

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y  
NEGOCIOS**

**Tema:**

---

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE VELAS DE  
CUMPLEAÑOS EN LA CIUDAD DE QUITO**

---

Trabajo de investigación para la obtención del título de Ingeniera en  
Administración de Empresas y Negocios

**AUTOR:**

Shirley Carolina Viera Zabala

**TUTOR:**

Ing. Marcelo Ríos, MBA

QUITO-ECUADOR

2016

## **CERTIFICACIÓN**

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación PLAN DE NEGOCIOS PARA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE VELAS DE CUMPLEAÑOS, presentado por Shirley Viera para optar por el título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios, CERTIFICO, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, mayo 2016

.....  
Ing. Marcelo Ríos, MBA  
DIRECTOR

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,  
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN  
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Shirley Carolina Viera Zabala, declaro ser autora del Proyecto de Tesis titulado a “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE VELAS DE CUMPLEAÑOS, como requisito para optar al grado de “Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios” autorizo al sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI)

Los usuarios del (RDI-UTI) podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los derechos del Autor Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitare la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. El caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, al día 26 del mes de agosto del año 2016, firmo confirme:

Autor:

**Número de Cédula:** 1714993837

**Dirección:** Urb. Pusuquì calles José María Buga y Manuel Lopera

**Correo Electrónico:** shirleycvz@hotmail.com

**Teléfono:** 2351029/0992536875

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero/a en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

.....  
Shirley Carolina Viera Zabala  
C.C.: 1714993837

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

Proyecto de aprobación de acuerdo al Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Tecnológica Indoamérica.

Quito,.....

Para constancia firman  
**TRIBUNAL DE GRADO**

F.....  
**PRESIDENTE**

F.....  
**VOCAL**

F.....  
**VOCAL**

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a Dios por haberme dado la oportunidad de estudiar, a mi madre Cecilia por su apoyo, dedicación y amor que me demostró que con perseverancia se logra lo que se propone, a mis hermanos, sobrinos, amigos y toda la familia por ayudarme a cumplir este objetivo muy importante para mi desarrollo profesional.

A la Universidad Tecnológica Indoamérica, profesores y tutores que supieron a través de su enseñanza y entrega, guiarme en el transcurso de mis estudios para lograr tan importante meta de mi vida.

Gracias

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo a mi madre querida Cecilia por ser mi pilar fundamental de mi vida, a mis hermanos, sobrinos, amigos y a toda mi familia porque fueron ellos mi mayor motivación y quienes supieron brindarme su voz de aliento en el momento justo y necesario para seguir esforzándome para alcanzar este tan anhelado sueño.

La Autora

## ÍNDICE GENERAL

<b>Preliminares</b>	<b>Pág.</b>
PORTADA:.....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR .....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
ÍNDICE GENERAL .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xvi
SUMARIO INVESTIGATIVO .....	xviii
RESEARCH SUMMARY .....	xix
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
Descripción de Capítulos .....	2

## CAPÍTULO I IDEA DE NEGOCIO

1.1. Descripción de Actividad.....	4
1.1.1. Pasos a seguir para poner en marcha el proyecto.....	5
1.1.2. Problemas encontrados hasta el momento .....	6
1.1.3. Problemas que se preveen .....	6
1.1.4. Soluciones .....	7
1.1.5. Contactos realizados para la puesta en marcha .....	8
1.1.6. Papel que juega cada socio en la puesta en marcha .....	10

## **CAPÍTULO II**

### **ÁREA DE MARKETING**

2.1. Definición de mercado .....	12
2.1.1. ¿Qué mercado se va a tocar en general? .....	12
2.1.2. Cuál es el mercado objetivo. ¿Por qué? Definición y perfil .....	14
Mercado Objetivo.....	14
ENCUESTA.....	17
Análisis de Resultados .....	20
2.1.2.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....	36
DEMANDA DE VELAS POR NÚMERO DE PERSONAS (EN LA CIUDAD DE QUITO).....	36
DEMANDA PROYECTADA .....	37
DEMANDA PROYECTADA PERIODO: 2016-2021 .....	38
2.1.2.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA .....	39
DETERMINACIÓN DE LA OFERTA POR NÚMERO DE UNIDADES .....	39
PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	40
2.1.2.3. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA .....	41
DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA PERIODO: 2016-2021.....	41
2.1.3. Necesidades que cubre .....	42
2.2. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	44
2.2.1. Especificación del producto .....	44
2.2.2. Aspectos innovadores .....	48
2.2.3. Presentación del producto .....	49
2.2.4. Precio del producto .....	49
2.2.5. Promoción y publicidad que se realizará (canales de comunicación).....	50
2.2.6. Sistema de distribución a utilizar (canales de distribución).....	51
2.2.7. Seguimiento de clientes.....	51
2.2.8. Especificar mercados alternativos.....	52
2.3. DEFINICIÓN DE LA COMPETENCIA.....	52
2.3.1. Descripción de la competencia.....	52
2.3.2. Definir puntos fuertes y débiles de la competencia, comparándolos con los del proyecto propio .....	53

2.4. COSTOS DEL PRODUCTO .....	56
2.4.1. Determinación de Costos Variables .....	56
2.4.2. Determinación de Costos Fijos .....	57
2.4.3. Determinación de costo total del producto .....	59

### **CAPÍTULO III**

#### **ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)**

3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO .....	60
3.1.1. Descripción del proceso de transformación .....	60
Flujo de Procesos .....	61
TOMA DE PEDIDOS .....	63
3.1.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas.....	67
3.1.3. Tecnología a aplicar .....	69
3.2. FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES .....	70
3.2.1. Ritmo de producción .....	70
3.2.2. Nivel de inventario promedio.....	70
3.2.3. Número de trabajadores .....	71
3.3. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	73
3.3.1. Capacidad de producción futura.....	73
3.4. DEFINICIÓN DE MATERIAS PRIMAS .....	73
3.4.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden .....	73
3.5. CALIDAD.....	74
3.5.1. Método de control de calidad .....	74
3.6. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.....	75
3.6.1. Seguridad e higiene ocupacional.....	75

### **CAPÍTULO IV**

#### **ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN**

4.1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD.....	78
4.1.1. Visión .....	78
4.1.2 Misión .....	78

4.1.2. Misión .....	79
4.1.3 Análisis FODA.....	79
4.1.3. Análisis FODA.....	79
4.2. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.....	82
4.2.1. Realizar un organigrama de su empresa para definir la organización interna.....	82
4.2.2. Describa brevemente los cargos del organigrama.....	84
4.3. CONTROL DE GESTIÓN .....	88
4.3.1. Listado de indicadores de gestión .....	88
4.4. NECESIDADES DEL PERSONAL .....	89
4.4.1. Especificar cuánto personal necesitara hasta un horizonte de 3 años .....	89

**CAPÍTULO V**  
**ÁREA JURÍDICO LEGAL**

5.1.1. Determinación de la forma jurídica.....	90
5.1.2. Patentes y Marcas.....	93
5.1.3. Detalle todo tipo de licencias para su funcionar y documentos legales.....	95
Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI.....	95

**CAPÍTULO VI**  
**ÁREA FINANCIERA**

6.1. PLAN DE INVERSIONES .....	98
6.2. PLAN DE FINANCIAMIENTO .....	101
6.3. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS.....	106
6.4. Mano de Obra.....	111
6.5. Cálculo de Ingresos .....	116
6.6. Flujo de Caja .....	118
6.7. Punto de Equilibrio .....	120
6.8. Estado de resultados proyectado .....	125
6.9. Evaluación Financiera.....	126

## **CAPÍTULO VII**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

7.1. Conclusiones .....	135
7.2. Recomendaciones.....	136
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	137
BIBLIOGRAFÍA .....	137
NET GRAFÍA .....	138
ANEXOS .....	143

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 1: Integrantes del Negocio .....	11
Tabla N° 2: Dimensión Conductual .....	13
Tabla N° 3: Dimensión Geográfica .....	13
Tabla N° 4: Dimensión Demográfica .....	14
Tabla N° 5: Cálculo de la Muestra Infinita .....	15
Tabla N° 6: Celebraciones Familiares .....	20
Tabla N° 7: Género.....	21
Tabla N° 8: Rango de edad.....	22
Tabla N° 9: Adquisición de velas .....	24
Tabla N° 10: Forma de velas .....	25
Tabla N° 11: Empresas de velas .....	27
Tabla N° 12: Frecuencia de adquisición de velas.....	28
Tabla N° 13: Precios de velas.....	30
Tabla N° 14: Lugar de compra .....	31
Tabla N° 15: Características de velas .....	33
Tabla N° 16: Medio de comunicación.....	34
Tabla N° 17: Análisis de la Demanda .....	36
Tabla N° 18: Demanda de velas por número de personas (pregunta 7) .....	37
Tabla N° 19: Demanda Proyectada .....	38
Tabla N° 20: Determinación de la oferta por número de unidades .....	39
Tabla N° 21: Sector manufacturero .....	40
Tabla N° 22: Proyección de la Oferta 2016-2021 .....	40
Tabla N° 23: Demanda Potencial Insatisfecha .....	41
Tabla N° 24: Características y Beneficios de las velas .....	45
Tabla N° 25: Características y Precios de las velas.....	49
Tabla N° 26: Canales de comunicación .....	50
Tabla N° 27: Canales de distribución.....	51
Tabla N° 28: Descripción de la competencia .....	52
Tabla N° 29: Descripción de la competencia y Velas Equinoccial .....	53
Tabla N° 30: Costos Variables .....	57

Tabla N° 31: Costos Fijos .....	58
Tabla N° 32: Costo Total.....	59
Tabla N° 33: Equipos .....	68
Tabla N° 34: Descripción Personas.....	68
Tabla N° 35: Tecnología a aplicar.....	69
Tabla N° 36: Ritmo de Producción .....	70
Tabla N° 37: Número de Trabajadores.....	71
Tabla N° 38: Capacidad de producción 2016-2021 .....	73
Tabla N° 39: Materias Primas .....	73
Tabla N° 40: Control de Calidad.....	74
Tabla N° 41: Análisis FODA .....	80
Tabla N° 42: Matriz FODA.....	81
Tabla N° 43: Listado de Indicadores de Gestión.....	88
Tabla N° 44: Plan Inversiones.....	99
Tabla N° 45: Inversión Fija.....	100
Tabla N° 46: Inversión Diferida.....	100
Tabla N° 47: Inversión .....	101
Tabla N° 48: Capital de trabajo .....	102
Tabla N° 49: Financiamiento del proyecto.....	103
Tabla N° 50: Tabla de Amortización .....	103
Tabla N° 51: Detalle de costos .....	107
Tabla N° 52: Proyección de Costos.....	108
Tabla N° 53: Detalle de Gastos .....	109
Tabla N° 54: Proyección de Gastos.....	110
Tabla N° 55: Mano de Obra .....	111
Tabla N° 56: Gastos sueldos .....	112
Tabla N° 57 Proyección sueldos operativos y administrativos .....	113
Tabla N° 58: Depreciaciones.....	114
Tabla N° 59: Proyección de Depreciaciones .....	115
Tabla N°60: Cálculo de Ingresos.....	116
Tabla N° 61: Proyección de Ingresos .....	117
Tabla N° 62: Flujo de caja.....	119

Tabla N° 63: Punto de Equilibrio .....	120
Tabla N° 64: Punto de Equilibrio-Valores Monetarios .....	121
Tabla N°65 Cálculo Punto de Equilibrio-Valores Monetarios.....	122
Tabla N° 66. Unidades vendidas .....	123
Tabla N°67. Cálculo Punto de Equilibrio-Unidades Vendidas .....	123
Tabla N° 68: Estado de resultados PYG .....	125
Tabla N° 69. Costo de Oportunidad .....	126
Tabla N°70: TMAR.....	127
Tabla N°71: Valor actual neto .....	128
Tabla N° 72: Tasa Interno de Retorno (TIR).....	128
Tabla N°73: Valor actual Beneficios.....	130
Tabla N°74: Valor actual Costos .....	130
Tabla N°75: Periodo de recuperación de la Inversión.....	131
Tabla N°76: Índice de Liquidez .....	132
Tabla N°77: Índice de Rentabilidad .....	133

