



**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA
PRODUCCIÓN**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN
DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN
DE PONCHE EN POLVO EN EL SECTOR DE GUAMANÍ,
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del Título de
Tecnólogo en Administración Industrial y de la Producción**

AUTORA: SEGOVIA NÚÑEZ MARÍA ISABEL

DIRECTOR: Ing. Eduardo Vásquez

Quito, 2018



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 11 de Mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. SEGOVIA NUÑEZ MARIA ISABEL de la carrera de Administración Industrial y de la Producción cuyo tema de investigación fue: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE PONCHE EN POLVO EN EL SECTOR DE GUAMANÍ, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018; una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: APROBAR el Trabajo de Titulación de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.


Ing. Eduardo Vasconez
Tutor del Proyecto

Ing. Roberto López
Lector del Proyecto


Ing. Andrés Analuisa
Revisor del Proyecto


Dr. Patricio Guanopatin
Director de Escuela


Msc. Giovanni Urbina
Coordinador de Proyectos

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

CAMPUS 1 - MATRIZ

Av. de la Prensa N45-268 y Logroño
Teléfono: 2255460 / 2269900
E-mail: instituto@cordillera.edu.ec
Pág. Web: www.cordillera.edu.ec
Quito - Ecuador

CAMPUS 2 - LOGROÑO

Calle Logroño De 2-84 y
Av. de la Prensa (esq.)
Edif. Cordillera
Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649

CAMPUS 3 - BRACAMOROS

Bracamoros N15 - 163
y Yacumbi (esq.)
Telf: 2262041

CAMPUS 4 - BRASIL

Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Telf: 2249036

CAMPUS 5 - YACUMBI

Yacumbi
Ox2-35 y
Bracamoros
Telf: 2249064

DECLARATORIA

Declaro en la calidad de investigador que mi trabajo es absolutamente original y auténtico, se realizó con todas sus fuentes bibliográficas y citas correspondientes, en su ejecución se cumplió con las leyes que protegen los derechos de autores. Los análisis y doctrinas que se encuentran en la investigación son de mi absoluta responsabilidad.



Segovia Núñez María Isabel

CC 1726179540

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, María Isabel Segovia Núñez portador de la cédula de ciudadanía signada con el No **1726179540** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE PONCHE EN POLVO EN EL SECTOR DE GUAMANI, DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO EN EL AÑO 2018** con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

**FIRMA****NOMBRE** María Isabel Segovia Núñez**CEDULA** 1726179540

AGRADECIMIENTO

A los Ings. que me instruyeron con su conocimiento desde el primer semestre hasta el final de la culminación de mi carrera.

La guía de mi tutor el Ing. Eduardo Vásquez por sus conocimientos impartidos, para poder tener un buen trabajo de titulación y por apoyarme en cada consejo e idea para la mejora del proyecto de titulación.

DEDICATORIA.

A mis padres Jorge y Margoth por todo el esfuerzo que han hecho para bríndame el apoyo económico y el impulso de acabar la carrera de seguir adelante para tener una profesión, a mi mami Tere y a mis tíos Washington y Klever.

A mi hijo por su comprensión de las madrugadas y la falta de su madre por la jornada del estudio.

En si agradezco a mi familia a mis hermanas con sus consejos para seguir adelante cuando ya parecía imposible culminar la carrera.

ÍNDICE DE GENERAL

Declaratoria	i
Agradecimiento	iii
Dedicatoria.	iv
Índice de General	v
Índice de Tablas	xi
Índice de Figuras	xiv
Índice de Anexos.....	xv
Resumen Ejecutivo.....	xvi
1.Introducción	1
1.1 Justificación.....	2
1.02 Antecedentes	4
CAPITULO II	7
2. Análisis Situacional.....	7
2.01 Ambiente Externo	7
2.01.02 PIB Sectorial.....	7
2.01.03 Inflación	9
2.01.04 Inflación Sectorial	10
2.01.05 Tasa de Interés Activa	10
2.01.06 Tasa Pasiva.....	11
2.01.07 El Riesgo País	12
2.01.02 Factor Social.....	13
2.01.02.01 Población.....	13
2.01.02.02 Cultura.....	14
2.01.02.03 Población Económicamente Activa (P.E.A)	14
2.01.02.03.01 Empleo	16
2.01.02.03.02 Tasa de Desempleo.....	17
2.01.02.03.03Subempleo.....	18
2.01.03 Factor legal.....	18
2.01.03.01 Requisitos.....	19

2.01.03.02 Requisitos para la Obtener la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE).....	19
2.01.03.03 BPM (Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados) ...	23
2.01.03.04 Requisitos a la Obtención de Permiso del Cuerpo de Bomberos Quito. .	24
2.01.03.05 Requisitos de Funcionamiento.....	24
2.01.03.06 Requisitos para la obtención de la Patente Municipal de Quito.	25
2.01.03.07 Ministerio de Salud Pública	26
2.01.04 Factor Tecnológico	27
2.01.05 Factor Ambiental	27
2.01.05.01 Gestión Ambiental	27
2.01.05.02 Uso de Suelo.	28
2.02 Entorno Local.....	28
2.02.01 Cliente	28
2.02.02 Competidores	29
2.02.03 Proveedores.....	30
2.03 Análisis interno:	31
2.03.01 Propuesta Estratégica	31
2.03.01.01 Misión.	31
2.03.01.02 Visión.....	32
2.03.01.03 Objetivos.....	32
2.03.01.03.01 Objetivo General	32
2.03.01.03.02 Objetivos Específicos.....	32
2.03.01.04 Principios y/o valores.....	33
2.03.01.04.01 Principios	33
2.03.01.04.02 Valores	33
2.03.02 Gestión Administrativa	34
2.03.02.01 Planificación	34
2.03.02.02 Organización	34
2.03.02.03 Organigrama.	35
2.03.02.04 Manual de Funciones	36
2.03.02.05 Dirección.....	40
2.03.02.06 Control	40

2.03.03 Gestión operativa	41
2.03.04 Gestión Comercial.....	43
2.03.04.01 Producto.....	43
2.03.04.02 Precio	43
2.03.04.03 Plaza	44
2.03.04.04 Promoción.....	44
2.03.04.04.01 Prototipo.....	45
2.03.04.04.02 Esloganes	46
2.03.04.04.03 Material POP	46
2.04 Análisis FODA.....	46
CAPÍTULO III.....	47
3.01 Análisis del consumidor	47
3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	47
3.01.01.01 Población.....	47
3.01.02 Técnicas de obtención de la información.....	49
3.01.02.01 Encuesta	49
3.01.03 Análisis de la Información.	52
3.01.03.01 Considera usted que es necesario para la vida una alimentación sana.....	53
3.01.03.02 Cree usted que los productos tradicionales son buenos para la salud	54
3.01.03.03 Sabía usted que el ponche tiene vitaminas para el cuerpo	55
3.01.03.04 Consumiría un producto tradicional con una propuesta innovadora.....	56
3.01.03.05 Con qué frecuencia consumiría usted el ponche en polvo	57
3.01.03.06 En qué lugar le gustaría encontrar dicho producto	58
3.01.03.07 Que precio estaría dispuesto a pagar por un producto de 200g.....	59
3.01.03.08 Tiene usted una marca o proveedor de preferencia.....	60
3.01.03.09 Le gustaría a usted saber más acerca de nuestra empresa que elabora el ponche en polvo	61
3.01.03.10 Le gustaría que la publicidad y entregas se realice por las páginas de internet.....	62
3.02 Oferta.....	63
3.02.01 Oferta actual	63
3.02.02 Oferta proyectada	63

3.03. Demanda	63
3.03.01 Demanda Actual.....	64
3.03.02 Demanda Proyectada	64
3.04. Balance de la oferta y la demanda	64
3.04.01. Balance actual	65
3.04.02. Balance proyectado	65
CAPÍTULO IV.....	66
4.01. Tamaño del proyecto.....	66
4.01.01. Mano de obra	66
4.01.01.01 Capacidad Instalada	67
4.01.02 Capacidad Óptima.....	67
4.02. Localización del proyecto	68
4.02.01 Macro localización.....	68
4.02.02 Micro localización	68
4.02.03 Localización óptima.....	69
4.03. Ingeniería del Proyecto	70
4.03.01 Definición del Bien y Servicio.....	70
4.03.02 Distribución de la Micro Empresa	71
4.03.03 Matriz S.L.P (Layout)	72
4.03.03.01 Códigos de Cercanía	72
4.03.03.02 Factores del Proceso	73
4.03.03.03 Matriz Triangular	73
4.03.04 Proceso Productivo	74
4.03.05 Políticas de las Buenas Prácticas de Manufactura	77
4.03.06 Flujo grama de Procesos de Producción	78
4.03.06.01 Aplicación de BPM Y EPP	80
4.03.07 Mapa de Procesos	81
4.03.08 IDEF 0 de procesos claves	82
4.03.09 Maquinaria	84
4.03.09.01 Equipos	85
4.03.09.02 Muebles y Enseres	85
CAPÍTULO V	86

5.1 Ingresos Operacionales y no operacionales	86
5.01.01 Ingresos operacionales	86
5.01.02. Ingresos No Operacionales.	87
5.02 Costos.....	87
5.02.01 Costo Directo	87
5.02.01.01 Materia Prima Directa (M.P.D.).....	88
5.02.01.02 Mano de Obra Directa (M.O.D.).....	88
5.02.02. Costos Indirecto	89
5.02.02.01Costos Indirectos de Fabricación (C.I.F.)	89
5.02.03 Gastos Administrativos	90
5.02.04 Gasto de ventas	92
5.02.05 Costo de Producción	93
5.02.06 Gasto Financiero	93
5.02.07 Costos Fijos y Variables	94
5.02.07.01 Costos fijos.....	94
5.02.07.02 Costos Variables.....	94
5.03 Inversiones	95
5.03.01 Inversión Fija	95
5.03.01.01 Activos Fijos	95
5.03.01.02 Activos Nominales (diferidos).....	96
5.03.02 Capital de Trabajo.....	96
5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	97
5.03.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización).....	97
5.03.05 Depreciaciones (tabla de depreciación)	98
5.03.06 Estado de Situación Financiera Inicial.....	99
5.03.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	100
5.03.08 Flujo Caja.....	101
5.04 Evaluación Financiera.....	102
5.04.01 Tasa de descuento	103
5.04.02 VAN	103
5.04.03 TIR	104
5.04.04 PRI (Período de recuperación de la inversión)	105

5.04.05 RCB (Relación Costo Beneficio).....	106
5.04.06 Punto de Equilibrio.....	107
5.04.07. Análisis de Índices Financieros	108
5.04.07.01. Rentabilidad del Patrimonio (ROE).....	108
5.04.07.02. Rentabilidad Sobre los Activo (ROA)	109
5.04.07.03. Rentabilidad de la Inversión (ROI).....	109
CAPÍTULO VI.....	110
6.01. Impacto Ambiental.....	110
6.02. Impacto Económico	110
6.03. Impacto Productivo	111
6.04. Impacto Social	111
CAPÍTULO VII	113
7. Conclusiones y recomendaciones	113
7.01. Conclusiones	113
7.02. Recomendaciones	115
ANEXOS	116
Bibliografía	117

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N. 1 Inflación Mensual.....	9
Tabla N. 2 Inflación Sectorial	10
Tabla N. 3 Tasa de Interés Activa.....	10
Tabla N. 4: Tasas de interés pasivas	11
Tabla N. 5 Riesgo País.....	12
Tabla N. 6 Población.....	14
Tabla N. 7 Cliente	29
Tabla N. 8 Competidores	30
Tabla N. 9 Proveedores	31
Tabla N. 10 Matriz FODA	46
Tabla N. 11 Gerente General	36
Tabla N. 12 Contador.....	37
Tabla N. 13 Jefe de Producción	38
Tabla N. 14 Jefe de Ventas	39
Tabla N. 15 Hoja de Registro.....	41
Tabla N. 16 Población.....	48
Tabla N. 17 Muestra.....	48
Tabla N. 18 Edad.....	52
Tabla N. 19 Pregunta 1.....	53
Tabla N. 20 pregunta 2.....	54
Tabla N. 21 pregunta 3.....	55
Tabla N. 22 Pregunta 4.....	56
Tabla N. 23 Pregunta 5.....	57
Tabla N. 24 Pregunta 6.....	58
Tabla N. 25 Pregunta 7.....	59
Tabla N. 26 Pregunta 8.....	60
Tabla N. 27 Pregunta 9.....	61
Tabla N. 28 pregunta 10.....	62
Tabla N. 29 La Oferta Actual.....	63
Tabla N. 30 Oferta Proyectada.....	63

Tabla N. 31 Demanda	64
Tabla N. 32 Demanda Proyectada	64
Tabla N. 33 Balance Oferta Demanda	65
Tabla N. 34 Balance Oferta Demanda Proyectada	65
Tabla N. 35 Cuadro del Personal	67
Tabla N. 36 Capacidad Instalada	67
Tabla N. 37 Capacidad Óptima.....	68
Tabla N. 38 Localización Óptima.....	70
Tabla N. 39 Distribución de planta	71
Tabla N. 40: Razones de Cercanía.....	72
Tabla N. 41: Código de Cercanía.....	73
Tabla N. 35 Proceso productivo.....	74
Tabla N. 43 Determinación de maquinaria	84
Tabla N. 44 Determinación de equipo	85
Tabla N. 45 Determinación de equipo	85
Tabla N. 46 Ingresos operacionales	86
Tabla N. 47 Ingresos operacionales	87
Tabla N. 48 Costos Directos	88
Tabla N. 49 Materia Prima Directa.....	88
Tabla N. 50 Mano de Obra Directa.....	89
Tabla N. 51 Costos Indirectos de Fabricacion	89
Tabla N. 52 Gastos Administrativos.....	90
Tabla N. 53 Materiales De Aseo.....	90
Tabla N. 54 Suministros de Oficina.....	91
Tabla N. 55 Servicio Básicos.....	91
Tabla N. 56 Gastos Administrativos Proyectados	91
Tabla N. 57 Gastos de Ventas.....	92
Tabla N. 58 Gastos de Ventas.....	92
Tabla N. 59 Gastos de Ventas Proyectadas	93
Tabla N. 60 Costos de Producción.....	93
Tabla N. 61 Gastos Financieros	93
Tabla N. 62 Costos Fijos Proyectados	94

Tabla N. 63 Costos Variables.....	95
Tabla N. 64 Inversiones	95
Tabla N. 65 Activos Fijos	96
Tabla N. 66 Capital de Trabajo	97
Tabla N. 67 Costos Variables.....	97
Tabla N. 68 Amortización.....	98
Tabla N. 69 Depreciación	99
Tabla N. 70 Estado de Situación Financiera Inicial.....	100
Tabla N. 71 Estado de Resultados Proyectado.....	101
Tabla N. 72 Flujo de Caja	102
Tabla N. 73 Tasa de Descuento	103
Tabla N. 74 VAN	103
Tabla N. 75 Tasa de Interés de Retorno	104
Tabla N. 76 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	105
Tabla N. 77 Periodo de Recuperación Años	105
Tabla N. 78 Periodo de Recuperación Meses	106
Tabla N. 79 Relación Costo Beneficio.....	106
Tabla N. 80 Punto de Equilibrio	107

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N. 1 PIB Sectorial.....	8
Figura N. 2 PIB	8
Figura N. 3 Tasa de Crecimiento por Administración Zonal.....	13
Figura N. 5 Composición PET.....	15
Figura N. 5: Empleo.....	16
Figura N. 4 Tasa de Desempleo.....	17
Figura N. 6: Subempleo	18
Figura N. 6 Uso del suelo	28
Figura N. 7 Kardex	40
Figura N. 8 Organigrama gestión operativa.....	42
Figura N. 9 Ubicación.....	44
Figura N. 10 Logotipo.....	45
Figura N. 14 Edad	52
Figura N. 15 Pregunta 2.....	54
Figura N. 16 Pregunta 13.....	55
Figura N. 17 Pregunta 4.....	56
Figura N. 18 Pregunta 5.....	57
Figura N. 19 Pregunta 6.....	58
Figura N. 20 Pregunta 7.....	59
Figura N. 21 Pregunta 8.....	60
Figura N. 22 Pregunta 9.....	61
Figura N. 23 Pregunta 10.....	62
Figura N. 24 Ubicación.....	68
Figura N. 25 Micro localización	69
Figura N. 26 Micro localización	69
Figura N. 56: Matriz Triangular.....	73
Figura N. 28 Distribución de la Planta.....	74
Figura N. 29 Flujograma.....	79
Figura N. 30 Mapa de procesos	82
Figura N. 31 Recepción de materia prima	82
Figura N. 32 cocción.....	83
Figura N. 33 Batido.....	83
Figura N. 34 Etiquetado y envase	84
Figura N. 35 Punto de Equilibrio.....	108

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N. 1	116
------------------	-----

RESUMEN EJECUTIVO

El ponche es utilizado desde la antigüedad, esta bebida se utilizaba en España para poder calentarse en los fríos inviernos del país, la conquista de los españoles y sus culturas que incrementaron en el país, fue enseñar a las mujeres a elaborarlo.

Los cambio que se han hecho en la elaboración de la bebida no ha cambiado casi en mucho, como es en las ollas de vasija de barro a las ollas de hierro fundido y en la actualidad a las ollas de aluminio, teniendo en cuenta su tiempo de cocción.

En la actualidad y sus cambios en la épocas esta bebida se ha ido perdiendo, por su tiempo largo de elaboración, por lo que el objetivo de la implementación del proyecto es en la recuperación de la bebida tradicional, que se dará una facilidad de elaboración como es el producto en polvo, y así el cliente tenga un producto tradicional y de fácil consumo

Para poder conocer si el proyecto tenía acogida por los clientes, se realizó un estudio de mercado, con la aplicación de la encuesta se determinó que el proyecto es factible.

El estudio de mercado ayuda a conocer que en el sector que se va a incrementar la microempresa, tenga una cercanía con los proveedores y los clientes, esto tendrá muchas ventajas para la producción del producto y así poder concebir una inversión, teniendo en cuenta el crecimiento de la población, se podrá ayudar a la economía del sector adquiriendo el personal necesario que requiere la microempresa.

Al proyecto se determina que los procesos y reglamentos que estipula la ley, teniendo en cuenta las normas establecidas por el estado y la aplicación de las Buenas Prácticas de Manufactura, para brindar al cliente un producto libre de

contaminación, de la persona que lo elabora, de esta manera también se cuida al personal que lo está elaborando con su debidas protecciones como es los implementos de Protección del Personal para evitar la contaminación y accidentes con el personal.

ABSTRACT

The punch is used since ancient times, this drink was used in Spain to warm up in the cold winters of the country, the conquest of the Spaniards and their cultures that increased in the country, was to teach women how to make it.

The changes that have been made in the elaboration of the drink have not changed much, as it is in pots of clay pots to cast iron pots and nowadays to aluminum pots, taking into account their time of cooking.

At present and its changes in times this drink has been lost, due to its long time of elaboration, so the objective of the implementation of the project is in the recovery of the traditional drink, which will be given an ease of preparation as is the powder product, and so the customer has a traditional product and easy to consume. In order to know if the project was hosted by the clients, a market study was carried out, with the application of the survey it was determined that the project is feasible.

The market study helps to know that in the sector that is going to increase the microenterprise, have a closeness with suppliers and customers, this will have many advantages for the production of the product and thus be able to conceive an investment, taking into account the growth of the population, it will be possible to help the economy of the sector by acquiring the necessary personnel required by the microenterprise.

The project determines that the processes and regulations stipulated by the law, taking into account the standards established by the state and the application of Good Manufacturing Practices, to provide the customer with a product free of contamination, from the person who makes it, In this way, the staff that is preparing it with its proper protections is also taken care of, such as the Personnel Protection tools to avoid contamination and accidents with the personnel.

CAPITULO I

1. Introducción

El tema planteado para la investigación se le relaciona con incrementar algo novedoso para satisfacer a los consumidores con un nuevo producto, se cree conveniente la creación de una microempresa que se dedique a la producción y comercialización del tradicional ponche teniendo en cuenta el sector donde se produce y se consume la bebida, ha sido utilizada para remplazar algunas dietas de las personas que se enferman como alimento de recuperación o bebida caliente para los fríos de la región, era muy consumido por la población por su alta alimentación que este producto obtiene, teniendo en cuenta los ingredientes que esta contienen.

Seria de mucha acogida el emprendimiento debido a que es un bebida muy sabrosa y en muchos casos es difícil realizarla por su dedicada cocción, el tiempo requerido que tiene esta bebida para realizarla, la obtención de un punto adecuado o su pérdida de los hábitos culinarios por lo que se determina la idea, realizara el ponche en polvo para su mayor facilidad de consumo y también de preparación este producto se podrá disolver el polvo en leche o agua para poder tener la bebida tradicional y la rapidez de servirse en cualquier sitio y así poder recordar la receta de la abuela.

El producto tendrá la textura del ponche normal, se elaborará de una forma higiénica y teniendo en cuenta la facilidad de consumo del cliente de una manera fácil por lo que tendrá una gran acogida para el consumidor, teniendo en cuenta que es una de las bebidas más consumidas y tradicionales del país por lo que se determina un sector relevante de la economía del país, lo que hará que tenga gran acogida, que se está dirigida a la producción de algo tradicional y facilidad de acceso, que demuestra que los ingredientes que conforman son de gran aporte alimenticio, se incentivará la población a mejorar sus hábitos alimenticios aportando con el producto, saludable nutritivo y delicioso, permitiendo mejorar la calidad de vida de las personas que lo consuman.

1.1 Justificación

Este proyecto de factibilidad está dirigida a la fabricación de un alimento innovador y creativo para el apoyo a la nutrición del consumidor, los alimentos elaborados tradicionalmente ha servido para recuperar la energía de las personas que realizan los labores cotidianos o también como vitaminas para el cuerpo por los ingredientes que este tiene.

Teniendo en cuenta, el gran aporte nutricional de la bebida, se ha demostrado estudios que las personas que consumen el ponche pueden rendir de una manera eficiente, que las personas que toman energizante para ayudar a su cuerpo a que tenga un mejor rendimiento en sus actividades.

La nutrición en el país está en un porcentaje controlado, pero esto determina que si hay una desnutrición, si se toma en cuenta los porcentajes arrojados por el Ministerio de Salud, siendo un 0.8% de desnutrición existente en los niños que van a

las escuelas, teniendo en cuenta que algunos casos se dan por que sus padres salen a trabajar a tempranas horas y no hay quien les controle en la alimentación, o niños que viven lejos de sus entidades educativas, por lo que el ponche ayuda a mantener la energía y satisface la necesidad de un desayuno completo, por los ingredientes que este contiene.

El producto tendrá la textura del ponche normal, se elaborará de una forma higiénica y teniendo en cuenta la facilidad de consumo del cliente de una manera fácil, por lo que tendrá una gran acogida para el consumidor, teniendo en cuenta que es una de las bebidas más consumidas y tradicionales por los habitantes del país, por lo que se determina un sector relevante de la economía del país, lo que hará que tenga gran acogida, que se está dirigida a la producción de algo tradicional y facilidad de acceso, se demuestra que los ingredientes que conforman son de gran aporte alimenticio por lo que se incentivará la población a mejorar sus hábitos alimenticios, saludable, nutritivo y delicioso, permitiendo mejorar la calidad de vida de las personas que lo consuman.

El proyecto está enfocado a la demostración de los conocimientos obtenidos en el transcurso de la culminación de la carrera, esto ayudará a obtener de manera clara los requerimientos para la elaboración del producto, aplicando los conocimientos que se debe tener para la elaboración de una idea, poder cumplir con las metas establecidas.

