



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Bancaria y Financiera

Autor: Minga Rojas Johanna Alexandra

Tutor: Sr. Carlos Guzmán

Quito, abril 2017

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, 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 se ha llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Johanna Alexandra Minga Rojas

C.I. 172273455-3

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Minga Rojas Johanna Alexandra** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172273455-3 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 :**“APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017** con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA _____

NOMBRE Minga Rojas Johanna Alexandra

CEDULA 172273455-3

Quito, al mes de abril del 2017

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hizo realidad este sueño anhelado, al Instituto Tecnológico Superior “Cordillera”, por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional, a mi tutor de tesis, Sr. Carlos Guzmán, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito, también agradezco a mis profesores durante toda mi carrera profesional, porque todos han aportado para mi formación, le doy gracias a mi madre por apoyarme en todo momento, a mis hermanos por ser parte importante en mi vida y representar la unidad familiar, a Cristian por haberme apoyado en las buenas y en las malas, sobre todo por su paciencia y amor incondicional, a todos muchas gracias.

DEDICATORIA

A Dios quién supo guiarme para seguir adelante y no desmayar, a mi madre por su apoyo, consejos y comprensión, a mis hermanos por estar siempre presentes a lo largo de mi vida, a mis sobrinos quienes han sido una inspiración y motivación durante todo este tiempo, a Cristian quien me alentó para continuar cuando parecía que iba a rendirme, a toda mi familia y amigas quienes contribuyeron para este logro, todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad aportar al desarrollo del sector alimenticio mediante un estudio de factibilidad para la creación de una pyme dedicada a la elaboración y comercialización de galletas artesanales para todo evento y ocasión, ubicada en la parroquia de Cotocollao, sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.

Se analizó la competencia que existe alrededor donde va a estar ubicado el proyecto, por lo tanto, las pastelerías y una panadería serán mi competencia fuerte, por lo cual se debe tomar en cuenta la ventaja competitiva de mi producto, ya que aparte de ser un producto de calidad, la quinua y la nuez contribuyen a una nutrición saludable y contrarrestan enfermedades, por lo tanto hoy en día, el factor nutricional es tomado en cuenta y esto ayuda a disminuir el consumo de comida chatarra, además de los diseños personalizados que tendrán cada galleta al gusto del cliente, por ende las galletas artesanales **“Nut&Quinoa Delicias”** van dirigidos para el público en general que desean obsequiar algo original y saludable a sus seres queridos.

Se realizó la valoración financiera con el objeto de determinar si es viable, tanto así que se analizó los costos y gastos que incurran dentro de la operación del proyecto, además de esto se logró analizar con todos los indicadores como es el VAN, TIR, ROA, ROI, ROE, ya que a través de estos índices financieros nos dio a conocer la viabilidad que tendría a futuro.

Una vez tomado en cuenta el índice más importante para la ejecución del proyecto se finaliza con las recomendaciones y conclusiones, para la aplicación del proyecto.

ABSTRACT

EXECUTIVE SUMMARY

This project aims to contribute to the development of the food sector through a feasibility study for the creation of an SME dedicated to the production and marketing of handmade cookies for every event and occasion, located in the parish of Cotacollao, northern sector of the Metropolitan District Quito.

It analyzed the competition that exists around where the project will be located, therefore, the bakeries and a bakery will be my strong competition, which is why the competitive advantage of my product must be taken into account, since besides being a Quality product, quinoa and walnut contribute to healthy nutrition and counteract diseases, so today, the nutritional factor is taken into account and this helps to reduce the consumption of junk food, in addition to the custom designs they will have Each biscuit to the customer's taste, so the **"Nut&Quinoa Delicias"** artisan biscuits are aimed at the general public who wish to give something original and healthy to their loved ones.

The financial valuation was done in order to determine if it is feasible, so much so that the costs and expenses incurred within the project operation were analyzed, besides this it was possible to analyze with all the indicators such as the NPV, TIR, ROA, ROI, ROE, since through these financial indexes it showed us the viability it would have in the future.

Once taken into account the most important index for the execution of the project is finalized with recommendations and conclusions, for the implementation of the project.

Índice General

DECLARATORIA.....	iii
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN EJECUTIVO	vii
ABSTRACT.....	ix
CAPÍTULO I.....	1
1. Introducción	1
1.01 Justificación	1
1.02 Antecedentes.....	3
CAPÍTULO II	6
2. Análisis Situacional	6
2.01 Ambiente Externo	6
2.01.01 Factor Económico	6
2.01.01.01 Producto Interno Bruto (PIB)	6
2.01.01.02 P.I.B. Sectorial.....	8
2.01.01.03 P.I.B. Sector Manufacturero.....	10
2.01.01.04 Inflación.....	11
2.01.01.05 Inflación por Ciudades	12
2.01.01.06 Inflación Ciudad de Quito	13
2.01.01.07 Tasa de Interés Activa	14
2.01.01.08 Tasa Activa PYMES	14
2.01.01.09 Tasa de Interés Pasiva	16
2.01.01.10 Balanza Comercial	17
2.01.01.11 Riesgo País	19
2.01.02 Factor Social	20
2.01.02.01 Población Económica Activa PEA.....	20
2.01.02.02 Tasa de Empleo	21
2.01.02.03 Tasa de Empleo por Género	22

2.01.02.04 Tasa de Empleo por Ciudades	23
2.01.02.05 Tasa de Desempleo.....	24
2.01.02.06 Tasa de Desempleo por Género	26
2.01.02.07 Tasa de Desempleo por Ciudades	27
2.01.02.08 Tasa de Subempleo.....	28
2.01.02.09 Tasa de Subempleo por Género	29
2.01.03 Factor Legal.....	30
2.01.03.01 RUC para Personas Naturales	30
2.01.03.02 IESS.....	32
2.01.03.03 Permisos de Funcionamiento de Locales Comerciales Uso de Suelo	33
2.01.03.04 Patentes Municipales	33
2.01.03.05 Tasa de Habilitación de Locales Comerciales, Industriales y de Servicios	34
2.01.03.06 Permiso de Dirección de Higiene Municipal	34
2.01.03.07 Certificado de Seguridad del B. Cuerpo De Bomberos	35
2.01.03.08 Calificación Artesanal	36
2.01.04 Factor Tecnológico	38
2.02 Entorno Local	39
2.02.01 Clientes.....	39
2.02.02 Proveedores	40
2.02.03 Competidores	41
2.03 Análisis Interno.....	41
2.03.01 Propuesta Estratégica.....	42
2.03.01.01 Misión.....	42
2.03.01.02 Visión	42
2.03.01.03 Objetivo General	43
2.03.01.04 Objetivos Específicos	43
2.03.01.05 Principios y Valores	43
2.03.01.06 Principios.....	43
2.03.01.07 Valores	44
2.03.02 Gestión Administrativa.....	45
2.03.02.02 Manual de Funciones	46

2.03.03 Gestión Operativa	67
2.03.04 Gestión Comercial	68
2.03.04.01 Producto.....	68
2.03.04.02 Precio	69
2.03.04.03 Plaza	70
2.03.04.04 Promoción	71
2.03.04.05 Logotipo	73
2.03.04.06 Eslogan	74
2.04 Análisis FODA	77
CAPÍTULO III	78
3. Estudio de Mercado	78
3.01 Análisis del Consumidor.....	78
3.01.01 Determinación de la Población y Muestra.....	78
3.01.02 Técnicas de obtención de información	81
3.01.01.03 Análisis de la Información	85
3.02 Oferta	101
3.02.01 Oferta Histórica	101
3.02.02 Oferta Actual	101
3.02.03 Oferta Proyectada	102
3.03 Productos Sustitutos.....	102
3.03.01 Oferta Histórica	103
3.03.02 Oferta Actual	103
3.03.03 Oferta Proyectada	103
3.04 Demanda	104
3.04.01 Demanda Histórica	104
3.04.02 Demanda Actual	104
3.04.03 Demanda Proyectada	105
3.05 Balance Oferta-Demanda.....	106
3.05.01 Balance Actual	106
3.05.02 Balance Proyectado	106
CAPÍTULO IV	107

4. Estudio Técnico	107
4.01 Tamaño del Proyecto	107
4.01.01 Capacidad Instalada.....	108
4.01.02 Capacidad Óptima	109
4.02 Localización.....	110
4.02.01 Macro Localización.....	110
4.02.02 Micro Localización	111
4.02.03 Localización Óptima	112
4.03 Ingeniería del Proyecto	113
4.03.01 Definición del B y S	113
4.03.02 Distribución de la Planta	113
4.03.03 Proceso Productivo.....	116
4.03.04 Maquinaria	118
4.03.05 Equipos.....	119
CAPÍTULO V	121
5. Estudio Financiero	121
5.01 Capacidad de Producción	121
5.02 Ingresos Operacionales y No Operacionales	122
5.03 Costos	123
5.03.01 Costos Directos.....	123
5.03.01.01 Costo de Materia Prima Directa	125
5.03.01.02 Costo de Mano de Obra Directa.....	126
5.03.01.03 Costos Indirectos de Fabricación	127
5.03.02 Gastos Administrativos.....	128
5.03.03 Gasto de Ventas	129
5.03.04 Gastos Financieros.....	130
5.03.05 Costos Fijos y Variables	131
5.04 Inversiones.....	131
5.04.01 Inversión Fija.....	131
5.04.01.01 Activos Fijos	132
5.04.01.02 Activos Nominales (Diferidos)	132

5.04.02 Capital de Trabajo.....	133
5.04.03 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos	133
5.04.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de Amortización)	134
5.04.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación).....	136
5.04.06 Estado de Situación Inicial	136
5.04.07 Estado de Resultados Proyectado (A cinco años).....	137
5.04.08 Flujo de Caja.....	138
5.05 Evaluación	140
5.05.01 Tasa de Descuento.....	140
5.05.02 VAN	140
5.05.03 TIR.....	141
5.05.04 PRI (Período de Recuperación de la Inversión)	142
5.05.05 RBC (Relación Costo Beneficio)	143
5.05.06 Punto de Equilibrio.....	144
5.05.07 Análisis de Índices Financieros	148
5.05.07.01 Rendimiento sobre capital (ROE)	149
5.05.07.02 Rendimiento sobre activos (ROA)	149
5.05.07.03 Índice de liquidez	150
5.05.07.04 Índice de Endeudamiento	151
CAPÍTULO VI.....	152
6. Análisis de Impactos	152
6.01 Impacto Ambiental	152
6.02 Impacto Económico.....	153
6.03 Impacto Productivo	153
6.04 Impacto Social.....	154
CAPÍTULO VII	155
7. Conclusiones y Recomendaciones.....	155
7.01 Conclusiones	155
7.02 Recomendaciones.....	156
Bibliografía	158
ANEXOS	164

Índice de Tablas

tabla 1 Pib General.....	7
Tabla 2 Pib Sectorial.....	8
Tabla 3 Pib Industria Manufacturera (Producción De Alimentos Y Bebidas)	10
Tabla 4 Inflación General	11
Tabla 5 Inflación Por Ciudades.....	12
Tabla 6 Inflación Ciudad Quito	13
Tabla 7 Tasa Activa Productivo Pymes	14
Tabla 8 Tasa Pasiva Acumulada.....	16
Tabla 9 Balanza Comercial.....	17
Tabla 10 Riesgo País.....	19
Tabla 11 Tasa De Empleo General	21
Tabla 12 Tasa De Empleo Por Género	22
Tabla 13 Tasa De Empleo Por Ciudades	23
Tabla 14 Tasa De Desempleo General.....	25
Tabla 15 Tasa De Desempleo Por Género	26
Tabla 16 Tasa De Desempleo Por Ciudades.....	27
Tabla 17 Tasa De Subempleo General.....	28
Tabla 18 Tasa De Subempleo Por Género	29
Tabla 19 Proveedores.....	40
Tabla 20 Competidores	41
Tabla 21 Análisis Foda	77
Tabla 22 Población Sector Cotocollao.....	79
Tabla 23 Target Parroquia Cotocollao	79
Tabla 24 Género.....	85
Tabla 25 Edad	86
Tabla 26 Pregunta Uno	87
Tabla 27 Pregunta Dos.....	88
Tabla 28 Pregunta Tres	89
Tabla 29 Pregunta Cuatro	90
Tabla 30 Pregunta Cinco.....	91
Tabla 31 Pregunta Seis.....	92
Tabla 32 Pregunta Siete	93
Tabla 33 Pregunta Ocho.....	94
Tabla 34 Pregunta Nueve.....	95
Tabla 35 Pregunta Diez.....	96
Tabla 36 Pregunta Once Galleta Quinoa	97
Tabla 37 Pregunta Once Galleta Nuez.....	98
Tabla 38 Pregunta Doce.....	99

Tabla 39 Pregunta Trece	100
Tabla 40 Oferta Actual.....	101
Tabla 41 Oferta Proyectada.....	102
Tabla 42 Productos Sustitutos Oferta Histórica	103
Tabla 43 Productos Sustitutos Oferta Actual	103
Tabla 44 Prodcutos Sustitutos Oferta Proyectada	103
Tabla 45 Demanda Actual.....	105
Tabla 46 Demanda Proyectada.....	105
Tabla 47 Balance Actual	106
Tabla 48 Balance Proyectado.....	106
Tabla 49 Tamaño Del Proyecto Galleta De Quinua.....	107
Tabla 50 Tamaño Del Proyectado Galleta De Nuez	108
Tabla 51 Capacidad Instalada Galleta De Quinua	108
Tabla 52 Capacidad Instalada Galleta De Nuez.....	109
Tabla 53 Macro Localización.....	110
Tabla 54 Localización Cotocollao	112
Tabla 55 Códigos De Cercanía Y Código De Razones.....	115
Tabla 56 Maquinaria	119
Tabla 57 Equipos De Oficina.....	119
Tabla 58 Equipos De Computación	119
Tabla 59 Muebles Y Enseres.....	120
Tabla 60 Menaje.....	120
Tabla 61 Capacidad De Producción Galletas Quinua	121
Tabla 62 Capacidad De Producción Galletas Nuez	122
Tabla 63 Ingresos Por Galletas De Quinua	123
Tabla 64 Ingreos Por Galletas De Nuez	123
Tabla 65 Costo De Producción Galletas De Quinua.....	124
Tabla 66 Costo De Producción Galletas De Nuez	125
Tabla 67 Materia Prima Galleta De Quinua.....	126
Tabla 68 Materia Prima Galleta De Nuez	126
Tabla 69 Mano De Obra Galleta De Quinua.....	127
Tabla 70 Mano De Obra Galleta De Nuez	127
Tabla 71 Costos Indirectos De Fabricación Galleta De Quinua	127
Tabla 72 Costos Indirectos De Fabricación Galletas De Nuez	128
Tabla 73 Gastos Administrativos	129
Tabla 74 Gastos De Ventas	130
Tabla 75 Gastos Financieros	130
Tabla 76 Activos Fijos	132
Tabla 77 Capital De Trabajo	133
Tabla 78 Fuentes De Usos Y Fondos.....	134
Tabla 79 Tabla De Amortización.....	135

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Tabla 80 Cuadro De Depreciaciones	136
Tabla 81 Estado De Situación Financiero Inicial	137
Tabla 82 Estado De Resultados Proyectado	138
Tabla 83 Flujo De Efectivo.....	139
Tabla 84 Flujo De Caja.....	139
Tabla 85 Tasa De Descuento	140
Tabla 86 Valor Actual Neto (VAN).....	141
Tabla 87 Tasa Interna De Retorno (TIR).....	142
Tabla 88 Período De Recuperación	143
Tabla 89 Relación Costo Beneficio	144
Tabla 90 Punto De Equilibrio Galleta De Quinoa	145
Tabla 91 Punto De Equilibrio Galleta De Nuez.....	147
Tabla 92 Rendimiento Sobre Capital (ROE)	149
Tabla 93 Rendimiento Sobre Activos (ROA).....	150
Tabla 94 Índice De Liquidez.....	150
Tabla 95 Índice De Endeudamiento.....	151

Índice de Figuras

Figura 1 Pib General	7
Figura 2 Pib Sectorial.....	9
Figura 3 Pib Industria Manufacturera (Producción De Alimentos Y Bebidas)	10
Figura 4 Inflación General	11
Figura 5 Inflación Por Ciudades	12
Figura 6 Inflación Ciudad Quito	13
Figura 7 Tasa Activa Productivo Pymes	15
Figura 8 Tasa Pasiva Acumulada.....	16
Figura 9 Balanza Comercial.....	18
Figura 10 Riesgo País	19
Figura 11 Tasa De Empleo General	21
Figura 12 Tasa De Empleo Por Género	22
Figura 13 Tasa De Empleo Por Ciudades	24
Figura 14 Tasa De Desempleo General	25
Figura 15 Tasa De Desempleo Por Género.....	26
Figura 16 Tasa De Desempleo Por Ciudades.....	27
Figura 17 Tasa De Subempleo General	28
Figura 18 Tasa De Subempleo Por Género.....	29
Figura 19 Organigrama EstructuraL	45
Figura 20 Flujograma Proceso De Producción	67
Figura 21 Galleta De Nuez.....	69
Figura 22 Galleta De Quinoa	69
Figura 23 Plaza.....	71
Figura 24 Promoción Página Facebook	73
Figura 25 Logotipo.....	73
Figura 26 Tarjeta De Presentación Anverso	75
Figura 27 Tarjeta De Presentación Reverso.....	75
Figura 28 Flyers	76
Figura 29 Etiqueta Producto.....	76
Figura 30 Población Cotocollao.....	79
Figura 31 Género.....	85
Figura 32 Edad	86
Figura 33 Pregunta Uno	87
Figura 34 Pregunta Dos.....	88
Figura 35 Pregunta Tres	89
Figura 36 Pregunta Cuatro	90
Figura 37 Pregunta Cinco.....	91
Figura 38 Pregunta Seis	92

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Figura 39 Pregunta Siete.....	93
Figura 40 Pregunta Ocho	94
Figura 41 Pregunta Nueve	95
Figura 42 Pregunta Diez	96
Figura 43 Pregunta Once Galleta Quinoa	97
Figura 44 Pregunta Once Galleta De Nuez.....	98
Figura 45 Pregunta Doce	99
Figura 46 Pregunta Trece.....	100
Figura 47 Macro Localización	111
Figura 48 Micro Localización.....	112
Figura 49 Distribución De La Planta	114
Figura 50 Empresa En 3d.....	114
Figura 51 Matriz SLP.....	115
Figura 52 Proceso Productivo.....	116
Figura 53 Gráfico Punto De Equilibrio Galleta De Quinoa.....	146
Figura 54 Gráfico Punto De Equilibrio Galleta De Nuez	148

CAPÍTULO I

1. Introducción

1.01 Justificación

La gastronomía de nuestro país es muy rica y variada, sin embargo, no existen demasiadas alternativas saludables en el sector de la pastelería y galletería, por lo que la elaboración de galletas de quinua y nuez, representan una opción sana ya que están compuestas por vitaminas, aminoácidos, omega 6 y proteínas, que contribuyen a la limpieza de arterias, así como también reducir el colesterol siendo beneficiosos para nuestra salud.

El consumo de la quinua en nuestra dieta resulta muy beneficioso ya que es un alimento completo, porque ayuda a quemar grasa y es un excelente aliado en la lucha contra la diabetes y la hipertensión. Además, nos ayuda en la rápida cicatrización de los tejidos dañados, proporciona elasticidad y construye el tejido conectivo, rejuvenece la piel desde el interior, promueve el crecimiento del cabello, reduce el riesgo de ataque al corazón, entre otros beneficios.

La nuez es un fruto seco que contiene altas propiedades para combatir el cáncer ya que reduce el riesgo de contraer cáncer de próstata o cáncer de mama,

además proporciona múltiples beneficios vasculares a personas con enfermedades del corazón, controla el peso, entre otros, por lo tanto, el consumo de la quinua y la nuez resulta beneficioso y de gran ayuda para reducir y combatir enfermedades y además nos ayudan a mejorar nuestra alimentación y estilo de vida.

La elaboración de alimentos, en el país es un sector de crecimiento constante, siendo incluso parte de la cultura de las regiones o del país mismo, por lo que brindarles a las personas una opción tradicional complementada con una mejora en los procesos de decoración, asegura un producto de calidad, estableciendo un aporte importante al sector alimenticio por el proceso innovador con el cual se elabora el mismo.

Además, elaborar las galletas de manera artesanal y constituir como tal a la empresa nos beneficia como artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), esto conlleva a que se posee beneficios tributarios como el de no llevar contabilidad y emitir comprobantes de venta con tarifa 0% de IVA. En el aspecto laboral se está exento de pagar décimo tercero y décimo cuarto sueldos, así como fondos de reserva, esto genera menos costos y gastos para la empresa.

De acuerdo al Plan Nacional del Buen Vivir en su objetivo N.3 Que menciona: Mejorar la Calidad de Vida de la Población. (SENPLADES, 2013), se puede referenciar el presente proyecto como una herramienta que busca dar mejores opciones de alimentación a la población, así como una fuente de empleo digna.

Por lo tanto considero que como en el país no existen demasiadas alternativas saludables el producto elaborado en base a quinua y nuez, representan una opción

sana ya que están compuestas por vitaminas, ácidos omega 6 y proteínas, que contribuyen a limpiar las arterias y reducir el colesterol por lo que esto beneficia a nuestra salud, y con esto lograr a aportar a la disminución de muertes prematuras y reducir la tasa de mortalidad por el elevador consumo de alimentos no saludables, ya que las galletas que voy a elaborar representan un buen alimento para el desayuno y la merienda si se consumen en las cantidades adecuadas y dentro de una dieta variada, cabe mencionar que las galletas se pueden comprar de manera fácil y a precios accesibles al bolsillo de cualquier persona.

Además, el factor innovador del producto es que será decorado de manera creativa según las peticiones y gustos de los clientes que las vayan a consumir, ya que se las podrá presentar para cualquier ocasión en manera de fotografías, caricaturas, frases, entre otros, hay que recalcar que las galletas mantendrán su composición saludable y sus propiedades nutritivas, logrando satisfacer los requerimientos de degustación y salud de los clientes.

1.02 Antecedentes

El consumo de galletas en Ecuador creció 5,2% en el año 2012, a US\$ 224 millones y se espera que en el periodo 2012-2017 alcance un crecimiento del 12,7%. Las mayores expectativas de crecimiento para el periodo 2012 a 2017 están en galletas tipo sandwich que crecerían 15%, seguidas por galletas en 9% y galletas rellenas en 5%. (PRO ECUADOR , 2013)

En la actualidad existe un elevado consumo de alimentos pocos saludables en nuestra dieta debido a muchos factores tales como: la falta de tiempo para el consumo de alimentos saludables por consecuencia de exceso de trabajo u otras actividades, también se debe al escaso recurso financiero, otro factor que incide en este problema es la falta de información sobre la alimentación saludable, tal vez originado por la deficiente capacitación del personal en el área de salud o simplemente por la falta de interés de las personas.

Todo esto conlleva a que exista una inadecuada asimilación e ingesta de alimentos o la falta de una de las tres comidas principales diarias y su deficiente aporte alimenticio en nuestra dieta, esto puede contraer enfermedades crónicas y vulnerabilidad en las defensas inmunológicas de las personas por el consumo inapropiado de alimentos en su mayor parte industrializados o chatarra que no contribuyen a una dieta adecuada, con esto se puede contraer altos gastos médicos para tratar estas enfermedades. Esto acarrea a que existan muertes prematuras y por ende que se incremente la tasa de mortalidad en el país.

La comida chatarra se caracteriza por brindar un sabor incomparable para el paladar, lo que hace desear cada vez más su consumo, sin embargo, este tipo de alimentos, carentes de vitaminas y nutrientes, favorece al desarrollo de enfermedades, las cuales ponen en riesgo la vida de las personas que la consumen debido al alto contenido en azúcares, calorías, saborizantes, y grasas que contiene la comida chatarra, repercuten en la salud causando problemas psicológicos, envejecimiento prematuro, adicción causada por la ansiedad de consumir este tipo

de comida, muerte por enfermedades coronarias, tristeza extrema ya que existe la probabilidad de desarrollar depresión.

Por eso a la hora de consumir alimentos es necesario ponernos a pensar en los beneficios o daños que pueden causar en nuestra salud, por ejemplo, las galletas que se vayan a comprar en el supermercado debemos fijarnos bien en las etiquetas, atendiendo especialmente a dos indicadores: las grasas saturadas y los azúcares. Así, cuanto menos grasas saturadas y azúcar contengan las galletas, más saludables serán, algo que suele coincidir precisamente con lo atractivo de la galleta.

CAPÍTULO II

2. Análisis Situacional

Describe (Ramírez Kuri & Aguilar, 2006, pág. 181):

Un modo distinto de articular la etnografía, la hermenéutica, el espacio y el tiempo es a nuestro juicio, el análisis situacional. Queremos insistir en la utilización de este método para acercarnos de una forma clara a la dicotomía entre lo universal y lo particular, lo global y lo local, la estructura y los procesos.

2.01 Ambiente Externo

Como señala (Stephen & Mary, 2005, pág. 64) “El término ambiente externo se refiere a las fuerzas e instituciones fuera de la organización que pueden influir en su desempeño.”

2.01.01 Factor Económico

Dado que (Joehnk, 2005, pág. 186) define que:

Las decisiones económicas y financieras se toman por los agentes económicos a todos los niveles, desde los consumidores individuales, hasta las empresas y los gobiernos. Las agrupaciones de esas distintas decisiones tendrán un impacto sobre la dirección de la actividad económica.

2.01.01.01 Producto Interno Bruto (PIB)

Según (Arieta, 2011, pág. 105):

El producto Interior Bruto (en adelante PIB) es sin duda el indicador económico más utilizado por todo los países del mundo por ser el termómetro del estado de salud de una economía y es una medida numérica de fácil interpretación que permite comparar la evolución de la economía de un país o continente respecto a otro. Es producto por medir la producción final interior por obtenerse en el territorio del país y bruto por no deducir la pérdida de valor o depreciación que experimenta el

capital utilizado para obtenerlo y que deberá de ponerse con parte del valor de lo producido.

TABLA 1 PIB GENERAL

PIB GENERAL	
AÑO	PORCENTAJE
2012	5.60%
2013	4.60%
2014	3.70%
2015	0.30%
2016	-1.90%

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga



FIGURA 1 PIB GENERAL

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

El P.I.B presenta una tendencia de decrecimiento como se puede observar en los datos históricos de este indicador económico, esto quiere decir que la producción nacional de bienes y servicios está disminuyendo debido a la falta de incentivos en los sectores industriales, esto empeorada por la crisis económica que cruza el país desde el año 2015 ha generado que este indicador no tenga una proyección de crecimiento significativa.

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2.01.01.02 P.I.B. Sectorial

TABLA 2 PIB SECTORIAL

PIB SECTORIAL

SECTOR	2015	2016
	Actividades profesionales, técnicas y administración	0.46%
Enseñanza y servicios sociales y de salud	0.37%	0.23%
Manufactura (sin refinación petrolera)	0.29%	-0.07%
Comercio	0.24%	-0.08%
Administración Pública y defensa	0.24%	-0.43%
Suministro de electricidad y agua	0.18%	0.23%
Transporte	0.15%	0.17%
Agricultura	0.11%	-0.38%
Otros Servicios	0.07%	-0.19%
Pesca (excepto camarón)	0.04%	-0.18%
Actividades de servicios financieros	0.03%	-0.05%
Servicios domésticos	0.00%	0.01%
Alojamiento y servicios de comida	-0.03%	-1.07%
Correo y Comunicación	-0.07%	-0.74%
Construcción	-0.11%	-0.13%
Petróleo y minas	-0.27%	0.20%

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

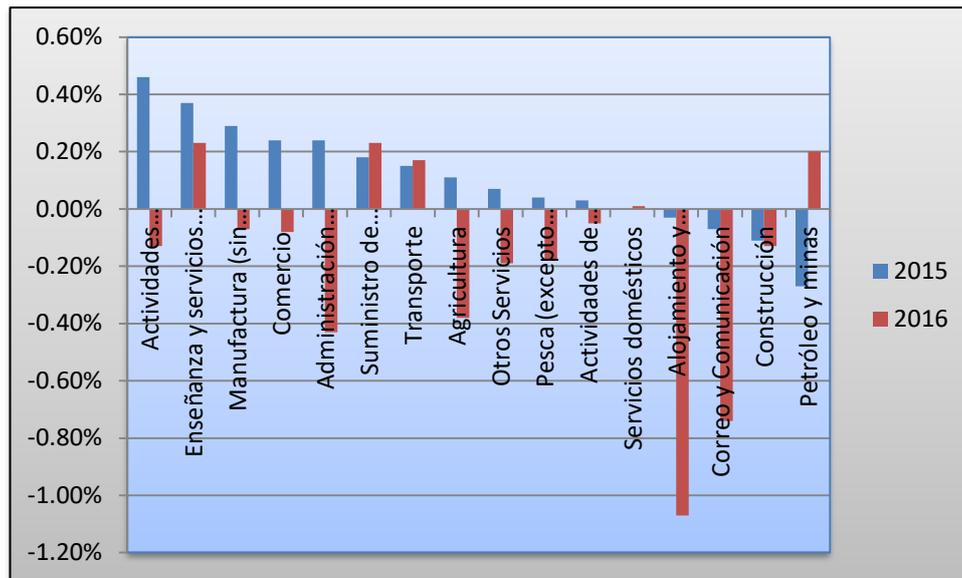


FIGURA 2 PIB SECTORIAL

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

El PIB Sectorial muestra una disminución significativa al comparar entre el año 2015 y el año 2016, tomando como referencia al sector manufacturero su decremento es significativo, partiendo de esta referencia se analiza un desplome en la producción de este sector que representa un porcentaje mayoritario del PIB General, generada por la baja de ingresos públicos debido al descenso del precio del barril del petróleo, cuyo rubro sirve para dinamizar la producción nacional y sectorial.

2.01.01.03 P.I.B. Sector Manufacturero

TABLA 3 PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA (PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS)

AÑO	PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA (PRODUCCIÓN ALIMENTOS Y BEBIDAS)
2012	3.40%
2013	5.10%
2014	3.90%
2015	3.80%
2016	3.20%

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga



FIGURA 3 PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA (PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS)

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La industria manufacturera indica que la producción de alimentos y bebidas representa un 40% de producción de la misma, y un 13% sobre el Producto Interno Bruto, por lo que se considera una de las industrias más importantes de la economía en Ecuador, este sector indica una baja poco significativa cada año, por lo que existe

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

la probabilidad que surja futuros crecimientos en este sector si se aplican e impulsan adecuados incentivos y financiamientos a estas industrias.