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico N° 1: Parafina.....	8
Gráfico N° 2: Pinturas e Hilos.....	9
Gráfico N° 3: Plástico.....	9
Gráfico N° 4: Cartón y Adhesivos .....	10
Gráfico N° 5: Clientes potenciales .....	16
Gráfico N° 6: Celebraciones Familiares.....	20
Gráfico N° 7: Género .....	21
Gráfico N° 8: Rango de edad.....	23
Gráfico N° 9: Frecuencia de adquisición de velas.....	24
Gráfico N° 10: Forma de las velas .....	26
Gráfico N° 11: Empresas reconocidas.....	27
Gráfico N° 12: Frecuencia adquisición de velas .....	29
Gráfico N° 13: Precios de velas .....	30
Gráfico N° 14: Lugar de compra.....	32
Gráfico N° 15: Característica de velas .....	33
Gráfico N° 16: Característica de velas .....	35
Gráfico N° 17: Demanda.....	38
Gráfico N° 18: Oferta .....	41
Gráfico N° 19: Demanda Potencial Insatisfecha .....	42
Gráfico N° 20: Velas números celeste, rosado, matizado 1-? .....	45
Gráfico N° 21: Velas placas diseños: personajes niños .....	46
Gráfico N° 22: Velas placas diseños adultos y leyendas.....	46
Gráfico N° 23: Velas camisetas equipos: nacionales e internacionales .....	46
Gráfico N° 24: Velas placas diseños x 4 .....	47
Gráfico N° 25: Velas placas diseños x 3 .....	47
Gráfico N° 26: Velas letras de colores .....	47
Gráfico N° 27: Velas números especiales .....	48
Gráfico N° 28: Velas personalizadas.....	48
Gráfico N° 29: Mapa de procesos .....	61
Gráfico N° 30: Flujo de procesos adquisiciones de Materia Prima .....	62

Gráfico N° 31: Flujo de procesos Toma de pedidos .....	63
Gráfico N°32: Flujo de procesos Elaboración de velas.....	64
Gráfico N° 33: Flujo de procesos Servicio al cliente Entrega/Despacho.....	65
Gráfico N° 34: Flujo de procesos Atención al cliente-Post venta.....	66
Gráfico N° 35: Diseño de infraestructura del taller de velas de cumpleaños.....	67
Gráfico N° 36: Organigrama Estructural.....	82
Gráfico N° 37: Organigrama Funcional .....	83
Gráfico N°38: Pasos para constituir empresa.....	90
Gráfico N°39: Pasos para elevar a escritura pública .....	91
Gráfico N° 40. Pasos para inscribir la compañía.....	92
Gráfico N° 41. Pasos para obtener el RUC .....	92
Gráfico 42. Punto de Equilibrio-Valores Monetarios y Unidades Vendidas .....	124

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**SUMARIO INVESTIGATIVO**

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE VELAS DE  
CUMPLEAÑOS**

**AUTOR:** Shirley Carolina Viera Zabala

**TUTOR:** Marcelo Ríos

El presente plan de negocios es LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE VELAS DE CUMPLEAÑOS EN LA CIUDAD DE QUITO, la cual es una investigación y recopilación analítica utilizando el método analítico-empírico de datos con el objetivo de crear una empresa familiar la cual ofrezca el servicio de velas de cumpleaños; para realizar el siguiente de trabajo se realizó un estudio de mercado en el cual se toma en cuenta la oferta y la demanda, con ese resultado se calcula la demanda insatisfecha en donde se puede conocer el sector al que se le va a ofrecer las velas de cumpleaños. Además se realizó unas encuestas para conocer los gustos y preferencias de los consumidores con esta deducción se analizó lo más factible para poner en marcha el proyecto, a su vez se buscó los posibles proveedores que ofrezcan la materia prima e insumos necesarios para la producción de calidad. Para establecer el negocio se efectuó una investigación acerca de los permisos necesarios y la inversión que se va a necesitar para para constituir la empresa.

**DESCRIPTORES**

Producción, Comercialización, Velas de Cumpleaños, Business 2 Business, Business 2 Consumer, Marketing, Canal de distribución

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**RESEARCH SUMMARY**

**THEME:”PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE VELAS DE  
CUMPLEAÑOS**

**AUTHOR:** Shirley Carolina Viera Zabala

**TUTOR:** Marcelo Ríos

This business plan is CREATION OF A COMPANY PRODUCER AND DISTRIBUTOR OF CANDLES BIRTHDAY IN QUITO, which is a research and gathering analytical using the empirical method of data with the goal of creating a family business which offers the service birthday candles; to perform the following work a market study in which takes into account supply and demand, with the result unmet demand where you can know the sector that is going to offer sails is calculated took place birthday. In addition a survey was conducted to know the tastes and preferences of consumers with this deduction will analyze the most feasible to implement the project, in turn potential suppliers that provide the raw and supplies materials necessary for the production of quality look .

To establish the business research about the necessary permits and investment that will be needed for the company to be made.

**DESCRIPTORS**

Production, Marketing, Birthday Candles, Business 2 Business, Business 2 Consumer, Merchandising, Distribution Channel

## **INTRODUCCIÓN**

Mediante el formato de la Universidad Tecnológica Indoamérica se realizó un plan de negocios sobre la creación de una empresa productora y comercializadora de velas de cumpleaños, la cual adopta los mecanismos, normas y disposiciones para realizar este proyecto.

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE VELAS DE CUMPLEAÑOS EN LA CIUDAD DE QUITO**

Es un Plan de Negocios donde se desarrollarán actividades, cuyo propósito es establecer la viabilidad de la creación de una empresa productora y comercializadora de velas en la ciudad de Quito.

En sus capítulos iniciales se puede observar, la situación actual de ésta idea, así como la oferta y demanda, factores que determinan la necesidad de establecer la empresa productora y comercializadora de velas.

En los capítulos intermedios se realizó un estudio del proceso operativo funcional de la empresa de velas, y finalmente se realizó un análisis financiero el mismo que nos ha permitido establecer las conclusiones y recomendaciones para toma de decisiones.

Mediante este plan de negocios se desea poner en práctica los conocimientos adquiridos para poner en marcha y desarrollarse de una manera efectiva, la cual brinde mejores a la empresa como a sus trabajadores y aporte por una satisfacción en la sociedad por el producto y servicio entregado.

## **Descripción de Capítulos**

La industria manufacturera, después del comercio, es el sector que más aporta a la economía del país; La industria manufacturera se constituye en el ECUADOR como uno de los espacios de empleo directo de mayor repunte. Llegando a estar en los primeros lugares de sectores que más mano de obra emplean, luego del sector de alimentos. (Blog Espol, 2010, Principales sectores industriales de Ecuador)

Por tal razón Velas Equinoccial se enfoca en el sector manufacturero para realizar sus actividades como: producción y comercialización de velas de cumpleaños en la ciudad de Quito, a continuación se detalla el desarrollo de cada capítulo para poner en marcha dicho proyecto.

**En el Capítulo Uno**, se puede observar cómo surge la idea del negocio todo lo que será necesario como: materia prima, maquinaria y el personal que realizara sus actividades respectivas y realizaran un análisis básico de los posibles problemas y soluciones respecto a los recursos disponibles.

**En el Capítulo Dos**, se realiza una investigación más amplia del lugar geográfico y segmento de mercado a donde se pretende llegar con el negocio. Conocer potenciales clientes, saber quiénes son la competencia, donde están y que hacen, además del detalle de los costos de lo que será el negocio. Este capítulo nos provee una visión más amplia de la realidad y del entorno; lo cual nos permite realizar actividades de diferenciación.

**En el Capítulo Tres**, se recoge los detalles de la implantación física del negocio, tomando en cuenta las necesidades básicas de infraestructura, producción y comercialización de las velas, tomando en cuenta que la calidad del producto sea lo primordial y a su vez el cuidado del medio ambiente, es por eso que se debe tomar todas las medidas de prevención y cuidado de la salud y del ambiente.

**En el Capítulo Cuatro**, se detallan los principios organizacionales, filosóficos y éticos del emprendimiento, así como las estrategias FODA del negocio, perfil y competencias lo cual permite tener una mejor visión de los que se va a iniciar.

**En el Capítulo Cinco**, se realiza un análisis de todas las normas legales que sean necesarias para establecer el negocio que produzca y comercialice velas de cumpleaños así como también se determina los requisitos legales y sociales con los que se debe contar para funcionar dentro del marco jurídico legal, con el Municipio e instituciones que regulan las actividades económicas dentro del Distrito Metropolitano de Quito.

**El Capítulo Seis**, considerado como el de mayor importancia, ya que permite hacer la valoración financiera para entender, si el emprendimiento bajo ciertas circunstancias, puede ser o no productivo en función del tiempo y dinero es en este capítulo donde se toma la decisión de realizar todas las actividades para poner en marcha el proyecto.

## **CAPÍTULO I**

### **IDEA DE NEGOCIO**

#### **1.1. Descripción de Actividad**

Una de las industrias que ha tenido gran desarrollo e impulso en el Ecuador es la producción de velas de cumpleaños, no únicamente a nivel de las velas tradicionales como los candelabros sino también de varios diseños, tamaños y colores; ya que la innovación va de la mano con el diseño de las mismas, a través de los avances manufactureros es más accesible adquirir la materia prima como es la parafina por lo cual permite elaborar diferentes modelos de velas de cumpleaños con precios cómodos para la sociedad.(Ministerio de Industrias y Productividad,2013 Revista País Productivo)

En el mercado local se pueden conseguir varias ofertas de proveedores de parafina, es por eso que Velas Equinoccial realizará la propuesta para escoger la opción más adecuada la cual cumpla con las normas de calidad, por esa razón se ofrece gran variedad de modelos para que los consumidores adquieran dependiendo de sus gustos y preferencias.

En la actualidad especialmente en las grandes ciudades, cada vez se hace complicado contar con tiempo para realizar otras actividades que no sea el trabajo, por lo que se dificulta atender asuntos familiares, las personas buscan alternativas que les permitan solventar estas necesidades con servicios a su alcance; es por eso que Velas Equinoccial brindara el servicio a domicilio lo cual previamente es solicitado vía internet o por teléfono.

La idea de instalar una empresa productora y comercializadora de velas de cumpleaños surge de dos criterios básicos. El primero, es crear un negocio familiar acogedor y agradable; para lo cual se necesita una inversión pequeña con una ganancia atractiva, la segunda es que, dentro de las necesidades humanas que son reincidentes o constantes, una de las más importantes, es la de expresar a través de un detalle el sentimiento hacia un prójimo.

Por este motivo se decide unir estas variables para crear una alternativa competitiva, con un servicio de velas de cumpleaños en diferentes presentaciones y precios con el servicio adicional de entrega a domicilio; a su vez se ofrece el servicio de velas personalizadas en el cual el cliente propone el diseño de su vela y la empresa le asesora para elaborar su vela innovadora dependiendo de su particularidad.

#### **1.1.1. Pasos a seguir para poner en marcha el proyecto**

Son varias actividades que se deben realizar para investigar si realmente existe una posibilidad de ingresar en este mercado. Se empieza con la medición de la necesidad, se realiza un muestreo de dónde y a qué segmento se va a dirigir para atender sus necesidades y escoger el óptimo, según los resultados del estudio se toma la decisión final para comenzar con el desarrollo del negocio de velas de cumpleaños.

Se deberá establecer proveedores permanentes y con buenas referencias para la provisión de materia prima como: parafina, colorantes, hilos, moldes, plástico, pinturas, papel cartón, papel adhesivo, escarcha, goma.

