



**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE PRODUCCIÓN**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA  
PRODUCTORA DE PANELA MOLIDA O EN POLVO DE JUGO DE CAÑA,  
UBICADA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA PARROQUIA DE NANEGAL AÑO**

**2018.**

**Trabajo de Titulación previo la obtención del título de Tecnólogo en Administración  
Industrial y de la Producción**

**AUTOR: Vaca Bahamontes Edwin Vinicio**

**TUTOR: Ing. Jonathan Pacheco**

**Quito, 2018**

## ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Quito, 21 de diciembre del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación de las Sr. (Srta.) **Vaca Bahamontes Edwin Vinicio**, de la carrera de Administración Industrial y de la Producción, cuyo tema de investigación fue: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE PANELA MOLIDA O EN POLVO DE JUGO DE CAÑA UBICADA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA PARROQUIA DE NANEGAL DEL AÑO 2018**, una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



Ing. Jonathan Pacheco  
**Tutor de Proyectos**



Ing. Fausto Soria  
**Lector de Proyectos**



Ing. Carla Guerra

**Delegada Unidad de Titulación**



DIRECCIÓN DE CARRERA

Adm. Bancaria y Producción  
Ing. Christian Guerrero

**Director de Carrera**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

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



---

Edwin Vinicio Vaca Bahamontes

C.C: 1722766928

## LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Edwin Vinicio Vaca Bahamontes** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1722766928 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: “La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: **“Apoyar al sector manufacturero a través de un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de panela molida o en polvo de jugo de caña, ubicada en la provincia de pichincha parroquia de Nanegal año 2018.** facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

**FIRMA:**



**NOMBRE:** Edwin Vinicio Vaca Bahamontes

**CEDULA:** 172276692-8

**Quito, Octubre del 2018**

## AGRADECIMIENTO

“En primer lugar a Dios por regalarme la vida, salud e inteligencia y poder utilizarlo para mi bien estar y el de mi familia”.

“A mi madre por el apoyo incondicional y la motivación que me inculcaba para poder seguir con mis estudios y culminarlos por creer en mí en mi dedicación y el esfuerzo para crecer como persona y profesional”.

De manera muy especial al Instituto Tecnológico Superior Cordillera por permitirme ser parte de su familia el prepararme como persona y profesional y el adquirir conocimientos para la elaboración de proyectos y de mi proyecto (PRODUCTOS DEL MONTE) y así culminar siendo un tecnólogo.

## DEDICATORIA

Este triunfo se lo dedico a Dios por brindarme la fuerza, inteligencia y perseverancia para poder culminar una meta más en mi vida por que sin él no hubiera sido posible lograrlo.

A mi madre por su apoyo incondicional y el saber guiarme, por estar ahí en los momentos más difíciles y a mi familia por esperar con ansias que culmine una meta más en mi vida.

A mis profesores por formarme tanto profesionalmente y como persona y a mis compañeros de clases siendo una ayuda incondicional para alcanzar nuestras metas que es ser profesionales y buenas personas.

## ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	i
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xx
RESUMEN EJECUTIVO .....	xxi
ABSTRACT.....	xxii
CAPITULO I.....	1
1. Introducción .....	1
1.01 Justificación.....	2
1.02 Antecedentes .....	2
CAPITULO II .....	5
2. Análisis situacional .....	5
2.01. Factor Económico .....	6
2.01.01.02. PIB (Producto Interno Bruto).....	7
2.01.01.02.01. Producto Interno Bruto Sectorial .....	9

2.01.01.04. Riesgo País .....	11
2.01.01.05. Tasa de Interés.....	12
2.01.02. Factor Social.....	15
2.01.02.01. Crecimiento Poblacional .....	15
2.01.03. Factor Legal .....	18
2.01.04. Factor Tecnológico.....	20
2.02. Entorno Local.....	20
2.02.01. Clientes.....	21
2.02.02. Proveedores .....	21
2.02.03. Competidores .....	22
2.02. Análisis Interna (FODA).....	23
2.04.02. Visión .....	26
2.04.03. Objetivos .....	27
2.04.03.01. Objetivo General .....	28
2.04.03.02. Objetivos Específicos.....	28
2.04.04. Principios y Valores .....	28
2.04.05. Gestión Administrativa .....	29
2.04.05.01. Planeación .....	29
2.04.05.02 Organización .....	30
2.04.05.02.01 Organigrama Estructural .....	30

---

2.04.05.02.02. Dirección .....	33
2.04.06. Gestión Operativa.....	34
2.04.07. Gestión Comercial.....	34
2.04.07.01. Producto .....	34
2.04.07.03. Plaza .....	35
2.04.07.04. Promoción .....	36
CAPITULO III.....	38
3. Estudio de Mercado.....	38
3.01. Análisis del Consumidor .....	38
3.01.01. Determinación del Tamaño y Muestra.....	38
3.01.01.01. Población.....	39
3.01.01.02. Muestra.....	39
3.01.02. Técnicas de Obtención de la Información.....	41
3.01.03. Análisis de la Información .....	44
3.02. Oferta.....	56
3.02.01. Oferta Histórica.....	56
3.02.02. Oferta Actual.....	56
3.02.03. Oferta Proyectada.....	57
3.03. Demanda .....	58
3.03.01. Demanda Histórica.....	58

3.03.02. Demanda Actual.....	59
3.03.03. Demanda Proyectada.....	59
3.04. Balance Oferta - Demanda.....	60
3.04.01. Balance Actual .....	61
3.04.02. Balance Proyectado.....	61
4.01 Tamaño del Proyecto.....	62
4.01.02. Capacidad Óptima.....	66
4.02 Localización .....	67
4.02.02 Micro Localización .....	68
4.02.03 Localización Óptima .....	69
4.03 Ingeniería del Proyecto .....	69
4.03.01. Definición de Producto o Servicios.....	69
4.03.02. Distribución de la Planta .....	70
4.03.02.01 Buenas Prácticas de Manufactura .....	71
4.03.02.01. Código de Cercanía.....	72
4.03.02.02. Razones de Cercanía .....	72
4.03.02.03. Matriz Triangular .....	72
4.03.03 Proceso Productivo .....	72
4.03.03.01 Flujograma de Procesos de Producción .....	73
4.03.04 Maquinaria .....	76

4.03.04. Equipos.....	79
CAPÍTULO V .....	81
5. Estudio Financiero .....	81
5.01 Ingresos .....	81
5.01.02 Ingresos no Operacionales .....	83
5.02 Costos.....	83
5.02.01 Costos Directos .....	83
5.02.02 Costos Indirectos.....	84
5.02.03. Gasto Administrativo .....	85
5.02.04. Gasto de Venta .....	85
5.02.05. Gasto Financiero .....	86
5.02.06 Costos Fijos.....	87
5.02.07. Costo Variable.....	87
5.03.01 Inversión Fija .....	88
5.03.02. Activos Fijos .....	89
5.03.03 Activos Nominales .....	89
5.03.04 Capital de Trabajo .....	90
5.03.06. Amortización del Financiamiento .....	93
5.03.08 Estado de Situación Inicial.....	94
5.03.09. Estado de Resultados Proyectado.....	96

5.03.10 Flujo de Caja .....	98
5.04. Evaluación Financiera .....	99
5.04.01. Tasa de Descuento .....	99
5.04.02. Valor Actual Neto (VAN) .....	100
5.04.03. Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	101
5.04.04. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) .....	101
5.04.05. Relación Costo Beneficio (RBC) .....	103
5.04.06. Punto de Equilibrio .....	103
5.04.07. Análisis de Indicadores Financieros .....	105
5.04.07.02. Rentabilidad sobre Activos (ROA) .....	106
5.04.07.03. Rentabilidad sobre la Inversión (ROI) .....	107
CAPITULO VI .....	108
6. Análisis de Impactos .....	108
6.02. Impacto Económico .....	110
6.03 Impacto Productivo .....	110
6.04. Impacto Social .....	111
CAPITULO VII .....	112
7. Conclusiones y Recomendaciones .....	112
7.07 Conclusiones .....	112
7.02. Recomendaciones .....	113

---

BIBLIOGRAFÍA .....	114
ANEXOS .....	123

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Inflación .....	7
<b>Tabla 2:</b> PIB Por Sectores .....	9
<b>Tabla 3:</b> Tasa de Interés. ....	13
<b>Tabla 4:</b> Tasa de Interés Pasiva.....	14
<b>Tabla 5:</b> Población Noroeste de Quito .....	15
<b>Tabla 6:</b> Proveedores.....	21
<b>Tabla 7:</b> Competidores .....	22
<b>Tabla 8:</b> Fortalezas .....	23
<b>Tabla 9:</b> Oportunidades.....	23
<b>Tabla 10:</b> Principios .....	25
<b>Tabla 11:</b> Definir la Misión.....	25
<b>Tabla 12:</b> Formulación de la Visión.....	26
<b>Tabla 13:</b> Definir la Visión .....	27
<b>Tabla 14:</b> Requisitos y Perfil (Administrados) .....	31
<b>Tabla 15:</b> Requisitos y Perfil (supervisor) .....	32
<b>Tabla 16:</b> Requisitos y perfil (operadores).....	32

<b>Tabla 17:</b> Población .....	39
<b>Tabla 18:</b> Género.....	44
<b>Tabla 19:</b> Edad .....	44
<b>Tabla 20:</b> Pregunta #1 .....	46
<b>Tabla 21:</b> Pregunta # 2 .....	47
<b>Tabla 22:</b> Pregunta #3 .....	48
<b>Tabla 23:</b> Pregunta #4 .....	49
<b>Tabla 24:</b> Pregunta 5 .....	50
<b>Tabla 25:</b> Pregunta 6 .....	51
<b>Tabla 26:</b> Pregunta 7 .....	52
<b>Tabla 27:</b> Pregunta 8 .....	53
<b>Tabla 28:</b> Pregunta 9 .....	54
<b>Tabla 29:</b> Pregunta 10 .....	55
<b>Tabla 30:</b> Oferta Histórica .....	56
<b>Tabla 31:</b> Oferta Actual.....	57
<b>Tabla 32:</b> Oferta Proyectada .....	57
<b>Tabla 33:</b> Demanda Histórica .....	58

---

<b>Tabla 34:</b> Demanda Actual .....	59
<b>Tabla 35:</b> DemandaProyectada .....	60
<b>Tabla 36:</b> Balance Actual.....	61
<b>Tabla 37:</b> Balance Proyectado .....	61
<b>Tabla 38:</b> Tamaño del Proyecto .....	63
<b>Tabla 39:</b> Capacidad Instalada .....	65
<b>Tabla 40:</b> Cálculo Capacidad Instalada por tiempo .....	65
<b>Tabla 41:</b> Capacidad Óptima .....	66
<b>Tabla 42:</b> Magro Localización .....	67
<b>Tabla 43:</b> Magro Localización .....	67
<b>Tabla 44:</b> Distribución de la Planta.....	70
<b>Tabla 45:</b> Código de cercanía.....	72
<b>Tabla 46:</b> Razones de cercanía.....	72
<b>Tabla 47:</b> Equipos .....	80
<b>Tabla 48:</b> Ingreso del Proyecto .....	82
<b>Tabla 49:</b> Ingreso Operacional.....	82
<b>Tabla 50:</b> Costos Directos.....	84

<b>Tabla 51:</b> Costos Indirectos .....	84
<b>Tabla 52:</b> Gasto Administrativo .....	85
<b>Tabla 53:</b> Gasto de Venta.....	86
<b>Tabla 54:</b> Gasto Financiero .....	86
<b>Tabla 55:</b> Costo Fijo.....	87
<b>Tabla 56:</b> Costo Variable .....	88
<b>Tabla 57:</b> Inversión Fija .....	88
<b>Tabla 58:</b> Activos Fijos .....	89
<b>Tabla 59:</b> Activos Nominales.....	90
<b>Tabla 60:</b> Capital de Trabajo.....	90
<b>Tabla 61:</b> Fuentes de Financiamiento .....	92
<b>Tabla 62:</b> Amortización Francesa .....	93
<b>Tabla 63:</b> Depreciaciones.....	94
<b>Tabla 64:</b> Estado de Resultados .....	96
<b>Tabla 65:</b> del impuesto a la renta 2018 .....	96
<b>Tabla 66:</b> calculo del impuesto renta 2018.....	94
<b>Tabla 67:</b> Flujo de Caja.....	98

---

<b>Tabla 68:</b> Tasa de Descuento .....	99
<b>Tabla 69:</b> VAN.....	100
<b>Tabla 70:</b> TIR.....	101
<b>Tabla 71:</b> Periodo de Recuperación de la Inversión .....	102
<b>Tabla 72:</b> PRI .....	102
<b>Tabla 73:</b> Relación Costo Beneficio .....	103
<b>Tabla 74:</b> Punto de Equilibrio .....	104
<b>Tabla 75:</b> ROE .....	106
<b>Tabla 76:</b> ROA.....	106
<b>Tabla 77:</b> ROI .....	107

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <b>PIB Historial</b> .....	8
Figura 2: Balanza Comercial .....	10
Figura 3: Riesgo País.....	11
Figura 4: Tasa de Crecimiento Poblacional .....	15
Figura 5: Tasa de Desempleo .....	16
Figura 6: Población Económicamente Activa .....	17
Figura 7: Organigrama Estructural.....	30
Figura 8: Cadena de valor .....	34
Figura 9: Plaza.....	35
Figura 10: Logotipo.....	36
Figura 11: tarjeta de presentación .....	37
Figura 12: hoja membretada.....	37
Figura 13: Género.....	44
Figura 14: Edad .....	44
Figura 15: Pregunta n 1 .....	46
Figura 16: Pregunta n 2 .....	47
Figura 17: Pregunta n 3 .....	48

Figura 18:Pregunta n 4 .....	49
Figura 19:Pregunta n 5 .....	50
Figura 20:Pregunta n 6 .....	51
Figura 21:Pregunta n 7 .....	52
Figura 22:Pregunta n 8 .....	53
Figura 23:Pregunta n 9 .....	54
Figura 24:Pregunta n 10 .....	55
Figura 25:Macro localización.....	68
Figura 26:Micro localización .....	68
Figura 27:Distribución de la planta .....	70
Figura 28:Lavar las manos correctamente.....	71
Figura 29:Simbología del Flujograma.....	73
Figura 30:Flujograma .....	74
Figura 31:Motor .....	77
Figura 32:Banda o correa .....	77
Figura 33:Trapiche .....	77
Figura 1:Tubos de Acero .....	78

---

Figura 35::Paletas .....	78
Figura 36:Horno .....	78
Figura 37:Tinas de Acero .....	79
Figura 38:Punto de Equilibrio .....	105
Figura N. 39: Impacto ambiental.....	110

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Encuesta.....	123
Anexo 2: Crédito Productivo .....	125
Anexo 3: Obtener RUC.....	126
Anexo 4: Tabla del impuesto a la renta 2018.....	128
Anexo 5: Ley Orgánica de Producción .....	129
Anexo 6: Formulario de Inscripción para Obtención de la Patente .....	130
Anexo 7: Acuerdo de Responsabilidad y Uso de Medios Electrónicos.....	131
Anexo 8: Solicitud LUAE.....	132
Anexo 9: Formulario Reglas Técnicas.....	133
Anexo 10: Permiso de Funcionamiento Bomberos Distrito Metropolitano de Quito .....	134
Anexo 11: Registro Ambiental.....	135
Anexo 12: Salarios Mínimos Sectoriales 2018 .....	136

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto constituye un aporte al Sector Industrial a través de un estudio de factibilidad para implementar una microempresa denominada: “PRODUCTOS DEL MONTE”, que se dedique a la producción y comercialización de panela molida o en polvo de jugo de caña, ubicada en la provincia de Pichincha parroquia de Nanegal.

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

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

Se realizó un estudio y evaluación financiera para que la panela molida o en polvo, sea sustentable, mediante los indicadores que reflejan valores dentro del estudio financiero del proyecto con un porcentaje alto, para su inversión en el mercado y la aceptación del mismo.

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

## ABSTRACT

The present project has an objective in the industrial sector through of a feasibility study to implement a microenterprise to:

PRODUCTOS DEL MONTE", these are dedicated to the production and commercialization of brown sugar or powder, It is located in the province of Pichincha, in Nanegal.

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

The objective of this Project is the diversification of food in Ecuador and the use of sugarcane and to produce a quality product, thus being a support, for those sectors that, with the effort of unity and progress, wish to sustainable goals, that every day they strive to be an economic contribution for their families.

A financial study and evaluation was carried out for ground or powdered sugar it is sustainable, using indicators that reflect values within the financial study of the project with a high percentage, for its investment in the market and its acceptance.

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

## CAPITULO I

### 1. Introducción

La implementación y creación de una microempresa que tiene como objetivo producir panela en polvo para el uso, consumo diario y sustituir el consumo del azúcar blanco en sus comidas, ya que nuestro producto es un sustituto ideal, natural y saludable.

La elaboración del proyecto tiene como fin el crear plazas de trabajo, beneficio económico tanto del inversionista como de sus futuros empleados. De igual manera se pretende alcanzar una meta, la cual es de ingresar al mercado creando un producto de manera artesanal, natural y saludable. Posicionar la marca ser competitivos tanto en calidad y precio satisfaciendo las necesidades de los clientes en el ámbito alimenticio, la elaboración del producto se llevara a cabo en la parroquia de Nanegal provincia de Pichincha.

Nuestro producto se lo realizara de manera artesanal y sin uso de químicos extrayendo el jugo de caña como materia prima principal que al entrar en un proceso de transformación se obtiene el producto final que es la panela en polvo siendo un alimento sustituto e ideal del azúcar blanca con un alto valor nutricional y saludable para los clientes.

### **1.01 Justificación**

El estudio de factibilidad tiene como objetivo satisfacer las necesidades de los clientes al dar a conocer el producto sus beneficios al consumirlo y como ayuda a su salud y convertirlo en un sustituto del azúcar blanca ya que su función es endulzar las comidas y bebidas.

La creación de esta microempresa, tiene como objetivo generar plazas de trabajo y el crecimiento económico tanto del proyectista como de futuros empleados generando nuevas oportunidades de crecimiento tanto en personal y profesional obteniendo mayores conocimientos que le ayudaran a desenvolverse dentro y fuera de la microempresa.

El estudio de factibilidad se lo realiza en la parroquia de Nanegal provincia de Pichincha por su clima cálido y su variedad de flora y fauna la convierte en el sitio ideal para la siembra y cosecha de la caña siendo esta la materia prima principal para la elaboración del producto.

El dar a conocer la panela en polvo y su proceso de producción que se lo realiza artesanalmente y sin el uso de químicos esto lo convierte en un producto de un alto valor nutricional y saludable y crear una necesidad de consumo sea diario o eventualmente sustituyendo el consumo del azúcar blanca al satisfacer las necesidades de los clientes.

### **1.02 Antecedentes**

La caña de azúcar es un cultivo que se introdujo en el mestizaje culinario durante la época de la conquista española a América.

Con la caña llegaron también los trapiches y el proceso de la molienda así como sus productos. Según Víctor Manuel Patiño en su libro "Esbozo Histórico sobre la Caña de Azúcar": "La caña vino a Colombia en el año 1538 a través del Puerto de Cartagena y dos años después en 1540 entró por Buenaventura al valle geográfico del Río Cauca, plantándose inicialmente en la margen izquierda del río Cauca, en Arroyo Hondo y Cañas Gordas, lugares muy cercanos a Cali, donde operaron sendos trapiches paneleros". Para el mismo autor la penetración en el resto del país se hizo a partir de María La baja en Bolívar, Valle de Apulo, Rionegro y Guaduas en Cundinamarca, Valle de Tensa en Boyacá y Vélez en Santander.

La colonización de América requería, mano de obra para trabajar la tierra. El primer oprimido fue el indígena, pero dados los problemas de mortandad por el clima y enfermedades en las zonas tropicales se recurrió a traer al esclavo de raza negra. Según las crónicas, a Colombia llegaron para 1650 sesenta mil negros provenientes de África. El Padre Alonso de Sandoval describe el transporte de estos negros, en los famosos buques negreros, quienes después de un largo viaje encadenado y mal alimentado, llegaban a tierra para ser vendidos.

El cultivo de la caña de azúcar se desarrolló especialmente en las zonas cálidas, clima al que le era favorable y su cosecha se hacía con mano de obra negra como ya se citó. Tiene un período vegetativo de aproximadamente año y medio, para iniciar su proceso de convertirse en panela.

La panela como es conocida en Colombia se hace también en Venezuela, en Centro América (papelón), en México (piloncillo), en Ecuador, Bolivia y Perú (chancaca). (Restrepo, 2017)

La parroquia de Nanegalse encuentra a 59 kilómetros al norte de de la ciudad de Quito vía Calacalí la Independencia. Esta parroquia es conocida históricamente por su gente amable trabajadora y emprendedora dedicada a la gastronomía, agricultura, ganadería y a la explotación de su sitio turístico la cascada de la Piragua, y así contribuyen al crecimiento económico y productivo y de la parroquia. Y conocida por la producción de licor y panela siendo estas uno de su mayor movimiento económico de la parroquia.

## CAPITULO II

### 2. Análisis situacional

“Es la única que fundamenta la acción. La apreciación situacional puede tener como fundamento un diagnóstico. La calidad de la apreciación situacional depende del diagnóstico, pero jamás existe la relación que establece la planificación tradicional.”(Matus, 2002, pág. 43)

**Análisis:** El análisis situacional nos demuestra en qué situación se encuentra expuesto el proyecto y los factores que la rodean tanto interna, externa y como esto puede afectar o contribuir a la creación, funcionamiento y obtención de metas de la microempresa. Esto se lograra mediante un análisis interno y externo que nos ayude a identificar cuáles son sus debilidades y fortalezas dentro del mercado.

#### 2.01. Ambiente externo

“Se refiere al ambiente externo como las fuerzas e instituciones fuera de la organización que puede influir en su desempeño; está formado por el entorno específico y general.”(Coulter, 2005, p. 64)

**Análisis:** Es todo aquello que rodea a la microempresa y que afecta directamente sus actividades, esto nos permite identificar y analizar cuáles son los diferentes factores que pueden influir en el crecimiento de la organización.

## **2.01. Factor Económico**

“Las actividades económicas que constituyen el proceso económico son ejercidas generalmente no por individuos sino por grupos de individuos que llamamos unidades económicas.”(Viteri Pozo, 1978, pp. 672,673)

**Análisis:** Son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía de un país, para satisfacer las necesidades socialmente humanas y las actividades de una organización sea de servicio o de producción de un bien o un producto cumpliendo con las necesidades de las personas.

### **2.0101.01. Inflación**

La inflación ocurre cuando sube el nivel general de precios. En la actualidad se calcula mediante índices de precios, promedios ponderados de los precios de miles de productos individuales. El índice de precios al consumidor (IPC) mide el costo de una canasta de bienes y servicios de consumo a precios de mercado en relación con el costo de dicha canasta en un año base dado.(Samuelson, P.A. & Nordhaus, W.D, 2010, p. 632)

**Tabla 1:** inflación

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
Marzo-31-2018	-0.21 %
Febrero-28-2018	-0.14 %
Enero-31-2018	-0.09 %
Diciembre-31-2017	-0.20 %
Noviembre-30-2017	-0.22 %
Octubre-31-2017	-0.09 %
Septiembre-30-2017	-0.03 %
Agosto-31-2017	0.28 %
Julio-31-2017	0.10 %
Junio-30-2017	0.16 %
Mayo-31-2017	1.10 %

Tabla N. 1 Inflación Marzo 2018

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censo

Elaborado por: Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censo

**Promedio de 11 meses para el cálculo es: 0,06%**

**Análisis:** La inflación en los últimos meses del año 2018 mantienen un comportamiento decreciente con una variación máxima con cambios muy bruscos en el mes de febrero del 2018 con una inflación del -0.14% en comparación del mes de marzo del mismo año una inflación -0.21% esto representa una oportunidad para el proyecto debido a que se mantiene una estabilidad en los precios de materia prima, proveedores, entre otro.

**2.01.01.02. PIB (Producto Interno Bruto)**

El PIB es el nombre que se le da al valor total de mercado de los bienes y servicios finales producidos en un país durante un año dado. Es la cifra que uno obtiene cuando aplica la vara de medición del dinero a los diversos bienes y servicios que un país produce con sus recursos de tierra, trabajo y capital. El PIB es igual a la producción total de los bienes de consumo e inversión, gasto del gobierno y exportaciones netas a otras tierras. (Samuelson, P.A. & Nordhaus, W.D, 2010, p. 393)

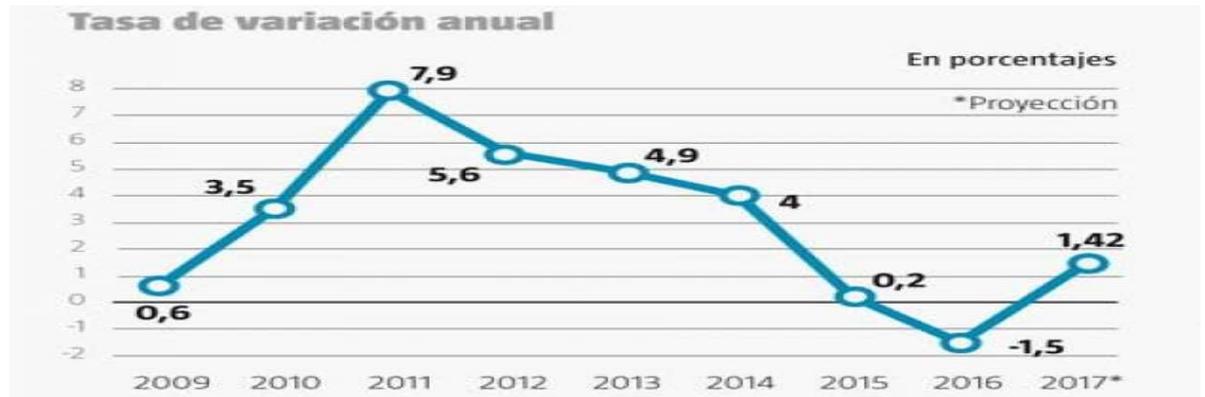


Figura 1: **PIB Historial**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Análisis:** Se observa en el gráfico que la suma total de los bienes y servicios que produce el país o (PIB) que en el año 2016 bajó a un -1,5% con relación al año 2017 1,42% nos demuestra un pequeño incremento pero aún se mantiene baja con relación al año 2011 que fue 7.9%. Esto se convierte en una amenaza por que la economía del país está baja y existe más demanda por productos de otros países. Al crear la microempresa se trata de ayudar al sector productivo del país y al crecimiento económico y generar empleo y crecimiento de un buen estilo de vida.