2.01.01.04 Inflación

Dado que (Ramírez, 2005, pág. 82) “La inflación es el desequilibrio producido por el aumento los precios o de los créditos. Provoca una circulación excesiva de dinero y su desvaloración.”

TABLA 4 INFLACIÓN GENERAL

AÑO	INFLACIÓN GENERAL
2012	4.16%
2013	2.70%
2014	3.67%
2015	3.38%
2016	1.12%

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

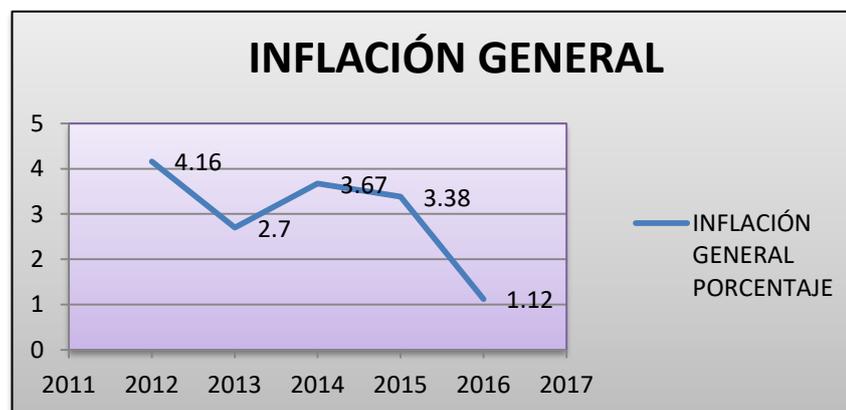


FIGURA 4 INFLACIÓN GENERAL

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Análisis

Visualizando los datos históricos de la tabla anterior se muestra una variación inestable entre crecimiento y descenso en este factor, para diciembre del 2016 la inflación cerró en un 1,12%, debido a esta tendencia se observa que los precios de los bienes y servicios son pocos competitivos en el mercado, por lo que se recurre a cambiarlos y por ello sufre dicha inestabilidad en su variación.

2.01.01.05 Inflación por Ciudades

TABLA 5 INFLACIÓN POR CIUDADES

INFLACIÓN POR CIUDADES					
	2012	2013	2014	2015	2016
GUAYAQUIL	3.92%	4.51%	3.40%	3.30%	1.20%
LOJA	2.29%	3.25%	3.30%	3.58%	0.17%
ESMERALDAS	4.24%	1.14%	3.97%	3.91%	2.60%
MACHALA	3.85%	3.74%	3.74%	3.48%	2.38%
CUENCA	3.93%	3.46%	3.37%	4.29%	1.67%
MANTA	5.71%	2.24%	2.83%	3.02%	0.25%
AMBATO	5.10%	1.98%	4.57%	3.62%	0.86%
QUITO	4.24%	2.99%	3.89%	3.20%	0.97%

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

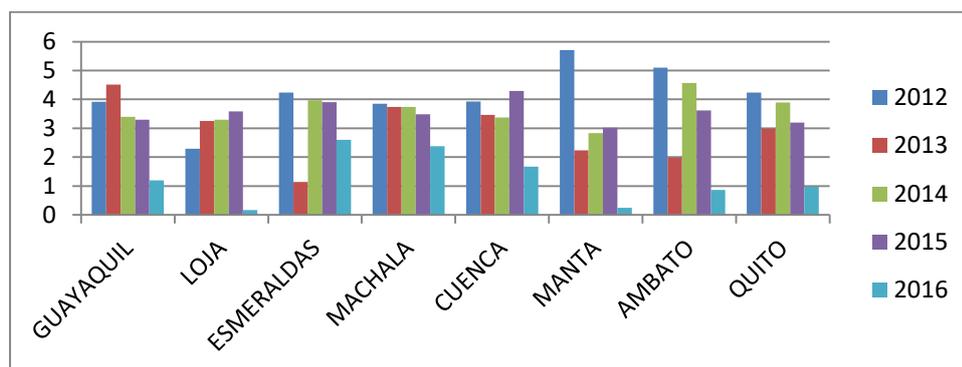


FIGURA 5 INFLACIÓN POR CIUDADES

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Análisis

Las ciudades de Ambato, Manta y Esmeraldas presentan una inflación muy alta a comparación del resto de ciudades del Ecuador, como referencia la inflación de la ciudad de Quito muestra una tendencia de decremento en los datos históricos lo que indica una estabilidad en los precios que se imponen en los productos y servicios varios en esta ciudad.

2.01.01.06 Inflación Ciudad de Quito

TABLA 6 INFLACIÓN CIUDAD QUITO

AÑO	INFLACIÓN QUITO
2012	4.24%
2013	2.99%
2014	3.89%
2015	3.20%
2016	0.97%

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

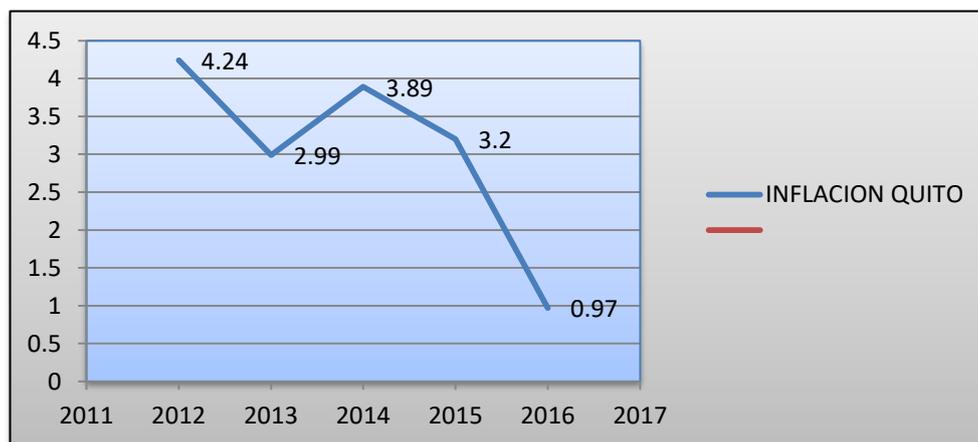


FIGURA 6 INFLACIÓN CIUDAD QUITO

Fuente: BCE, INEC

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Análisis

La inflación de la ciudad de Quito tiene una tendencia significativa de descenso, ya que para el año 2016 presentó un 0,97% a comparación del año 2015 que indicó un 3,20% esto conlleva a que los precios sean negociables y accesibles para la población de esta ciudad y representan una excelente estrategia competitiva en el mercado del sector.

2.01.01.07 Tasa de Interés Activa

Mientras tanto (Ortiz, 2001, pág. 127):

En términos generales, se define a la tasa de interés como el rendimiento porcentual que se paga durante algún periodo contra un préstamo seguro, al que rinde cualquier forma de capital monetario de un mercado competitivo exento de riesgo, o en el que todos los riesgos están ya asegurados mediante primas adecuadas. En términos más sencillos, la tasa de interés es el porcentaje que se aplica a una cantidad monetaria que denominamos capital, y que equivale al monto que debe cobrarse o pagarse por prestar o pedir prestado dinero.

2.01.01.08 Tasa Activa PYMES

TABLA 7 TASA ACTIVA PRODUCTIVO PYMES

AÑO	TASA ACTIVA PRODUCTIVO PYMES
2012	11.20%
2013	11.20%
2014	11.19%
2015	11.83%
2016	11.15%

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

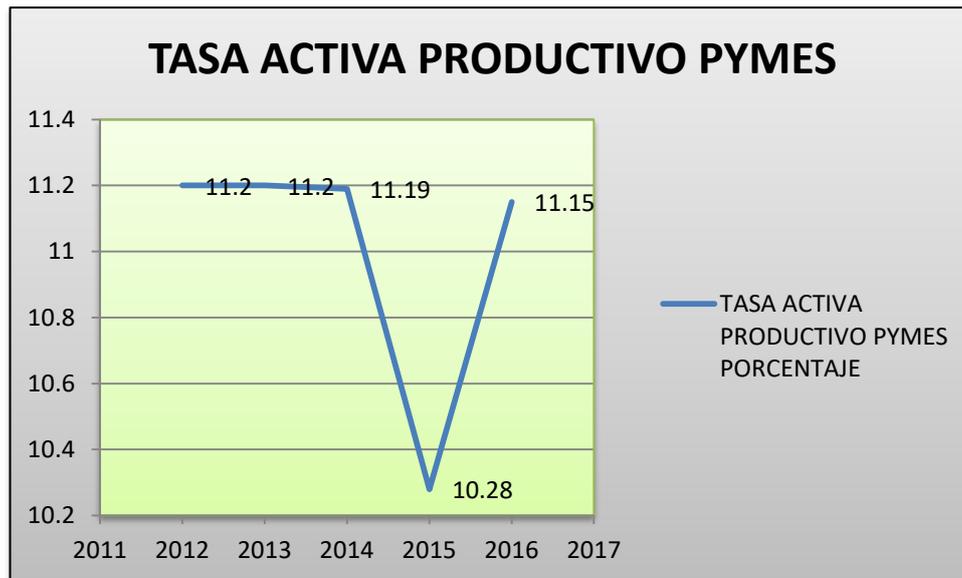


FIGURA 7 TASA ACTIVA PRODUCTIVO PYMES

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

En diciembre del año 2016 la tasa de interés activa para créditos de PYMES, se encuentra en el 11.15% lo que resulta muy conveniente para la creación de una micro empresa y en cuanto a adquirir préstamos debido a que es considerable el porcentaje que se cobra para cuando se vaya a realizar un financiamiento con cualquier institución financiera.

2.01.01.09 Tasa de Interés Pasiva

Menciona (Herrera, 2013, pág. 71) “La tasa de interés es el porcentaje que se cobra por una cantidad prestada de dinero en un tiempo específico (usualmente 1 año), aunque en muchos casos las tasas de interés se expresan en periodos mensuales.”

TABLA 8 TASA PASIVA ACUMULADA

AÑO	TASA PASIVA ACUMULADA
2012	4.53%
2013	4.53%
2014	5.18%
2015	5.14%
2016	5.12%

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

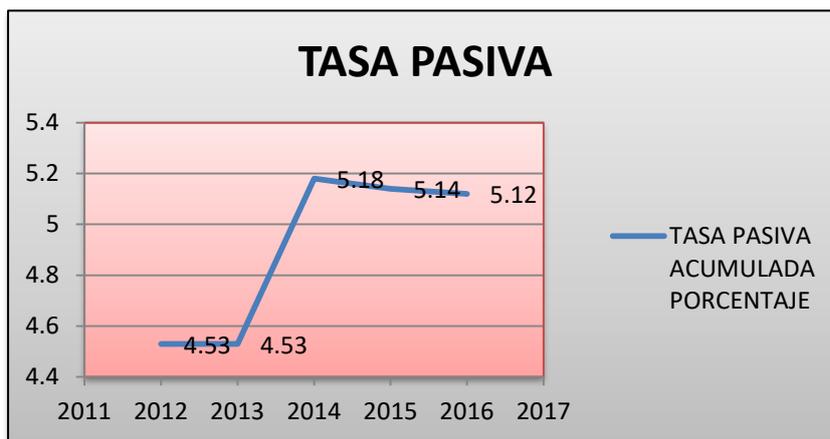


FIGURA 8 TASA PASIVA ACUMULADA

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La tasa pasiva actual es del 5,12% este porcentaje es considerado muy bajo para cualquier inversionista ya que el capital del negocio debe estar circulando y

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

generando flujos de efectivo, por lo que no es aconsejable realizar depósitos a largo plazo, sino solo a corto plazo para que pueda seguir invirtiendo y a través de esto generar rentabilidad.

2.01.01.10 Balanza Comercial

Indica: (Fabara, 2006, pág. 98)“Se registra solamente las transacciones de bienes de un país con el resto del mundo, (exportaciones de bienes e importación de bienes) durante un periodo determinado generalmente un año.”

TABLA 9 BALANZA COMERCIAL

BALANZA COMERCIAL AÑO 2016

MESES	EXPORTACIONES (MILLONES USD FOB)	IMPORTACIONES (MILLONES USD FOB)
ENERO	1157,11	1278,04
FEBRERO	1278,04	1204,65
MARZO	1284,69	1207,82
ABRIL	1263,64	1151,80
MAYO	1525,13	1169,25
JUNIO	1508,80	1217,14
JULIO	1443,55	1175,28
AGOSTO	1385,05	1449,30
SEPTIEMBRE	1406,65	1329,79
OCTUBRE	1618,43	1392,98
NOVIEMBRE	1431,80	1473,33
DICIEMBRE	1587,46	1495,77

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

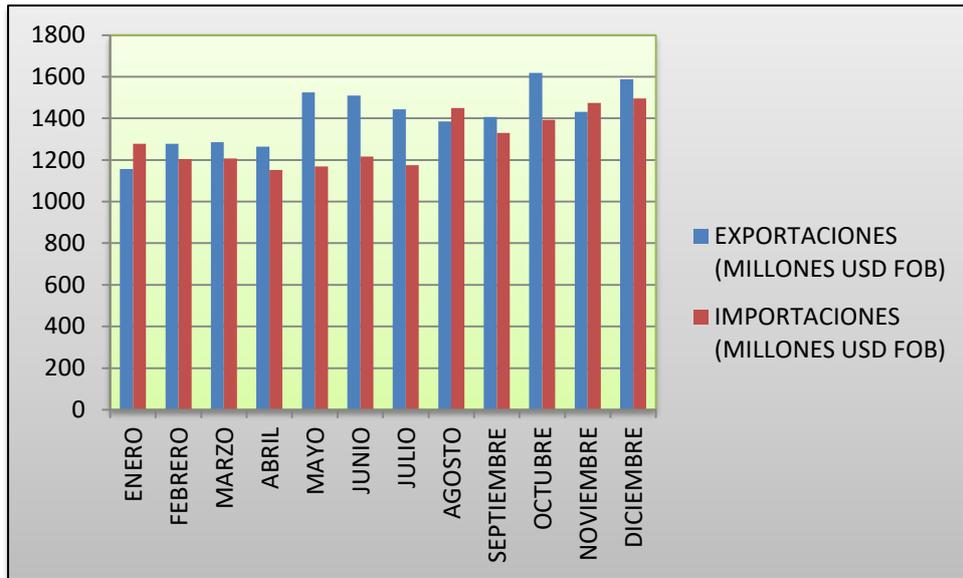


FIGURA 9 BALANZA COMERCIAL

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La variación que existe entre las importaciones y exportaciones que se realizaron durante el año 2016 es muy poca, es decir que no existe mucha diferencia en los montos de los diferentes productos que se importan que los que se exportan, se debe impulsar al desarrollo de la producción nacional para incrementar las exportaciones e incentivar al desarrollo de tecnologías para poder procesar las materias primas en las industrias nacionales y con esto lograr disminuir las importaciones.

2.01.01.11 Riesgo País

En efecto (Acosta, Gorfinkiel, Gudyans, & Lapitz, 2005, pág. 10):

Éste, normalmente, indica el nivel de incertidumbre para otorgar un préstamo a un país. Mide la capacidad de dicho país para cumplir con los pagos de los intereses y del principal de un crédito al momento de su vencimiento. Dicho en términos tecnocráticos, determina cuál sería la predisposición de un país-mejor sería decir de un gobierno- para honrar las obligaciones contraídas con sus acreedores.

TABLA 10 RIESGO PAÍS

RIESGO PAÍS	
AÑOS	PUNTOS
2012	826
2013	530
2014	883
2015	1266
2016	647

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

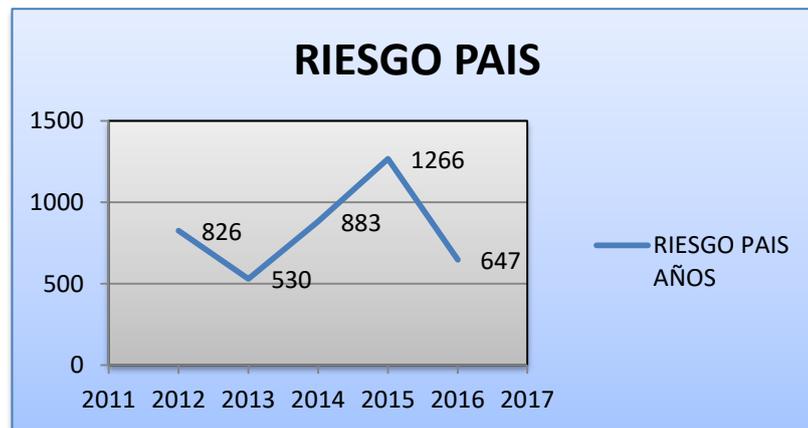


FIGURA 10 RIESGO PAÍS

Fuente: BCE

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Análisis

Los datos que se observa en el riesgo país en los años anteriores con referencia al año 2015, presenta una variación en puntos muy alta lo cual demuestra un riesgo para la inversión, por lo que es posible que inversionistas interesados se vean cautelosos al momento de colocar su capital en cualquier empresa del país para invertir.

2.01.02 Factor Social

Mientras tanto (Saenz, 2010, pág. 68):

Las condiciones sociales se componen de las actitudes, deseos, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas que integran un grupo o sociedad datos. Las condiciones políticas y legales son principalmente el conjunto de leyes, reglamentos y organismos gubernamentales y sus acciones que afectan a todo tipo de empresas, a menudo en grados diversos. El concepto de responsabilidad social implica para las organizaciones la consideración del impacto de sus acciones en la sociedad. Las condiciones éticas (que bien podrían incluirse como elemento de las condiciones sociales) incluyen series de normas de conducta personal de aceptación y práctica general

2.01.02.01 Población Económica Activa PEA

Por un lado (INEC, 2016, pág. 7) “Personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados).”

2.01.02.02 Tasa de Empleo

TABLA 11 TASA DE EMPLEO GENERAL

AÑO	TASA DE EMPLEO GENERAL
2012	46.50%
2013	47.90%
2014	49.30%
2015	46.50%
2016	39.20%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

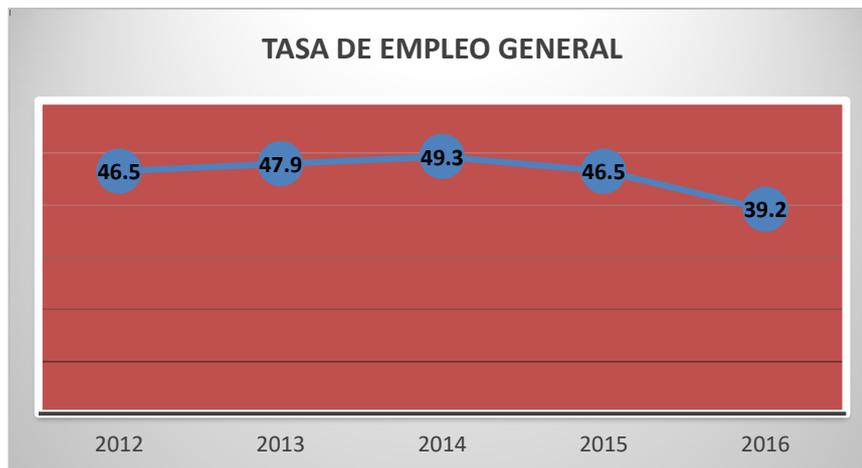


FIGURA 11 TASA DE EMPLEO GENERAL

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La tasa de empleo presenta una tendencia de decremento, esto se debe a la crisis económica que cruza el país en la actualidad, lo que ha provocado el cierre de empresas y varias industrias, aunque existe este fenómeno la variación en este índice

no ha aumentado como se esperaba en un ámbito pesimista, es por esto que la mayoría de empresas nacionales se vieron en la necesidad de ejecutar estrategias corporativas y seguir en el mercado.

2.01.02.03 Tasa de Empleo por Género

TABLA 12 TASA DE EMPLEO POR GÉNERO

TASA DE EMPLEO POR GÉNERO DICIEMBRE		
AÑO	HOMBRES	MUJERES
2012	96.30%	95.20%
2013	96.60%	94.60%
2014	96.90%	95.10%
2015	96.10%	93.90%
2016	95.80%	93.40%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

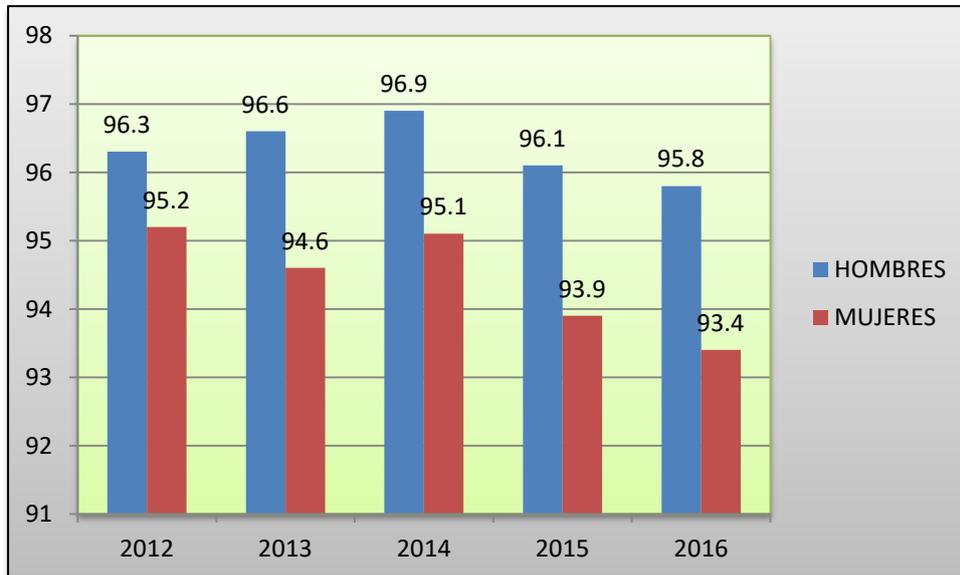


FIGURA 12 TASA DE EMPLEO POR GÉNERO

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Análisis

Los datos históricos mostrados en la tabla anterior indican un empleo mayoritario para el género masculino con un 95.80% y un porcentaje menor para el género femenino con un 93.40%, lo que quiere decir que existe más plazas de trabajo y oportunidades de empleo para los hombres, es importante resaltar que la equidad de género ha permitido incrementar la incursión de la mujer en el ámbito laboral, además que por las dificultades económicas que a traviesa el país se ha visto en la necesidad de emplearse en cualquier rama de trabajo.

2.01.02.04 Tasa de Empleo por Ciudades

TABLA 13 TASA DE EMPLEO POR CIUDADES

TASA DE EMPLEO ADECUADAS POR CIUDADES

AÑO	QUITO	GUAYAQUIL	CUENCA	MACHALA	AMBATO
2012	66.25%	59.08%	66.65%	53.54%	59.83%
2013	62.48%	54.74%	69.91%	52.99%	52.54%
2014	69.63%	61.06%	69.43%	57.75%	58.41%
2015	70.97%	56.05%	67.37%	54.88%	59.82%
2016	62.25%	49.88%	55.81%	49.65%	49.50%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

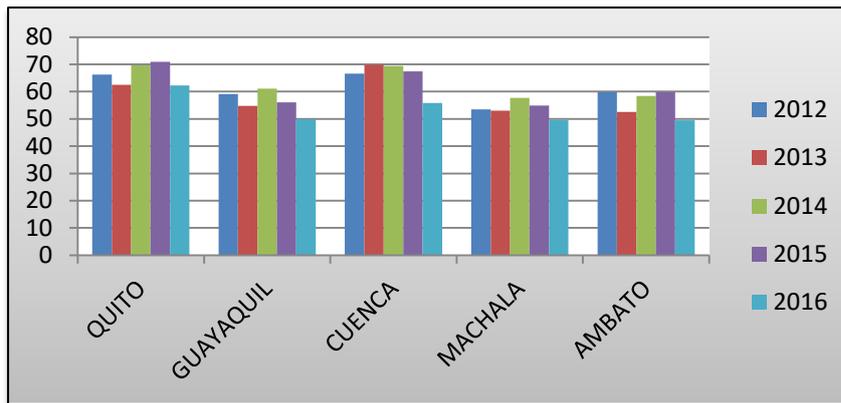


FIGURA 13 TASA DE EMPLEO POR CIUDADES

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Como se aprecia en la tabla de empleo las ciudades con mayor rango de plazas de empleo son Quito y Cuenca, lo que indica que existe mayor oportunidad laboral en dichas ciudades, además se muestra una tendencia de decrecimiento en este índice debido a los problemas que cursan las industrias, por esto se ven obligadas a recortar su nómina o dejar de emplear a gente.

2.01.02.05 Tasa de Desempleo

Sobre (INEC, 2016, pág. 8):

Personas de 15 años y más que, en el período de referencia, no estuvieron Empleados y presentan ciertas características) No tuvieron empleo, no estuvieron empleados la semana pasada y están disponibles para trabajar; i) buscaron trabajo o realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores.

TABLA 14 TASA DE DESEMPLEO GENERAL

AÑO	TASA DE DESEMPLEO GENERAL
2012	4.10%
2013	4.20%
2014	3.80%
2015	4.80%
2016	5.20%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

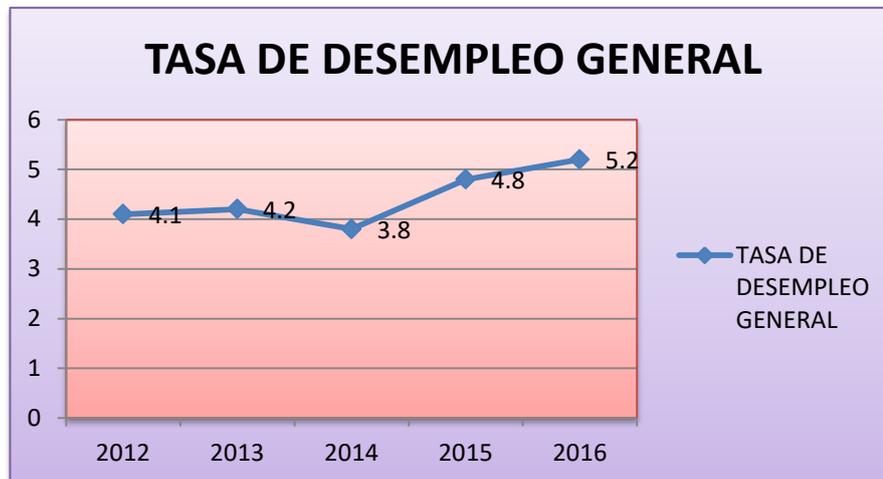


FIGURA 14 TASA DE DESEMPLEO GENERAL

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Como es de esperarse, debido a la tendencia de decremento de la tasa de empleo por relación inversa el desempleo posee una tendencia de incremento, llegando a su mayor porcentaje en el año 2015 con un 4.80% de desempleo a nivel nacional, este índice proyecta incrementos futuros por lo surge la urgente necesidad de plantearse sistemas de incremento de plazas de trabajo con un salario digno.

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2.01.02.06 Tasa de Desempleo por Género

TABLA 15 TASA DE DESEMPLEO POR GÉNERO

TASA DE DESEMPLEO POR GÉNERO		
AÑO	HOMBRES	MUJERES
2012	3.70%	4.80%
2013	3.40%	5.40%
2014	3.10%	4.90%
2015	3.90%	6.10%
2016	4.20%	6.60%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

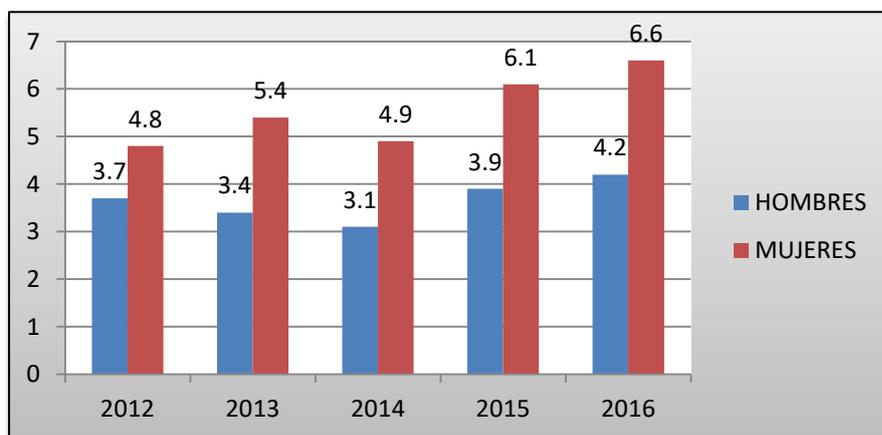


FIGURA 15 TASA DE DESEMPLEO POR GÉNERO

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Las plazas de empleo para el género femenino es mayor con un 6.60% en comparación con el género masculino que posee un 4.20% de desempleo, este índice es mayor en las mujeres ya que en su mayoría poseen empleos inadecuados y con salarios menores al sueldo básico por lo que representa un trabajo mal remunerado,

la tendencia de crecimiento de este factor indica que cada vez es más difícil poder emplearse con empresas que ofrezcan salarios adecuados.

2.01.02.07 Tasa de Desempleo por Ciudades

TABLA 16 TASA DE DESEMPLEO POR CIUDADES

TASA DE DESEMPLEO POR CIUDADES					
AÑO	QUITO	GUAYAQUIL	CUENCA	MACHALA	AMBATO
2012	3.40%	6.55%	4.41%	4.80%	4.16%
2013	4.67%	5.51%	4.29%	3.18%	3.62%
2014	4.91%	3.86%	4.17%	2.73%	4.86%
2015	5.21%	4.93%	2.65%	4.07%	4.80%
2016	8.71%	5.73%	3.02%	3.17%	6.54%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

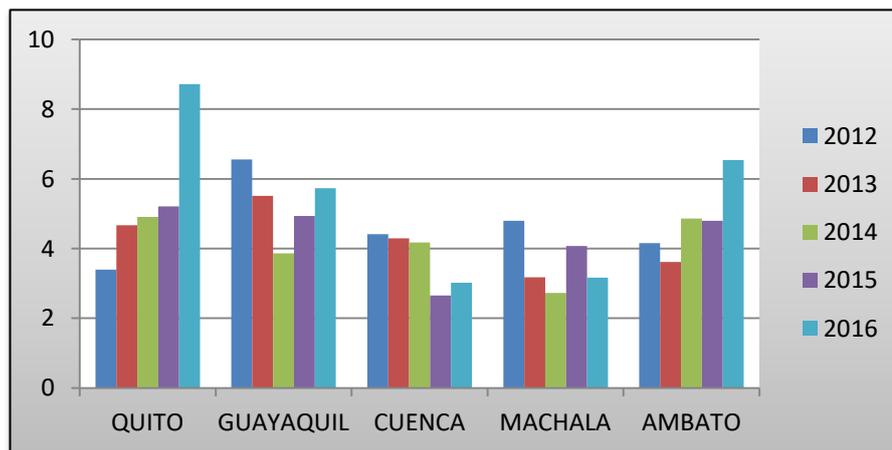


FIGURA 16 TASA DE DESEMPLEO POR CIUDADES

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La ciudad de Quito en el año 2016 presenta una tasa de desempleo sumamente alta a comparación de ciudades como Ambato y Guayaquil, la variación de esta tasa en la capital indica que las plazas de empleo ya están copadas y que en

su mayoría las empresas e industrias han optado por cerrar o por disminuir su nómina, opción que han acogido la mayoría de organizaciones a nivel nacional debido a la economía decreciente en el país.