Realizar varias pruebas con personas conocidas y de confianza a las cuales se ofrecerá los servicios y tener retroalimentación para ir mejorando el producto y servicio.

Investigar acerca de los ámbitos legales y normas para la instalación de este negocio, por ejemplo, RUC, Patente Municipal entre otros.

### **1.1.2. Problemas encontrados hasta el momento**

Los problemas que se ha encontrado es que la materia prima es decir la parafina tiene ciertos materiales que no cumplen ciertas normas de calidad debido a que la densidad es grasosa y la cual complica en la producción de velas de cumpleaños, por tal motivo se debe realizar un adecuado control en la calidad y consistencia de la materia prima.

### **1.1.3. Problemas que se preveen**

- Encontrarse en el mercado productor de velas de cumpleaños con competencia desleal.
- No poder encontrar una ubicación adecuada para el local de producción.
- No disponer de personal con experiencia en diseño y decoración de velas de cumpleaños.
- Poseer con un solo vehículo para realizar compras y entregas con el conocimiento que la movilización es otro problema, ya que cada vez es más complicado movilizarse en la ciudad, lo que requiere de mayor tiempo y más gasto en combustible para las entregas.
- Tomar en cuenta que en temporadas festivas se escasean ciertos materiales de decoración.

#### 1.1.4. Soluciones

- La solución al primer punto es realizar un listado de los proveedores de parafina, pedirles un informe con todos los datos de los compuestos químicos que está hecha la parafina, para así poder elegir al más adecuado que nos provea de la materia prima, como estrategia por un tiempo hasta conocer se comenzara solo con un stock básico de parafina.
- Actualmente los consumidores son cada vez más exigentes, los medios de pago son modernos, existen nuevas opciones de crédito, tienen la opción de escoger una variedad de productos importados, los son precios bajos, ya que sus aliados son el internet y la globalización; por esta razón Velas Equinoccial brinda un mejor servicio al cliente como es: entrega a domicilio a tiempo, constante producción de diferentes velas en formas y tamaños, servicio personalizado de velas dependiendo gustos , lo cual nos diferencia y surge un reconocimiento en el mercado.
- Efectuar una búsqueda adecuada para encontrar el sitio más apropiado que cumpla con los requerimientos de espacio y seguridad para instalar el negocio de velas de cumpleaños.
- Capacitar a una persona adicional, para que por ausencia del personal de producción por cualquier motivo no se deje de cumplir con los pedidos, como es un negocio familiar, son todos los integrantes quienes conocerán el proceso de compras de materia prima y materiales, así como la producción, decoración y sellado de las velas de cumpleaños, de igual forma se harán con las ventas y entregas, y con esto se evitara el problema.
- Se debe elaborar rutas de entrega que permitan cumplir con todos los pedidos a tiempo y así disminuir gastos, debido a que solo se posee un solo vehículo para la distribución

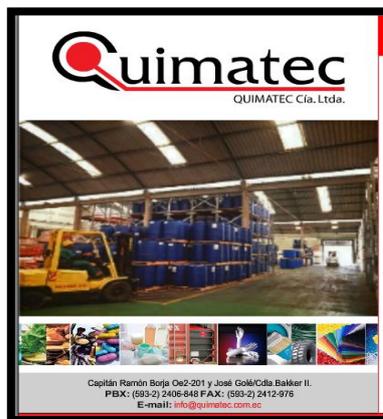
- Negociar con los proveedores para que en temporadas de gran demanda nos atiendan con normalidad y no afecten los precios, que se mantengan dentro de los márgenes previamente acordados que satisfagan a todos los involucrados.
- Velas Equinoccial va a realizar una investigación periódica para conocer las necesidades que surgen de los clientes y además conocer los avances en tecnología, maquinaria y materia prima para producir velas de mejor calidad; lo cual satisfaga sus expectativas.

### 1.1.5. Contactos realizados para la puesta en marcha

Para la provisión de materiales se ha realizado una búsqueda de distintos proveedores que nos puedan despachar materia prima y materiales de calidad, después de evaluar a cada uno se tomó la decisión de trabajar con estas empresas:

- **Parafina: Quimatec**, es una empresa que importa parafina desde China con las mejores normas de calidad, debido a que sus componentes son adecuados para la producción de velas de cumpleaños.

Gráfico N° 1: Parafina



**Fuente:** Quimatec, 2016  
**Elaborado por:** Quimatec

- **Pinturas e Hilos: Pintulac**, es una empresa que brinda servicios de asesoría personalizada para la adquisición de pinturas e hilos, las cuales son aptas para mezclar con la parafina o pintar las velas logrando un buen acabado y duradero; además los hilos que nos proveen nos sirven para realizar las mechas de las velas de cumpleaños.

**Gráfico N° 2: Pinturas e Hilos**



**Fuente:** Pintulac, 2016  
**Elaborado por:** Pintulac

- **Plástico: Grupo San Francisco**, es una empresa distribuidora de materiales plásticos de diferentes dimensiones lo cual nos beneficia ya que utilizamos dos clases de materiales plásticos como son el rígido y el suave.

**Gráfico N° 3: Plástico**



**Fuente:** Grupo San Francisco, 2016  
**Elaborado por:** Grupo San Francisco

- **Cartón y Adhesivos: Dilipa**, es una empresa distribuidora de materiales como: cartón y adhesivos los cuales nos permiten realizar las cajas de tamaño pequeño y grande, y los adhesivos con las impresiones de los diseños infantiles y camisetas de equipos.

**Gráfico N° 4:** Cartón y Adhesivos



**Fuente:** Dilipa, 2016  
**Elaborado por:** Dilipa

Velas Equinoccial para la puesta en marcha se ha puesto en contacto con entidades financieras que le facilitarían un préstamo bancario, lo cual permitirá el financiamiento del proyecto.

#### **1.1.6. Papel que juega cada socio en la puesta en marcha**

La idea surge de la necesidad de tener un negocio propio para generar fuentes de trabajo para el núcleo familiar y así mejorar los ingresos económicos de la familia, para empezar, se distribuirá el trabajo de acuerdo a las habilidades y conocimientos de cada integrante; a continuación se detalla las funciones de cada miembro de la familia, los cuales formarán parte del negocio aportando su conocimiento y solo la Gerente General aportará parte del financiamiento para establecer la empresa de velas de cumpleaños.

**Tabla N° 1: Integrantes del Negocio**

<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>
<b>Shirley Viera</b>	Gerente-General
<b>Cecilia Zabala</b>	Recepción-Contadora
<b>Hugo Viera Zabala</b>	Producto de velas y ventas
<b>Margarita Viera</b>	Producción de velas

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** *La Autora*

Mediante los conocimientos y habilidades de cada integrante se podrá comenzar el negocio de velas de cumpleaños en la ciudad de Quito.

## **CAPÍTULO II**

### **ÁREA DE MARKETING**

#### **2.1. Definición de mercado**

El mercado es el conjunto de compradores y vendedores; por o cual los compradores son reales y potenciales que tienen una determinada necesidad o deseo para satisfacerlo, estos constituyen la demanda; y los vendedores son los que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades o deseos de los compradores, a través de procesos de intercambio, siendo estos los que constituyen la oferta. Por lo tanto, la oferta y la demanda son las principales potencias que mueven el mercado. (MANKIN, 2005, pág. 41):

El mercado a ser cubierto por el negocio de las velas de cumpleaños en la ciudad de Quito indudablemente es el ingreso económico de los habitantes de la ciudad será el que establezca las opciones de compra de estos productos, por lo que se considerará tener precios accesibles y materia prima de calidad, lo cual permitan ampliar la posibilidad de mayores ventas.

##### **2.1.1. ¿Qué mercado se va a tocar en general?**

El negocio se va a establecer en la ciudad de Quito por lo que se debe investigar una ubicación estratégica para instalar la empresa, que permita desarrollar todas las actividades de producción de velas y así poder despachar a diferentes establecimientos de la ciudad.

Velas Equinoccial va a tocar su segmentación de mercado de forma demográfica en la cual se puedan conocer ciertos parámetros como: género, nivel

de ingresos, edad, ocupación, estado civil, etc. los cuales son necesarios para proyectar las ventas a los clientes específicamente.

El Censo poblacional del 2010 existen 1'690.967 habitantes y sus alrededores, de ellos la población económicamente activa es de 829,000 habitantes que representa el 49% entre hombres y mujeres cuyo ingreso promedio mensual es de \$893 y gasto promedio mensual es de \$ 610. (INEC, 2010)

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

**Tabla N° 2:** Dimensión Conductual

<b>Tipo de Necesidad:</b>	Social (atenciones sociales)
<b>Tipo de Compra:</b>	Por impulso
<b>Relación con la marca:</b>	No, debido a que es un negocio nuevo.
<b>Actitud frente al producto:</b>	Positiva, ya que es conocido en el mercado y si consumen.

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** La Autora

## DIMENSIÓN GEOGRÁFICA

**Tabla N° 3:** Dimensión Geográfica

<b>País:</b>	Ecuador
<b>Región:</b>	Sierra
<b>Ciudad:</b>	Quito (urbana y rural)
<b>Tamaño DMQ: 18-65 años</b>	1'690.967 habitantes

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** La Autora

### 2.1.2. Cuál es el mercado objetivo. ¿Por qué? Definición y perfil

Se ha determinado un segmento de mercado que comprende a hombres y mujeres entre los 18 y 65 años, trabajadores públicos o privados, de la clase media y alta, residentes en el Norte con el 40%, Centro con el 20%, Sur 20% y Valles 20%, los cuales representan el porcentaje de compra dependiendo de sus gustos, preferencias e ingresos.

El objetivo de Velas Equinoccial es conocer los datos de los clientes con el fin de producir velas las cuales satisfagan las necesidades y expectativas del consumidor, ya que se pueden conocer sus gustos, preferencias de cualquier edad y género.

#### DIMENSIÓN DEMOGRÁFICA

Tabla N° 4: Dimensión Demográfica

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	POBLACIÓN
Edad:	18-65 años	1'690.967 habitantes
Género:	Masculino Femenino	48.7%= 823,500,92 51.3%= 867,466.07
Socio Económico:	PEA QUITO	829,000 habitantes

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

Elaborado por: La Autora

#### Mercado Objetivo

Para establecer la demanda se debe realizar un estudio a través de una encuesta, para lo cual se determinará de acuerdo a la “Tabla de Apoyo al cálculo del tamaño de una muestra, por niveles de confianza”, el número de la muestra de encuestas a realizar, tomando en cuenta, una población infinita, de 1'690.96 habitantes que pertenecen al sector de 18 a 65 años debido a que a ese sector se van a dirigir las ventas, a continuación se detalla.