### 2.01.01.02.01. Producto Interno Bruto Sectorial

**Tabla 2: PIB Por Sectores**

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

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Análisis:** Como nos muestra en la tabla del PIB sectorial tenemos que en sector de agricultura, ganadería, caza y silvicultura tenemos un valor del -0,7% se avisto un

decremento en la adquisición de material prima utilizada la cual se convierte en una oportunidad ya que se la puede conseguir a menor precio.

### 2.01.01.03. Balanza Comercial

“La balanza comercial se considera como el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período, usualmente puede ser mensual, trimestral o anual. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones”.(STIGLITZ, 1994, p. 152)

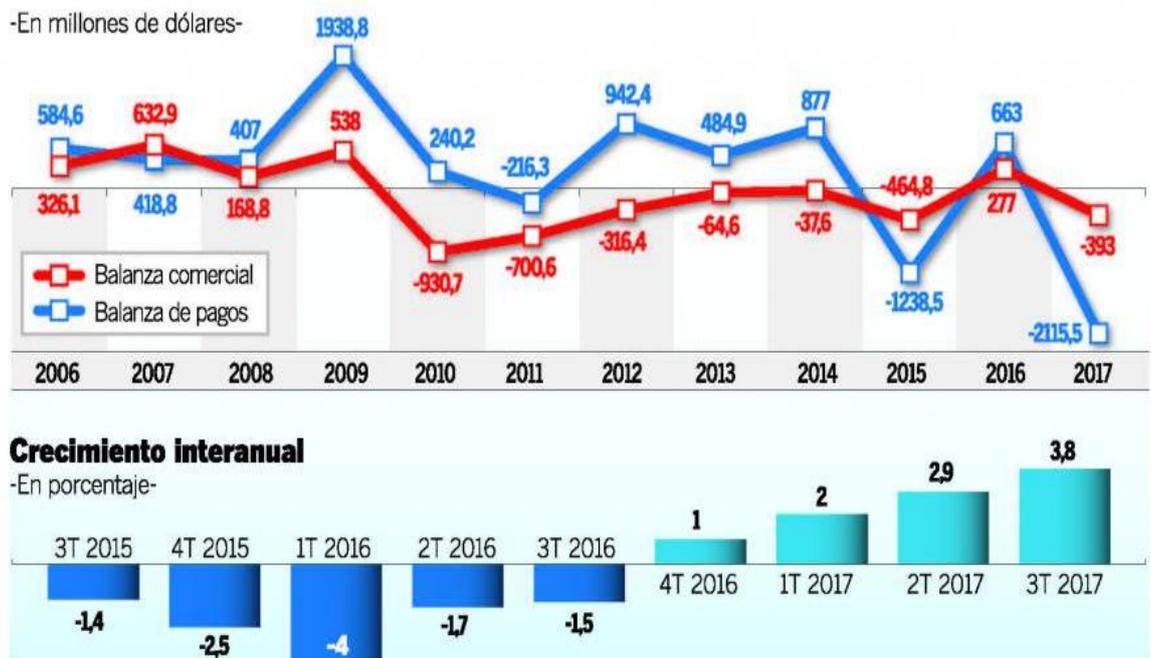


Figura 2: Balanza Comercial  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Análisis:** En la tabla podemos observar que el año 2016 fue 277 millones con relación 2017 que es de -393 millones existe un porcentaje bajo de las exportaciones por lo tanto no hay garantías para que el producto salga fuera del país pero al

centrarse en el entorno nacional, logrando que el producto pueda introducirse al mercado con mayor facilidad convirtiendo esto como una oportunidad para la microempresa ya que se disminuye la competencia extranjera dentro del país.

#### 2.01.01.04. Riesgo País

Es la percepción de los mercados internacionales respecto del riesgo de otorgar préstamos a los distintos países. Dicho riesgo está dado básicamente por la capacidad o incapacidad de un país de cumplir con los pagos del capital o de los intereses, al momento de su vencimiento. Es un índice que pretende exteriorizar la evolución del riesgo que implica la inversión en instrumentos representativos de la Deuda Externa emitidos por gobiernos de países emergentes. (Banco Central del Ecuador, 2012, p. 23)



Figura 3: Riesgo País.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Análisis:** Esta tabla no interviene en la creación de la microempresa porque toda la materias prima para la elaboración de nuestros producto se la obtiene dentro del país

sin necesidad de importar materias primas por lo tanto no tiene afectación a las actividades de la organización.

#### **2.01.01.05. Tasa de Interés**

La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, la elevación de la tasa de interés provoca un aumento en la preferencia de ahorrar y una reducción de la preferencia a consumir. (Mochon F, &Carreon V, 2011, p. 301).

#### **Tasa activa**

Para el segmento comercial corporativo calculada con el promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas pactadas en todas las operaciones de crédito concedidas en el sistema financiero realizadas en las cuatro semanas precedentes a la semana de publicación, tiene una vigencia mensual.(Aguirre, 2009, p. 64)

**Análisis:** es la tasa que cobran las entidades financieras por los préstamos otorgados o dados a personas naturales o empresas y microempresas para su recapitalización y pueda seguir con sus actividades o poder emprender un negocio. Se realiza la revisión de la tabla de la tasa de interés activa y se verá si es o no viable realizar un préstamo con una institución financiera y se tomara decisiones.

**Tabla 3:** Tasa de Interés.

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS Y MÁXIMAS REFERENCIALES VIGENTES							
		Segmento Productivo					
Período / Segmento		Productivo Corporativo (**)	Máxima Productivo Corporativo (1)	Productivo Empresarial (**)	Máxima Productivo Empresarial (1)	Productivo PYMES (**)	Máxima Productivo PYMES (1)
2018	Enero	8,03	9,33	10,01	10,21	10,45	11,83
	Febrero	7,76	9,33	9,71	10,21	11,25	11,83
	Marzo	7,92	9,33	9,8	10,21	10,38	11,83
	Abril	7,67	9,33	8,78	10,21	10,85	11,83
	Mayo	8,03	9,33	8,91	10,21	10,79	11,83
	Junio	7,31	9,33	9,82	10,21	10,19	11,83
	Julio	7,85	9,33	9,72	10,21	9,8	11,83
	Agosto	7,72	9,33	8,95	10,21	11,2	11,83

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Análisis:** Según la información que se observar en la tabla de la tasa de interés activa nos demuestra que en el año 2018 mes de enero es de 10,45% con relación al mes de agosto es de 11,20% esto nos muestra un incrementó de su valor del 0.75% para las microempresas o (PYMES) lo cual reduce las opciones de realizar o u obtener financiamiento económico de una institución bancaria por que el valor a pagar es alto. Esto representa una amenaza para las microempresa por que el valor de un refinanciamiento es alto.

### Tasa Pasiva

Corresponde al promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas pasivas proporcionadas por las instituciones financieras al Banco Central, que incluye todos los rangos de plazos, operaciones realizadas en las cuatro semanas

precedentes a la semana de publicación. Tiene una vigencia mensual. (Aguirre, L., 2009, p. 64)

Tabla 4: Tasa de Interés Pasiva.

<b>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>
Depósitos a plazo	4.98	Depósitos de Ahorro	3.35
Depósitos monetarios	0.64	Depósitos de Tarjetahabientes	1.24
Operaciones de Reporto	0.10		
<b>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>
Plazo 30-60	3.41	Plazo 121-180	5.06
Plazo 61-90	4.10	Plazo 181-360	5.79
Plazo 91-120	4.82	Plazo 361 y más	7.38

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Análisis:** Según la información que se observa en la tabla de la tasa de interés pasiva nos demuestra que al depositar dinero tanto de personal naturales como de empresas en una entidad bancaria y al poner el dinero a plazo fijo en monto anual que paga la entidad es de 4.98% y al poner en libreta de ahorros en monto es de 3.35% del valor depositado, esto implica que las personas naturales o empresas no quieren invertir en instituciones bancarias ya que el monto a recibir por su dinero es bajo y buscan opciones más rentables como la inversión en nuevos proyectos o en crecimiento de la misma microempresa ya que el valor del dinero a recibir puede ser mayor y obtener ganancias a largo o corto plazo.

## 2.01.02. Factor Social

“El nuevo paradigma asumió que, una vez logrado el crecimiento por medio de mercados trabajando eficientemente gracias a economías estabilizadas, se alcanzarían automáticamente los objetivos de generación de empleo, disminución de la inequidad y reducción de la pobreza.” (Hurtado Larrea, 1996, p. 24)

### 2.01.02.01. Crecimiento Poblacional

“El tamaño de la población es aun reducido, su composición y distribución presionan en forma excesiva sobre la capacidad de generación de empleo y las posibilidades de provisión de servicios públicos por parte del Estado.”(Desarrollo, 1987, pág. 1)

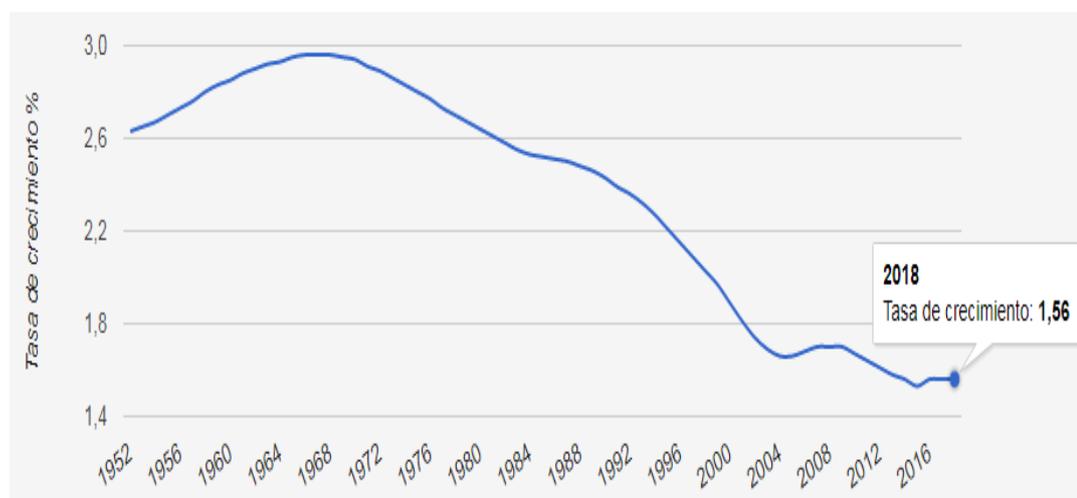


Figura 4: Tasa de Crecimiento Poblacional

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Tabla 5: Población Noroeste de Quito**

Hombres	Mujeres	Total
108.537	111.705	220.242

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Análisis:** Con los datos de la tabla anterior nos muestra que el crecimiento poblacional es del 1.56% en el año 2018, esto es una oportunidad para la implementación de la microempresa porque existe un aumento de la población y puede adquirir nuestro producto y contar más clientes a futuro.

### 2.01.02.02. Tasa de Desempleo

El desempleo es el ocio involuntario de una persona que desea encontrar trabajo, situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar y no pueden conseguir un puesto de trabajo viéndose sometidos a una situación de paro forzoso. (Krugman, H., Wells, R., & Olney, M.L., 2019, p. 259)

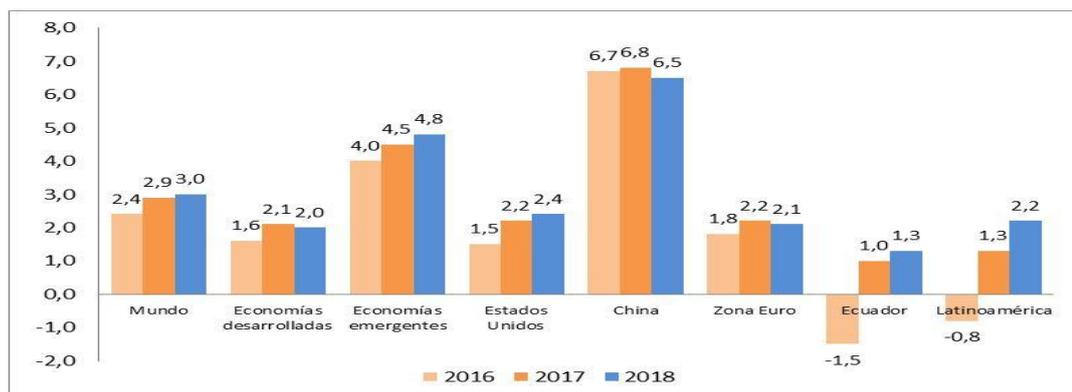


Figura 5: Tasa de Desempleo  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

**Análisis:** El desempleo mide la productividad de un país al tener mayor gente desocupada, cesantía o paro laboral esto permite tener mano de obra más barata y calificada, en la tabla podemos observar que el desempleo del año 2017 es de 1.0% con relación del año 2018 es de 1,3% se observa que hay un leve aumento del 0.3% por lo tanto es una gran posibilidad para obtener mano de obra calificada y barata para el correcto funcionamiento de la empresa.

### 2.01.02.03. PEA (Población Económicamente Activa)

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

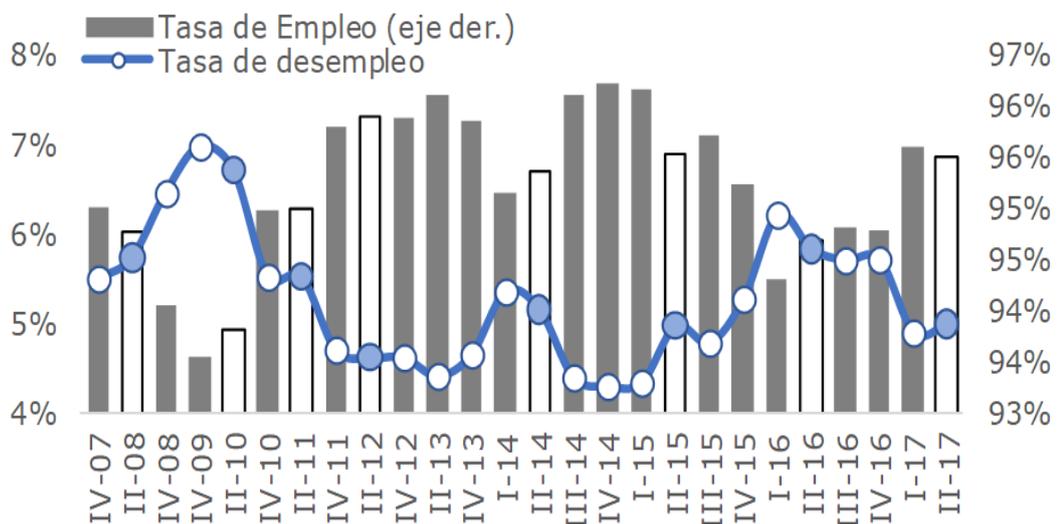


Figura 6: Población Económicamente Activa  
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo  
Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo

**Análisis:** En la figura anterior la población económicamente activa comprende desde las edades de 20 a 69 años con un 94% de las personas que tienen la capacidad de trabajar y ganar dinero a cambio de su trabajo y conocimiento, en el proyecto al empezar sus actividades contará con un poco de personal que labore dentro de la microempresa y será fácil contar con mano de obra.

### **2.01.03. Factor Legal**

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

#### **Requisitos para la inscripción de personas naturales (ANEXO RUC)**

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

#### **Requisitos**

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.

Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

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

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

#### **Requisitos adicionales:**

- Copia de la licencia de conducir categoría profesional (En caso de que realice actividades de transporte).

En caso de discapacidad, copia del carné del CONADIS.

En caso de artesanos, copia de la calificación artesanal vigente.

#### **Requisitos para el permiso de Funcionamiento LUAE (ANEXO LUAE)**

##### **Formulación de Reglas Técnicas**

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

#### **Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos (ANEXO BOMBEROS)**

Solicitud de inspección del local.

Informe favorable de la inspección.

- Copia del RUC; y
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados).

### **Registro Ambiental (ANEXO REGISTRO)**

#### **2.01.04. Factor Tecnológico**

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

**Análisis:** Con el paso del tiempo se crean nuevas tecnologías en maquinaria equipos y sistemas y programas las cuales influyen directa e indirectamente en la empresa, estas son creadas para mejoras en el proceso de producción para realizarlo en menos tiempo y estandarizar procesos y obtener producto de calidad.

La microempresa al arrancar su operación, el proceso de producción se lo realiza artesanalmente el 75% y el 25% restante se utiliza la tecnología en comercialización del producto y de la negociación con los proveedores y clientes.

Esto no quiere decir que se descarta el uso de la tecnología en el proceso de producción sino que al estar ya en funcionamiento y generen utilidades se podrá invertir en tecnología, maquinaria de producción.

#### **2.02. Entorno Local**

“Para diseñar nuestra política de marketing debemos considerar los factores más representativos del entorno de un país. Así tenemos: demográfico, institucional,

económico y social, científico, cultural, ecológico.”(Astudillo Ordóñez, 2014, pág. 61)

### 2.02.01. Clientes

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

**Análisis:** Lo importante de hacer una segmentación en las parroquias de Nanegal, Calacalí y San Antonio de Pichincha esto permite saber la cantidad de futuros clientes que pueden acoger el producto y obtener datos para la producción mensual centrándonos en las pequeñas tiendas y en familias de las tres parroquias.

### 2.02.02. Proveedores

“Se genera por la actividad de compra de bienes o servicios a crédito generándose una obligación que deberá ser pagada en una fecha determinada.”(Cordova Román, 2011, pág. 42)

**Tabla 6:** Proveedores

PROVEEDORES	DIRECCIÓN	INSUMOS
CONVERSA S.A	SAMGOLQUI	BOLSAS DE PAPEL
PLASTISAKC	PIFO	FUNDAS PLÁSTICAS
DISPAPELES	QUITO	INSUMOS DE OFICINA
EEQ	QUITO	ELECTRICIDAD
EPMAPS	QUITO	AGUA POTABLE
PUNTO NET	QUITO	INTERNET

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Los proveedores son una parte fundamental para el funcionamiento de la microempresa ya que son ellos los que proveerán de materia prima para la elaboración de los productos, tener una buena relación con los proveedores es parte importante ya que esto nos permite obtener materia prima de bajo costo y de calidad y así satisfacer las necesidades de los clientes.

### 2.02.03. Competidores

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

**Tabla 7:** Competidores

LISTA DE COMPETIDORES			
N.	MICROEMPRESA	SECTOR	PRODUCTO
1	Julio Carrera	Nanegal	Panela solida
2	Lizardo Vascones	Nanegalito	Panalasolida, molida
3	Jorge Suasnabas	Nanegal	Panela solida

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En la tabla anterior nos muestra que tenemos pocos distribuidores para toda la población pero solo tenemos una competencia directa pero no cuenta con una marca constituida por lo tanto la empresa **productos del monte** contara con su marca y contar un producto de calidad.

## 2.02. Análisis Interna (FODA)

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

**Tabla 8: Fortalezas**

Nro.	Fortalezas	Impacto		
		Alto 10 - 7	Medio 6 - 4	Bajo 0-3
1	Propuesta Estratégica	x		
2	Gestión Administrativa	x		
3	Gestión Operativa	x		
4	Gestión Comercial	x		

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 9: Oportunidades**

Nro.	Oportunidades	Impacto		
		Alto 10 - 7	Medio 6 - 4	Bajo 0 - 3
1	Producto Interno Bruto PIB Sectorial		x	
2	Tasa Activa	x		
3	Población Económicamente Activa	x		
4	Tecnología	x		
5	Nicho de mercado establecido		x	
6	Inflación		x	

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Con los datos al realizar el análisis de las fortalezas y oportunidades de

**Productos del monte** es competitivo y puede ganar un espacio dentro del mercado

alimenticio y poder ofrecer un producto de calidad y saludable y poder garantizar el producto.

## **2.04 Propuesta Estratégica**

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

### **2.04.01. Misión**

En el fondo toda organización se crea para cumplir la finalidad de ofrecer un producto o un servicio a la sociedad. La misión representa esta finalidad o propósito. En otras palabras, la misión es la razón esencial de ser y existir de la organización y de su papel en la sociedad. (Chiavenato, 2001, pág. 49)

**Tabla 10: Principios**

<b>PRINCIPIOS</b>	
<b>Calidad del servicio</b>	Satisfacción del cliente
<b>Trabajo en equipo</b>	Cada miembro será valorado por su trabajo para fomentar un buen clima laboral.
<b>VALORES</b>	
<b>Confiabilidad</b>	Ofrecimiento de un servicio de calidad.
<b>Respeto</b>	Aplicación del valor entre trabajador y cliente.
<b>Responsabilidad</b>	Responsabilidad y compromiso con los clientes en las tareas encomendadas.
<b>Lealtad</b>	Fidelidad a las actividades de la empresa.
<b>Honestidad</b>	Ética profesional de trabajadores a los clientes.
<b>Compromiso</b>	Cumplir el trabajo encomendado del cliente.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 11: Definir la Misión**

Naturaleza del negocio	<b>Atención a nivel local</b>
Mercado al que sirve	Alimenticio
Características del servicio	Producción y distribución de panela molida (polvo).
Principios y valores	Puntualidad, Honestidad y Compromiso

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Edwin Vaca

### **Misión de la microempresa “Productos del Monte”.**

Productos del Monte se dedica a la elaboración y distribución de panela molida o en (polvo) para el cuidado de la salud de los futuros clientes dentro del sector alimenticio, buscando satisfacer a los clientes con el producto saludable y nutritivo

demostrando la lealtad, responsabilidad y compromiso para la elaboración y producción de un producto de calidad.

### 2.04.02. Visión

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

**Tabla 12:** Formulación de la Visión

<b>PRINCIPIOS</b>	
Calidad del servicio	Satisfacción del cliente
Trabajo en equipo	Cada miembro será valorado por su trabajo
<b>VALORES</b>	
Confiabilidad	Ofrecer un servicio de calidad.
Respeto	Buena relación y uso de valores entre trabajador y cliente.
Responsabilidad	Responsabilidad y compromiso con los clientes en las tareas encomendadas.
Lealtad	Fidelidad a las actividades de la empresa.
Honestidad	Ética profesional de trabajadores a los clientes.
Compromiso	Cumplir el trabajo encomendado del cliente.

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 13: Definir la Visión**

Posición deseada en el mercado	Líderes en la producción y distribución de Panela molida (polvo)
Tiempo	5 Años
Mercado de la empresa	Sector Alimenticio
Producto o servicio	Panela molida (polvo)
Principios y valores	Liderazgo y dinamismo al servicio del cliente

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

### **Visión de la microempresa Productos del Monte.**

Productos del monte quiere llegar a ser una empresa líder para el año 2020 en la producción y distribución de panela molida (polvo), brindando un buen servicio y cumpliendo estándares de calidad y mejora continua en el proceso de producción, promoviendo el compromiso y valores al equipo humano siendo capaz de tomar decisiones para el crecimiento de la organización.

#### **2.04.03. Objetivos**

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

**Análisis:** Los objetivos y metas que la microempresa se traza a lo largo de sus operaciones estas pueden ser alcanzables a corto o largo plazo estas deben generar

beneficios en sus operaciones y deben estar atadas a la mejora continua en todos los procesos de producción y logísticos.

#### **2.04.03.01. Objetivo General**

Realizar un Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora de panela molida o en polvo de jugo de caña, ubicada en la provincia de pichincha parroquia de Nanegal, del año 2018.

#### **2.04.03.02. Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado para saber la frecuencia, precio y aceptación del producto.
- Realizar un estudio técnico para definir el tamaño y su capacidad de producción del proyecto y así saber la cantidad de producto que saldrá ala venta.
- Definir los recursos económicos para el desarrollo del proyecto y a si como también las demandas estimadas del producto para ver la factibilidad y viabilidad del proyecto.

#### **2.04.04. Principios y Valores**

Los principios y valores son parte de nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y actuar en la vida. Y estos dentro de la organización se convierten en un pilar fundamental para el correcto funcionamiento o vida y poder cumplir con la misión, visión y los objetivos trazados.

Los principios de la microempresa son:

- Cumplimiento de los objetivos
- Responsabilidad con el medio ambiente
- Compromiso con los clientes

Los valores de la microempresa son: Es la imagen de la empresa (responsabilidad, honestidad, puntualidad y respeto)

- Responsabilidad con los empleados
- Responsabilidad con los proveedores
- Responsabilidad con los clientes

#### **2.04.05. Gestión Administrativa**

“La administración es aplicada para cualquier tipo de actividad organizacional, pues se preocupa que la organización alcance los objetivos propuestos. La administración tiene un sistema que debe cumplir así será eficiente.”(IRFEYAL, 2008, pág. 4)

**Análisis:** La gestión administrativa es la utilización de los recursos para conseguir los objetivos deseados sean estos a largo o corto plazo utilizando como base la planificación, organización, dirección y control de las actividades a realizar

##### **2.04.05.01. Planeación**

“La palabra planeación proviene de la voz griega PLATEARUM que significa iniciar, comenzar. Es por eso que constituye la actividad de proveer una serie de actividades a realizarse, y proveer los obstáculos que se puedan presentar.”(IRFEYAL, 2008, pág. 7)

**Análisis:** La planificación sirve para definir tiempos de trabajo actividades a realizar dentro y fuera de la microempresa y así poder cumplir los objetivos y metas de la organización para la realización de diferentes actividades con esfuerzo, trabajo y dedicación para realizar el producto de calidad y cumpliendo las necesidades de los futuros clientes.