2.01.02.08 Tasa de Subempleo

En vista de que (INEC, 2016, pág. 7):

Personas con empleo que, durante la semana de referencia, percibieron ingresos inferiores al salario mínimo y/o trabajaron menos de la jornada legal y tienen el deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. Es la sumatoria del subempleo por insuficiencia de tiempo de trabajo y por insuficiencia de ingresos.

TABLA 17 TASA DE SUBEMPLEO GENERAL

AÑO	TASA DE SUBEMPLEO
2012	9.00%
2013	11.60%
2014	12.90%
2015	14.00%
2016	19.40%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

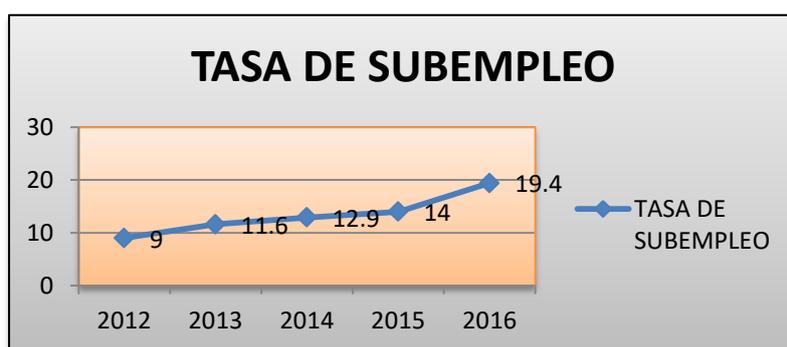


FIGURA 17 TASA DE SUBEMPLEO GENERAL

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Análisis

La situación económica actual del país ha obligado a las personas a emplearse de manera autónoma como indica la tabla anterior este índice alcanza en el año 2016 un 19.40%, generando con esto empleos remunerados de manera inadecuada e impulsando al crecimiento de trabajo no digno, la percepción de este factor es de crecimiento para lo cual se debe elaborar planes laborales que justifiquen los beneficios al trabajador.

2.01.02.09 Tasa de Subempleo por Género

TABLA 18 TASA DE SUBEMPLEO POR GÉNERO

TASA DE SUBEMPLEO GÉNERO		
AÑO	HOMBRES	MUJERES
2012	8.70%	9.50%
2013	11.60%	11.60%
2014	12.80%	13.00%
2015	14.00%	14.10%
2016	20.00%	18.60%

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

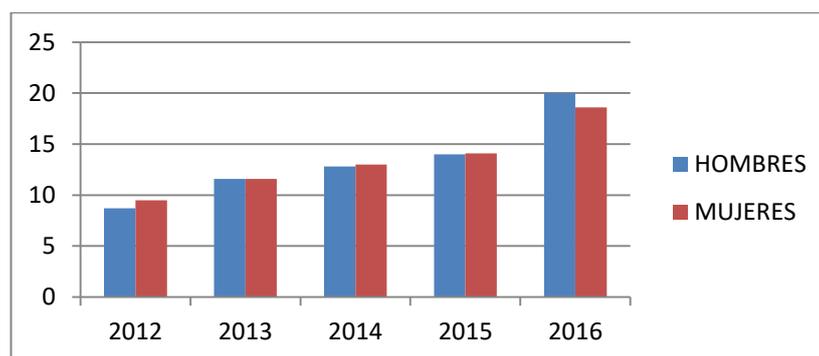


FIGURA 18 TASA DE SUBEMPLEO POR GÉNERO

Fuente: INEC

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Análisis

Como se observa en los datos históricos de la tabla anterior en el año 2016, el género masculino con un 20% en su mayoría se dedica a emplearse autónomamente, debido a la necesidad que surge de la falta de empleo, es por esto que se buscan mecanismos laborales en diferentes actividades, y la población se ve obligada a buscar alternativas de trabajo para poder conseguir ingresos y costear los gastos necesarios diarios.

2.01.03 Factor Legal

No obstante (Saenz, 2010, pág. 70):

La otra función del gobierno es restringir y regular la actividad empresarial. Todos están rodeados por una telaraña de leyes, reglamentos y mandatos judiciales, y no sólo a nivel nacional, sino también departamental y local. Algunos de estos instrumentos están diseñados para proteger a los trabajadores, consumidores y comunidades. Otros lo están para dar obligatoriedad a los contratos y proteger los derechos de propiedad.

La empresa “Nut&Quinoa Delicias” que se desea constituir será unipersonal es decir se manejará como persona natural.

Trámites de Constitución

Pide (SRI, s.f.) Los siguientes requisitos:

2.01.03.01 RUC para Personas Naturales

En el Ecuador toda persona que realiza actividades económicas con fines de lucro, debe obtener el RUC documento que permite que el negocio funcione con las normas que establece el código tributario. Los requisitos son los siguientes:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
- Extranjeros presentar el original y entregar una copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.

Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.
- Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente.
- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior.

- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

2.01.03.02 IEES

Señala (I.E.S.S, s.f.)

Para la emisión de un número patronal se requiere utilizar el sistema de historia laboral que contiene el Registro Patronal que se realiza a través de la página web del IEES en línea en la opción Empleadores podrá:

- Actualización de Datos del Registro Patronal,
- Escoger el sector al que pertenece (Privado, Público y Doméstico),
- Digitar el número del RUC y
- Seleccionar el tipo de empleador.

Además deberá acercarse a las oficinas de Historia Laboral la solicitud de entrega de clave firmada con los siguientes documentos:

- Solicitud de Entrega de Clave (Registro)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.

- Copia de pago de teléfono, o luz
- Calificación artesanal si es artesano calificado

Agrega, (Municipio del D.M.Q , s.f.) A nivel municipal se deberá efectuar:

2.01.03.03 Permisos de Funcionamiento de Locales Comerciales Uso de Suelo

1. Pago de tasa de trámite.
2. Presentación de formulario en Departamento de Uso de Suelo.

2.01.03.04 Patentes Municipales

Toda persona natural o jurídica que realice actividad comercial, industrial, financiera y de servicio, que opere habitualmente en el cantón Quito, así como las que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

1. Original y copia de Certificado de Seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.
2. RUC actualizado.
3. Llenar formulario de Patente de comerciante de persona natural o jurídica
4. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local.
5. Nombramiento del representante legal y copias de escritura de constitución, si es compañía. Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

Continua, (Municipio del D.M.Q , s.f.)

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2.01.03.05 Tasa de Habilitación de Locales Comerciales, Industriales y de Servicios

Documento que autoriza el funcionamiento del local comercial

Pago de tasa de trámite por Tasa de Habilitación

1. Llenar formulario de Tasa de Habilitación.
2. Copia de predios urbanos (si no tuviere copia de los predios, procederá a entregar la tasa de trámite de legalización de terrenos o la hoja original del censo).
3. Original y copia de la patente de comerciante del año a tramitar
4. Copia del RUC actualizado.
5. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local y de quien realiza el trámite.
6. Autorización a favor de quien realiza el trámite.
7. Croquis del lugar donde está ubicado el negocio
8. Nombramiento del representante Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

Solicita, (Municipio del D.M.Q , s.f.)

2.01.03.06 Permiso de Dirección de Higiene Municipal

Para acceder a este permiso los empleados de la empresa, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud.

Los requisitos son los siguientes:

- Código y número de permiso de funcionamiento.
- Nombre o razón social del establecimiento.

- Copia de cédula del representante legal.
- Copia de la papeleta de votación del representante legal.
- Número del RUC.
- Ubicación del establecimiento.
- Tipo de establecimiento y actividad.
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

Finalmente, (Municipio del D.M.Q , s.f.)

2.01.03.07 Certificado de Seguridad del B. Cuerpo De Bomberos

Todo establecimiento está en la obligación de obtener el referido certificado, para lo cual deberá adquirir un extintor o realizar la recarga anual. El tamaño y Número de extintores dependerá de las dimensiones del local.

Requisitos:

1. Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
2. Fotocopia nítida del RUC actualizado.
3. Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.
4. Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
5. Nombramiento del representante legal si es compañía.
6. Original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
7. Señalar dimensiones del local.

Describe (JNDA, s.f.):

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2.01.03.08 Calificación Artesanal

Será considerado ARTESANO, al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, será calificado por la JNDA, desarrolle su actividad artesanal, con o sin operarios (15) y aprendices (5), y que hubiera invertido en su taller implementos, maquinaria y materia prima, una cantidad que no supere el (25%) del capital fijado para la pequeña industria, es decir el \$87.500. La JNDA a través de la Unidad de Calificaciones otorga el certificado de calificación artesanal, en las 164 ramas artesanales determinadas en el Reglamento de Calificaciones y Ramas de Trabajo, divididas en ramas de producción y servicio.

Requisitos Personales:

- Que la actividad sea eminentemente artesanal;
- Que la dirección y responsabilidad del taller esté a cargo del Maestro de Talle.

Requisitos Generales y Legales

- Copia Cédula Identidad
- Copia Certificado de votación (hasta 65 años)
- Foto carné actualizada a color
- Tipo de sangre
- Solicitud adquirida en la JNDA, Juntas Provinciales y Cantonales.

Calificaciones Primera Vez

- Copia de título artesanal

Recalificaciones

- Copia de la última calificación y / o título artesanal

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Calificaciones Autónomas

- Declaración de datos (7 años de experiencia en la rama).

Procedimiento

El interesado cumplirá con los requisitos para adquirir el formulario en las diferentes Juntas a nivel nacional. Una vez cumplido esto se realizará la inspección al taller, quienes determinarán si cumplen o no con lo que determina la Ley y se extenderá la calificación DE TALLER artesanal.

Certificación de Artesano Calificado

Requisitos y Procedimientos

- 1.) Solicitud de certificación de Artesano Calificado,
- 2.) Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación y
- 3.) Copia de la última calificación (según el caso).

El interesado deberá adquirir la solicitud de Artesano Calificado a nivel nacional y adjuntar los requisitos para proceder a emitir el correspondiente certificado en el que se hará constar todo el historial del artesano.

Duplicado de Calificación Por: Cambio de Dirección, Cambio de Razón Social, Aumento de Capital, Otros

Requisitos

- 1.) Solicitud (Juntas Provinciales, Cantonales,

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

- 2.) Declaración de datos-JNDA (En el caso de pérdida),
- 3.) Copia de la Cédula Identidad,
- 4.) Declaración de datos y Calificación original según el caso.

Procedimiento

El interesado deberá adquirir el formulario de duplicado de Calificación en las diferentes Juntas a nivel nacional y con el formulario y los requisitos mencionados se realizaran la inspección del taller correspondiente para su proceso.

2.01.04 Factor Tecnológico

Según (Saenz, 2010, pág. 90):

La tasa del crecimiento de la economía se ve afectada por el número de las nuevas tecnologías. Los descubrimientos tecnológicos no surgen con regularidad. La economía puede sufrir estancamientos en el lapso existen entre las principales innovaciones. Mientras tanto las innovaciones de menor importancia llenan la brecha de innovaciones mayores. Toda tecnología trae consecuencias a largo plazo, no siempre predecibles.

La tecnología es de gran importancia para la producción del producto, debido a esto la empresa inicia sus actividades elaborando las galletas de manera artesanal, adicionando al negocio los siguientes equipos y maquinarias para su funcionamiento:

- 1 Impresora de tinta y papel comestible
- 1 Impresora básica para administración
- 4 Equipos de computación para el área administrativa

Y demás equipos tecnológicos y herramientas complementarios que se vayan requiriendo a medida que se desarrolle las operaciones de la empresa con esto se tratará de estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías y así poder llegar a estar a la altura de la competencia, para seguir ofreciendo un producto de la más alta calidad a nuestros consumidores.

2.02 Entorno Local

Detalla (López López, 2010, pág. 233): " Es el conjunto de factores socioculturales, políticos-legales, económicos y tecnológicos que delimitan el marco general en el que la empresa va a actuar o actúa y que contiene las pautas con las que la organización se debe mover."

2.02.01 Clientes

Dice (Rodríguez, 2008, pág. 365)“Los clientes en una economía de mercado deciden a quien le compran con base en el producto, servicio, precio y otros elementos subjetivos que ciertos clientes ponderan. En un mercado altamente competitivo, los clientes pueden ser la fuerza más importante.”

La empresa “Nut&Quinoa Delicias” desea lograr constituirse en el sector de Cotacollao y con esto llegar a la clientela de entre 5 años de edad a 65 años de edad tanto en el género femenino como en el género masculino, debido al que el producto es de agrado de todo público, siendo 3.763 nuestra población a ser investigada.

“Nut&Quinoa Delicias” va a contar con una página en la red social Facebook para así lograr llegar conseguir más clientes y una mayor cobertura y difusión del producto que ofrece la empresa. Como las galletas van a hacer elaboradas con ingredientes nutritivos y saludables, este factor ayudará a resaltar su aceptación al momento de consumirlos, además de que su elaboración constará con la imagen o frase personalizada que el cliente elija a su gusto o por la ocasión que se esté celebrando en fechas especiales.

2.02.02 Proveedores

Consideremos (Rodríguez, 2008, pág. 365):

Puesto que ellos en ocasiones fijan las reglas del juego en el precio de los insumos principales. Los proveedores no sólo son los que abastecen a la empresa de la materia prima, maquinaria o equipo, sino todos los que le proporcionan algo a cambio de recursos. Por ejemplo, el sindicato, el mercado laboral o el sistema educativo proporcionan el factor humano; el Estado proporciona servicios tales como energía eléctrica, carreteras, etc. Los aspectos tributarios y sus reglamentos son proveedores de información y de normas de actuación.

TABLA 19 PROVEEDORES

DENOMINACIÓN	DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	CONTACTO	DIRECCIÓN
Corporación Delico Cía. Ltda	Importación y comercialización de productos alimenticios al granel, para mayoristas, minoristas	Frutas Frescas Pasas Ciruelas Nueces sin Cascara Nueces con Cascara	PBX: 2 2730770	Pichincha / Quito / 5 S. 35- 148
Mega Santamaría	Venta al por mayor y menor de	Diversos productos para el consumidor en supermercados.	2942-900 Ext. 2050 1800 726 826	Diego de Vásquez S/N y Bellavista Esq.
Sweet Expressions	Venta al por mayor y menor	Tintas Comestibles además Papel Azúcar, Papel Arroz.	2459719	Calle Bálsamos Sur #201 A, entre calle Única y Todos los Santos. Urdesa, Guayaquil

2.02.03 Competidores

Indica (Sapag Chain , Sapag Chain, & Sapag P , 2014):

El estudio de la competencia es fundamental por varias razones. Sin embargo, es importante definir qué se entiende por competencia, pues tradicionalmente se reconoce como las empresas o actores que ofrecen el mismo producto o servicio al mismo segmento de mercado, en circunstancias en las que el ámbito de acción es mayor; el cuestionamiento relevante es qué opciones considera el usuario cuando quiere satisfacer su necesidad, donde claramente entran productos y servicios completamente diferentes entre sí.

TABLA 20 COMPETIDORES

DENOMINACIÓN	DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	CONTACTO	DIRECCIÓN
Pastelería Flores	Venta al por menor	Pasteles, bocaditos dulces	2599410 / 2535 967/ 0999202930	Av. Machala S/N y Cristóbal Vaca de Castro
Entredulces S.A	Venta al por menor	Todo tipo de dulces	2923968 1800368733. E-mail: cliente@entredulces.com	Pichincha / Quito / Av. De La Prensa S/N Y Av. Kennedy
Universal Sweet Industries S.A	Venta al por mayor y menor	Caramelos, chocolates, cocoa en polvo y recubiertos de chocolate	Teléfono: (593) 4 2410 - 222 Fax: (593) 4 2410 - 222 Ext: 8010	Eloy Alfaro 1103 y Gómez Rendón

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

2.03 Análisis Interno

Explica (Sallenave, 2002, pág. 214):

El análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa es interno, en oposición a los factores externos a la empresa o factores ambientales. Se suele proceder al análisis interno evaluando las capacidades de la empresa: capacidad de

innovación, capacidad de gestión de los recursos humanos, capacidad de crecimiento, etc.

2.03.01 Propuesta Estratégica

2.03.01.01 Misión

De manera que (Munch, 2010, pág. 43):

La misión es la definición amplia del propósito de la empresa y la descripción del negocio o giro al que se dedica.

Las siguientes tres preguntas son básicas para definir la misión:

¿Qué somos?

¿A qué nos dedicamos?

¿Cuál es nuestro valor agregado y/o ventaja competitiva?

“**Nut&Quinua Delicias**” es una empresa productora, que ofrece galletas personalizadas elaboradas a base de quinua y nuez, al público en general, para cualquier tipo de evento y ocasión previo a requerimientos que sean solicitados por el cliente, su principio fundamental es brindar un servicio de calidad, ya que no se utiliza químicos ni conservantes que afectan a la salud de los consumidores.

2.03.01.02 Visión

Continua (Munch, 2010, pág. 42) “La visión es el enunciado del estado deseado en el futuro para la organización. Provee dirección y forja el futuro de la empresa estimulando acciones concretas en el presente.”

“**Nut&Quinua Delicias**” anhela en el 2020, tener posicionamiento en el mercado con la comercialización de las galletas artesanales personalizadas y con ayuda de

nuestros colaboradores, logrando así satisfacer las necesidades del consumidor con productos de calidad y con precios accesibles.

2.03.01.03 Objetivo General

- Implementar una pyme dedicada a la elaboración y comercialización de galletas artesanales para todo evento y ocasión en la parroquia de Cotocollao sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.

2.03.01.04 Objetivos Específicos

- Definir la factibilidad del proyecto y el nivel de demanda del mismo.
- Identificar el impacto ambiental que generará la puesta en marcha del proyecto.
- Obtener rentabilidad
- Posicionar en el mercado la marca y los productos elaborados por “Nut&Quinoa Delicias”.
- Generar plazas de trabajo

2.03.01.05 Principios y Valores

En cuanto a (Munch, 2010, pág. 43) “Pautas de conducta o principios que orientan la conducta de los individuos en la empresa. Los valores deben compartirse y practicarse por todos los miembros de la empresa.”

2.03.01.06 Principios

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Calidad en el servicio: Para la elaboración de las galletas artesanales no se utilizará químicos que perjudiquen la salud de las personas.

Mejoramiento Continuo: Nos esforzaremos cada vez más para ofrecer galletas de diferentes modelos y tamaños para innovar en el mercado.

Medio ambiente: Todas las materias primas con las que trabajamos son de Comercio Justo, Agricultura ecológica y, muchas de ellas, también de producción local.

Trabajamos en reducir al mínimo el material de nuestros empaques, utilizando cartón reciclado, con el mínimo empleo de tintas y reduciendo al máximo el material desechable.

2.03.01.07 Valores

Responsabilidad: Seremos una empresa responsable con nuestros clientes los productos serán entregados a tiempo y en lugar acordado.

Honestidad: No habrá alteraciones en los precios siempre serán justos y los que se acordaron al principio.

Confianza: Los procesos de producción y elaboración de nuestro producto serán el pilar, de tal manera lograremos ser reconocidos y distinguidos a nivel local.

Colaboración: Velaremos por el bienestar de nuestros trabajadores les ayudaremos en todo lo que esté a nuestro alcance.

Respeto: Siendo respetuosos con nuestros clientes, proveedores y empleados marcaremos la diferencia ya que trabajaremos de la mano con cada uno de ellos para que sus dificultades y necesidades sean vistas y solucionadas, sin dejar de lado la responsabilidad ecológica que se anhela sostener.

2.03.02 Gestión Administrativa

Establece (Aramburu & Rivera , 2010, pág. 15): “Conjunto de personas con los medios necesarios y adecuados que se relacionan entre si y funcionan para alcanzar una finalidad determinada que puede ser tanto lucrativa como no lucrativa.”

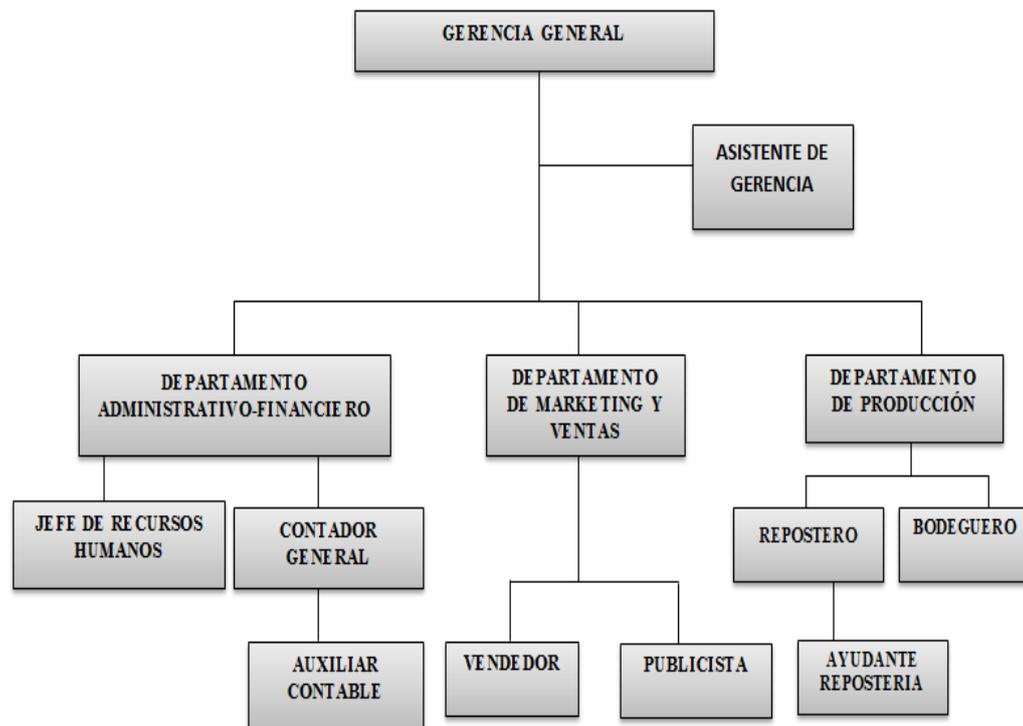


FIGURA 19 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

2.03.02.02 Manual de Funciones

Dice (Munch, 2010, pág. 71)“Los manuales, de acuerdo con su contenido, pueden ser políticas, departamentales, organizacionales, de procedimientos, específicos, de técnicas y de puestos.”

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Gerencia General

Cargo: Gerente General

Supervisa a: Todas las jefaturas y empleados de la empresa

Reporta a: Jefaturas

Perfil Profesional:

- Título en Administración de Empresas o carreras afines
- Cursos de relaciones humanas, idiomas e informática
- Capacidad de toma de decisiones
- 5 años de experiencia
- Edad de 30 a 35 años
- Sexo indistinto

Objetivo:

- Liderar la gestión estratégica, dirigiendo y coordinando a las distintas áreas

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

para asegurar la rentabilidad, competitividad, continuidad y sustentabilidad de la empresa.

Competencias:

- Implementar la visión, misión objetivos y valores de la organización.

Funciones:

- Representar legalmente a la empresa.
- Encargado de planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades que se realicen dentro y fuera de la empresa.
- Contratar y remover al personal de la compañía de acuerdo con la legislación pertinente, así como otorgarles las funciones, responsabilidades, derechos y obligaciones que les competen.
- Aprobar la adquisición y contratación de los bienes y servicios necesarios para la ejecución de las actividades de la empresa.
- Motivar y desarrollar al personal de la institución.
- Elaborar informes sobre las actividades realizadas.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Competidores
- Proveedores

- Clientes

Relaciones Internas:

- Departamento Administrativo-Financiero
- Departamento de Recursos Humanos
- Departamento de Marketing y Ventas
- Departamento de Producción

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Gerencia General

Cargo: Asistente de Gerencia

Supervisa a: Todos los empleados de la empresa

Reporta a: Gerente General

Perfil Profesional:

- Título en Carreras Administrativas o Secretariado Bilingüe
- Conocimiento en Office e inglés avanzado.
- 3 años de experiencia.
- Edad de 24 a 30 años
- Sexo Femenino

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Objetivo:

- Apoyar en todos los procesos administrativos y secretariales que garanticen eficientemente el desarrollo de la operación Gerencial.

Competencias:

- Participación en la planificación y ejecución de proyectos. Administrar las actividades internas de trabajo (agendas, capacitaciones, reuniones, entre otros).

Funciones:

- Llevar el control de la agenda de la Gerencia.
- Apoyar en la logística de eventos institucionales.
- Contestar y canalizar las llamadas telefónicas recibidas en la Gerencia.
- Agendar los compromisos, juntas y proyectos de la Gerencia.
- Atender a las visitas que tratan asuntos laborales.
- Asistir a los eventos realizados por la Gerencia de forma interna o externa.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Proveedores
- Clientes

Relaciones Internas:

- Departamento Administrativo-Financiero

- Departamento de Recursos Humanos
- Departamento de Marketing y Ventas
- Departamento de Producción

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Administrativa-Financiera

Cargo: Contador General

Supervisa a: Jefaturas

Reporta a: Gerente General

Perfil Profesional:

- Título de Contador Público o licenciado en Contabilidad y Auditoría.
- Cursos de contabilidad e informática avanzada
- 5 años de experiencia.
- Edad de 28 a 35 años
- Sexo indistinto

Objetivo:

- Establecer y coordinar la ejecución de las políticas relacionadas con el área contable, asegurándose que se cumplan los principios de contabilidad

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

generalmente aceptados, las NIIF, SRI y con las políticas específicas de la empresa.

Competencias:

- Manejar los procedimientos contables, de presupuestos, de cobranzas, de pagos, entre otros y preparar los Estados Financieros establecidos por la ley.

Funciones:

- Realizar, registrar, clasificar, resumir e interpretar las transacciones económicas de la organización.
- Elaborar el presupuesto general, los flujos de caja y los estados financieros.
- Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero.
- Supervisar las conciliaciones bancarias.
- Responsabilizarse ante la compañía de la fidelidad de la información contable y custodia de documentos importantes.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- I.E.S.S
- Ministerio de Relaciones Laborales

Relaciones Internas:

- Gerencia General

- Departamento de Recursos Humanos
- Departamento de Marketing y Ventas
- Departamento de Producción

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Administrativa-Financiera

Cargo: Auxiliar Contable

Supervisa a: Jefaturas

Reporta a: Contador General / Gerente General

Perfil Profesional:

- Estudiante de nivel técnico, tecnológico o en formación profesional de primeros semestres, certificados en el área de Contaduría Pública.
- Conocimientos actualizados contabilidad y tributaria
- 2 años de experiencia.
- Edad de 20 a 28 años
- Sexo Femenino

Objetivo:

- Realizar actividades administrativas de archivo, digitar y registrar las

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

transacciones contables de las operaciones de la compañía y verificar su adecuada contabilización, elaborar nómina y liquidación de seguridad social.

Competencias:

- Competencias comunicacionales, interpersonales intrapersonales y de gestión.

Funciones:

- Atender de manera ágil, amable y eficaz las llamadas telefónicas
- Recibir la correspondencia, radicarla y entregarla, tanto interna como externa
- Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera
- Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social.
- Revisión de la contabilización de los documentos
- Clasificar adecuadamente de acuerdo a los centros de costos existentes los documentos contables
- Participar en la identificación de los riesgos de su área de trabajo y en la generación de acciones de mejora para su prevención
- Administrar la papelería y elementos de uso de la compañía llevando registros en las planillas indicadas.
- Colaboración continúa en otras labores asignadas por su jefe inmediato.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Relaciones Externas:

- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- I.E.S.S
- Ministerio de Relaciones Laborales

Relaciones Internas:

- Gerencia General
- Departamento de Marketing y Ventas
- Departamento de Producción

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Administrativa-Financiera

Cargo: Jefe de Recursos Humanos

Supervisa a: Jefaturas / Empleados

Reporta a: Gerente General

Perfil Profesional:

- Licenciatura en Administración de Empresas, Psicología Industrial, Ingeniería industrial o Administración de Recursos Humanos.
- Habilidades técnicas, humanas y conceptuales que le permitan dirigir

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

adecuadamente el recurso humano que tiene a su cargo.

- 3 años de experiencia.
- Edad de 25 a 35 años
- Sexo indistinto

Objetivo:

- Solucionar los problemas que se presenten dentro de la organización en el campo humano, adaptándose rápidamente a los cambios de ambiente, tomando los cursos de acción más convenientes.

Competencias:

- Poseer visión estratégica, capacidad concertadora, integradora, innovadora y sobre todo desarrollar un estilo de liderazgo que se ajuste a las necesidades y requerimientos de la cultura organizacional.

Funciones:

- Responsable por la planeación, organización, liderazgo y control de los recursos.
- Planificación: incluye la definición de metas, establecimiento de estrategias y el desarrollo de planes para coordinar actividades.
- Organización: determina qué tareas han de realizarse, quién las efectuará, quien reporta a quien y dónde se tomarán las decisiones.
- Liderazgo: incluye la motivación de los colaboradores, seleccionar los canales de comunicación más eficaces y resolver conflictos.

- Control: seguimiento de las actividades para asegurarse de que se realicen de acuerdo a lo planeado y corregir cualquier desviación significativa.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Ministerio de Relaciones Laborales

Relaciones Internas:

- Departamento Administrativo-Financiero
- Gerencia General
- Departamento de Marketing y Ventas
- Departamento de Producción
- Empleados en general

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Marketing y Ventas

Cargo: Vendedor

Supervisa a: Clientes / Bodeguero

Reporta a: Jefe de Recursos Humanos / Gerente General / Contador General

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Perfil Profesional:

- Técnico en actividades comerciales o cursos en excelencia en atención al cliente
- Flexibilidad mental y facilidad para adaptarse a personas y a situaciones diferentes.
- 3 años de experiencia.
- Edad de 20 a 35 años
- Sexo indistinto

Objetivo:

- Incrementar las ventas del negocio y contribuir al posicionamiento de la marca en el mercado.

Competencias:

- Habilidad para la negociación y conocimiento completo de los beneficios y características del producto.