Poder fomentar la actividad económica en el sector de Guamaní con la creación del ponche, así incentivar a las personas que viven en el sector en la elaboración del producto de una manera clara y aplicando los conocimientos, las personas del sector podrán tener una economía sustentable al que hoy en día tiene y así poder impulsar

la economía del país con nuevas ideas, recuperando los alimentos tradicionales del país.

1.02 Antecedentes

Los orígenes de esta bebida dulce y basada en lácteos pueden apreciarse en el siglo XIV, cuando una bebida conocida como Posset era popular en Inglaterra. Esta bebida, que no contenía huevos y era servida caliente (a diferencia del ponche de huevo, que se sirve frío), era similarmente con alcohol y especiada, pero se volvió escasa con el tiempo ya que los huevos y leche se volvieron caros. Eso cambió cuando con la bebida llegó a los Estados Unidos. “Cuando nosotros (los americanos) carecíamos de representación parlamentaria, tuvimos acceso fácil a productos lácteos y licor”. Con muchos americanos teniendo fácil acceso a los ingredientes del ponche de huevo, la bebida despegó en América, y su popularidad prospera hasta el día de hoy. Los americanos aman tanto la bebida que incluso causaron disturbios en 1826 cuando el recién nombrado superintendente de West Point intentó deshacer la tradición anual de los cadetes que disfrutaban del ponche de huevo. Las nuevas reglas y la falta del cumplimiento de sus directrices (y en lugar de cumplir éstas agregaban alcohol para alcoholizar la bebida festiva) llevó a unos disturbios conocidos propiamente como *Eggnot Riot*.

La mayoría de la gente definitivamente tiene una actitud de amar u odiar a esta bebida. Después de todo, la idea de una yema de huevo mezclada con leche, especias y alcohol no suena muy apetitosa cuando se piensa por primera vez. Y si se hace mal, la bebida puede oler y tener un sabor a un omelette malo. Más allá de eso, muchas marcas de ponche de huevo que se compran en los supermercados son desaprobadas por los entusiastas del ponche, ya que tiene un sabor diferente al que se hace en casa. Esto es porque: “La US Food and Drug Administration permite que la bebida pueda ser preparada con poco menos de 1% de yema de huevo”. El resultado es una bebida: “Que a menudo raya en un “ponche de leche”, o con sabor a huevo”, a diferencia de la bebida cremosa, sabrosa y rica que todo mundo anhela durante todo el año. (Under, 2015)

La palabra ponche más bien debe haberse introducido entre nosotros en la segunda mitad del siglo XIX, porque es una palabra de origen inglés. Pero el ponche inglés tiene otras características, no usa leche sino una mezcla de licores y especias. Creo que lo toman para Navidades o fechas especiales”. La

bebida llegó con los españoles, quienes aportaron con los principales ingredientes: leche y huevos, además de la canela. Pazos Barrera cuenta que la bebida, al inicio, estaba relacionada con asuntos de la salud. “Para personas débiles, flacas, o a las mujeres después del parto les preparaban esta bebida...”. Guillermo Báez, gerente general de la Cafetería Modelo, se enorgullece de la receta de ponche que, desde 1950, se sirve en la cafetería fundada por su papá. “Empezó vendiendo helados y café. No sé en qué momento comenzó a vender ponche, pero debió ser también en los inicios, quizás un año después. No hemos cambiado la receta en absolutamente nada”. Desconoce la autoría de la receta, pero sospecha que debió ser de su papá, quien en 1987 le enseñó a preparar el ponche al estilo de la casa. La época del año en la cual se venden más ponches es el invierno. En especial en las tardes lluviosas. Pero todos los días se vende ponche en la Cafetería Modelo, ubicada cerca de la iglesia de La Compañía, en el centro histórico. Incluso a la hora del desayuno. (José, 2015)

El país tiene muchos platos tradicionales que son ricos en proteínas y ayudan al cuerpo, hay muchas maneras de preparar según su país o tradición, en el país el ponche es muy conocido por las personas, las cuales realizan para la alimentación y así poder cumplir con sus actividades diarias, muchas de las personas migran por buscar su estabilidad económica y en algunos casos se pierden las costumbres de alimentación que tiene cada persona por las distintas actividades que realizan diariamente, esto conlleva al olvido del consumo de alimentos ricos en proteínas o por su tiempo de cocción, las personas buscan para consumir el ponche en restaurantes tradicionales, la actualidad o las nuevas generaciones se olviden o no tienen conocimiento del ponche por lo que se implementa la producción del ponche en polvo, menos tiempo de preparación y listo para su consumo, y así poder consumir algo nutritivo y tradicional.

Otros dicen que el ponche existía en el siglo XVII, siendo llamada bebida del pueblo, además que existían una variedad de ponches, tales como: la mistela, el ponche de leche, el ponche de canela, el ponche de arroz, el ponche de habas, el ponche de quinua, entre otros.

Entre los ingredientes de los ponches tenemos; el maní, almendra, ajonjolí, nueces, castañas, coco rallado, coquitos, clavo de olor, canela y leche. Además de servirse con un cañazo o pisco. Cabe indicar que se acostumbra tomar el ponche durante las fiestas religiosas que se realizan al sur del Perú. (Juan, 2010)

CAPITULO II

2. Análisis Situacional

2.01 Ambiente Externo

2.01.01 Factor Económico

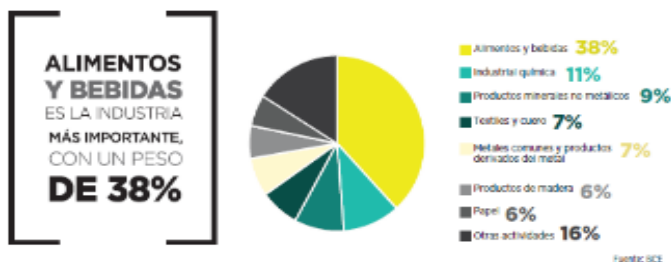
Son recursos para el desarrollo de la economía, estos recursos económicos tienen una inversión de dinero para la rentabilidad de la microempresa, esto determina la recuperación de su inversión.

Los cambios económicos son actividades que tienden en incrementar la capacidad de producción de un bien o servicio de una economía para satisfacer las necesidades de las personas de lo contrario cuando la economía pasa por una crisis, la demanda disminuye aumentando el desempleo y disminuyendo las utilidades

2.01.02 PIB Sectorial

El PIB Sectorial es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (Banco Central del Ecuador, 2015)

COMPOSICIÓN DEL PIB MANUFACTURERO



BALANZA COMERCIAL DE PRODUCTOS INDUSTRIALES (Millones de dólares)

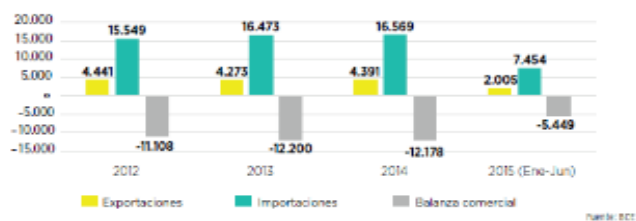


Figura N. 1 PIB Sectorial
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

En PIB Sectorial demuestra el porcentaje de la comercialización y consumo de alimentos y bebidas con un 38% y se puede decir que hay un crecimiento aceptable, esto es una oportunidad para la microempresa

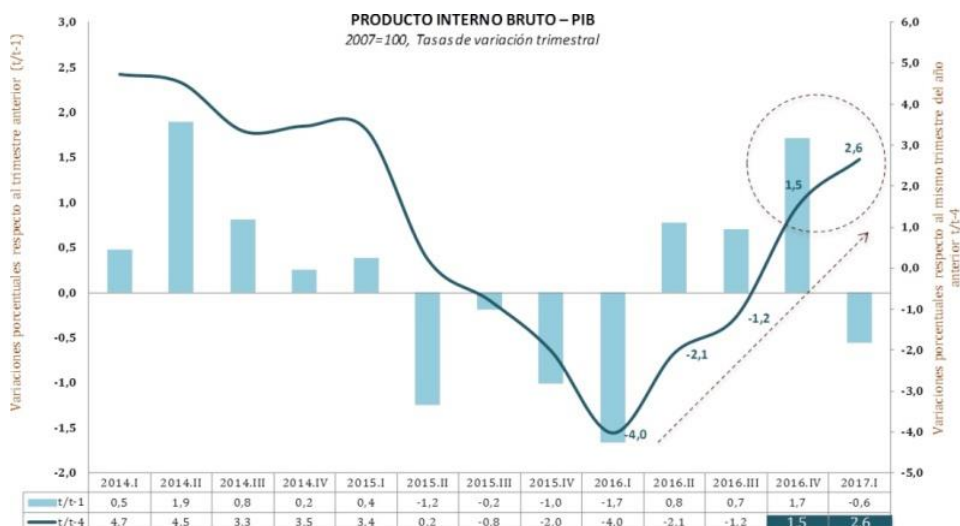


Figura N. 2 PIB
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

La figura demuestra una oportunidad, el valor del PIB está creciendo teniendo en cuenta las fechas anteriores, el gobierno opta por ayudar a las pequeñas empresas dando posibilidades de crecimiento y así poder ayudar a la matriz productiva.

2.01.03 Inflación

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. Este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Tabla N. 1 Inflación Mensual

FECHA	VALOR
Octubre-31-2017	-0.10 %
Septiembre-30-2017	0.04 %
Agosto-31-2017	0.20 %
Julio-31-2017	0.18 %
Junio-30-2017	0.32 %
Mayo-31-2017	0.91 %
Abril-30-2017	0.86 %
Marzo-31-2017	0.42 %
Febrero-28-2017	0.29 %
Enero-31-2017	0.09 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	0.96 %
Octubre-31-2016	1.11 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

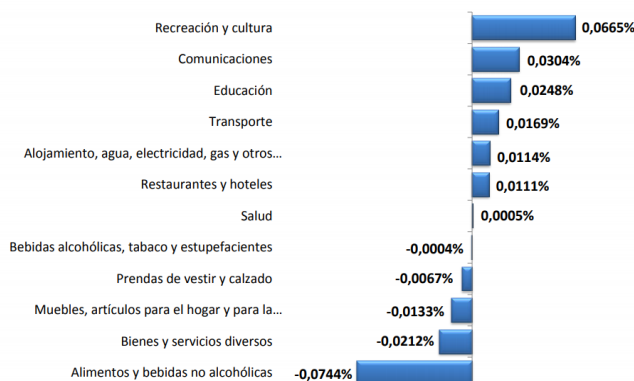
Análisis

Debido a la baja de la inflación se tendrá una amenaza por lo que las microempresas o empresas empezaran a subir los costos de sus productos que se adquiere para la fabricación del producto.

2.01.04 Inflación Sectorial

Tabla N. 2 Inflación Sectorial

Incidencia en la Inflación de las Divisiones de Productos



Fuente: Índice de precios al consumidor (IPC)

Elaborado por: Índice de precios al consumidor (IPC)

Análisis

El sector alimenticio ha tenido un decrecimiento negativo para las industrias ecuatorianas, esto presenta una amenaza para la implementación de la microempresa porque existen escasas de demanda en el mercado.

2.01.05 Tasa de Interés Activa

Tasa de Interés Activa es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Tabla N. 3 Tasa de Interés Activa

Tasas de Interés			
noviembre - 2017			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.34	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.84	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.41	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	7.95	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	7.79	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.84	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.05	Comercial Prioritario PYMES	11.83

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

Las tasas activa es una amenaza por lo que se cobra el banco por los créditos que se adquiere en dicha entidad financiera.

2.01.06 Tasa Pasiva

Tasa pasiva Son operaciones pasivas todas aquellas formas técnicas u operaciones mediante las cuales las instituciones del sistema financiero capta fondos directamente de los depositantes o indirectamente a través de otras instituciones de crédito (redescuentos). La tasa pasiva corresponde básicamente a las captaciones que se efectúan del público a través de cuentas corrientes, depósitos a plazo, depósitos de ahorro, emisión de bonos y de certificados. (Chipana, 2013)

“La Tasa Pasiva Efectiva Referencial corresponde al promedio pondera por monto, de las tasas de interés efectivas pasivas remitidas por las entidades del sistema financiero nacional al Banco Central del Ecuador, para todos los rangos de plazos”. (Banco Central del Ecuador, 2017)

Tabla N. 4: Tasas de interés pasivas

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.91	Depósitos de Ahorro	1.13
Depósitos monetarios	0.87	Depósitos de Tarjetahabientes	1.17
Operaciones de Reporto	0.10		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.42	Plazo 121-180	4.85
Plazo 61-90	3.90	Plazo 181-360	5.37
Plazo 91-120	4.86	Plazo 361 y más	6.97

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

Representa una oportunidad invertir en la microempresa porque se puede ganar más dinero con la utilidad que genere la microempresa, en lugar de un banco que los intereses son bajos.

2.01.07 El Riesgo País

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Tabla N. 5 Riesgo País

FECHA	VALOR
Noviembre-19-2017	552.00
Noviembre-18-2017	552.00
Noviembre-17-2017	552.00
Noviembre-16-2017	557.00
Noviembre-15-2017	581.00
Noviembre-14-2017	560.00
Noviembre-13-2017	561.00
Noviembre-12-2017	562.00
Noviembre-11-2017	562.00
Noviembre-10-2017	562.00
Noviembre-09-2017	567.00
Noviembre-08-2017	560.00
Noviembre-07-2017	558.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

Teniendo en cuenta los datos del Banco Central son los porcentajes muy altos por lo que para el producto es una oportunidad en el mercado por lo que las grandes empresas buscan invertir en las pequeñas y así poder ayudar a la matriz productiva.

2.01.02 Factor Social

Este factor, que se aplica a la creación de valor económico por medio de la actividad social organizada, adopta en su funcionamiento dos modalidades principales: la organización empresarial y el mercado consumidor. Ambas instituciones perciben una forma particular de retribución (beneficio económico), que en el caso de la empresa podríamos identificar con el beneficio empresarial, y en el del mercado con el incremento del denominado “nivel de vida” de los consumidores.

2.01.02.01 Población

Es el número habitantes que existen en un espacio, comunidad, región, país o ciudad.

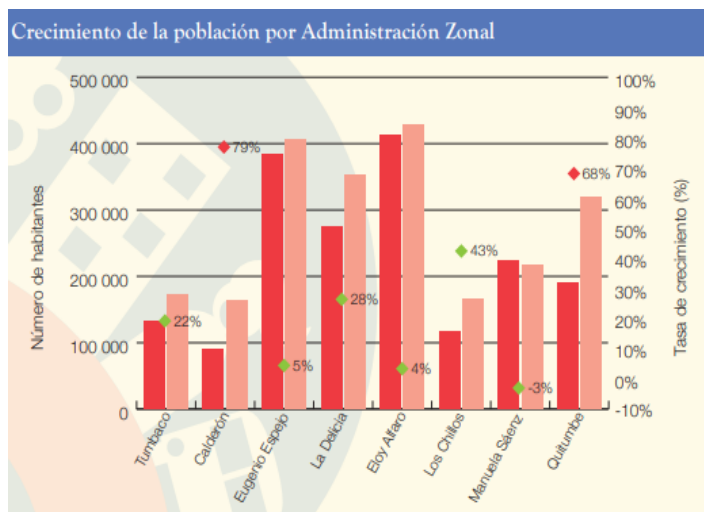


Figura N. 3 Tasa de Crecimiento por Administración Zonal

Fuente: INEC

Elaborado por: Instituto de La Ciudad

Tabla N. 6 Población

AÑO	POBLACIÓN
2010	68.417.00
2011	73.069.00
2012	78.038.00
2013	83.345.00
2014	89.012.00
2015	95.065.00
2016	101.529.00
2017	108.433.00
2018	115.807.00

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Teniendo en cuenta el censo realizado en el 2010 nos ayuda a sacar el porcentaje de personas que se ha determinado un crecimiento en el sector que se va a elaborar el producto.

2.01.02.02 Cultura

Conjunto de tradiciones que tiene las personas, esto puede ser según el sector o región que viven el cual se determina sus costumbres y religiones, en la alimentación se determina muchas tradiciones, por los alimentos que cada región tiene desde su consumo hasta sus preparaciones, teniendo en cuenta sus bebidas para poder recuperar la energía gastada por sus labores.

2.01.02.03 Población Económicamente Activa (P.E.A)

Es la cantidad de personas que se han integrado al trabajo. Conviene no confundir la población activa con la población en edad de trabajar (o población en edad

laboral), que es la que según la legislación tiene capacidad legal de incorporarse al mercado de trabajo (por ejemplo, entre los 16 y los 65 años, variando según la legislación en cada época y lugar -mayores de 14 o 18 en algunos casos; distintas edades de jubilación, etc) (Estadísticas, 2016)

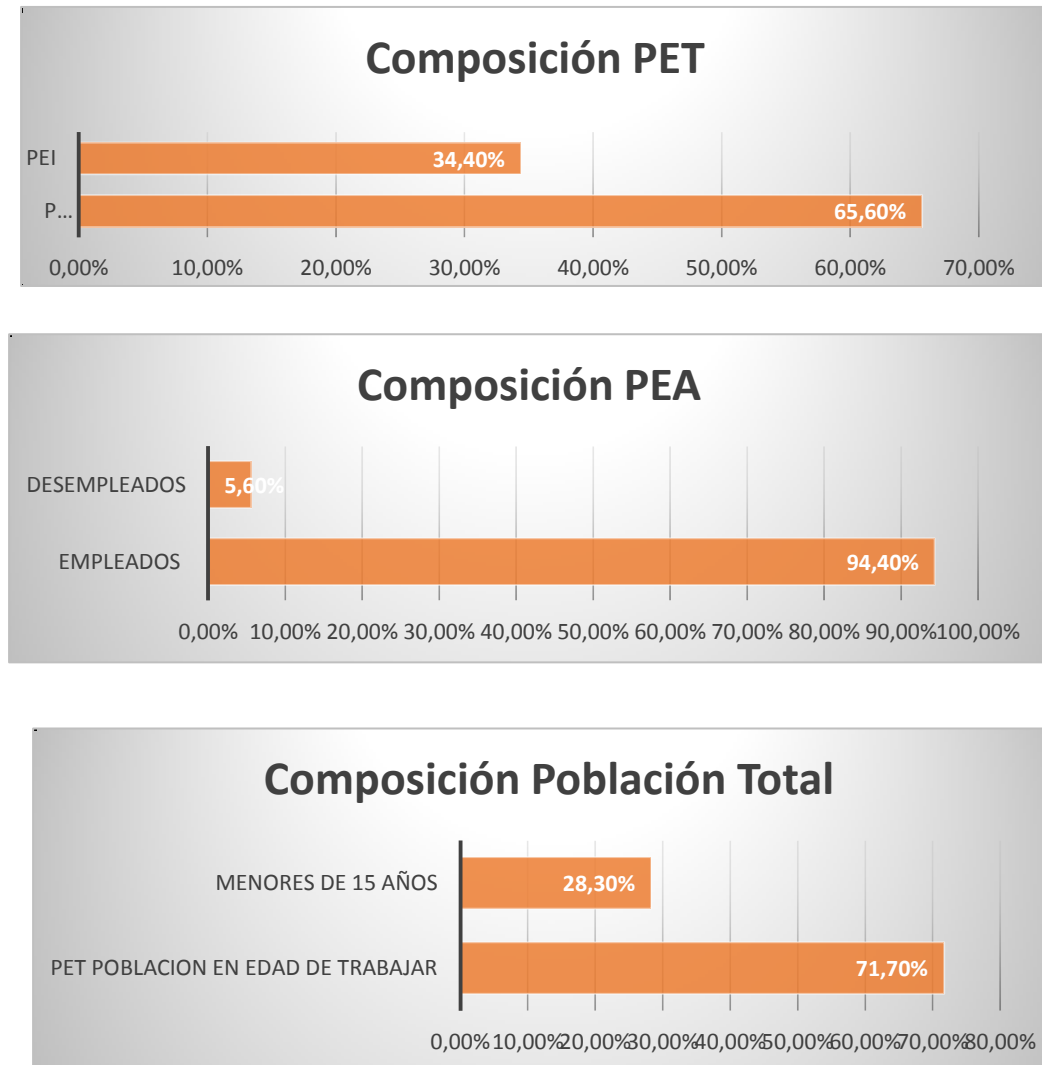


Figura N. 4 Composición PET
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

La población económica mente activa tiene un porcentaje de 65% por lo que es una oportunidad para el producto por lo que las personas trabajan y podrían comprar el producto.

2.01.02.03.01 Empleo

Personas con empleo que, durante la semana de referencia, perciben ingresos laborales iguales o superiores al salario mínimo, trabajan igual o más de 40 horas a la semana, independientemente del deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. También forman parte de esta categoría, las personas con empleo que, durante la semana de referencia, perciben ingresos laborales iguales o superiores al salario mínimo, trabajan menos de 40 horas, pero no desean trabajar horas adicionales. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2016)

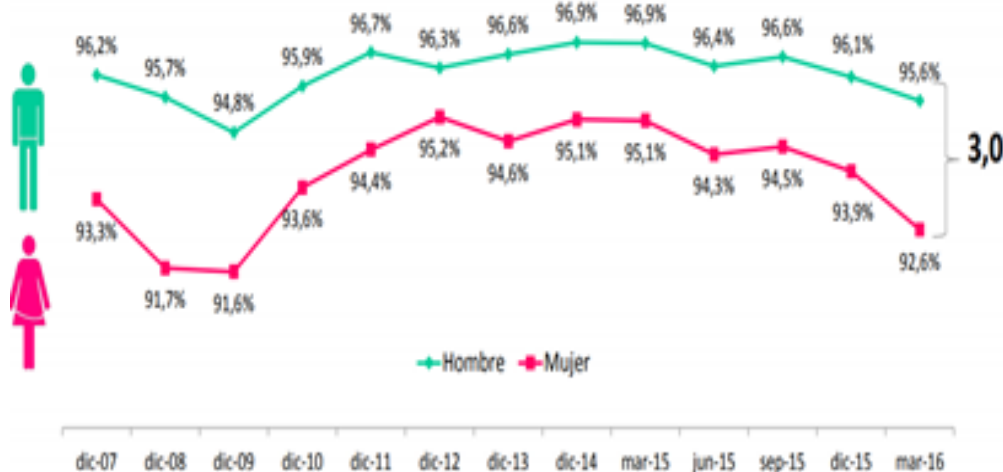


Figura N. 5: Empleo

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Análisis

El empleo está conformado por hombres y mujeres, teniendo en cuenta los años anteriores se demuestra que en diciembre 2015 ha sido 93.91% y en marzo 2016 96.5%, por lo que se determina que el 3% de desempleo es mayor para las mujeres y el 1.5% para los hombres.