#### 2.04.05.02 Organización

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

##### 2.04.05.02.01 Organigrama Estructural

“Su propósito entonces, el determinar y comprobar los diferentes dominios orgánicos de la futura empresa y a los cuales deberán ajustarse las funciones de gestión.”(Viteri Pozo, 1978, pág. 471)

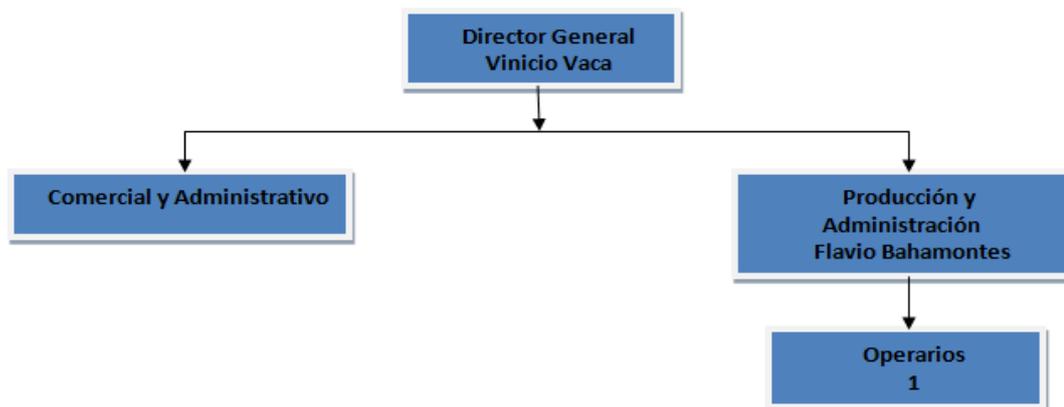


Figura 7: Organigrama Estructural  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La microempresa cuenta con poco personal de trabajo en la producción y distribución del producto esto facilita en el desempeño laboral y levantamiento de información de todos los procesos de producción y satisfacer a los clientes con producto de calidad.

### Manual de Funciones

Documento donde están registrados los requisitos y perfil de cargo, funciones y objetivos para cada trabajador o u operario de la microempresa.

**Tabla 14:** Requisitos y Perfil (Administrados)

<b>REQUISITOS Y PERFIL DEL CARGO</b>	
NOMBRE DEL CARGO	GERENTE
SALARIO	\$419,89
REPORTA A	XXXXXXXXXXXXXX
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
FORMACIÓN	TECNÓLOGO
EXPERIENCIA	8 MESES
<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>	
Conocer de los procesos de producción de la microempresa, ser líder y tomar decisiones para alcanzar los objetivos.	
<b>FUNCIONES</b>	
Motivar halos trabajadores, toma de decisiones, controlar la producción, capacitar al personal y realizar pagos a proveedores y empleados.	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 15: Requisitos y Perfil (supervisor)**

<b>REQUISITOS Y PERFIL DEL CARGO</b>	
NOMBRE DEL CARGO	OPERARIO SUPERVISOR
SALARIO	\$400
DEPENDENCIA	ÁREA DE PRODUCCIÓN
NUMERO DE CARGO	1
REPORTA A	ADMINISTRACIÓN
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
FORMACIÓN	BACHILLER
EXPERIENCIA	6 MESES
<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>	
supervisar al personal de trabajo que cumpla con sus funciones	
<b>FUNCIONES</b>	
Supervisar, guiar y capacitar al personal producción, recepción de materia prima, manejo adecuado de los equipos de trabajo y verificar los productos.	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 16: Requisitos y perfil (operadores)**

<b>REQUISITOS Y PERFIL DEL CARGO</b>	
NOMBRE DEL CARGO	OPERARIOS
SALARIO	\$404,08
DEPENDENCIA	ÁREA DE PRODUCCIÓN
NUMERO DE CARGO	3
REPORTA A	ADMINISTRACIÓN
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
FORMACIÓN	BACHILLER
EXPERIENCIA	6 MESES
<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>	
Recibir la materia prima para transformación el productos de calidad y justo a tiempo	
<b>FUNCIONES</b>	
Cumplir con el horario de trabajo, programa de producción con responsabilidad y respetuosos.	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Edwin Vaca

#### **2.04.05.02.02. Dirección**

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

**Análisis:** Dentro de la empresa se debe contar con una estructura democrática ya que esta recibe o acoge a sus trabajadores, la democracia dentro de una empresa tiene como objetivo crear la soberanía y tiene como responsabilidad de tomar en última instancia decisiones que favorezcan tanto a la microempresa como a los trabajadores para su buen desenvolvimiento de sus actividades.

#### **2.04.05.02 Control**

“Consiste en la medición y corrección del rendimiento de los componentes de la empresa, con el fin de asegurar que se alcancen los objetivos y los planes ideados para su logro.”(Anzola Rojas, 2002, pág. 150)

**Análisis:** Es el proceso de verificar el desempeño y las actividades tanto de la empresa como de sus empleados y así poder calcular la eficiencia y eficacia que desempeña el proceso de producción ; y así poder detectar y corregir posibles errores o daños que se presentan dentro de las actividades de la microempresa.

### 2.04.06. Gestión Operativa

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



Figura 8: Cadena de valor  
 Fuente: Investigación propia  
 Elaborado por: Edwin Vaca

### 2.04.07. Gestión Comercial

“Las pruebas de mercado proporcionan la información necesaria para tomar la decisión final sobre el lanzamiento de un nuevo producto.”(Astudillo Ordóñez, 2014, pág. 50)

#### 2.04.07.01. Producto

El producto es cualquier bien, servicio o idea que se ofrece al mercado. Es el medio para alcanzar el fin de satisfacer las necesidades del consumidor. El concepto

de producto debe centrarse, por tanto, en los beneficios que reporta y no en las características físicas del mismo.(Casado Diaz, A. B., & Sellers Rubio, R., 2006)

#### 2.04.07.02. Precio

“El precio no solo es la cantidad de dinero que se paga por obtener un producto, sino también, el tiempo utilizado para conseguirlo, así como el esfuerzo y las molestias necesarias para obtenerlos.”(Casado Diaz, A. B., & Sellers Rubio, R., 2006)

#### 2.04.07.03. Plaza

“La plaza ha sido y es considerada la máxima expresión del espacio público, aunque existe una contradicción con los componentes que lo caracterizan. Es así que no todas las plazas contienen espacio público.”(Cueva, 2010, pág. 23)

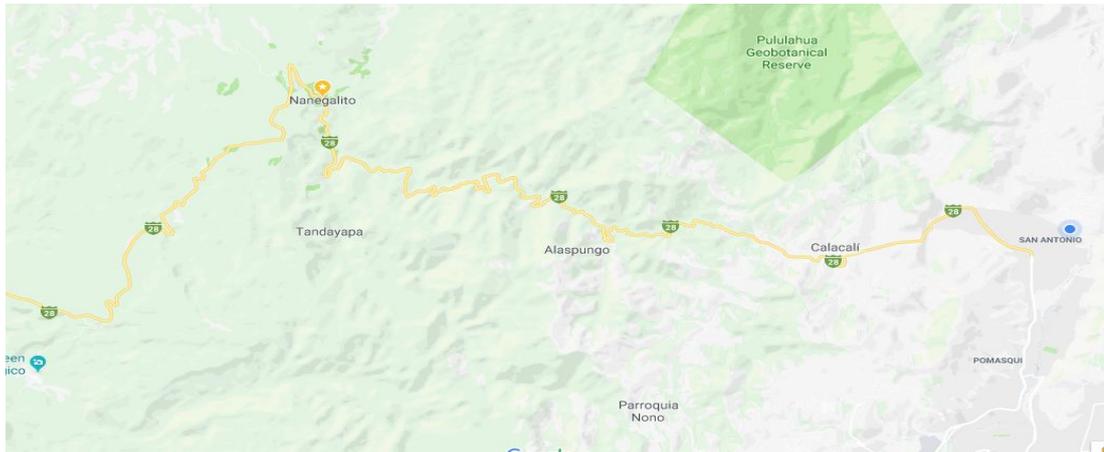


Figura 9:Plaza

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Al arranque de las actividades la microempresa se centrara en la distribución de los productos en Nanegalito, Calacalí y San Antonio de Pichincha

pero en el futuro tenemos como objetivo entrara a los supermercados de la ciudad de Quito y seguir creciendo hasta llegar hacer distribuidores a nivel nacional.

#### 2.04.07.04. Promoción

“La promoción es fundamentalmente un proceso de comunicación entre la empresa y el mercado con la finalidad de informar, persuadir o recordar la existencia, características o beneficios de un producto o de la empresa”(Casado Diaz, A. B., & Sellers Rubio, R., 2006)

El producto se va a promocionas mediante publicidad en páginaweb y :

- Campañas de publicidad
- Realizar promociones
- Anuncios de los productos en redes sociales

#### Logotipo

- **Verde marino.-** Es por la frescura ya que está relacionado con todo el mundo del agua por la pureza e inmensidad
- **Verde oscuro.-** Es un color relajante y refrescante que induce
- **Gris.-**Es un color confiable maduro e inteligente



Figura 10:Logotipo  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca



Figura 11: tarjeta de presentación  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca



Figura 12: hoja membretada  
Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

## CAPITULO III

### 3. Estudio de Mercado

“Siendo el estudio del proyecto la definición de una estructura de producción específica capaz de satisfacer una necesidad, su estudio debe empezar por la determinación cuantificada de esta necesidad.” (Consejo Nacional de Desarrollo, 1981, pág. II)

#### 3.01. Análisis del Consumidor

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

##### 3.01.01. Determinación del Tamaño y Muestra

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

**Análisis:** Nos permite conocer los gustos, preferencias, deseos de compra de consumidores que nos permite con estos datos a obtener información necesaria para el desarrollo y la elaboración de los productos enfocándonos a lograr satisfacer las varias necesidades de los futuros clientes.

### 3.01.01.01. Población

“La demografía, entendida como el estudio de la población, esta última, se define como: el número de seres humanos que viven en una superficie geográfica definida en un determinado tiempo (¿cuántos, dónde, cuándo?).” (Garfía, 2012, pág. 71)

**Tabla 17: Población**

Nombre de Provincia	Nombre de Cantón	Nombre de Parroquia	Población	Superficie (km2)	Densidad Poblacional
POBLACIÓN DE QUITO			<b>1.239.191</b>		
PICHINCHA	QUITO	NANEGAL	2.636	245,77	10,73
PICHINCHA	QUITO	CALACALI	3.895	190,22	20,48
PICHINCHA	QUITO	SAN ANTONIO	32.357	111,41	290,43
<b>TOTAL</b>			<b>38.888</b> para la muestra		

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo  
Elaborado por: Vinicio Vaca

**Análisis:** A la población que está dirigido el proyecto son las parroquias de Nanegal, Calacali y San Antonio de Pichincha de la Ciudad de Quito ya que son las más cercanas a la microempresa y consumidores potenciales del producto.

### 3.01.01.02. Muestra

“Es la ciencia y el arte de captar datos provenientes de encuestas, de analizarlos y después de generalizar los resultados, a la población de la cual se extrajeron.”

(Gavilanes, 1996, pág. 108)

### Formulación de la Muestra

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

### Nomenclatura:

n= Tamaño de la muestra.

N= Población o universo

P= Posibilidad de éxito (50%)

Q= Posibilidad de fracaso (50%)

E= Margen de error (5%)<sup>2</sup>

Z= Nivel de confianza (1.96)<sup>2</sup>

### Desarrollo de la Muestra

Formula:

$$\text{Familias} = \frac{\text{Habitantes}}{\text{Promedio de personas}}$$

$$\text{Familias} = \frac{38.888 \text{ para calculo por familias}}{4}$$

Familias = 9.722 para la muestra.

### Formula:

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

$$n = \frac{9722 * 0,50 * 0,50 * (1,96)^2}{(9722)(0,05)^2 + (0,5) * (0,5) * (1,96)^2}$$

$$n = \frac{9337,00}{25,2654}$$

**n= 369 encuestas para tabular.**

### **3.01.02. Técnicas de Obtención de la Información**

#### **Cuestionario**

Constituye el instrumento básico para recolección de información por parte de los investigadores y está conformado por un conjunto de preguntas debidamente preparadas y ordenadas a base de un formulario en el que se recogen las respuestas que deben ser procesadas para el análisis posterior. (Costales Gavilanes, 1996, pág. 119)

#### **Entrevista**

“Es una conversación entre el entrevistador y un entrevistado y que tienen como objeto la búsqueda en común de la adecuación entre el perfil del puesto y el perfil del candidato.” (Puchol, 2012, pág. 3)

#### **Encuesta**

La encuesta comienza con una delimitación clara de las cuestiones o materias a investigar, elaborando un listado de los temas sobre los que se quieren obtener información. El planteamiento del problema debe ser claro y unívoco, exponiendo claramente la naturaleza del problema. (Diaz, 2009, pág. 19)

## Modelo de la Encuesta Ver Anexo 1

### ENCUESTA

Lea detenidamente las preguntas y marque con una (X) la respuesta de su interés, conteste todas las preguntas.

Género: Masculino..... Femenino.....

Edad:

a) 18-28..... b) 29-39..... c) 40- En adelante.....

1.- ¿Consume usted productos derribados del jugo de caña ( panela molida o en polvo)?

SI..... NO.....

Si la pregunta es afirmativa salte a la pregunta 2

2.- ¿Le gustaría conocer a usted los productos derivados del jugo de caña (panela molida)?

SI..... NO.....

Si la pregunta es afirmativa siga con la encuesta.

3.- ¿Cambiaría usted el consumo de las varias marcas de azúcares por un producto saludable y natural (panela molida)?

SI..... NO.....

4.- ¿Con que frecuencia usted consume la panela molida?

Diario.....

Semanal.....

Mensual.....

5.- ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el producto antes mencionado de una libra (la panela molida)?

A.- 0,50 – 0,80.....

B.- 0,80 – 1,00.....

C.- 1,00 -1,25.....

6.- ¿Conoce usted empresas que se dedique a la elaboración de productos similares al mencionado?

SI..... NO.....

7.- ¿Desde su perspectiva, considera usted que el producto de la panela molida es más saludable y nutritivo que los azúcares normales?

SI.....

NO.....

8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir el producto?

Tiendas.....

Supermercados.....

Centros comerciales.....

9- ¿En qué medios de comunicación le gustaría a usted conocer del producto?

Prensa.....

Radio.....

Televisión.....

Redes sociales.....

10.- ¿Cree que es importante el consumo de panela molida (polvo) a su dieta diaria?

SI..... NO.....

Muchas gracias por su colaboración...

### 3.01.03. Análisis de la Información

#### Datos Generales|

**Tabla 18: Género**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>Masculino</b>	235	63,69%
<b>Femenino</b>	134	36,31%
<b>TOTAL</b>	<b>369</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca

**Tabla 19: Edad**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>a) 18 – 28</b>	86	23,31%
<b>b) 29 – 39</b>	198	53,66%
<b>c) 40 en adelante</b>	85	23,03%
<b>TOTAL</b>	<b>369</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca

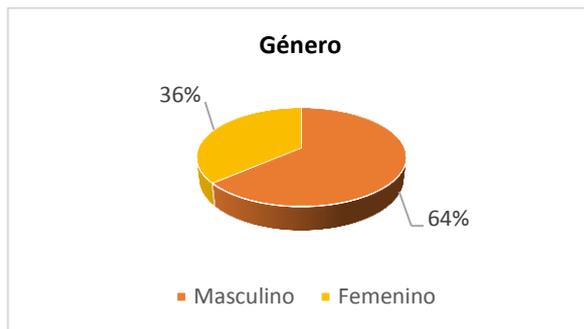


Figura 13:Género

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

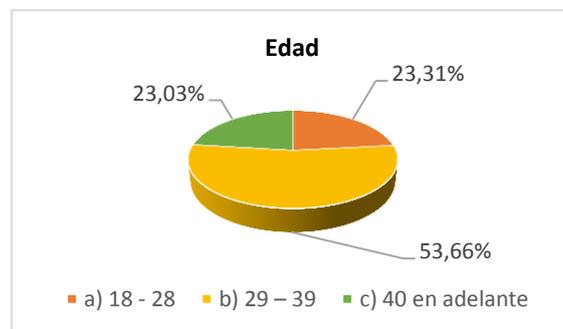


Figura 14:Edad

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Se realizó la encuesta a 369 personas en la que encontramos masculino 235, siendo el 63,69% y femenino 134 siendo el 36,31% y entre las edades de 18-28 años 86 personas siendo el 23,31% de 29-39 años 198 personas siendo el 53,66% de 40 en adelante 85 personas siendo 23,03%.

1.- ¿Consumen usted productos derivados del jugo de caña (panela molida o en polvo)?

**Tabla 20: Pregunta #1**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>SI</b>	365	99%
<b>NO</b>	4	1%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Vinicio Vaca

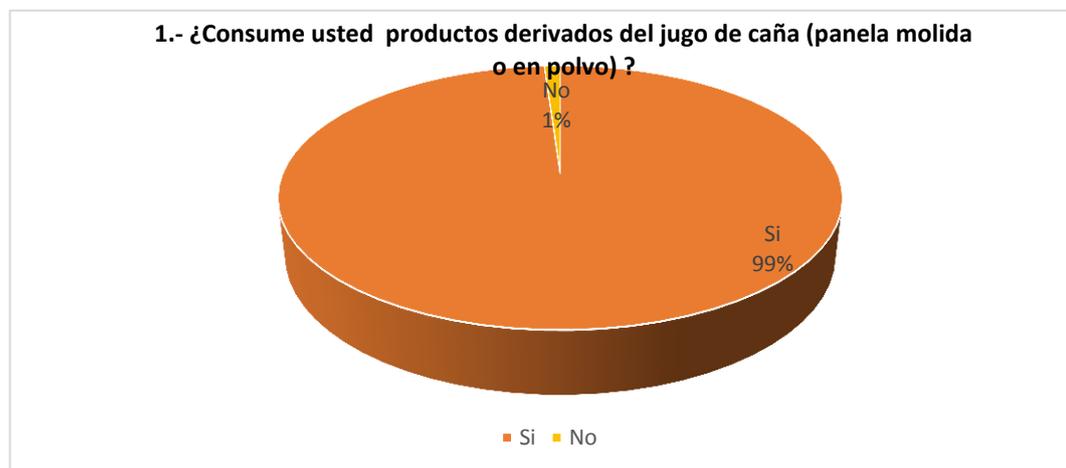


Figura 15: Pregunta n 1  
Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas el 99% si conoce de estos productos y solo el 4% lo desconocen, con estos datos se puede decir que el producto al ser lanzado al mercado tendrá una buena acogida por los futuros clientes, debido que es una mínima cantidad que desconoce de estos productos.

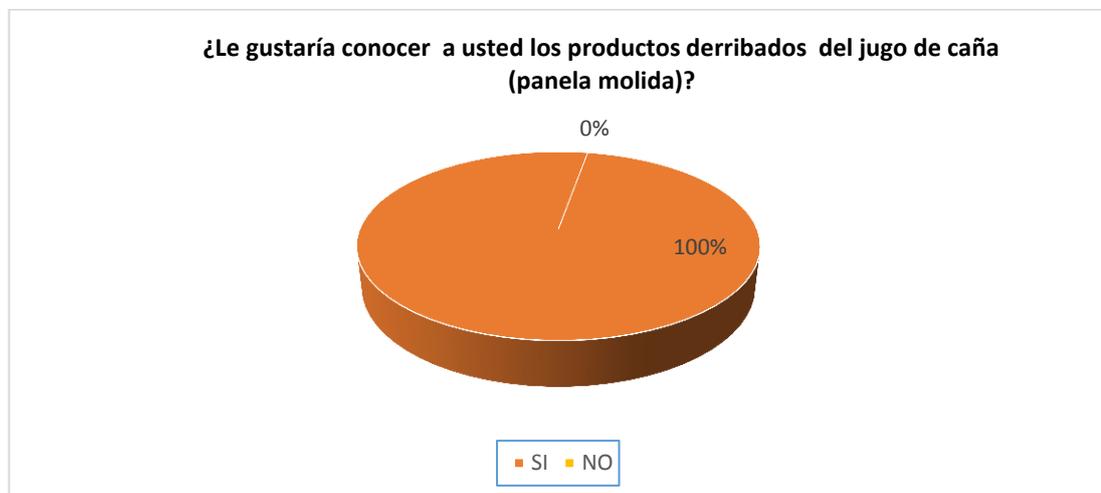
2.- ¿Le gustaría conocer a usted los productos derribados del jugo de caña (panela molida)?

**Tabla 21: Pregunta # 2**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>SI</b>	369	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca



**Figura 16: Pregunta n 2**

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De la muestra seleccionada hemos encontrado que el 100% dijo que les gustaría conocer y consumir estos productos esto significa que el producto tendrá una excelente acogida y se podrá eliminar el porcentaje mínimo de la pregunta número 1 para que puedan consumir el producto.

3.- ¿Cambiaría usted el consumo de las varias marcas de azúcares por un producto saludable y natural (panela molida)?

**Tabla 22: Pregunta #3**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>SI</b>	210	57%
<b>NO</b>	159	43%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de mercado  
 Elaborado por: Vinicio Vaca

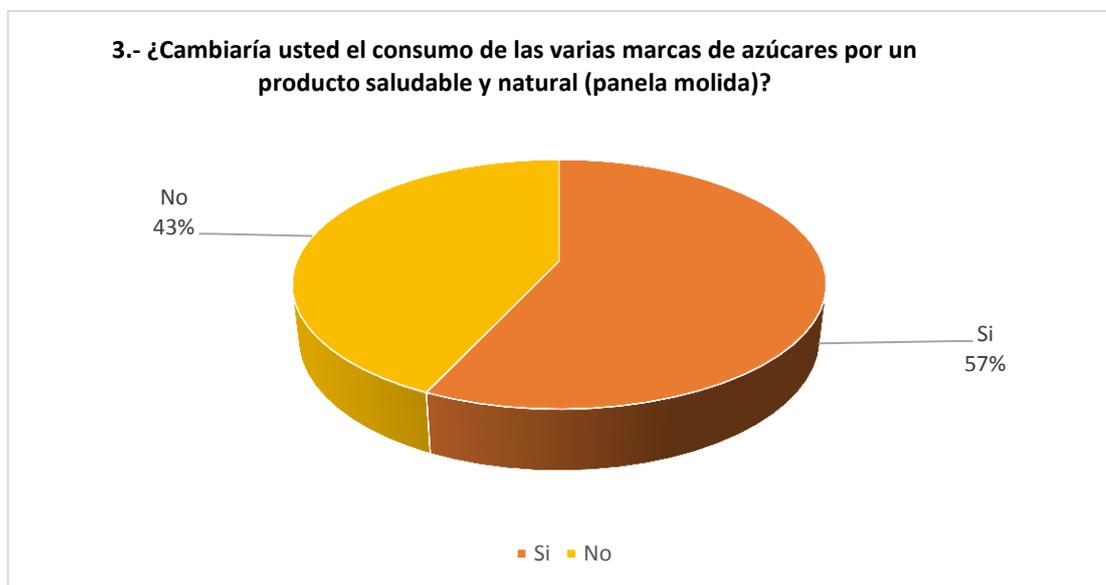


Figura 17:Pregunta n 3

Fuente: Investigación de mercado  
 Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas 57% si cambiarían el consumo de las diferentes marcas de azúcar por la panela molida y el 43% no lo harían por cuestión de sabor.

#### 4.- ¿Con que frecuencia usted consume la panela molida?

**Tabla 23:** Pregunta #4

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>Diario</b>	80	21,68%
<b>Semanal</b>	198	53,66%
<b>Mensual</b>	91	24,66%
<b>TOTAL</b>	<b>369</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca

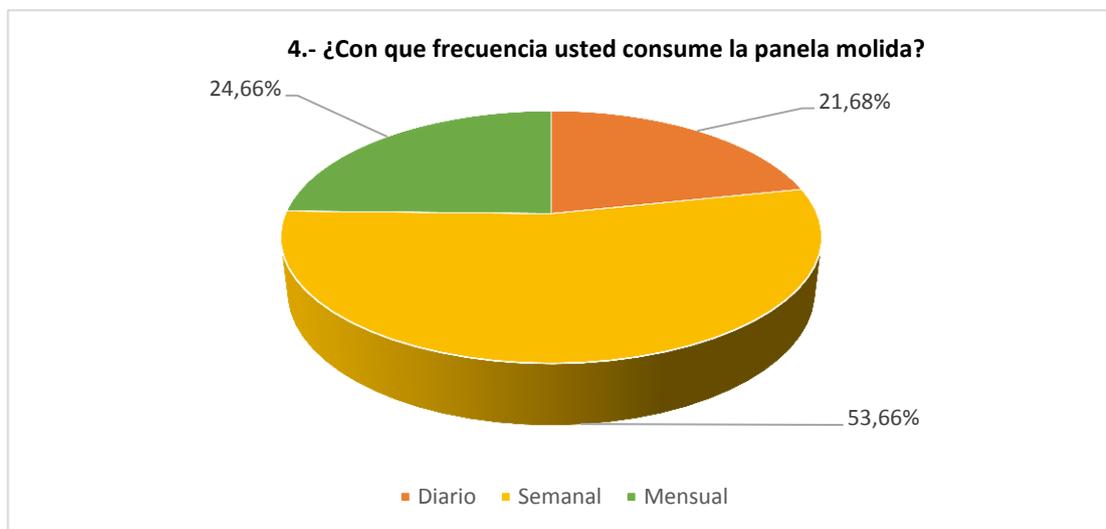


Figura 18:Pregunta n 4

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas el 54% semanal, 24% mensual y 22% es diario esto nos demuestra que es más de la mitad los que consumen el producto lo cual implica que tenemos competencia directa pero con mucha demanda. Ya que las personas consumen la panela sólida y que se facilitaría el consumo con la panela molida en polvo.