Funciones:

- Tener identificada a la competencia
- Conocer los productos de la competencia y sus diferencias
- Conocer campañas especiales en curso
- Atender las reclamaciones de los clientes
- Explicar promociones y ofertas disponibles para la venta
- Realizar demostraciones del producto

- Proporcionar un trato educado y cercano al cliente
- Resolver dudas sobre el producto
- Obtener información sobre el mercado
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Clientes
- Competencia
- Proveedores

Relaciones Internas:

- Gerencia General
- Departamento de Producción

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Marketing y Ventas

Cargo: Publicista

Supervisa a: Departamento de Producción

Reporta a: Jefe de Recursos Humanos / Gerente General / Contador General

Perfil Profesional:

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

- Título en Marketing y Ventas o en Ciencias de la Comunicación, cursos en Neuromarketing
- Conocimiento de desarrollo publicitario en redes sociales y demás herramientas tecnológicas.
- 3 años de experiencia.
- Edad de 20 a 35 años
- Sexo indistinto

Objetivo:

- Promocionar el negocio e imagen de la empresa, describiendo el producto que se oferta de manera original y llamativa.

Competencias:

- Informar al mercado sobre las características del producto, además persuadir al consumidor creando una imagen que influirá en ellos.

Funciones:

- Elaborar la publicidad de la empresa, regido por los estándares de la misma
- Ser el estratega, creativo gráfico y visual de la empresa
- Implementar estrategias que permitan conocer lo que los clientes desean
- Disponer de las herramientas necesarias para garantizar en cualquier instancia, que los procesos se efectuaran de forma segura y eficaz
- Construir una identidad única para la organización dentro de los consumidores

- Realizar un informe semanal de las actividades realizadas
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Clientes
- Competencia
- Proveedores

Relaciones Internas:

- Gerencia General
- Departamento de Producción

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Producción

Cargo: Repostero

Supervisa a: Departamento de Producción

Reporta a: Jefe de Recursos Humanos / Gerente General / Contador General

Perfil Profesional:

- Título en Gastronomía Panadería y Pastelería o cursos en galletería y

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

prácticas de seguridad e higiene en la manipulación alimentaria.

- Conocimientos que le permite realizar la elaboración de productos básicos de la panadería y galletería.
- 3 años de experiencia.
- Edad de 25 a 35 años
- Sexo indistinto

Objetivo:

- Realizar y controlar el proceso de elaboración de las galletas, de acuerdo a los objetivos de producción y comercialización, buenas prácticas manufactureras y condiciones de trabajo seguro.

Competencias:

- Preparar el proceso de elaboración de masas del producto de acuerdo a buenas prácticas de manufactura.

Funciones:

- Mantener y verificar que estén limpios, desinfectados y operativos el equipamiento, maquinarias, utensilios y elementos de uso en las galletas y del área de trabajo.
- Participar en la elaboración de la propuesta de productos de la empresa y confeccionar el pedido de mercadería.
- Elaborar, presentar y supervisar las preparaciones del producto.
- Aplicar la selección de la materia prima y la elección de la técnica adecuada

para la producción del producto de la empresa a ser presentados en el local.

- Seguridad e higiene en la gastronomía. Reconocimiento de las causas y consecuencias que producen las malas prácticas en el área.
- Reporta plagas para evitar propagaciones (Fumigador)
- Cuidar del equipo de operación y utensilios.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Clientes
- Competencia
- Proveedores

Relaciones Internas:

- Gerencia General
- Departamento de Producción
- Departamento Administrativo-Financiero
- Departamento de Ventas

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Producción

Cargo: Ayudante Repostería

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Supervisa a: Bodeguero

Reporta a: Repostero/ Jefe de Recursos Humanos

Perfil Profesional:

- Título en Repostería o cursos en panadería y repostería.
- Conocimiento de herramientas de diseño que ayuden al desarrollo de su trabajo.
- 1 año de experiencia.
- Edad de 20 a 35 años
- Sexo indistinto

Objetivo:

- Analizar, conocer y enfocarse en las necesidades del cliente final para satisfacerlo.

Competencias:

- Visión personal sobre la vida, sus experiencias, el entorno y el constante movimiento de la sociedad para plasmarlos en sus diseños.

Funciones:

- Diseñar las ilustraciones, frases o cualquier requerimiento en el producto en general.
- Participar en la elaboración de la propuesta de productos de la empresa y

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

confeccionar el pedido de mercadería.

- Colaborar en el proceso productivo completo hasta su entrega al departamento de ventas para su posterior venta.
- Organiza e instala exposiciones para eventos de la Empresa.
- Revisa y resguarda la documentación referente a los diseños y artículos de la Empresa.
- Revisa y corrige el material diseñado.
- Realiza los dibujos y pinturas para la elaboración de las galletas.
- Dibuja ilustraciones a tinta comestible en papel vegetal
- Lleva el registro del material producido.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Clientes
- Competencia
- Proveedores

Relaciones Internas:

- Gerencia General
- Departamento de Producción

- Departamento Administrativo-Financiero
- Departamento de Ventas

MANUAL DE FUNCIONES

NUT & QUINUA DELICIAS

Área: Producción

Cargo: Bodeguero

Supervisa a: Proveedores

Reporta a: Repostero/ Ayudante de Repostería

Perfil Profesional:

- Título Bachiller o cursos en Inventario de mercaderías
- Posee capacidad de organización.
- 1 año de experiencia.
- Edad de 20 a 30 años
- Sexo Masculino

Objetivo:

- Gestionar los materiales de la bodega, cumpliendo con las normas de seguridad, medioambiente y de acuerdo a características del producto.

Competencias:

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

- Coordinar pedidos de materiales, según características y avance de la producción.

Funciones:

- Chequear el estado de las materias primas e insumos a despachar de acuerdo a la producción.
- Despachar las materias primas e insumos, necesarias para la producción del producto en las fichas técnicas.
- Controlar el almacenaje de materias primas e insumos dentro de la bodega.
- Supervisar el mantenimiento de los equipos de almacenaje.
- Acondicionar y preparar las materias primas para la producción
- Recibir, controlar, verificar y almacenar materias primas según conformidad.
- Receptar materias primas e insumos necesarios para la producción.
- Aplicar normas de higiene, seguridad alimentaria y prevención de riesgos en bodegas.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Y otras funciones inherentes a su cargo.

Relaciones de trabajo:

Relaciones Externas:

- Clientes
- Proveedores

Relaciones Internas:

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

- Departamento de Producción
- Departamento de Ventas

2.03.03 Gestión Operativa

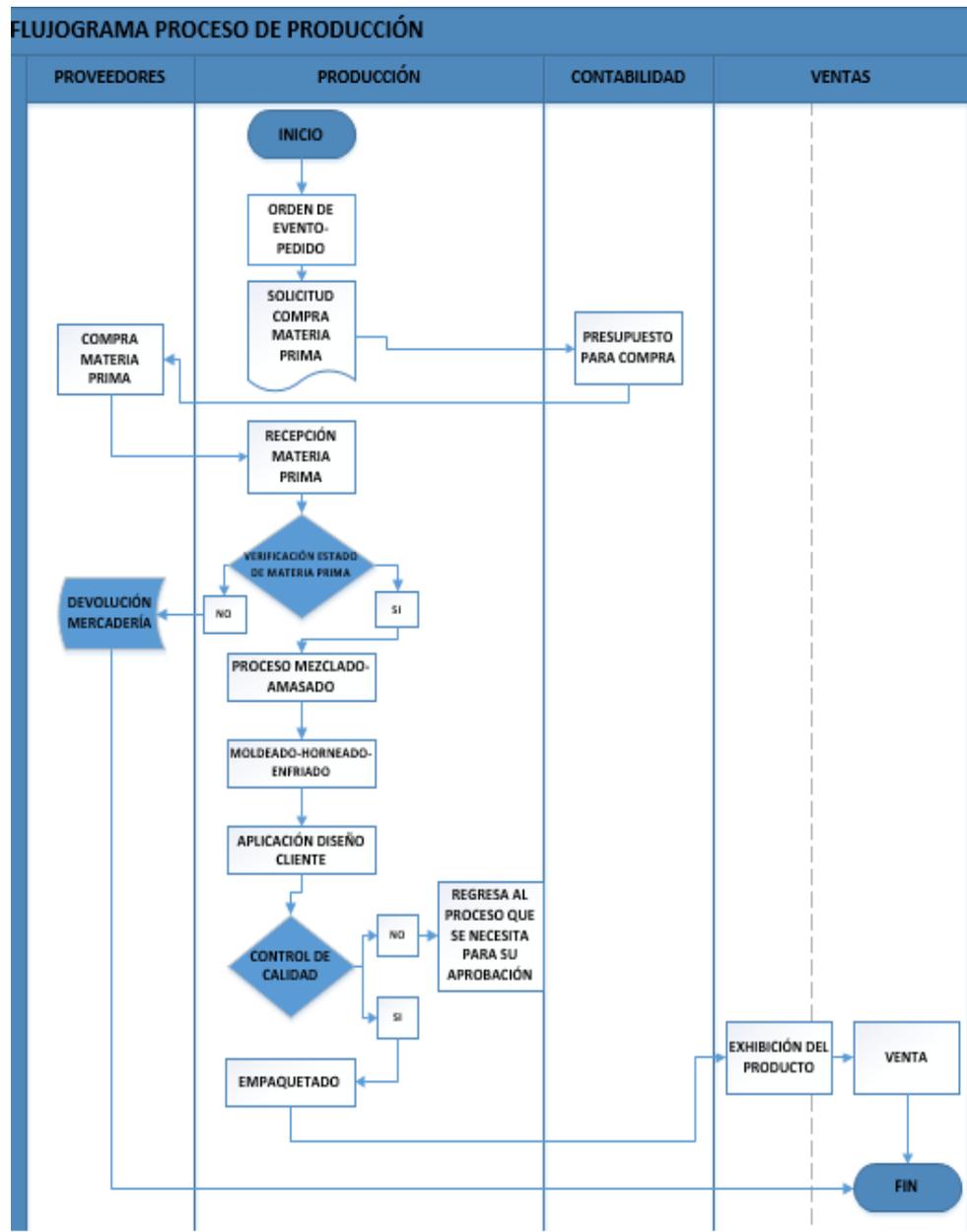


FIGURA 20 FLUJOGRAMA PROCESO DE PRODUCCIÓN

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2.03.04 Gestión Comercial

Manifiesta (Mesonero & Alcaide, 2012, pág. 30):

La gestión comercial de los mismos descansa en la posibilidad de ofrecer un abastecimiento continuo asegurado y de estar dispuestos a trabajar con base en acuerdos formales, muchas veces a largo plazo, en los que el mantenimiento de los precios juega un papel determinante, protegiendo así a los compradores de las continuas fluctuaciones a las que están sujetos este tipo de productos.

2.03.04.01 Producto

Además (Rodríguez, 2008, pág. 280):

Se considera producto o servicio todo bien tangible o intangible que ofrece la empresa y sus competidores a un conjunto de clientes-usuarios de un mercado determinado para satisfacer sus necesidades o deseos. Los productos pueden ser un bien material, un servicio o una mezcla de ambos.

El producto que se va a elaborar son galletas artesanales a base de quinua y nuez, las mismas serán diseñadas al gusto del consumidor ya sea con imágenes o frases personalizadas, además los ingredientes del producto poseen propiedades nutritivas que contribuyen a mejorar la alimentación.

La nuez como la quinua tienen altos nutrientes que benefician al organismo, contrarrestando enfermedades, así como fortaleciendo nuestro sistema inmunológico previniendo enfermedades futuras. El diseño de las galletas será un factor diferenciador ante la competencia ya que serán personalizadas y elaboradas con procesos de calidad, para esto se utilizará imágenes impresas en papel vegetal con tinta comestible.

La elección de las imágenes y frases que se incorporarán al producto dependerá del gusto del cliente, es decir será personalizado, sin embargo, habrá modelos pre- diseñados para promocionar en fechas especiales y también para poder orientar al cliente al momento de su elección indicándole una muestra del producto, sin desmerecer el elemento de personalización del consumidor.



FIGURA 21 GALLETA DE NUEZ

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga



FIGURA 22 GALLETA DE QUINUA

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

2.03.04.02 Precio

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

En cuanto a (Rodríguez, 2008, págs. 280,281):

El éxito de la comercialización de un producto o servicio radica en determinar correctamente el precio de venta, para lo cual se requiere conocer los costos, gastos administrativos de la empresa y margen de utilidades proyectado, así como precios de los productos y / o servicios en el mercado en cada segmentación o sección del mismo en el que la empresa compete.

Al realizar la encuesta se obtendrá un valor estimado del precio al que se podrá ofertar al consumidor, el mismo que la empresa “Nut&Quinoa Delicias” espera vender por un paquete de galletas de quinua de 100gr es de USD 1,25 y por el paquete de galletas de nuez de 100gr a USD 1.50.

Este precio de venta por los paquetes de galletas, se aprecia ser accesible para todo público, además hay que recalcar que el diseño del producto será personalizado para eventos y celebraciones según el caso, esto garantizará la elección del cliente sobre el producto y se tomará en cuenta fechas especiales para la venta al público en general con imágenes y frases a acorde al momento.

2.03.04.03 Plaza

Acerca de (Rodríguez, 2008, pág. 281):

Otro elemento clave de esta herramienta es elegir los puntos de venta correctos de los productos o servicios, denominados canales de distribución correctos, así como la logística óptima para hacerlos llegar a los detallistas o intermediarios que convenga a la estrategia.

La empresa “Nut&Quinua Delicias” se ubicará en la provincia de Pichincha en la ciudad de Quito sector Norte en la parroquia de Cotocollao, en las calles Lizardo Ruiz y Av. La Prensa, este sector es de gran afluencia por lo que al ubicarse aquí la empresa contribuirá al crecimiento de la misma, por esto la empresa ha visto importante saber promocionar el producto y llegar a la mayoría de la población de este sector.

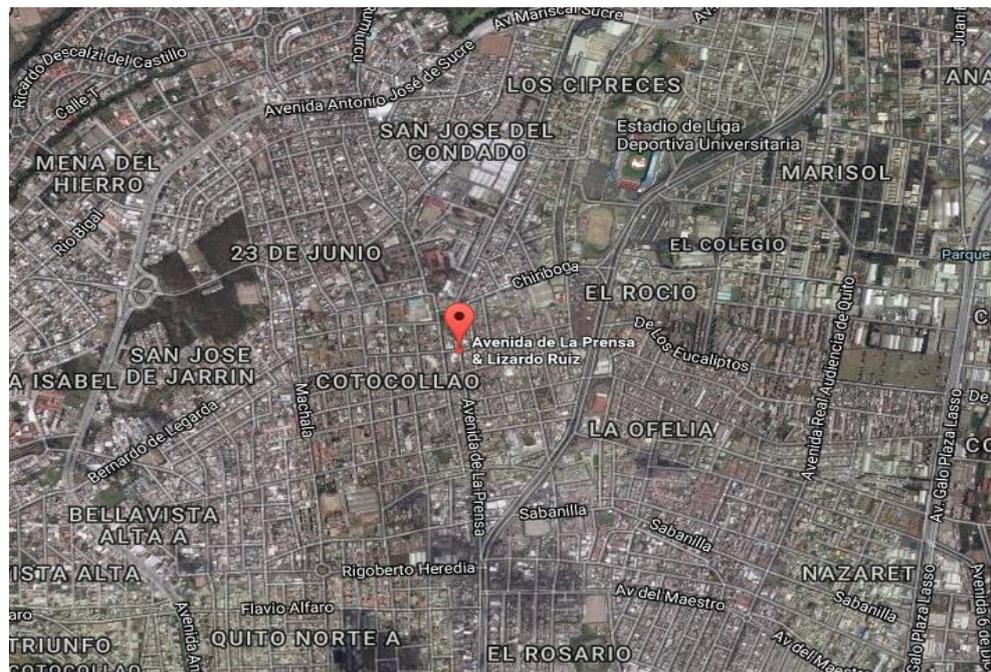


FIGURA 23 PLAZA

Fuente: Google Maps

Investigado por: Johanna Minga

2.03.04.04 Promoción

En relación con (Rodríguez, 2008, pág. 281):

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Un dicho popular reza: “el que no enseña, no vende”, y un excelente producto con buenos canales de distribución y vendedores, pero sin las formas de dar a conocer las características, ventajas y beneficios de los productos y / o servicios, seguramente estará destinado al fracaso; por lo tanto, es necesario diseñar correctamente una marca, logo, etiqueta, envase, etc., y elegir los medios publicitarios que los presente en forma atractiva a los diferentes mercados a los que se desea o aspira llegar.

“Nut&Quinoa Delicias” va a utilizar una página en la red social Facebook para llegar a una clientela mayoritaria, debido a que este sitio es visitado y utilizado por la mayoría de personas indistinta su edad y sexo, además el producto es direccionado para el público en general.

La adquisición de las galletas tendrá un descuento especial por pedido al por mayor, es decir, para eventos como bodas, bautizos o cumpleaños y también se dará dicho descuento a todo público en fechas especiales como el Día de la Madre, San Valentín, entre otros.

<https://www.facebook.com/nutquinua.delicias/>

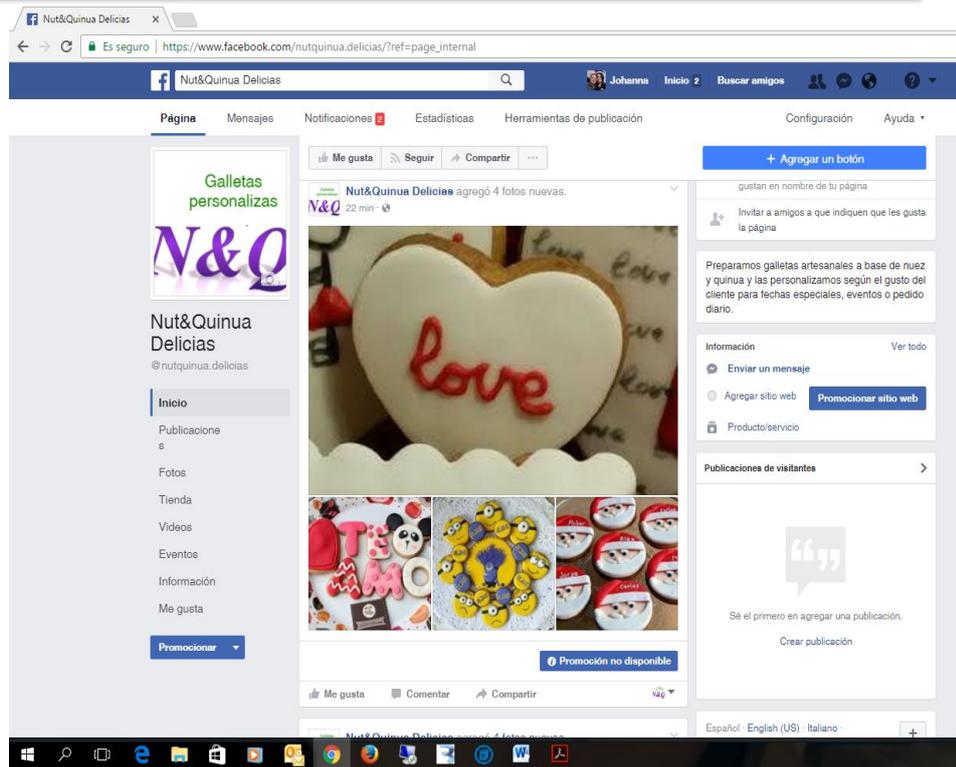


FIGURA 24 PROMOCIÓN PÁGINA FACEBOOK

Fuente: Investigación propia
Investigado por: Johanna Minga

2.03.04.05 Logotipo



FIGURA 25 LOGOTIPO

Fuente: Investigación propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

El logotipo de la empresa es llamativo y con colores vivos, ya que se quiere celebrar con alegría cada fecha especial de nuestros clientes, los colores representan:

El Verde: representa tranquilidad, armonía y paz con el entorno que nos rodea, esto se quiere transmitir al cliente para que pueda disfrutar de sus celebraciones plenamente.

El Blanco: representa pureza, alivia la sensación de desespero emocional y ayuda a limpiar y aclarar las emociones, los pensamientos y el espíritu, con esto queremos hacer llegar a los clientes confianza hacia el consumo del producto.

El Rosado: representa sentimientos amables, suaves y profundos, induciéndonos de esta forma a sentir cariño, amor y protección al momento de obsequiar el producto en esas fechas tan importantes.

El Lila: representa sensaciones dulces y cálidas, de tal manera que acobija sentimientos de nostalgia, trayendo a tu mente recuerdos de tu vida, de tal manera que nunca se puedan borrar esos momentos únicos en compañía de las personas amadas.

2.03.04.06 Eslogan

“HACEMOS INOLVIDABLES ESOS MOMENTOS ÚNICOS”

La empresa “Nut&Quinua Delicias” quiere llegar a sus clientes con un mensaje lleno de afectos y sentimientos sinceros que va más allá de un eslogan, es querer ser parte de esas fechas especiales para nuestros clientes, además de estar presentes en esos momentos de alegría y unión familiar, ver la expresión de asombro por el obsequio

entregado y diseñado especialmente para esa persona o personas especiales y que esas fechas y celebraciones queden intactas en la memoria.



FIGURA 26 TARJETA DE PRESENTACIÓN ANVERSO

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga



FIGURA 27 TARJETA DE PRESENTACIÓN REVERSO

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017



FIGURA 28 FLYERS

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga



FIGURA 29 ETIQUETA PRODUCTO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2.04 Análisis FODA

Según (Munch, 2010, pág. 49):

El análisis FODA consiste en detectar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que pueden afectar el logro de los planes. La finalidad del FODA es convertir las debilidades en fortalezas y amenazas en oportunidades. También es conocido como DOFA o SWOT (por sus silgas en inglés). Se basa en el análisis del entorno y se fundamenta en proyecciones estadísticas, económicas y financieras.

TABLA 21 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Producto con diseños personalizados • Es un producto nutritivo • Publicidad en la red social Facebook • Empleados calificados 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia establecida en el mercado • Nuestra marca no está posesionada en el mercado • Insuficiente capacidad de satisfacer la demanda del cliente
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Buena aceptación del mercado con respecto a alguno de nuestros ingredientes • Seguir la tendencia de los alimentos saludables • Creación de una cultura nutricional en el consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> • Inflación • PIB Sectorial • Tasa de Interés Pasiva • Tasa de Interés Activa • Introducción de nuevas galletas al mercado

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

Con la intención que (Sapag Chain , Sapag Chain, & Sapag P , 2014, pág. 30) “El objetivo del estudio de mercado es justamente establecer los efectos económicos derivados del diseño de las estrategias competitiva, comercial, de negocio y de implementación, diseñadas en función del levantamiento de información del estudio de mercado.”

3.01 Análisis del Consumidor

El análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, etcétera, para obtener un perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial.

(Sapag Chain , Sapag Chain, & Sapag P , 2014, pág. 30)

3.01.01 Determinación de la Población y Muestra

Argumenta (Bernal Torres, 2006, pág. 164)“Es la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobres los cuales se desea hacer una inferencia.”

TABLA 22 POBLACIÓN SECTOR COTOCOLLAO

POBLACIÓN SECTOR COTOCOLLAO							
AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
POBLACIÓN	4038	3998	3958	3918	3879	3840	3763

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

TABLA 23 TARGET PARROQUIA COTOCOLLAO

TARGET PARROQUIA COTOCOLLAO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
PÚBLICO EN GENERAL	Mujeres	1.957
	Hombres	1.806
TOTAL		3.763

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

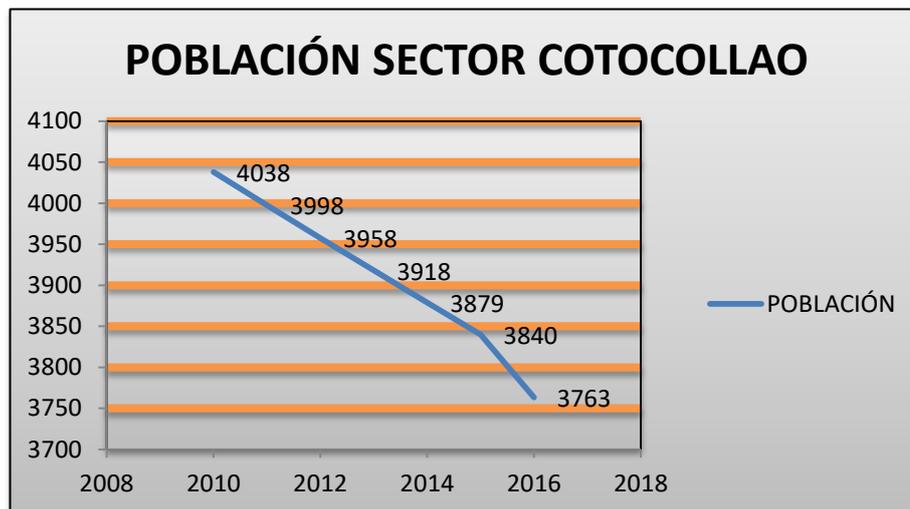


FIGURA 30 POBLACIÓN COTOCOLLAO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Fórmula Muestra

n=? encuestas a realizar

N= Población

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

e= Margen de error 5%

P= Probabilidad de éxito 50%

Q= Probabilidad de fracaso 50%

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

$$n = \frac{3763(1.96)^2 0.50 \times 0.50}{(3763-1) (0.05)^2 + (1.96)^2 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{3613,99}{10,37}$$

$$n = 349$$

3.01.02 Técnicas de obtención de información

De acuerdo con (CASTRO, 2010, pág. 116):

Investigación tradicional: el investigador toma decisiones sobre cómo recolectar datos, de quién y con cuales instrumentos. Dado su interés primordial en la prueba de una proposición teórica, debe llegar a resultados generalizables, es decir, aplicable a situaciones específicas. Como no puede estudiar la población completa, entonces selecciona una muestra de ella. Para asegurar la representatividad del estudio, la muestra debe ser, en lo posible, aleatorio. Una vez seleccionada, el investigador diseña los instrumentos apropiados (cuestionarios, entrevistas, pruebas de conocimientos, etc.) para recolectar la información de dicha muestra. Cualquiera que sea el instrumento elegido (excepto cuando se selecciona la observación directa), el investigador que trabaja con el enfoque convencional de investigación establece una distancia entre él y los sujetos de estudio.

ENCUESTA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y BANCARIA

OBJETIVO: Obtener información para poder estimar el nivel de consumo de galletas y al mismo tiempo determinar la aceptación que tienen las galletas artesanales por su valor nutricional.

INSTRUCTIVO

Marque con una (X) una sola opción de respuesta

GÉNERO: F M **EDAD:** 18-26 años
27 En adelante

1. ¿Qué tipo de golosinas consume?

Chocolates
Galletas
Postres
Gelatinas

2. Consume galletas de tipo

- Dietéticas
- Saborizadas
- Saladas
- Dulces

3. ¿Con qué frecuencia consume usted galletas?

- Diariamente
- Una vez a la semana
- Dos veces a la semana
- Una vez al mes

4. ¿Al momento de comprar galletas qué tipo de establecimiento usted visita?

- Supermercados
- Tiendas
- Centros Naturistas

5. ¿Cuáles de las siguientes características toma usted en cuenta a la hora de adquirir galletas?

- Precio
- Cantidad
- Calidad
- Sabor
- Valor Nutricional

6. ¿Encuentra usted con facilidad lugares donde vendan galletas artesanales?

SI

NO

7. ¿Conoce usted las propiedades nutritivas que posee la quinua y la nuez?

SI

NO

8. ¿Le gustaría consumir una nueva galleta de alto contenido nutritivo a base de quinua y nuez, que tienen un sabor similar al de las galletas que generalmente consume?

SI

NO

9. ¿Le gustaría a usted poder personalizar sus galletas?

SI

NO

10. ¿Consideraría alguna vez usted regalar galletas artesanales personalizadas como un detalle especial?

SI

NO

11. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por un paquete de 100 gramos de galletas artesanales de quinua y nuez?

Galletas de Quinua

Entre USD 0.50 a USD 0.75

Entre USD 0.90 a USD 1.30

Más de USD 1.50

Galletas de Nuez

Entre USD 0.60 a USD 0.90

Entre USD 1.00 a USD 1.60

Más de USD 1.70

12. ¿Qué promociones le gustaría que la empresa ofrezca por la compra del producto?

Descuentos en fechas especiales

Sorteos mensuales

Producto a mitad de precio para eventos sociales

13. ¿A través de que medio le gustaría conocer sobre este producto?

Televisión

Redes Sociales

Hojas Volantes

Prensa escrita

¡Gracias por su cooperación!

3.01.01.03 Análisis de la Información

TABLA 24 GÉNERO

GÉNERO		
Género	Cantidad	Porcentaje
Femenino	191	55%
Masculino	158	45%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

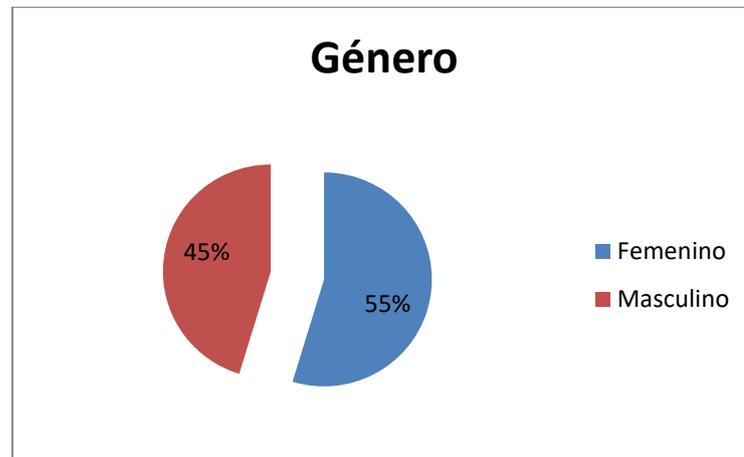


FIGURA 31 GÉNERO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

De la muestra encuestada en su mayoría fueron mujeres, esto nos permite apreciar que las mujeres nos preocupamos más por la nutrición propia y del entorno familiar, además de que somos más detallistas al momento de obsequiar algo.