2.01.02.03.02 Tasa De Desempleo

“La tasa de desempleo, también conocida como tasa de paro, mide el nivel de desocupación en relación a la población activa. En otras palabras, es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar -población activa- no tiene puesto de trabajo” (Alver, 2018)

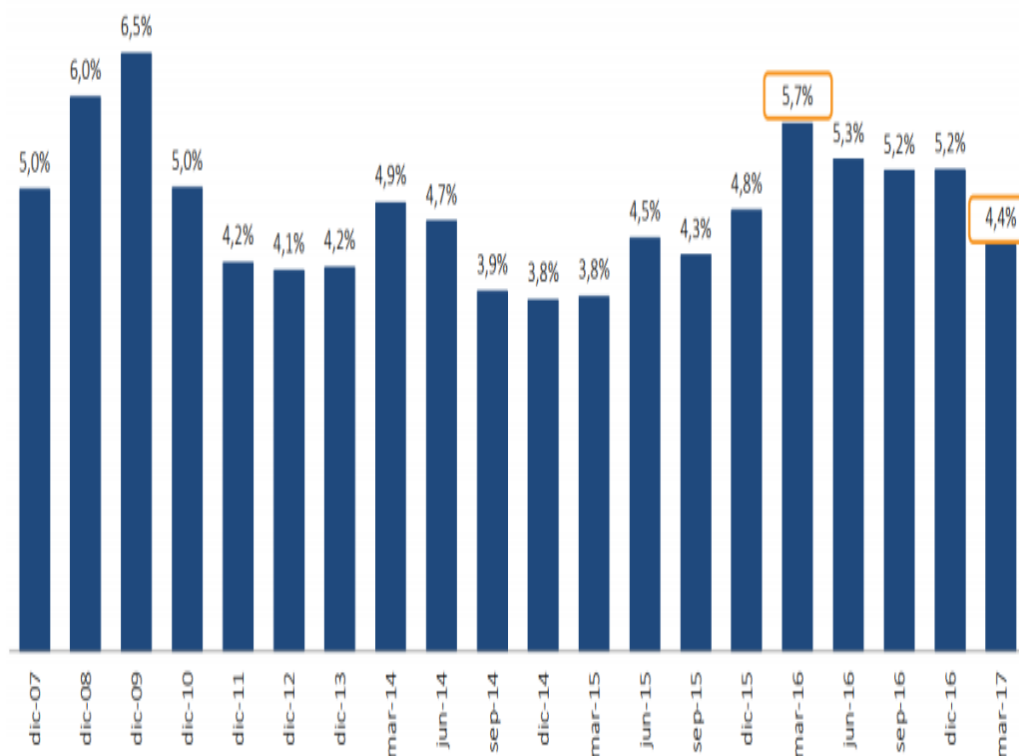


Figura N. 6 Tasa de Desempleo
 Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

En el país se tiene un porcentaje aceptable desempleo teniendo en cuenta los demás países con sus tasas de desempleo, en nuestro país el porcentaje es manejable pero si tiene un significado para las personas que buscan emplearse.

2.01.02.03.03 Subempleo

Personas con empleo que, durante la semana de referencia, percibieron ingresos inferiores al salario mínimo y/o trabajaron menos de la jornada legal y tienen el deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. Es la sumatoria del subempleo por insuficiencia de tiempo de trabajo y por insuficiencia de ingresos. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2016)



Figura N. 7: Subempleo
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos
Elaborado por: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Análisis

El Subempleo ha crecido para hombres y mujeres, esto representa una oportunidad para la micro empresa, los análisis denotan que la población ecuatoriana busca generar ingresos a pesar de que en la actualidad no existen fuentes empleo.

2.01.03 Factor legal

Son las leyes que el estado tiene para poder tener una empresa o crear un producto en nuestro país, las cuales son creadas con normas establecidas para todas

las empresas del país, y así poder cumplir dichas normativas, cada empresa o actividad económica tiene sus requisitos o normativas para su funcionamiento.

2.01.03.01 Requisitos

“Un requisito es una circunstancia o condición necesaria para algo. Puede emplearse en muy diversos ámbitos. Una oferta de trabajo puede establecer como requisito tener vehículo propio y estudios superiores, excluyendo por tanto a los aspirantes que no cumplan esas condiciones”. (Creas, 2003)

2.01.03.02 Requisitos para Obtener de la Licencia Única De Actividades Económicas (LUAE)

“La **LICENCIA UNICA DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE)** es el documento habilitante indispensable para el ejercicio de cualquier actividad económica dentro del Distrito Metropolitano de Quito. El régimen administrativo para su obtención consta en la Ordenanza Metropolitana Nro. 308”. (Gallego, 2015)

La LUAE integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas:

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Licencia Única Anual de Funcionamiento de las Actividades Turísticas
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia General de Policía

El proceso para obtener la LUAE puede iniciarse a través de la página web del Municipio de Quito o con la presentación del formulario impreso lleno y firmado en cualquiera de sus Administraciones Zonales. Una vez otorgada tiene validez de un año calendario. (Gallego, 2015)

Requisitos para su emisión (primera vez)

Generales:

- Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE.
- Copia de RUC actualizado.
- Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones.
- Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (cuando se requiera).
- Certificado Ambiental (cuando se requiera).

Personas Jurídicas: Copia de escritura de constitución de la empresa

- Copia del nombramiento del Representante Legal.
- Copia de Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación del Representante Legal.
- Copia de estatutos y acuerdo ministerial (entidades sin fines de lucro).
- Copia de la Resolución emitida por la Dirección Metropolitana Financiera Tributaria, aprobando la exoneración del impuesto de patente municipal para las entidades sin fines de lucro.
- Original de la declaración del 1.5 X mil sobre los activos totales del año inmediato anterior.

Artesanos:

- Copia de la Calificación Artesanal.
- Copia Carné Artesanal vigente.

Requisitos para la renovación:

- Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE.
- Copia de RUC actualizado.
- Copia de la Licencia Metropolitana del año inmediato anterior.

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.

“El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente”.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras. (Servicio de Rentas Internas del Ecuador, 2017)

“Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el clasificador de actividades CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único)”. (Servicio de Rentas Internas del Ecuador, 2017)

Requisitos:

Personas naturales

- 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.

Sociedades

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención

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

Procedimiento

El contribuyente se acerca a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Costo:

Sin costo directo para el contribuyente

Tiempo Estimado de Entrega:

5 minutos.

2.01.03.03 BPM (Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados)

La certificación de Buenas Prácticas de Manufactura garantiza que los alimentos fabricados son seguros para el consumo humano. Esta certificación verifica el cumplimiento de los principios básicos de sanidad y de disminución riesgo de contaminación durante la producción y manipulación de los alimentos.

La Inspección de diagnóstico en BPM con Cotecna organizar la idea y determinar el cumplimiento sobre la implementación del sistema en la empresa, previo a la certificación ante el Ministerio de Salud. Inspección de diagnóstico para determinar el cumplimiento de la planta procesadora de alimentos en base al Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura, Decreto 3253. (Vivallo, 1999)

Requisitos para la obtención de BPM

- Revise el Instructivo externo del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura.
- Llene la Solicitud para la Inspección para obtención del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura. (Formato de Registro de Certificado BPM)
- Adjunte los requisitos:
- Solicitud de registro de certificado de buenas prácticas para alimentos procesados.
- Copia del certificado emitido por el organismo de inspección acreditado.
- Copia del anexo, Listado de productos por tipo de alimento y por línea de producción certificada, validado con el organismo de inspección. Tomar en cuenta las líneas dispuestas en el Instructivo externo del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura.

- Copia del informe favorable de la inspección, con la declaración de las líneas y productos certificados.
- Copia del acta de inspección.
- Copia de la guía de verificación.
- Plan de trabajo para el cierre de no conformidades menores (cuando aplique).

2.01.03.04 Requisitos a la Obtención de Permiso del Cuerpo de Bomberos de

Quito.

“El permiso de Bomberos en la ciudad de Quito se emite a todo local previo a la aprobación de su funcionamiento. Se otorga de acuerdo según el tipo de actividad y riesgo

Tipo A: Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes” (Cuerpo de Bomberos Quito, 2015)

- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección.
- Copia del R.U.C.

2.01.03.05 Requisitos de Funcionamiento.

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia título del profesional responsable en caso de industria y pequeña industria.
- Certificado del título profesional de la SENESCYT.
- Lista de productos a elaborar.
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio.

- Planos de la planta procesadora de alimentos con la distribución de las áreas.
- Croquis de ubicación de la planta procesadora.
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa otorgada por el SECAP.
- Documentar métodos y procesos de la fabricación, en caso de industria.
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- 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).
- Copia del RUC del establecimiento.
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

2.01.03.06 Requisitos para la obtención de la Patente Municipal de Quito.

La patente municipal es un requisito obligatorio que deben cumplir los trabajadores independientes para ejercer la actividad económica y poder obtener el RUC. El requisito está vigente desde 2010 y se lo obtiene a partir de un formulario. Las fechas límites de pago se establecen por el noveno dígito del RUC, y van del 10 al 28 de junio. (Requisitos de la Patente, 2014)

- 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.
- Copia del R.U.C. en el caso que lo posea.
- Correo electrónico personal y número telefónico del contribuyente o representante legal en el caso de ser persona jurídica.

- Copia de Escritura de Constitución en caso de Personas jurídicas.
- Si el trámite lo realiza una tercera persona: Carta simple de autorización del Contribuyente o Representante Legal en caso de ser persona jurídica.
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación de la persona que retira la clave.
- En caso de Persona Jurídica, copia del nombramiento vigente del representante legal. (Requisitos de la Patente, 2014)

2.01.03.07 Ministerio de Salud Pública

Garantizar el acceso equitativo a servicios integrales de salud con calidad, promoviendo la producción social de Salud, a través del ejercicio de la rectoría y funciones esenciales de la salud pública, para satisfacer las necesidades de la población, con énfasis en los grupos prioritarios.

Pasos para obtener el nuevo permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud;

Formulario

- Lo primero es que debe descargar y llenar el siguiente formulario de solicitud de funcionamiento.
- Luego debe descarga y llenar la carta de veracidad.
- Una vez llenos los tres formularios de solicitud, el usuario debe enviar un correo electrónico a la dirección: permisosdefuncionamiento@msp.gob.ec con el título “Número de registro único de contribuyentes RUC + nombre del establecimiento + Zona a la que pertenece (Ejemplo 120282281001 – Salud SA – Quito)” y adjuntar los documentos anteriormente mencionados, llenados correctamente.

2.01.04 Factor Tecnológico

La repercusión de la tecnología se manifiesta en nuevos productos, nuevas máquinas, nuevas herramientas, nuevos materiales y nuevos servicios.

Algunos beneficios de la tecnología son: mayor productividad, estándares más altos de vida, más tiempo de descanso y una mayor variedad de productos. (Mendes, 2013)

En el proyecto se utilizara la tecnología adecuada para la elaboración del mismo, esto nos ayudara a tener una garantía y un crecimiento satisfactoria para la empresa, la aplicación de tecnología ayudaría a la empresa con el tiempo a seguir creciendo y ser una empresa industrializada.

2.01.05 Factor Ambiental

El ser humano o las actividades económicas tiene un porcentaje de contaminación al medio ambiente, nuestro país hay un control del medio ambiente y las leyes para la elaboración de productos y empresas tiene un control, cada empresa tiene su manera como ayudar al medio ambiente o la aplicación de manuales de descontaminación que realiza cada una.

2.01.05.01 Gestión Ambiental

Es el conjunto de políticas, normas, actividades operativas y administrativas de planeamiento para el control del medio ambiente, cada empresa tiene un control del ministerio de ambiente que es controlado por el Estado y la sociedad para garantizar el desarrollo sustentable y una óptima calidad de vida.

2.01.05.02 Uso de Suelo.



Figura N. 8 Uso del suelo

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

Es una ventaja teniendo en cuenta la sectorización para las empresas en el sector industrial del sur de Quito, no tendrá ningún inconveniente con los permisos del municipio, por lo que está en el límite de la sectorización permitida de la ciudad.

2.02 Entorno Local.

Es donde se va a poner en marcha la microempresa para desarrollar su actividad económica.

2.02.01 Cliente

“Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.” (Thompson, 2017)

Tabla N. 7 Cliente

Nomina	Edad
Niños	5 en adelante
Mujeres y Hombres	Sin edad determinada

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis:

Para la empresa los clientes serán de gran ayuda para la distribución del producto, esto es una gran oportunidad para el producto, ya que con la aceptación del producto por los consumidores y así tendrá una buena y fácil distribución del mismo.

2.02.02 Competidores

Aquellos negocios que ofrecen productos o servicios que satisfacen la misma necesidad en el cliente, aun cuando lo hagan de diferente manera, estén localizados o no dentro de una misma localidad, son tus competidores, obviamente, contra otros negocios similares.

TABLA N. 8 Competidores

Denominación	Lugar	Factor Diferenciador
Capuchino en polvo		Precio
	Quito-Ecuador	Teléfono: 1800-256366
Chocolate en polvo Mido		Marca conocida
	Quito-Ecuador	Teléfono: 1800-256366
Café con crema en polvo		Sabor único
	Quito- Ecuador	Teléfono: 1800-256366

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis:

Los competidores que se encuentran en la tabla son los que tiene una buena acogida en el mercado, por lo que nuestra empresa tiene unos grandes competidores en el mercado y así podrá ser de gran ayuda para el crecimiento e innovación de nuestro producto para ser líder en el mercado

2.02.03 Proveedores

Proveedor es una persona o empresa que brinda un servicio, para que la empresa pueda elaborar su producto y cumplir con los servicios de las personas que lo solicitan

Tabla N. 9 Proveedores

Proveedor	M P	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario
Pasteurizadora Quito	Leche	litros	100	0,31
Mayorista	Azúcar	libras	20	0,30
Mayorista	Vainilla	litros	3	2,50
Mayorista	Canela	libras	10	0,45
Mayorista	Ron	botellas	1	7,80
Mayorista	Huevos	cubetas	3	2,45
Zantiquimica	Anticompactante	kilo	1	2,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis:

Se adquirirá la materia prima en dicha institución por la garantía que nos da y porque nos dan a predios de mayorista y así poder elaborar nuestro producto.

2.03 Análisis interno:

2.03.01 Propuesta Estratégica

“Es el análisis que concentra las directrices estratégicas, los objetivos estratégicos, los proyectos de mejora y las actividades a desarrollar en un tiempo determinado (generalmente un año calendario) para alcanzar la visión, la misión, la disciplina y los valores organizacionales” (Salvatierra, 2011)

2.03.01.01 Misión.

Punch Powder es una empresa de producción y comercialización de productos alimenticios a base del ponche tradicional, que manejará sus procesos de fabricación

de manera adecuada, cumpliendo con los estándares de calidad vigentes en el Ecuador, brinda calidad y una excelente atención al cliente.

2.03.01.02 Visión.

Crece el posicionamiento de Punch Powder y que en cuatro años sea una empresa reconocida al sur del Distrito Metropolitano de Quito por ofrecer la bebida tradicional que es el ponche, manteniendo su compromiso con el cliente.

2.03.01.03 Objetivos.

Son propósitos que se plantea la empresa adonde quiere llegar y que es lo que quiere hacer para cumplir con las metas propuestas para así poder llevar a cabo su planificación esto también puede ser solo un impulso o una idea que no se pueda concretar.

2.03.01.03.01 Objetivo General

Presentar un producto innovador que genere crecimiento en su producción y comercialización, llegando a ser líder del mercado y así alcanzar la meta del emprendimiento

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Utilizar los recursos tradicionales de uno de los productos gastronómicos del país.
- Capacitación al personal y control de su adecuada protección del personal.
- Control de calidad de los productos en su elaboración y los productos terminados.
- Analizar la posibilidad de una producción en serie.

- Utilizar los recursos obtenidos por la aceptación del producto para el crecimiento de la empresa.

2.03.01.04 Principios y/o valores

2.03.01.04.01 Principios

“Es una proposición clara y evidente no susceptible de demostración sobre la cual se funda una determinada valoración de justicia de una sociedad y se construyen las instituciones del Derecho y que en un momento histórico determinado informa del contenido de las normas jurídicas de un Estado”. (Cordero, 2013)

“Son el conjunto de creencias y valores que guían e inspiran la vida de una organización”. (Jimenez, 2017)

- **Responsabilidad social** será fundamental en la empresa por lo que se aportara con el medio ambiente a su descontaminación, reutilizando los desechos que produce la elaboración del producto
- **Calidad** mantener una ventaja competitiva del producto
- **Servicio** tener en cuenta los requerimientos del cliente para así brindar un servicio satisfecho y poder captar clientela

2.03.01.04.02 Valores

Son características que posee una persona, las cuales ayudan a determinar el tipo de comportamiento.

- **Respeto** mantener una buena relación con el personal y los clientes para que la empresa pueda cumplir sus metas.

- **Puntualidad** la empresa debe brindar la seguridad a sus trabajadores en el cumplimiento de sus sueldos, con los clientes en sus entregas en fechas estipuladas
- **Creatividad** teniendo en cuenta la opinión del cliente y los trabajadores para un mejor bienestar competitivo.

2.03.02 Gestión Administrativa

“Es un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control desempeñados para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos” (Ciberioteca, 2002)

2.03.02.01 Planificación

“La planificación de proyectos forma parte de la gestión de proyectos, la cual se vale de cronogramas tales como diagramas de Gantt para planear y subsecuentemente informar del progreso dentro del entorno del proyecto”.

(Marielcalix, 2011)

2.03.02.02 Organización

La organización en la empresa debe ser uno de las importancias que se debe tener, para su administración eficaz y su distribución en las áreas establecidas para los trabajadores.

2.03.02.03 Organigrama.

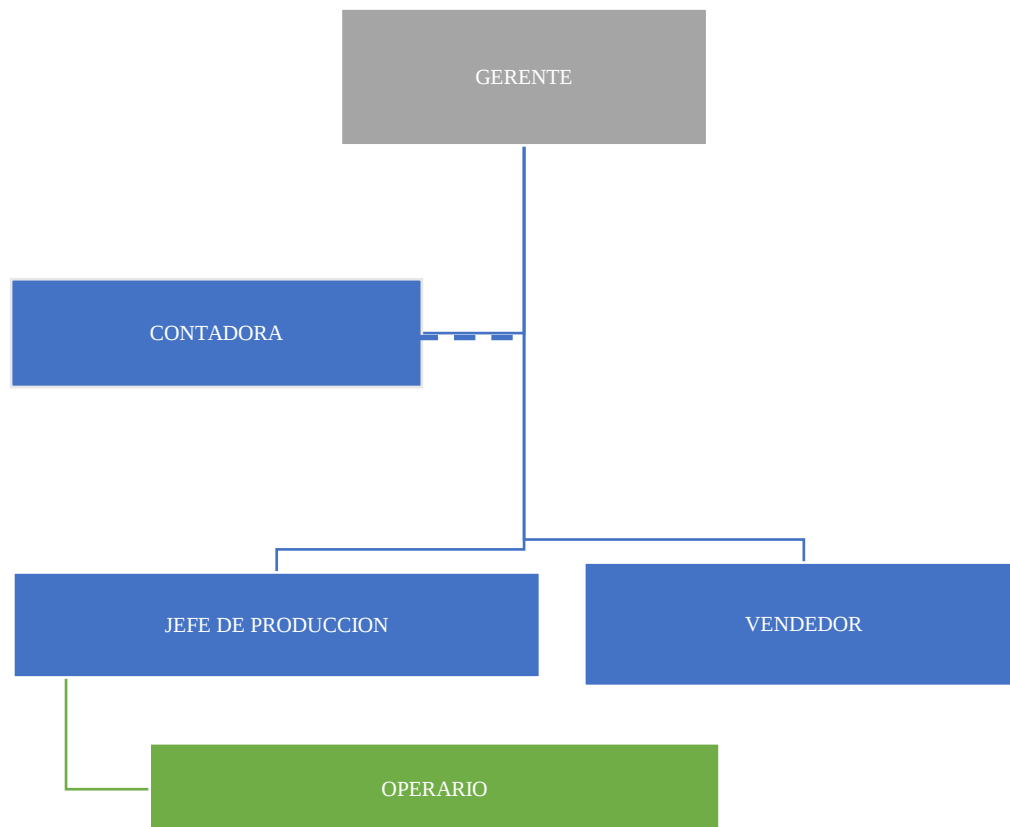


Figura N°2 Organigrama
Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

En la creación de la micro empresa se estructura organigrama para poder tener en cuenta las funciones y los cargos que cumplan los miembros de la microempresa.

2.03.02.04 Manual de Funciones**Tabla N. 10** Gerente General**GERENTE GENERAL****OBJETIVO**

Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

FUNCIONES

- Plantear nuevas formas y dar soluciones para poder sacar adelante la microempresa y tener buenos resultados así el futuro empresa.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.

Nivel académico Tecnología en administración de empresas

Experiencia 1 año en el cargo

Habilidades En negociaciones y facilidad de resolver problemas en la empresa de forma rápida y plantear soluciones

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia
Tabla N. 11 Contador

CONTADOR

OBJETIVO

Manejar de forma eficiente las cuentas de la empresa, teniendo En
cuenta su credibilidad con la misma institución

FUNCIONES

- Establecer los procedimientos para la gestión de la información financiera por medio de los registros contables
- Cumplir con los requerimientos de información para la toma de decisiones por parte de la Dirección general, tales como estados financieros y auxiliares de ciertas cuentas.
- Cumplir con las obligaciones fiscales.

Nivel académico Estudios superiores

Experiencia 1 año en el cargo

Habilidades Conocimientos de contabilidad básica.

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 12 Jefe de Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

OBJETIVO

Aplicar el conocimiento de producción en la elaboración del producto teniendo en cuenta sus procesos, el control y garantía para su producción manejo del personal teniendo en cuenta sus actividades que se les determinan

FUNCIONES

- Planificar, organizar y dirigir al personal y los procesos los cuales se le determinen y así poder tener un control de los mismos
- Analizar los requerimientos y las metas de la empresa
- Manejar la ejecución de las actividades y nuevas ideas para la Producción del producto teniendo en cuenta la demanda que puede cambiar.
- Controlar la calidad del producto en su elaboración y en la empresa del mismo

Nivel académico Tecnología en administración de producción

Experiencia 1 año en el área de administración

Habilidades Control de la parte de producción solución de problemas con el personal y los materiales de producción, etc.

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 13 Jefe de Ventas

JEFE DE VENTAS

OBJETIVO

Incrementar las ventas del negocio. Para lograr esto, tiene que saber guiar a los vendedores y proporcionarles las herramientas necesarias para que puedan lograr sus objetivos de venta

FUNCIONES

- Coordinar y aumentar el porcentaje de ventas en función del plan estratégico de Organizacional.
- Coordinar los planes de trabajo de los vendedores Semanal, Mensual y Anual.
- Medición y Evaluación del desempeño de la fuerza de venta.
- Examinar al cliente cuáles son sus necesidades para poder cumplir y así poder captar más clientes

Nivel académico Tecnología en marketing y ventas

Experiencia 1 año en el área de administración

Habilidad Ventas, destrezas en cómo atraer los clientes a la empresa

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

2.03.02.05 Dirección

Es la acción de dirigir que implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales, la relación y el tiempo son fundamentales para las actividades de la dirección. De hecho, la dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos, los gerentes dirigen tratando de convencer a los demás de que se les unan para lograr el futuro deseado, surge de los pasos de la planificación y la organización. (Marielcalix, 2011)

Análisis

El tipo de liderazgo que se tendrá es el liderazgo democrático ya que este se caracteriza por crear entusiasmo entre los trabajadores logrando así la participación de todos para el cumplimiento de metas y objetivos propuestos por la empresa, que la misión sea el trabajo diario de todos los colaboradores.

2.03.02.06 Control

“El control es una etapa primordial en la administración, pues, aunque una empresa cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización y no existe un mecanismo que cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos” (Marquez, 2011)

[illegible]

Figura N. 9 Kardex
Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis:

Se verificará las entradas y salidas de la materia prima y de los CIF como control de materiales, y el control de entrada y salida de productos terminados.