**Tabla N° 5:** Cálculo de la Muestra Infinita

<b>CÁLCULO DE LA MUESTRA INFINITA</b>					
Z	95%	0,05	0,025	-1,96	1,96
N 18- 65 años	1'690.967				
P	50%	0,5			
Q	50%	0,5			
Npp (pruebas piloto)	50				
Probabilidad de éxito	0,5				
Probabilidad de fracaso	0,5				
(Sp) error de proporción	0,0707				
<b>Muestra</b>	<b>192</b>				

**Fuente:** Libro Gabriel Baca Urbina, Gestión de proyectos, Fórmula de muestra finita.

**Elaborado por:** La Autora

$$n = \frac{(Z^2 \times \text{Probabilidad éxito} \times \text{Probabilidad fracaso})}{(Sp^2 \times (N - 1) + Z^2 \times \text{Probabilidad éxito} \times \text{Probabilidad fracaso})}$$

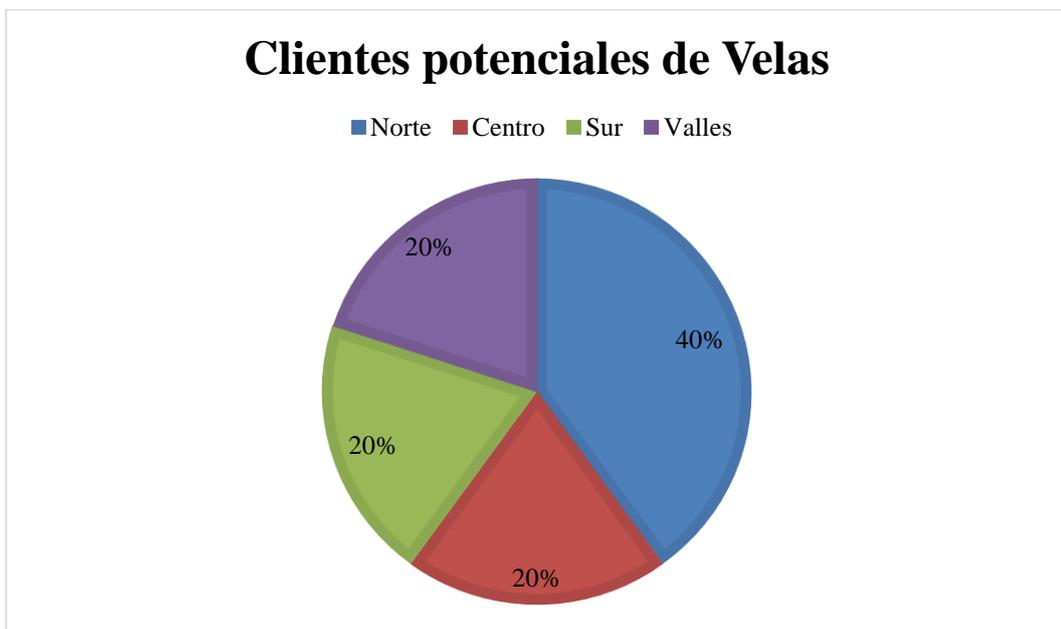
$$n = \frac{(0,95^2 \times 0,5 \times 0,5)}{(0,0707^2 \times (1'690,967 - 1) + 0,95^2 \times 0,5 \times 0,5)}$$

*n = 192 elementos muestrales para su aplicación*

De acuerdo a la fórmula planteada se debe realizar 192 elementos muestrales, para lo cual se procederá a desarrollar el cuestionario de la misma, con el propósito de conocer las preferencias de los futuros prospectos, y se obtendrá datos que tengan mucha importancia para desarrollar de la empresa.

Del total de la población de Quito se realizó un estudio de ventas en las cuales el Norte de Quito tiene el mayor número de clientes potenciales ya que mediante un análisis son los que más compran velas para sus ocasiones especiales es por eso que tiene en el Norte un 40% de compra seguido con el centro de la ciudad con el 20% al igual que el sur con el 20% y los valles el 20% debido a que su consumo es medido.

#### Cientes potenciales de velas



**Gráfico N° 5:** Clientes potenciales  
**Fuente:** Investigación de mercado  
**Elaborado por:** *La Autora*

## ENCUESTA

### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

#### Objetivo:

**Recopilar información primordial la misma que sustentará la investigación, utilizando la técnica de encuesta, para respaldar la puesta en marcha de la empresa de “Velas Equinoccial”, la misma que será aplicada a la ciudadanos del norte centro y sur de Quito.**

-Encuesta de carácter académico

Fecha: \_\_\_\_\_

Por favor marque con una x su respuesta

#### 1.- En su familia se realizan reuniones, para festejar algún cumpleaños

- \_\_\_\_ Siempre
- \_\_\_\_ Casi Siempre
- \_\_\_\_ Pocas Ocasiones

#### 2.- Por favor indique su género

- \_\_\_\_ masculino
- \_\_\_\_ femenino

#### 3.- ¿Qué edad tiene?

- \_\_\_\_ 18-25 años
- \_\_\_\_ 26-35 años
- \_\_\_\_ 36-45 años
- \_\_\_\_ 46-55 años
- \_\_\_\_ 56-65 años

**4.- ¿En su familia adquieren velas de cumpleaños?**

\_\_\_ Siempre

\_\_\_ Casi siempre

\_\_\_ Nunca

**5.- ¿Qué forma de velas prefiere?**

\_\_\_ Velas de números

\_\_\_ Velas Diseños

\_\_\_ Velas Camisetas de equipos

\_\_\_ Otros diga cuáles

---

**6.- Ha escuchado alguna ocasión de alguna de estas empresas que fabrican velas**

Velas Tungurahua ( )

Velas Candle ( )

Velas Lucecita ( )

Otras \_\_\_\_\_

**7.- ¿Con qué frecuencia en su familia adquieren velas al año?**

\_\_\_ 1 vela

\_\_\_ 2 velas

\_\_\_ 3 velas

\_\_\_ 4 o más

**8.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una vela de cumpleaños?**

\_\_\_ \$1,50

\_\_\_ \$2,00

\_\_\_ \$2,50

\_\_\_ \$3,00

**9.- ¿Usted dónde compra velas de cumpleaños?**

\_\_\_ Supermercados

\_\_\_ Pastelerías

\_\_\_ Farmacias

\_\_\_ Tiendas de fiestas

**10.- Que características usted toma en cuenta al momento de adquirir velas de cumpleaños**

\_\_\_ Precio

\_\_\_ Calidad

\_\_\_ Tamaño o/y Forma

\_\_\_ Diseño

**11.- ¿Cómo le gustaría obtener información referente a velas de cumpleaños?**

\_\_\_ Redes sociales

\_\_\_ Hojas volantes

\_\_\_ Página web

\_\_\_ Boca a Boca

\_\_\_ Tienda virtual

**Gracias por su colaboración!**

## Análisis de Resultados

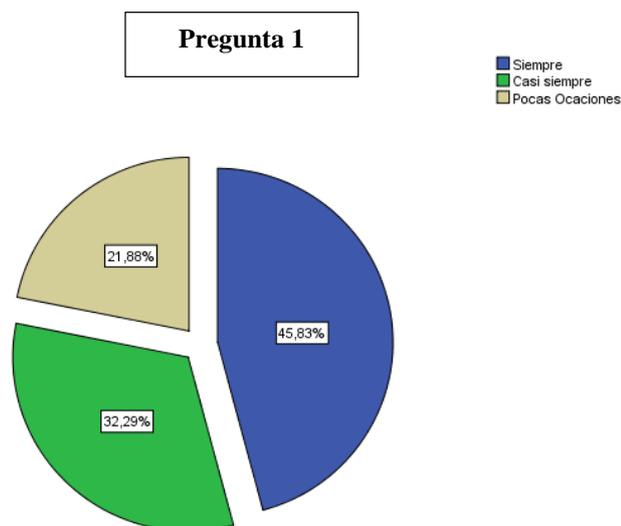
### 1.- En su familia se realizan reuniones, para festejar algún cumpleaños

**Tabla N° 6:** Celebraciones Familiares  
**Pregunta 1**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Siempre	88	45,8	45,8
	Casi siempre	62	32,3	78,1
	Pocas Ocasiones	42	21,9	100,0
	Total	192	100,0	100,0

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 6:** Celebraciones Familiares

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

#### **Análisis:**

El 45,8% es decir 88 personas encuestadas indican que en su familia se reúnen siempre para festejar cumpleaños, en cambio el 32,3% es decir 62 personas se reúnen casi siempre para celebrar un cumpleaños y que el 21,9% es decir 42 personas se reúnen en pocas ocasiones debido a obligaciones que tienen cada uno de los miembros de la familia.

## Interpretación:

Para Velas Equinoccial es un resultado favorable debido a que el 45,8% de personas celebran fechas especiales como los cumpleaños y así pueden reunirse con la familia para compartir momentos.

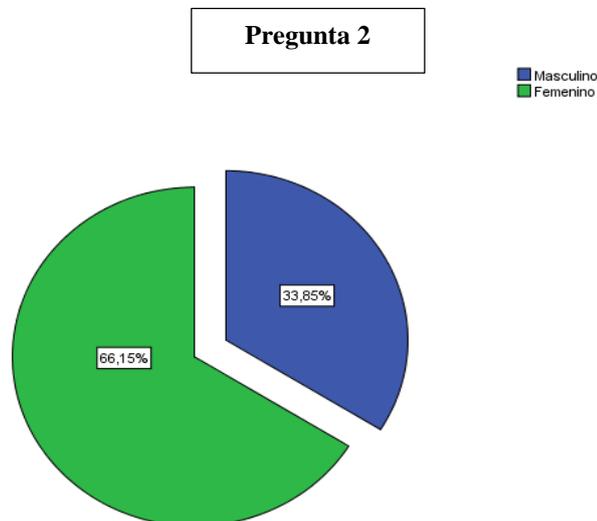
## 2.- Por favor indique su género

**Tabla N° 7: Género  
Pregunta 2**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	65	33,9	33,9
	Femenino	127	66,1	100,0
	Total	192	100,0	100,0

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 7: Género**

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

El 66,15% de las personas encuestadas pertenecen al género femenino es decir 127 mujeres las cuales nos colaboraron en contestar las preguntas de carácter académico y el 33,85% que son 65 hombres nos respondieron el siguiente cuestionario de Velas Equinoccial.

### **Interpretación:**

Mediante el análisis se puede denotar que la mayoría de personas que adquieren velas son del género femenino debido a que ellas son más cautelosas en fechas y detalles para celebrar ocasiones especiales.

### **3.- ¿Qué edad tiene?**

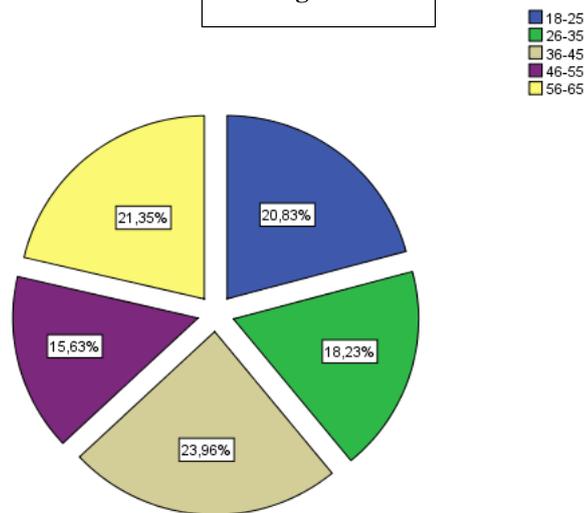
**Tabla N° 8:** Rango de edad  
**Pregunta 3**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos				
18-25	40	20,8	20,8	20,8
26-35	35	18,2	18,2	39,1
36-45	46	24,0	24,0	63,0
46-55	30	15,6	15,6	78,6
56-65	41	21,4	21,4	100,0
Total	192	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ

**Elaborado por:** *La Autora*

### Pregunta 3



**Gráfico N° 8:** Rango de edad

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

#### **Análisis:**

Mediante la encuesta se obtuvo que el 24% pertenecen al rango de edad entre 36 y 45 años que adquieren velas para sus festejos, además el 18,20% de personas entre los 26 y 35 años compran velas en un mediano porcentaje, le sigue el 20,80% que son de 18 a 25 años los cuales adquieren velas en menor cantidad y por último las personas entre los 46 y 55 años con un porcentaje del 15,60% consumen velas en bajas cantidades al igual que el rango de 56 a 65 años que son un 21,4%.

#### **Interpretación:**

A través del análisis obtenido la edad más propicia para efectuar compras de velas de cumpleaños es entre 36 y 45 años los cuales son personas ya adultas que se basan entre gustos y preferencias para adquirir una vela para el cumpleaños de ese ser especial.