TABLA 25 EDAD

EDAD		
Género	Cantidad	Porcentaje
De 18 a 26 años	212	61%
De 27 años en adelante	137	39%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

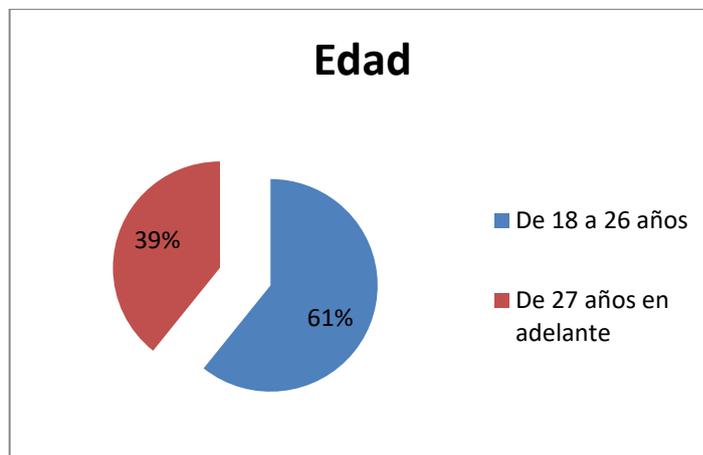


FIGURA 32 EDAD

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La edad que predomina en las personas encuestadas oscila entre los 18 años de edad a los 26 años, lo que nos ayuda a enfocarnos en elaborar el producto con diseños divertidos y juveniles, aunque el producto es dirigido para todas las edades y en su mayoría los diseños serán escogidos por el cliente mismo.

Pregunta 1. ¿Qué tipo de golosinas consume?

TABLA 26 PREGUNTA UNO

Datos	Cantidad	Porcentaje
Chocolates	61	17%
Galletas	158	45%
Postres	85	24%
Gelatinas	40	11%
Datos no Válidos	5	1%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

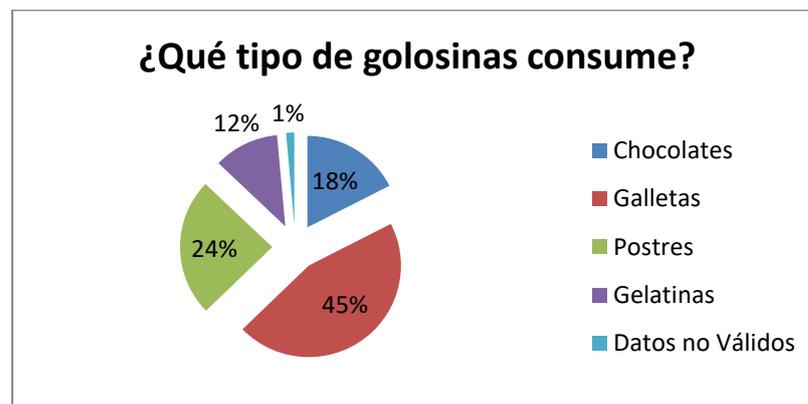


FIGURA 33 PREGUNTA UNO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La golosina de preferencia de las personas encuestadas son las galletas con un 45% de aceptación, lo cual representa una oportunidad para la empresa al momento de elección de los clientes sobre otras golosinas como son los chocolates que también son de agrado para el público.

Pregunta 2. Consume galletas de tipo

TABLA 27 PREGUNTA DOS

Datos	Cantidad	Porcentaje
Dietéticas	176	50%
Saborizadas	77	22%
Saladas	30	9%
Dulces	55	16%
Datos no Válidos	11	3%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

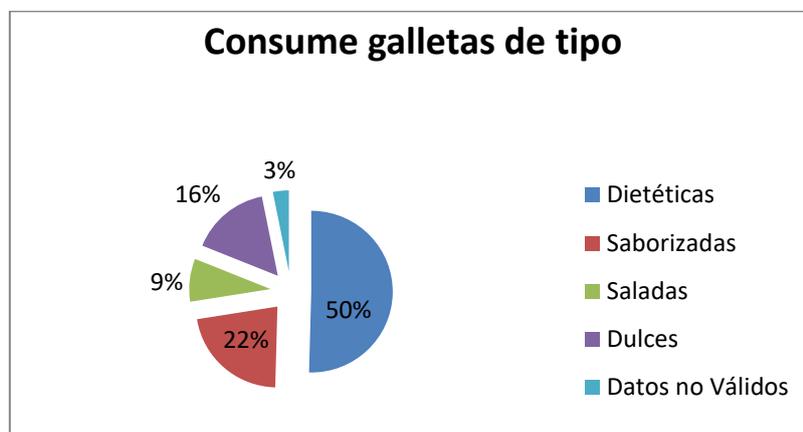


FIGURA 34 PREGUNTA DOS

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Se aprecia una preferencia del tipo de galleta dietética de un 50%, esto nos indica que la población está cada vez más preocupada por consumir alimentos saludables y que contribuyan a una dieta adecuada, el producto que se oferta posee propiedades nutritivas lo que nos ayudará a ser la elección primera de los clientes.

Pregunta 3. ¿Con qué frecuencia consume usted galletas?

TABLA 28 PREGUNTA TRES

Datos	Cantidad	Porcentaje
Diariamente	136	39%
Una vez a la semana	91	26%
Dos veces a la semana	98	28%
Una vez al mes	15	4%
Datos no Válidos	9	3%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

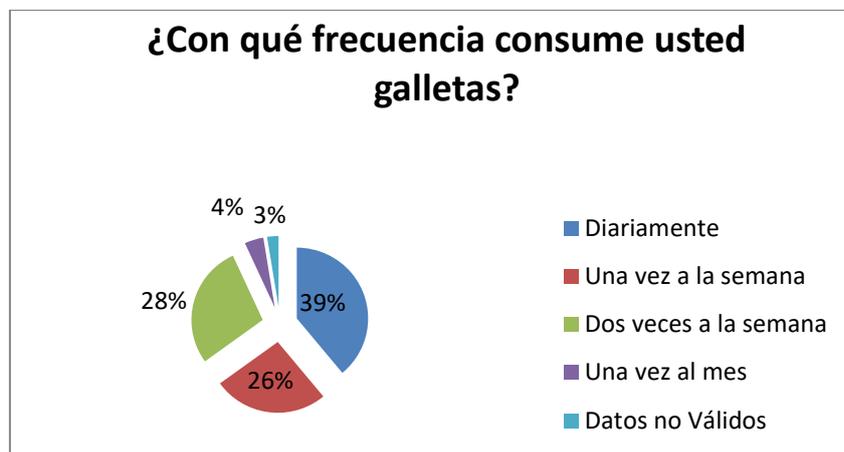


FIGURA 35 PREGUNTA TRES

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

El consumo de galletas en el sector es alto con un 39% diario, por lo que contribuirá a que el producto sea conocido en el mercado rápidamente y consumido de manera frecuente.

Pregunta 4. ¿Al momento de comprar galletas qué tipo de establecimiento usted visita?

TABLA 29 PREGUNTA CUATRO

Datos	Cantidad	Porcentaje
Supermercados	72	21%
Tiendas	238	68%
Centros Naturistas	21	6%
Datos no Válidos	18	5%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

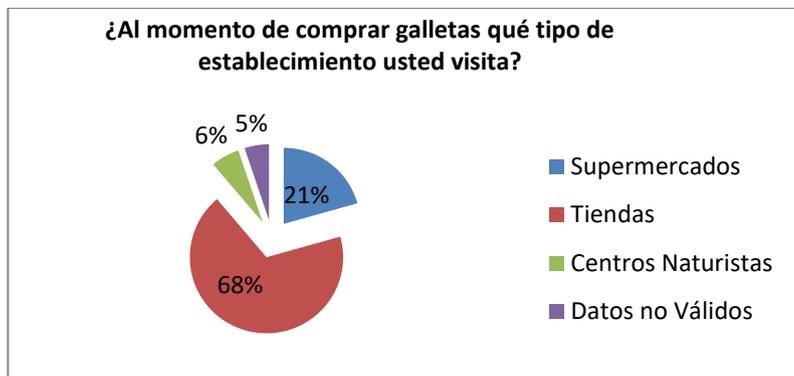


FIGURA 36 PREGUNTA CUATRO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Las compras de las galletas el consumidor las realiza en su mayoría en tiendas locales con un 68%, seguida en los supermercados con un 21%, esto ayudará a la empresa a ofertar sin problema el producto en un establecimiento propio, sin embargo, no se descarta la posibilidad de distribuir el producto en un futuro en los supermercados también.

Pregunta 5. ¿Cuáles de las siguientes características toma usted en cuenta a la hora de adquirir galletas?

TABLA 30 PREGUNTA CINCO

Datos	Cantidad	Porcentaje
Precio	81	23%
Cantidad	16	5%
Calidad	21	6%
Sabor	89	26%
Valor Nutricional	129	37%
Datos no Válidos	13	4%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

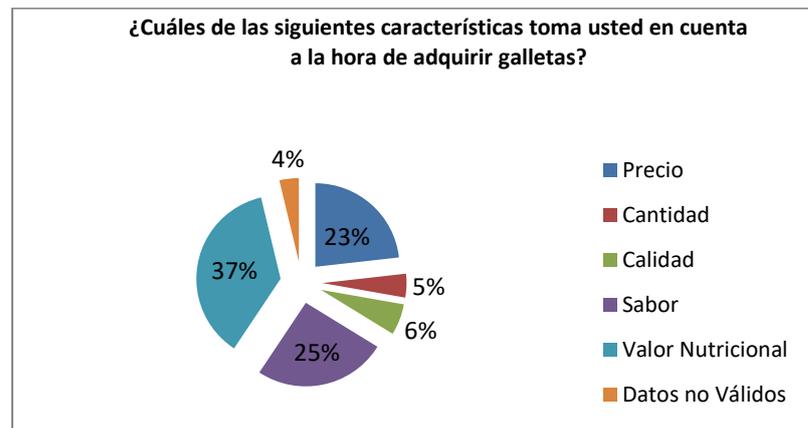


FIGURA 37 PREGUNTA CINCO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Al momento de adquirir galletas el consumidor se fija en su mayoría con un 37% en el valor nutricional, como el producto tiene altos niveles nutritivos y contribuyen a contrarrestar enfermedades será una opción de agrado para el cliente sobre otros productos de la competencia.

Pregunta 6. ¿Encuentra usted con facilidad lugares donde vendan galletas artesanales?

TABLA 31 PREGUNTA SEIS

Datos	Cantidad	Porcentaje
SI	89	26%
NO	246	70%
Datos no Válidos	14	4%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

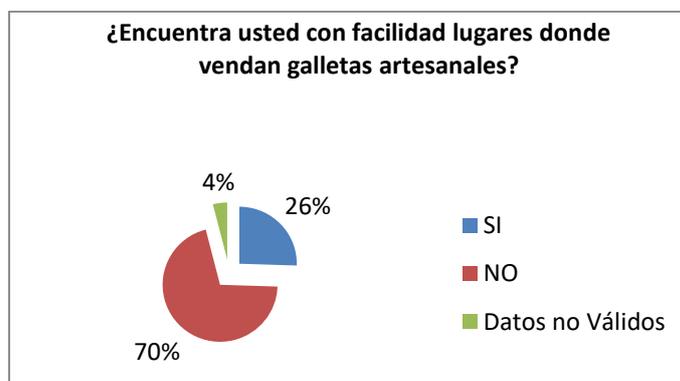


FIGURA 38 PREGUNTA SEIS

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Al ubicarnos en un sector con una población alta, se hará fácil para el consumidor poder encontrar el producto artesanal y además apreciar los diferentes diseños en imágenes y frases que tendrán las galletas que será un factor diferenciador y llamativo para el cliente.

Pregunta 7. ¿Conoce usted las propiedades nutritivas que poseen la quinua y la nuez?

TABLA 32 PREGUNTA SIETE

Datos	Cantidad	Porcentaje
SI	127	36%
NO	199	57%
Datos no Válidos	23	7%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

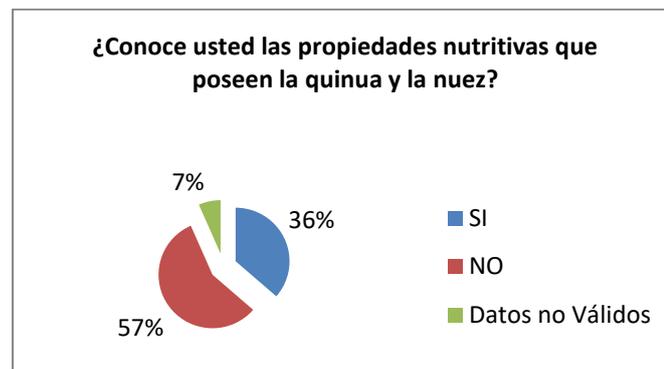


FIGURA 39 PREGUNTA SIETE

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

El desconocimiento por parte del consumidor de las propiedades nutritivas que posee la quinua es alto con un 57%, lo que nos lleva a que la empresa se enfoque en promocionar y resaltar más dichas propiedades al momento de ofertar las galletas en el mercado.

Pregunta 8. ¿Le gustaría consumir una nueva galleta de alto contenido nutritivo a base de quinua y nuez, que tienen un sabor similar al de las galletas que generalmente consume?

TABLA 33 PREGUNTA OCHO

Datos	Cantidad	Porcentaje
SI	299	86%
NO	46	13%
Datos no Válidos	4	1%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

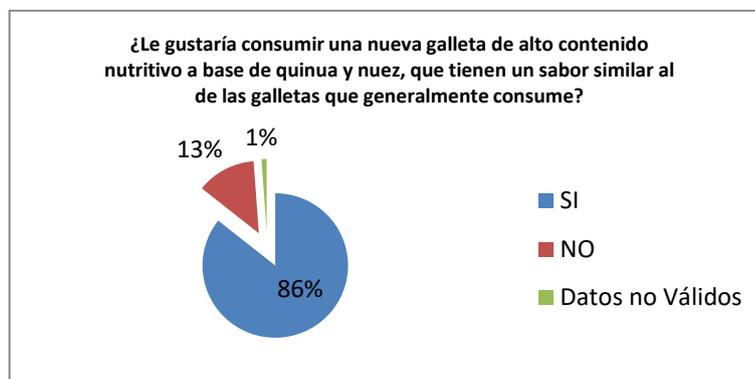


FIGURA 40 PREGUNTA OCHO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La aceptación de los ingredientes principales que posee el producto como son la quinua y la nuez, y que el cliente desea consumir es alto con un 86% lo que ayudará a la aceptación de la marca, ya que poseerá el sabor de galletas que generalmente se consumen esto nos beneficia altamente para hacer crecer el negocio.

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Pregunta 9. ¿Le gustaría a usted poder personalizar sus galletas?

TABLA 34 PREGUNTA NUEVE

Datos	Cantidad	Porcentaje
SI	316	91%
NO	26	7%
Datos no Válidos	7	2%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

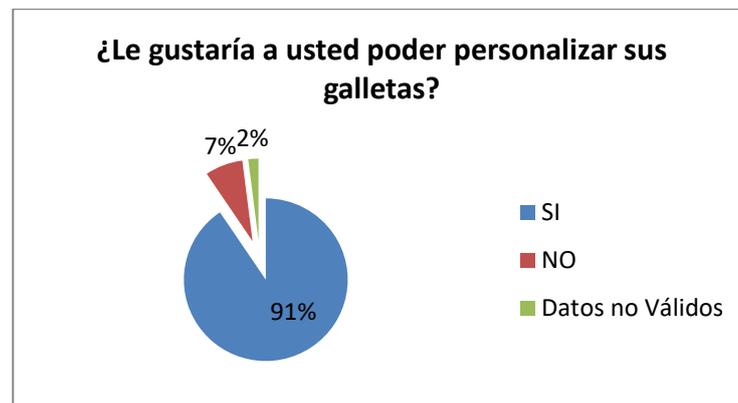


FIGURA 41 PREGUNTA NUEVE

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

A la mayoría de la población encuestada le gustaría personalizar el diseño de las galletas esto se representa con un 91% de agrado, como esta opción se va a ofrecer al cliente, cada galleta vendida será con un motivo escogido por cliente, es decir que cada galleta será única.

Pregunta 10. ¿Consideraría alguna vez usted regalar galletas artesanales personalizadas como un detalle especial?

TABLA 35 PREGUNTA DIEZ

Datos	Cantidad	Porcentaje
SI	322	92%
NO	23	7%
Datos no Válidos	4	1%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga



FIGURA 42 PREGUNTA DIEZ

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

La opción de regalar galletas artesanales personalizadas en fechas especiales o por cualquier motivo, es muy acogida con un 92% de aceptación, este factor de poder escoger los diseños y frases en cada galleta es de gran agrado para el cliente.

Pregunta 11. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por un paquete de 100 gramos de galletas artesanales de quinua y nuez?

TABLA 36 PREGUNTA ONCE GALLETA QUINUA

Galleta de Quinua		
Datos	Cantidad	Porcentaje
Entre USD 0.50 a USD 0.75	102	29%
Entre USD 0.90 a USD 1.30	147	42%
Más de USD 1,50	85	24%
Datos no Válidos	15	4%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

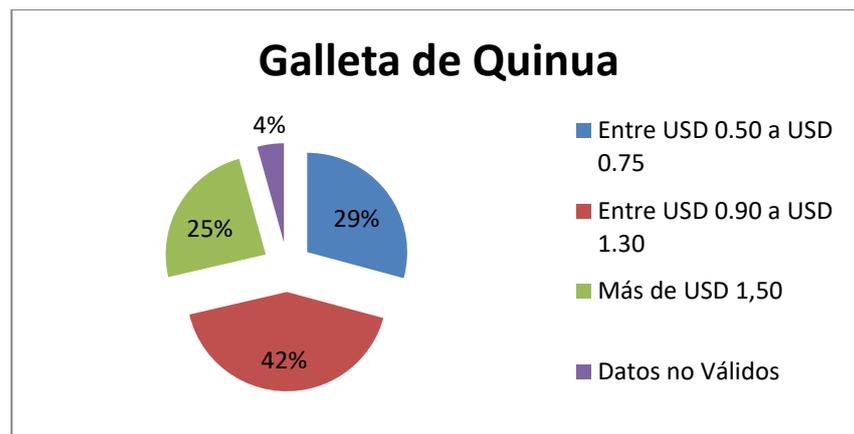


FIGURA 43 PREGUNTA ONCE GALLETA QUINUA

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

TABLA 37 PREGUNTA ONCE GALLETA NUEZ

Galleta de Nuez		
Datos	Cantidad	Porcentaje
Entre USD 0.60 a USD 0.90	105	30%
Entre USD 1.00 a USD 1.60	171	49%
Más de USD 1.70	63	18%
Datos no Válidos	10	3%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

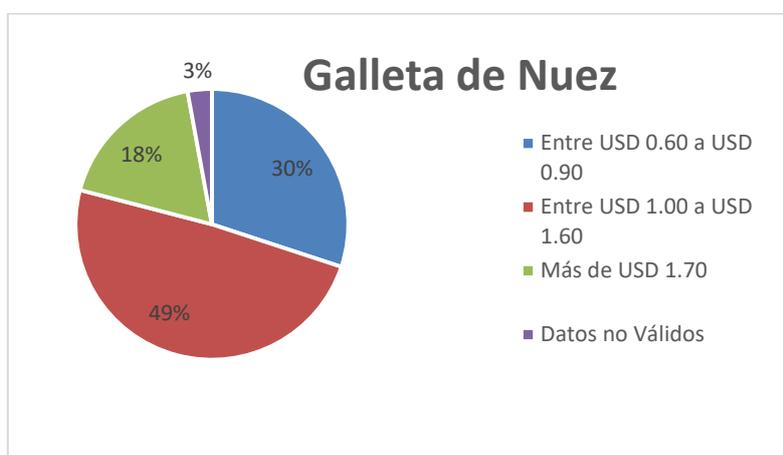


FIGURA 44 PREGUNTA ONCE GALLETA DE NUEZ

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

El público en general está dispuesto a pagar por el paquete de galletas de quinua de 100gr un valor que oscila entre los USD 0.90 a USD 1.30 y por el paquete de galletas de nuez de 100gr un valor que va entre los USD 1.00 a USD 1.60, es un precio de venta aceptable para la empresa y es accesible para el bolsillo de cualquier persona.

Pregunta 12. ¿Qué promociones le gustaría que la empresa ofrezca por la compra del producto?

TABLA 38 PREGUNTA DOCE

Datos	Cantidad	Porcentaje
Descuentos en fechas especiales	164	47%
Sorteos mensuales	56	16%
Producto a mitad de precio para eventos sociales	96	28%
Datos no Válidos	33	9%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

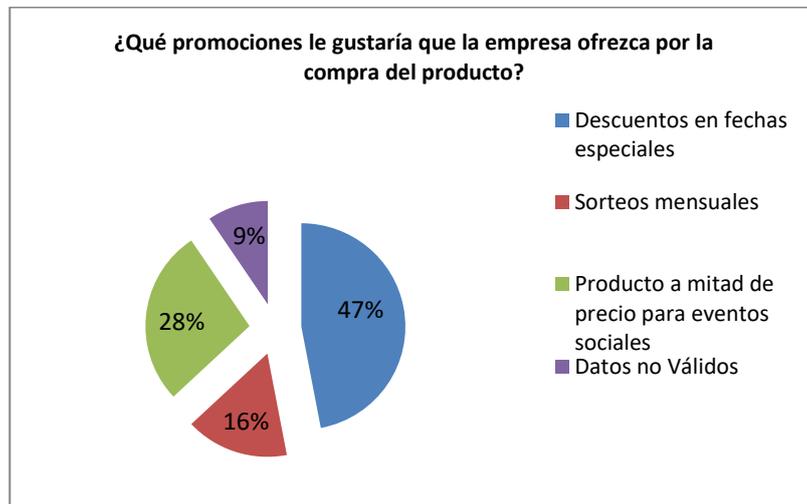


FIGURA 45 PREGUNTA DOCE

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

Un 47% de la población encuestada desea que se ofrezcan descuentos en fechas especiales, ya que la demanda de obsequios con detalles únicos es alta en épocas y ocasiones especiales.

Pregunta 13. ¿A través de que medio le gustaría conocer sobre este producto?

TABLA 39 PREGUNTA TRECE

Datos	Cantidad	Porcentaje
Televisión	69	20%
Redes Sociales	201	58%
Hojas Volantes	46	13%
Prensa escrita	22	6%
Datos no Válidos	11	3%
Total	349	100%

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

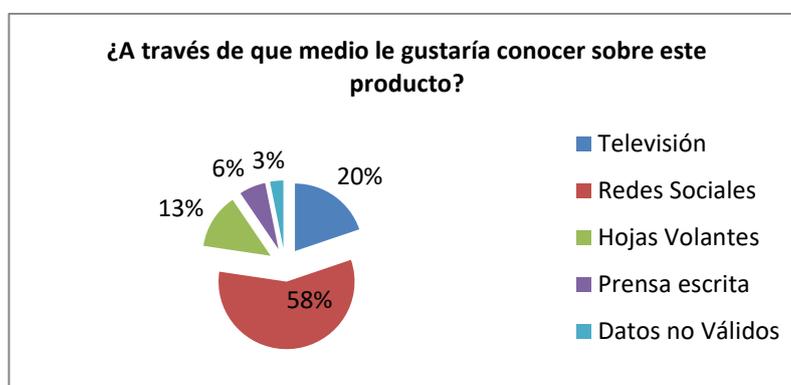


FIGURA 46 PREGUNTA TRECE

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

Análisis

El 58% de la población encuestada desea que el producto se promocione a través de redes sociales, como la empresa contará con una página en Facebook esto ayudará a que el producto sea conocido y se mostrará la variedad de diseños que tendrán las galletas, debido a q esta herramienta es utilizada por un número alto de personas de todas las edades y sexo se ganará reconocimiento del producto.

3.02 Oferta

También (Monteros.E.MBA, 2010, pág. 107) “Al conjunto de productos y servicios que tiene la gente a su disposición, se le llama Oferta, lo cual es muy importante conocer, porque también nos ayuda a definir qué vender, dónde vender, a qué precio vender, cuánto vender y cómo vender.”

3.02.01 Oferta Histórica

Para establecer la oferta histórica se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Quito, al igual que la oferta actual en unidades obtenidas del estudio de investigación de mercado por tipo de producto

3.02.02 Oferta Actual

Según el autor (Reyes Ramos, 2013, pág. s/p) : “Determinación cuantificable de la producción de los proveedores actuales.”

TABLA 40 OFERTA ACTUAL

OFERTA ACTUAL		
TARGET	FRECUENCIA COMPRA DE GALLETAS	OFERTA ACTUAL
3763	45%	1693

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

3.02.03 Oferta Proyectada

Para (Miranda Miranda, 2005, pág. 102) define que:

Para el análisis de la oferta se siguen las mismas pautas de manejo de la información estadística anotada para la demanda, dado que se realiza el estudio histórico, actual y futuro con el propósito de verificar la cantidad de bienes y servicios que se han ofrecido y se están ofreciendo, y la cantidad que se ofrecerá, así como las circunstancias de precio y calidad en que se realizan dicha oferta.

TABLA 41 OFERTA PROYECTADA

OFERTA PROYECTADA			
AÑOS	OFERTA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO DEL SECTOR	OFERTA PROYECTADA
2017	1693	2.54%	1736
2018	1736	2.54%	1780
2019	1780	2.54%	1826
2020	1826	2.54%	1872
2021	1872	2.54%	1920

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

3.03 Productos Sustitutos

En efecto (David, 2003, pág. 101):

En muchas industrias, las empresas compiten de cerca con los fabricantes de productos sustitutos de otras industrias. Como ejemplos están los fabricantes de contenedores de plástico que compiten con aquellos que fabrican recipientes de vidrio, cartón y aluminio; así como los productores de acetaminofén que compiten con otros productores de medicamentos contra el dolor de cabeza y los dolores en general. La presencia de productos sustitutos coloca un tope en el precio que se cobra antes de que los consumidores cambien a un producto sustituto.

3.03.01 Oferta Histórica

TABLA 42 PRODUCTOS SUSTITUTOS OFERTA HISTÓRICA

PRODUCTOS SUSTITUTOS						
OFERTA HISTÓRICA						VARIACIÓN
	2011	2012	2013	2014	2015	
CACAO (Millones USD)	\$535,530	\$425,791	\$285,113	\$157,237	\$110,115	
Variación		-0.2049	-0.3304	-0.4485	-0.2997	-0.3209

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

3.03.02 Oferta Actual

TABLA 43 PRODUCTOS SUSTITUTOS OFERTA ACTUAL

OFERTA ACTUAL	
	2016
CACAO	\$105,223
Variación	-0.3209

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

3.03.03 Oferta Proyectada

TABLA 44 PRODUCTOS SUSTITUTOS OFERTA PROYECTADA

OFERTA PROYECTADA			
AÑOS	OFERTA ACTUAL	VARIACIÓN	OFERTA PROYECTADA
2017	\$105,223	-0.3209	\$71,459
2018	\$71,459	-0.3209	\$48,530
2019	\$48,530	-0.3209	\$32,958
2020	\$32,958	-0.3209	\$22,382

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2021	\$22,382	-0.3209	\$15,200
------	----------	---------	----------

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

3.04 Demanda

Asumiendo que (Monteros.E.MBA, 2010, pág. 72):

Los consumidores logran una utilidad o satisfacción a través del consumo de bienes o servicios. Algunos bienes otorgan más satisfacción que otros a un mismo consumidor, reflejando su demanda y las preferencias que tenga sobre las alternativas que ofrece el mercado; todo esto en el marco de las restricciones presupuestarias que le imponen un consumo limitado.

3.04.01 Demanda Histórica

Visto que (Rojas, 2009, pág. 48):

La evolución histórica de la demanda se puede analizar a partir de datos estadísticos de los bienes y servicios que se han puesto a disposición de la comunidad. El objeto de análisis histórico de la demanda es tener una idea aproximada de su evolución con el fin de tener un elemento de juicio serio para pronosticar su comportamiento futuro con algún grado de certidumbre. No se trata simplemente de resolver un problema estadístico de regresión, si no de estudiar y ponderar factores que como: cambios en la estructura de la población consumidora (costumbres e ingresos), coyunturas sociales internas y externas, alteración de política de gobierno, indiquen el comportamiento esperado para el mercado futuro. La información utilizada para conocer la evolución de la demanda, se obtendrá de fuentes secundarias en primera instancia, datos de población, niveles de producción, consumo, importación o exportaciones, evolución de los precios, etc.; y si lo amerita el estudio se apelara a la consulta directa del consumidor mediante la utilización de mecanismo de observación o encuestas.

3.04.02 Demanda Actual

Afirma (López Belbeze, 2008, pág. 83) que: “Volumen total que compraría un grupo de consumidores concreto, en una zona geográfica determinada, en un periodo

de tiempo preciso en un entorno de marketing definido y con un nivel y un conjunto de esfuerzos de marketing específicos.”

TABLA 45 DEMANDA ACTUAL

DEMANDA ACTUAL		
TARGET	CONSUMO DE GALLETAS	DEMANDA ACTUAL
3763	86%	3236

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

3.04.03 Demanda Proyectada

Puesto que (V., pág. 9):

Uno de los objetivos básicos del proyecto es el de colocar en el mercado una cantidad determinada a precios remunerativos. Cuando no se cuantifica la demanda, que se supone existe en el mercado en base a precios elevados, controles, racionamiento, etc.- se hace referencia a una demanda proyectada en forma implícita. Pero si dicha demanda se cuantifica como veremos más adelante, se hace alusión a una demanda proyectada en forma explícita. De todas maneras es preferible contar con un estimativo de la cantidad que se va demandar.

TABLA 46 DEMANDA PROYECTADA

DEMANDA PROYECTADA			
AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIÓN	DEMANDA PROYECTADA
2016			3236
2017	3236	-2.00%	3171
2018	3171	-2.00%	3108
2019	3108	-2.00%	3046

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

2020	3046	-2.00%	2985
2021	2985	-2.00%	2925

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

3.05 Balance Oferta-Demanda

3.05.01 Balance Actual

TABLA 47 BALANCE ACTUAL

BALANCE ACTUAL		
DEMANDA ACTUAL	OFERTA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
3236	1693	1543

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

3.05.02 Balance proyectado

TABLA 48 BALANCE PROYECTADO

BALANCE PROYECTADO			
AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2017	3171	1736	1435
2018	3108	1780	1328
2019	3046	1826	1220
2020	2985	1872	1113
2021	2925	1920	1006

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

CAPÍTULO IV

4. Estudio Técnico

Expresa (Erossa Martín, 2004, pág. 99) "El estudio técnico se concentra en unidades físicas de insumos y productos, maquinaria y equipo, procesos de producción, etc.

Sin embargo, estas informaciones técnicas y físicas tienen que transformarse en unidades monetarias, para luego, realizar el cálculo de las inversiones."

4.01 Tamaño del Proyecto

Es su estudio (Rosales Posas R. , 2007, pág. 117) define que: "El tamaño depende de la magnitud, la naturaleza y el tipo de proyecto que se esté formulando, pues cada proyecto tiene características particulares que, al final, limitaran su tamaño".