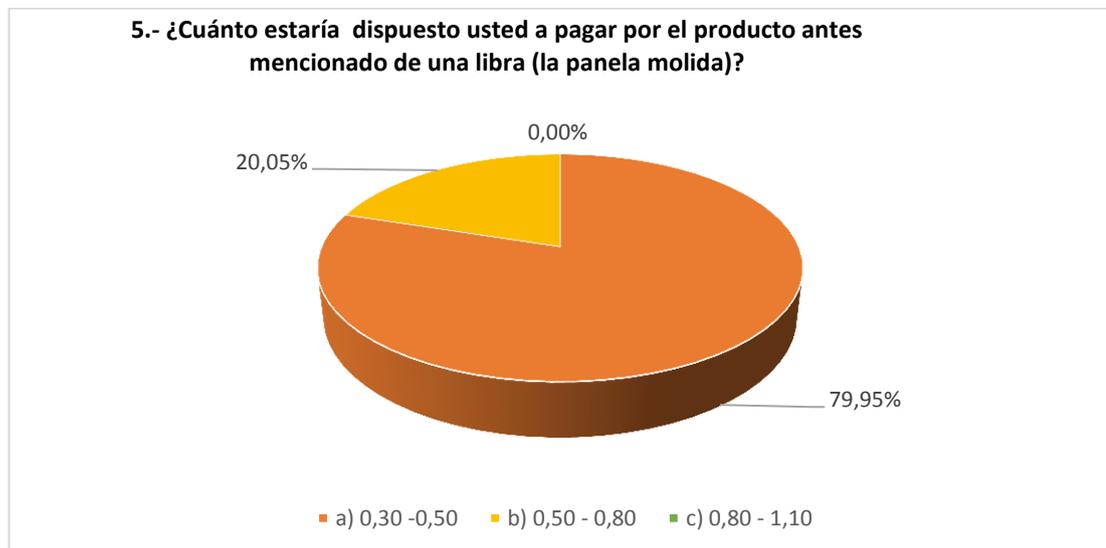
5.- ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el producto antes mencionado de una libra (la panela molida)?

**Tabla 24:** Pregunta 5

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>a) 0,50 -0,80</b>	295	79,95%
<b>b) 0,80 – 1,00</b>	74	20,05%
<b>c) 1,00 - 1,25</b>	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>369</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca



**Figura 19:** Pregunta n 5

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

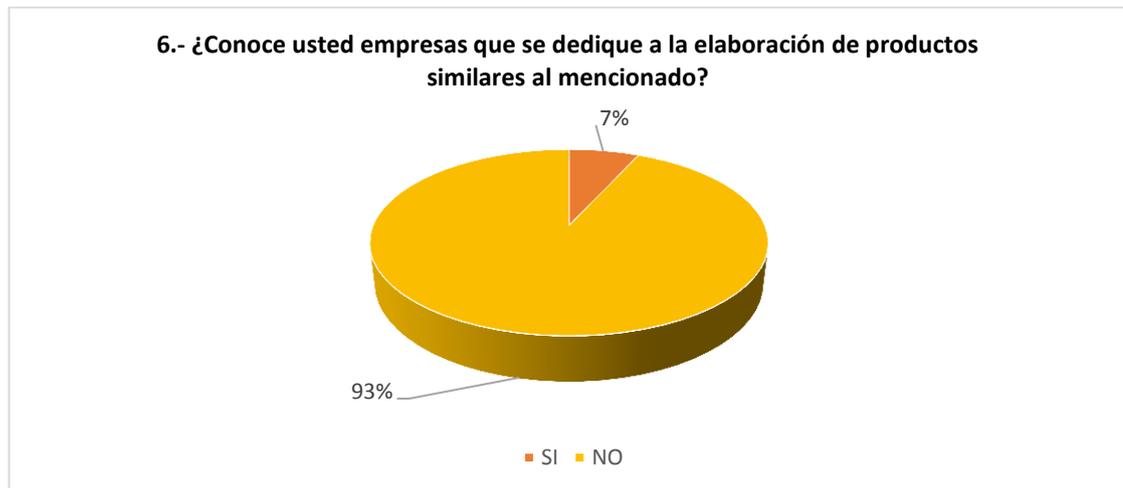
**Análisis:** De las 369 personas encuestadas estas dispuestas a pagar por la opción A con un 80% de la B con un 20% y de la C 0% esto nos permite definir o establecer un precio acorde a los futuros consumidores y que sea rentable en producción del mismo.

6.- ¿Conoce usted empresas que se dedique a la elaboración de productos similares al mencionado?

**Tabla 25: Pregunta 6**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>SI</b>	25	7%
<b>NO</b>	344	93%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Vinicio Vaca



**Figura 20: Preguntan 6**  
Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas 93% desconoce de empresas y microempresas que produzcan el producto y solo 7% las conoce con los datos obtenidos se puede decir que si al lanzar el producto con una marca definida al mercado tendrá mayor acogida y generara confianza de los futuros clientes al momento de comprar.

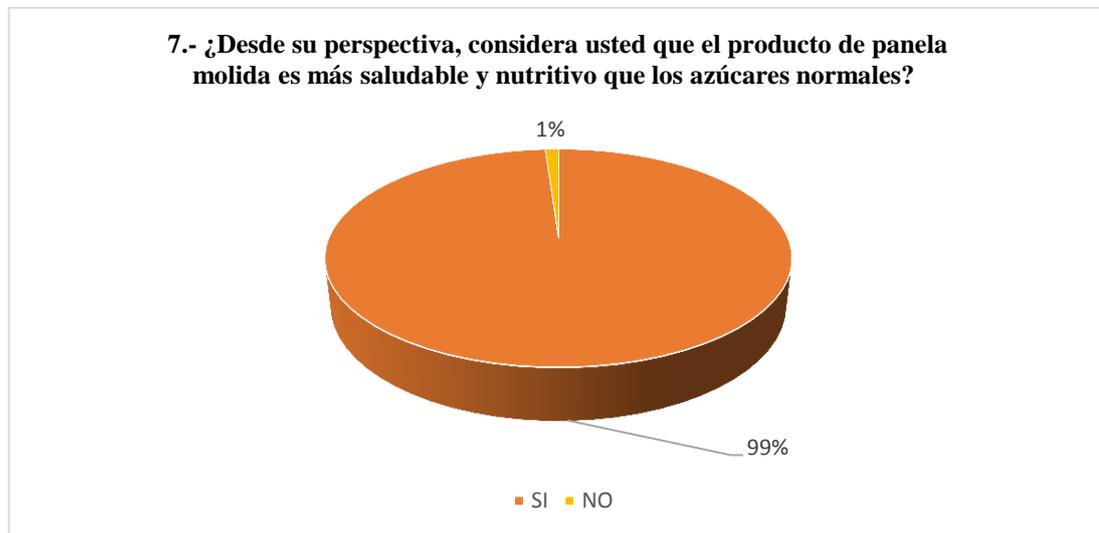
7.- ¿Desde su perspectiva, considera usted que el producto de panela molida es más saludable y nutritivo que los azúcares normales?

**Tabla 26: Pregunta 7**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	364	99%
NO	4	1%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca



**Figura 21: .Pregunta n 7**

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas 99% sabe que el producto es más saludable y nutritivo y solo un 1% dice lo contrario, esto nos demuestra que el producto tendrá buena acogida dentro de los hogares ya que los futuros clientes prefieren productos naturales y que sean nocivos para su salud.

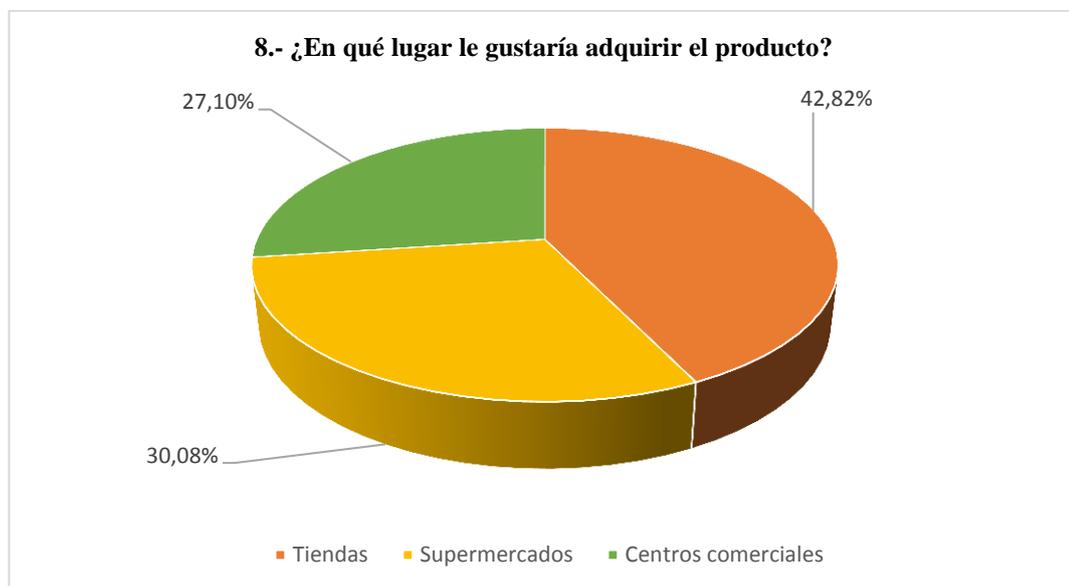
### 8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir el producto?

**Tabla 27:** Pregunta 8

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>Tiendas</b>	158	42,82%
<b>Supermercados</b>	111	30,08%
<b>Centros comerciales</b>	100	27,10%
<b>TOTAL</b>	<b>369</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca



**Figura 22:** Pregunta n 8

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas se ha determinado que 43% le gustaría adquirir el producto en tiendas ya que es más accesible para su compra, 30% en supermercados y el 27% en centros comerciales, siendo las tiendas el objetivo principal de distribución del producto.

9.- ¿En qué medios de comunicación le gustaría conocer sobre el producto?

**Tabla 28:** Pregunta 9

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>Prensa</b>	0	0,00%
<b>Radio</b>	116	31,44%
<b>Televisión</b>	188	50,95%
<b>Redes sociales</b>	65	17,62%
<b>TOTAL</b>	369	82,38%

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Vinicio Vaca

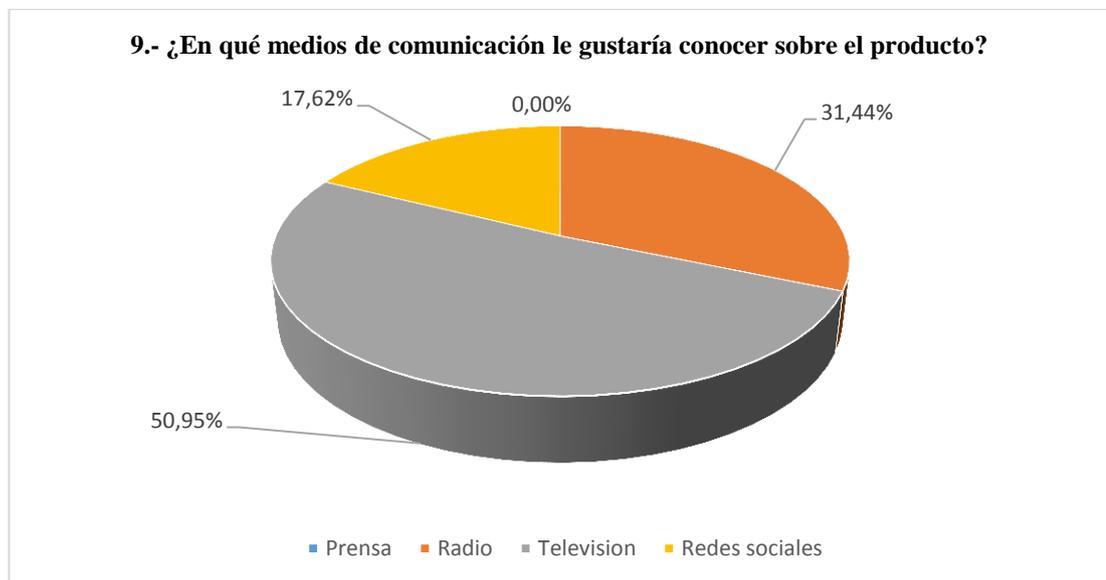


Figura 23: Pregunta n 9

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas el 51% prefiere televisión, 31% la radio y el 65% las redes sociales, esto quiere decir que el producto se debe comercializar por televisión pero sin dejar a un lado los otros medios de comunicación.

10.- ¿Cree usted que es importante el consumo de panela molida (polvo) a su dieta diaria?

**Tabla 29: Pregunta 10**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	298	81%
NO	71	19%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Vinicio Vaca

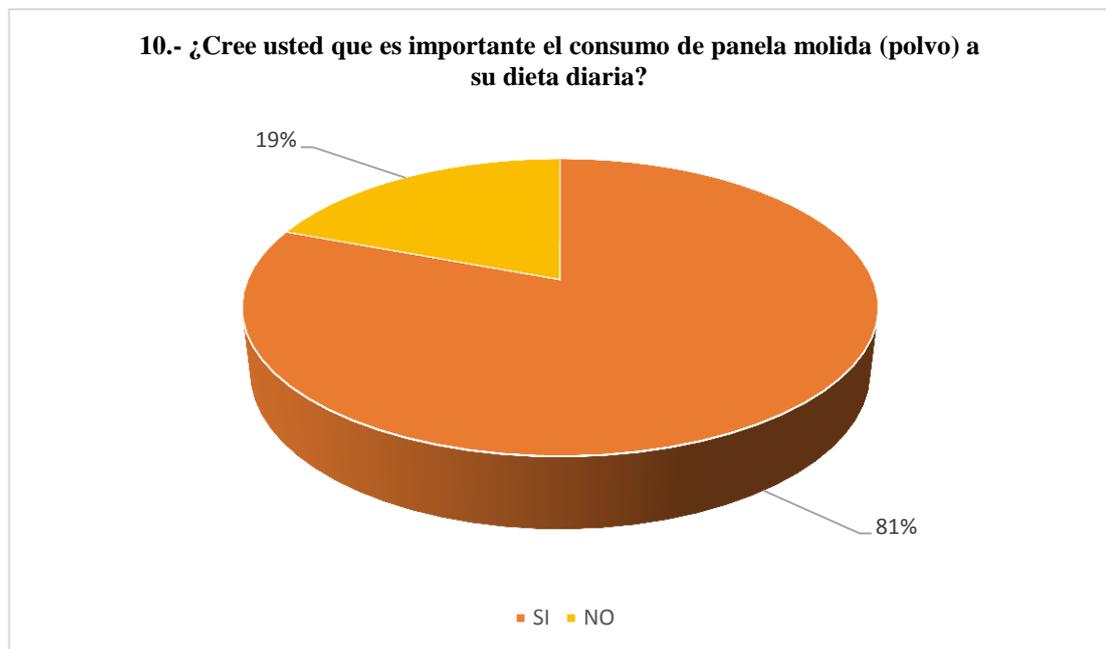


Figura 24.:Pregunta n 10

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** De las 369 personas encuestadas el 81% cree que si es importante incorporar el producto a su dieta y solo 19% cree que no, la aceptación del producto es buena ya que en producto puede ser incorporado a la dieta diaria de los futuros clientes.

### 3.02. Oferta

“La oferta es el conjunto de unidades (cantidad) que, a un precio determinado, se ofrece para satisfacer necesidades.” (Lacalle, 2014, pág. 32)

#### 3.02.01. Oferta Histórica

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

Por ser un proyecto nuevo no hay datos estadísticos.

**Tabla 30: Oferta Histórica**

	<b>Establecimiento</b>	<b>Producto</b>	<b>Año</b>
<b>1</b>	Julio Carrera	Panela solida	2006
<b>2</b>	Lizardo Vascones	Panela solida	1999
<b>3</b>	Jorge Suasnavas	Panela solida	1998

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

#### 3.02.02. Oferta Actual

Conocer la oferta y demanda actual y futura, del mercado laboral es un aspecto crítico de la gestión de las personas. En última instancia estamos ante un mercado que se comporta como el mercado de bienes y servicios o el mercado financiero.

(Jiménez, A., Arce, E., Marcos, S., & Sanchez, Y., 2013, pág. 239)

**Tabla 31: Oferta Actual**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>% ACEPTACION</b>	<b>OFERTA ACTUAL</b>
<b>2018</b>	198.193,47	0,99	196.211,54

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Al realizar la investigación de mercado se encontró un 0,99% de aceptación del producto siendo esto una oportunidad para ingresar al mercado debido que solo un 0,1% no conoce del producto.

### 3.02.03. Oferta Proyectada

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

**Tabla 32: OfertaProyectada**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>% ACEPTACION</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>
<b>2018</b>	198.193,47	0,99	196.211,54
<b>2019</b>	196.211,54	0,99	194.249,42
<b>2020</b>	194.249,42	0,99	192.306,93
<b>2021</b>	192.306,93	0,99	190.383,86
<b>2022</b>	190.383,86	0,99	188.480,02
<b>2023</b>	188.480,02	0,99	186.595,22

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La Oferta proyectada es una base importante en el estudio del mercado ya que tiene como objetivo determinar la situación del mercado a donde vamos a ingresar con nuestro producto y se genera una oportunidad ya que contamos 0,99% de aceptación.

### 3.03. Demanda

“Es una cuantificación de los deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del consumidor y por los estímulos del marketing de nuestra firma y de la competencia.”(Rivera, J., & De Garcillan, M., 2012, pág. 120)

#### 3.03.01. Demanda Histórica

La evolución histórica de la serie de datos explica suficientemente el comportamiento de la demanda pasada y presente y que contiene la información suficiente para poder predecir el comportamiento futuro. Estos métodos también se definen como ingenuos porque se basan en considerar que las condiciones pasadas se van a repetir en el futuro.(Rivera, J., & De Garcillan, M., 2012, pág. 134)

**Tabla 33:** Demanda Histórica

Año	Factor	Demanda
2018	1	198.193,47
2017	1,56	195.101,65
2016	1,52	192.136,11
2015	1,52	189.215,64
2014	1,52	186339,56

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

### 3.03.02. Demanda Actual

Cuando hay exceso de demanda, hay compradores potenciales que quieren comprar pero que no encuentran vendedores que deseen vender a ese precio. En esta situación, o bien los compradores tienen que ofrecer un precio más alto que el precio existente o los vendedores se darán cuenta de que pueden cobrar precios más altos, de cualquier manera la consecuencia es que el precio actual tiende a subir.

(Krugman, P. & Wells, R., 2007, pág. 70)

**Tabla 34: Demanda Actual**

	<b>Población</b>	<b>% Aceptación</b>	<b>Total</b>	
Aceptación	<b>38.888</b>	0,99	<b>38.499,12</b>	
	Aceptación	Frecuencia	Mes	Total
Frecuencia	<b>38.499,12</b>	0,54	<b>12</b>	<b>249.474,30</b>
	Frecuencia	Precio Prom.	Total	
Precio	<b>249.474,30</b>	0,65	<b>162.158,29</b>	
<b>TOTAL DEMANDA ACTUAL</b>		<b>162.158,29</b>		

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Al realizar las encuestas tenemos como datos favorables de la demanda actual ya que tenemos una aceptación 0,99% con un total de personas que estarían dispuestos a comprar que se convertirían en futuros clientes.

### 3.03.03. Demanda Proyectada

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

**Tabla 35: Demanda Proyectada**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA ACTUAL</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>
<b>2018</b>	162.158,29	1,000	162.158,29
<b>2019</b>	162.158,29	1,560	252.966,94
<b>2020</b>	252.966,94	1,560	394.628,42
<b>2021</b>	394.628,42	1,560	615.620,34
<b>2022</b>	615.620,34	1,560	960.367,73
<b>2023</b>	960.367,73	1,560	1.498.173,66

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La Demanda Proyectada nos muestra el crecimiento de futuros clientes que estarían dispuestos a comprar el producto con el pasar de los años ya que nos muestra un crecimiento de la demanda lo cual nos permite dar un gran valor al proyecto con un crecimiento a futuro de la microempresa y poder invertir y poder y comprar materiales y maquinaria nueva.

### **3.04. Balance Oferta - Demanda**

Se llama demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo. (Urbina, 2006, pág. 279)

### 3.04.01. Balance Actual

**Tabla 36:** Balance Actual

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>2018</b>	252.966,94	198.193,47	54.773,17

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** El balance actual es el proceso de valoración de la empresa tomando en cuenta la demanda proyectada, oferta proyectada y la demanda insatisfecha futura con la cual podemos dar valor al producto con el pasar de los de los años y poder entregar un producto de calidad y satisfacer sus necesidades de los futuros clientes.

### 3.04.02. Balance Proyectado

**Tabla 37:** Balance Proyectado

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>2018</b>	162.158,29	160.536,71	1.621,58
<b>2019</b>	252.966,94	158.931,34	94.035,59
<b>2020</b>	394.628,42	157.342,03	237.286,39
<b>2021</b>	615.620,34	155.768,61	459.851,73
<b>2022</b>	960.367,73	154.210,92	806.156,81
<b>2023</b>	1.498.173,66	152.668,81	1.345.504,84

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

## CAPITULO IV

### 4. Estudio Técnico

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

#### 4.01 Tamaño del Proyecto

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

**Análisis:** El tamaño del proyecto es la capacidad de producción durante un periodo de tiempo o de funcionamiento que se considera normal de acuerdo a las circunstancias de la microempresa.

**Tabla 38: Tamaño del Proyecto**

<b>Tipo de Rec.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cobertura</b>	<b>Longitud</b>	<b>Capacidad</b>
<b>Infraestructura</b>	1 Bodega	Recepción de la materia prima y el producto final	5m x 7m	35 m2
	1 Dep. Administrativo	Un espacio físico para el personal administrativo(gerencia, contador-secretaria)	6m x 4m	24 m2
	1 Dep. Producción	Lugar donde se va realizar la transformación de la materia prima	150m x 3m	450 m2
	1 Baño	Para la utilización de cada área para su respectivo aseo	2m x 2m	4 m2
	1 Oficina Recepción	Recepción de clientes y sala de espera	5m x 5m	25m2
	Parqueadero	Lugar de estacionamiento de los vehículos de los clientes	160m x 3m	480 m2
<b>Tipo de Rec.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cobertura</b>	<b>Monto</b>	<b>Capacidad</b>
<b>Recurso Humano</b>	1 Gerente	Administra la empresa	619,89	8 h diarias
	1 Secretaria/contador	Se encarga de mantener en orden la información	400	8 h diarias
	1 Operarios	Un operario producción y otro para instalación	404,08	8 h diarias
	1 Vendedor	Ofrecer a los clientes las peceras personalizadas	395,72	8 h diarias
	<b>Maquinaria</b>	Motor estacionario kamadiesel 9hp	Mueve al trapiche	548
Banda o correa de rotación		Unión de motor a trapiche	25	8 metros
Trapiche		Extractor del jugo de caña	270	8h diarias
4 Tubos acero inoxidable		Traslado del jugo de caña a tinas industriales	35	8h diarias
2 Paletas para batir		Batir y enfriar el producto	25	8h diarias

	1 Hornilla o horno	Cocinar o calentar el jugo de caña con las tinas para obtener el producto terminado	600	8h diarias
	4 Tinas Industriales de acero inoxidable	Proceso de la materia prima y obtener el producto terminado	135	8h diarias
<b>Recurso Tecnológico</b>	1 computadoras	Para programación de la producción y actividades financieras	400	5 años
	1 impresora	Impresiones de diseños	200	5 años
	1 celular	Para llamadas a clientes y proveedores	150	2 años
<b>Recurso material y equipo</b>	1 mesa	Para ubicar los químicos	400	5 años
	2 Estanterías	Exhibición producto final	200	5 años
	2 Archivadores	archivar documentación	150	5 años
	2 Escritorios	Para atención al cliente y act. administrativas	200	5 años
	4 sillas	Para el personal	50	5 años
<b>Vehículo</b>	1 Vehículo	Para la distribución y carga del material	12000	5 años

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Esto nos permite obtener datos importantes para la implementación de la microempresa saber el valor económico y su capacidad de endeudamiento con instituciones financieras y poder tener un buen manejo y funcionamiento de sus instalaciones.

#### 4.01.01 Capacidad Instalada

Desde un principio es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto que permitirá dimensionarlo y compararlo con otros similares. La forma

más utilizada es establecer la entidad de producción de productos o de prestación de servicios por unidad de tiempo. (Miranda, 2005, pág. 301)

**Tabla 39: Capacidad Instalada**

Ingredientes	Cantidad	Valor total	Tiempo	Actividad
Jugo de Caña	1200ml	0,10	0,35seg	prensado y preparado de jugo de caña
				obtención del producto
empacado y etiquetado	1	0,02	0,25seg	finalmente empacado y etiquetado
<b>TOTAL</b>		<b>0,12</b>	<b>1 min</b>	

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 40: Cálculo Capacidad Instalada por tiempo**

Producción	Hora	Día	Semana	Mes	Año	
	1 min	60 min	480 min	2400 min	9600 min	115200 min
Capacidad de	1	60	480	2400	9600	115200
Diseño						

Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La capacidad instalada por tiempo nos permite minimizar los tiempos muertos aprovechando al máximo su capacidad de producción, ya que el proceso de producción se lo realiza de manera artesana y esto sirve para poder estandarizar los procesos de producción y la ubicación de materiales maquinaria y distribución del personal y las áreas que se utilizaran como bodegas.