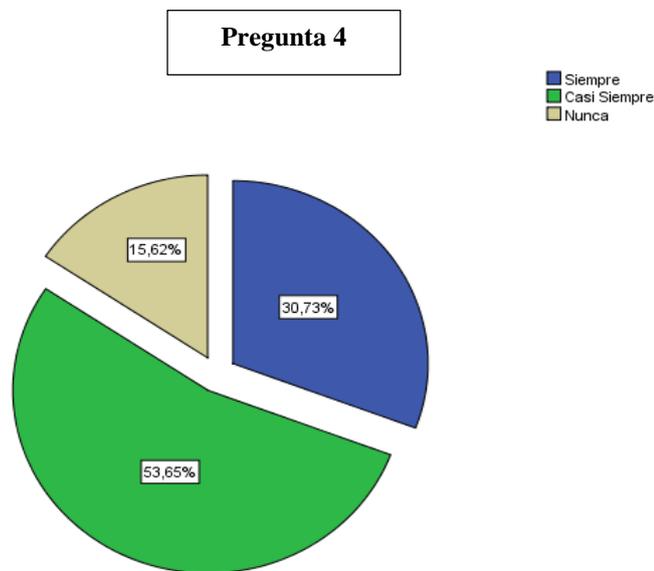
**4.- ¿En su familia adquieren velas de cumpleaños?**

**Tabla N° 9:** Adquisición de velas  
**Pregunta 4**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	59	30,73	30,73	30,7
Casi Siempre	103	53,65	53,65	84,4
Nunca	30	15,62	15,62	100,0
Total	192	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** *La Autora*



**Gráfico N° 9:** Frecuencia de adquisición de velas

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** *La Autora*

### **Análisis:**

Mediante las encuestas realizadas se determinó que el 53,65% es decir 103 personas adquieren velas de forma periódica para celebrar sus fechas especiales mientras que el 30,73% que son 59 personas que siempre adquieren velas, el valor no es muy alto lo cual beneficia a Velas Equinoccial para que pueda emprender su negocio, aunque un 15,62% nunca adquieran velas no es perjudicial para el proyecto.

### **Interpretación:**

Como resultado para Velas Equinoccial brinda plena seguridad que las personas si adquieren velas lo cual provoca una motivación a seguir como empresa, ya que se debe ir innovando con variedad de modelos de velas de cumpleaños.

### **5.- ¿Qué forma de velas prefiere?**

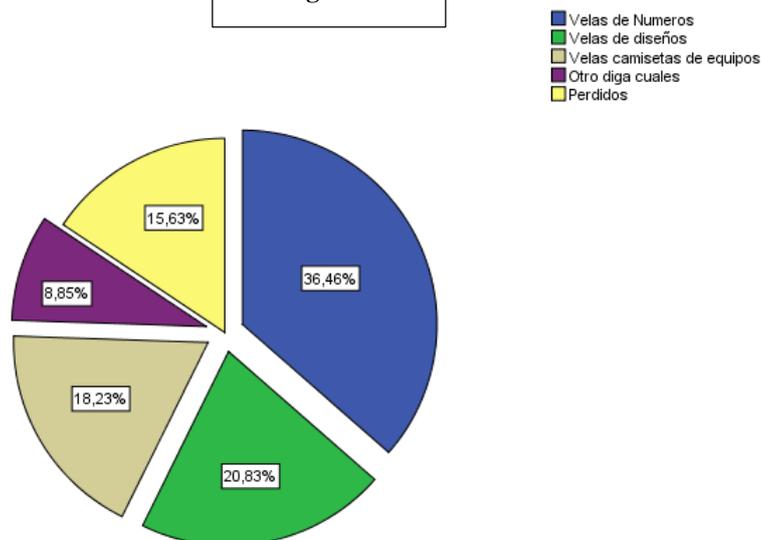
**Tabla N° 10:** Forma de velas  
**Pregunta 5**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos				
Velas de Números	70	36,5	43,2	43,2
Velas de diseños	40	20,8	24,7	67,9
Velas camisetas de equipos	35	18,2	21,6	89,5
Otro diga cuales	17	8,9	10,5	100,0
Total	162	84,4	100,0	
Perdidos				
Sistema	30	15,6		
Total	192	100,0		

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

### Pregunta 5



**Gráfico N° 10:** Forma de las velas

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** *La Autora*

#### **Análisis:**

Mediante las encuestas realizadas se determinó que el mayor porcentaje tienen las velas de números con un 36,46% debido a que es de su preferencia por la variedad de tamaños y colores que existen, le siguen las velas de diseño con un 20,83% ya que estas son preferidas por los más pequeños del hogar ya que depende de sus gustos y modas del momento, el 18,23% le pertenece a las velas de camiseta que son de equipos nacionales e internacionales y con el 8,85% prefieren otros modelos como son velas torneadas y volcán.

#### **Interpretación:**

A través del análisis se denota que la mayor demanda de compra de velas pertenece a la categoría de números que son de diferentes colores lo cual permite celebrar con la edad de la persona homenajeada.

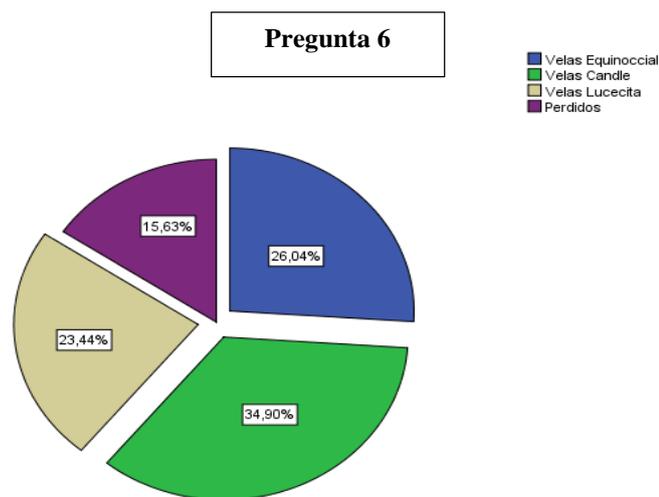
**6.- Ha escuchado alguna ocasión de alguna de estas empresas que fabrican velas**

**Tabla N° 11: Empresas de velas  
Pregunta 6**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Velas Tungurahua	50	26,0	30,9	30,9
Velas MoniCandles	67	34,9	41,4	72,2
Velas Lucecita	45	23,4	27,8	100,0
Total	162	84,4	100,0	
Perdidos Sistema	30	15,6		
Total	192	100,0		

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 11: Empresas reconocidas**

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

Mediante las encuestas se determinó que la mayor empresa reconocida por su nombre y servicio es Velas MoniCandles ya que cuenta con el 34,90% siendo una idea de negocio para desarrollar a continuación se encuentra Velas Tungurahua con un 26,04% y Velas Lucecita con 23,44% las cuales tienen tiempo en el mercado de la producción de velas y el 15,63% pertenece a otras empresas de velas.

### **Interpretación:**

Mediante el análisis se determina que si existen empresas de velas de cumpleaños en la ciudad de Quito pero que no tienen amplio reconocimiento en el mercado lo cual permite a Velas Equinoccial hacerse conocer por su calidad, precio y variedad de velas de cumpleaños.

### **7.- ¿Con que frecuencia en su familia adquieren velas al año?**

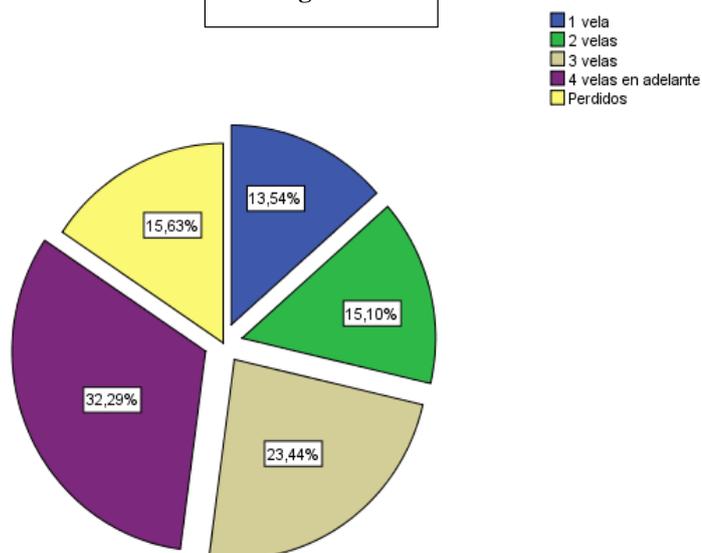
**Tabla N° 12:** Frecuencia de adquisición de velas  
**Pregunta 7**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
	1 vela	26	13,5	16,0
	2 velas	29	15,1	34,0
Válidos	3 velas	45	23,4	61,7
	4 velas en adelante	62	32,3	100,0
	Total	162	84,4	100,0
Perdidos	Sistema	30	15,6	
Total		192	100,0	

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

### Pregunta 7



**Gráfico N° 12:** Frecuencia adquisición de velas

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

#### **Análisis:**

Por medio de las encuestas realizadas se determinó que las personas adquieren 4 velas al año con un porcentaje del 32,29% lo cual es un valor considerable para el desempeño de la empresa, le sigue la adquisición de 3 velas al año con un 23,44% y a su vez la adquisición de 2 velas con el 15,10% y una vela con el 13,54%.

#### **Interpretación:**

Mediante el análisis se denota que las familias tienen por costumbre celebrar cumpleaños a la mayoría de integrantes de la familia ya que al comprar cuatro velas al mes, quiere decir que es un producto que si tiene acogida en el mercado.

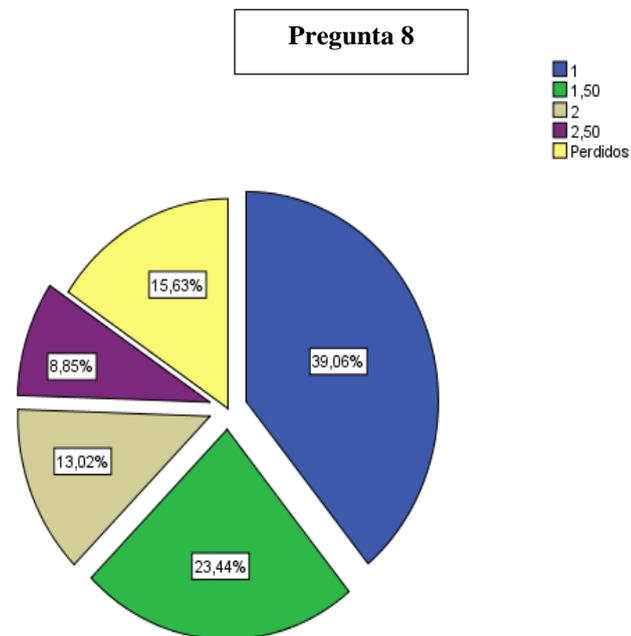
**8.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una vela de cumpleaños?**

**Tabla N° 13: Precios de velas  
Pregunta 8**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1,50	75	39,1	46,3	46,3
2,00	45	23,4	27,8	74,1
Válidos 2,50	25	13,0	15,4	89,5
3,00	17	8,9	10,5	100,0
Total	162	84,4	100,0	
Perdidos Sistema	30	15,6		
Total	192	100,0		

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 13: Precios de velas**

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

Por medio de las encuestas se puede establecer que 39,06% de las personas encuestadas estarían dispuestas a pagar \$1.50 por cada vela, un 23,44% indica que pagarían \$2.00 ya que es un precio razonable por cada vela; seguido por los que podrían pagar \$2.50 y tan solo un 8,85 % pagarían \$3.00 por cada vela de cumpleaños.

### **Interpretación:**

A través del análisis las personas están de acuerdo en pagar por una vela de cumpleaños alrededor de un \$1.00 en adelante debido a que el producto cumple con sus necesidades y gustos, lo cual le permiten celebrar ocasiones especiales.