Tabla N. 14 Hoja de Registro

NOMINA	SEMANA						TOTAL
	L	M	M	J	V	S	

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Con esta hoja se medirá los defectos que exista en la producción y los productos dentro de los parámetros

2.03.03 Gestión operativa

La gestión operativa abarca cambios no solamente en la estructura de la organización, sino también en el sistema de roles y funciones, lo cual tienen una notable influencia en cuestiones como la elección de personal directivo y mandos intermedios. Asimismo, la gestión operativa influye en los procesos de capacitación del personal, las relaciones entre los circuitos organizativos y la tecnología y la introducción de innovaciones técnicas y estratégicas acordes con los proyectos en curso. (Franco, 2011)

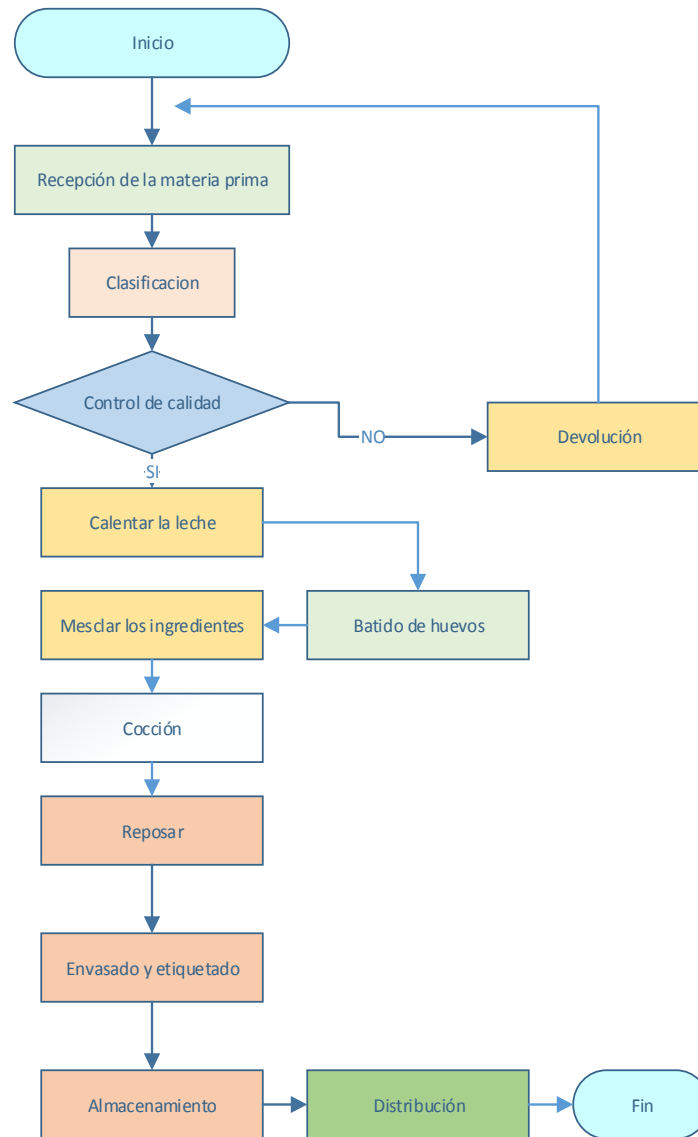


Figura N. 10 Organigrama gestión operativa
Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Se determinan los pasos a seguir para la elaboración del producto, con la utilización de los EPP es de gran ayuda para la manipulación de los ingredientes teniendo en cuenta que cada proceso necesita su protección:

- Delantal plástico hasta la rodillas con amarre lateral
- Mascarillas
- Malla para el cabellos color blanco y una gorra
- Guantes para manipulación de alimentos
- Botas caña alta
- Camisetas de manga larga de algodón
- Pantalón gens

Cada uno de las protecciones en su preferencia, para la manipulación de alimentos que tenga que ver con lácteos debe ser de color banco.

2.03.04 Gestión Comercial

“La gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y productos o servicios de calidad” (Salinas, 2015)

2.03.04.01 Producto

“Un producto es un conjunto de atributos que proporcionan satisfacción de necesidades o deseos y que se ofrece en un mercado.

En sentido teórico es cualquier cosa que puede captar la atención de un mercado, para su adquisición” (Kotle, 2007)

2.03.04.02 Precio

El precio referencial resultará de la aplicación de la mediana de los precios históricos previamente levantados, de cada uno de los productos sujetos a la presente normativa, en cada uno de los mercados mayoristas del país.

El precio estará acorde a los costos de producción y en comparación con los de los competidores, para mejor acogida de la demanda de consumidores

2.03.04.03 Plaza

Es la manera de vender un producto utilizando diferentes canales de distribución.



Figura N. 11 Ubicación

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Isabel Segovia

2.03.04.04 Promoción

Se trata de una serie de técnicas integradas en el plan de marketing, cuya finalidad consiste en alcanzar una serie de objetivos específicos a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en el tiempo y dirigidas a un *target* determinado. El objetivo de una promoción es ofrecer al consumidor un incentivo para la compra o

adquisición de un producto o servicio a corto plazo, lo que se traduce en un incremento puntual de las ventas. (Rafael, 2015)

2.03.04.04.01 Prototipo



Figura N. 12 Logotipo
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Isabel Segovia

➤ Facebook



Figura N. 11 Publicidad
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Isabel Segovia

➤ Degustación



Figura N. 12 Publicidad
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Isabel Segovia

2.03.04.04.02 Eslóganes

Tu Bebida Tradicional Como Preparada En Casa

Figura N. 13 Eslóganes

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Isabel Segovia

2.03.04.04.03 Material POP

El material POP (Point of Purchase) es una categoría del Marketing que recurre a la publicidad puesta en los puntos de venta, busca generar una permanencia de la marca recurriendo a una gran variedad de objetos donde se puede imprimir o estampar información de la empresa o producto. (Castillo, 2013)



Figura N. 14 Material POP

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Isabel Segovia

2.04 Análisis FODA

“La matriz de análisis dafo o foda, es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz dafo en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. Su nombre deriva del acrónimo formado por las iniciales de los términos: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades”. (Espinosa, 2013)

Tabla N. 15 Matriz FODA

Análisis	Interno	Externos
Negativo	Debilidades Gestión comercial	Amenazas Inflación Riesgo país Tasa Activa
	Fortaleza Gestión administrativa	Oportunidades PIB Tasa Pasiva Clientes Proveedores Tecnología Cultura

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Isabel Segovia

CAPÍTULO III

“Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)) ante un producto o servicio. En este estudio podemos observar y analizar la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución”. (Vivallo, 1999)

3.01 Análisis del consumidor

“Consiste en el análisis de las necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra y demás características de los consumidores que conforman el mercado objetivo, podremos llegar al cliente de una forma clara y precisa y saber satisfacer las necesidades del cliente”. (Castillo, 2013)

3.01.01 Determinación de la población y muestra

Para determinación de la población para el siguiente estudio de factibilidad tomaremos en cuenta la población aplicada del censo 2010 y proyectada para el año del 2018 y así poder determinar la muestra para aplicar las encuestas

3.01.01.01 Población

Es un grupo de personas, u organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica, o espacio, y cuyo número de habitantes se determina normalmente por un Censo, un grupo de personas, u organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica, o espacio, y cuyo número de habitantes se determina normalmente por un Censo. (Marielcalix, 2011)

Tabla N. 16 Población

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Población	68.411,00	73.069,00	78.038,00	83.012,00	89.012,00	95.065,00	101.529,00	108.433,00	115.807,00

Fuente: INEC CENSO 2010

Elabora por: Investigación propia

3.01.01.02 Muestra.

Es el porcentaje de una de la población que se determina que estudia la cantidad de personas que existen en el lugar donde se fabricaran y comercializaran el producto.

Tabla N. 17 Muestra

DETALLES	
AÑO	2018
POBLACIÓN	115.807,00

Fuente: INEC CENSO 2010

Elabora por: Investigación propia

Análisis

Para la obtención de la muestra se toma en cuenta el censo aplicado a la población del sector donde va estar la empresa y así poder sacar el porcentaje de numero de porcentaje de encuestas que se van a realizar para la investigación

Fórmula para el cálculo

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

n = tamaño de la población.

Z = nivel de confianza.

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada.

q = probabilidad de fracaso.

e = error máximo admisible.

$$n = \frac{115.807 * 0.5 * 0.5 * 1.96^2}{0.05^2(115.807 - 1) + 0.5 * 0.5 * 1.96^2} = 200$$

Análisis

La aplicación de la formula nos ayuda a sacar el número exacto que se va a realizar las encuestas en la población de GUAMINÍ su porcentaje es de 200 encuestas esto es para determinar número de personas encuestadas y el cual nos dará el resultado si el producto tiene acogida

3.01.02 Técnicas de obtención de la información

Son procedimientos especiales utilizados para obtener y evaluar las evidencias necesarias, suficientes y competentes que le permitan formar un juicio profesional y objetivo, que facilite la calificación de los hallazgos detectados en la materia examinada.

3.01.03 Encuesta

Serie de preguntas que se hace a muchas personas para reunir datos o para detectar la opinión pública sobre un asunto determinado.

Material con el cual buscaremos la aceptación del producto y si factible su producción.



Instituto Tecnológico Superior Cordillera

Objetivo: Recolectar información para saber cuál es la opinión de la ciudadanía sobre el lanzamiento al mercado de un nuevo producto Ponche en Polvo.

Instructivo: Marque con una X una sola respuesta.

Edad:

NIÑOS () JOVENES () ADULTOS ()

1.- Considera usted que es necesario para la vida una alimentación sana

Si () No ()

2.- Cree usted que los productos tradicionales son buenos para la salud

Si () No ()

3.- Sabía usted que el ponche tiene vitaminas para el cuerpo

Si () No () Tal vez ()

4.- Consumiría un producto tradicional con una propuesta innovadora

Si () No ()

5.- Con qué frecuencia consumiría usted el ponche en polvo

Semanal () Mensual () Trimestral ()

6.- En qué lugar le gustaría encontrar dicho producto

Tienda () Supermercados ()

7.- Que precio estaría dispuesto a pagar por un producto de 200g

\$1- 4 () \$4 - 6 () \$6 o más ()

8.- Tiene usted una marca o proveedor de preferencia

Si () No ()

9.-Le gustaría a usted saber más acerca de nuestra empresa que elabora el ponche en polvo

Si ()

N0 ()

10 Le gustaría que la publicidad y entregas se realice por las páginas de internet

Si ()

N0 ()

3.01.03 Análisis de la Información.

Tabla N. 18 Edad

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
NIÑOS	38	19 %
JÓVENES	72	36 %
ADULTOS	90	45 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elabora por: Isabel Segovia

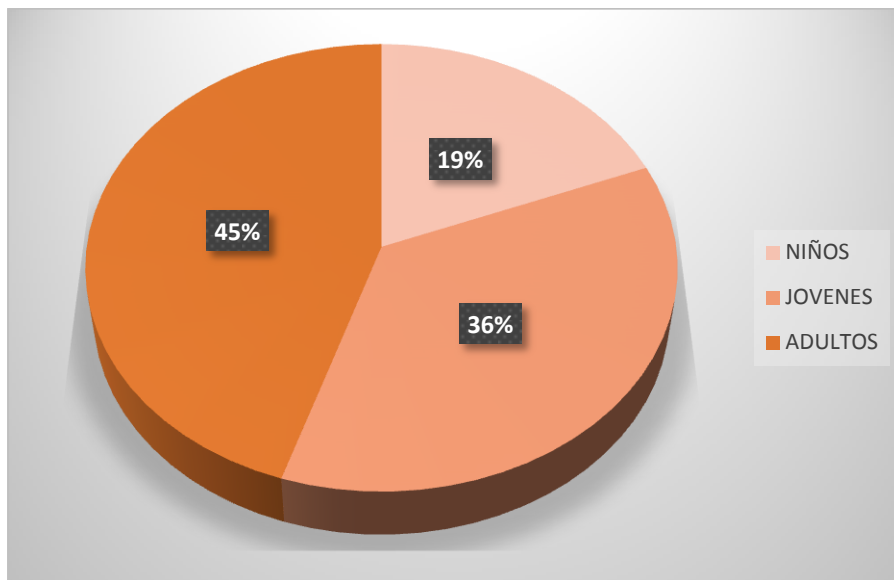


Figura N. 13 Edad

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

La edad de las personas que consumirán una gran acogida de la encuesta teniendo en cuenta las edades de las personas que aportaron en la encuesta, el 45% de las personas adultas seguido de los jóvenes con el 36% teniendo en cuenta a los niños con el 19%

3.01.03.01 Considera usted que es necesario para la vida una alimentación sana

Tabla N. 19 Pregunta 1

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SI	154	77 %
NO	46	23 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

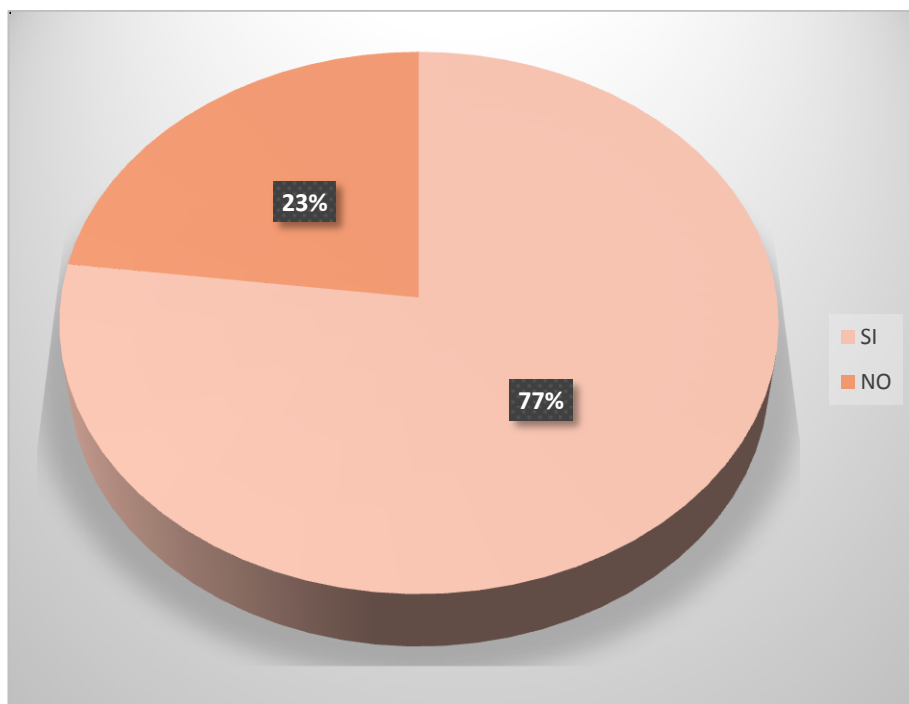


Figura N. 16 Pregunta 1
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Las personas tratan de consumir algo saludable para su salud el porcentaje de la aplicación de la encuestas nos demuestra que el 77% trata de consumir comida saludable, mientras que el 23% no.

3.01.03.02 Cree usted que los productos tradicionales son buenos para la salud

Tabla N. 20 pregunta 2

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SI	164	82 %
NO	36	18 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

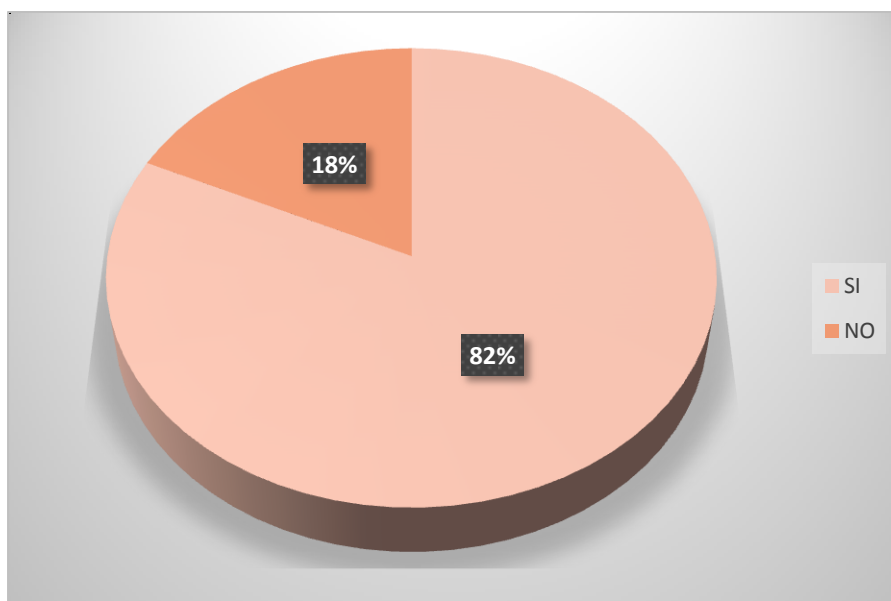


Figura N. 14 Pregunta 2
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Las personas a pesar de la actualidad sigue consumiendo los alimentos tradicionales, teniendo en cuenta los tiempos para el consumo es muy corto por la vida laboral que cada uno tiene, esto nos demuestra que con el 82% aún tiene en cuenta la comida tradicional y con el 18% no les da importancia.

3.01.03.03 Sabía usted que el ponche tiene vitaminas para el cuerpo

Tabla N. 21 Pregunta 3

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SI	85	43 %
NO	38	19 %
TAL VEZ	77	39 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

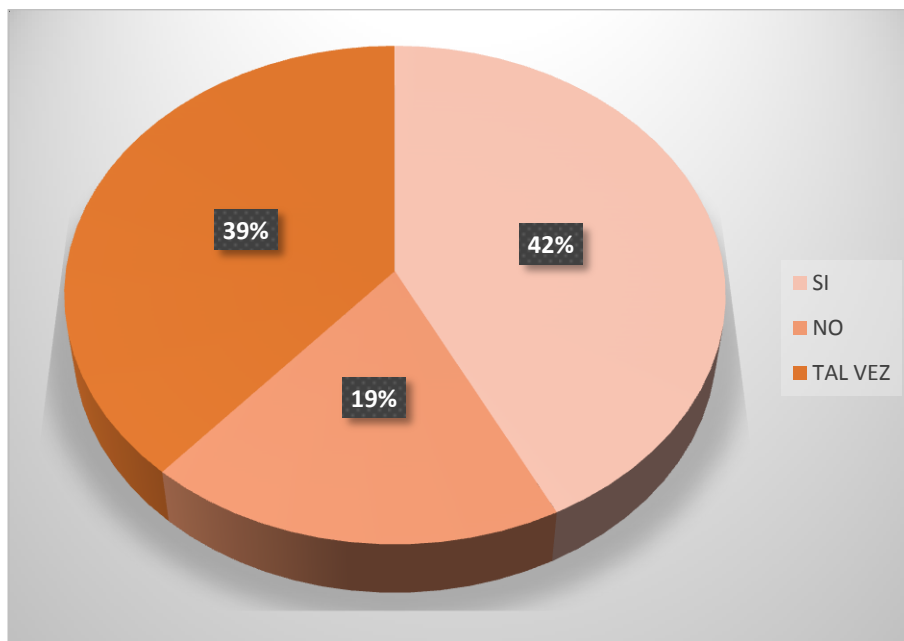


Figura N. 15 Pregunta 13
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Las personas aun si reconocen las tradiciones de país, por lo que nos demuestran que el ponche tiene vitaminas para el cuerpo con el porcentaje de 43% seguido del conocimiento leve el cual tiene el 39% esto tiene un porcentaje de conocimiento positivo, las personas que no tiene razón tiene una baja cantidad de es del 19%.

3.01.03.04 Consumiría un producto tradicional con una propuesta innovadora

Tabla N. 22 Pregunta 4

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SI	200	100 %
NO	0	0 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

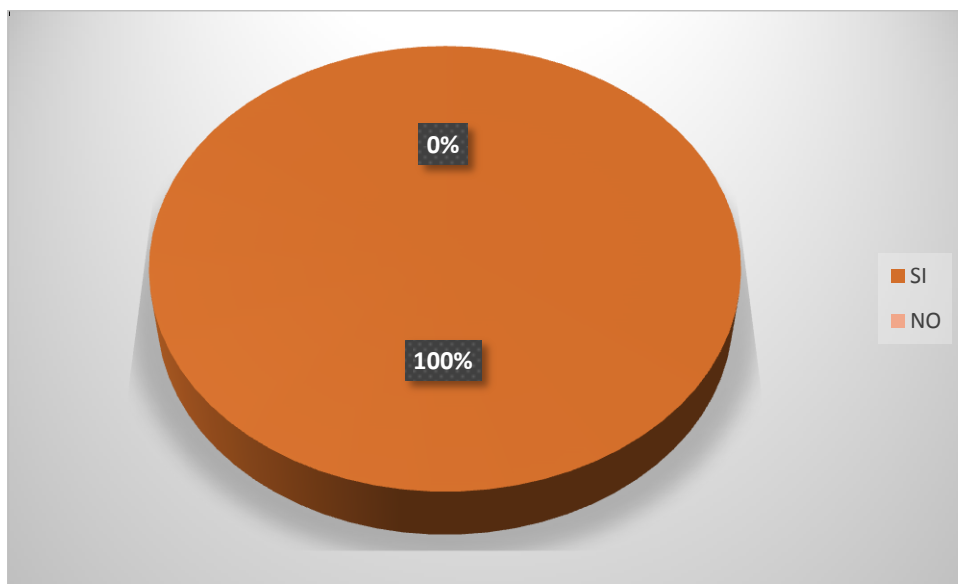


Figura N. 16 Pregunta 4
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

La aceptación de los productos tradiciones teniendo en cuenta los tiempos actuales, tiene una gran acogida aun con innovación para el consumidor con el 200% su aceptación, aunque con el 0% no la tiene.

3.01.03.05 Con qué frecuencia consumiría usted el ponche en polvo

Tabla N. 23 Pregunta 5

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SEMANAL	115	58 %
MENSUAL	60	30 %
SEMESTRAL	25	13 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

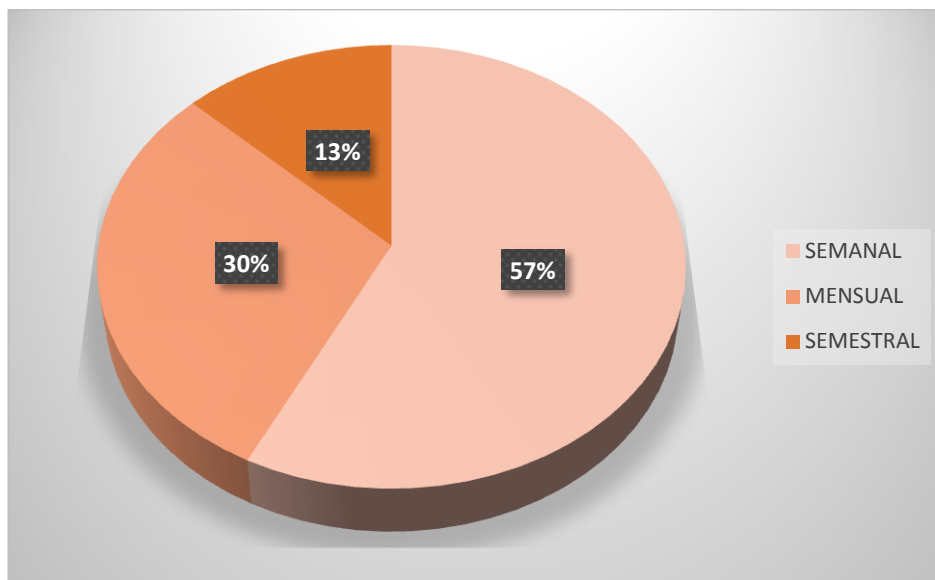


Figura N. 17 Pregunta 5
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

La aceptación del consumidor es buena, aun teniendo en cuentas el porcentaje de las encuestas realizadas a las personas, nos determina el consumo semanal con el 57%, seguido del mensual con el 30% y un bajo porcentaje que nos determina el 13%, a pesar del consumo estandarizado.