#### 4.01.02. Capacidad Óptima

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

**Tabla 41: Capacidad Óptima**

Producción	1 Funda	Hora	Día	Semana	Mes	Año
	1 min	60 min	480min	2400 min	9600min	115200min
<b>Capacidad de diseño</b>	1	60	480	2400	9600	115200
<b>Producción real</b>		48	384	1980	7680	92160
<b>Capacidad efectiva</b>		38,40	307,2	1584	6144	73728
<b>Utilización</b>	80%					
<b>Eficacia</b>	80%					

Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En el cuadro anterior nos demuestra la capacidad de diseño al 100% y su capacidad real como su capacidad efectiva con un 80%, demostrándonos la producción por hora, día, mes, año, teniendo en cuenta la demanda insatisfecha. Esto nos permite tener mayor capacidad de respuesta con futuros clientes y satisfaciendo sus necesidades con un producto de calidad.

## 4.02 Localización

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

### 4.02.01 Macro Localización

“Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio.”(León, 2008, pág. 213

**Tabla 42: MacroLocalización**

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Capital	Quito
Parroquia	Nanegal
Barrio	Santa Marianita

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 43: MacroLocalización**

Factores	Peso%	Nanegalito		Nanegal	
Cercanía de los proveedores	0.30	5	1.5	8	2.4
Normativas	0.30	8	2.4	8	2.4
Clima	0.20	8	1.6	8	1.6
Vías de acceso de los clientes	0.10	5	0.5	8	0.8
Servicios básicos	0.10	7	0.7	10	1
<b>TOTAL</b>	1	33	6.1/10	42	8.2/10

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca



Figura 25: Macro localización  
 Fuente: Google Maps  
 Elaborado por: Google Maps

#### 4.02.02 Micro Localización

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

(León, 2008, pág. 220)

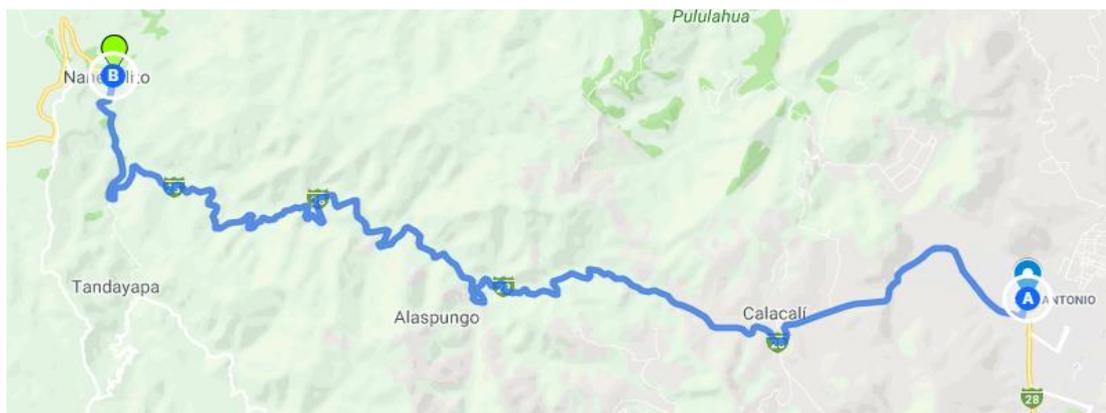


Figura 26: Micro localización  
 Fuente: Google Maps  
 Elaborado por: Google Maps

**Análisis:** Se puede observar que Nanegal es el sitio privilegiado y que cuenta con bosques tropicales y un clima adecuado para la siembra y cosecha de la materia prima obteniendo un producto de calidad.

#### **4.02.03 Localización Óptima**

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

**Análisis:** Al realizar el estudio y al obtener los datos que indican que la ubicación óptima y donde se genera la mayor rentabilidad de la microempresa es en la parroquia de Nanegal barrio Santa Marianita al obtener una calificación 8.2/10

#### **4.03 Ingeniería del Proyecto**

“El objetivo general del proyecto es resolver todo lo concerniente la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proyecto, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta.”(Baca, 2010, pág. 89)

##### **4.03.01. Definición de Producto o Servicios**

“Todo aquello que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos objeto del marketing incluyen bienes físicos, servicios, experiencias, acontecimientos, personas, lugares, propietarios, organizaciones, información e ideas.” (Muñoz, 2008, pág. 92)



#### 4.03.02.01 Buenas Prácticas de Manufactura

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



Figura 28: Lavar las manos correctamente

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Las buenas prácticas de manufacturas son los pasos a seguir de limpieza y aseo del personal antes de manipular los instrumentos o maquinaria de la empresa y así poder ofrecer a los futuros clientes un producto sano y de calidad.

#### 4.03.02.01. Código de Cercanía

**Tabla 45:** Código de cercanía

1	Por proceso
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Seguridad

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

#### 4.03.02.02. Razones de Cercanía

**Tabla 46:** Razones de cercanía

<b>A</b>	<b>Absolutamente necesario</b>
<b>E</b>	Especialmente necesario
<b>I</b>	Importante que este cerca
<b>O</b>	Cercanía Ordinaria
<b>U</b>	Cercanía Indiferente
<b>X</b>	cercanía Indeseable

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Edwin Vaca

#### 4.03.02.03. Matriz Triangular

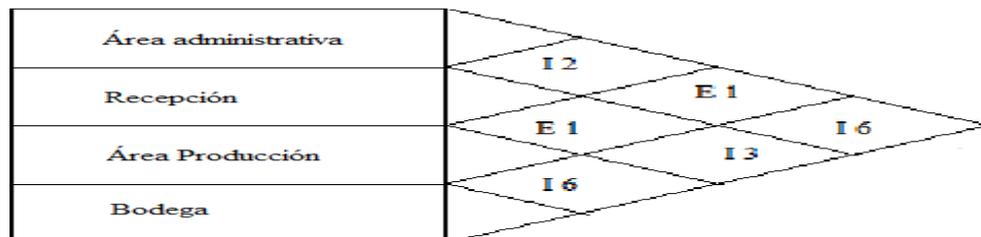


Figura N 17 Matriz Triangular

Elaborado por: Edwin Vaca

#### 4.03.03 Proceso Productivo

El proceso productivo es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de los insumos y se identifica como la transformación de una serie de insumos y convertirlos en productos terminados. (Baca, 2010, pág. 89)

#### 4.03.03.01 Flujograma de Procesos de Producción

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

#### Simbología del Flujograma

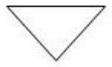
SIMBOLO	REPRESENTA
	Inicio o término. Indica el principio o el fin del flujo, puede ser acción o lugar, además se usa para indicar una unidad administrativa o persona que recibe o proporciona información.
	Actividad. Describe las funciones que desempeñan las personas involucradas en el procedimiento.
	Documento. Representa un documento en general que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Decisión o alternativa. Indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más alternativas.
	Archivo. Indica que se guarda un documento en forma temporal o permanente.
	Conector de página. Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.
	Conector. Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte lejana del mismo.

Figura 29: Simbología del Flujograma

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Edwin Vaca

#### Flujograma de procesos

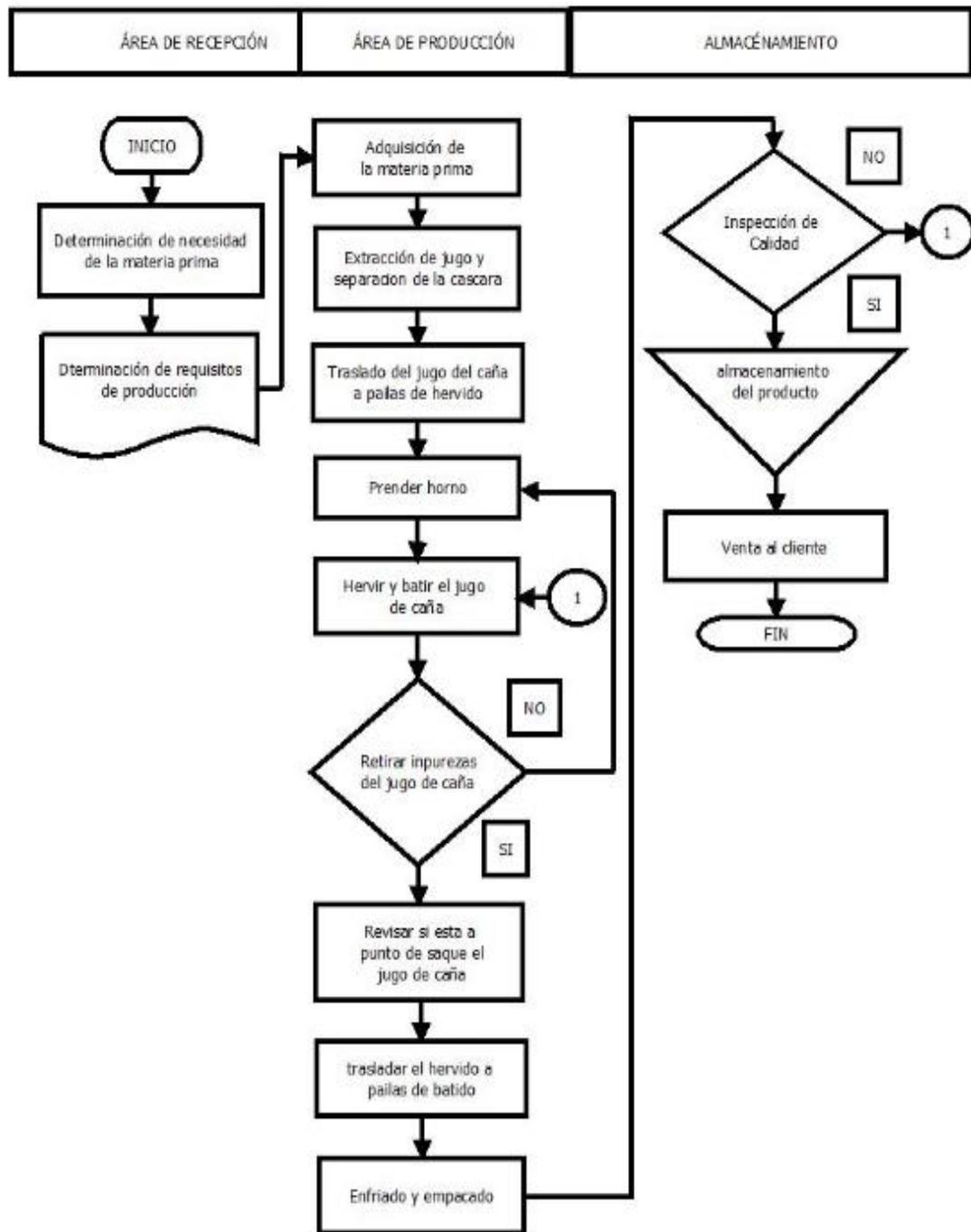


Figura 30:Flujograma  
Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: Edwin Vaca

### **Descripción del proceso de producción:**

1. Determinación de Necesidad de Materia Prima: Tener en cuenta la cantidad de materia prima se necesita para la elaboración de los pedidos.
2. Determinación de los requisitos de producción: Saber cuánto producto se debe entregar y las fechas asignadas para su despacho.
3. Adquisición de materia prima: traslado de la materia prima para su transformación en producto terminado.
4. Extracción del jugo y separado de la cascara de la caña: Se extrae el jugo de caña como materia prima para la elaboración del producto y su cascara se la utiliza como un combustible natural para la elaboración del mismo.
5. Traslado del jugo de caña a pailas de hervido: Es donde comienza la transformación de materia prima a producto.
6. Prender el horno con la cascara (bagazo) de la caña: Se utiliza como combustible aprovechando todos los desechos.
7. Hervir y batir el jugo de caña: Es parte del proceso de producción para que esté a punto de transformación a producto.
8. Retirar impurezas del jugo de caña: Al estar hirviendo el producto esto genera un desperdicio lo cual hay que retirar y eso se lo desecha en el juego del horno.
9. Revisar si está a punto de saque el jugo de caña: revisar el espesor y tiempo que permaneció el contenido dentro de las pailas para trasladar alas pailas de batido.

10. Trasladar en jugo de caña a pailas de batido: Es donde comienza la transformación del líquido a sólido y luego se hace el polvo mediante el batido del producto.

11. Batir el jugo de caña hasta obtener la materia prima: Al batir el líquido se mezcla con el oxígeno y al entrar en proceso de enfriamiento esto hace que el producto se convierta en polvo.

12. Enfriado y empacado del producto: se enfría el producto para poder manipular, empacar y etiquetar y obtener un producto de calidad cumpliendo con los pedidos de los futuros clientes.

13. Inspección de calidad: Cumplir con todos los requisitos en la norma INEN para distribuir un producto de calidad y satisfacer a los futuros clientes. **(Ver Anexo INEN)**

14. Almacenamiento de productos terminados: Contar con producto en bodegas para la distribución a nuestros clientes de pedidos a última hora.

15. Venta a clientes: despacho de un producto de calidad a los futuros clientes tanto dentro o fuera de la empresa de los pedidos del producto con fecha y hora exacta de entrega.

#### **4.03.04 Maquinaria**

“Está formado por los medios destinados a asegurar la vida de la empresa, son bienes que no se destinan a la venta y se consumen en largo tiempo por su uso, constituido

por elementos patrimoniales tangibles que tiene sustancia física”(Flores, 2010, pág. 28)

- Motor estacionario kama diesel 9hp



Figura 31:Motor  
Fuente: Investigación de Campo  
Elaboradopor: Edwin Vaca

- Banda o correa de rotación

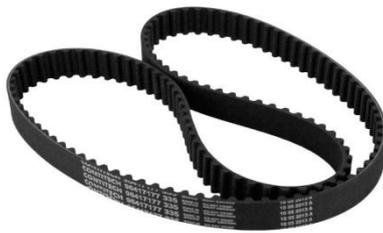


Figura 32:Banda o correa  
Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edwin Vaca

- Trapiche



Figura 33:Trapiche  
Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edwin Vaca

- 4 Tubos acero inoxidable



Figura 34:Tubos de Acero  
Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edwin Vaca

- Paletas para Batir



Figura 35::Paletas  
Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edwin Vaca

- 1 Hornilla o horno



Figura 36:Horno  
Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edwin Vaca

- 4 Tinas industriales de acero inoxidable



Figura 37: Tinas de Acero  
Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La maquinaria son los instrumentos o herramientas utilizados para la transportación y transformación de la materia prima en producto terminado siendo estas las más necesarias para sus actividades y respuesta más rápida en y su proceso de producción y generar productos de calidad y saludables y naturales y satisfacer las necesidades de los futuros clientes.

#### **4.03.04. Equipos**

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

**Tabla 47: Equipos**

<b>Muebles y Enseres</b>	<b>Cantidad</b>
Resma de Papel Bond	2
Grapadora	1
Perforadora	1
Grapas	2
Tinta Impresora	2
Esferos	6
<b>Equipo de Computo</b>	
Computador	2
Impresora Multifunción	1
<b>Equipos de Oficina</b>	
Teléfono	1
Teléfono Celular	2
Calculadora	2

Fuente: Investigación de mercado  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Los equipos son herramientas utilizadas de manera manual que ayudan en el correcto desempeño tanto administrativo como el productivo en el proceso de producción de la microempresa.

## CAPÍTULO V

### 5. Estudio Financiero

“Tiene por finalidad hacer posible el cumplimiento de los objetivos del Estado. Diferenciándose de la actividad privada por los fines y por los medios. Es obvia la vinculación con el d. Administrativo por la entidad del sujeto de ambas disciplinas.”  
(Vidal, 2009, pág. 79)

#### 5.01 Ingresos

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

##### 5.01.01 Ingresos Operacionales

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

**Tabla 48: Ingreso del Proyecto**

<b>Panela en Polvo</b>	
<b>Costo de producción</b>	<b>\$ 0,21</b>
<b>Utilidad 67,52%</b>	<b>\$ 0,44</b>
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 0,65</b>
Cantidad	7.680,00
Ingreso mensual	\$ 4.992,00
Ingreso anual	\$ 59.904,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 59.904,00</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En el ingreso del proyecto como demuestra en la tabla anterior tenemos el costo de producción 0,21 con una utilidad del 67,52% con un precio de venta al público de 0,65 con una producción de 7.680 unidades al mes con un ingreso mensual de 4.992,00 y un ingreso estimado anual de 59.904,00

**Tabla 49: Ingreso Operacional**

<b>Ingresos operacionales</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>	<b>año 4</b>	<b>año 5</b>
	Q	Q	Q	Q	Q
Producto	v/u	v/u	v/u	v/u	v/u
	Ingreso	Ingreso	Ingreso	Ingreso	Ingreso
Panela molida	92160,00	93598	95058	96541	98047
	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
<b>Total</b>	<b>59904,00</b>	<b>60875,20</b>	<b>61861,87</b>	<b>62864,67</b>	<b>63883,64</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La tabla anterior nos demuestra que en el primer año se producirá 92.160 unidades a un precio de 0,65 con un ingreso de \$ 59.904,00 para el siguiente año tomamos la proyección con la tasa de crecimiento poblacional de 1,56% y con la inflación actual de 0,06% que nos demuestra un aumento proyectado significativo.

#### **5.01.02 Ingresos no Operacionales**

“Los ingresos no operacionales u otros ingresos no están relacionados con el objeto social del negocio”. (Guzman, Romero, 2005, pág. 112) “En el presente proyecto no existen ingresos no operacionales porque el proyecto no se encuentra en marcha”.

#### **5.02 Costos**

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

##### **5.02.01 Costos Directos**

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

**Tabla 50: Costos Directos**

<b>COSTOS DIRECTOS</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Materia Prima	\$960,00	\$11.520,00
Materiales directos	\$153,60	\$1.843,20
Mano de Obra Directa	\$404,08	\$4.848,96
Prestaciones Sociales	\$161,39	\$1.936,70
<b>Total</b>	<b>\$1.679,07</b>	<b>\$20.148,86</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En los costos directos para la elaboración de panela en polvo está la materia prima, materiales directos, la mano de obra con las prestaciones sociales dando un total de \$ 20.148,86 anual para producción del producto.

### 5.02.02 Costos Indirectos

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

**Tabla 51: Costos Indirectos**

<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Servicios Básicos	\$24,00	\$288,00
Útiles de aseo	\$2,39	\$28,70
Arriendo	\$250,00	\$3.000,00
Útiles de oficina	\$1,15	\$13,75
<b>Total</b>		<b>\$3.330,45</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En los costos indirectos nos demuestra que tenemos a los servicios básicos, útiles de aseo, arriendo, útiles de oficina y la depreciación de la maquinaria, demostrándonos el valor mensual y valor anual de \$3330,45.

### 5.02.03. Gasto Administrativo

“Son los que se incurren en la gestión administrativa de la empresa y por consiguiente no tiene relación directa con el movimiento del servicios o ventas, estos gastos de administración en cuanto a su valor tiende a ser fijos”.(Flores cisneros, 2010, pág. 102)

**Tabla 52:** GastoAdministrativo

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Sueldos	\$819,89	\$9.838,68
Prestaciones Sociales	\$326,53	\$3.918,41
Servicios básicos	\$1,50	\$18,00
Útiles de Aseo	\$2,02	\$24,25
Útiles de Oficina	\$1,83	\$22,00
Arriendo	\$250,00	\$3.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$16.821,34</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Como se demuestra en la tabla anterior tenemos un gasto administrativo de 16821,34 donde constan los sueldos, los servicios básicos, útiles de aseo y de oficina y las depreciaciones no se las toma en cuenta por que se costa como persona natural no obligada a llevar contabilidad de la maquinaria.

### 5.02.04. Gasto de Venta

“Son los que se incurren en la acción de prestar servicios o de vender los productos de la empresa.”(Flores Cisneros, 2010, pág. 102)

**Tabla 53: Gasto de Venta**

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Servicios Básicos	\$3,50	\$42,00
Transporte y Fletes	\$0,00	\$0,00
Publicidad	\$1,67	\$20,00
Sueldos	\$395,72	\$4.748,64
Equipos de Oficina	\$22,00	\$264,00
Prestaciones Sociales	\$158,72	\$1.904,62
<b>TOTAL</b>	<b>\$581,60</b>	<b>\$6.979,26</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Para los gastos de venta que incluyen el pago de servicios básicos, publicidad, sueldos, prestaciones sociales, se necesitará el valor anual de \$ 6.979,26 para continuar con el correcto funcionamiento.

#### 5.02.05. Gasto Financiero

“Se registran todos los valores devengados por interés y comisiones de los préstamos concedidos a la empresa, por parte de las entidades financiera de crédito.”(Flores Cisneros, 2010, pág. 102)

**Tabla 54: Gasto Financiero**

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Entidad	Banco de Guayaquil
Tipo de crédito	PYMES
Monto de financiamiento	\$6.523,48
Tasa de interés anual	11,83%
Tiempo	5 años
Intereses a corto plazo	\$771,73
Intereses a largo plazo	\$1.715,10
<b>TOTAL</b>	<b>\$2.486,83</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Nos demuestra la tabla anterior que tenemos un préstamo del Banco de Guayaquil de un tipo de crédito para la creación de una microempresa por el valor de

\$ 6.523,48 a una tasa de interés del 11,83% anual para 5 años con un interés a largo plazo de 2.486,83

### 5.02.06 Costos Fijos

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

**Tabla 55: CostoFijo**

<b>Costos Fijos</b>	<b>Valor</b>
Gastos Administrativos	\$18.528,34
Gastos de Ventas	\$6.979,26
Gastos Financieros	\$2.486,83
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$27.994,43</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En los costos fijos tenemos a los gastos administrativos, gasto de ventas, gastos financieros con un valor de 27.994,43, estos valores permanecen sin cambios para la producción de panela en polvo.

### 5.02.07. Costo Variable

Un costo fijo permanece sin cambios en total por un periodo dado, pese a grandes cambios en el nivel relacionado con la actividad o volumen totales. Un costo variable cambia en total en proporción a los cambios en el nivel relacionados del volumen o actividad total. (Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G., 2007, pág. 36)

**Tabla 56: Costo Variable**

<b>COSTO UNITARIO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>Porcentaje</b>
Materia prima	\$0,10	47,37%
C.I.F.	\$0,11	52,62%
<b>Total</b>	<b>\$0,21</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** El costo variable cambia en proporciones a los cambios de la actividad total de producción, estos costos están integrados por materia prima, mano de obra directa materiales directos y los costos indirectos de fabricación, dando un costo unitario de 0,21.

### 5.03. Inversiones

“Son la adquisición y enajenación de activos de largo plazo y otras inversiones no incluidos en los equivalentes de efectivos”(Flores Cisneros, 2010, pág. 127)

#### 5.03.01 Inversión Fija

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

**Tabla 57: Inversión Fija**

<b>Inversión</b>	<b>Valor</b>
Activos Fijos	\$10.585,00
Activos Nominales	\$520,00
Capital de Trabajo	\$7.568,48
<b>Total Inversión</b>	<b>\$18.673,48</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En la inversión fija tenemos los activos fijos, activos nominales o diferidos, y el capital de trabajo dándonos un total de 18.673,48 que constan de activos fijos, nominales y capital de trabajo.

### 5.03.02. Activos Fijos

“Está formado por los medios destinados a asegurar la vida de la empresa, son bienes que no se destina a la venta y se consume en largo tiempo por su uso. El activo fijo tiene su clasificación en: Material, Inmaterial”.(Flores Cisneros, 2010, pág. 28)

**Tabla 58:** Activos Fijos

<b>Activos Fijos</b>	<b>Valor</b>
Maquinaria y Equipo	\$2.173,00
Muebles y Enseres	\$90,00
Equipo de Computo	\$300,00
Equipo de oficina	\$22,00
Vehículo	\$8.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$10.585,00</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Nos demuestra la tabla anterior que los activos fijos de la microempresa está conformado por maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipos de oficina y cómputo y el vehículo con un valor de 10.585,00 para el correcto funcionamiento de la misma.

### 5.03.03 Activos Nominales

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

**Tabla 59: Activos Nominales**

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

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En la tabla anterior nos demuestra que nuestros activos nominales o diferidos tiene un total de \$520,00 donde se designan en gasto constitución de la empresa, el estudio de factibilidad y capacitación al personal de la microempresa.

#### 5.03.04 Capital de Trabajo

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

**Tabla 60: Capital de Trabajo**

<b>Capital de Trabajo</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>
Materia Prima Existente	\$2.690,40	\$2.690,40	\$2.690,40
Servicios Básicos	\$24,00	\$24,00	\$24,00
Arriendo	\$250,00	\$250,00	\$250,00
Mano de obra directa	\$404,08	\$404,08	\$404,08
Caja Bancos	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$7.568,48</b>	<b>\$7.568,48</b>	<b>\$7.568,48</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** El capital de trabajo está conformado por materia prima existente, los servicios básicos, el arriendo, la mano de obra directa y caja bancos, para el funcionamiento de los primeros tres meses, cada mes con un valor de 7.568,48 y durante los tres meses un valor de 22.705,44.

### **5.03.05 Fuente de Financiamiento y Uso de Fondos**

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

**Tabla 61: Fuentes de Financiamiento**

<b>Fuentes de Financiamiento</b>			
	<b>USO DE FONDOS</b>	<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>BANCO</b>
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>\$ 10.585,00</b>	<b>\$ 8.000,00</b>	<b>\$ 2.585,00</b>
Maquinaria y Equipo	\$ 2.173,00		\$ 2.173,00
Muebles y Enseres	\$ 90,00		\$ 90,00
Equipo de Computo	\$ 300,00		\$ 300,00
Equipo de oficina	\$ 22,00		\$ 22,00
Vehículo	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 520,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 520,00</b>
Gastos de Constitución	\$ 100,00		\$ 100,00
Estudio de Factibilidad	\$ 300,00		\$ 300,00
Capacitación de Personal	\$ 120,00		\$ 120,00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 7.568,48</b>	<b>\$ 4.200,00</b>	<b>\$ 3.368,48</b>
Materia Prima Existente	\$ 2.690,40		\$ 2.690,40
Arriendo	\$ 250,00		\$ 250,00
Servicios Básicos	\$ 24,00		\$ 24,00
Mano de obra directa	\$ 404,08		\$ 404,08
Caja Bancos	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18.673,48</b>	<b>\$ 12.200,00</b>	<b>\$ 6.473,48</b>
	<b>100%</b>	<b>65,33%</b>	<b>34,67%</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En el cuadro anterior nos demuestra el valor propio de \$12.200 que consta de caja bancos \$4.200, el vehículo de \$8.000, con el 65,33% del total del proyecto y la diferencia financiado por el banco que es de 6.473,48 de un 34,67%, con un valor total de 18.673,48.