### **9.- ¿Usted donde compra velas de cumpleaños?**

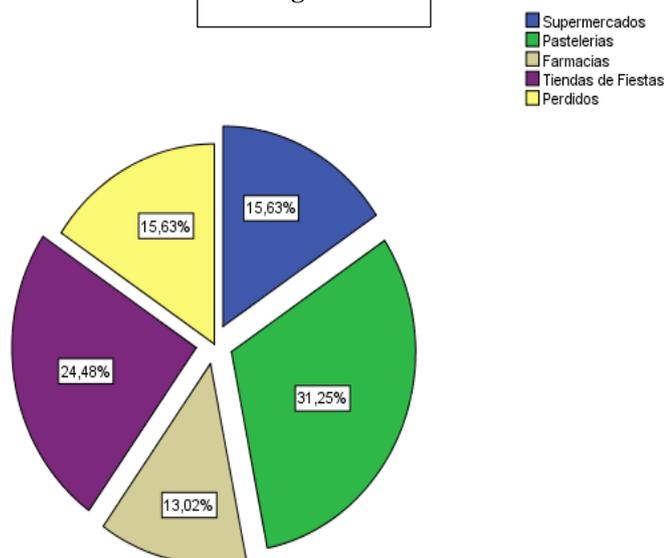
**Tabla N° 14:** Lugar de compra  
**Pregunta 9**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
	Supermercados	30	15,6	18,5
	Pastelerías	60	31,3	55,6
Válidos	Farmacias	25	13,0	71,0
	Tiendas de Fiestas	47	24,5	100,0
	Total	162	84,4	100,0
Perdidos	Sistema	30	15,6	
Total		192	100,0	

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

### Pregunta 9



**Gráfico N° 14:** Lugar de compra

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** *La Autora*

#### **Análisis:**

Por medio de la encuesta se puede señalar que el mayor número de consumidores acuden a pastelerías para adquirir velas de cumpleaños con un 31,25% seguido de tiendas de fiestas con un 24,48% lo cual es un valor considerable para tomar en cuenta los puntos a los cuales se deba ofrecer nuestro producto, además los supermercados con el 15,63% y las farmacias con el 13,02%.

#### **Interpretación:**

Mediante el análisis se denota que las personas adquieren sus velas de cumpleaños en pastelerías lo cual nos da a conocer en que plazas donde debemos ofrecer nuestro catálogo de velas de cumpleaños.

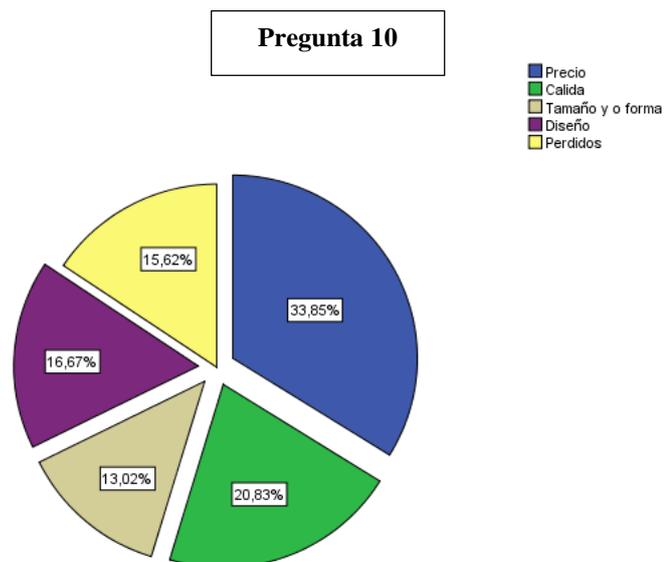
**10.- Que características usted toma en cuenta al momento de adquirir velas de cumpleaños**

**Tabla N° 15:** Características de velas  
**Pregunta 10**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Precio	65	33,9	40,1	40,1
Calidad	40	20,8	24,7	64,8
Tamaño y o forma	25	13,0	15,4	80,2
Diseño	32	16,7	19,8	100,0
Total	162	84,4	100,0	
Perdidos Sistema	30	15,6		
Total	192	100,0		

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 15:** Característica de velas

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

Mediante las encuestas realizadas se puede determinar que los consumidores toman en cuenta el precio de las velas es por eso que cuentan con un 33,85%, seguido de la calidad con un 20,83% considerando la durabilidad que presenta la vela y el diseño con el 16,67% como el tamaño con el 13,02% estos puntos se toman en cuenta antes de comprar velas en diferentes establecimientos.

### **Interpretación:**

A través del análisis se puede determinar que las personas se fijan en el precio del producto es por eso que Velas Equinoccial produce velas de diferentes tamaños y formas con precios accesibles en el mercado los cuales puedan satisfacer sus necesidades para celebrar y compartir momentos especiales.

### **11.- ¿Cómo le gustaría obtener información referente a velas de cumpleaños?**

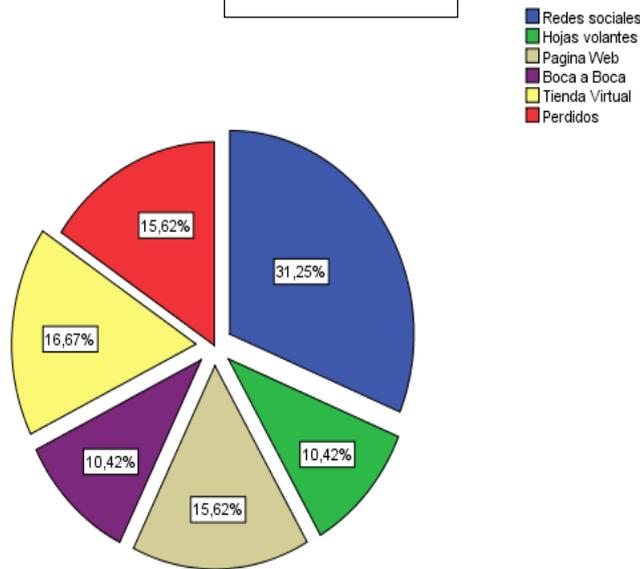
**Tabla N° 16: Medio de comunicación  
Pregunta 11**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
	Redes sociales	60	31,3	37,0
	Hojas volantes	20	10,4	49,4
	Página Web	30	15,6	67,9
Válidos	Boca a Boca	20	10,4	80,2
	Tienda Virtual	32	16,7	100,0
	Total	162	84,4	100,0
Perdidos	Sistema	30	15,6	
Total		192	100,0	

**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.

**Elaborado por:** *La Autora*

### Pregunta 11



**Gráfico N° 16:** Característica de velas  
**Fuente:** Encuesta a la población del DMQ.  
**Elaborado por:** *La Autora*

#### **Análisis:**

Por medio de las encuestas los consumidores de velas prefieren recibir información a través de las redes sociales con un 31,25% seguido de tienda virtual con el 16,67%, página web con el 15,62 y con un porcentaje bajo mediante boca a boca con el 10,42% al igual que también por medio de hojas volantes con el 10,42%.

#### **Interpretación:**

Mediante el análisis Velas Equinoccial determinó que las redes sociales en el Ecuador tienen mayor número de visitas por clientes, es por eso que se realizara una página web con mayor información y un catálogo de velas con fotos de todos los productos que serán ofrecidos en el mercado.

### 2.1.2.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se determinó previamente que la población por su edad en la ciudad de Quito lo integran 1690967 personas y segmentado por su nivel socio económico, el mercado objetivo está integrado por 829000 personas. De acuerdo con el estudio de mercado se estableció que los consumidores frecuentes para velas de cumpleaños representan el 53,6% del mercado, los que constituyen la demanda para velas de cumpleaños y son 444344 consumidores para el año 2016, como se aprecia en el siguiente cuadro:

En el mercado socio económico referencial establece un 33.6% de personas activamente activas que prefieren adquirir este producto.

**Tabla N° 17:** Análisis de la Demanda  
Ciudad de Quito

<b>Grupos Edad</b>	<b>Población</b>	<b>Mercado Objetivo Nivel Socio Económico (33,6%)</b>	<b>Demanda (53,6%)</b>
<b>18 A 56</b>	444.344	149.299	80.024
<b>SUMAN</b>	<b>444.344</b>	<b>149.299</b>	<b>80.024</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: *La Autora*

### DEMANDA DE VELAS POR NÚMERO DE PERSONAS (EN LA CIUDAD DE QUITO)

Determinada la demanda por número de personas es importante determinar la demanda o consumo de velas de cumpleaños en la ciudad de Quito el cual se determina en base al estudio de mercado de la pregunta 7 en la cual establece con qué frecuencia en su familia adquieren velas al año; mediante este estudio se obtiene el promedio armónico del 2,88%.

**Tabla N° 18:** Demanda de velas por número de personas (pregunta 7)

T	F		
Nro. Velas	Nro. Encuestas	TXF	Promedio Armónico
1	26	26	2,88
2	29	58	
3	45	135	
4	62	248	
<b>SUMAN</b>	<b>162</b>	<b>467</b>	

**Fuente:** Encuestas Velas Equinoccial

**Elaborado por:** La Autora

El promedio se calculó mediante un promedio armónico; en donde el total de T x F dividido para el total de F:

Promedio Armónico:  $467 / 162 = 2.88\%$

Se ha determinado que para el año 2016 la demanda de velas decorativas será de:

$80.024 \text{ (Consumidores)} * 2.88\% \text{ (promedio consumo)} = 22.40672 \text{ unidades}$

## **DEMANDA PROYECTADA**

Tomando como referencia el crecimiento poblacional, calculado por el (INEC, 2010) el cual se estima en 2.33% anual, se toma como supuesto que el crecimiento de velas de cumpleaños será por lo menos de ese porcentaje, como se aprecia en el siguiente cuadro:

## DEMANDA PROYECTADA PERIODO: 2016-2021

**Tabla N° 19:** Demanda Proyectada

REF.	AÑO	DEMANDA	% CRECIMIENTO
1	2016	22,406.7	
2	2017	22,928.8	2,33
3	2018	23,463,0	2,33
4	2019	24,009.7	2,33
5	2020	24,569.1	2,33
6	2021	25,141.6	2,33

**Fuente:** INEC, 2010

**Elaborado por:** La Autora

Descripción en el 2016 la demanda de velas en Quito se estima en 22406,7

Descripción en el 2017 la demanda de velas en Quito se estima en 22928,8

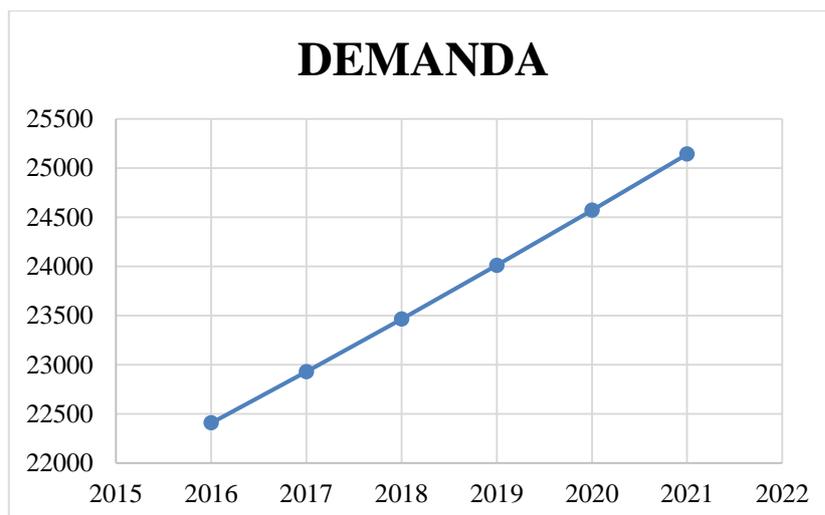
Descripción en el 2018 la demanda de velas en Quito se estima en 23463,0

Descripción en el 2019 la demanda de velas en Quito se estima en 24009,7

Descripción en el 2020 la demanda de velas en Quito se estima en 24569,1

Descripción en el 2021 la demanda de velas en Quito se estima en 25141,6

La proyección de la demanda inicia en el año base 2016 y termina en el año 2021



**Gráfico N° 17:** Demanda

**Fuente:** INEC, 2010

**Elaborado por:** La Autora

La demanda potencial por número de velas de cumpleaños para el año 2016 es de 22,406.7 en la Ciudad de Quito y de mantenerse la tendencia de crecimiento del 2.33% anual para el año 2021 la demanda sería de 25,141.6 unidades.