TABLA 49 TAMAÑO DEL PROYECTO GALLETA DE QUINUA

GALLETAS DE QUINUA	
Capacidad Diaria	404.00
Capacidad Semanal	2020.00
Mensual	8888.00
Anual	106656
Precio de Venta	\$1.25
Ingresos Anuales	\$133,320.00

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

TABLA 50 TAMAÑO DEL PROYECTADO GALLETA DE NUEZ

GALLETAS DE NUEZ	
Capacidad Diaria	455.00
Capacidad Semanal	2275.00
Mensual	10010.00
Anual	120120
Precio de Venta	\$1.50
Ingresos Anuales	\$180,180.00

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

4.01.01 Capacidad Instalada

Plantea (Vargas Sánchez, 2006, pág. 657) que: “Es el conjunto de recursos productivos de que dispone la empresa y que puede ser utilizados para producir.

Estos recursos pueden ser naturales, instalaciones, líneas de producción de la misma o diferente tecnología, conocimiento, permisos y licencias”.

TABLA 51 CAPACIDAD INSTALADA GALLETA DE QUINUA

GALLETAS DE QUINUA	
Capacidad Diaria	404.00
Capacidad Semanal	2020.00
Mensual	8888.00
Anual	106656
Precio de Venta	\$1.25
Ingresos Anuales	\$133,320.00
Aceptación del Producto	86%
Total Aceptación del Producto	\$114,655.20
Frecuencia de compra	39%
Capacidad Óptima	\$44,715.53

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

TABLA 52 CAPACIDAD INSTALADA GALLETA DE NUEZ

GALLETAS DE NUEZ	
Capacidad Diaria	455.00
Capacidad Semanal	2275.00
Mensual	10010.00
Anual	120120
Precio de Venta	\$1.50
Ingresos Anuales	\$180,180.00
Aceptación del Producto	86%
Total Aceptación del Producto	\$154,954.80
Frecuencia de compra	39%
Capacidad Óptima	\$60,432.37

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

4.01.02 Capacidad Óptima

La empresa “Nut&Quinoa Delicias” está determinada por departamentos que conforman un área total del 183 mi incluyendo el parqueadero, ubicada en Cotocollao en la Calle Lizardo Ruiz N45-92 y Av. La Prensa sector norte del D.M.Q, este sector cuenta con una masiva afluencia de población lo cual contribuye a obtener cercanías accesibles a proveedores y clientes.

Las áreas de la empresa se distribuyen de la siguiente manera:

- Gerencia General 31.16 mi
- Área de Ventas 36.65 mi
- Departamento Administrativo 24.92 mi
- Área de Producción 43.95 mi
- Bodega 15.81 mi

- Baños 17.95 mi
- Parqueadero 12.03 mi

Esta distribución conforma el total del área de la empresa con 183 mts, cuya capacidad es óptima para la producción y comercialización del producto.

4.02 Localización

4.02.01 Macro Localización

La localización de la empresa se decidió en base a la gran afluencia de gente que tiene el sector de Cotacollao, esto contribuye a que la empresa pueda tener una rápida proximidad con los clientes, ya que en más transitada sea la calle donde se encuentra el local existe más probabilidades que se visite el negocio, además existe accesibilidad a los servicios básicos, cercanía con los proveedores de las materias primas lo que facilita reducir los gastos derivados del transporte, entre otros factores positivos que nos ofrece este sector es la infraestructura que brinda con la apertura de locales comerciales para arriendo o para la venta, por lo que se podrá conseguir emprender el negocio en Cotacollao con facilidad.

La empresa “Nut&Quinoa Delicias” se ubicará en:

TABLA 53 MACRO LOCALIZACIÓN

MACRO	LOCALIZACIÓN
PAÍS	Ecuador
PROVINCIA	Pichincha
CANTÓN	Quito
PARROQUIA	Cotacollao
SECTOR	La Delicia

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

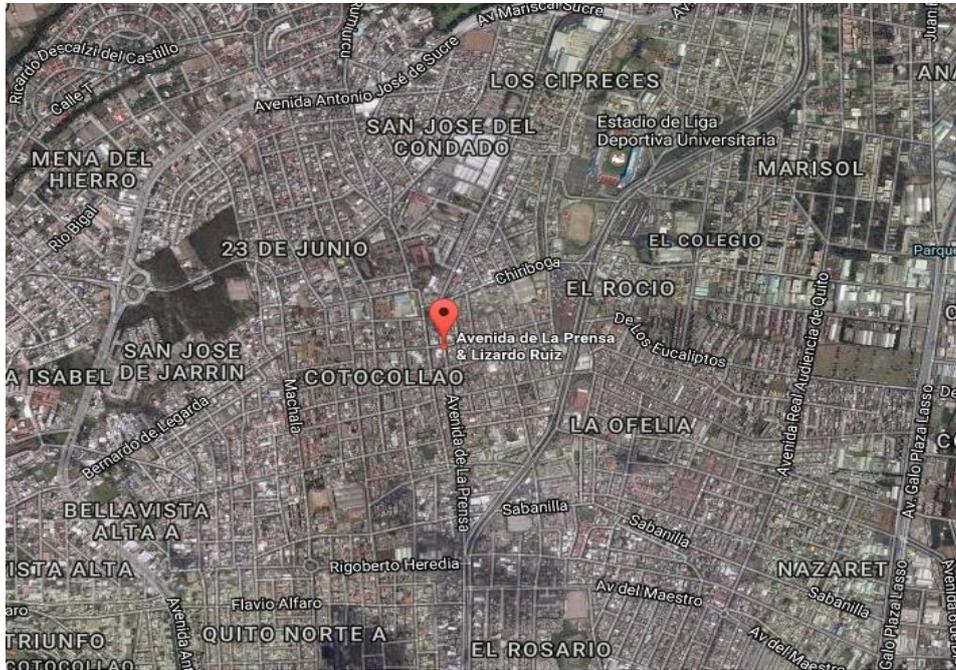


FIGURA 47 MACRO LOCALIZACIÓN

Fuente: Google Maps
Investigado por: Johanna Minga

4.02.02 Micro Localización

“Nut&Quinoa Delicias” es una empresa que se dedica a la elaboración y comercialización de galletas artesanales de nuez y quinua con detalles personalizados por petición de cliente, se ubicará en la parroquia de Cotocollao, sector La Delicia en las calles Lizardo Ruiz N45-92 y Av. La Prensa, se eligió este sector por la afluencia de gente, cercanía con los proveedores y gran accesibilidad al sitio, gracias a esto se logrará satisfacer las necesidades de los clientes.

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

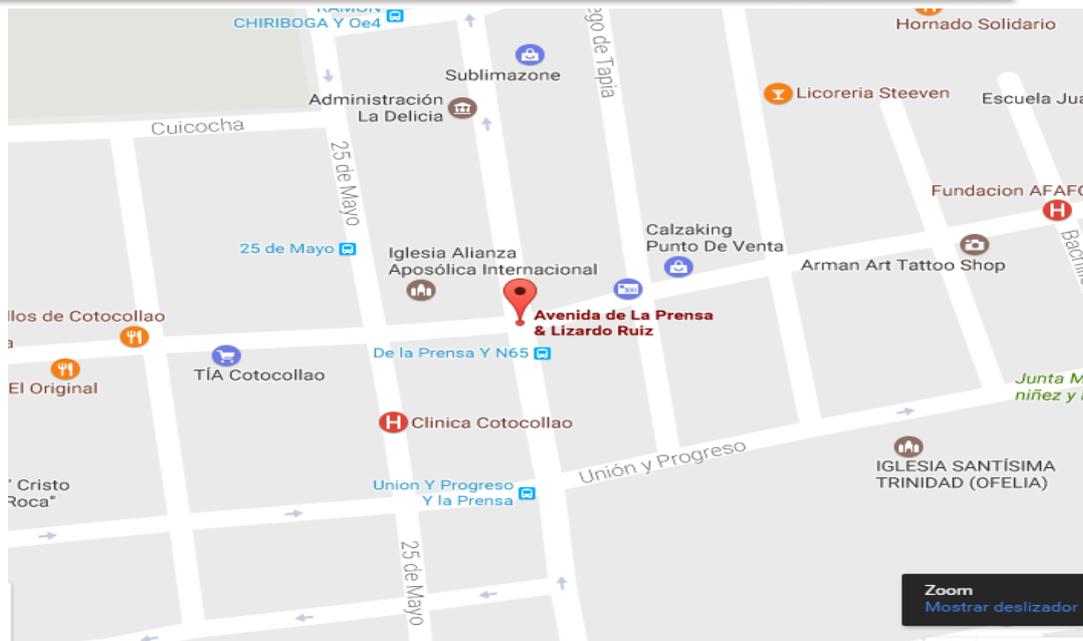


FIGURA 48 MICRO LOCALIZACIÓN

Fuente: Google Maps

Investigado por: Johanna Minga

4.02.03 Localización Óptima

TABLA 54 LOCALIZACIÓN COTOCOLLAO

Localización Cotocollao			
Factores Relevantes	Peso Asignado	Calificación	Calificación Ponderada
Cercanía con el cliente	0,3	9	2,7
Cercanía con proveedores	0,1	9	0,9
Competidores	0,15	8	1,2
Accesibilidad	0,1	9	0,9
Servicios básicos	0,08	9	0,72
Precio arriendo	0,12	9	1,08
Infraestructura	0,15	9	1,35
TOTAL	1		8,85

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

4.03 Ingeniería del Proyecto

4.03.01 Definición del B y S

Por ello (Diez Vial, De Castro, & Montoro Sanchez, 2014, pág. 357) señala que:

“La definición de los productos/servicios no debe quedarse en una mera enumeración, sino que es conveniente que se detallen las características comerciales y técnicas de los mismos; especificar calidades, tamaños, composición, marcas, etc.”

El producto que oferta la empresa son galletas artesanales a base de quinua y nuez, estos ingredientes contribuyen a una alimentación adecuada y nutritiva, ya que la quinua por su alto contenido en fibra y su aporte proteico tiene un bajo índice glucémico, lo que la vuelve ideal para personas con diabetes o que desean adelgazar comiendo sano y a su vez la nuez posee propiedades que contrarrestan enfermedades como el cáncer, la diabetes, el sobrepeso, mala nutrición, colesterol, entre otras.

Además, las galletas tendrán diseños personalizados de imágenes y frases según la petición del cliente, esto se elaborará con papel vegetal y tinta comestible, estas galletas representan una excelente opción para ser obsequiadas en fechas especiales o por cualquier celebración. El factor nutritivo será de gran ayuda al momento que el consumidor decida comprar el producto.

4.03.02 Distribución de la Planta

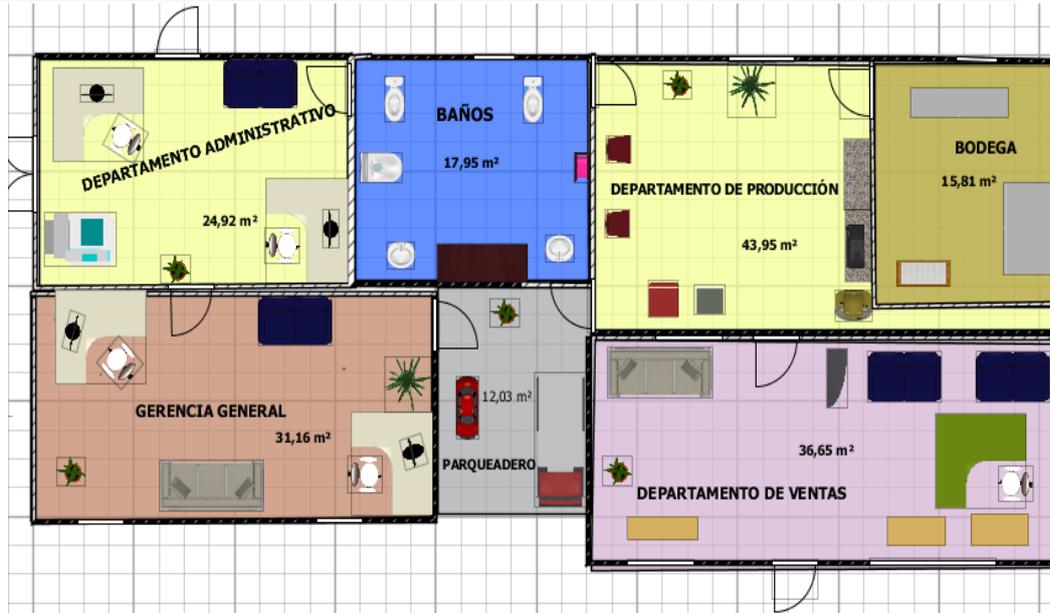


FIGURA 49 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Fuente: Investigación Propia
 Investigado por: Johanna Minga



FIGURA 50 EMPRESA EN 3D

Fuente: Investigación Propia
 Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

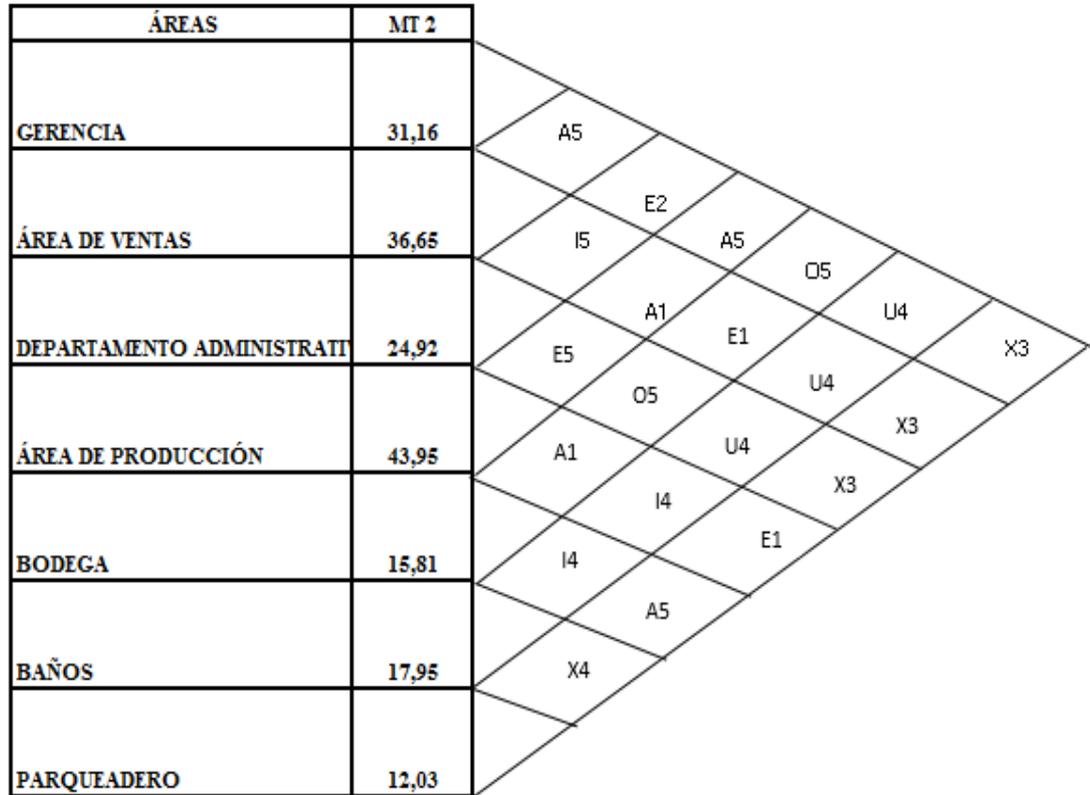


FIGURA 51 MATRIZ SLP

Fuente: Investigación Propia
 Investigado por: Johanna Minga

TABLA 55 CÓDIGOS DE CERCANÍA Y CÓDIGO DE RAZONES

Código de Cercanía	Código de Razones
A Absolutamente importante	
E Especialmente cerca	1 Por proceso
I Importante que este cerca	2 Por gestión administrativa
O Cercanía ordinaria	3 Conveniencia
U Sin importancia	4 Por higiene
X Cercanía indiferente	5 Por control

Fuente: Investigación Propia
 Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

4.03.03 Proceso Productivo

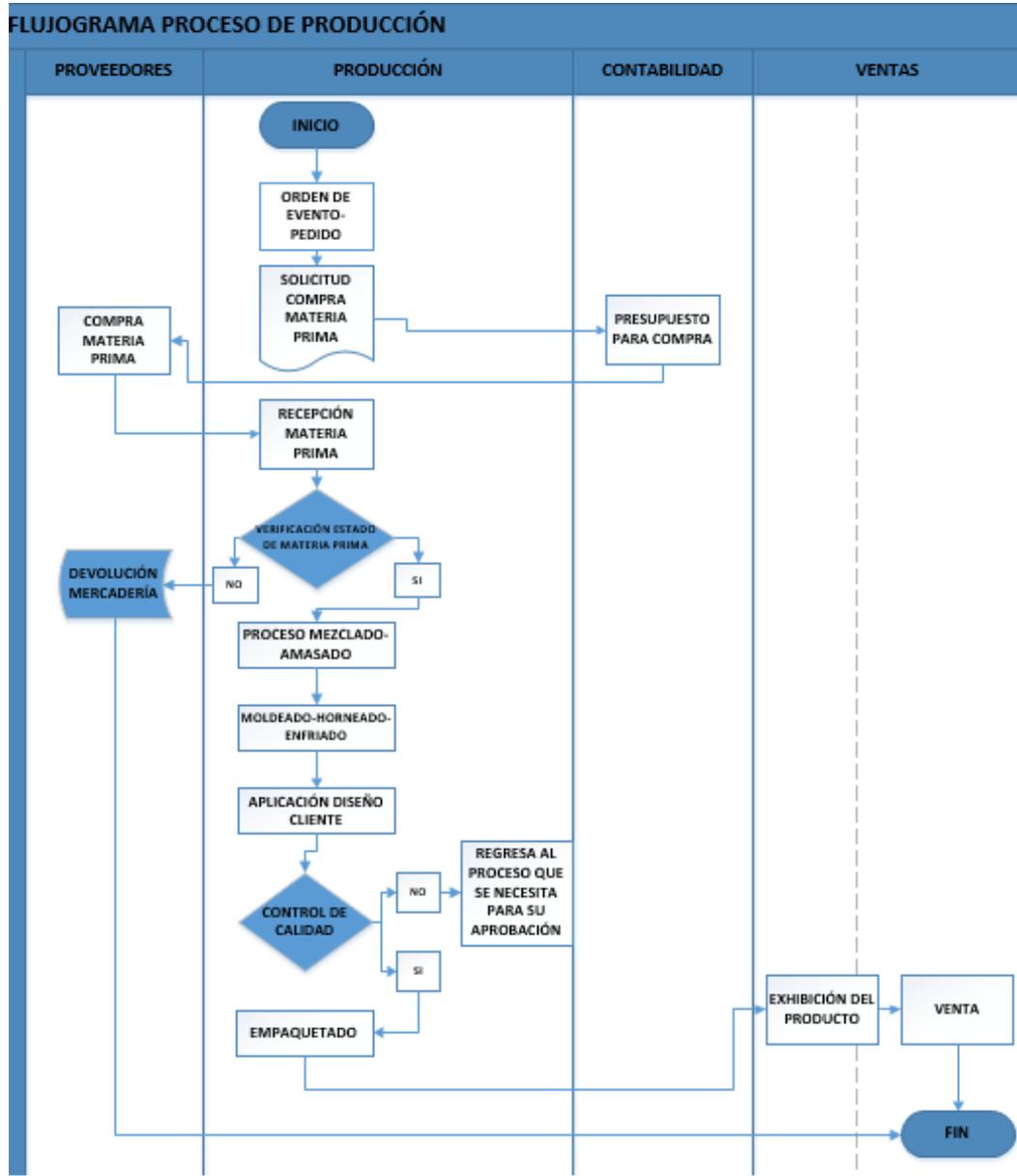


FIGURA 52 PROCESO PRODUCTIVO

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

El proceso de producción presenta operaciones fijas y secuenciales, la maquinaria se ubica de acuerdo al orden del proceso lo que ayuda a minimizar las demoras, maximizar el trabajo de la mano de obra y establecer un sistema de calidad eficiente.

El proceso de producción cuenta con varias fases para poder transformar las materias primas en el producto final, en las galletas de quinua y nuez, estos procesos se detallan a continuación:

Mezclado

Se vierten los ingredientes principales en una mezcladora automática durante un tiempo estimado de 20 minutos para formar la masa para 85 galletas.

Amasado

Luego del proceso de mezclado el repostero es el encargado de amasar la masa de galletas en un tiempo estimado de 15 minutos en los mesones de trabajo.

Moldeado

En este proceso la masa es vertida en los diferentes tipos de moldes con diseños escogidos por el cliente o moldes prediseñados, esto toma un tiempo estimado de 12 minutos.

Horneado

Los moldes son colocados en bandejas para hornear la masa en un tiempo estimado de 15 minutos, el horno consta de 3 pisos para colocar varias bandejas.

Enfriado

Posteriormente las bandejas pasan a unas repisas de reposo para colocarlas en la refrigeradora para su enfriamiento, este proceso se estima en 8 minutos.

Aplicación Diseño Cliente

Una vez terminado el proceso de enfriamiento la galleta está lista para poder colocarle la imagen, figura, foto o frase escogida al gusto del cliente previo pedido, esto se lo realiza por medio de una impresión en papel vegetal con tinta comestible, este proceso se estima aproximadamente en unos 15 minutos y está a cargo del ayudante de repostería.

Control de Calidad

Este proceso lo realiza el repostero una vez terminada la colocación del diseño para poder empaquetarlo en cajas, para su posterior exhibición y venta en el local comercial, esta fase se estima aproximadamente en 8 minutos.

Empaquetado

Al concluir la inspección por parte del repostero las galletas se empaquetan en una cajita con tapa plástica transparente (2 galletas de 50 gr c/u) para poder apreciar el diseño escogido por el cliente, este proceso ocupa un tiempo aproximado de 15 minutos.

4.03.04 Maquinaria

TABLA 56 MAQUINARIA

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Horno Industrial	1	1,100.00	1,100.00
Mezcladora	1	800.00	800.00
Balanza	2	38.00	76.00
Impresora Tinta Comestible	1	280.00	280.00
Selladora	1	175.00	175.00
Refrigerador	1	690.00	690.00
TOTAL	7	3,083.00	3,121.00

Fuente: Investigación Propia
 Investigado por: Johanna Minga

4.03.05 Equipos

TABLA 57 EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Teléfono	3	42.00	126.00
Saca Grapas	2	1.00	2.00
Sellos	2	2.50	5.00
Extintores	2	45.00	90.00
Grapadora	2	4.99	9.98
Alarma de Incendios	1	255.00	255.00
Perforadora	2	3.18	6.36
Reloj de Pared	1	8.00	8.00
TOTAL	15	361.67	502.34

Fuente: Investigación Propia
 Investigado por: Johanna Minga

TABLA 58 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Computadores	4	589.00	2,356.00
Router Inalámbrico para oficinas	1	95.20	95.20
Impresora Multifuncional	1	500.00	500.00
TOTAL	6	1,184.20	2,951.20

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

TABLA 59 MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Escritorios	4	115.00	460.00
Sillas Ejecutivas	4	79.50	318.00
Sillas Recepción (4)	3	137.00	411.00
Sillas	4	48.00	192.00
Archivadores	3	79.90	239.70
Lockers 2 servicios	1	37.50	37.50
Carro porta bandejas	2	30.00	60.00
Mesones	2	180.00	360.00
Vitrinas	3	120.00	360.00
TOTAL	26	826.90	2,438.20

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

TABLA 60 MENAJE

MENAJE			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Espátula	8	1.50	12.00
Moldes	10	1.75	17.50
Tazón para mezcla	6	6.27	37.62
Bandejas	10	5	50.00
TOTAL	34	14.52	117.12

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

CAPÍTULO V

5. Estudio Financiero

Por esto (ILPES, 2006, pág. 121):

En este capítulo debe presentarse el análisis financiero del proyecto. Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos y las formas de financiamiento que se prevén para todo el período de su ejecución y de su operación. El estudio deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles.

5.01 Capacidad de Producción

TABLA 61 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN GALLETAS QUINUA

CAPACIDAD DE PRODUCCION DE GALLETA DE QUINUA									
AÑO	CAPACIDAD DIARIA	CAPACIDAD MENSUAL	CAPACIDAD ANUAL	ACEPTACIÓN	ACEPTACIÓN DEL MERCADO	FRECUENCIA	CAPACIDAD ÓPTIMA	VALOR UNITARIO	TOTAL INGRESOS
Año 1	404.00	8,888.00	106,656.00	86%	91,724	39%	35,772.42	1.25	44,713.69
Año 2	414.26	9,113.76	109,365.06	86%	94,054	39%	36,681.04	1.26	46,289.57
Año 3	424.78	9,345.24	112,142.93	86%	96,443	39%	37,612.74	1.27	47,921.00
Año 4	435.57	9,582.61	114,991.37	86%	98,893	39%	38,568.10	1.29	49,609.92
Año 5	446.64	9,826.01	117,912.15	86%	101,404	39%	39,547.73	1.30	51,358.36

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

TABLA 62 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN GALLETAS NUEZ

CAPACIDAD DE PRODUCCION DE GALLETA DE NUEZ									
AÑO	CAPACIDAD DIARIA	CAPACIDAD MENSUAL	CAPACIDAD ANUAL	ACEPTACIÓN	ACEPTACIÓN DEL MERCADO	FRECUENCIA	CAPACIDAD ÓPTIMA	VALOR UNITARIO	TOTAL INGRESOS
Año 1	455.00	10,010.00	120,120.00	86%	103,303	39%	40,288.25	1.50	60,412.67
Año 2	466.56	10,264.25	123,171.05	86%	105,927	39%	41,311.57	1.51	62,541.84
Año 3	478.41	10,524.97	126,299.59	86%	108,618	39%	42,360.88	1.53	64,746.05
Año 4	490.56	10,792.30	129,507.60	86%	111,377	39%	43,436.85	1.54	67,027.95
Año 5	503.02	11,066.42	132,797.10	86%	114,206	39%	44,540.15	1.56	69,390.28

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.02 Ingresos Operacionales y No Operacionales

Afirma (Malagón Londoño , Galán Morera, & Pontón Laverde, 2006, pág. 483):

Los ingresos son la conversión financiera de la venta de bienes y servicios de la empresa que constituyen la principal fuente de generación de utilidades y son la razón de análisis y proyección por parte del financiero y los comerciales de la empresa. A partir del pronóstico de la venta de bienes y servicios se encuentra la proyección del negocio en los períodos subsiguientes dando entrada a la determinación de flujos de efectivo. A estos ingresos se les denomina operacionales pues guardan relación con el objeto social. Igualmente existen otros ingresos denominados no operacionales que se generan como consecuencia de otras actividades realizadas por la empresa tales como el manejo de portafolio de inversión en títulos cuyos rendimientos se traducen en intereses, descuentos y comisiones generalmente periódicos.

TABLA 63 INGRESOS POR GALLETAS DE QUINUA

INGRESOS POR GALLETA DE QUINUA			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
Año 1	35,772.42	1.25	44,713.69
Año 2	36,681.04	1.26	46,289.57
Año 3	37,612.74	1.27	47,921.00
Año 4	38,568.10	1.29	49,609.92
Año 5	39,547.73	1.30	51,358.36

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

TABLA 64 INGRESOS POR GALLETAS DE NUEZ

INGRESOS POR GALLETA DE NUEZ			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
Año 1	40,288.25	1.50	60,412.67
Año 2	41,311.57	1.51	62,541.84
Año 3	42,360.88	1.53	64,746.05
Año 4	43,436.85	1.54	67,027.95
Año 5	44,540.15	1.56	69,390.28

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.03 Costos

Para (Billene, 2005, pág. 92) “El costo representa los recursos económicos que han sido, deben o deberían sacrificarse para alcanzar cierto objetivo, independientemente de la forma de medición de los mismos.”

5.03.01 Costos Directos

Al respecto (Villegas, 2001, pág. 22)

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Un costo directo es un costo que puede ser obvio y físicamente identificado en ese segmento particular en estudio. Por ejemplo, si el segmento en consideración es una línea de producto, entonces los materiales y mano de obra involucrados en la línea de manufactura serán costo directos de la línea.