### 5.03.06. Amortización del Financiamiento

Financieramente sería extinguir un capital, una deuda mediante pagos graduales. La amortización se produce en casos de los préstamos, gastos de constitución, instalación y organización de la empresa; costos de patentes y derechos de propiedad; amortización de gastos de exploración de las pérdidas en un ejercicio financiero. (Sánchez Guerrero, 2005, pág. 162)

**Tabla 62:** Amortización Francesa

Amortización Francesa				
Deuda		<b>\$6.473,48</b>		
N cuotas		5	anual	
Tasa		11,83%	anual	
N. Cuotas	Amortización	Interés	valor anual	saldo insoluto
0				<b>\$6.473,48</b>
1	\$1.022,44	\$765,81	\$1.788,25	\$5.451,04
2	\$1.143,39	\$644,86	\$1.788,25	\$4.307,65
3	\$1.278,65	\$509,60	\$1.788,25	\$3.029,00
4	\$1.429,92	\$358,33	\$1.788,25	\$1.599,08
5	\$1.599,08	\$189,17	\$1.788,25	\$0,00
<b>Total</b>		<b>\$1.701,96</b>		

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La amortización de la tabla anterior es la modalidad francesa con una deuda de 6.473,48 a cinco años plazo con una tasa de interés del 11,83%, su interés 1.701,96.

### 5.03.07. Depreciaciones

“Significa la distribución del costo de un activo de planta contra los periodos durante los cuales se recibe servicios del activo en cuestión.”(Sánchez Guerrero, 2005, pág. 165)

**Tabla 63:** Depreciaciones

<b>Concepto</b>	<b>Años de vida útil</b>	<b>% de depreciación anual</b>
Mobiliario y equipos administración	10	10
Equipos de Computo y de tecnologías	3	33.3
Vivienda	50	2
Maquinaria y Equipo Industrial	10	10
Herramientas y Maquinas (herramientas)	10	10
Automóviles	5	
Bienes Inmuebles	20	5

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La depreciación de la maquinaria es según su vida útil de cada uno, como nos demuestra la tabla anterior donde la maquinaria es de 2.173,00 su vida útil 10 años, pero el proyecto está diseñado para los cinco años, la diferencia lo denominamos excedente operacional.

### 5.03.08 Estado de Situación Inicial

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

**EMPRESA "PRODUCTOS DEL MONTE"**  
**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<u>\$7.568,48</u>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Bancos	\$4.200,00		Cuentas por pagar	-
Capital de Trabajo	\$3.368,48		<b>Total Pasivo Corriente</b>	-
<b>ACTIVOS NO CORRIENTE</b>		<u>\$10.585,00</u>	<b>PASIVO LARGO / PLAZO</b>	
Propiedad planta y equipo	\$10.585,00		Préstamo L/P	\$6.473,48
Equipo de Oficina	\$22,00		<b>TOTAL DE PASIVO</b>	<u>\$6.473,48</u>
Maquinaria o Equipos	\$2.173,00			
Vehículo	\$8.000,00		<b>PATRIMONIO</b>	\$12.200,00
Equipo de Computo	\$300,00		Capital	\$12.200,00
Muebles y Enseres	\$90,00			
<b>OTROS ACTIVOS</b>		<u>\$520,00</u>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	
Gastos d Organización	\$100,00			<u>\$18.673,48</u>
Gastos de Instalación	\$300,00			
Capacitación personal	\$120,00			
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<u>\$18.673,48</u>		

Fuente: Estudio Financiero  
 Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En el informe financiero contable nos refleja la situación económica de la empresa en un momento determinado, donde tenemos los activos con un valor de \$18.673,48 y un pasivo por el financiamiento de la deuda de \$6.473,48 dándonos un patrimonio de \$12.200.

### 5.03.09. Estado de Resultados Proyectado

“Es el estado que presenta el cuadro de actividades comerciales o de servicios emprendidas con la finalidad de lograr los beneficios. El estado de resultado es dinámico ya que un determinado periodo presenta progresos o cambios.”(Flores Cisneros, 2010, pág. 34)

**Tabla 64:** Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2018

Detalle	1	2	3	4	5
servicios totales	\$59.904,00	\$60.875,20	\$61.861,87	\$62.864,67	\$63.883,64
<b>inflación:</b>	0,06%				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Costos</b>					
<b>Costo de producción</b>	\$23.479,31	\$23.493,39	\$23.507,49	\$23.521,60	\$23.535,71
Costo directo	\$20.148,86	\$20.160,95	\$20.173,04	\$20.185,15	\$20.197,26
Costos indirectos (gastos de fabricación)	\$3.330,45	\$3.332,45	\$3.334,45	\$3.336,45	\$3.338,45
<b>Gastos de ventas</b>	\$6.979,26	\$6.983,44	\$6.987,63	\$6.991,83	\$6.996,02
<b>Gastos de administración</b>	\$16.821,34	\$16.831,43	\$16.841,53	\$16.851,64	\$16.861,75
<b>Gastos financieros</b>	\$2.467,77	\$2.469,25	\$2.470,73	\$2.472,21	\$2.473,70
<b>Utilidad bruta</b>	\$10.156,33	\$11.097,68	\$12.054,48	\$13.027,40	\$14.016,47
Participación empleados (15%)	\$1.523,45	\$1.664,65	\$1.808,17	\$1.954,11	\$2.102,47
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$8.632,88	\$9.433,03	\$10.246,31	\$11.073,29	\$11.914,00
Impuesto a la renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$122,30
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$8.632,88</b>	<b>\$9.433,03</b>	<b>\$10.246,31</b>	<b>\$11.073,29</b>	<b>\$11.791,70</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 65:** Impuesto a la renta 2018

<b>AÑO 2018</b>			
<b>En dólares</b>			
<b>Fracción básica</b>	<b>Exceso hasta</b>	<b>Impuesto fracción básica</b>	<b>% Impuesto fracción excedente</b>
0	11.270	0	0%
11.270	14.360	0	5%
14.360	17.950	155	10%
17.950	21.550	514	12%
21.550	43.100	946	15%
43.100	64.630	4.178	20%
64.630	86.180	8.484	25%
86.180	114.890	13.872	30%
114.890	En adelante	22.485	35%

Fuente: SRI Impuesto a la renta  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Table 66:** Impuesto a la renta Empresa (Productos del Monte)

**Tabla de Impuestos de Renta 2018**

<b>Utilidad ante de I.R</b>	<b>Fracción Básica</b>	<b>Total</b>	<b>Impuesto Fracción excedente</b>	<b>% Impuesto Fracción excedente</b>	<b>Total</b>	<b>Impuesto a la Renta</b>
8.632,88	0	8.632,88	0	0%	0,00	0,00
9.433,03	0	9.433,03	0	0%	0,00	0,00
10.246,31	0	10.246,31	0	0%	0,00	0,00
11.073,29	0	11.073,29	0	0%	0,00	0,00
<b>11.914,00</b>	<b>14360</b>	<b>2.446,00</b>	<b>0</b>	<b>5%</b>	<b>122,30</b>	<b>122,30</b>

**Análisis:** El estado de resultados nos demuestra el cuadro anterior en una forma ordenada y detallada la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante el periodo determinado, indicando los ingresos menos los costos y gastos dando una utilidad bruta, para luego descontar la participación para los empleados y el impuesto a la renta según su tabla del 2018, para darnos una utilidad neta.

### 5.03.10 Flujo de Caja

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

**Tabla67:** Flujo de Caja

<b>Detalle</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ingresos</b>	\$59.904,00	\$60.875,20	\$61.861,87	\$62.864,67	\$63.883,64
Servicios totales	\$59.904,00	\$60.875,20	\$61.861,87	\$62.864,67	\$63.883,64
<b>Costos</b>					
<b>Costo de producción</b>	\$23.479,31	\$23.493,39	\$23.507,49	\$23.521,60	\$23.535,71
Costo directo	\$20.148,86	\$20.160,95	\$20.173,04	\$20.185,15	\$20.197,26
Costos indirectos (gastos de fabricación)	\$3.330,45	\$3.332,45	\$3.334,45	\$3.336,45	\$3.338,45
<b>Gastos de ventas</b>	\$6.979,26	\$6.983,44	\$6.987,63	\$6.991,83	\$6.996,02
<b>Gastos de administración</b>	\$16.821,34	\$16.831,43	\$16.841,53	\$16.851,64	\$16.861,75
<b>Gastos financieros</b>	\$2.467,77	\$2.469,25	\$2.470,73	\$2.472,21	\$2.473,70
<b>Utilidad bruta</b>	\$10.156,33	\$11.097,68	\$12.054,48	\$13.027,40	\$14.016,47
Participación empleados (15%)	\$1.523,45	\$1.664,65	\$1.808,17	\$1.954,11	\$2.102,47
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$8.632,88	\$9.433,03	\$10.246,31	\$11.073,29	\$11.914,00
Impuesto a la renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$122,30
<b>Utilidad neta</b>	\$8.632,88	\$9.433,03	\$10.246,31	\$11.073,29	\$11.791,70
<b>Depreciaciones (+)</b>	\$1.924,30	\$1.924,30	\$1.924,30	\$1.824,30	\$1.824,30
<b>Amortizaciones (+)</b>	\$104,00	\$104,00	\$104,00	\$104,00	\$104,00
<b>Excedente operacional</b>	\$10.661,18	\$11.461,33	\$12.274,61	\$13.001,59	\$13.720,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** El flujo de caja del cuadro anterior nos demuestra su utilidad neta está en 8.448,18 el primer año y los demás años proyectado con el crecimiento poblacional y la inflación esto nos demuestra que el proyecto es rentable en la puesta en marcha.

#### **5.04. Evaluación Financiera**

Esta parte se propone describir los métodos actuales que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y son comparados con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica.(Urbina, 2006, pág. 165)

##### **5.04.01. Tasa de Descuento**

La tasa de descuento tiene por objeto traducir a un valor presente los costos y beneficios que resultaran del proyecto en el futuro. Ello se basa en dos supuestos: i) los individuos prefieren recibir los beneficios antes, y ii) los recursos que se invierten hoy en proyectos alternativos generaran beneficios en el futuro.(Cohen, 2006, pág. 145)

**Tabla68:** Tasa de Descuento

TMAR	
Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	11,20%
Tasa Pasiva	4,98%
TMAR	16,18%
TMAR	0,162

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La tasa de descuento es la suma de la tasa de interés activa que es del 11,20% y la tasa pasiva con un interés pasivo con un 4,98% dando una tasa vigente del 16,18% que son tomados en el sistema financiero vigente.

#### 5.04.02. Valor Actual Neto (VAN)

“Se entiende por valor actual neto (VAN) o valor presente neto del valor descontado de un cierto flujo de efectivo a una tasa de actualización o de descuento.”(Irrarázabal, 2010, pág. 161)

**Tabla69:** VAN

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	\$-18.673,48			\$-300,00		
Excedente Operacional		\$10.661,18	\$11.461,33	\$12.274,61	\$13.001,59	\$13.720,00
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>\$-18.673,48</b>	<b>\$10.661,18</b>	<b>\$11.461,33</b>	<b>\$11.974,61</b>	<b>\$13.001,59</b>	<b>\$13.720,00</b>
VAN =	- P	FNE 1	FNE 2	FNE 3	FNE 4	FNE 5
		$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$
VAN =	\$-18.673,48	\$10.661,18	\$11.461,33	\$11.974,61	\$13.001,59	\$13.720,00
		1,16	1,35	1,57	1,82	2,12
VAN =	\$-18.673,48	\$9.176,43	\$8.491,26	\$7.636,02	\$7.136,27	\$6.481,82
VAN =	\$-18.673,48	\$38.921,81				
VAN =	\$20.248,33					
TIR =	54,92%					
TMAR =	16,18%					

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** En la tabla anterior nos demuestra que la inversión total es de 18.673,48 y los ingresos durante los cinco años dividiendo cada año para uno más la tasa de descuento y su resultado restado para cada año dando un van de 20.248,33.

### 5.04.03. Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La tasa interna de retorno es la tasa de interés operacional, es el valor porcentual de beneficio, es la tasa de interés ganada sobre saldos de capital.”(Sánchez Guerrero, 2005, pág. 155)

**Tabla70: TIR**

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion Total	\$-18.673,48			\$0,00		
Excedente Operacional		\$10.661,18	\$11.461,33	\$12.274,61	\$13.001,59	\$13.720,00
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>\$-18.673,48</b>					
TIR =	- P	FNE 1	FNE 2	FNE 3	FNE 4	FNE 5
		$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$
	\$-					
TIR =	18.673,48	\$10.661,18	\$11.461,33	\$12.274,61	\$13.001,59	\$13.720,00
		1,55	2,4	3,72	5,76	8,92
	\$-					
TIR =	18.673,48	\$6.881,73	\$4.775,55	\$3.301,40	\$2.257,22	\$1.457,57
	\$-					
TIR=	18.673,48	\$18.673,48				
TIR =	\$0,00					
TIR =	54,92%					

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Nos demuestra la tasa interna de retorno la evaluación del proyecto con el beneficio, siendo la tasa de interés más cercana a los saldos de capital siendo está el 45,09%, demostrando q el ingreso menos los flujos netos de efectivos.

### 5.04.04. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Se puede definir como el tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial. Si suponemos una inversión inicial (A) y unos flujos netos de caja (Q1, Q2,... Qn) donde los flujos de caja son los cobros menos los pagos en cada momento del

tiempo, el período de recuperación es el tiempo que se tarde en recuperar la inversión inicial.(Gil, 2007)

**Tabla 71: Periodo de Recuperación de la Inversión**

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE	
				Actualizado	Acumulado
0	\$-18.673,48	\$-18.673,48	1	\$-18.673,48	\$-18.673,48
1	\$10.661,18	\$-8.012,30	0,86	\$9.176,43	\$-9.497,05
2	\$11.461,33	\$3.449,03	0,74	\$8.491,26	\$-1.005,78
3	\$11.974,61	\$15.423,64	0,64	\$7.636,02	\$6.630,24
4	\$13.001,59	\$28.425,23	0,55	\$7.136,27	\$13.766,51
5	\$13.720,00	\$42.145,23	0,47	\$6.481,82	\$20.248,33

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Tabla 72: PRI**

	Ingresos	-18.673,48
AÑO 1	\$10.661,18	\$-8.012,30
1 mes	\$888,43	\$-7.123,87
2 mes	\$888,43	\$-6.235,44
3 mes	\$888,43	\$-5.347,00
4 mes	\$888,43	\$-4.458,57
5 mes	\$888,43	\$-3.570,14
6 mes	\$888,43	\$-2.681,71
7 mes	\$888,43	\$-1.793,28
8 mes	\$888,43	\$-904,85
9 mes	\$888,43	\$-16,41
<b>10 mes</b>	<b>\$888,43</b>	<b>\$872,02</b>
11 mes	\$888,43	\$1.760,45
12 mes	\$888,43	\$2.648,88

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**El periodo de recuperación es de:** 1 año 10 meses.

**Análisis:** Nos demuestra la tabla anterior que la recuperación de los valores

corrientes será en 1 año y 10 mese demostrando que la microempresa es rentable para su funcionamiento .

#### 5.04.05. Relación Costo Beneficio (RBC)

“Los recursos tienen que gastarse si con ellos se van a alcanzar las metas de la compañía en relación con los costos esperados de esos recursos. Los beneficios que se esperan del gasto deberían exceder a los costos esperados.”(Horngrén, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. , 2007, pág. 11)

**Tabla73:** Relación Costo Beneficio

RBC = $\frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$				
PERIODO	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS	C ACTUALIZ
1	\$ 59.904,00	\$ 59.904,00	\$ 23.479,31	\$ 23.479,31
2	\$ 60.875,20	\$ 60.875,20	\$ 23.493,39	\$ 23.493,39
3	\$ 61.861,87	\$ 61.861,87	\$ 20.173,04	\$ 20.173,04
4	\$ 62.864,67	\$ 62.864,67	\$ 23.521,60	\$ 23.521,60
5	\$ 63.883,64	\$ 63.883,64	\$ 23.535,71	\$ 23.535,71
		\$ 309.389,38		\$ 114.203,05
<b>RBC =</b>		<b>2,71</b>		

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Refleja el cuadro anterior el costo beneficio es de 2,71 demostrando que los ingresos actualizados sobre los costos actualizados, refiriéndose que por cada dólar invertido ganaría dicho valor.

#### 5.04.06. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. A los

gerentes les interesa el punto de equilibrio porque desea evitar las pérdidas operativas. (Horngreen, Datar, Srikant, 2007)

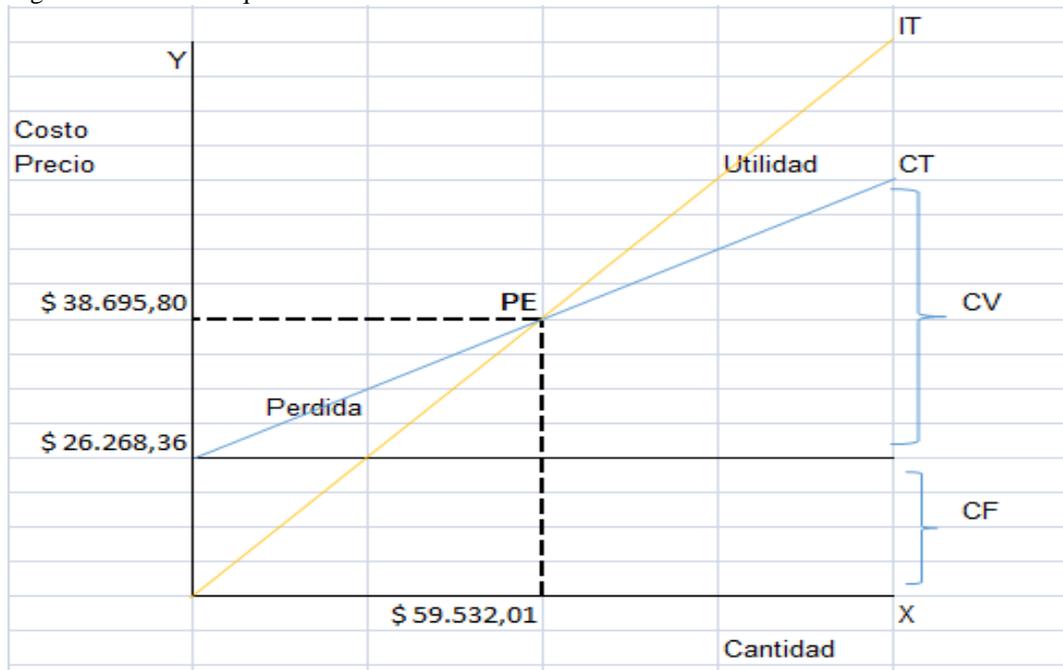
**Tabla 74: Punto de Equilibrio**

$P.E. = \frac{CF}{p - C_{vu}}$	
<b>Costos Fijos:</b>	<b>Valor</b>
Gastos Administrativos	\$16.821,34
Gastos de Ventas	\$6.979,26
Gastos Financieros	\$2.467,77
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$26.268,36</b>
<b>Costo Variable unitario</b>	<b>\$0,21</b>
Precio	\$0,65
$PE = \frac{CF}{p - C_{vu}}$	
$PE = \frac{\$26.268,36}{\$0,65 - \$0,21}$	
$PE = \frac{\$26.268,36}{\$0,44} = 59.532,01 \text{ u}$	
<b>DEMOSTRACION</b>	
VENTAS	\$38.695,80
( - ) Costo Variable	\$12.427,44
( = ) Margen Contribucion	\$26.268,36
( - ) Costo Fijos	\$26.268,36
( = ) Utilidad Operacional	\$0,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edwin Vaca

Figura 38: Punto de Equilibrio



Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** El punto de equilibrio nos demuestra que el costo fijo sobre el precio de venta al público menos el costo unitario dando un resultado de 59.532,01 unidades, demostrando en el gráfico que por encima de esa cantidad es utilidad y por ende hacia abajo es pérdida.

#### 5.04.07. Análisis de Indicadores Financieros

Otro método para conocer la situación financiera de una empresa, es el análisis por medio de los índices o razones financieras que se calculan con la información del Balance General y del P y G. Este método suministra información sobre cuatro temas principales: la liquidez, el endeudamiento, la eficiencia y la rentabilidad de la empresa. (Barajas, 2008, pág. 86)

#### 5.04.07.01. Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)

“Para el cálculo de la rentabilidad financiera (ROE) tomamos como recursos propios únicamente el capital social y las reservas, no incluyendo el beneficio del ejercicio.”(Fernández, 2011, pág. 164)

**Tabla 75: ROE**

R.O.E =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$
R.O.E =	$\frac{8.632,88}{12.200,00}$
R.O.E =	0,71

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Mide la rentabilidad obtenida de los recursos propios sobre el capital, dando un 71%, en donde su utilidad neta se divide para el patrimonio de la microempresa.

#### 5.04.07.02. Rentabilidad sobre Activos (ROA)

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

**Tabla76: ROA**

R.O.A =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
R.O.A =	$\frac{8.632,88}{10.585,00}$
R.O.A =	0,82

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** Mide la rentabilidad económica de la utilidad neta sobre los activos adquiridos dando un 82%, detallando la capacidad de los activos que adquiere la microempresa para su rentabilidad.

#### 5.04.07.03. Rentabilidad sobre la Inversión (ROI)

La rentabilidad sobre la inversión interpreta la eficiencia en el uso de los recursos de la empresa y corresponde al cociente entre la utilidad operativa y la inversión atada a la empresa. Como ya se mencionó, la rentabilidad sobre la inversión debe superar el costo de la estructura financiera para así agregar valor. (Navarro, 2003, pág. 93)

**Tabla77:** ROI

ROI=	Utilidad Neta
	Inversión
ROI=	8.632,88
	18.673,48
ROI=	0,46

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** La rentabilidad sobre la inversión que es de 18.673,48 para la factibilidad de la microempresa nos demuestra que la utilidad sobre la inversión nos da un resultado favorable de 46%.

## **CAPITULO VI**

### **6. Análisis de Impactos**

Puede ser evaluado en función de la cobertura geográfica del proyecto, el tipo y cantidad de organizaciones participantes, el número de beneficios y, en especial la naturaleza de los beneficios expresada en mejoramiento de las condiciones y la calidad de vida.((IADAP), 1999)

#### **6.01. Impactos Ambientales**

El progreso de la humanidad. Desde el inicio de la Revolución Industrial hasta nuestros días, lleva afirmar que todas las actividades humanas tienen, de una forma u otra, un enorme impacto ambiental, está claro que el reto de la humanidad está en conocer las consecuencias de los riesgos y de los beneficios de toda actuación sobre el medioambiente.(Cabrerizo, 2016, pág. 95)

Son un conjunto de acciones sencillas que promueven una relación amigable con el ambiente e implican un cambio de actitud y comportamiento en nuestras actividades diarias. En el siguiente gráfico se puede identificar las dimensiones ambientales en las cuales se han clasificado las BPA. (Secretaria del Ambiente)



Figura 39: distinción ambiental  
Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Edwin Vaca

**Análisis:** El Impacto Ambiental es la alteración producida del medio ambiente por las personas o desastres naturales. En el emprendimiento o aplicación del proyecto el Impacto Ambiental es muy bajo ya que en las actividades de cada uno de sus procesos que realizara la microempresa son de manera artesanal sin la utilización de químicos, y la utilización de agua es mínima y todo el desperdicio o desechos serán aprovechados al máximo ya que se utiliza para la misma producción y así obtener un producto de buena calidad y amable con el medio ambiente. Y a esto se sumara uno de los valores más importantes que se pondrá en práctica dentro de la microempresa que es el uso de las cuatro R.



Figura N. 39: Impacto ambiental

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edwin Vaca

## 6.02. Impacto Económico

“La delimitación del tamaño de la red se realiza siguiendo nuestro interés de analizar el poder económico, concretamente, aquellas empresas que por su tamaño e impacto económico puedan ser consideradas como las mayores de su país”(Cardenas, 2014, pág. 45)

**Análisis:** Con la puesta en marcha del proyecto su Impacto económico será positivo ya que generara rentabilidad y se obtendrá utilidades las cuales ayudara en el crecimiento de la microempresa y a futuro pasando a ser una empresa solvente y eficiente dentro de su mercado.

Y al contar con un producto natural, nutricional, saludable y de calidad para uso en las comidas diarias y con buena acogida por los futuros clientes. Y así garantizar el crecimiento económico y productivo de la microempresa.

## 6.03 Impacto Productivo

La implementación de la microempresa tiene como proyecto apoyar a la matriz productiva generando fuentes de empleo para futuros empleados y estabilidad económica para ellos y sus familias. Y así mismo el proceso de producción que será

amable con el medio ambiente aprovechando todos los recursos y desechos de la materia prima para la producción del producto terminado.

#### **6.04. Impacto Social**

El término responsabilidad social hace referencia a las obligaciones y compromisos, legales y éticos, tanto nacionales como internacionales, que provienen de los impactos que producen las organizaciones en el ámbito social, labora. Medioambiental y de los derechos de los humanos.(González, O., Fontaneda, I., & Camino, M., 2010)

#### **Análisis:**

El Impacto Social va hacer positivo ya que aportara con el crecimiento económico de la comunidad ya que se espera que sea ellos quienes apoyen a la microempresa en sus actividades y así beneficiar a todos los que formen parte de la misma y a si poder mejorar su calidad de vida.