### 2.1.2.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

De acuerdo con la investigación de campo, entrevistas a negocios y estudios realizado por la revista ECONOMUNDO. (Revista EconoMundo, 2013)

Se ha identificado dos empresas que producen y comercializan velas decorativas y que son líderes del mercado y son:

- Velas Tungurahua
- Monicandles

### DETERMINACIÓN DE LA OFERTA POR NÚMERO DE UNIDADES

**Tabla N° 20:** Determinación de la oferta por número de unidades

DETALLE	MES	SEMESTRE	AÑO
Velas Tungurahua	300	1.800	3.600
Monicandles	800	4.800	9.600
<b>OTRAS</b>	400	2.400	4.800
<b>TOTAL</b>	<b>1.500</b>	<b>9.000</b>	<b>18.000</b>

**Fuente:** Revista EconoMundo 2013

**Elaborado por:** La Autora

De acuerdo con la investigación realizada la oferta de velas de cumpleaños para la ciudad de Quito se estima para el año 2016 en 18.000 unidades.

## PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Considerando el supuesto que la oferta por lo menos se incrementará en los próximos años en un porcentaje del crecimiento del PIB (0,3%) con referencia a industrias manufactureras a la cual pertenece el sector de las velas, el cual está comenzando su crecimiento a corto plazo.

**Tabla N° 21:** Sector manufacturero  
**SECTOR MANUFACTURERO**

REFERENCIA GENERAL	SECTOR	ACTIVIDADES
Otras industrias Manufactureras	Industria de velas	El comercio de artesanías (velas) en establecimientos

**Fuente:** Ecuador en cifras-Estadísticas económicas, 2015

**Elaborado por:** La Autora

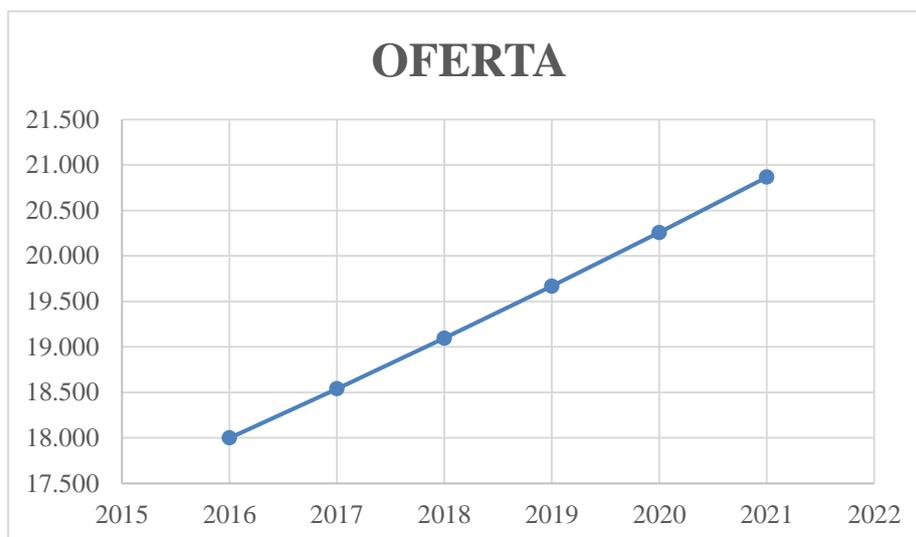
## PROYECCIÓN DE LA OFERTA PERIODO: 2016-2021

**Tabla N° 22:** Proyección de la Oferta 2016-2021

REF.	AÑO	OFERTA	% CRECIMIENTO
			(3%)
1	2016	18,000	
2	2017	18,540	1,03
3	2018	19,096	1,03
4	2019	19,669	1,03
5	2020	20,259	1,03
6	2021	20,867	1,03

**Fuente:** Estadísticas Económicas IPI-M,2010

**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 18:** Oferta  
**Fuente:** Estadísticas Económicas IPI-M,2010  
**Elaborado por:** La Autora

### 2.1.2.3. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Para determinar la demanda potencial insatisfecha se resta entre la demanda y la oferta, siendo esta diferencia el número de velas que el mercado requeriría y que la microempresa en base a su producción busca satisfacer.

### DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA PERIODO: 2016-2021

**Tabla N° 23:** Demanda Potencial Insatisfecha

REF.	AÑO	DEMANDA (1)	OFERTA (2)	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA (1-2)
1	2016	22.406,7	18.000	4.406
2	2017	22.928,8	18.540	4.388
3	2018	23.463,0	19.096	4.367
4	2019	24.009,7	19.669	4.340
5	2020	24.569,1	20.259	4.310
6	2021	25.141,6	20.367	4.774

**Fuente:** La autora  
**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 19:** Demanda Potencial Insatisfecha

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

El promedio de demanda insatisfecha es de 1991 potenciales clientes ya que se hizo un promedio sobre el total de la demanda insatisfecha.

### 2.1.3. Necesidades que cubre

“Necesidad” sencilla pero claramente expresada es aquella que dice que “Es la sensación de carencia de algo unida al deseo de satisfacerla” “Las necesidades explican el comportamiento humano, ya que la única razón por la que una persona hace algo, es para satisfacer sus necesidades”. (Baena, 2011, pág. 22-24)

Maslow clasifica a las necesidades humanas en 3 categorías:

#### 1. Según su Importancia y Naturaleza:

- Necesidades Primarias. Alimentarse, Vestirse, etc.
- Necesidades Secundarias. Poseer vehículo, viajar, etc.

#### 2. Según su procedencia o carácter social:

- Necesidades del Individuo
- Naturales: Alimentación, vestido.

- Sociales: Sentido de pertenecía, autoestima, etc.
- Necesidad de la Sociedad: Salud Pública, seguridad social, etc.

### 3. Según su importancia para la economía:

- Económicas, que deben emplearse recursos para satisfacerlas, y
- No económicas, que no dependen de dinero. (Maslow, 2011, pág. 18)

El Plan de Negocios se referirá específicamente a las del segundo grupo, según su procedencia o carácter social /Necesidades del Individuo/ Sociales.

Las necesidades sociales nacen por vivir en una determinada sociedad, con sus costumbres y parámetros que determinan el buen vivir o las relaciones de buena vecindad, con ética y comportamiento familiar. Estas necesidades son aceptadas y asumidas como parte de la vida cotidiana de las personas quienes sienten el deseo de ser “estimados” es decir, de aceptar y ser aceptados por el resto de las personas que conforman su núcleo social y de negocios, donde normalmente se desarrolla como persona o profesional.

De acuerdo a la Psicología hay varias razones por las cuales una persona siente el deseo de regalar algo, y estos pueden ser clasificados por orden de importancia:

1. Por amor.
2. Por respeto, cariño, admiración.
3. Por agradecimiento.
4. En busca de perdón.
5. Por un compromiso.

Mediante estos criterios descritos, se puede señalar que toda persona que vive dentro de una comunidad, ciudad, pueblo, etc., es potencial cliente de un negocio que atienda ese deseo de satisfacer una necesidad social, de relacionarse, y de expresar algo a alguien con quien mantiene algún tipo de relación social o afecto.(Teoría de las necesidades,2013)

## **2.2. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

De acuerdo al Marketing, “Producto es todo bien susceptible de ser comercializado y que reúne una serie de características tangibles e intangibles que permiten, por una parte, que una empresa lo ponga en circulación en el mercado obteniendo un beneficio a través de sus ventas; y por otra el cliente, que con el pago de un precio justo, debe tratar de satisfacer sus deseos y/o necesidades, que le impulsaron a tomar la decisión de elegirlo frente al resto de la oferta. (PYMERANG, 2014, pág. 3):

Desde el punto de vista del mercadeo y la economía los servicios son las actividades que intentan satisfacer las necesidades de los clientes. Los servicios son lo mismo que un bien, pero de forma no material. Esto se debe a que el servicio solo es presentado sin que el consumidor lo posea.

En base a los conceptos expuestos, el negocio que se desarrollará es la producción y comercialización de velas de cumpleaños con el servicio de entrega a domicilio.

### **2.2.1. Especificación del producto**

Este negocio familiar tendrá como objetivo la producción y venta de velas de cumpleaños, los cuales serán promocionados a través de un catálogo virtual e impreso, además se tendrán muestras físicas de varias velas donde los futuros clientes podrán escoger de acuerdo a su gusto y presupuesto.

Para explicar las características que con las que cuenta cada vela de cumpleaños se adjunta fotos donde se puede identificar detalladamente los tipos de velas:

- Velas números en colores: celeste, rosado y matizado.
- Velas Placas diseños: personajes de niños.
- Velas Placas diseños adultos y leyendas.
- Velas Camisetas equipos nacionales e internacionales.
- Velas Placas diseños x 4
- Velas Placas diseños x 3

- Velas Letras de colores
- Velas Números especiales.

Las velas son realizadas con materiales seleccionados, productos no tóxicos y materiales reciclables que ayuden al cuidado del medio ambiente; logrando brindar a los clientes un beneficio como: durabilidad, seguridad y calidad.

**Tabla N° 24:** Características y Beneficios de las velas

CARACTERÍSTICAS	BENEFICIO
Hecho con parafina	No es tóxico
Hecho con fragancias	Aromatiza las instalaciones por 2 horas
Hecho con materiales plásticos	Permite reciclar, ayuda al ambiente

**Elaborado por:** *La Autora*



**Gráfico N° 20:** Velas números celeste, rosado, matizado 1-?

**Fuente:** Catálogo

**Elaborado por:** *La Autora*



**Gráfico N° 21:** Velas placas diseños: personajes niños  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** *La Autora*



**Gráfico N° 22:** Velas placas diseños adultos y leyendas  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** *La Autora*



**Gráfico N° 23:** Velas camisetas equipos: nacionales e internacionales  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** *La Autora*



**Gráfico N° 24:** Velas placas diseños x 4  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 25:** Velas placas diseños x 3  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 26:** Velas letras de colores  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** La Autora



**Gráfico N° 27:** Velas números especiales  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** *La Autora*

### 2.2.2. Aspectos innovadores

Se producen velas de calidad debido a que sus materiales son seleccionados de los mejores, además sus modelos son innovadores y se realizan velas personalizadas dependiendo de los gustos de los clientes, se cuenta con tres tamaños de velas y con precios cómodos que son accesibles para los clientes.

- variedad de productos
- calidad
- buen servicio al cliente



**Gráfico N° 28:** Velas personalizadas  
**Fuente:** Catálogo  
**Elaborado por:** *La Autora*

### 2.2.3. Presentación del producto

Velas equinoccial ofrece velas las cuales se las entrega con la garantía de que si la vela se deteriora por el tiempo como puede ser el cambio de su color o que se quiebre se le cambia por una velas en buen estado, además si cuentan con velas que no tuvieron mucha demanda se le cambia por una vela que este de temporada.

### 2.2.4. Precio del producto

Velas Equinoccial determinó los precios a la venta de la variedad de velas con los que cuesta la empresa, a continuación cada valor con su detalle específico de velas.

**Tabla N° 25:** Características y Precios de las velas

<b>DISEÑO</b>	<b>P.V.P.</b>
Velas números en colores: celeste, rosado y matizado	\$0.50
Velas Placas diseños: personajes de niños	Tamaño Pequeño: \$1,40 Tamaño Grande: \$2,00
Velas Placas diseños adultos y leyendas	Tamaño Pequeño: \$1,40 Tamaño Grande: \$2,00
Velas Camisetas equipos nacionales e internacionales	Tamaño Pequeño: \$1,40 Tamaño Grande: \$2,00
Velas Placas diseños x4	\$ 2.00
Velas Placas diseños x 3	\$ 2.00
Velas letras de colores	\$ 2,40
Velas números especiales	\$ 2.00

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** *La Autora*

### 2.2.5. Promoción y publicidad que se realizará (canales de comunicación)

Velas Equinoccial utilizará canales de comunicación para realizar un marketing de velas de cumpleaños, a continuación se detalla los valores y la frecuencia de utilización para un mejor funcionamiento empresarial.