3.01.03.06 En qué lugar le gustaría encontrar dicho producto

Tabla N. 24 Pregunta 6

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
TIENDAS	105	53 %
SUPERMERCADOS	95	48 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

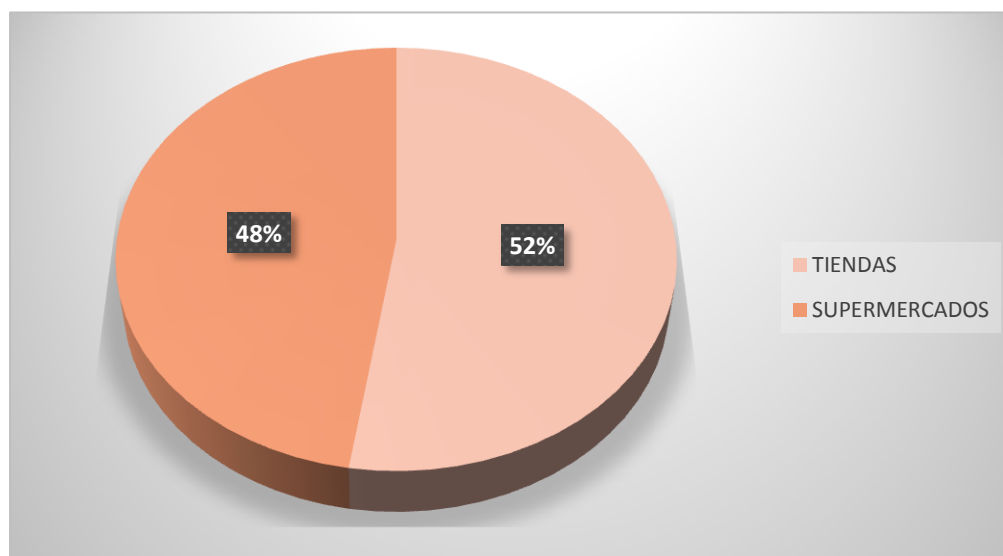


Figura N. 18 Pregunta 6
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

El consumidor tiene la capacidad de sus requerimientos así el productor, por lo que con la encuesta podemos determinar la distribución en los lugares que el cliente requiere, por lo que se demuestra en la encuesta el porcentaje de 52% en tiendas, y el 48% en supermercados, determinando q en las dos instituciones plantadas tendrá gran acogida el producto.

3.01.03.07 Que precio estaría dispuesto a pagar por un producto de 200g

Tabla N. 25 Pregunta 7

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
\$1 -4	98	49 %
\$4 -6	69	35 %
\$6 O MÁS	33	17 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

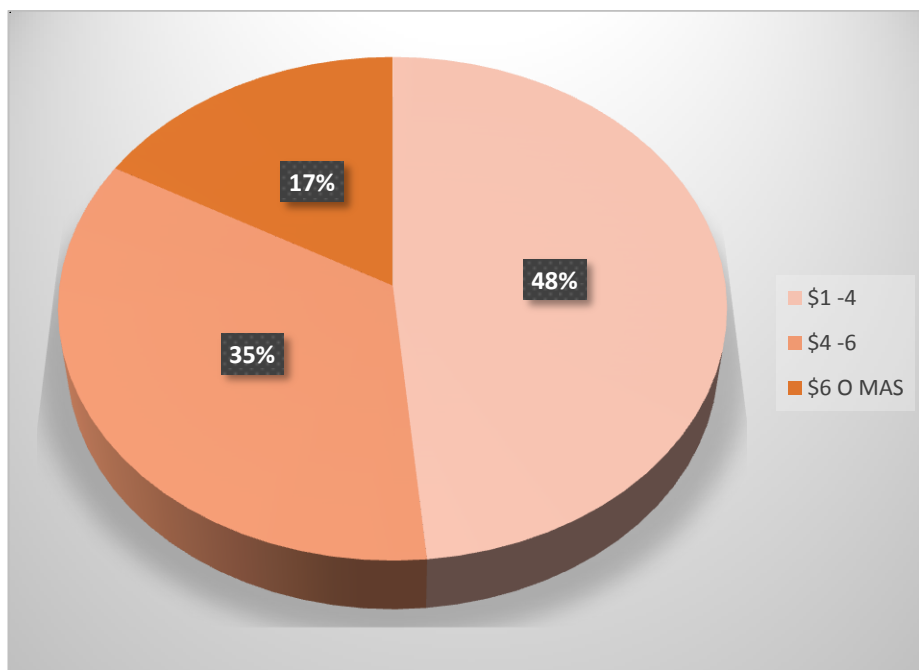


Figura N. 19 Pregunta 7
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Para la determinación del precio se plantea en la encuesta preguntando al cliente de la capacidad de pago, que tendrían para el consumo del producto, la encuesta nos demuestra con el porcentaje más alto que es del 49% con el costo entre \$1 a \$4.

3.01.03.08 Tiene usted una marca o proveedor de preferencia

Tabla N. 26 Pregunta 8

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SI	80	40 %
NO	120	60 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

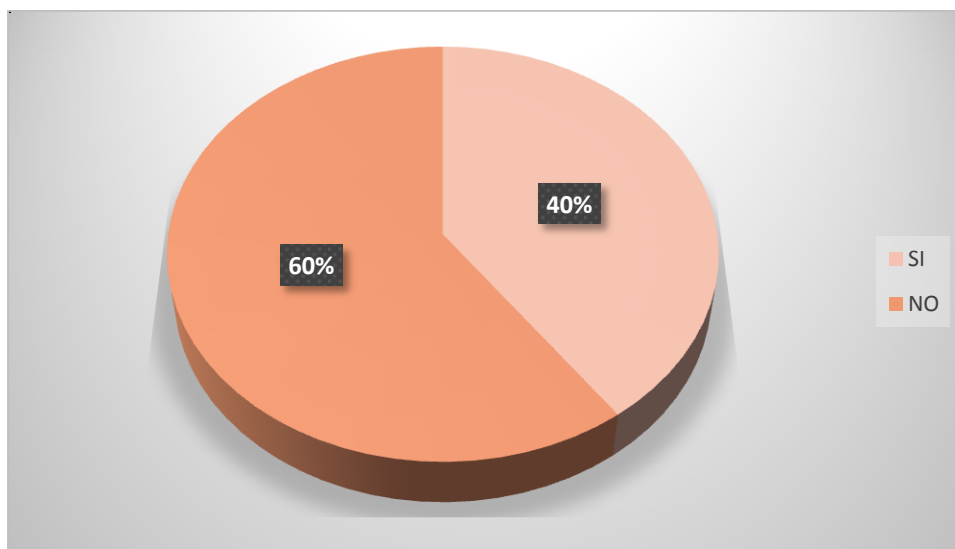


Figura N. 20 Pregunta 8
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos tenemos un porcentaje muy bajo de diferencia entre las opciones propuestas que con el 40% si tiene una marca preferencia, y con el 60% no las tiene, por lo que sería de gran ventaja captar el cliente que ni tiene marca de preferencia.

3.01.03.09 Le gustaría a usted saber más acerca de nuestra empresa que elabora el ponche en polvo

Tabla N. 27 Pregunta 9

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SI	186	93 %
NO	14	7 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

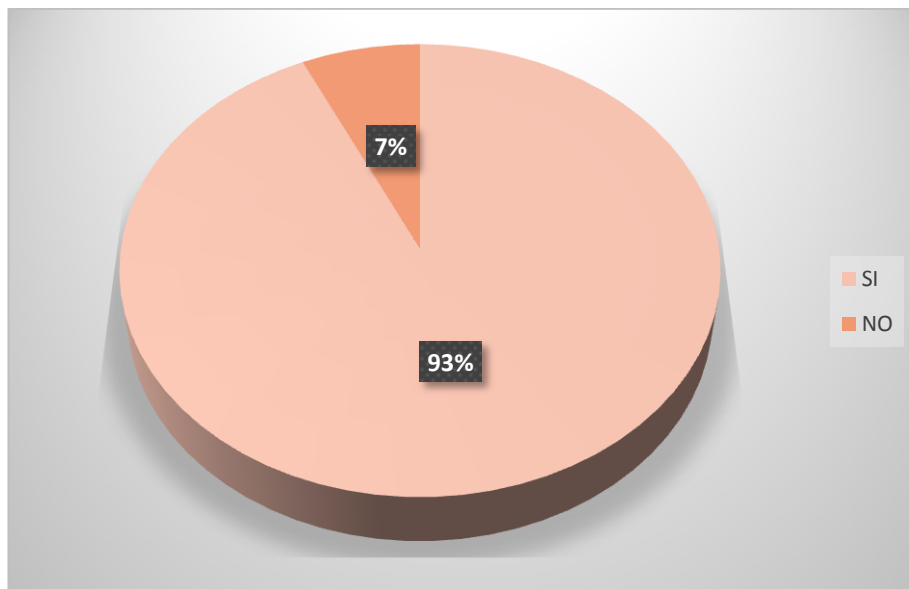


Figura N. 21 Pregunta 9
 Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Es de gran ayuda la aceptación de las personas que podrán consumir el producto, teniendo así curiosidad de que se realiza en la empresa por lo que tiene un porcentaje aceptable del 67%, y el 33% con el no.

3.01.03.10 Le gustaría que la publicidad y entregas se realice por las páginas de internet

Tabla N. 28 pregunta 10

	#PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
SI	66	33 %
NO	134	67 %
TOTAL	200	100 %

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

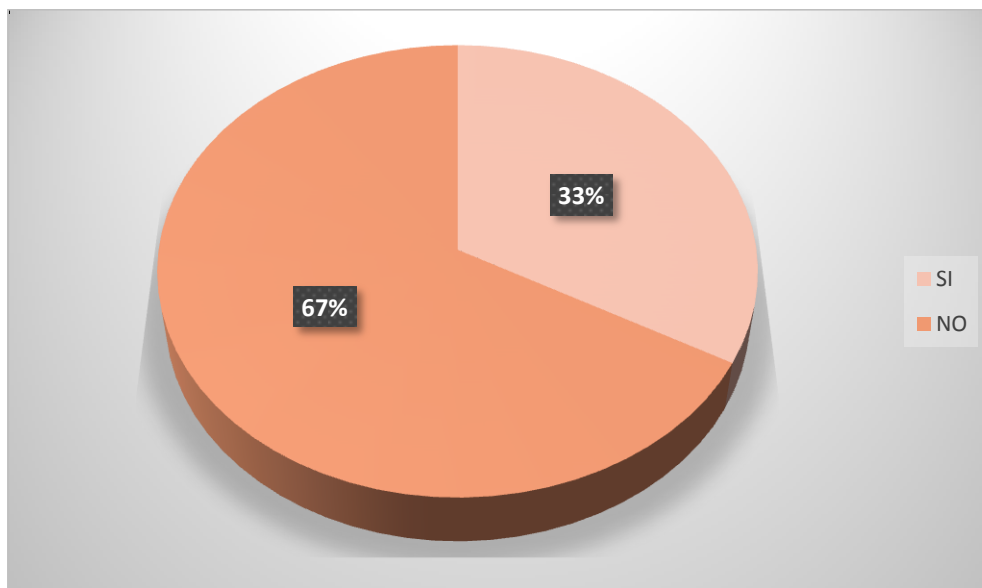


Figura N. 22 Pregunta 10

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

En la actualidad la tecnología es de gran ayuda para los proveedores por la publicidad que esta ayuda, por lo que tiene un porcentaje de aceptación por las páginas del 33%, y mayoría del porcentaje es del 67% que no les gusta.

3.02 Oferta

Acción de ofrecer a la venta algún tipo de producto teniendo en cuenta la cantidad de población y su actividad económica.

3.02.01 Oferta actual

Tabla N. 29 La Oferta Actual

Demanda Actual	Competencia	Oferta Actual
1.997.670,75	0,77	1.538.206,48

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Isabel Segovia

3.02.02 Oferta proyectada

Tabla N. 30 Oferta Proyectada

Años	Demanda proyectada	Competencia	Oferta Proyectada
2018	1.997.670,75	0,77	1.538.206,48
2019	2.133.512,36	0,77	1.642.804,52
2020	2.278.591,20	0,77	1.754.515,23
2021	2.433.535,40	0,77	1.873.822,26
2022	2.599.015,81	0,77	2.001.242,17

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Isabel Segovia

3.03. Demanda

Es la cantidad de bienes que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado. (Lina, 2013)

3.03.01 Demanda Actual

Tabla N. 31 Demanda

Población	115.807,00
Aceptación	115.807,00
Frecuencia	799.068,30
Precio	1.997.670,75
Demanda Actual	1.997.670,75

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Isabel Segovia

3.03.02 Demanda Proyectada

Tabla N. 32 Demanda Proyectada

Años	Crecimiento poblacional 1,068%	Demanda proyectada
2018	-	1.997.670,75
2019	1,068	2.133.512,36
2020	1,068	2.278.591,20
2021	1,068	2.433.535,40
2022	1,068	2.599.015,81

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Isabel Segovia

3.04. Balance de la oferta y la demanda

“El conocimiento de la Demanda y Oferta proyectada nos permitirá conocer la demanda disponible del proyecto. Para determinar la parte del mercado que podría corresponder al proyecto” (Faces, 2011)

3.04.01. Balance actual

Tabla N. 33 Balance Oferta Demanda

Oferta Actual	Demanda Actual	Demanda Insatisfecha
1.538.206,48	1.997.670,75	459.464,27

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

4.02. Balance proyectado

Tabla N. 34 Balance Oferta Demanda Proyectada

Año	Oferta Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	1.538.206,48	1.997.670,75	459.464,27
2019	1.642.804,52	2.133.512,36	490.707,84
2020	1.754.515,23	2.278.591,20	524.075,98
2021	1.873.822,26	2.433.535,40	559.713,14
2022	2.001.242,17	2.599.015,81	597.773,64

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

CAPÍTULO IV

”Todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realiza” (Zuares, 2003)

4.01. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto determina la capacidad de producción de un bien o servicio que se tiene en cuenta el tiempo o el periodo determinado.

4.01.01. Mano de obra

“En las empresas se entiende por mano de obra el coste total que representa el montante de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador. La mano de obra es un elemento muy importante, por lo tanto, su correcta administración y control determinará de forma significativa el costo final del producto o servicio” (Rivera, 2016)

Tabla N. 35 Cuadro del Personal

NUMERO	CARGO
1	Gerente
1	Contadora Externa
1	Jefe de Producción
1	Operario
1	Vendedor

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

Es la parte fundamental de la empresa, para el apoyo de las actividades que se van a desarrollar en la misma, teniendo en cuenta el cargo que tiene los trabajadores y así poder tener un mejor manejo y determinar las responsabilidades.

4.01.01.01 Capacidad Instalada

Representa la disponibilidad de la infraestructura que se tiene en la empresa la misma que cuenta con sus áreas establecidas para un mejor funcionamiento de ellas, teniendo en cuenta la oferta y la demanda.

Tabla N. 36 Capacidad Instalada

CAPACIDAD ÓPTIMA	
Producción Diaria	198
Producción Mensual	4356
Producción Anual	52272

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

4.01.02 Capacidad Óptima

Abarca el volumen de operación instalada con los menores costos totales propuestos, obteniendo un nivel de eficiencia satisfech

Tabla N. 37 Capacidad Óptima
CAPACIDAD ÓPTIMA

Producción Diaria	183
Producción Mensual	4020
Producción Anual	48238

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

4.02. Localización del proyecto

La empresa se ubicará en la provincia de Pichincha, cantón Quito, en El sector Eternit - Guamani al Sur, el cual tiene un tiempo de llegada tomando como referencia el Centro Comercial el Recreo hasta el sector Sur de 45 minutos.

4.02.01 Macro localización

”Es la localización general del proyecto, es decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia” (Corresf, 2013)



Figura N. 23 Ubicación

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Isabel Segovia

4.02.02 Micro localización

”Es un concepto relacionado con la disposición de las máquinas, los departamentos, las estaciones de trabajo, las áreas de almacenamiento, los pasillos y los espacios comunes dentro de una instalación productiva propuesta o ya existente” (Malave, 2001)

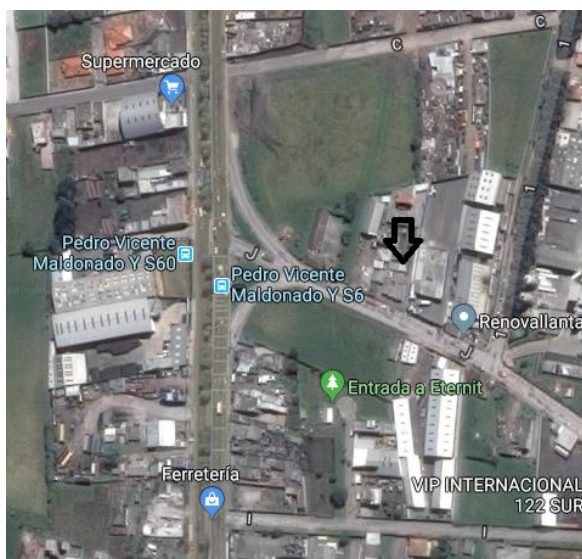


Figura N. 24 Micro localización
 Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: Isabel Segovia



Figura N. 25 Micro localización
 Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: Isabel Segovia

4.02.03 Localización óptima

Se establece ya la dirección exacta para poder ya ubicar la empresa en área más concurrente, analizando la cercanías de los entre los clientes y los proveedores.

Tabla N. 38 Localización Óptima

Factores	Peso asignado	Eternit		Estación de Guamani del corredor	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Cercanía con los clientes	35	9	4,05	7	3,15
Servicios Básicos	20	9	1,8	9	1,8
Accesibilidad	15	9	1,35	8	1,2
Competidores	10	5	0,5	4	0,4
Seguridad	10	8	0,8	8	0,8
Distribuidores	10	8	8,8	8	7,15

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Isabel Segovia

4.03. Ingeniería del Proyecto

Es el desarrollo y diseño del producto de su inicio hasta la finalización del mismo, utilizando la participación de la tecnología o en algunos casos el uso solo de mano de obra calificada, los procesos de producción son varios teniendo en cuenta la aplicación de procesos para cada proyecto en sí

4.03.01 Definición del Bien y Servicio

El producto que la empresa producirá es beneficioso para la salud ya que es a base de materia prima natural, la presentación del producto es en polvo y un frasco de 200g los cuales tienen un sabor agradable para el paladar de los consumidores.

Contribuye al desarrollo de niños en crecimiento ya que se mantiene sus beneficios que son nutrientes y favorecen a quien consuma dichos productos, que gustara a personas de todas las edades, concientizando a la alimentación sana y con una facilidad de consumo.

Teniendo en cuenta el control de las normas para poder producir o elaborar un alimento, tienen normas establecidas por el estado y ellas nos obligan aplicar el semáforo en el alimento, indicando con los colores los grados de azúcar grasa y sal en el producto para su consumo.

El producto contiene medio en azúcar, alto en grasa y bajo en sal por lo que se encuentra en los parámetros normales de los alimentos para el consumo del cliente este producto ayuda a la nutrición y recuperación de proteínas perdidas por las actividades que realizan las personas

El servicio que se les brinda a los clientes está garantizado desde su elaboración teniendo en cuenta las protecciones adecuadas de cada miembro de la empresa para la elaboración del producto.

4.03.02 Distribución de la Micro Empresa

Es la distribución de la planta es también su ubicación con sus respectivos departamentos los cuales tiene sus diferentes sitios establecidos.

- Área administrativa
- Área de procesos
- Recepción y almacenamiento de materia prima
- Almacenamiento de productos terminados y ventas
- Baños

Tabla N. 39 Distribución de planta

Áreas	Lado	Ancho	Total
Área Administrativa	4 m	4m	16 m
Área de procesos	5m	6m	30 m
Almacenamiento y recepción de materia prima	4 m	4m	16 m
Almacenamiento de productos terminados y ventas	5m	4m	20 m
Baños	4 m	2,5 m	10 m
Total metros cuadrados			92 m

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.03 Matriz S.L.P (Layout)

“Es la localización o disposición de todo lo que este dentro o alrededor de los edificios donde ubicamos las maquinas, equipos, almacén entre otros.

En la distribución de planta se busca tener la seguridad de los trabajadores ya que es uno de los factores más importantes que se debe tener en cuenta” (Torro, 2015)

4.03.03.01Códigos de Cercanía

La distribución en planta deba realizarse teniendo en cuenta factores cualitativos. En dichos casos, la técnica comúnmente aplicada es la desarrollada por Muther y Wheeler denominada SLP (Systematic Layout Planning). En ella las prioridades de cercanía entre departamentos se asimilan a un código de letras, siguiendo una escala que decrece con el orden de las cinco vocales: A (absolutamente necesaria), E (especialmente importante), I (Importante), O (importancia ordinaria) y U (no importante); la in-deseabilidad se representa por la letra X. (SlideShare, 2011)

Los códigos de cercanía establecen la relación de cercanía que tienen las diferentes áreas de la empresa, tiene como fin dar una adecuada distribución y designación de la infraestructura.

Tabla N. 40: Razones de Cercanía

A	Absolutamente necesario que este cerca
E	Especialmente necesario que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Cercanía Ordinario
U	Cercanía Indiferente
X	Cercanía Indeseable

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.03.02 Factores del Proceso

Define las razones del porqué del grado de cercanía de un área con otra.

Tabla N. 41: Código de Cercanía

CODIGO DE CERCANIA	
1	Por procesos
2	Por gestión administración
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Seguridad

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.03.03 Matriz Triangular

“El método está basado en el conocimiento de todas las actividades a desarrollar en un proceso de fabricación, en su vinculación o grado de proximidad que deben tener y los espacios necesarios para desarrollar cada actividad”. (Molina, 2012)

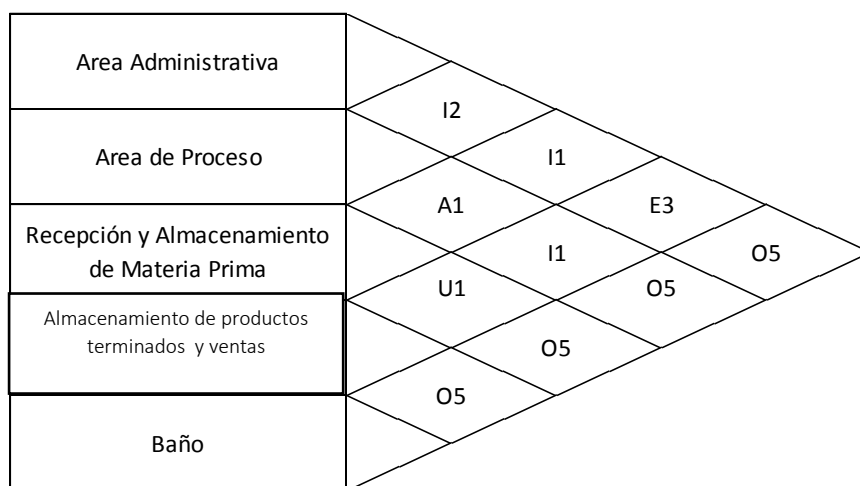


Figura N. 26: Matriz Triangular

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Isabel Segovia

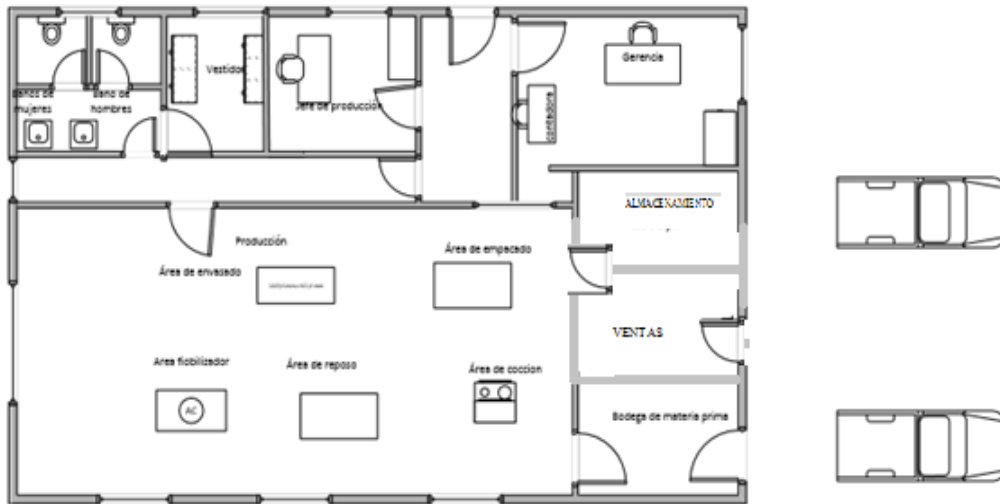


Figura N. 27 Distribución de la Planta
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.04 Proceso Productivo

Es una secuencia de actividades que se debe realizar la empresa para elaborar su producto terminado en ello conste de materia prima, la mano de obra entre otros.