TABLA 65 COSTO DE PRODUCCIÓN GALLETAS DE QUINUA

COSTO DE PRODUCCIÓN GALLETA QUINUA (1 PAQUETE 100 GR 2 GALLETAS)

DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
MATERIA PRIMA					
Harina de Quinua	0.01250	0.01262	0.01274	0.01286	0.01299
Harina de Trigo	0.00422	0.00426	0.00430	0.00434	0.00438
Azúcar	0.00538	0.00543	0.00548	0.00553	0.00558
Huevos	0.05625	0.05679	0.05734	0.05789	0.05844
Mantequilla	0.31388	0.31689	0.31993	0.32300	0.32610
Royal	0.02083	0.02103	0.02124	0.02144	0.02164
TOTAL COSTO MATERIA PRIMA	0.41	0.42	0.42	0.43	0.43
MANO DE OBRA					
REPOSTERO					
Mezclado	0.01128	0.01211	0.01223	0.01235	0.01247
Amasado	0.01410	0.01514	0.01529	0.01544	0.01558
Moldeado	0.00564	0.00606	0.00612	0.00617	0.00623
AYUDANTE DE REPOSTERO					
Aplicación diseño Cliente	0.00859	0.00922	0.00931	0.00940	0.00949
Empaquetado	0.00859	0.00922	0.00931	0.00940	0.00949
TOTAL COSTO MANO DE OBRA	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Empaques	0.01000	0.01010	0.01019	0.01029	0.01039
Papel Vegetal 1 imagen	0.23438	0.23663	0.23890	0.24119	0.24351
Tinta Comestible	0.00056	0.00057	0.00057	0.00058	0.00058
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	0.24	0.25	0.25	0.25	0.25
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	0.71	0.72	0.72	0.73	0.74

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

TABLA 66 COSTO DE PRODUCCIÓN GALLETAS DE NUEZ

COSTO DE PRODUCCIÓN GALLETA NUEZ (1 PAQUETE 100 GR 2 GALLETAS)					
DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
MATERIA PRIM A GALLETA DE NUEZ					
Nuez Troceada	0.36296	0.36645	0.36997	0.37352	0.37710
Harina de Trigo	0.00425	0.00429	0.00433	0.00437	0.00442
Azúcar	0.00478	0.00482	0.00487	0.00492	0.00496
Huevos	0.05000	0.05048	0.05096	0.05145	0.05195
Mantequilla	0.27900	0.28168	0.28438	0.28711	0.28987
Royal	0.01852	0.01870	0.01888	0.01906	0.01924
TOTAL COSTO MATERIA PRIM A	0.72	0.73	0.73	0.74	0.75
MANO DE OBRA GALLETA DE NUEZ					
REPOSTERO					
Mezclado	0.01002	0.01077	0.01087	0.01098	0.01108
Amasado	0.01253	0.01346	0.01359	0.01372	0.01385
Moldeado	0.00501	0.00538	0.00544	0.00549	0.00554
AYUDANTE DE REPOSTERO					
Aplicación diseño Cliente	0.00764	0.00820	0.00828	0.00836	0.00844
Empaquetado	0.00764	0.00820	0.00828	0.00836	0.00844
TOTAL COSTO MANO DE OBRA	0.04	0.05	0.05	0.05	0.05
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN GALLETA DE NUEZ					
Empaques	0.00889	0.00897	0.00906	0.00915	0.00924
Papel Vegetal 1 imagen	0.20833	0.21033	0.21235	0.21439	0.21645
Tinta Comestible	0.00050	0.00050	0.00051	0.00051	0.00052
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	0.22	0.22	0.22	0.22	0.23
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	0.98	0.99	1.00	1.01	1.02

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.03.01.01 Costo de Materia Prima Directa

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

TABLA 67 MATERIA PRIMA GALLETA DE QUINUA

MATERIA PRIMA GALLETA DE QUINUA					
DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Harina de Quinoa	0.01250	0.01262	0.01274	0.01286	0.01299
Harina de Trigo	0.00422	0.00426	0.00430	0.00434	0.00438
Azúcar	0.00538	0.00543	0.00548	0.00553	0.00558
Huevos	0.05625	0.05679	0.05734	0.05789	0.05844
Mantequilla	0.31388	0.31689	0.31993	0.32300	0.32610
Royal	0.02083	0.02103	0.02124	0.02144	0.02164
TOTAL COSTO MATERIA PRIMA	0.41	0.42	0.42	0.43	0.43

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

TABLA 68 MATERIA PRIMA GALLETA DE NUEZ

MATERIA PRIMA GALLETA DE NUEZ					
DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Nuez Troceada	0.36296	0.36645	0.36997	0.37352	0.37710
Harina de Trigo	0.00425	0.00429	0.00433	0.00437	0.00442
Azúcar	0.00478	0.00482	0.00487	0.00492	0.00496
Huevos	0.05000	0.05048	0.05096	0.05145	0.05195
Mantequilla	0.27900	0.28168	0.28438	0.28711	0.28987
Royal	0.01852	0.01870	0.01888	0.01906	0.01924
TOTAL COSTO MATERIA PRIMA	0.72	0.73	0.73	0.74	0.75

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.03.01.02 Costo de Mano de Obra Directa

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

TABLA 69 MANO DE OBRA GALLETA DE QUINUA

M ANO DE OBRA GALLETA DE QUINUA					
DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
REPOSTERO					
Mezclado	0.01128	0.01211	0.01223	0.01235	0.01247
Amasado	0.01410	0.01514	0.01529	0.01544	0.01558
Moldeado	0.00564	0.00606	0.00612	0.00617	0.00623
AYUDANTE DE REPOSTERO					
Aplicación diseño Cliente	0.00859	0.00922	0.00931	0.00940	0.00949
Empaquetado	0.00859	0.00922	0.00931	0.00940	0.00949
TOTAL COSTO MANO DE OBRA	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

TABLA 70 MANO DE OBRA GALLETA DE NUEZ

M ANO DE OBRA GALLETA DE NUEZ					
DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
REPOSTERO					
Mezclado	0.01002	0.01077	0.01087	0.01098	0.01108
Amasado	0.01253	0.01346	0.01359	0.01372	0.01385
Moldeado	0.00501	0.00538	0.00544	0.00549	0.00554
AYUDANTE DE REPOSTERO					
Aplicación diseño Cliente	0.00764	0.00820	0.00828	0.00836	0.00844
Empaquetado	0.00764	0.00820	0.00828	0.00836	0.00844
TOTAL COSTO MANO DE OBRA	0.04	0.05	0.05	0.05	0.05

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.03.01.03 Costos Indirectos de Fabricación

TABLA 71 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN GALLETA DE QUINUA

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN GALLETA DE QUINUA					
DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Empaques	0.01000	0.01010	0.01019	0.01029	0.01039
Papel Vegetal 1 imagen	0.23438	0.23663	0.23890	0.24119	0.24351
Tinta Comestible	0.00056	0.00057	0.00057	0.00058	0.00058
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	0.24	0.25	0.25	0.25	0.25

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

TABLA 72 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN GALLETAS DE NUEZ

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN GALLETA DE NUEZ					
DESCRIPCION	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Empaques	0.00889	0.00897	0.00906	0.00915	0.00924
Papel Vegetal 1 imagen	0.20833	0.21033	0.21235	0.21439	0.21645
Tinta Comestible	0.00050	0.00050	0.00051	0.00051	0.00052
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	0.22	0.22	0.22	0.22	0.23

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.03.02 Gastos Administrativos

Según (Montenegro, 2001):

Son aquellos que tienen que ver directamente con la administración general del negocio y no con sus actividades operativas. No son Gastos de Ventas, no son Costos de Producción. Contienen los salarios del Gerente General, secretarías, contadores, alquileres de oficinas, papelería de oficinas, suministros y equipo de oficinas, etc. No se incluyen en esta categoría los gastos que tienen que ver propiamente con la operación del giro del negocio ni con el mercadeo. Usualmente se incluyen los gastos de selección y reclutamiento de personal.

TABLA 73 GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS								
Descripción	Cantidad	Valor		TOTAL				
		Unitario	MENSUAL	ANUAL1	ANUAL2	ANUAL3	ANUAL4	ANUAL5
Sueldo Personal Administración	3	1,639.38	1,639.38	19,672.50	21,122.85	21,325.63	21,530.36	21,737.05
Gerente General	1	649.50	649.50	7,794.00	697.79	704.48	711.25	718.07
Auxiliar Contable	1	494.94	494.94	5,939.25	531.23	536.33	541.47	546.67
Vendedor	1	494.94	494.94	5,939.25	531.23	536.33	541.47	546.67
Depreciación de Activos Fijos	1	17.31	207.78	2,493.31	2,493.31	2,493.31	2,493.31	2,493.31
Vehículo	1	73.33	73.33	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00
Equipo y Maquinaria	1	26.01	26.01	312.10	312.10	312.10	312.10	312.10
Equipo de Oficina	1	4.19	4.19	50.23	50.23	50.23	50.23	50.23
Menaje	1	1.95	1.95	23.42	23.42	23.42	23.42	23.42
Muebles y Enseres	1	20.32	20.32	243.82	243.82	243.82	243.82	243.82
Equipos de Computación	1	81.98	81.98	983.73	983.73	983.73	983.73	983.73
Servicios Básicos	1	795.00	795.00	9,540.00	9,631.58	9,724.05	9,817.40	9,911.65
Arriendo	1	600	600.00	7,200.00	7,269.12	7,338.90	7,409.36	7,480.49
Internet	1	35	35.00	420.00	424.03	428.10	432.21	436.36
Luz	1	50	50.00	600.00	605.76	611.58	617.45	623.37
Agua	1	40	40.00	480.00	484.61	489.26	493.96	498.70
Teléfono	1	45	45.00	540.00	545.18	550.42	555.70	561.04
Celular	1	25	25.00	300.00	302.88	305.79	308.72	311.69
Gastos Generales	1	110.00	110.00	440.00	444.22	448.49	452.79	457.14
Mantenimiento Maquinaria	1	110	110	440				
TOTAL			2,752.15	32,145.81	33,691.97	33,991.48	34,293.86	34,599.15

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.03.03 Gasto de Ventas

En pocas palabras (Nakasone, 2005, pág. 291):

Consiste en determinar los gastos que demandará la gestión de ventas en todas las etapas del ciclo de comercialización y distribución. Estos gastos estarán íntimamente ligados al presupuesto de ventas y está compuesto de:

- Gastos de publicidad.
- Comisiones a los vendedores
- Promociones, etc.

TABLA 74 GASTOS DE VENTAS

Gastos de Ventas								
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
				Flyers	400	0.11	44.00	528.00
Etiquetas	1000	0.01	10.00	120.00	121.15	122.32	123.49	124.67
Tarjetería	200	0.02	4.00	48.00	48.46	48.93	49.40	49.87
TOTAL			58.00	696.00	702.68	709.43	716.24	723.11

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.03.04 Gastos Financieros

En resumen (Buján, 2014):

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.

Los gastos financieros más frecuentes son las comisiones y los intereses. Las comisiones suelen originarse en operaciones con bancos o entidades de crédito.

TABLA 75 GASTOS FINANCIEROS

GASTOS FINANCIEROS			
Inversión:	100%	\$ 33,925.84	
Cap. Propio:	50%	\$ 16,962.92	
Financiamiento:	50%	\$ 16,962.92	
Plazo:		36	Meses
Interés:		12%	0.33%
Pagos:	\$ 500.31	Mensual	
Año 1	Año 2	Año 3	
569.94	352.32	125.98	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			1,048.24

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.03.05 Costos Fijos y Variables

Según (Jagdich C. & Lardner, 2002, pág. 142):

En la producción de cualquier bien por una empresa, intervienen dos tipos de costos; que se conocen como costos fijos y costos variables. A los costos fijos hay que enfrentarse sin importar la cantidad producida del artículo; es decir, no dependen del nivel de producción. Ejemplos de costos fijos son las rentas, intereses sobre préstamos y salarios de administración. Los costos variables dependen del nivel de producción; es decir, de la cantidad de artículos producidos. Los costos de los materiales y de la mano de obra son ejemplos de costos variables.

5.04 Inversiones

Según (Rebeco, 2007, pág. 17):

La inversión se clasifica en dos grandes rubros: inversión fija y variación de existencias. La diferencia clave entre inversión y consumo es que la inversión consiste en bienes que se mantienen, ya sea para la producción de bienes- como es el caso de las maquinarias y los edificios-, o como productos finales para ser vendidos en el futuro, en cuyo caso corresponden a inventarios.

5.04.01 Inversión Fija

Hoy en día (Rebeco, 2007, pág. 18):

La inversión fija también se conoce como formación bruta de capital fijo. La palabra fijo se usa para destacar que, contrariamente a los inventarios, estos bienes estarán fijos en la economía 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.

5.04.01.01 Activos Fijos

En resumen (Guzmán Vásquez, Guzmán Vásquez , & Romero Cifuentes, 2005, pág. 32):

Los activos representan los bienes y derechos de propiedad de una organización. Los activos de un estudiante pueden ser sus zapatos, su chaqueta o su camisa. En este orden de ideas, los activos de una empresa pueden estar representados en muebles y enseres, equipos de cómputo, edificios, terrenos, inventarios, cuentas por cobrar, inversiones en acciones o dinero en efectivo.

TABLA 76 ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	TOTAL
Vehículo	8,800.00
Equipo y Maquinaria	3,121.00
Equipo de Oficina	502.34
Menaje	117.12
Muebles y Enseres	2,438.20
Equipos de Computación	2,951.20
TOTAL	17,929.86

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.04.01.02 Activos Nominales (Diferidos)

Expresa (Mendoza Roca & Ortiz Tovar, 2016, pág. 338):

Los activos diferidos, a pesar de estar clasificados como un activo, no son otra cosa que unos gastos ya pagados pero aún no utilizados, cuyo objetivo es no afectar la información financiera de la empresa en los períodos en los que aún no se han utilizado esos gastos. Por diferentes circunstancias, la empresa decide comprar o pagar algunos gastos que no utilizará de forma inmediata, sino que lo irá usando y

consumiendo con el transcurso del tiempo; mientras esto sucede, permanecen en calidad de activos.

5.04.02 Capital de Trabajo

Hoy en día (Porto, 2012):

Se define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo. Asimismo es importante resaltar el hecho de que la principal fuente del capital del trabajo son las ventas que se realizan a los clientes. Mientras, podemos determinar que el uso fundamental que se le da a ese mencionado capital es el de acometer los desembolsos de lo que es el costo de las mercancías que se han vendido y también el hacer frente a los distintos gastos que trae consigo las operaciones que se hayan acometido.

TABLA 77 CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO			
Descripción	1 Mes	2 Mes	TOTAL
Sueldo Personal Administración	1,639.38	1,639.38	3,278.75
Servicios Básicos	795.00	795.00	1,590.00
Gastos Generales	110.00	110.00	220.00
Gastos de Ventas	58.00	58.00	116.00
Costos de Producción	5,395.61	5,395.61	10,791.23
TOTAL	7,997.99	7,997.99	15,995.98

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.04.03 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos

Resumiendo (RAMOS):

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

El administrador financiero tiene a su disposición una gran variedad de herramientas financieras que le permiten tomar decisiones de gran importancia para las empresas, una de estas herramientas es la aplicación del estado de fuentes y usos, el cual permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa. Esto con el fin de realizar los correctivos que permitan lograr el principio de conformidad financiera. El principio de conformidad financiera busca que las empresas utilicen sus fuentes de corto plazo en usos de corto plazo y de la misma manera las fuentes de largo plazo en usos de largo plazo y para el pago de dividendos que se realicen con la generación interna de recursos.

TABLA 78 FUENTES DE USOS Y FONDOS

FUENTE DE USOS Y FONDOS				
Descripción	Inversión	Recursos Propios	Financiamiento	TOTAL
Vehículo	8,800.00	4,400.00	4,400.00	8,800.00
Equipo y Maquinaria	3,121.00	1,560.50	1,560.50	3,121.00
Equipo de Oficina	502.34	251.17	251.17	502.34
Menaje	117.12	58.56	58.56	117.12
Muebles y Enseres	2,438.20	1,219.10	1,219.10	2,438.20
Equipos de Computación	2,951.20	1,475.60	1,475.60	2,951.20
Sueldo Personal Administración	3,278.75	1,639.38	1,639.38	3,278.75
Servicios Básicos	1,590.00	795.00	795.00	1,590.00
Gastos Generales	220.00	110.00	110.00	220.00
Gastos de Ventas	116.00	58.00	58.00	116.00
Costos de Producción	10,791.23	5,395.61	5,395.61	10,791.23
TOTAL	33,925.84	16,962.92	16,962.92	33,925.84

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.04.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de Amortización)

TABLA 79 TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Inversión	100 %	33,925.84			
Cap. Propio	50 %	16,962.92			
Financiamiento	50 %	16,962.92			
Plazo		36	MESES		
Interés		12 %	0.33 %		
Pagos		500.31	MENSUAL		
Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	16,962.92	0.00	0.00	0.00	16,962.92
1	16,962.92	55.60	500.31	444.71	16,518.21
2	16,518.21	54.14	500.31	446.17	16,072.04
3	16,072.04	52.68	500.31	447.63	15,624.41
4	15,624.41	51.21	500.31	449.10	15,175.32
5	15,175.32	49.74	500.31	450.57	14,724.75
6	14,724.75	48.26	500.31	452.05	14,272.70
7	14,272.70	46.78	500.31	453.53	13,819.18
8	13,819.18	45.30	500.31	455.01	13,364.16
9	13,364.16	43.80	500.31	456.51	12,907.66
10	12,907.66	42.31	500.31	458.00	12,449.65
11	12,449.65	40.81	500.31	459.50	11,990.15
12	11,990.15	39.30	500.31	461.01	11,529.14
13	11,529.14	37.79	500.31	462.52	11,066.62
14	11,066.62	36.27	500.31	464.04	10,602.59
15	10,602.59	34.75	500.31	465.56	10,137.03
16	10,137.03	33.23	500.31	467.08	9,669.95
17	9,669.95	31.70	500.31	468.61	9,201.33
18	9,201.33	30.16	500.31	470.15	8,731.18
19	8,731.18	28.62	500.31	471.69	8,259.49
20	8,259.49	27.07	500.31	473.24	7,786.25
21	7,786.25	25.52	500.31	474.79	7,311.46
22	7,311.46	23.97	500.31	476.34	6,835.12
23	6,835.12	22.40	500.31	477.91	6,357.21
24	6,357.21	20.84	500.31	479.47	5,877.74
25	5,877.74	19.27	500.31	481.04	5,396.70
26	5,396.70	17.69	500.31	482.62	4,914.08
27	4,914.08	16.11	500.31	484.20	4,429.87
28	4,429.87	14.52	500.31	485.79	3,944.08
29	3,944.08	12.93	500.31	487.38	3,456.70
30	3,456.70	11.33	500.31	488.98	2,967.72
31	2,967.72	9.73	500.31	490.58	2,477.14
32	2,477.14	8.12	500.31	492.19	1,984.95
33	1,984.95	6.51	500.31	493.80	1,491.14
34	1,491.14	4.89	500.31	495.42	995.72
35	995.72	3.26	500.31	497.05	498.68
36	498.68	1.63	500.31	498.68	0.00

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

5.04.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación)

Menciona (Palacios Gomero , 2008, pág. 127):

La depreciación es la pérdida del valor de un activo físico (edificios, maquinarias, muebles, etc.) con motivo de uso. Para prevenir la necesidad de reemplazo de un determinado activo al fin de su vida útil, será necesario traspasar cada año una parte de las utilidades de una empresa a un fondo especial llamado “fondo para depreciación”, “reserva de depreciación” o “depreciación acumulada”. De este modo, las contrapartidas de la reserva serán gastos o cargos por depreciación.

TABLA 80 CUADRO DE DEPRECIACIONES

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	Año 0	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	8,800.00	10	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00
Equipo y Maquinaria	3,121.00	10	312.10	312.10	312.10	312.10	312.10
Equipo de Oficina	502.34	10	50.23	50.23	50.23	50.23	50.23
Menaje	117.12	5	23.42	23.42	23.42	23.42	23.42
Muebles y Enseres	2,438.20	10	243.82	243.82	243.82	243.82	243.82
Equipos de Computación	2,951.20	3	983.73	983.73	983.73	983.73	983.73
TOTAL	17,929.86		2,493.31	2,493.31	2,493.31	2,493.31	2,493.31

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.04.06 Estado de Situación Inicial

Señala (Chavarría & Roldán, 2010, pág. 56) “El objetivo del Estado de Situación Financiera o Balance General es mostrar los activos, pasivos y capital contable de una empresa, en una fecha dada. Ofrece una indicación de la situación financiera de la empresa en un momento determinado.”

TABLA 81 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL		
ACTIVOS		
Activo Corriente		\$ 7,997.99
Caja	\$ 7,997.99	
ACTIVO FIJO		\$ 17,929.86
Vehículo	\$ 8,800.00	
Equipo y Maquinaria	\$ 3,121.00	
Equipo de Oficina	\$ 502.34	
Menaje	\$ 117.12	
Muebles y Enseres	\$ 2,438.20	
Equipos de Computación	\$ 2,951.20	
TOTAL ACTIVOS		\$ 25,927.85
PASIVOS		
Pasivos no Corrientes		\$ 16,962.92
Préstamo Bancario por pagar	\$ 16,962.92	
PATRIMONIO		\$ 8,964.93
Capital	\$ 8,964.93	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 25,927.85

FIRMA GERENTE

FIRMA CONTADOR

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.04.07 Estado de Resultados Projectado (A cinco años)

Continua (Chavarría & Roldán, 2010, pág. 62):

El objetivo del estado de resultados es mostrar los ingresos obtenidos y los gastos realizados por la organización, durante determinado período, y cuantificar la utilidad o la pérdida resultante. Es importante resaltar que, a diferencia del estado de situación financiera, que es un estado estático en una fecha dada, el estado de

resultados es un estado dinámico, que muestra las operaciones realizadas por la empresa durante un período.

TABLA 82 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Descripción	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
VENTAS	105,126.36	108,831.41	112,667.05	116,637.87	120,748.64
Galleta de Quinua	44,713.69	46,289.57	47,921.00	49,609.92	51,358.36
Galleta de Nuez	60,412.67	62,541.84	64,746.05	67,027.95	69,390.28
(-) COSTOS DE PRODUCCION	64,747.37	67,257.06	74,761.03	71,384.09	73,899.94
Galleta de Quinua	25,261.97	26,266.11	32,325.40	27,452.87	28,420.41
Galleta de Nuez	39,485.40	40,990.95	42,435.63	43,931.23	45,479.53
(=) Utilidad Bruta en Ventas	40,378.98	41,574.35	37,906.02	45,253.77	46,848.69
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	32,145.81	33,691.97	33,991.48	34,293.86	34,599.15
Gastos de Ventas	696.00	702.68	709.43	716.24	723.11
Gastos Financieros	569.94	352.32	125.98	0.00	0.00
(=) Utilidad Operacional	6,967.23	6,827.38	3,079.13	10,243.68	11,526.43
(+) Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Otros Egresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Utilidad A.P.E.I.	6,967.23	6,827.38	3,079.13	10,243.68	11,526.43
(-) 15 % Participacion Laboral	1,045.08	1,024.11	461.87	1,536.55	1,728.96
(=) Utilidad Antes de I.R.	5,922.14	5,803.27	2,617.26	8,707.13	9,797.47
(-) Im puesto a la Renta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Utilidad Neta	5,922.14	5,803.27	2,617.26	8,707.13	9,797.47
(+) Depreciaciones	2,493.31	2,493.31	2,493.31	2,493.31	2,493.31
(+) Amortizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL	8,415.45	8,296.58	5,110.57	11,200.44	12,290.78

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.04.08 Flujo de Caja

Indica (Barajas Nova, 2008, pág. 156):

El Flujo de Caja parte de la EBIT o utilidad operativa, a la cual se le adiciona las depreciaciones y amortizaciones y cualquier otro valor que tenga las

mismas características, es decir que no representan un flujo real de efectivo, tales como las provisiones de deudas, y se le deducen la reposición de los activos fijos y el incremento en el capital de trabajo neto operativo, para obtener el Flujo de Caja Operativo, es decir el flujo de caja derivado del funcionamiento de la empresa.

TABLA 83 FLUJO DE EFECTIVO

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Inversión Total	-33,925.84			-2,951.20		8,414.50
Excedente Operacional		17,529.43	18,705.41	15,906.80	23,199.27	34,725.71
FLUJOS DE EFECTIVO	-33,925.84	17,529.43	18,705.41	12,955.60	23,199.27	43,140.21

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

TABLA 84 FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	33,925.84	17,529.43	18,705.41	15,906.80	23,199.27
VENTAS					
Galletas Quinua	44,713.69	46,289.57	47,921.00	49,609.92	51,358.36
Galletas Nuez	60,412.67	62,541.84	64,746.05	67,027.95	69,390.28
TOTAL INGRESOS	139,052.20	126,360.84	131,372.46	132,544.67	143,947.91
EGRESOS					
Gastos Administrativos	32,145.81	33,691.97	33,991.48	34,293.86	34,599.15
Gastos de Ventas	696.00	702.68	709.43	716.24	723.11
Cuota Prestamo	6,003.72	6,003.72	6,003.72	0.00	0.00
Costo de Produccion	64,747.37	67,257.06	74,761.03	71,384.09	73,899.94
Vehiculo	8,800.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipo y Maquinaria	3,121.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipo de Oficina	502.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Menaje	117.12	0.00	0.00	0.00	0.00
Muebles y Enseres	2,438.20	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos de Computación	2,951.20	0.00	0.00	2,951.20	0.00
TOTAL EGRESOS	121,522.77	107,655.43	115,465.66	109,345.39	109,222.20
SALDO FINAL	17,529.43	18,705.41	15,906.80	23,199.27	34,725.71

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

5.05 Evaluación

5.05.01 Tasa de Descuento

Establece (Guzmán Castro , 2010, pág. 16):

En una inversión financiera, el aportante del recurso capital espera una tasa mínima de retorno para invertir. Este valor está asociado al riesgo de la pérdida de la inversión. Así que un inversionista puede esperar una baja tasa de retorno en un título emitido por una entidad gubernamental o en un aporte en una entidad financiera con un bajo riesgo (tasa segura inversión), pero en los proyectos de ingeniería y en los negocios con un riesgo normal, se establece lo que se conoce como la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR).

TABLA 85 TASA DE DESCUENTO

TASA DE DESCUENTO	
TMAR =	$i + f + (i \times f)$
i =	inflación
f =	costo de oportunidad
Inflación =	0.96%
Costo de Oportunidad =	5.61%
TMAR =	$0.0096 + 0.0561 + (0.0096 \times 0.0561)$
TMAR =	$0.0657 + 0.000539$
TMAR =	0.066239
TMAR =	6.62%

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.05.02 VAN

Afirma (Jiménez Boulanger , Espinoza Gutiérrez , & Fonseca Retana , 2008, pág. 81):

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos no deben ser aceptados.

TABLA 86 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Inversión Total	-33,925.84			-2,951.20		8,414.50
Excedente Operacional		17,529.43	18,705.41	15,906.80	23,199.27	34,725.71
FLUJOS DE EFECTIVO	-33,925.84	17,529.43	18,705.41	12,955.60	23,199.27	43,140.21

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -33,925.84 + \frac{17,529.43}{1.06623856} + \frac{18,705.41}{1.136864667} + \frac{12,955.60}{1.212168945} + \frac{23,199.27}{1.292461271} + \frac{43,140.21}{1.378072044}$$

$$VAN = -33,925.84 + 16,440.44 + 16,453.50 + 10,687.95 + 17,949.69 + 31,304.76$$

$$VAN = -33,925.84 + 92,836.33$$

$$VAN = 58,816.36$$

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.05.03 TIR

Visto desde la perspectiva (Fernández Espinoza , 2008, pág. 132) “La TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (r), que hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos.”

TABLA 87 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Inversión Total	-33,925.84			-2,951.20		8,414.50
Excedente Operacional		17,529.43	18,705.41	15,906.80	23,199.27	34,725.71
FLUJOS DE EFECTIVO	-33,925.84	17,529.43	18,705.41	12,955.60	23,199.27	43,140.21

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -33,925.84 + \frac{17,529.43}{1.06623856} + \frac{18,705.41}{1.136864667} + \frac{12,955.60}{1.212168945} + \frac{23,199.27}{1.292461271} + \frac{43,140.21}{1.378072044}$$

$$TIR = -33,925.84 + 16,440.44 + 16,453.50 + 10,687.95 + 17,949.69 + 31,304.76$$

$$TIR = -33,925.84 + 92,836.33$$

$$TIR = 41\%$$

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

5.05.04 PRI (Período de Recuperación de la Inversión)

Explica (Mondino & Pendás, 2010, pág. 255):

El primero de estos dos métodos, más conocido como “pay-back period”, es el más elemental de los métodos de evaluación conocidos y consiste simplemente en establecer la cantidad de períodos requeridos para recuperar los fondos invertidos (los flujos de fondo negativos} en un proyecto.

TABLA 88 PERÍODO DE RECUPERACIÓN

PERIODO DE RECUPERACION					
Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-33,925.84	-33,925.84	1.00	-33,925.84	-33,925.84
1	17,529.43	-16,396.41	0.94	16,440.44	-17,485.40
2	18,705.41	2,309.00	0.88	16,453.50	-1,031.90
3	12,955.60	15,264.59	0.82	10,687.95	9,656.05
4	23,199.27	38,463.87	0.77	17,949.69	27,605.73
5	43,140.21	81,604.08	0.73	31,304.76	58,910.49
PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CONSTANTES			PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS		
	Ingresos	Inversión a Recuperar		Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	12,955.60	2,309.00	AÑO 3	17,949.69	9,656.05
1 mes	1079.63	3,388.63	1 mes	1495.81	11,151.86
2 mes	1079.63	4,468.26	2 mes	1495.81	12,647.66
3 mes	1079.63	5,547.90	3 mes	1495.81	14,143.47
4 mes	1079.63	6,627.53	4 mes	1495.81	15,639.28
5 mes	1079.63	7,707.16	5 mes	1495.81	17,135.08
6 mes	1079.63	8,786.79	6 mes	1495.81	18,630.89
7 mes	1079.63	9,866.43	7 mes	1495.81	20,126.70
8 mes	1079.63	10,946.06	8 mes	1495.81	21,622.51
9 mes	1079.63	12,025.69	9 mes	1495.81	23,118.31
10 mes	1079.63	13,105.33	10 mes	1495.81	24,614.12
11 mes	1079.63	14,184.96	11 mes	1495.81	26,109.93
12 mes	1079.63	15,264.59	12 mes	1495.81	27,605.73
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS			PRVC		

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.05.05 RBC (Relación Costo Beneficio)

Piensa (Rosales Posas R. , 2010, pág. 155) “Es aquella que relaciona la sumatoria de todos los costos actualizados del proyecto (inversión y operación) con la sumatoria de todos los beneficios actualizados que genera el proyecto durante la vida útil.”

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

TABLA 89 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

RELACIÓN COSTO BENEFICIO	
RC/B FLUJOS ACTUALIZADOS	
RC/B =	$\frac{\$115,529.91}{\$33,925.84}$
RC/B =	3.41

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.05.06 Punto de Equilibrio

Describe (Horngren , Datar , & Foster, 2007, pág. 65):

El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en la que el total de los ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. A los gerentes les interesa el punto de equilibrio porque desean evitar las pérdidas operativas. El punto de equilibrio les indica cuánta la producción deben vender para evitar una pérdida.