## CAPITULO VII

### 7. Conclusiones y Recomendaciones

#### 7.07 Conclusiones

- Al realizar el Estudio del Análisis Situacional se determina que el proyecto es viable ya que cumplirá con los requisitos de constitución, los objetivos propuestos lo cual adquirirá buenos resultados para su inversión.
- Al realizar el Estudio de Mercado al noroccidente y norte del Distrito Metropolitano de Quito y mediante las encuestas realizadas los resultados de aceptación son del 0,99% y una frecuencia de compra es de 0,54% esto la convierte en un proyecto viable y confiable para su implementación.
- Al realizar el Estudio Técnico de la microempresa Productos del Monta se determina el tamaño, capacidad, la localización y la distribución de planta del proyecto obteniendo datos favorables con una distribución de planta del 1.018 m<sup>2</sup> y su capacidad óptima 80% brindando un buen servicio a los futuros clientes.
- Al realizar el Estudio Financiero y al obtener datos favorables y

positivos donde el Van es \$14.828,29 y un TIR 45,9% mayor a la TMAR por lo cual proyecto es rentable, la recuperación de la Inversión será en un tiempo estimado de 2 años este tiempo está dentro de los parámetros de recuperación, eso la convierte en un proyecto rentable y seguro para su implementación.

## **7.02. Recomendaciones**

- Cumplir con todos los documentos legales para lograr la constitución de la empresa y su buen funcionamiento.
- Realizar un estudio de mercado más amplio y así acoger a una mayor población y obtener más demanda del producto.
- Tener una buena distribución de planta y su maquinaria para evitar tiempos muertos en el proceso de producción.
- Crear fidelidad con los proveedores y así poder obtener materia prima de calidad y un producto con un precio de venta más bajo.
- Tener en cuenta un plan de seguridad y salud ocupacional para todos los trabajadores y visitantes de la microempresa
- Dar capacitaciones constantemente para contar con personal capacitado en el ámbito laboral y de servicios para cumplir con el objetivo de satisfacer al cliente.
- Crear un cronograma para el mantenimiento tanto de equipos de oficina como de la maquinaria de la microempresa.

## BIBLIOGRAFÍA

*La gestión operativa.* (s.f.). eumed.net.

(IADAP), I. A. (1999). *Diseñar un proyecto.* Quito: Instituto Andino de artesas populares.

2.0, i. (2011). *Organigramas: Concepto, funciones y distintos tipos.*

Aguirre, L. (2009). *Productos y servicios financieros y de seguros basicos.*  
Guayaquil: Ediciones Holguin S.A.

Aguirre, L. (2009). *Productos y Servicios Financieros y de Seguros Basicos.*  
Guayaquil: Ediciones Holguin S.A.

Anzola Rojas, S. (2002). *Administración de la pequeña empresa.* México: Mc Graw Hill.

Arnoletto, E. J., & Díaz, A. C. (2009). *Aporte a la Gestión Pública.* Argentina,  
Cordoba: TRIUNFAR S.A.

Astudillo. (2014). *Principios de administración.* Riobamba: Escuela Superior Politecnica de Chimborazo.

Astudillo Ordóñez, N. (2014). *Principios de administración.* Riobamba: Escuela Superior Politecnica de Chimborazo.

Baca. (2010). Mexico: McGraw Hill International Editores.

Baca. (2010). Mexico: McGraw Hill International Editores.

- Baca. (2010). Mexico: McGraw Hill International Editores.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *ABC/BCE*. Quito.
- Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Bastos, A. I. (2007). *Técnicas de diseño y guía de métodos materiales y procedimientos*. España, Madrid: Ideas propias.
- Cabrerizo, A. (2016). *Cultura Científica*. Madrid, España: Editex S.A.
- Cardenas, J. (2014). *El poder económico mundial, analisis de redes de interlocklin directorales*. Madrid: CIS.
- Casado Diaz, A. B., & Sellers Rubio, R. (2006). *Dirección de marketing*. Madrid, España: ECU Editorial Club Universitario.
- Chiavenato, I. (2001). *Administración de teoría, proceso y práctica*. Bogotá: MC Graw Will.
- Cohen, E. F. (2006). *Evaluación de Proyectos Sociales*. México: Siglo veintiuno S.A.
- Consejo Nacional de Desarrollo, & D. (1981). *Cursos de Planificación, elementos para la preparación y evaluación de proyectos*. Quito: Consejo Nacional de Desarrollo .
- Cordova Román, C. R. (2011). *Contabilidad General II*. Loja: Universidad Nacional de Loja.

- Costales Gavilanes, B. (1996). *Diseño y elaboración de proyectos de inversión* .  
Quito: Politécnica nacional.
- Coulter. (2005). *Deimitacion del campo del gerente*. Mexico: Prentice Hall.
- Cueva, S. M. (2010). *Espacio Público y patrimonio* . quito: ADYA - YALA.
- Daft, R. (2006). *Introduccion a la administración*. México: Thomson.
- Desarrollo, C. (1987). *Consulta sobre temas fundamentales del desarrollo nacional*.  
Quito.
- Díaz, J. C. (2004). *Gestión de la comunicación en las organizaciones*. madrid,  
españa: ARIEL S.A.
- Diaz, V. (2009). *Analisis de datos de encuestas, desarrollo de una investigación  
completa*. Barcelona: UOC 2016.
- Diez de castro, E. P., &García de Juno, J. (2001). *Administración y direccion en  
empresas publicas*. España, Madrid: LAVEL.
- Duarte, Fernandez. (2005). *Finanzas operativas*. Mexico: Printed Mexico. Obtenido  
de  
<https://books.google.com.ec/books?id=rnbq9Y0d11QC&pg=PA78&dq=flujo+de+caja+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9wM7lt9bSAhWI5CYKHQiiB6wQ6AEIGDAA#v=onepage&q=flujo%20de%20caja%20concepto&f=false>
- eunet.net. (2018). *balanza conercial*.

Fernández, J. L. (2011). *Contabilidad Financiera para Directivos*. Madrid, España:

ISIC.

Flores. (2010). Quito, Ecuador: Editorial JF.

Flores cisneros, J. (2010). *Contabilidad General*. Quito, Ecuador: Editorial JF.

Flores Cisneros, J. (2010). *Contabilidad General*. Quito, Ecuador: Editorial JF.

Garfía, O. (2012). *La epidemiología aplicada a la medicina de trabajo*. Mexico:

Palibrio.

Gavilanes, C. (1996). *Diseño y Elaboración de proyectos de inversion*. Quito:

Politecnica nacional.

Gil, M. A. (2007). *Como crear y funcionar una empresa*. Madrid: Séptima edición.

Gonzáles, O., Fontaneda, I., & Camino, M. (2010). *Una responsabilidad socila en*

*las universidades españolas*. Madrid, España: Grupo de investigación de ingeniería.

Guzman, Romero. (2005). *Contabilidad Financiera*. Bogota: Centro Editorial

Universidad de Rosario.

Hall, T. (1986). *Macroeconomia*. Barcelona: Antoni Bosh.

Horngreen, Charles; Datar, Srikant. (2007). Pearson Education de Mexico:

Naucalpan de Juarez.

- Horngreen, Datar, Srikant. (2007). Pearson Education de Mexico: Naucalpan de Juarez.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. . (2007). *Contabilidad de costos en un enfoque gerencial*. México: PEARSON educación.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos un enfoque gerencial* . Mexixo: PEARSON.
- Hurtado Larrea, O. (1996). Factores economicos, politicos y sociales para el desarrollo ecuatoriano. Quito: EDARSI.
- Ilpes. (1973). *Guia para presentacion de proyectos*. Mexico: Siglo XXI España editores. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=344NPaC94TsC&pg=PA121&dq=estudio+financiero+de+un+proyecto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiOt4SXqcPSAhWGWSYKHfCIBrwQ6AEIGDAA#v=onepage&q=estudio%20financiero%20de%20un%20proyecto&f=false>
- Irarrázabal, A. (2010). *Contabilidad, fundamentos y usos*. Chile: Universidad Católica de Chile.
- IRFEYAL, I. R. (2008). *Administración II*. Quito: IRFEYAL.
- Jiménez, A., Arce, E., Marcos, S., & Sanchez, Y. (2013). *La gestión adecuada de personas*. España: Diaz de santos.
- Keynes:, M. y. (2016). *Sobre credito, tasa de interes y crisis*.

- Koontz, H., & Weihrich, H. (1991). *Administración una perspectiva Global*.  
México: Mc Graw- Hill.
- Krugman, H., Wells, R., & Olney, M.L. (2019). *Fundamentos de Economía*.  
Barcelona : Ediciones REVERTE.
- Krugman, P. & Wells, R. (2007). *Introducción a la Economía, Macroeconomía*.  
Barcelona, España: Reverté S.A.
- Lacalle, G. (2014). *Operaciones Administrativas de compra y venta*. Madrid: Editex.
- Latorre, A., Rincon, D. & Arnal, J. (2003). *Bases Metodológicas de la Investigación*.  
Barcelona: Editorial planeta.
- luismiguelmanene.com. (2011). *ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL :  
DEFINICIONES ,EVOLUCIÓN Y ESCUELAS ORGANIZATIVAS*.
- Matus, C. (2002). *Gobierno y planificación*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Mimica, P. E. (2007). *EVALUACIÓN INTEGRADA DE PROYECTOS*.
- Miranda. (2005). Bogotá: MM editores. Obtenido de  
[https://books.google.com.ec/books?id=pAQ9QelkHmkC&pg=PA23&dq=Los+costos+financieros+son+las+cantidades+medidas+en+dinero+que+el+agente+econ%C3%B3mico+paga&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjF37\\_Z\\_s\\_SAhXERiYKHeaxBaAQ6AEIGDAA#v=onepage&q=Los%20costos%20financieros%20so](https://books.google.com.ec/books?id=pAQ9QelkHmkC&pg=PA23&dq=Los+costos+financieros+son+las+cantidades+medidas+en+dinero+que+el+agente+econ%C3%B3mico+paga&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjF37_Z_s_SAhXERiYKHeaxBaAQ6AEIGDAA#v=onepage&q=Los%20costos%20financieros%20so)

- Miranda, J. J. (2003). *Gestión de proyectos: Evaluación financiera económica social y ambiental*. Bogotá: 4ta Edición MM .
- Mochon F, &Carreon V. (2011). *Microeconomía con aplicación para América Latina* . Mexico D.F.: Mc Graw Hill Educación .
- Montilla, F. (Octubre de 2007). *Riesgo País*.
- Muñoz, F. (2008). *Marketing Financiero*. Barcelona, España: Copicentro.
- Nanclares, L. J. (2017). *El Desempleo*:.
- Navarro, D. (2003). *Temas de administración financiera primera edición*. Manizales, Colombia: Universidad nacional de Colombia.
- Ortuzar. (1990). *El contrato de Leasing*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- Pérez, A. (2013). *Fuentes de Financiación*. Madrid: ESIC.
- Pilay Toala, F. S. (2010). *Presupuesto Participativo*. Quito: Dreams Magnet.
- Poveda, G. (2008). *Modelo matemático y dimensional para el planeamiento óptimo de industrias de procesos*. Bogotá, Colombia: ITM.
- Puchol, L. (2012). *El libro de la entrevista de trabajo 5ta edición*. Madrid: Díaz de Santos Retrieved 2016.
- Ramón, Y. T. (27 de 01 de 2009). <https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>.  
Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>:  
<https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>

- Restrepo, C. (2017). *Historia de la Panela*. COLOMBIA.
- Rivas, J.A., & Idelfonso, E. (2013). *Comportamiento del consumidor y estrategias de marketing 7 Edición*. Madrid: ESIC Editorial retrieved 2016.
- Rivera, J., & De Garcillan, M. (2012). *Fundamentos y aplicaciones ( 3 edicion 2012)*. Madrid, España: ESIC.
- Rojas C., Izurieta L., & Sierra G. . (1994). *El factor humano de las universidades y escuelas politecnicas*. Quito: CONEUP-EB-PRODEC.
- Roman. (2014). *Temas Financieros*. Pasto: Docente CUN.
- Romero, E. V. (2010). *Gestion y gerencia empresariales. Aplicadas al siglo XXI*. Bogota: Bogotá, D.C., septiembre 2010.
- Rubi, L. V. (2003). *Glosario terminos financieros*. Mexico: Plaza y Valdes.
- Obtenido de  
[https://books.google.com.ec/books?id=Z\\_Eyqx6XPqYC&pg=PA207&dq=es+un+documento+contable+que+refleja+la+situaci%C3%B3n+financiera&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiFyKOe6dHSAhUD7CYKHRoQAK8Q6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20un%20documento%20contable%20que%20refleja%20la%20situaci%C3%B3n+financiera](https://books.google.com.ec/books?id=Z_Eyqx6XPqYC&pg=PA207&dq=es+un+documento+contable+que+refleja+la+situaci%C3%B3n+financiera&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiFyKOe6dHSAhUD7CYKHRoQAK8Q6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20un%20documento%20contable%20que%20refleja%20la%20situaci%C3%B3n+financiera)
- Samuelson, P.A. & Nordhaus, W.D. (2010). *Economia 19ed con aplicaciones a latinoamerica* . Mexico,DF: Mc Graw Hill Educacion .
- Sánchez Guerrero, A. (2005). *Matematicas Financieras*. Quito: Manglar editores.

SIISE. (2017). *PEA*.

STIGLITZ, J. (1994). Economía. En *Macroeconomía en la economía mundial* (pág. 152). Barcelona: Ariel.

Tejera, J. (2010). *que es el PIB*.

Urbina, G. B. (2006). *Evaluación de Proyectos*. G.B.

Vidal, L. (2009). *Derecho y finanzas públicas*. Guayaquil: Instituto ecuatoriano de la propiedad intelectual.

Viteri Pozo, M. (1978). *Planeamiento de Empresas*. Quito: Ediciones CENPL.

*www.infobae .com*. (22 de abril de 2016). Obtenido de los hábitos alimenticios y los factores ambientales pueden modificar el ADN.

## ANEXOS

### Anexo 1: Encuesta

#### ENCUESTA

Introducción.

Lea detenidamente las preguntas y marque con una (X) la respuesta de su interés, conteste todas las preguntas.

Género: Masculino..... Femenino.....

Edad:

a) 18-28..... b) 29-39..... c) 40- En adelante.....

1.- ¿Consumen usted productos derribados del jugo de caña (panela molida o en polvo)?

SI..... NO.....

Si la pregunta es afirmativa salte a la pregunta 2

2.- ¿Le gustaría conocer a usted los productos derivados del jugo de caña (panela molida)?

SI..... NO.....

Si la pregunta es afirmativa siga con la encuesta.

3.- ¿Cambiaría usted el consumo de las varias marcas de azúcares por un producto saludable y natural (panela molida)?

SI..... NO.....

4.- ¿Con que frecuencia usted consume la panela molida?

Diario.....

Semanal.....

Mensual.....

5.- ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el producto antes mencionado de una libra (la panela molida)?

A.- 0,50 – 0,80.....

B.- 0,80 – 1,00.....

C.- 1,00 -1,25.....

6.- ¿Conoce usted empresas que se dedique a la elaboración de productos similares al mencionado?

SI.....

NO.....

7.- ¿Desde su perspectiva, considera usted que el producto de la panela molida es más saludable y nutritivo que los azúcares normales?

SI.....

NO.....

8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir el producto?

Tiendas.....

Supermercados.....

Centros comerciales.....

9.- ¿En qué medios de comunicación le gustaría a usted conocer del producto?

Prensa.....

Radio.....

Televisión.....

Redes sociales.....

10.- ¿Cree que es importante el consumo de panela molida (polvo) a su dieta diaria?

SI..... NO.....

Muchas gracias por su colaboración...

## Anexo 2: Crédito Productivo

1. DETERMINACIÓN DE CARGOS ASOCIADOS Y OTROS POR TIPO DE CRÉDITO				
1.1 DETERMINACIÓN DE CARGOS ASOCIADOS Y OTROS POR TIPO DE CRÉDITO				
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS				
Crédito Productivo	Bienes de capital, terrenos, const. infraestructura y compra de derechos propiedad industrial.	CORPORATIVO 9.33%	EMPRESARIAL 10.21%	PYME 11.83%
Comercial Prioritario	Vehículos pesados, capital de trabajo.			
Comercial Ordinario	Vehículos livianos de combustible fósil.		11.83%	
Consumo Ordinario	Adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil.		17.30%	
Consumo Prioritario	Bienes y servicios no relacionados a una actividad productiva.			
Educativo	Formación y capacitación profesional o técnica.		9.50%	
Crédito Inmobiliario	Terrenos para construcción de vivienda; vivienda terminada; construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios.		11.33%	
Vivienda Interés Público	Adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso.		4.99%	
Microcrédito	Actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente de pago lo constituyen las ventas de dichas actividades.	MINORISTA 30.50%	ACUM. SIMPLE 27.50%	ACUM. AMPLIADA 25.50%

REAJUSTE DE TASAS DE INTERÉS: Los préstamos del segmento Consumo Ordinario se reajustan cada 360 días, las operaciones del segmento Inmobiliario se reajustan cada 180 días y el resto de productos de los diferentes segmentos se reajustan cada 90 días. Las operaciones al vencimiento no tienen reajuste de tasa.

Sobregiro	Tasa activa efectiva máxima del segmento consumo
-----------	--

TASA DE MORA	
Fecha de aplicación	Después del vencimiento
% Adicional de interés	Tasa vigente de la operación x 0.1

## Tabla de Amortización Francés Semestral

Tabla de amortización							
CUOTA	FECHA DE PAGO	CAPITAL	INTERÉS	SEGURO DESG.	SEGURO INCENDIO	VALOR CUOTA	SALDO
0	19-mar-2018	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8537.41
1	19-sep-2018	659.52	479.38	0.0	0.0	1138.9	7877.89
2	19-mar-2019	696.56	442.34	0.0	0.0	1138.9	7181.33
3	19-sep-2019	735.67	403.23	0.0	0.0	1138.9	6445.66
4	19-mar-2020	776.98	361.92	0.0	0.0	1138.9	5668.68
5	19-sep-2020	820.6	318.3	0.0	0.0	1138.9	4848.08
6	19-mar-2021	866.68	272.22	0.0	0.0	1138.9	3981.4
7	19-sep-2021	915.34	223.56	0.0	0.0	1138.9	3066.06
8	19-mar-2022	966.74	172.16	0.0	0.0	1138.9	2099.32
9	19-sep-2022	1021.02	117.88	0.0	0.0	1138.9	1078.3
10	19-mar-2023	1078.3	60.55	0.0	0.0	1138.85	0.0

\* Esta información es únicamente referencial y puede ser modificada sin previo aviso

Figura N. 40 Amortización Francés  
Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: Banco de Guayaquil

### Anexo 3: Obtener RUC

**¿Qué plazo tengo para suspender el RUC?**

El plazo máximo es de 30 días hábiles desde la fecha de la terminación de la actividad económica.

**¿Qué ocurre en caso de fallecimiento del contribuyente?**

Se procede a la cancelación del RUC y el mismo ya no podrá ser utilizado.

**¿Qué requisitos necesito para solicitar la cancelación del RUC?**

- 📄 Solicitud de suspensión o cancelación del RUC para personas naturales (disponible en las oficinas del SRI o en la página web [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)).
- 📄 En caso de fallecimiento, se verificará en línea.

**¿Qué requisitos necesito para realizar la cancelación del RUC de extranjeros no residentes?**

- 📄 Solicitud de cese de actividades / cancelación del RUC para personas naturales (disponible en las oficinas del SRI o en la página web [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)).
- 📄 Original del pasaporte del contribuyente o el original de la credencial de refugiado.

**NOTA:**  
Previamente a la cancelación del RUC, el contribuyente debe efectuar el trámite para dar de baja sus comprobantes de venta vigentes o autorización de auto impresores, máquinas registradoras, documentos electrónicos y establecimientos gráficos.

**📄 ¿Cuáles son los requisitos para trámites realizados por terceros.**

**Personas naturales**

Si el trámite de inscripción, actualización o suspensión del RUC es realizado por un tercero, adicionalmente a los requisitos señalados, se presentarán:

- 📄 Carta de autorización simple o poder general o especial suscrito por el contribuyente en el que consten los nombres y

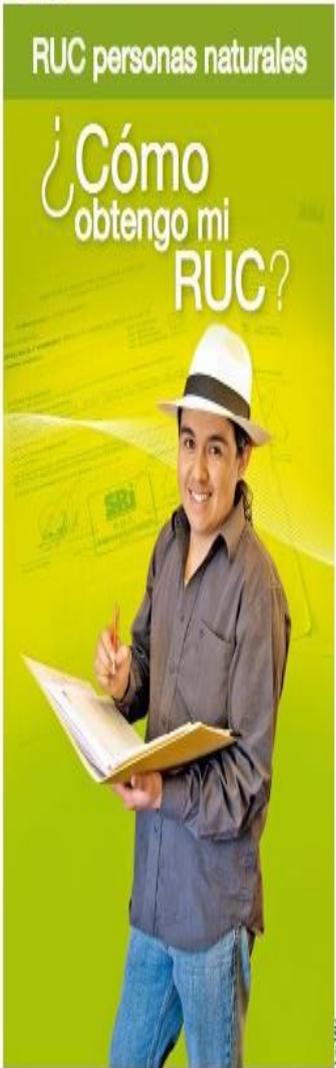
apellidos completos, número de cédula de identidad o pasaporte del contribuyente y de la persona que realice el trámite.

- 📄 Para el contribuyente residente en el exterior, un poder general o especial, debidamente legalizado por el consul ecuatoriano apostillado en el exterior o en el Ecuador, en el que conste la voluntad del contribuyente de delegar a un tercero la realización del trámite respectivo.
- 📄 Copia legible de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte y tipo de visa vigente o credencial de refugiado del contribuyente; y, original de los documentos de identificación de la persona que realiza el trámite.
- 📄 Certificado de votación de la persona que realizará el trámite y presentar copia del certificado de votación del contribuyente (se verificará en línea).


SRinforma

## RUC personas naturales

# ¿Cómo obtengo mi RUC?



Todos los servicios del SRI son GRATUITOS

www.SRI.gob.ec

Para mayor información llama al:  
1700 SRI SRI (774-774)  
si estás en Cuenca al 04-2598-441

3

Figura N. 41 RUC  
Fuente: Servicio de rentas internas  
Elaborado por: Servicio de rentas internas

### RUC personas naturales

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número de identificación personal e intransferible de todas aquellas personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como extranjeras, que realicen actividades económicas.

**¿Cuándo debo sacar el RUC?**

Al iniciar una actividad económica o cuando disponga de bienes o derechos por los que se deba tributar. Toda persona tiene la obligación de acercarse a las oficinas del SRI a obtener el RUC, documento único que le acredita a realizar transacciones comerciales en forma legal. Debe presentar los siguientes requisitos:

**Documentos personales**

**Ecuatorianos:**

- Cédula de identidad o de ciudadanía o pasaporte.
- Certificado de votación o certificado de presentación.

**Extranjeros residentes:**

- Cédula de identidad o de ciudadanía o pasaporte ecuatoriano.

**Extranjeros no residentes:**

- Pasaporte y visa vigente (excepto T2-X); credencial o certificado de refugiado (original y copia para inscripción y solo original para actualización).

Para justificar el domicilio y sucursal (Presentar uno de los siguientes documentos)	Original	Copia
<b>A nombre del contribuyente, cónyuge, padres, hermanos o hijos</b>		
planilla de servicios básicos (paga, luz o teléfono);	sí	-
factura de telefonía fija o móvil, internet o televisión pagada;	-	sí
predio urbano o rural;	-	sí
estado de cuenta bancaria o tarjeta de crédito;	-	sí
notas de crédito o débito emitidas por servicios básicos;	-	sí
contrato o factura de arrendamiento;	-	sí
contrato de comodato;	-	sí
certificado del registro de la propiedad;	-	sí
escritura de compra venta del inmueble;	-	sí
documento emitido por la entidad pública en el que conste la dirección;	-	sí
<b>A nombre del contribuyente o su cónyuge</b>		
patente municipal;	-	sí
permiso de bomberos;	-	sí
<b>A nombre del cónyuge</b>		
certificaciones de uso de locales u oficinas;	sí	-
certificado de domicilio otorgado por la Junta Parroquial más cercana;	sí	-

**Originales:**

- Certificaciones de uso de locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio, de asociaciones de plazas y mercados u otros.
- Certificación de la junta parroquial más cercana al lugar de domicilio.
- Original de carta de cesión de uso gratuito del inmueble.

También deberá presentar los siguientes documentos, según el caso:

Artesanos	Original y copia de calificación vigente emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano o el MIPRO.
Contadores	Título profesional se verificará en la página web de SENESECYT. Aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar adicionalmente una certificación del empleador o la acción de personal administrativa (nombramiento) o contrato de prestación de servicios. Contador bachiller: Se verificará el título obtenido en la página web del Ministerio de Educación.
Diplomáticos	Original y copia de credencial de agente diplomático.
Profesionales	El título profesional se verificará en la página web de SENESECYT.
Actividades educativas	Original y copia del acuerdo ministerial.
Menores no emancipados (bajo la tutela de los padres)	Original y copia del documento de identificación del representante del menor. El documento podrá ser cualquiera de los establecidos como válidos.
Menores emancipados	Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos: Escritura pública en caso de emancipación voluntaria, sentencia judicial emitida por el juez competente, acta de matrimonio en caso de que en la cédula no conste el estado civil.
Notarios	Original y copia de nombramiento emitido por el Consejo Nacional de la Judicatura.
Transportistas	Original y copia del documento de factibilidad para la constitución jurídica o su equivalente o título habitante o resolución de cambio de socio o incremento de cupo, siempre que se identifique al contribuyente. El documento debe identificar al contribuyente propietario del vehículo.

**¿Cuándo debo actualizar el RUC?**

Si existe algún cambio en la información entregada en la inscripción como: razón social, ubicación, actividad económica u otro dato que conste en el Registro Único de Contribuyentes.

**¿Qué plazo tengo para obtener o actualizar el RUC?**

El plazo máximo es de **30 días hábiles** después de haber iniciado la actividad económica o de haberse generado cambios en la información entregada inicialmente en la inscripción del RUC.