Tabla N. 42 Proceso productivo

Figura	Actividad	Descripción	Tiempo
	Recepción de materia prima	Una vez comprados los ingredientes se les almacenara con su debidas precauciones y controles de calidad	3 minutos por producto
	Control de calidad	Una vez ya clasificada la materia prima tendrá su control adecuado cada producto especialmente con las fechas de caducidad y	De 6 minutos

Decisión

en la leche su
densidad la cual tiene
que ser controlada
con los para metros
que tiene las normas
INEC

- Clasificación de los productos

Separación de los
ingredientes para su
preparación 2 minutos

- Batir los huevos

Preparación de los
huevos en una mezcla
uniforme 6minutos

- Calentar la leche

Empezar a calentar la
leche 32 °C 10minutos

- Mezclar los ingredientes

Mezclar los
ingredientes a la
leche ya caliente y
con la temperatura
adecuada que es de
40°C 10minutos



subproceso

- Cocción

Terminar de cocinar
los ingredientes ya
incorporados a 53°C 15minutos

		Adjuntar a la	5 minutos
	Incrementar la azúcar	preparación antes de culminar agregar el azúcar	
		La preparación ya lista se empieza al proceso de la	120 minutos
	La deshidratación	deshidratación la cual nos va ayudar a transformar la preparación al polvo	
		Luego de obtener el polvo se mezcla con un anticompactante	
proceso	Mezclar el polvo con el anticompactante	esto nos ayudara a la disolución rápida del producto y a evitar brumos en el envase	8 minutos
	Envasado y etiquetado	Una vez la ya preparación deshidratada se empieza a pesar para poder llenar los frasco y se culminaría con la etiqueta y el sellado el producto	60 minutos

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Isabel Segovia

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE PONCHE EN POLVO EN EL SECTOR DE GUAMANÍ, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018

Análisis

Los tiempos designados para la elaboración del producto ya envasado tiene un total de 244.80 minutos que viene hacer 4 horas y 8 minutos, por lo que se designa para la producción total de la jornada de trabajo, que se va a realizar la producción por día dos veces para así poder tener la producción diaria de 183 envases por día.

4.03.05 Políticas de las Buenas Prácticas de Manufactura

Los establecimientos que realicen actividades de elaboración, envasado, almacenamiento y distribución de alimentos para consumo humano deben cumplir con normas de vigilancia y control sanitario, dentro de las cuales se encuentran las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) que son los principios básicos y prácticas generales de higiene que garantizan que los alimentos se fabriquen en condiciones sanitarias adecuadas para disminuir los riesgos inherentes a la producción. (Ministerio de Salud Pública , 2002)

El Ministerio de Salud Pública, a través de la Dirección Nacional de Vigilancia y Control Sanitario, es la única entidad que emite Certificados de Operación sobre el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura en plantas procesadoras de alimentos con base a las disposiciones establecidas en el Decreto Ejecutivo 3253 del Registro Oficial 696 del 4 de Noviembre del 2002. Para la inspección y verificación de las mismas se cuenta con organismos acreditados por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE). (Ministerio de Salud Pública , 2002)

El Certificado de Operación tiene vigencia de tres años a partir de la fecha de concesión. Este documento será de forma progresiva requisito obligatorio para la emisión del permiso de funcionamiento anual y adicionalmente será válido para las empresas que deseen obtener el Registro Sanitario de sus grupos de alimentos por línea de procesamiento a través del Certificado de Operación sobre la utilización de las Buenas Prácticas de Manufactura. Una vez obtenido el Certificado de Operación, las industrias están sujetas a controles de cumplimiento de la normativa. Los costos de inspección y emisión del certificado se establecen de acuerdo a la categorización de la planta procesadora de alimentos. (Ministerio de Salud Pública , 2002)

“Aquellas empresas que han obtenido certificaciones privadas con fines comerciales deben presentar su solicitud de certificación en BPM al Ministerio de

Salud Pública para que este otorgue el certificado oficial una vez cumplida la legislación sanitaria vigente”. (Ministerio de Salud Pública , 2002)

Análisis

El ministerio de salud tiene reglamentos los cuales las empresas deben tener, esto es para evitar dichas contaminaciones, las empresas que están dedicadas a la elaboración o distribución de alimentos tiene sus debidos controles, para evitar las multas o los cierres de las misma se obliga a la aplicación de EPP del personal que manipula y es parte de los procesos de producción del mismo

4.03.06 Flujo grama de Procesos de Producción

Es un diagrama de procesos en forma secuencial de actividades que se debe realizar la empresa para elaborar su producto, teniendo en cuenta las actividades que se realiza con la materia prima y la mano de obra entre otros.

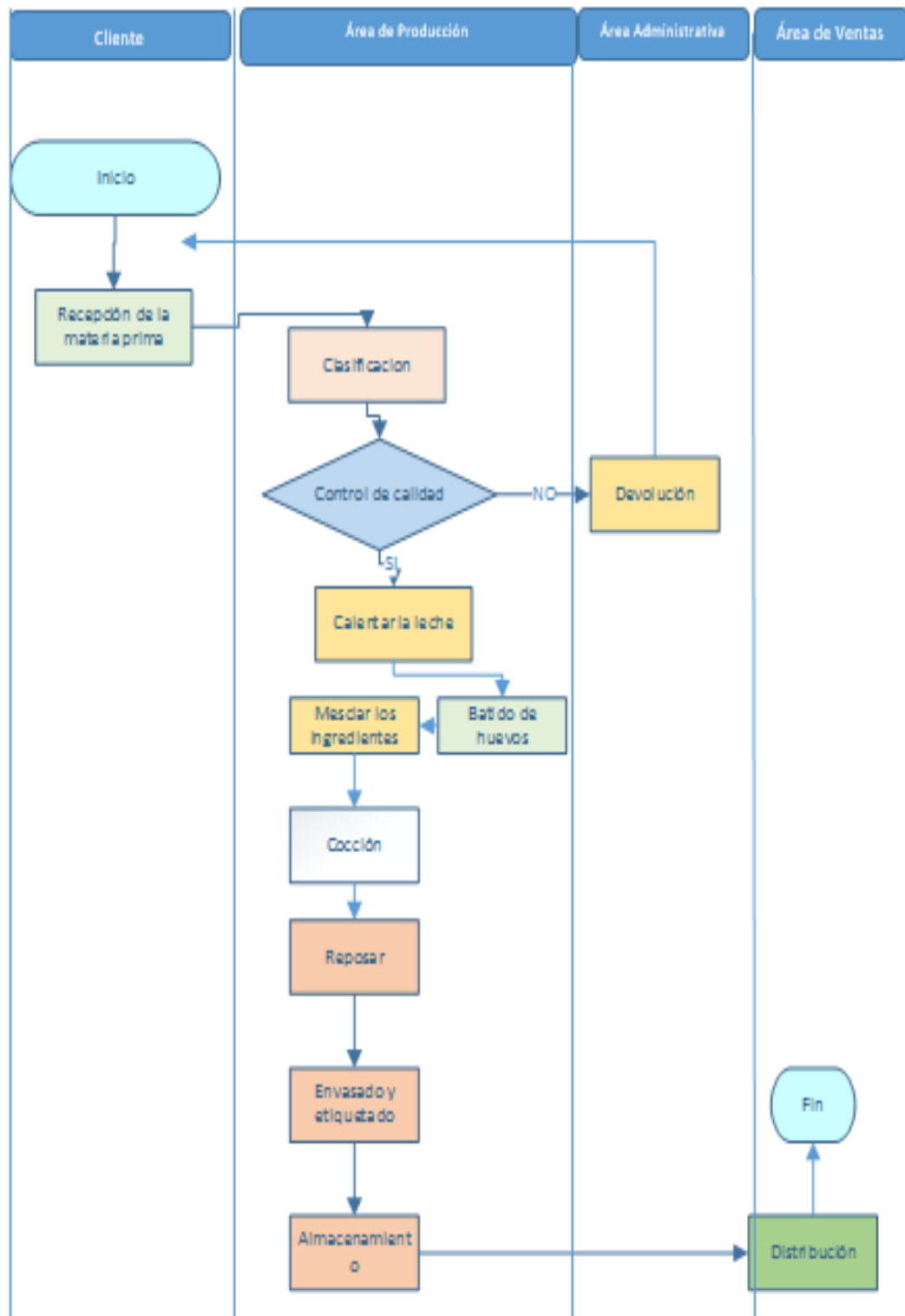


Figura N. 28 Flujograma
 Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.06.01 Aplicación de BPM Y EPP

Según las BPM para la manipulación de los alimentos se debe tener en cuenta los controles establecidos por el Ministerio de Salud, por lo que obliga a tener la área de trabajo bien desinfectada:

- En las entradas de la área de producción platicos en las puertas al ingreso esto ayudara a la desinfección de las personas que ingresen, teniendo en cuenta también que las personas que ingresen a la área de producción antes de entrar tendrán que desinfectar los zapatos, por lo que en la puerta de producción se realizara una superficie en el piso de forma cuadrada de 80cm de largo y 80cm de ancho de profundidad tendrá de 15cm, lo que nos servirá para poner el desinfectante esto será compuesto por 150ml de cloro en 1.1/2 litros de agua, esta mezcla se realiza para ponerles en la entradas de acceso a la planta, después de acabar la jornada de trabajo, la superficie será vaciada y lavada para el uso del día siguiente, cada persona que ingrese desinfectara su calzado, por lo que se le obliga al obrero y jefe de producción a que utilice botas de caucho blancas.
- Para mesclar los ingredientes se determina utilizar guantes blancos para su manipulación, por lo que estos serán desechados luego de acabar la producción por día
- La utilización de mascarillas será para que la persona que labora en el área de producción no tenga algún problema y evitar contaminación en la elaboración del producto por el operario y la utilización de la malla para el cabello, gorro esto ayudara y evitara que la persona que manipula la producción evite contaminaciones con el cabello del trabajador.

- El mandil para evitar la contaminación de los alimentos cuando se manipule los instrumentos en su cocción y en la parte de trasladar el producto.
- Para de limpieza de la área de producción después de culminar la producción del día, se realizara un lavado exhaustivo de la are de producción con detergente y cloro para la limpieza del piso y las mesas de trabajo, los instrumentos de uso como son ollas y utensilios de cocina estos serán lavados cada vez que se deje de utilizar para su nueva manipulación, se utilizara esponjas y lava para su limpieza, luego de realizar la limpieza de pondrá los utensilios de cocina en un recipiente de agua hervida para tener una mejor limpieza para su producción del siguiente día.
- El control de la limpieza de la panta es por el jefe de producción después de haber terminado la jornada laboral

4.03.07 Mapa de Procesos

“Lo primero que necesitamos conocer antes de aplicar cualquier mapeo de procesos es la definición de algunos elementos importantes. El primer punto por considerar es la definición de mapeo.

Los mapas, son guías cognitivas que le indican a una persona el lugar donde se encuentra, le pueden ayudar a descifrar la ubicación de una persona respecto a otro lugar, y es ayudan a las personas a descubrir hacia dónde quiere llegar” (Doming, 2001)

Figura 41 Mapa de procesos

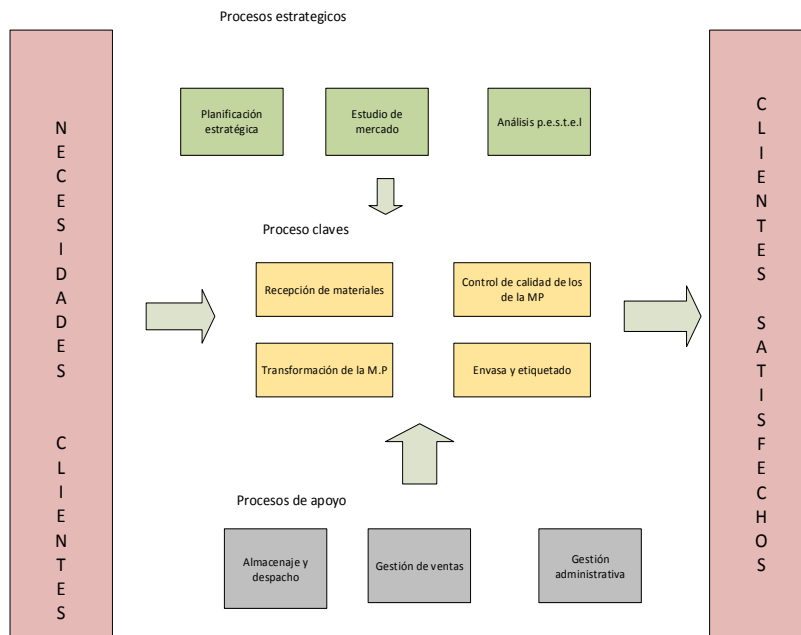


Figura N. 29 Mapa de procesos
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.08 IDEF 0 de procesos claves

Recepción de materia prima

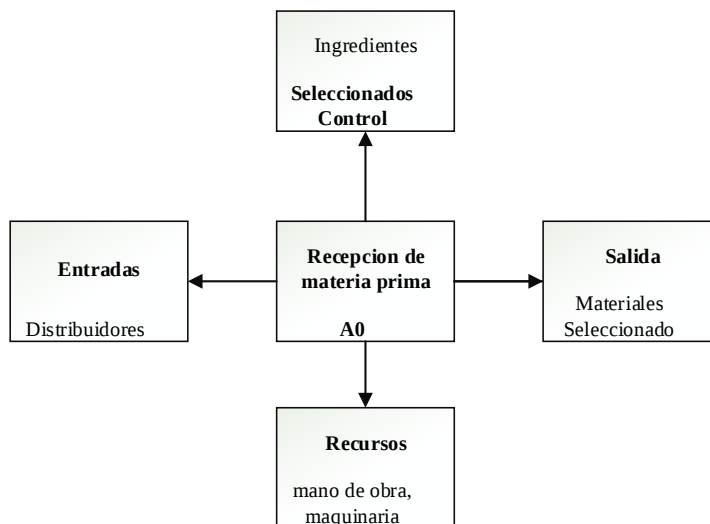


Figura N. 30 Recepción de materia prima
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Isabel Segovia

Cocción

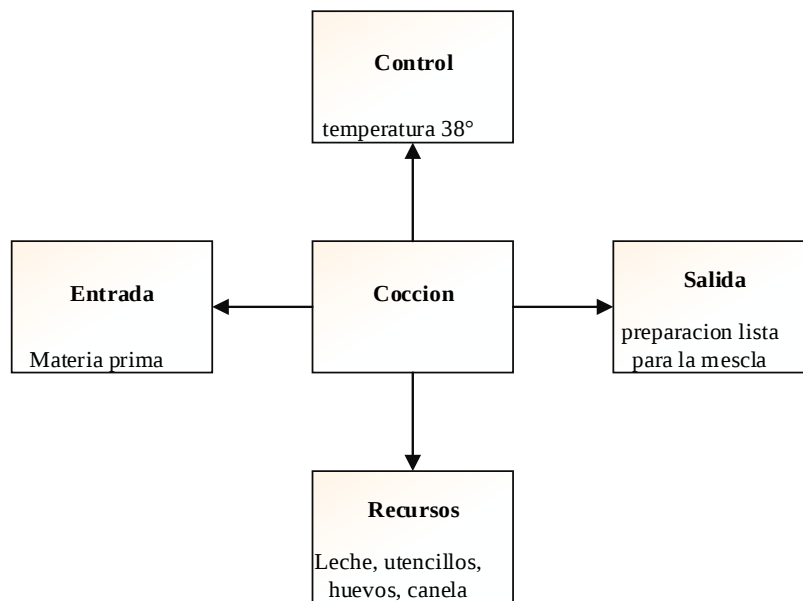


Figura N. 31 cocción
 Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: Isabel Segovia

Batido

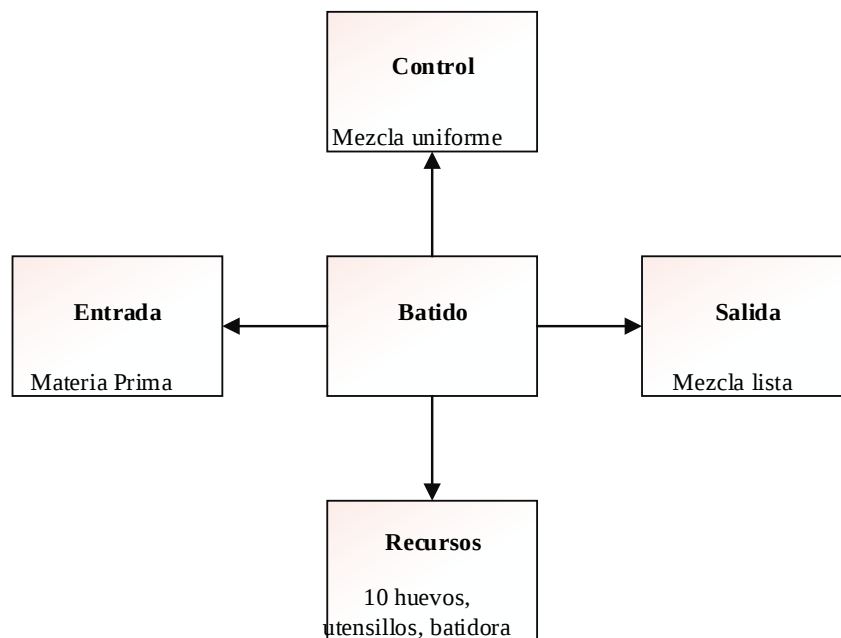


Figura N. 32 Batido
 Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: Isabel Segovia

Envasado y etiquetado

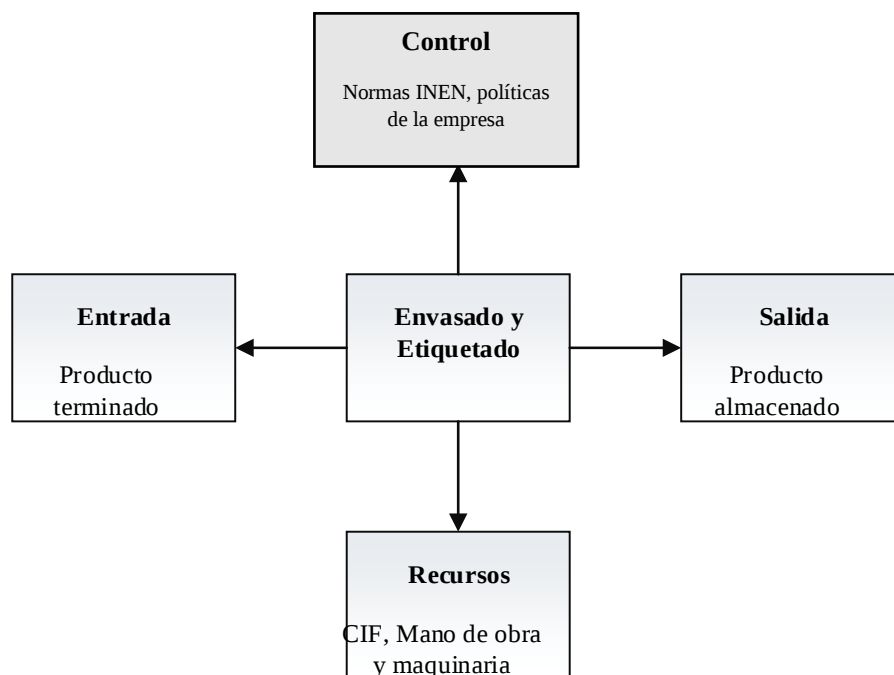


Figura N. 33 Etiquetado y envase

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.09 Maquinaria

Tabla N. 43 Determinación de maquinaria

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Lactodensímetro	1	\$15,00	\$15,00
Batidora	1	\$200,00	\$200,00
Liofilizador	1	\$9.000,00	\$9.000,00
Etiquetadora	1	\$1.400,00	\$1.400,00
Total	1		10.615,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.09.01 Equipos

Tabla N. 44 Determinación de equipo

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadoras de escritorio	2	\$500,00	\$1.000,00
Laptop	2	\$600,00	\$1.200,00
Teléfono	3	\$40,00	\$120,00
Impresora	3	\$100,00	\$300,00
Total	10		\$2.620,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Isabel Segovia

4.03.09.02 Muebles y Enseres

Tabla N. 45 Determinación de equipo

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Perchas	2	\$86,00	\$172,00
Sillas	4	\$18,00	\$72,00
Utensilios de cocina	1	\$80,00	\$80,00
Ollas industriales	3	\$90,00	\$270,00
Escritorio	4	\$200,00	\$800,00
Archivadores	3	\$50,00	\$150,00
Caja registradora	1	\$108,00	\$108,00
Calentador de agua	1	\$50,00	\$50,00
Total	19		\$1.702,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Isabel Segovia

CAPÍTULO V

5.1 Ingresos Operacionales y no operacionales

5.01.01 Ingresos operacionales

“Son todos los aumentos brutos del patrimonio originados directamente en el desarrollo del objeto social del ente, distintos de los aumentos en los aportes de los propietarios. Un ingreso operacional tiene relación directa con la producción de un bien o servicio que constituye el objeto social de la empresa. Todo ingreso operacional representa una fuente bruta interna de recursos y resulta del giro ordinario del negocio”. (Suarez, 2015)

Tabla N. 46 Ingresos operacionales

Concepto	Valor
CUF	1,14
Utilidad del 75%	0,86
P.V.P.	2,00
Producción Mensual	4020,00
Ingreso Mensual	8031,62
Ingreso Anual	96379,38

Fuente: Investigación de propia
Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 47 Ingresos operacionales

Años	Ingreso Actual	% de Crecimiento	Ingreso Proyectado
Año base 2018	96.379,38	-	96.379,38
2019	96.379,38	1,068	102.933,18
2020	102.933,18	1,068	109.932,64
2021	109.932,64	1,068	117.408,06
2022	117.408,06	1,068	125.391,81

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

5.01.02. Ingresos No Operacionales.

Son aquellos que no se relacionan en forma directa con las principales actividades del negocio. (Valdivieso, 2001, pág. 168)

5.02 Costos

“Costo es todo desembolso, pasado, presente o futuro, que se involucra al proceso de producción, cuyo valor queda incluido en los productos y contablemente se observa en los inventarios (desembolso capitalizable)” (Oscar, 2009).

5.02.01 Costo Directo

Tiene que ver con la inversión que se realiza teniendo en cuentas la materia prima directa y la mano de obra directa, que participan para la fabricación del producto.

Tabla N. 48 Costos Directos

Costos Directos	
Materia prima directa	1.512,50
Mano de obra directa	13.647,53
Total de costo directo	15.160,03

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

5.02.01.01 Materia Prima Directa (M.P.D.)

La materia prima son todos los materiales que se realiza para la producción, o elaboración de dicho producto.