TABLA 90 PUNTO DE EQUILIBRIO GALLETA DE QUINUA

PUNTO DE EQUILIBRIO GALLETA DE QUINUA	
$P.E. = \frac{C F}{p - C v u}$	
Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	16,072.91
Gastos de Ventas	348.00
Gastos Financieros	284.97
TOTAL COSTOS FIJOS	16,705.88
Costo Variable unitario	0.71
Precio	1.25
$P E = \frac{C F}{p - C v u}$	
$P E = \frac{16,705.88}{1.25 - 0.71}$	
$P E = \frac{16,705.88}{0.54} = 30,722.72 \text{ u}$	
DEMOSTRACION	
VENTAS	38,401.82
(-) Costo Variable	21,695.94
(=) Margen Contribucion	16,705.88
(-) Costo Fijos	16,705.88
(=) Utilidad Operacional	-

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

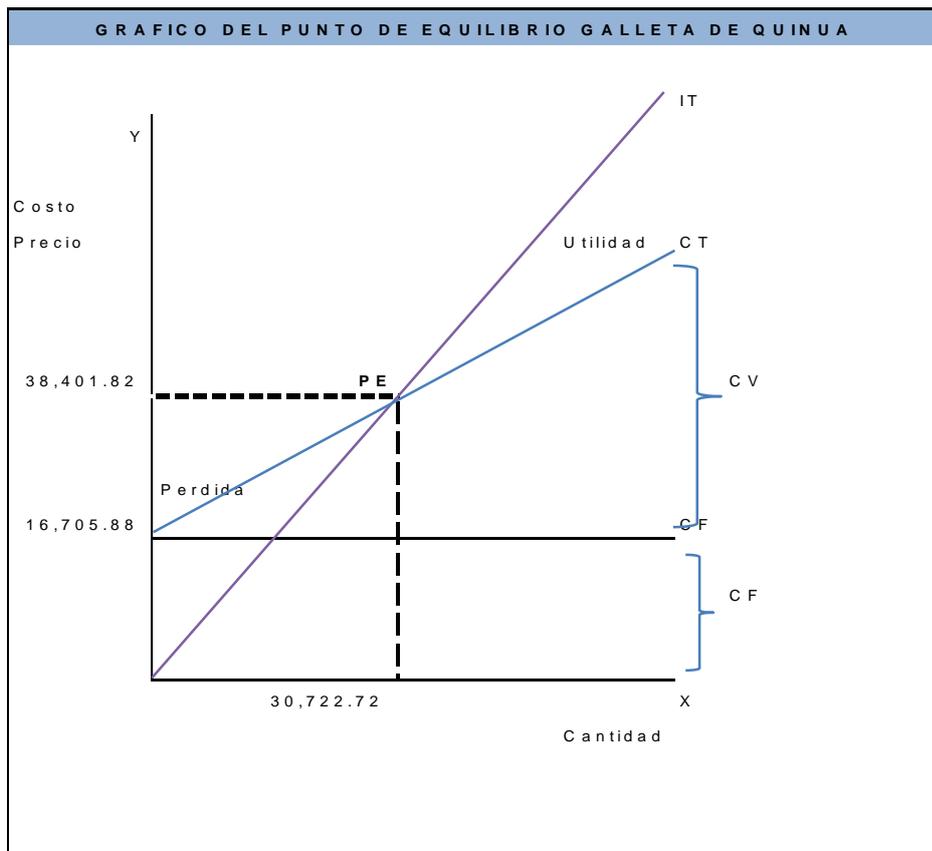


FIGURA 53 GRÁFICO PUNTO DE EQUILIBRIO GALLETA DE QUINUA

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

TABLA 91 PUNTO DE EQUILIBRIO GALLETA DE NUEZ

PUNTO DE EQUILIBRIO GALLETA DE NUEZ	
$P.E. = \frac{C F}{p - C v u}$	
Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	16,072.91
Gastos de Ventas	348.00
Gastos Financieros	284.97
TOTAL COSTOS FIJOS	16,705.88
Costo Variable unitario	0.98
Precio	1.50
$P E = \frac{C F}{p - C v u}$	
$P E = \frac{16,705.88}{1.50 - 0.98}$	
$P E = \frac{16,705.88}{0.52} = 32,161.42 \text{ u}$	
DEMOSTRACION	
VENTAS	48,226.40
(-) Costo Variable	31,520.52
(=) Margen Contribucion	16,705.88
(-) Costo Fijos	16,705.88
(=) Utilidad Operacional	-

Fuente: Investigación Propia
Investigado por: Johanna Minga

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

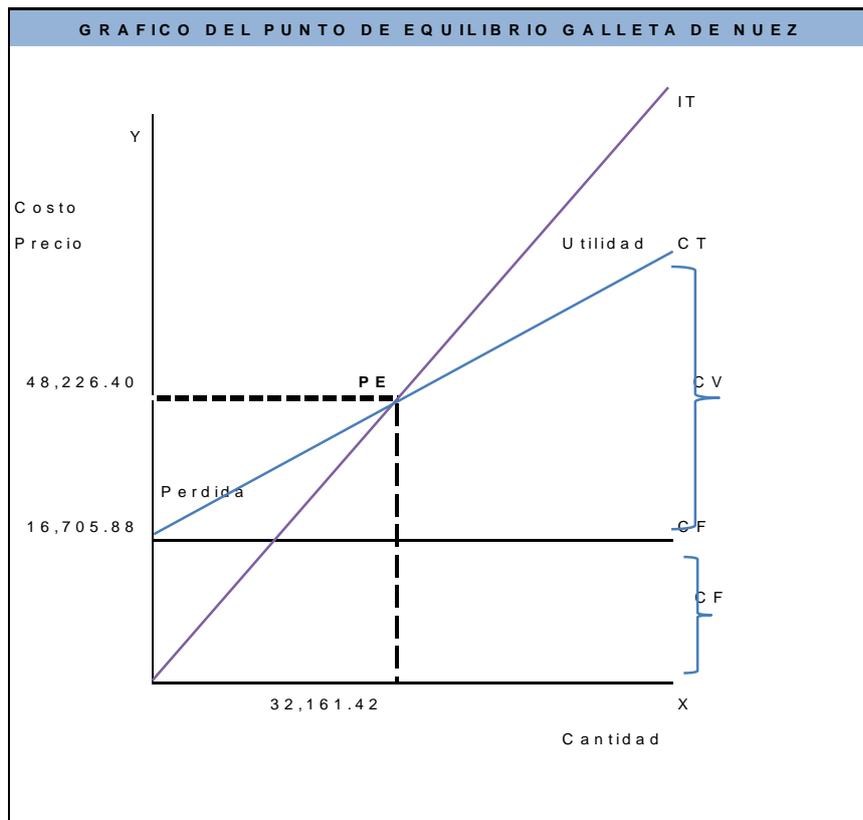


FIGURA 54 GRÁFICO PUNTO DE EQUILIBRIO GALLETA DE NUEZ

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.05.07 Análisis de Índices Financieros

Expresa (Valbuena Álvarez, 2000, pág. 139):

La utilización de razones o índices nos ayuda a interpretar la información que aparece en el balance general y en el estado de resultados; estos índices nos permiten evaluar rápidamente la posición de una empresa mediante la observación de la relación entre los renglones más importantes de sus estados financieros, así como de la comparación de los resultados de la unidad económica con los obtenidos por otras de la competencia.

5.05.07.01 Rendimiento sobre capital (ROE)

Determina (Mayes & Shank , 2010, pág. 116)

El rendimiento sobre capital contable (ROE por sus siglas en inglés: return on equity), es importante para administradores e inversionistas. Es frecuente que la efectividad de los administradores se mida por cambios en el ROE con el tiempo, y su compensación puede estar ligada a metas basadas en el ROE.

TABLA 92 RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL (ROE)

ANÁLISIS DE INDICADORES	
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL ROE	
R.O.E =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$
R.O.E =	$\frac{5,922.14}{16,962.92}$
R.O.E =	0.35

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.05.07.02 Rendimiento sobre activos (ROA)

Entiende (Gitman , 2003, pág. 59):

El rendimiento sobre activos (RSA o ROA, por sus siglas en inglés) también conocido como rendimiento sobre la inversión (RSI, o ROI, por sus siglas en inglés), mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto sea el rendimiento de los activos, mejor.

TABLA 93 RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS (ROA)

ANÁLISIS DE INDICADORES	
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS ROA	
R.O.A.	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
R.O.A.	= $\frac{5,922.14}{25,927.85}$
R.O.A.	= 0.23

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.05.07.03 Índice de liquidez

Según (Barajas Nova, 2008, pág. 86)“Los índices de liquidez son utilizados por los analistas de la compañía para establecer con algún grado de certidumbre si la empresa puede cumplir con sus obligaciones en la fecha de vencimiento.”

TABLA 94 ÍNDICE DE LIQUIDEZ

ÍNDICE DE LIQUIDEZ	
ACTIVO CORRIENTE	<hr/>
PASIVO CORRIENTE	
	<hr/>
	\$ 7,997.99
	\$ 16,962.92
	47%

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

5.05.07.04 Índice de Endeudamiento

Agrega (Barajas Nova, 2008, pág. 87) "El índice de endeudamiento mide la contribución de los acreedores con relación a la contribución de los propietarios para financiar los activos de la compañía."

TABLA 95 ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	
TOTAL PASIVO	
<hr/>	
TOTAL ACTIVO	
	\$ 16,962.92
	<hr/>
	\$ 25,927.85
	65 %

Fuente: Investigación Propia

Investigado por: Johanna Minga

CAPÍTULO VI

6. Análisis de Impactos

6.01 Impacto Ambiental

La realización del proyecto no genera contaminación ambiental, debido a que el proceso de producción no contamina el aire, el agua ni al suelo así como no destruye al ecosistema, para la elaboración de las galletas no se utiliza equipos y maquinarias que generan contaminación auditiva ni ambiental, además el desperdicio de las cascaras de huevo que se utiliza para la preparación de las galletas se reutilizará como abono, por esto la producción del producto no origina gases tóxicos ni expele químicos contaminantes.

Se aplicará reglamentos para la utilización racional de los recursos tanto del agua potable como de la energía eléctrica. La gestión ambiental que se llevará a cabo dentro de la organización estimulará al reciclaje de los desperdicios, tanto en los departamentos administrativos como en el de producción.

El impacto ambiental que genera la implementación de un proyecto hoy en día es un tema muy importante que se discute para evaluar los beneficios o peligros que genere a la comunidad en el desarrollo de sus procesos.

6.02 Impacto Económico

La creación de la empresa impulsará al crecimiento económico del sector de la galletería ya que este está en expansión en nuestro país. La innovación que ahora se maneja en los procesos panificadores ayudan a que los productos horneados incrementen su presencia en el mercado ecuatoriano, además el costo de las materias primas para elaborar las galletas es accesible, esto brinda una excelente alternativa para contribuir al desarrollo económico del sector y a nivel nacional.

El impacto económico de un proyecto se evalúa de acuerdo a los beneficios financieros que este genere para los beneficiarios e inversionistas que intervienen en la realización y ejecución del proyecto, por lo cual permite dinamizar la economía local de las familias del sector, ya que con el aporte de nuevas fuentes de empleo se genera mayor ingreso en los hogares, y estos adquieren mayor poder adquisitivo y con esto se contribuye al desarrollo de la economía del sector.

6.03 Impacto Productivo

La empresa “Nut&Quinoa Delicias” contribuirá a la matriz productiva gracias al desarrollo de emprendimientos con innovación que posee el producto, también promueve a mejorar la calidad de vida de la población, ya que genera fuentes de empleo dignas, impulsa a la utilización de materias primas nacionales y fomenta el crecimiento de la industria nacional.

El producto se realizará de manera artesanal y sin utilización de preservantes lo que genera un impacto positivo en la población, por lo que contribuye al

desarrollo del sector artesanal y de productos horneados, además de aportar a la población con un producto saludable y nutricional.

6.04 Impacto Social

La intervención del proyecto en la comunidad conlleva a brindar efectos positivos a la misma, contribuirá a mejorar la calidad de vida de las personas por medio de los altos nutrientes que posee la quinua y la nuez, ya que el consumo del producto conlleva a contrarrestar enfermedades y gracias a su grado nutricional aporta a una dieta sana, el producto es una gran alternativa para promover el consumo de alimentos saludables y disminuir las cantidades de comida chatarra en nuestra dieta.

Además, la aplicación del proyecto mejora el nivel de vida de la población a través de la generación de fuentes de empleo y con esto se contribuirá al bienestar de las personas generándoles conciencia sobre una alimentación adecuada y nutritiva.

El impacto que tendrá este proyecto a nivel social impulsará al crecimiento de nuevos emprendimientos con innovación y se fomentará la utilización de materias primas y mano de obra nacional, esto aporta a un crecimiento económico debido al aumento de ingresos y empleos en el sector, ya que toda la población del sector de Cotacollao se ve beneficiado con la constitución de la empresa.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- Invertir en la empresa que se dedica a la elaboración y comercialización de galletas artesanales a base de quinua y nuez, es muy conveniente ya que presenta una rentabilidad económica aceptable con un Valor Actual Neto (VAN) de USD 38.816,36 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 41%.
- La ejecución del presente proyecto, elaboración y comercialización de galletas de quinua y nuez personalizadas, es una propuesta factible tanto desde el punto de vista técnico como financiero, ya que la aceptación del producto es alta.
- El estudio de mercado mostró una aceptación del producto del 86% por parte de los consumidores, esto se da por el nivel nutritivo que presentan las galletas y su contribución a una dieta saludable, por esto el producto es de gusto y preferencia del consumidor.
- La adquisición de las materias primas es de fácil acceso por lo que los costos de transporte del mismo son bajos, por lo tanto, se puede mantener un precio estable del producto hasta el consumidor final.

- Los precios por cada paquete de galleta de 100 gramos de quinua y nuez que los consumidores están dispuestos a pagar garantiza la factibilidad del proyecto y contribuye a que se satisfagan las necesidades del cliente y al mismo tiempo estar a la altura de las exigencias del mercado.
- La empresa “Nut&Quinua Delicias” estará ubicada en el sector norte de la ciudad de Quito, en el sector de Cotocollao, que reúne todas las condiciones necesarias para un adecuado funcionamiento del proyecto, además de la cercanía que se tiene con los clientes, la disponibilidad de las materias primas, insumos, servicios básicos, entre otros.

7.02 Recomendaciones

- Es recomendable consumir las galletas de quinua y nuez, por su gran aporte nutricional que brinda a una dieta diaria, además de sus beneficios a largo plazo que ayudan a combatir y contrarrestar enfermedades.
- Crear y mantener alianzas estratégicas con proveedores e intermediarios con la finalidad de reducir costos de producción y de esta manera lograr neutralizar posibles competidores.
- Es importante ayudar a que los consumidores tengan una cultura nutricional gracias a los beneficios que proporciona el producto y con esto incrementar el consumo de alimentos saludables a nivel nacional.
- Se debe promover este tipo de emprendimientos, ya que se pueden convertir en grandes oportunidades de negocios, y así contribuir al desarrollo económico del país mediante la generación de plazas de empleo y mejorando la calidad de vida de la población.

- Se necesita estimular el financiamiento para proyectos de pequeñas y medianas empresas mediante bajas tasas de interés y con meses de gracia, con esto se impulsa a la economía local y nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A., Gorfinkiel, D., Gudyans, E., & Lapitz, R. (2005). *El otro riesgo país*. Quito: Ediciones Abya-Yala.
- Aramburu , N., & Rivera , O. (2010). *Organizacion de empresas*. San Sebastian: Universidad de Deusto. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=jKuNuxFZU7YC&printsec=frontcover&dq=organizacion&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Arieta, E. (2011). *Economia*. Barcelona: Bubok.
- Barajas Nova, A. (2008). *Finanzas para no Financistas* (Cuarta ed.). Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Bernal Torres, C. (2006). *Metodología de la investigación*. Mexico: Pearson. Recuperado el 05 de Febrero de 2017
- Billene, R. A. (2005). *Análisis de costos*. Argentina: Ediciones jurídicas cuyo.
- Buján, C. (29 de octubre de 2014). *Los gastos financieros: qué son y cómo se deducen*. Obtenido de <https://blog.anfix.com/los-gastos-financieros-que-son-y-como-se-deducen/>
- CASTRO, J. N. (2010). *INVESTIGACION INTEGRAL DE MERCADOS*. COLOMBIA: MCGRAW-HILL.
- Chavarría , J., & Roldán, M. (2010). *Auditoría Forense*. Costa Rica : Universidad Estatal a Distancia.
- David, F. R. (2003). *Conceptos de Administración Estrategica*. Mexico : PEARSON EDUCACION. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=kpj-H4TukDQC&pg=PA101&dq=productos+sustitutos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjlp2an9vSAhUBSiYKHZ72BuIQ6AEIKTAD#v=onepage&q=productos%20sustitutos&f=false>
- Diez Vial, I., De Castro, G., & Montoro Sanchez, M. (2014). *Economía de la empresa*. España: Ediciones Nobel. Recuperado el 06 de Marzo de 2017
- Erossa Martín, V. (2004). *Proyectos de inversión en ingeniería*. México, D.F.: Limusa S.A de C.V.Grupo Noriega Editores.
- Fabara, F. (2006). *Terminología utilizada en economía, finanzas y otras ciencias afines*. Quito: Servicios Gráficos Abigaíl.

- Fernández Espinoza , S. (2008). *Los proyectos de inversión* (Primera ed.). Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- Gitman , L. (2003). *Principios de Administración Financiera* (Décima ed.). México : Pearson Educación .
- Guzmán Castro , F. (2010). *Introducción a la Ingeniería Económica*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Guzmán Vásquez, A., Guzmán Vásquez , D., & Romero Cifuentes, T. (2005). *Contabilidad Financiera*. Colombia: Universidad del rosario.
- Herrera, J. A. (2013). *Evaluacion de Proyectos Construccion*. Republica Dominicana: Copyright.
- Horngren , C., Datar , S., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación.
- I.E.S.S. (s.f.). *INSTITUTO ECUATOARINO DE SEGURIDAD SOCIAL* . Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/>
- ILPES. (2006). *Guía para la presentación de proyecto*. Mexico: Siglo veintiuno editores.
- INEC. (MARZO de 2016). *ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO*. Recuperado el 10 de DICIEMBRE de 2016, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- Jagdich C., A., & Lardner, R. (2002). *Matemáticas aplicadas a la administración y economía*. México: Pearson Educación.
- James C. Van Horne y John M. Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Admnistración Financiera*. Mexico : PEARSON EDUCACIÓN .
- James C. Van Horne y John M. Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Admnistración Financiera*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016
- Jiménez Boulanger , F., Espinoza Gutiérrez , C. L., & Fonseca Retana , L. (2008). *Ingeniería Económica*. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- JNDA. (s.f.). *JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO* . Obtenido de <http://registro.artesanos.gob.ec/registro>

- Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de Inversión*. Madrid: Perason Educación. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016
- López Belbeze, M. (2008). *Dirección comercial: guía de estudio* (Primera ed.). (S. d. Barcelona, Ed.) España: UNIVERSITAT AUTONOMA DE BARCELONA. Recuperado el 03 de Marzo de 2017
- López López, M. D. (2010). *Fundamentos de Economía, Empresa, Derecho, Administración y Metodología de la Investigación Aplicada a la RSC*. España: Gesbíblo. Recuperado el 15 de Enero de 2017 , de https://books.google.com.ec/books?id=AEoxLiB9OZcC&pg=PA233&dq=concepto+de+entorno+empresarial&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=concepto%20de%20entorno%20empresarial&f=false
- Malagón Londoño , G., Galán Morera, R., & Pontón Laverde, G. (2006). *Garantía de Calidad en Salud* (Segunda ed.). Bogotá: Médica Internacional.
- Marcic, R. L. (s.f.). *Introducción a la administración* .
- Mayes , T., & Shank , T. (2010). *Análisis Financiero con Microsoft Excel* (Quinta ed.). Estados Unidos : South-Western Cengage Learning .
- Mendoza Roca , C., & Ortiz Tovar, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Mesonero, M., & Alcaide, J. (2012). *Marketing Industrial*. Madrid: Esic. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016
- Miranda Miranda, J. (2005). *Gestión de proyectos evaluación financiera, economica social ambiental* (Quinta ed.). Bogota: MM. Recuperado el 04 de Marzo de 2017
- Mondino, D., & Pendás, E. (2010). *Finanzas para Empresas Competitivas* (Segunda ed.). Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Montenegro, E. N. (mayo de 2001). *Fundapymes*. Obtenido de Diferencia entre Gasto Administrativo y Gasto Financiero: <http://www.fundapymes.com/cuales-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>
- Monteros.E.MBA, I. E. (2010). *Manual de Gestión Microempresarial*. Universitaria.
- Munch, L. (2010). *Administración Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativos*. Naucalpan de Juárez: Pearson.

- Municipio del D.M.Q . (s.f.). *Municipio del Distrito Metropolitano de Quito*.
Obtenido de <http://www.quito.gob.ec/>
- Nakasone, G. T. (2005). *Análisis de los Estados Financieros para la toma de decisiones*. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ortiz, O. L. (2001). *El Dinero: La teoría, la política y las instituciones*.
- Palacios Gomero , H. (2008). *Fundamentos técnicos de la matemática financiera*.
Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Porto, J. P. (2012). *Capital de trabajo*. Obtenido de <http://definicion.de/capital-de-trabajo/>
- PRO ECUADOR . (2013). *Alimentos frescos y procesados* . Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector1-6/>
- Ramírez Kuri, P., & Aguilar, M. A. (2006). *Pensar y Habitar la Ciudad*. España: Anthropol. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016, de https://books.google.com.ec/books?id=TPcZZmB-i_OC&pg=PA181&dq=libro+de+analisis+situacional&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=libro%20de%20analisis%20situacional&f=false
- Ramírez, J. S. (2005). *Estudio practico de los principios de contabilidad basicos*. México: ISEF empresa lider. Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=2aEHZoEFL4C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- RAMOS, A. M. (s.f.). *ESTADO DE FUENTES Y USO DE FONDOS*. Obtenido de <https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/08/sena-estado-de-fuentes-y-usos.pdf>
- Rebeco, J. d. (2007). *Macroeconomía Teoría y Políticas*. México : Pearson Educación .
- Reyes Ramos, O. (2013). *Nuevas Tendencias en el Negocio Electrónico*. Bloomington: Palibrio. Recuperado el 03 de Marzo de 2017
- Robbins, S. P. (2005). *Administracion*. Naucalpan de Juarez: Pearson.
- Rodríguez, S. H. (2008). *Administración Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. México: McGraw-Hill. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016

- Rojas, S. (21 de octubre de 2009). *Análisis de la demana*. Obtenido de <http://buendato.com/profiles/blogs/analisis-de-la-demanda>
- Rosales Posas , R. (2010). *La Formulación y Evaluación de Proyectos* (Primera ed.). Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Rosales Posas, R. (2007). *Formulación Y la Evaluación de Proyectos*. San José: EUNEID. Recuperado el 06 de Marzo de 2017
- S. R., & M. C. (2005). *Administración* (Octava ed.). Mexico: Pearson Educación. Recuperado el 26 de Noviembre de 2016, de https://books.google.com.ec/books?id=oVHIFmFi_ToC&pg=PA64&dq=AMBIENTE+EXTERNO&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9ppjNuMfQAhUHLSYKHZriBE8Q6AEIGTAA#v=onepage&q=AMBIENTE%20EXTERNO&f=false
- Saenz, A. C. (2010). *Principios de Mercadeo*. Bogota: Ecoe Ediciones. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016
- Sallenave, J. (2002). *La Gerencia Integral ¡No le tema a la competencia, témale a la incompetencia!* (Décima novena ed.). Bogotá: Norma.
- Sapag Chain , N., Sapag Chain, R., & Sapag P , J. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Sexta Edición ed.). México: Mc Graw Hill.
- SENPLADES. (2013). Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-3.-mejorar-la-calidad-de-vida-de-la-poblacion>
- SRI. (s.f.). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- V., G. G. (s.f.). *Estudio de mercado y comercialización*. Bogota: Centro interamericano de desarrollo rural y reforma agraria . Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=eR8OAQAIAAJ&pg=PA9&dq=estudio+de+mercado+demand+proyectada&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi9hqekpNvSAhVHMSYKHfU4AvQQ6AEIGDAA#v=onepage&q=estudio%20de%20mercado%20demanda%20proyectada&f=false>
- Valbuena Álvarez, R. (2000). *La Evaluación del Proyecto en la Decisión del Empresario* (Primera ed.). México : Facultad de Economía, UNAM .
- Vargas Sánchez, G. (2006). *Introducción a la Teoría Económica un Enfoque Latinoamericano*. México: Perarson Educación. Recuperado el 06 de Marzo de 2017

Villegas, C. F. (2001). *Contabilidad de costos Enfoque gerencial y de gestion.*
Bogota: Pearson Educacion de Mexico .

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME
DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS
ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE
COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

ANEXOS

Anexo 1

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 1801697937001

APELLIDOS Y NOMBRES: MURÓZ ZAPATA NORMA IRALDA

NOMBRE COMERCIAL: HARPET'S

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **SUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 13/03/1960 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 03/08/2012

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 13/03/2003 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCIÓN: 13/03/2003 **FEC. RENICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ACTIVIDADES DE CONFECCION DE ROPA Y CALZADO INDUSTRIAL

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: CALDERON (CARAPUNGO) Calle: 23 DE ABRIL Número: 500 Referencia: JUNTO A IMPORTADORA HILAND Telefono: 022525008

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de relación, y no podrán asignarse al Régimen Simplificado (RISD).

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 003 **ABIERTOS:** 1

JURISDICCION: REGIONAL NORTE PICHINCHA **CERRADOS:** 2

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE **SERVICIO DE CONTAS INTERNAS**

Usuario: DCEV04008 Lugar de emisión: QUITOPAEZ/02-37 Y Fecha y hora: 03/08/2012 11:35:01

Página 1 de 2

SRI.gob.ec

Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Anexo 2

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN PROVINCIAL DE SALUD DE PICHINCHA
VIGILANCIA SANITARIA PROVINCIAL

Nº 030277 **PERMISO DE FUNCIONAMIENTO** 266703
AÑO 2010

Código del establecimiento: 15459
Nombre o razón social del establecimiento: REYPROPAPEL RECICLAR CIA. LTDA.
Nombre del propietario o representante legal: HERMIDA GARCIA MARCO VINICIO
Nº RUC del establecimiento: 1791346157001 N.º C.C. del propietario del establecimiento: 0600927669
Ubicación del establecimiento: QUITO CARCELEN SECTOR DOS
JOSE ANDRADE OE1-24 Y VICENTE DUQUE

Tipo del establecimiento: INDUSTRIAS QUE ELIMINEN RESIDUOS POR ALCANTARILLADO PUBLICO
Categoría: PEQUENA INDUSTRIA
Actividad (es): RECICLAJE DE PAPEL Y CARTON
Orden de pago N°: 17081545910 Valor: \$ 57.60
Fecha de Expedición: 22/06/2010 Fecha de Vencimiento: 31 / 12 / 31/12/2010

Director Provincial de Salud: *[Signature]* DRA. MALLA AYABACA
Coordinador de Vigilancia Sanitaria Provincial: *[Signature]* DR. EDGAR VERRAZA

Nota: Las condiciones bajo las cuales fue autorizado el funcionamiento son verificables en cualquier momento.

Fuente: <http://www.salud.gob.ec/>

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Anexo 3

 <p>CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO</p>	<p>DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO RUC. 172324534001</p> <p>PERMISO DE FUNCIONAMIENTO</p>
<p>QUITO-ECUADOR</p>	
<p>QUITO, 28 de noviembre de 2013</p>	<p>NOMBRE DEL LOCAL : "KEYNA "</p>
<p>SEÑORITA</p>	<p>REPRESENTANT LEGAL : Nathaly Pereira</p>
<p>Nathaly Pereira</p>	<p>DIRECCION : VOZANDES N39-130 Y AV. AMÉRICA</p>
<p>GERENTE GENERAL</p>	<p>ACTIVIDAD : ELABORACIÓN Y VENTA DE PRENDAS DE VESTIR</p>
<p>EMPRESA "KEYNA Cía.Ltda "</p>	
<p>PRESENTE</p>	<p>El CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, en atención a la solicitud presentada y mediante la inspección n° 001 con fecha realizada por el inspector Cristian Sandoval, considerando que el establecimiento, cumple disposiciones y normativas del art. 35 de la ley de defensa contra incendios, del permiso de funcionamiento valido por el año.</p>
<p>DE MI CONSIDERACION:</p>	<p>QUITO A 16 DE DICIEMBRE DEL 2013</p>
<p>Una vez revisada las instalaciones de su Empresa "KEYNA Cía. Ltda. " <i>Compañía Limitada</i> ubicada en la calle VOZANDES N39-130 Y AV. AMÉRICA, la cual se dedicara a la elaboración y venta de prendas de vestir para hombre y mujer, le damos a conocer que su solicitud del 22 de noviembre de 2013 ha sido aceptada, por lo tanto puede iniciar sus funciones sin dificultad.</p>	
<p>Esperando que tenga éxito en sus futuras labores les deseamos lo mejor.</p>	
<p>ATENTAMENTE</p>	 
<p>Ing. CARLOS ZULCA</p>	<p>GESTION DE REGISTRO CB.DMQ SECRETARIA DMQ</p>
<p>PRESIDENTE DEL CUERPO DE BOMBEROS DE QUITO</p>	

Fuente: <https://www.bomberosquito.gob.ec/>

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Anexo 4

Nº 074568



REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
"LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ"

Solicitud No. IAN-460-05-2012

CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO No. 14557INHQN0612
INSCRIPCIÓN DE ALIMENTO PROCESADO NACIONAL

La Autoridad Sanitaria Nacional a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" certifica que el :

Producto denominado:	SIROPE DE PENCO
Marca:	MISHKY HUARMY
Elaborado por:	MISHKY HUARMY
Lugar de origen del fabricante:	CANGAHUA, CAYAMBE, PICHINCHA - ECUADOR
Solicitante:	MISHKY HUARMY
Tipo de alimento:	AZÚCARES Y DERIVADOS INCLUYE MIELES
Envase:	Interno: Frasco de vidrio y tapa twist off de hojalata. Externo: N/A
Contenido:	125ml, 245ml, 500ml
Tiempo máximo de consumo:	1 año
Forma de conservación:	Mantener en Lugar Fresco y Seco
Composición declarada:	
Ingredientes: Savia de penco (chaguarmishky) 100%. Total 100%.	

Ciudad y fecha de emisión: QUITO, 21/06/2012
Vigencia hasta: 21/06/2017

(F) DIRECTOR(A) DEL I.N.H.M.T. "I.I.P."
REGIONAL NORTE

3/4

Fuente: <http://www.salud.gob.ec/>

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Anexo 5

Definir Parámetros

Titulo de la Tabla:

Variables a incluir:

- CODIGO DE LA PROVINCIA
- RESULTADO DE ENTREVISTA
- SEXO
- CALIFICACION ARTESANAL**
- TENENCIA LOCAL
- TIPO ESTABLECIMIENTO
- TIENE RUC
- ACTIVIDAD PRINCIPAL
- PRINCIPAL CLIENTE LOCAL
- PRINCIPAL CLIENTE PROVINCIAL

Nivel de Salida: PROVIN

Area Geográfica: Toda la base

Filtro: (Ninguno)

Formato de Salida: Mapa

Fuente: <http://registro.artesanos.gob.ec/registro>

Anexo 6 Impresora tinta comestible

U\$S 300⁰⁰

Finaliza en 2 d 19 h

EPSON WF2630 SISTEMA DE TINTA CONTINUA COMESTIBLE \$300

CANON MG5720 SISTEMA DE TINTA CONTINUA COMESTIBLE \$330

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Cantidad: 1

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Anexo 7 Equipo de computación



U\$S 451⁰⁰

 Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Guayaquil, Guayas
[Más información](#)

¡Único disponible!

[Comprar](#)  

Anexo 8 Mesón para amasar



U\$S 180⁰⁰

 Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Cuenca, Azuay
[Más información](#)

¡Único disponible!

[Comprar](#)  

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017

Anexo 9 Horno 2 pisos



U\$S 950⁰⁰

 Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

¡Único disponible!

[Comprar](#)  

Anexo 10 Mini Van



U\$S 6.300

2002 | 160000 Km
Pichincha (Quito) - Quito

Anunciante: Renato
[Ver teléfono](#) |  todo el día

Escribe tu consulta

[Consultar](#)  

APORTAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ALIMENTICIO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PYME DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS ARTESANALES PARA TODO EVENTO Y OCASIÓN EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO SECTOR NORTE DEL D.M.Q, 2017