**¿Qué requisitos necesito para actualizar mi RUC?**

- Original de la cédula de identidad, pasaporte, visa vigente o credencial de refugiado.
- Certificado de votación (se verificará en línea).
- Original y copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar el contribuyente, guardando relación con los requisitos de inscripción.

Se solicitarán originales y copias de los requisitos de inscripción a aquellos contribuyentes que no hayan actualizado sus datos hasta el 1 de enero del 2004.

Ahora también puede actualizar, cancelar y suspender su RUC en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

**¿Cuándo debo suspender mi RUC?**

Se debe presentar el trámite cuando se suspenden temporalmente las actividades económicas que constan en el RUC.

Con la emisión de la resolución de cese de actividades del RUC ya no se generan obligaciones tributarias para el contribuyente.

**¿Qué requisitos necesito para la suspensión del RUC?**

- Solicitud de cese de actividades / cancelación del RUC para personas naturales (disponible en las oficinas del SRI o en la página web [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)).
- Original de la cédula de identidad del contribuyente.
- Certificado de votación (se verificará en línea).

**Nota:**  
Previamente a la suspensión del RUC, el contribuyente debe efectuar el trámite para dar de baja los comprobantes de venta o autorizaciones de auto impresores vigentes, máquinas registradoras, documentos electrónicos y establecimientos gráficos.

Figura N. 42 Requisitos RUC  
Fuente: Servicio de rentas internas  
Elaborado por: Servicio de rentas internas

### Plazos para pagar los impuestos y pagar impuestos conforme al noveno dígito del RUC.

NOVENO DIGITO DEL RUC	IVA			IMPUESTO A LA RENTA
	MENSUAL	SEMESTRAL		
		Primer Semestre	Segundo Semestre	
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero	10 de marzo
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero	12 de marzo
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero	14 de marzo
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero	16 de marzo
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero	18 de marzo
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero	20 de marzo
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero	22 de marzo
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero	24 de marzo
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero	26 de marzo
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero	28 de marzo

Figura N. 43 Plazos para pagar Impuesto a la Renta  
Fuente: Servicio de rentas internas  
Elaborado por: Servicio de rentas internas

#### Anexo 4: Tabla del impuesto a la renta 2018

AÑO 2018 En dólares			
Fracción básica	Exceso hasta	Impuesto fracción básica	% Impuesto fracción excedente
0	11.270	0	0%
11.270	14.360	0	5%
14.360	17.950	155	10%
17.950	21.550	514	12%
21.550	43.100	946	15%
43.100	64.630	4.178	20%
64.630	86.180	8.484	25%
86.180	114.890	13.872	30%
114.890	En adelante	22.485	35%

Figura N. 44 Impuesto a la Renta 2018  
Fuente: Servicio de rentas internas  
Elaborado por: Servicio de rentas internas

**Anexo 5: Ley Orgánica de Producción****TITULO PRELIMINAR  
Del Objetivo y Ámbito de Aplicación**

**Art. 1.- Ámbito.-** Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

**Art. 2.- Actividad Productiva.-** Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

**Art. 3.- Objeto.-** El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Figura N. 45 Ley Orgánica de Producción

Fuente: Decreto oficial por la asamblea del Ecuador

Elaborado por: Asamblea del Ecuador

### Anexo 6: Formulario de Inscripción para Obtención de la Patente



**MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO  
FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN  
DEL REGISTRO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS TRIBUTARIAS – RAET (PATENTE)  
PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD**

Fecha:

A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE			
APellidos y nombres completos:			
Número de identificación:			
Fecha de inicio de actividades:			
Fecha de reinicio de actividades:			
INSCRIPCIÓN: <input type="checkbox"/>		ACTUALIZACIÓN: <input type="checkbox"/>	

En caso de Inscripción llenar todos los campos del formulario, en caso de Actualización, llenar solo los campos que se requiera actualizar información.

B. DATOS DE UBICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE			
PROVINCIA:	CANTÓN:		
PARROQUIA:	BARRIO:		
CALLE PRINCIPAL:			No: <input type="text"/>
CALLE SECUNDARIA:			
REFERENCIA DE UBICACIÓN:			
CORREO ELECTRÓNICO:	TELÉFONO:		CEL: <input type="text"/>

C. DATOS DEL DOMICILIO TRIBUTARIO DEL CONTRIBUYENTE (ESTABLECIMIENTO MATRIZ)			
NO. ESTABLECIMIENTO:	PROVINCIA:		
CANTÓN:	PARROQUIA:		
BARRIO:			
CALLE PRINCIPAL:			No: <input type="text"/>
CALLE SECUNDARIA:			
CONJUNTO:	EDIFICIO:		PISO: <input type="text"/>
MANZANA:	VÍA:		KM: <input type="text"/>
REFERENCIA DE UBICACIÓN:			
CORREO ELECTRÓNICO:	TELÉFONOS:	1 <input type="text"/>	2 <input type="text"/>

D. ESTABLECIMIENTOS EN EL CANTÓN QUITO			
NO. ESTABLECIMIENTO:	PARROQUIA:		
BARRIO:			
CALLE PRINCIPAL:			No: <input type="text"/>
CALLE SECUNDARIA:			
CONJUNTO:	EDIFICIO:		PISO: <input type="text"/>
MANZANA:	VÍA:		KM: <input type="text"/>
REFERENCIA DE UBICACIÓN:			
CORREO ELECTRÓNICO:	TELÉFONOS:	1 <input type="text"/>	2 <input type="text"/>

Llenar la información de al menos uno de los establecimientos ubicados en el Cantón Quito.

E. EN CASO DE ARTESANOS CALIFICADOS POR LA JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO	
No. DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA CALIFICACIÓN ARTESANAL:	
FECHA DE CADUCIDAD DE LA CALIFICACIÓN ARTESANAL:	

F. EN CASO DE PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES CON UN PORCENTAJE IGUAL O MAYOR AL 30%	
No. DE CARNE DE CONADIS O MINISTERIO DE SALUD:	
FECHA DE CADUCIDAD:	
PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD:	

G. AUTORIZACIÓN TERCERAS PERSONAS	
Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____ para que realice la inscripción o Actualización registrado en este formulario.	

DECLARO QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA EN ESTE DOCUMENTO ES EXACTA Y VERDADERA, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVE. (Art. 97 del Código Tributario.)

\_\_\_\_\_  
 Firma del Contribuyente / Apoderado  
 Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_  
 Cédula / Pasaporte: \_\_\_\_\_

Figura N. 46 Formulario Inscripción de la Patente  
Fuente: Municipio del distrito metropolitano de Quito  
Elaborado por: Municipio del distrito metropolitano de Quito

## Anexo 7: Acuerdo de Responsabilidad y Uso de Medios Electrónicos.

### FORMATO ACUERDO USO DE MEDIOS ELECTRÓNICOS



#### ACUERDO DE RESPONSABILIDAD POR EL USO DE MEDIOS O SERVICIOS POR INTERNET

El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito pone a disposición de los contribuyentes, el servicio de **DEVOLUCIÓN DE IMPUESTO PREDIAL POR INTERNET**, mediante la acción de reclamo de pago en exceso y/o indebido, mediante la activación de un usuario y contraseña en la plataforma informática institucional disponible en la página web del MDMQ [pam.quito.gob.ec](http://pam.quito.gob.ec). Para lo cual, el contribuyente \_\_\_\_\_ con cédula de ciudadanía o RUC \_\_\_\_\_, de forma voluntaria accede al servicio ofrecido bajo las condiciones que se detallan a continuación:

La persona natural o jurídica, a través de la suscripción de este acuerdo manifiesta estar interesado en utilizar los mecanismos virtuales habilitados en nuestro portal web y envío de notificaciones a través del correo electrónico registrado en el presente acuerdo, expresando y otorgando su consentimiento para ello.

#### RESPONSABILIDAD DEL SUJETO PASIVO

El sujeto pasivo mediante la suscripción del presente acuerdo, asume la responsabilidad total, tanto del usuario y contraseña que es personal e intransferible, como de la vigencia, veracidad y coherencia de la información proporcionada, y la utilización de los medios y servicios electrónicos que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito provea a través de este portal web.

El sujeto pasivo titular de la clave debe acceder a la página web del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito [pam.quito.gob.ec](http://pam.quito.gob.ec), mediante la clave que registró.

El sujeto pasivo se compromete a ingresar periódicamente al portal web así como revisar continuamente la cuenta de correo electrónico señalada para notificaciones, incluyendo la bandeja de spam el buzón de correo no deseado. El contribuyente puede señalar hasta dos cuentas de correo electrónico y mantenerlas activas, al menos durante la tramitación del procedimiento administrativo. La omisión en el cumplimiento de esta obligación, no afectará la validez jurídica de la notificación realizada, que se entenderá practicada en el momento en el que el sujeto pasivo ingrese al portal web con su usuario y contraseña y acceda al documento generado para el efecto, e inmediatamente enviado a la dirección de correo electrónico fijada para el efecto.



Figura N. 47 Acuerdo de Responsabilidad y Uso de Medios Electrónicos

Fuente: Municipio del distrito metropolitano de Quito

Elaborado por: Municipio del distrito metropolitano de Quito

## Anexo 8: Solicitud LUAE

### FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.



---

**INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO**

RUC / RSE: \_\_\_\_\_ Nombre Comercial: \_\_\_\_\_  
 Establecimiento No.: \_\_\_\_\_ Principal  Secundario  Patente / BNET: \_\_\_\_\_ Predio No.: \_\_\_\_\_ Área útil del establecimiento (m<sup>2</sup>): \_\_\_\_\_  
 Actividad Económica: \_\_\_\_\_

**PERSONA NATURAL**

C.C. / Pasaporte: \_\_\_\_\_ Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

**PERSONA JURÍDICA**

C.C. / Pasaporte Regr. Legal: \_\_\_\_\_ Nombres y Apellidos Regr. Legal: \_\_\_\_\_  
 Fecha Nacimiento Regr. Legal: \_\_\_\_\_ Razón Social: \_\_\_\_\_

**IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)**  
(Debe ser exclusiva en la divulgación y promoción de la identificación del establecimiento)

Texto del rótulo				Ubicación del rótulo	Local
Largo	Ancho	Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de material	Tamaño de la fachada	<input type="checkbox"/> Propio <input type="checkbox"/> Alquilado
				Adosado a la fachada frontal	<input type="checkbox"/> m <sup>2</sup>
				Adosado a la pared medianera	<input type="checkbox"/> m <sup>2</sup>
				Adosado a la pared lateral	<input type="checkbox"/> m <sup>2</sup>

**DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO**

Panorama	Calle principal	Número	Calle secundaria
_____	_____	_____	_____
Sector o referencia para ubicación		Piso	Oficina/Departamento
Edificio		Edificio	
Teléfono 1	Teléfono 2	e-mail	Horario de atención
_____	_____	_____	_____

### INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.

**INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO**

Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del Municipio involucradas en el proceso de emisión de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento: Bomberos, Turismo, y Rotulación.

**RUC / RSE No.:** Corresponde al número de Registro Único de Contribuyente del SR.  
**Sistema de Contribuyente:** Corresponde al nombre con el que los clientes otorgan al establecimiento, que puede ser la misma razón social u otro.  
**Establecimiento No.:** Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el número de establecimiento descrito en el RUC / RSE e identificar con una X el casillero correspondiente.  
**Patente / BNET:** Corresponde al número de registro de la Patente o BNET.  
**Predio No.:** Corresponde al número de predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado.  
**Área útil del establecimiento:** Registre en metros cuadrados el área del establecimiento donde usted ejerce la actividad económica.  
**Actividad Económica:** Registre la descripción de cada una de las actividades económicas que se realiza en el mismo establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes.

**TIPO DE CONTRIBUYENTE**

**PERSONA NATURAL:**  
 Cédula de ciudadanía o Pasaporte: Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del pasaporte.  
 Nombres y Apellidos: Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.

**PERSONA JURÍDICA:**  
 C.C. / Pasaporte Regr. Legal: Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.  
 Nombres y Apellidos Regr. Legal: Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.  
 Fecha Nacimiento Regr. Legal: Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal.  
 Razón Social: Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.

**INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA**

**TURISMO:**  
En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada. En concordancia con el Decreto Presidencial No. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos. Toda actividad económica relacionada con el sector del Turismo debe contar con Registro Turístico.

**IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):**  
En esta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rótulo que tiene por fin exclusiva la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.

**DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:**  
En estos campos se deberá completar claramente la información solicitada correspondiente a la dirección del establecimiento, es importante que registre al menos un número telefónico y correo electrónico.

**CROQUIS DE UBICACIÓN:**  
Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la base de inspección y control.

**DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:**  
El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.

Figura N. 48 Solicitud LUAE  
 Fuente: Municipio del distrito metropolitano de Quito  
 Elaborado por: Municipio del distrito metropolitano de Quito

**Anexo 9: Formulario Reglas Técnicas**

**FORMULARIO DECLARATIVO CRTAU-01**

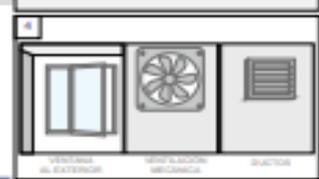
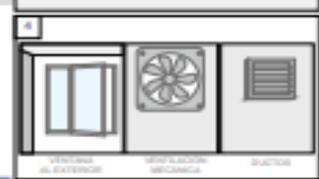
Del cumplimiento de las condiciones mínimas en materia de Reglas Técnicas de Arquitectura y Urbanismo para las actividades de equipamientos y servicios o comercio con relación de compatibilidad permitida con el uso de suelo en edificaciones existentes para la emisión de LUAE

Del Anexo del libro Innumerado "Del Régimen Administrativo del suelo en el Distrito Metropolitano de Quito" sancionado con la Ordenanza Metropolitana No. 172 del 30 de diciembre de 2011 y su Coderaza Metropolitana Reformatoria No. 432 del 13 de septiembre de 2010.



INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE*		INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO*	
101   NOMBRES Y APELLIDOS		201   RUC / RSE	
102   C.I. / PAGAPORTE No.		202   NOMBRE COMERCIAL	
103   NÚMERO TELEFÓNICO		203   ESTABLECIMIENTO No.	204   PREDIO No.
104   CORREO ELECTRÓNICO		205   DIRECCIÓN	
105   DIRECCIÓN DOMICILIO		206   ARCA ÚTIL	207   TIPO DE USO

REGLAS TÉCNICAS*			
ELEMENTO	CUMPLIMIENTO	REFERENCIA	
208   La altura del establecimiento medida desde el piso hasta el tumbado es igual o mayor 2,30m. (REFERENCIA 1)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		1
209   El establecimiento tiene en su interior una circulación con un ancho libre o sin obstáculos de mínimo 90 cm. (REFERENCIA 2)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		2
210   La puerta de ingreso al establecimiento mide al menos 90 cm de ancho para pasar. (REFERENCIA 3)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		3
211   La puerta de ingreso al establecimiento mide al menos 2,05 m de alto para pasar. (REFERENCIA 3)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		3
212   El establecimiento tiene puertas de vidrio, ventanas o claraboyas por donde ingrese luz natural	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		4
213   El establecimiento se ventila por: (REFERENCIA 4)	<input type="checkbox"/> Ventana o puerta al exterior <input type="checkbox"/> Ventilación mecánica <input type="checkbox"/> Claraboya <input type="checkbox"/> No se ventila		4
214   El establecimiento tiene al menos un medio baño dentro del mismo, entendiendo al medio baño como el cuarto de baño con un inodoro y un lavamanos. (REFERENCIA 5)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		5
215   El cuarto de baño del establecimiento tiene una altura mayor o igual a 2,30 m, medido desde el piso hasta el tumbado. (REFERENCIA 1)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		5
216   Todos los lados del baño tienen por lo menos 90 cm de ancho. (REFERENCIA 1)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		5
217   El baño se ventila por: (REFERENCIA 4)	<input type="checkbox"/> Ventana al exterior <input type="checkbox"/> Ventilación mecánica <input type="checkbox"/> Claraboya <input type="checkbox"/> No se ventila		5
218   El establecimiento fue diseñado y declarado como área útil para uso comercial o de oficinas y no es una adaptación de un espacio de circulación comunal, estacionamiento cubierto o bodega sin regularizar.	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		5

Yo, \_\_\_\_\_ portador del documento de identificación No. \_\_\_\_\_, por mis propios derechos (o en legal representación de la persona jurídica identificada en este documento), declaro que lo consignado en este formulario se encuentra en absoluta correspondencia con la verdad y que conozco y entiendo las consecuencias del incumplimiento de estas reglas técnicas o de su falsa declaración.

FIRMA TITULAR LUAE / REPRESENTANTE LEGAL

C.I. / PAGAPORTE

FECHA (DD/MM/AAAA)

Figura N. 49 Formulario de Reglas Técnicas  
 Fuente: Municipio del distrito metropolitano de Quito  
 Elaborado por: Municipio del distrito metropolitano de Quito

## Anexo 10: Permiso de Funcionamiento Bomberos Distrito Metropolitano de Quito



### INSPECCIONES LUAE

La LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas) es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento determinado, ubicado dentro del Distrito.

#### 1. REQUISITOS PARA OBTENCIÓN DE LA LUAE

- Formulario de Solicitud LUAE
  - Formulario de Reglas Técnicas de Arquitectura Urbanística
  - Copia de RUC
  - Copia de cédula del representante legal
  - Copia de papeleta de votación vigente del representante legal
  - Copia del nombramiento del representante legal
  - Autorización del dueño si el local es arrendado
  - Fotografía del rotulo con la fachada. Si el rótulo no está colocado un esquema gráfico con las dimensiones
- Acceda al link: [Portal de Servicios Ciudadanos](#)

- a) Llenar el Formulario de Solicitud para obtener la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas.
- b) Llenar el Formulario de Reglas Técnicas de arquitectura
- c) Acercarse al Balcón de Servicios de cualquier Administración Zonal con todos los requisitos. Nota. Los establecimientos ubicados en la circunscripción de la Administración Zonal Mariscal, acudir exclusivamente al Balcón de Servicios de esta Administración Zonal.
- d) Se ingresa el Formulario y requisitos en las Ventanillas Universales.
- e) Si el trámite es de Categoría I se imprime la LUAE.
- f) Si es de categoría II se imprime el Comprobante de Ingreso de Trámite y se remite automáticamente a los entes responsables de inspeccionar el cumplimiento de reglas técnicas (Gestión Urbana, Cuerpo de Bomberos, Turismo, etc.). Con los resultados de dichas inspecciones se procede con la impresión de la Licencia o Informe de Negación por Incumplimiento de Reglas Técnicas.
- g) Si es de categoría III se imprime el Comprobante de Ingreso de Trámite con los requisitos que debe presentar en la Secretaría correspondiente. En esta Secretaría se realizan mesas técnicas y se concluye con la impresión de la LUAE o Resolución de Negación de la LUAE

Figura N. 50 Permiso de Funcionamiento Bomberos

Fuente: Cuerpo de bomberos de Quito

Elaborado por: Cuerpo de bomberos de Quito

## Anexo 11: Registro Ambiental

### **PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO AMBIENTAL**

#### **CATEGORIA I (de impacto no significativo)**

<http://suia.ambiente.gob.ec/web/suia/categoria>

#### **REQUISITOS:**

- 1.- Copia de C.I. del propietario, representante o delegado
- 2.- Certificado de votación
- 3.- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- 4.- Patente Municipal
- 5.- Croquis de ubicación de local/proyecto/empresa o actividad del regulado (incluye dirección, referencia y coordenadas es obligatorio)
- 6.- Correo electrónico
- 7.- Guía de buenas prácticas ambientales (elaborada por un técnico registrado ante el Ministerio del Ambiente )
- 8.- Certificado de Registro Ambiental (otorga el Ministerio del Ambiente)

#### **Tiempo en otorgar el Permiso de Funcionamiento Ambiental:**

Presentada la documentación en regla el tiempo estimado en otorgar el permiso es máximo de 24 horas

#### **Costo:**

El costo del permiso de funcionamiento para esta categoría está clasificado así:

Los regulados **que no superen** sus activos las 10 RBUM, pagará, el 10% + la especie valorada, la cual significa treinta y seis dólares (\$ 36,00).

Los regulados que sus activos **superen** las 10 RBUM, pagarán el 25% + la especie valorada, esto es ochenta y siete dólares (\$ 87,00).

Figura N. 51 Registro Ambiental

Fuente: Secretaría ambiental de Quito

Elaborado por: Secretaría ambiental de Quito

## Anexo 12: Salarios Mínimos Sectoriales 2018

ANEXO : ESTRUCTURAS OCUPACIONALES - SALARIOS MINIMOS SECTORIALES Y TARIFAS	
COMISIÓN SECTORIAL No. 6 "PRODUCTOS INDUSTRIALES, FARMACÉUTICOS Y QUÍMICOS"	
1.- FABRICACIÓN DE ACUMULADORES (BATERIAS Y PILAS)	
2.- FABRICACIÓN DE MAQUINARIA, EQUIPOS, ACCESORIOS, APARATOS ELÉCTRICOS Y NO ELÉCTRICOS, ARTEFACTOS DE LA LÍNEA BLANCA Y SERVICIO TÉCNICO	
3.- FABRICACIÓN DE ACCESORIOS, SUMINISTROS ELÉCTRICOS (CABLES, ALAMBRES, BOMBILLOS, TUBOS FLUORESCENTES, INTERRUPTORES, TOMACORRIENTES, ENCHUFES, BOTONES DE TIMBRE, CAJETINES Y SIMILARES) Y SERVICIO TÉCNICO	
4.- IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	
5.- FABRICACIÓN DE BROCHAS	
6.- FABRICACIÓN DE CEMENTO	
7.- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CERÁMICA	
8.- FABRICACIÓN DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	
9.- INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA, EXCEPTO MUEBLES DE FABRICACIÓN ARTESANAL	
10.- ELABORACIÓN DE ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES	
11.- ELABORACIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS: ABONOS Y PLAGUICIDAS, TINTAS, ADHESIVOS, COLAS, FÓSFOROS, VELAS Y AFINES	
12.- FABRICACIÓN DE LLANTAS Y OTROS PRODUCTOS DE CAUCHO	
13.- FABRICACIÓN DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	
14.- FABRICACIÓN DE PINTURAS, BARNICES Y LACAS	
15.- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE PLÁSTICO	
16.- FABRICACIÓN DE LÁPICES, ESFEROGRÁFICOS Y AFINES	
17.- ÓPTICAS Y ELABORACIÓN DE PRODUCTOS AFINES	
18.- FABRICACIÓN DE JABONES Y PREPARADOS DE LIMPIEZA, PERFUMES, COSMÉTICOS Y OTROS PRODUCTOS DE TOCADOR	
19.- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MEDICINALES	
20.- FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS (PRODUCTOS DE AMIANTO-CEMENTO Y FIBROCEMENTO; PRODUCTOS ABRASIVOS Y DE USO CALORÍFICO; PRODUCTOS DE CEMENTO, YESO, HORMIGÓN Y PIZARRA)	
21.- FABRICACIÓN DE LADRILLOS Y TEJAS DE ARCILLA	

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2018
SUPERINTENDENTE	A1		0604314001061	419,89
JEFE DE PLANTA	A1		0604314001062	419,89
JEFE DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	B1		0604314001063	416,61
JEFE DE ÁREA DE MANTENIMIENTO	B2		0604314001064	413,33
JEFE DE ÁREA DE PRODUCCIÓN / CALIDAD	B3		0604314001065	410,05
INSPECTOR / SUPERVISOR / ASESOR TÉCNICO	C1	Incluye Visitador Médico	0604314001066	408,32
ANALISTA TÉCNICO	C2		0604314001069	408,09
OPERADOR DE MAQUINARIA INDUSTRIAL	C3		0604314001070	404,08
AYUDANTE DE MAQUINARIA / INSTRUMENTISTA	D2		0604314001072	398,76
LUBRICADOR	D2		0604314001073	398,76
TRABAJADOR INDUSTRIAL	E2		0604314001079	394,44

Figura N. 52 Salarios Mínimos Sectorial

Fuente: Ministerio de trabajo

Elaborado Ministerio de trabajo

## Urkund Analysis Result

Analysed Document: tesis terminado.docx (D43127428)  
Submitted: 10/26/2018 7:30:00 PM  
Submitted By: edwinamigos12@gmail.com  
Significance: 9 %

### Sources included in the report:

Ignacio\_Arteaga.pdf (D38809762)  
arteagacevallos\_ignacioalfonso\_bf\_2018.pdf (D37058557)  
urkund\_irene\_karina\_produccion\_2016.docx (D23217107)

### Instances where selected sources appear:

21



.....  
Firma tutor

110474859-3  
.....

N. cd

29/10/2018  
.....

Fecha

## INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

### ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

#### ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso de Titulación, se **AUTORIZA** realizar el empastado del trabajo de titulación, del alumno(a) **EDWIN VINICIO VACA BAHAMONTES** portador de la cédula de identidad N° 1722766928, previa validación por parte de los departamentos facultados.

TECNOLÓGICO SUPERIOR  
CORDILLERA  
Quito, 31 de octubre de 2018  
14 NOV 2018

V. J. A. QUIERO  
María B.  
SECRETARÍA DE ADMINISTRACIÓN  
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
"CORDILLERA"  
RECIBIDO  
21 NOV 2018  
Administración Industrial y de la Producción  
DELEGADO DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN

BIBLIOTECA  
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
CORDILLERA  
Ing. William Parra  
BIBLIOTECA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
CORDILLERA  
23 NOV 2018  
8,28 ABS  
COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba  
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES  
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
"CORDILLERA"  
DIRECCIÓN DE CARRERA  
Ing. Christian Guerrero  
DIRECTOR DE CARRERA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
CORDILLERA  
C. R. Cristóbal Chuqui  
SECRETARÍA ACADÉMICA