Tabla N. 49 Materia Prima Directa

Producción Mensual	Materia Prima(Detalle)	Valor Unitario	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual
4020	Leche litros	0,31	31	682	8184
	Azúcar libras	0,3	6	132	1584
	Vainilla litros	2,5	7,5	165	1980
	Canela libras	0,45	4,5	99	1188
	Anticompactante kilos	2,3	4,6	101,2	1214,4
	Ron botellas	7,8	7,8	171,6	2059,2
	Huevos cubetas	2,45	7,35	161,7	1940,4
TOTAL DE M.P.D			68,75	1.512,50	18150

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

5.02.01.02 Mano de Obra Directa (M.O.D.)

“Es la fuerza laboral que se encuentra en contacto directo con la fabricación de un determinado producto que tiene que producir la empresa. Esta ha sido responsable del grueso manejo del trabajo por horas de las fábricas y el costo más importante de controlar y medir. Se emplea directamente en la transformación de la materia prima en un bien o producto terminado, se caracteriza porque fácilmente puede asociarse al producto y representa un costo importante en la producción de dicho artículo. La

mano de obra directa se considera un costo primo y a la vez un costo de conversión.” (Lemus, 2010)

Tabla N. 50 Mano de Obra Directa

Concepto	Sueldo mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	Total percibido	Aporte IESS 12,15%	Total mensual
Jefe de producción	400,00	33,33	32,17	33,33	16,67	515,50	62,63	578,13
Operario 1	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,58	60,58	559,16
TOTAL DE M.O.D				65,50	32,75	1.014,08	123,21	1.137,29

Fuente: Investigación de propia
Elaborado: Isabel Segovia

5.02.02. Costos Indirecto

Los costos indirectos viene hace todos los que forman parte de la producción pero en segundo plano no directamente, pero si aportan valor

5.2.2.1 Costos Indirectos de Fabricación (C.I.F.)

“Son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero contribuyen y forman parte del costo de producción: mano de obra indirecta, materiales indirectos, calefacción, luz y energía para la fábrica, mantenimiento del edificio y equipo de fábrica, seguro, prestaciones sociales, incentivos, tiempo ocioso son ejemplos de costos indirectos de fabricación”. (Toro, 2011)

Tabla N. 51 Costos Indirectos de Fabricacion

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Frascos	4020	0,38	1.527,60	18.331,20
Etiquetas	4020	0,09	361,80	4.341,60
Gas	1	8,30	8,30	99,60
Servicios básicos			42,00	504,00
Total De C.I.F			1.939,70	23.276,40

Fuente: Investigación de propia
Elaborado: Isabel Segovia

5.02.03 Gastos Administrativos

Son los desembolsos ocasionados por el departamento administrativo de la empresa como remuneraciones (salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales, auxilios de transportes, horas extras y otros.) al personal de administración (gerente, subgerente, contador, contador auxiliar, secretarias, mensajero, vigilantes, personal de mantenimiento, jefe de personal.), servicios públicos, depreciaciones, pólizas de seguros, etc. (Castaño, 2009)

Tabla N. 52 Gastos Administrativos

Concepto	Cantidad	Sueldo mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	vacaciones	total percibido	aporte IESS 12,15%	Total mensual	Valor anual
Gerente General	1	450,00	37,50	32,17	37,50	18,75	575,92	54,68	630,60	7.567,14
Contador Externo	1	180,00							180,00	2.160,00
TOTAL DE GASTO ADMINISTRATIVO									810,60	9.727,14

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 53 Materiales De Aseo

Concepto	Unidades	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Escoba	4	2,00	0,00	8,00
Recogedor	1	1,00	0,00	8,00
Trapeador	4	2,00	0,00	8,00
Desinfectante	1	4,00	4,00	48,00
Lava Platos	2	2,15	4,30	51,60
Cloro	1	1,26	1,26	15,12
Ambiental	2	3,00	6,00	72,00
Esponja de Limpieza	6	0,60	3,60	43,20
Total		16,01	19,16	253,92

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 54 Suministros de Oficina

Concepto	Unidades	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Resmas de papel	2	2,5	0,00	30,00
Facturero	1	25	0,00	50,00
Lápices	3	0,2	0,60	7,20
Esferos	5	0,21	1,05	12,60
Archiveros	10	1,68	0,00	16,80
Separadores	12	1,2	0,00	14,40
Borradores	3	0,08	0,24	2,88
Resaltador	6	0,75	0,00	9,00
Clips	1	0,002	0,20	2,40
Total			2,09	145,28

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 55 Servicio Básicos

Concepto	Administración valor
Agua	3,00
Energía Eléctrica	6,00
Teléfono	9,00
Internet	6,60
Total	24,60

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 56 Gastos Administrativos Proyectados

Concepto	— Inflación	Año base			Años proyectados		
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
G Personal	1,0019	9.727,14	9.745,62	9.764,14	9.782,69	9.801,28	9.819,90
M Aseo	1,0019	253,92	254,40	254,89	255,37	255,86	256,34
Suministro	1,0019	145,28	145,56	145,83	146,11	146,39	146,67
Total G Adm		10.126,34	10.145,58	10.164,86	10.184,17	10.203,52	10.222,91

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

5.02.04 Gasto de ventas

“Erogaciones originadas en el departamento de ventas como pagos y causaciones (salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales, comisiones, auxilio de transportes, horas extras, recargos etc.) al personal de ventas (gerente, secretarias, vendedores, vigilantes, personal de mantenimiento, etc.) publicidad, servicios públicos, arriendo, depreciaciones, impuestos municipales, fletes y otros” (Castaño, 2009)

Tabla N. 57 Gastos de Ventas

Concepto	Sueldo mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	Total percibido	aporte IESS 12,15%	Total mensual	Valor anual
Vendedor 1	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,59	60,58	559,16	6.709,98
TOTAL	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,59	60,58	559,16	6.709,98

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

Tabla N. 58 Gastos de Ventas

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Servicios Básicos	33,40	400,80
Publicidad	20,00	240,00
Sueldo Personal	559,16	6709,98
Gigantografías	12,50	12,50
Total De Gts Ventas	625,06	7.363,28

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

Tabla N. 59 Gastos de Ventas Proyectadas

Concepto	Inflación	Año actual		Años proyectados			
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
Servicios básicos	1,0019	400,80	401,56	402,32	403,09	403,85	404,62
Publicidad	1,0019	240,00	240,46	240,91	241,37	241,83	242,29
Gigantografía	1,0019	12,50	12,52	12,55	12,57	12,60	12,62
Sueldo personal	1,0019	6.709,98	6.722,73	6.735,50	6.748,30	6.761,12	6.773,97
Total		7.363,28	7.377,27	7.391,29	7.405,33	7.419,40	7.433,50

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.02.05 Costo de Producción

“Son los que se identifican directa e indirectamente con el producto. Están dentro de ellos: material directo, mano de obra y carga fabril. Estos tienen la particularidad de tenerse en inventarios hasta cuando se venden, situación en la cual estos se enfrentan a los ingresos para dar origen a los beneficios”.

Tabla N. 60 Costos de Producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN:	38.436,43
------------------------------	------------------

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.02.06 Gasto Financiero

Tabla N. 61 Gastos Financieros

Detalle	Total
Préstamo Bancario	1.690,09

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

5.02.07 Costos Fijos y Variables

5.02.07.01 Costos fijos

“Los habíamos mencionado como necesarios e ineludibles: renta del local, sueldos administrativos, servicios públicos, amortizaciones, etc. Se mantienen más o menos constantes y generalmente no cambian en proporción directa con las ventas o unidades producidas” (Lemus, 2010)

Tabla N. 62 Costos Fijos Proyectados

Detalles	1	2	3	4	5
Depreciación	2.151,75	2.151,75	2.151,75	1.641,15	1.191,15
Sueldos Administrativos	9.727,14	9.745,62	9.764,14	9.782,69	9.801,28
Servicios Básicos	1.200,00	1.255,20	1.312,94	1.373,33	1.436,51
TOTAL COSTO FIJO	13.078,89	13.152,57	13.228,83	12.797,17	12.428,94

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

5.02.07.02 Costos Variables

“Son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero contribuyen y forman parte del costo de producción: mano de obra indirecta, materiales indirectos, calefacción, luz y energía para la fábrica, mantenimiento del edificio y equipo de fábrica, seguro, prestaciones sociales, incentivos, tiempo ocioso son ejemplos de costos indirectos de fabricación”. (Toro, 2011)

Tabla N. 63 Costos Variables

Detalles	1	2	3	4	5
Materia Prima	1.512,50	1.582,08	1.654,85	1.730,97	1.810,60
Mano de Obra	13.647,53	14.275,32	14.931,98	15.618,86	16.337,32
CIF	23.276,40	24.347,11	25.467,08	26.638,57	27.863,94
Publicidad	240,00	251,04	262,59	274,67	287,30
Total Costo Variables	38.676,43	40.455,55	42.316,50	44.263,06	46.299,16

Fuente: Investigación de propia

Elaborado por: Isabel Segovia

5.03 Inversiones

La inversión es el dinero que se va a necesitar para la implementación de la empresa, este puede ser propio o se puede solicitar a una entidad financiera, teniendo en cuenta que esta inversión se recupera en un determinado tiempo que puede ser a largo plazo o a corto plazo por la comercialización del producto.

Tabla N. 64 Inversiones

Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financieros
Total de Inversiones	65.576,21	45.500,00	21.157,61
Porcentaje de Participación	100%	70,00%	30,00%

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.03.01 Inversión Fija

“Se refiere a todo tipo de activos cuya vida útil es mayor a un años y cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades” (Hernández, 2011)

5.03.01.01 Activos Fijos

“Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios

que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.” (Teofilo, 2017)

Tabla N. 65 Activos Fijos

Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financiados
Terreno	22.500,00	22.500,00	0,00
Infraestructura	10.000,00	10.000,00	0,00
Maquinaria	10.615,00	10.000,00	2.000,00
Equipos de Computación	2.620,00	0,00	2.620,00
Muebles y Enseres	1.702,00	0,00	1.702,00
Total De Activos Fijos	47.437,00	42.500,00	6.322,00

Fuente: Investigación de propia
Elaborado por: Isabel Segovia

5.03.01.02 Activos Nominales (diferidos)

Son los requisitos necesarios para la apertura o creación de la empresa, bajo las normativas que exige el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito incluso el mismo Estado.

5.03.02 Capital de Trabajo

“El capital de trabajo, como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo” (Rodas, 2012)

Tabla N. 66 Capital de Trabajo

Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financiados
Costos de Producción	13.768,48	3.000,00	10.464,88
Gasto Administrativo	2.495,54	0,00	2.495,54
Gasto de Venta	1.875,19	0,00	1.875,19
Total De Capital De Trabajo	18.139,21	3.000,00	14.835,61

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

“Las fuentes de financiación de la empresa son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad.

Uno de los grandes objetivos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiación serán las vías que utilice la empresa para conseguir fondos.” (Cabia, 2015)

Tabla N. 67 Costos variables

Concepto	Uso De Fondos	Recursos Propios	Recursos Financiados
Activos Fijos			
Terreno	22.500,00	22.500,00	0,00
Infraestructura	10.000,00	10.000,00	0,00
Maquinaria	10.615,00	10.000,00	2.000,00
Equipos De Computación	2.620,00	0,00	2.620,00
Muebles Y Enseres	1.702,00	0,00	1.702,00
Total De Activos Fijos	47.437,00	42.500,00	6.322,00
Total De Activos Diferidos	0,00	0,00	0,00
Capital De Trabajo			
Costos de Producción	13.768,48	3.000,00	10.464,88
Gasto Administrativo	2.495,54	0,00	2.495,54
Gasto de Venta	1.875,19	0,00	1.875,19
Total de Capital De Trabajo	18.139,21	3.000,00	14.835,61
Total de Inversiones	65.576,21	45.500,00	21.157,61
Porcentaje de Participación	100%	70,00%	30,00%

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.03.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

En la tabla de amortización nos da a conocer el valor que se va a cancelar por el financiamiento del crédito que se va a utilizar por la empresa, este nos calcula el valor de interés y capital del monto requerido a la institución financiera.

Tabla N. 68 Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Inversión	:	65.576,21			
Cap. Propio	:	45.500,00			
Financiamiento	:	21.157,61			
Plazo	:	24	MESES		
Interés	:	15%	0,62%		
Pagos	:	MENSUAL			
Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fijas	Capital	Saldo
0	21.157,61	0,00	0,00	0,00	21.157,61
1	21.157,61	132,06	951,99	819,93	20.337,68
2	20.337,68	126,94	951,99	825,05	19.512,63
3	19.512,63	121,79	951,99	830,20	18.682,44
4	18.682,44	116,61	951,99	835,38	17.847,06
5	17.847,06	111,40	951,99	840,59	17.006,47
6	17.006,47	106,15	951,99	845,84	16.160,63
7	16.160,63	100,87	951,99	851,12	15.309,51
8	15.309,51	95,56	951,99	856,43	14.453,08
9	14.453,08	90,21	951,99	861,78	13.591,30
10	13.591,30	84,83	951,99	867,16	12.724,15
11	12.724,15	79,42	951,99	872,57	11.851,58
12	11.851,58	73,97	951,99	878,01	10.973,57
13	10.973,57	68,49	951,99	883,49	10.090,07
14	10.090,07	62,98	951,99	889,01	9.201,06
15	9.201,06	57,43	951,99	894,56	8.306,51
16	8.306,51	51,85	951,99	900,14	7.406,36
17	7.406,36	46,23	951,99	905,76	6.500,61
18	6.500,61	40,57	951,99	911,41	5.589,19
19	5.589,19	34,89	951,99	917,10	4.672,09
20	4.672,09	29,16	951,99	922,83	3.749,26
21	3.749,26	23,40	951,99	928,59	2.820,68
22	2.820,68	17,61	951,99	934,38	1.886,30
23	1.886,30	11,77	951,99	940,21	946,08
24	946,08	5,91	951,99	946,08	0,00
TOTAL	291.933,53	1.690,09	22.847,70	21.157,61	0,00

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.03.05 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Es la pérdida o disminución de valor que tiene un bien en un periodo determinado

Tabla N. 69 Depreciación

Activos	Valor de compra	Valor residual	Vida útil (años)	Años				
				1	2	3	4	5
Infraestructura	10.000,00	1.000,00	20	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
Maquinaria	10.615,00	1.061,50	10	955,35	955,35	955,35	955,35	955,35
Muebles y enseres	2.620,00	262,00	10	235,80	235,80	235,80	235,80	235,80
Equipos Computación	1.702,00	170,20	3	510,60	510,60	510,60		
Total				2.151,75	2.151,75	2.151,75	1.641,15	1.191,15

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.03.06 Estado de Situación Financiera Inicial

“Es un estado demostrativo de lo que posee el dueño del negocio al comenzar una operación comercial.

Antes de iniciar la contabilidad de una empresa primero se procede a realizar un inventario físico extracontable de todos los bienes, valores y servicios de la empresa.

Hecho el inventario físico extracontable, el Contador procede a realizar el primer estado financiero denominado “Balance Inicial”.

El Balance Inicial o Estado de Situación constituye el primer estado financiero que será registrado como primer asiento en el Libro Diario.” (Basantes, 2011)

Tabla N. 70 Estado de Situación Financiera Inicial

MICROEMPRESA PONCHE EN POLVO ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL AL 1 DE ENERO DEL 2018		
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTE		18.139,21
CAJA/BANCOS	18.139,21	
BANCOS		
ACTIVO FIJO		47.437,00
MAQUINARIA	10.615,00	
MUEBLES Y ENSERES	2.620,00	
EQUIPOS	1.702,00	
TERRENO	22.500,00	
INFRAESTRUCTURA	10.000,00	
ACTIVO DIFERIDO		
GASTO DIFERIDO		
TOTAL ACTIVOS		65.576,21
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE		21.157,61
PRÉSTAMO BANCARIO POR PAGAR	21.157,61	
TOTAL PASIVOS		21.157,61
PATRIMONIO		
CAPITAL	44.418,60	
TOTAL PATRIMONIO		44.418,60
PASIVO +PATRIMONIO		65.576,21

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.03.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

También se conoce como estado de pérdidas o ganancias, el cual nos ayuda a conocer esta informe financiero durante la producción de 1 año, con sus ingresos y egresos de la empresa por lo que se podrá conocer la utilidad, para conocer los años proyectados del estado de resultados se calcula los años que siguientes con el cálculo de la multiplicación de la inflación que esta 1.0019

Tabla N. 71 Estado de Resultados Proyectado

MICROEMPRESA PONCHE EN POLVO ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROYECTADA					
	AÑO BASE 2018	2019	2020	2021	2022
VENTAS	96379,38	102.933,18	103.128,75	103.324,70	103.521,02
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	38.436,43	38.509,46	38.582,63	38.655,94	38.729,38
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	57942,95	64.423,72	64.546,12	64.668,76	64.791,63
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	10126,34	10.145,58	10.164,86	10.184,17	10.203,52
(-) GASTOS DE VENTA	7363,28	7.377,27	7.391,29	7.405,33	7.419,40
(-) DEPRECIACIONES	2151,75	2.151,75	2.151,75	2.151,75	1.641,15
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	38301,58	44.749,12	44.838,23	44.927,51	45.527,56
(±) OTROS INGRESOS	0	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) GASTOS FINANCIEROS	1.239,81	450,28	0,00	0,00	0,00
(=)UTILIDAD ANTES DE 15% PART.TRAB	37.061,77	44.298,83	44.838,23	44.927,51	45.527,56
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		6.644,83	6.725,73	6.739,13	6.829,13
(=)UTILIDAD ANTES DEL I.R	37.061,77	37.654,01	38.112,50	38.188,39	38.698,43
(-) IMPUESTO A LA RENTA	3272,77	3.361,60	3.430,37	3.441,76	3.518,26
(=)UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	33.789,01	34.292,41	34.682,12	34.746,63	35.180,16

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.03.08 Flujo Caja

“El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de **los flujos de ingresos y egresos de dinero** que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Ejemplos de egresos o salidas de dinero, son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc.” (Moreno, 2010)

Tabla N. 72 Flujo de Caja

**MICROEMPRESA PONCHE EN POLVO
FLUJO DE CAJA
PROYECTADO**

	AÑO BASE 2018	2019	2020	2021	2022
VENTAS	96379,38	102.933,18	103.128,75	103.324,70	103.521,02
(-) COSTO DE PRODUCCION	38.436,43	38.436,43	38.509,46	38.582,63	38.655,94
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	57942,95	64.496,75	64.619,29	64.742,07	64.865,08
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	10126,34	10.145,58	10.164,86	10.184,17	10.203,52
(-) GASTOS DE VENTA	7363,28	7.363,28	7.377,27	7.391,29	7.405,33
(-) DEPRECIACIONES	2151,75	2.151,75	2.151,75	2.151,75	1.641,15
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	38301,58	44.836,14	44.925,42	45.014,86	45.615,08
(±) OTROS INGRESOS	0	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) GASTOS FINANCIEROS	1.239,81	450,28	0,00	0,00	0,00
(=)UTILIDAD ANTES DE 15% PART.TRAB	37061,77	44.385,85	44.925,42	45.014,86	45.615,08
(-) 15% PARCTICIPACION TRABAJADORES	5559,27	6.657,88	6.738,81	6.752,23	6.842,26
(=)UTILIDAD ANTES DEL DEL IR	31502,51	37.727,98	38.186,60	38.262,63	38.772,82
(-) IMPUESTO A LA RENTA	3272,77	3.361,60	3.430,37	3.441,76	3.518,26
(=)UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	28229,74	34.366,37	34.756,23	34.820,88	35.254,55
(+) DEPRECIACIONES	2.151,75	2.151,75	2.151,75	1.641,15	1.191,15
(-) AMORTIZACIONES	10.184,04	10.973,57			
(=)FLUJO NETO DE CAJA	20.197,45	25.544,56	36.907,98	36.462,03	36.445,70

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.04 Evaluación Financiera

La tarea fundamental de los analistas de proyectos es contribuir directa o indirectamente a que los recursos disponibles en la economía sean asignados en la forma más racional entre los distintos usos posibles. Quienes deben decidir entre las diversas opciones de inversión o quienes deban sugerir la movilización de recursos hacia un determinado proyecto, asumen una gran responsabilidad, pues sus recomendaciones pueden afectar en forma significativa los intereses de los inversionistas (públicos o privados), al estimular la asignación de recursos hacia unos proyectos en detrimento de otros. (Miranda, 2012)

5.04.01 Tasa de descuento

“La tasa de descuento empleada en la actualización de los flujos de caja de un proyecto es una de las variables que más influyen en el resultado de la evaluación del mismo, la utilización de una tasa de descuento inapropiada puede llevar a un resultado equivocado de la evaluación.” (Federico, 2009)

Tabla N. 73 Tasa de descuento

TMAR

Tasa Activa + Tasa Pasiva

$$15\% + 4,90\% = 0,20$$

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

5.04.02 VAN

El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

(Alonso, 2017)

Tabla N. 74 VAN

Valor Actual Neto (VAN)											
Inversión Inicial		TMAR				Flujo de Caja					
\$	65.576,21	Tasa Activa	15,00%	20,00%	Flujo de Caja 1	\$	20.197,45				
		Tasa Pasiva	4,90%	13,25%	Flujo de Caja 2	\$	25.544,56				
		TOTAL	19,90%	33,25%	Flujo de Caja 3	\$	36.907,98				
		TMAR	0,20	0,33	Flujo de Caja 4	\$	36.462,03				
					Flujo de Caja 5	\$	36.445,70				
VAN =		+	$\frac{FCN\ 1}{(1+TMAR)^1}$	+	$\frac{FCN\ 2}{(1+TMAR)^2}$	+	$\frac{FCN\ 3}{(1+TMAR)^3}$	+	$\frac{FCN\ 4}{(1+TMAR)^4}$	+	$\frac{FCN\ 5}{(1+TMAR)^5}$
VAN =	-65576,21322	+	$\frac{\$20.197,45}{(1+0.20)^1}$	+	$\frac{\$25.544,56}{(1+0.20)^2}$	+	$\frac{\$36.907,98}{(1+0.20)^3}$	+	$\frac{\$36.462,03}{(1+0.20)^4}$	+	$\frac{\$36.445,70}{(1+0.20)^5}$
VAN =	-65576,21322	+	$\frac{\$20.197,45}{1,20}$	+	$\frac{\$25.544,56}{1,44}$	+	$\frac{\$36.907,98}{1,72}$	+	$\frac{\$36.462,03}{2,07}$	+	$\frac{\$36.445,70}{2,48}$
VAN =	-65576,21322	+	\$ 16.845,24	+	\$ 17.768,88	+	\$ 21.412,27	+	\$ 17.642,66	+	\$ 14.707,89
VAN =	\$22.800,73										
VAN =	\$22.800,73	VAN =	\$-190,56								

Fuente: Investigación de propia

Elaborado: Isabel Segovia

Análisis

El VAN nos ayuda a determinar que el proyecto es factible teniendo un resultado positivo en el proyecto

5.04.03 TIR

“Es la tasa que iguala el **valor presente neto** a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los **flujos netos de efectivo** dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.” (Jose, 2016)

Tabla N. 75 Tasa de Interés de Retorno

$TIR = R1 + (R2 - R1) * \frac{VAN 1}{(VAN 1 - VAN 2)}$						
					Inv. Inicial	\$ -65.576,21
					Flujo 1	\$ 20.197,45
					Flujo 2	\$ 25.544,56
TIR=	19,90%	+	13,35%	x	Flujo 3	\$ 36.907,98
					Flujo 4	\$ 36.462,03
TIR=	33,14%				Flujo 5	\$ 36.445,70
TIR=	33,11%					

Fuente: Investigación de propia
Elaborado: Isabel Segovia

Análisis

Nos indica que hay una rentabilidad, teniendo en cuenta la que la TIR es superior a la TMAR.

5.04.04 PRI (Período de recuperación de la inversión)

“Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.” (Vaquiro, 2016)

Tabla N. 76 Periodo de Recuperación de la Inversión

PRI =	100%	3 Años
	TIR	8 Meses
		1 Días
PRI =	100%	
	33,14%	
PRI =	3,017561	

Fuente: Investigación de propia
Elaborado: Isabel Segovia

Análisis

El proyecto es recuperable, teniendo en cuenta el periodo de estudio que es e 3años y 8 meses estipulados

Tabla N. 77 Periodo de Recuperación Años

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	RECUPERACIÓN
1	-65576,21	20197,45	-45378,77
2		25544,56	-19834,21
3		36907,98	17073,77
4		36462,03	53535,80
5		36445,70	89981,50

Fuente: Investigación de propia
Elaborado: Isabel Segovia

Tabla N. 78 Periodo de Recuperación Meses

MESES	CANTIDAD	VALOR
1,00	3075,66	-19834,21
2,00	3075,66	-16758,54
3,00	3075,66	-13682,88
4,00	3075,66	-10607,21
5,00	3075,66	-7531,55
6,00	3075,66	-4455,88
7,00	3075,66	-1380,22
8,00	3075,66	1695,45
9,00	3075,66	4771,11
10,00	3075,66	7846,78
11,00	3075,66	10922,44
12,00	3075,66	13998,11

5.03.05 RCB (Relación Costo Beneficio)

“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto” (Váquiro, 2010)

Tabla N. 79 Relación Costo Beneficio

Ingresos Totales	Costos Totales	Ingresos Actualizados	\$303.585,89	RCB	
\$ 96.379,38	\$ 75.432,57			=	<u>Ingresos Actualizados</u>
\$ 102.933,18	\$ 82.005,61	Costos Actualizados	\$240.735,81		<u>Costos Actualizados</u>
\$ 103.128,75	\$ 82.161,42			RCB	\$
				=	<u>303.585,89</u>
\$ 103.324,70	\$ 82.317,52				\$
\$ 103.521,02	\$ 82.473,93				<u>240.735,81</u>
				RCB	
				=	1,26

Fuente: Investigación de propia
Elaborado: Isabel Segovia

Análisis

Indica que por cada dólar invertido se tiene una recuperación de 0.26ctvos por cada dolara vendido.

5.04.06 Punto de Equilibrio

“En términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida. Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo anterior (que las ventas sean iguales a los costos).” (Surita, 2014)

Tabla N. 80 de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO PONCHE EN POLVO				
P.E.	=	$\frac{CF}{p - Cvu}$		
PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN				
Costos Fijos:				
Gastos Administrativos		10.126,34		
Gastos de Ventas		7.363,28		
Gasto Financiero		1.690,09		
TOTAL COSTO FIJO		19.179,71		
Precio de Venta unitario		2,00		
Costo Variable Unitario		0,80		
P.E.	=	$\frac{CF}{p - Cvu}$	=	$\frac{19.179,71}{1,20} = 16.034 \text{ Unidades}$
P.E.	=	16.034	X	$2,00 = 32.035,26 \text{ Ventas}$

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Isabel Segovia

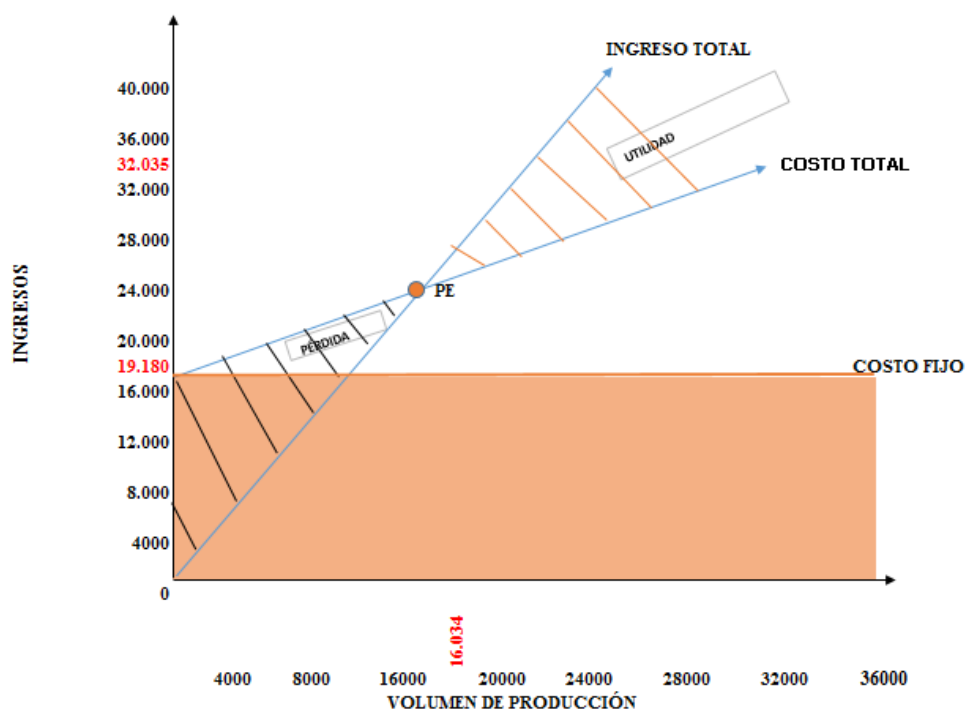


Figura N. 34 Punto de Equilibrio
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

El punto de equilibrio determina en el estudio del proyecto que a pesar de los gastos que se realizan para la fabricación del producto, se recompensa con las ventas las cual nos determina una utilidad satisfactoria para la empresa

5.04.07 Análisis de Índices Financieros

El análisis financiero es la relación que se establece entre estados financieros y así poder facilitar su análisis, a continuación, se detallan los índices más importantes para el análisis financiero del proyecto.

5.04.07.01. Rentabilidad del Patrimonio (ROE)

Nos ayuda a demostrar las ganancias que la empresa va a tener y su crecimiento de la misma.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \quad \text{ROE} = \frac{33789,01}{44.418,60} \quad \text{ROE} = 0,76$$

Análisis

La rentabilidad sobre el patrimonio es de un 76 %, esto significa que el patrimonio aumentara sus ingresos en los años futuros y se podría seguir invirtiendo en maquinaria para una mayor producción y crecer en el mercado

5.04.07.02. Rentabilidad Sobre los Activo (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}} \quad \text{ROA} = \frac{33789,01}{65.576,21} \quad \text{ROA} = 0,52$$

Análisis

La rentabilidad sobre el activo es de 52% sobre cada dólar invertido en la empresa lo que significa que el activo genera una buena rentabilidad.

5.04.07.03. Rentabilidad de la Inversión (ROI)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} \\ \text{ROI} &= \frac{96379,38}{65.576,21} \times \frac{38301,58}{96379,38} \\ \text{ROI} &= 1,47 \times 0,40 \\ \text{ROI} &= 0,58 \end{aligned}$$

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Isabel Segovia

Análisis

La rentabilidad sobre la inversión es de 58% esto permite que se encuentre dentro de los parámetros establecidos.

CAPÍTULO VI

6.01. Impacto Ambiental

Con la utilización del Liofilizador se puede transformar la mezcla en polvo; ya que este proceso ayuda a eliminar el agua de dicha mezcla, la misma que posteriormente puede ser de beneficio tanto en el sector agrícola como ganado porcino puesto que el líquido obtenido se puede utilizar para abonar plantas y alimentar cerdos ya que dicho sobrante posee muchos minerales.

De esta manera se reutilizaría el sobrante de la producción sin necesidad de desecharla y poder así colaborar para evitar la contaminación de medio ambiente.

6.02. Impacto Económico

La empresa tendría un gran impacto económico por lo que se crea fuentes de trabajo teniendo en cuenta el sector en el que se ubica la micro empresa. Este sector lograra reconocimiento por la elaboración del producto y al mismo tiempo será notoria su expansión como una comunidad donde se logra el lanzamiento de un producto de calidad.

Se analizara si las personas del sector tienen ganado vacuno para la utilización de los mismos como proveedores directos de la micro empresa y así podríamos ayudar a su economía, por ende su nivel de vida tiende a mejorar.

La implementación de la empresa ayudara a la matriz productiva a su crecimiento, teniendo en cuenta que el producto será procesado antes de la liofilización puesto que es un producto obtenido artesanalmente cuyo resultado es la innovación de una bebida tradicional.

6.03. Impacto Productivo

La empresa podrá contribuir al crecimiento de la matriz productiva haciendo que sea posible demostrar a nuestros clientes que se puede llevar acabo nuevos productos con la utilización de la materia prima sin necesidad de importar de otros lados sino más bien obteniéndola de nuestro país; de esta manera se impulsara a los emprendedores a llevar acabo sus ideas y así poder colaborar con la matriz productiva y por ende al desarrollo y el mejoramiento del sector productivo inicialmente, lo que posteriormente se verá reflejado en un aumento de la economía del país.

6.04. Impacto Social

La empresa tendrá un impacto social positivo ya que la elaboración de nuestro producto se realizara utilizando los reglamentos establecidos por las normas INEN vigentes en el país, para de esta manera garantizar la confianza de los clientes al momento de consumir nuestro producto.

Al utilizar los BPM garantizamos un producto de calidad al mismo tiempo que hacemos buen uso de los EPP para evitar riesgos en el personal.

Estas buenas prácticas harán que se puedan brindar mejores oportunidades a los empleados y por ende aumente la calidad de vida de los mismos ofreciéndoles fuentes de empleo seguras.

El uso adecuado de este conjunto de normas y reglas asegurara el buen desempeño de los colaboradores de la empresa y la satisfacción de los consumidores al obtener un producto de calidad que se verá reflejado en la aceptación del producto.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y recomendaciones

7.01. Conclusiones

- Recuperar los alimentos tradicionales del país, teniendo en cuenta las actividades de las personas que lo consumen.
- Con la aplicación de las encuestas se puede determinar la aceptación que el producto puede tener, teniendo en cuenta el análisis del cliente en su captación para que este esté satisfecho del producto y pueda recomendarnos.
- Utilizando el análisis del FODA, nos podrá ayudar para tener en cuenta las amenazas internas y externas que nuestra empresa tiene y así poder mejorar para convertirlos en oportunidades, y garantizar el crecimiento de la micro empresa.
- En la parte financiera se puede captar que la micro empresa tendrá un crecimiento favorable en cuanto en pocos años como es el año de proyectados durante los 5 años se podrá alcanzar las metas establecidas por la empresa, y así podríamos ser una empresa industrial.
- En la micro empresa será primordial el uso de materia prima, por lo que se ayudara al crecimiento económica del sector donde se encuentra la empresa, la utilización de los EPP nos ayudara a garantizar y la no contaminación del

producto que se a producir, por lo que se le garantiza al cliente un buen producto sin ninguna contaminación, y evitar accidentes a nuestros trabajadores.

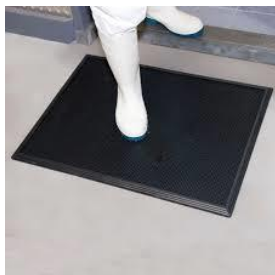
- Para el inicio de la empresa con toda su implementación se necesita una capital de \$67.253.71, este se obtendrá de la siguiente manera:
- Capital propio constituido por un valor de \$45.500.00
- Capital financiado obtenido através de una identidad financiera la cual nos asigna el 15% de interés del dinero en préstamo que es de \$21.753.71
- Teniendo en cuenta el estado financiero del proyecto obtenemos como resultado que la recuperación de la totalidad de la inversión del mismo se lograra en un tiempo de alrededor de 3años y 8 meses.
- Si bien es cierto que se obtendrá ganancias de la venta del producto también hay que tomar en cuenta la depreciación del equipo, maquinaria, enseres utilizados para la elaboración del mismo.

7.2. Recomendaciones

- En la empresa se debe tener en cuenta y conocer bien el flujograma de procesos para sí poder manipular y controlar las actividades al momento de realizar el producto
- Al momento de la solicitud del personal se debe aplicar los requisitos que se pide así los aspirantes, ya teniendo al personal se le debe instruir una capacitación de sus funciones para que pueda desempeñarse en su área establecida
- Teniendo en cuenta que la empresa tendrá 3 años y 8 meses para su recuperación de las inversiones, está en el tiempo normal de la creación de una empresa por lo que esto nos ayudara analizar el mercado y para poder captar a los clientes.

ANEXOS

Anexo N. 1



Superficie cuadrada en el piso para desinfectar

Fuente: Google

Elaborado por: Isabel Segovia



Uniforme de la área de producción

Fuente: Google

Elaborado por: Isabel Segovia



Fiabilizador

Fuente: Google

Elaborado por: Isabel Segovia



Lactodensímetro

Fuente: Google

Elaborado por: Isabel Segovia



Batidora

Fuente: Google

Elaborado por: Isabel Segovia



Etiquetadora

Fuente: Google

Elaborado por: Isabel Segovia

Bibliografía

- Alonso, M. (2017). *CONEXIONESAN*. Recuperacion el 25 de noviembre del 2017, Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>
- Alver. (2018).
- Banco Central del Ecuador. (2017). <https://contenido.bce.fin.ec>. Recuperacion el 29 de noviembre del 2017, Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec>: https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Basantes, M. (2011 Pag 39). *COMERCIO CONTABILIDAD*. (3ra edicion) bogota: Fundacion Mendes. Obtenido de sociedaddebeneficencia.org/uesanjose/file.../ESTADO_DE_SITUACION_INICIAL.
- Cabia, D. L. (2015). *Ecomipedia*. Recuperacion el 8 de diciembre del 2017 Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>
- Castaño, O. J. (2009 Pag 15). *CONTABILIDAD DE COSTOS*. (2da edicion), Bogotá. Fundacion milenio https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/08/unad_costos_y_presupuesto_2009.pdf
- Castillo, H. (2013). *Red Gráfica Latinoamericana*. Obtenido de Recuperacion el 05 de enero del 2018 <http://redgrafica.com/El-Material-P-O-P-y-su-utilidad>
- Chipana, J. (14 de Noviembre de 2013). <https://es.slideshare.net/>. Recuperacion el 2 enero del 2018 Obtenido de <https://es.slideshare.net/>: https://es.slideshare.net/juanchipana10/05-tasas-presentacion-final?qid=0b0fc1a6-7284-4b15-9afa-11c8cf77966d&v=&b=&from_search=12
- Ciberioteca. (2002). *Gestion Administrativa*. Recuperacion el 2 enero del 2018 PICHINCHA: BATET JIMENEZ.
- Cordero, M. (2013 Pag 102). *ELABORACION DE PROYECTOS*. (1ra edicion) ESPAÑA: ECOE EDICION.
- Corresf. (19 de MAR de 2013). *ECOASER*. Recuperacion el 2 enero del 2018 Obtenido de garduno-elaboracion-de-proyectos.blogspot.com/.../macro-localizacion-y-micro-localiza
- Creas, E. (2003 Pag 52). *FACTORES*. (2da edicion) QUITO: CREACIONES QUITO.
- Doming, C. (2001 Pag 93). *Procesos*. (1ra edicion) España WASHINGTON: MARGHERC.

- Ecuador, B. C. (16 de MAR de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Recuperacion el 6 enerodel 2018 Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-riesgo-pais>.
- Ecuador, B. C. (16 de MAR de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Recuperacion el 9 enerodel 2018 Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-producto-interno-bruto-2>
- Ecuador, B. C. (16 de MAR de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Recuperacion el 10 enerodel 2018 Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-inflacion>.
- Ecuador, B. C. (16 de MARZO de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Recuperacion el 12 enerodel 2018 Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-tasa-de-interes-activa>.
- ECUADOR, B. C. (18 de NOV de 2017). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Recuperacion el 12 enerodel 2018 Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Espinosa, R. (29 de 07 de 2013). <http://robertoespinosa.es>. Recuperacion el 2 enerodel 2018 Obtenido de <http://robertoespinosa.es>:
<http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Estadísticas, I. N. (2016). *Instituto Nacionla de Censos y Estadísticas* . Recuperacion el 2 enerodel 2018 Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- Faces, E. (2011 Pag 207). *Economia*.(1ra edicion) ESPAÑA: SPI, EDITORIAL.
- Federico. (16 de oct de 2009). *Econlink*. Recuperacion el 2 enerodel 2018 Obtenido de <https://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/tasa-de-descuento>
- Franco, M. (2011). Recuperacion el 2 enerodel 2018
- Gallego, A. P. (13 de Noviembre de 2015). <http://www.pbplaw.com>. Recuperacion el 2 enerodel 2018 Obtenido de <http://www.pbplaw.com>:
<http://www.pbplaw.com/que-es-luae/>
- Hernández, L. I. (JUL de 2011). *Clasificación de las inversiones*. Recuperacion el 22 enerodel 2018 Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/clasificacion_de_las_inversiones.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2016). Recuperacion el 22 enerodel 2018 <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>:
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf

- Jimenez, B. (2017 Pag 211). *academia.edu*. (2da edicion).España: fundaciom mendez Obtenido de academia.edu:
http://www.academia.edu/6694345/PRINCIPIOS_CORPORATIVOS
- José, A. (8 de FEB de 2015). *EL COMERCIO*. Recuperacion el 2 enerodel 2018 Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ponche-batido-dulce-caliente-y.html>
- Jose, V. (2016). *PYMES FUTUROS*. Recuperacion el 20enerodel 2018 Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>
- Juan. (18 de AGO de 2010). *APURIMAC*. Recuperacion el 2 febrerodel 2018 Obtenido de <https://peru.travelguia.net/el-ponche-es-peruano.html>
- Kotle, P. (08 de 01 de 2007). *Marketing*. 2 febrerodel 2018Obtenido de http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdl/ADI/AO/AO01/AOPP01Lectura1.pdf
- Lemus, W. J. (2010 Pag 289). *CONTABILIDAD DE COSTOS*. (3ra edicion) BOGOTA: FUNDACION SAN MATEO.
- Lina, S. (01 de MAR de 2013). 2 febrerodel 2018 Obtenido de <https://youtu.be/WRmnj4T6h5w>
- LOPEZ. (2013).
- Malave. (12 de JUL de 2001). *SHETER*. 2 febrerodel 2018Obtenido de <https://es.slideshare.net/MariaGpeRdzMarthell/distribucin-de-planta-15020464>
- Marielcalix. (Julio de 2011). *Gestion Administrativa*. 2 febrerodel 2018Obtenido de <http://marielgestadmonhond11.blogspot.com/p/contenidos.html>
- Marquez, J. (2011 Pag 201). *Proyecto*. (2da edicion) CUENCA: LIBROS.
- Mendes, J. (12 de AGOS de 2013). *Preyectos educativos*. 20 febrerodel 2018 Obtenido de www.factortecnologicodefinicion.com
- MERCADO, E. D. (2005 Pag 25). *ANALISIS DEL CLIENTE*. (3ra edicion) SEVILLA: MERZADES.
- Miniterio de Salud Pública . (2002). *Ministerio de Salud Pública*. 2 febrerodel 2018 Obtenido de Ministerio de Salud Pública:
http://instituciones.msp.gob.ec/images/Documentos/sistema_inocuidad_alimentos/boletin_buenas_prcticas_de_manufactura.pdf
- Miranda, J. J. (2012). *Gestion de Proyectos*. 2 febrerodel 2018Obtenido de http://antioquia.gov.co/banco-proyectos/9_evaluacion_financiera.pdf
- Molina, E. (07 de Octubre de 2012). <https://prezi.com/>. 2 febrerodel 2018Obtenido de <https://prezi.com/>: <https://prezi.com/5vxcqmxk8pfg/metodo-de-muther/>

- Moreno, M. (12 de JUL de 2010). *EL BOG SOLMON*. 21febrerodel 2018 Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>
- Oscar, M. (2009). *Cursos y Costos Financieros*. 21 febrerodel 2018 Obtenido de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-44-Curso-costos-y-presupuestos.pdf>
- Quito, C. d. (JUL de 2015). *Cuerpo de Bomberos Quito*. 22 febrerodel 2018Obtenido de <https://www.bomberosquito.gob.ec/images/pdf/prevencion/pocupacion.pdf>
- Quito, M. d. (11 de AGO de 2014). *Requisitos de la Patente*. 25 febrerodel 2018Obtenido de www.municipiodeldistritometropolitanoquito.requisitos.com.gob.ec
- Rafael, M. (09 de JUL de 2015). *CEF Marketing II*. 28 febrerodel 2018Obtenido de https://www.cef.es/es/texto_legal_con_google_analytics.asp
- Rivera. (2016).
- Rodas, F. (8 de feb de 2012). *contabilidad puntual*. 2 marzo del 2018 Obtenido de <https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>
- Salinas, M. (8 de jul de 2015). *Procesos Productivos*. Obtenido de www.procesosprod
- Salvatierra, M. (2011 Pag 208). *Formulacion de Proyectos*. (2da edicion). Lima:PATRICIA CARDENAZ F
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (2017). <http://www.sri.gob.ec/>. 2 marzo del 2018 Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/>: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- SlideShare. (01 de Julio de 2011). <https://es.slideshare.net>. 2 marzo del 2018 Obtenido de <https://es.slideshare.net>: <https://es.slideshare.net/polimero13/4-distribucion-en-planta>
- Suarez, M. (2015 Pag 158). *FInanciero*. (1ra edicion) SANTIAGO: MAÑOSCA.
- Surita, C. (2014). *CENTRO DE DISEÑO INDUSTRIAL*. 2 marzo del 2018 Obtenido de http://www.fadu.edu.uy/marketing/files/2013/04/punto_equilibrio.pdf
- Teofilo. (12 de AGOS de 2017). *Ecured*. 2 marzo del 2018 Obtenido de https://www.ecured.cu/Activos_fijos
- Thompson, I. (2017). *PORTAL DE MERCADOTECNIA*. 12 marzo del 2018 Obtenido de <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>
- Toro, J. (03 de Diciembre de 2011). <https://es.scribd.com>. 15 marzo del 2018 Obtenido de <https://es.scribd.com>: <https://es.scribd.com/doc/74609939/Costos-Indirectos-de-Fabricacion>
- Torro. (2015).

- Under, F. (21 de DIC de 2015). *MV*. 12 marzo del 2018 Obtenido de <http://mamiverse.com/es/historia-del-ponche-de-huevo-65528/>
- Valdivieso, M. B. (2001 Pag 208). *Contabilidad General*. (2da edicion) Quito: NuevoDia.
- Vaquiro, J. (2016). *PYMES FUTUROS*. 20 marzo del 2018 Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- Váquiro, J. D. (23 de FEB de 2010). *PYMES FUTUROS*. 20 marzo del 2018 Obtenido de <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>
- VERAL, M. (2003 Pag 581). *MERCADEO*. (4EDICION)SANTIAGO: SANTUARIN MEND.
- Vivallo, P. (1999 Pag 15). *Formulacion y evaluacion de proyectos*. (2da edicion) Mexico: Indap.
- Zuares, M. (13 de 14 de 2003). *TEMAS DE ADMINISTRACION DE PROYECTOS*. 28 marzo del 2018 Obtenido de <http://admluisfernando.blogspot.com/2008/04/ii-estudio-tecnico.html>

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

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso de Titulación, se **AUTORIZA** realizar el empastado del trabajo de titulación, del alumno(a) **SEGOVIA NUÑEZ MARÍA ISABEL**, portador de la cédula de identidad N° 1726179540, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 10 de MAYO del 2018



Sra. Mariela Balseca

CAJA



CONSEJO DE CARRERA

Ing. Carlos Guerra

DELEGADO DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN



Ing. William Parra
BIBLIOTECA



10 MAY 2018

9,24 ABS

COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba

PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



Dr. Patricio Guanopatin

DIRECTOR DE CARRERA



Tgla. Cristina Chuqui
SECRETARIA ACADÉMICA

Urkund Analysis Result

Analysed Document: BORRADOR CORREGIDO final.pdf (D37133315)
Submitted: 4/2/2018 3:45:00 AM
Submitted By: bel_sn@hotmail.es
Significance: 2 %

Sources included in the report:

ADERSON IOACHAMIN TESIS APA finalizado.pdf (D37058604)
Daniel-Chicaiza.pdf (D19819811)
TESIS JESSICA VINUEZAaaaaaa.pdf (D30286300)
ALUMNA ROSA CATUCUAMBA.pdf (D30301285)

Instances where selected sources appear:

17

Ing. Andrés Analuiza



CI. 1720917218