**Tabla N° 26:** Canales de comunicación

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Tarjetas de presentación	10	20,00	240,00
Trípticos	10	110,00	1320,00
Spot Publicitario	2	135,00	1620,00
Vallas publicitarias lona 3x1	2	63,00	756,00
<b>TOTAL</b>		<b>328,00</b>	<b>3936,00</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** *La Autora*

Las ventas las realizara una persona encargada para que visite: pastelerías, panaderías, supermercados, farmacias, piñaterías, lugares de eventos, etc.

### 2.2.6. Sistema de distribución a utilizar (canales de distribución)

Velas Equinoccial utilizará canales de distribución para realizar sus entregas a tiempo a través de una moto, por lo cual se generará un gasto debido a: combustible, cambio de aceite, mantenimiento y llantas que se incurrirán para mantener adecuada a la moto

**Tabla N° 27:** Canales de distribución

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Combustible	8	17,76	213,12
Cambio de aceite	1	7,33	88,00
Mantenimiento	1	5,83	70,00
Llantas	1	11,67	140,00
<b>TOTAL</b>		<b>42,59</b>	<b>511,12</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

Velas Equinoccial realiza las entregas por medio de su moto por medio de un sistema de distribución detallista, en la cual la empresa de velas entrega a supermercados, pastelerías y ellos directamente venden al consumidor final.

Velas Equinoccial realiza una ruta de direcciones y el colaborador se encarga de realizar las entregas a tiempo, mediante los pedidos y las fechas establecidas.

### 2.2.7. Seguimiento de clientes

Se realiza un seguimiento visitando a los clientes para ofrecer nuevos productos y solucionar cualquier problema que se les haya presentado con la mercadería, se les puede ayudar con cambios de velas si están quebradas.

Además se abrirá una cuenta de Facebook de la empresa en la cual especifiquen las sugerencias de mejora y un call center de recepción de pedidos.

### 2.2.8. Especificar mercados alternativos

- **Vela volcán:** es una vela forrada en papel con soporte plástico, al prenderla genera la llama de un volcán, para mayor diversión y alegría al homenajear e invitados. (Decoración para tus fiestas, 2015)
- **Vela flor:** es una vela en forma de flor que al prender su mecha se abre y se enciende el sonido musical. (Mercado Libre, 2016)
- **Vela chispeadora:** son velas de 10cm que al encenderla generan chispas. (Mercado Libre, 2016)

## 2.3. DEFINICIÓN DE LA COMPETENCIA

### 2.3.1. Descripción de la competencia

**Tabla N° 28:** Descripción de la competencia

FACTORES	COMPETENCIA GENERAL	VELAS EQUINOCCIAL
<b>Mercado</b>	Realiza sus ventas en el centro de Quito	Realiza sus ventas en la ciudad de Quito dividiendo su distribución en el Norte 40%, Centro 20%, Sur 20% y Valles 20%
<b>Producto/Servicio</b>	Materia prima con media calidad, Producción sistemática, 2 variedades de productos, Deficiente atención al cliente	Materia prima de calidad, producción de manera artesanal, Variedad de productos, Atención al cliente personalizada

<b>FACTORES</b>	<b>COMPETENCIA GENERAL</b>	<b>VELAS EQUINOCCIAL</b>
<b>Precio/Descuento</b>	Precios altos no realizan descuentos	Precios accesibles, se realizan descuentos a partir de montos altos
<b>Canales de Comunicación</b>	Vía telefónica	Facebook, Página web, Vía telefónica, Vía email, volantes, boca a boca
<b>Canales de Distribución</b>	Venta directa	Venta detallista

**Fuente:** Investigación propia de competencia de velas

**Elaborado por:** *La Autora*

### 2.3.2. Definir puntos fuertes y débiles de la competencia, comparándolos con los del proyecto propio

**Tabla N° 29:** Descripción de la competencia y Velas Equinoccial

<b>FACTORES</b>	<b>COMPETENCIA GENERAL</b>	<b>VELAS EQUINOCCIAL</b>
<b>Tecnología</b>	<b>F:</b> Cuenta con la máquina de procesamiento de la MP	<b>F:</b> Cuenta con una máquina selladora al vacío
	<b>D:</b> No cuenta con la máquina selladora al vacío	<b>D:</b> No cuenta con máquinas de procesamientos de la MP
<b>Materias Primas</b>	<b>F:</b> Parafina en bajo costo	<b>F:</b> Parafina y colorantes de calidad son durables
	<b>D:</b> Parafina de baja calidad no dura se quiebra	<b>D:</b> No existe una variedad de proveedores de parafina

<b>FACTORES</b>	<b>COMPETENCIA GENERAL</b>	<b>VELAS EQUINOCCIAL</b>
<b>Estrategia Comercial</b>	<b>F:</b> Cuenta con un nivel medio de posicionamiento	<b>F:</b> Variedad en diseños y tamaños de velas
	<b>D:</b> No cuenta con una variedad de velas	<b>D:</b> La marca no se encuentra posesionada en el mercado
<b>Recurso Humano</b>	<b>F:</b> Alta cantidad de personal	<b>F:</b> Personal capacitado constantemente
	<b>D:</b> Personal sin capacitaciones	<b>D:</b> Cambios económicos, sube los sueldos constantes
<b>Infraestructura</b>	<b>F:</b> Cuenta con un local comercial de velas	<b>F:</b> La empresa cuenta con un local amplio de producción
	<b>D:</b> Cuenta con instalaciones incómodas por el tamaño	<b>D:</b> No cuenta con un local para comercializar las velas
<b>Experiencia</b>	<b>F:</b> Varios años en el mercado	<b>F:</b> Comienzan con un trabajo en equipo
	<b>D:</b> Poca comunicación para mejoras internas	<b>D:</b> No cuentan con experiencia porque es nueva

**Fuente:** Investigación propia de competencia de velas

**Elaborado por:** *La Autora*

## **Velas Tungurahua**

Inició su camino en el mercado Ecuatoriano en el año 1947. Tres generaciones han trabajado incansablemente por la excelencia, forjando como cultura empresarial la calidad, la innovación y el servicio a nuestros clientes internos y externos.

Fieles a esta filosofía de empresa han transcurrido más de 65 años luchando por cumplir con las exigencias del mercado más destacado del Ecuador.

Con el pasar de los años han dado cuenta que la mejor manera de servir a los clientes es poniendo a su disposición un equipo de diseñadores, técnicos y asesores que logren presentarle propuestas, desarrollar productos personalizados, diferentes, elegantes y distinguidos acordes a su necesidad. Así es como nació la marca **DIVALI**, una línea joven pero con la amplia experiencia de **Velas Tungurahua** que apunta a la necesidad de un mercado actual.

Conscientes de la calidad de sus velas y accesorios así como también de la amplia variedad de diseños, texturas, aromas y estilos, **DIVALI** una propuesta atractiva y beneficiosa.

**DIVALI** también pone a disposición accesorios y productos de alquiler para eventos y el mejor asesoramiento brindado por los expertos. (Velas Tungurahua, 2013)

## **Monicandles:**

### **Quienes somos**

Somos una empresa Ecuatoriana dedicada al diseño, producción, distribución física y virtual de velas ecológicas mejor conocidas como Ecovelas, la razón de ser de Ecovelas de **MONICANDLES** nació de la necesidad cada vez más elocuente de cuidar nuestro planeta, conservarlo y crear productos alternativos que a la vez cuiden del bienestar del ser humano y la relajación mental.

## **Historia**

Almon del Ecuador MONICANDLES pertenece a la empresa ALMON DEL ECUADOR S.A fundada en el año 1984, sus varios años de permanencia en el mercado de las velas han sido un factor fundamental para desarrollar diferentes colecciones de productos dentro de los que nace la idea de hacer EcoVelas con el fin de encontrar el equilibrio entre producción, cuidado del medioambiente y bienestar humano. (Monicandles, 2013)

## **Otros productores**

Existen un sinnúmero de pequeños talleres que producen productos aromáticos relacionados con la elaboración de velas y jabones, que buscan posicionarse en el mercado, pero por su pequeña infraestructura y capital, se manejan comercialmente en pequeños grupos de influencia, más en el sentido familiar y de amigos.

## **Velas Equinoccial**

La competencia no cuenta con canales de comunicación más amplios como Velas equinoccial ya que es un punto favorable porque se hace conocer más en el mercado, además no cuentan con una variedad de productos y modelos causando en los clientes una limitación en sus gustos y necesidades en cambio Velas equinoccial cuenta con una variedad de opciones en tamaños y velas.

## **2.4. COSTOS DEL PRODUCTO**

### **2.4.1. Determinación de Costos Variables**

Los costos variables son difíciles de establecer en este negocio ya que cada vela de cumpleaños es diferente uno del otro, lo cual cuenta con diferentes valores para

su elaboración; es por eso que a continuación se presenta una estimación de valores en los que se interviene para la producción.

Para una producción básica de 2700 velas de cumpleaños al mes y con una producción anual de 32400, con la posibilidad de incrementar hasta más por la capacidad instalada, podemos observar la variación del costo en función del nivel de producción en el siguiente cuadro.

**Tabla N° 30: Costos Variables**

<b>DETALLE DE COSTOS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL UNITARIO</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Velas Números	Unidades	320	0,05	16	192
Velas Placas grandes	Unidades	220	0,13	28,6	343,2
Velas Placas pequeñas	Unidades	580	0,10	58	696
Velas Camisetas grandes	Unidades	220	0,13	28,6	343,2
Velas Camisetas pequeñas	Unidades	580	0,10	58	696
Velas Placas diseños x4	Unidades	180	0,10	18	216
Velas Placas diseños x3	Unidades	180	0,08	14,4	172,8
Velas Letras colores	Unidades	200	0,15	30	360
Velas Números especiales	Unidades	220	0,10	22	264
<b>TOTAL</b>		<b>2700</b>	<b>0,94</b>	<b>273,60</b>	<b>3283,2</b>
		<b>ANUAL</b>	<b>32400</b>		

**Fuente:** Investigación propia de Costos Variables

**Elaborado por:** La autora

#### **2.4.2. Determinación de Costos Fijos**

Los costos fijos para establecer el negocio con las condiciones básicas de operación que se detallan en el siguiente cuadro.

**Tabla N° 31: Costos Fijos**

**DETALLE ROL DE PAGOS**

<b>DETALLE</b>	<b>Nro.</b>	<b>SUELDO</b>	<b>SUELDO TOTAL</b>	<b>APORTE IESS 12,15%</b>	<b>DÉCIMO TERCER SUELDO</b>	<b>DÉCIMO CUARTO SUELDO</b>	<b>FONDOS DE RESERVA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Operativo	1	366,00	366,00	44,47	30,50	30,50	-	15,25	486,72	5.840,63
Operativo	1	366,00	366,00	44,47	30,50	30,50	-	15,25	486,72	5.840,63
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>732,00</b>	<b>732,00</b>	<b>88,94</b>	<b>61,00</b>	<b>61,00</b>	<b>-</b>	<b>30,50</b>	<b>973,44</b>	<b>11.681,26</b>

**Fuente:** Investigación propia de Costos Fijos

**Elaborado por:** La Autora

### 2.4.3. Determinación de costo total del producto

**Tabla N° 32:** Costo Total

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS		TOTAL AÑO 1
		FIJO	VARIABLE	
COSTO DE VELAS	273,60		x	3283,20
MANO DE OBRA DE VELAS	973,44	x		11681,26
<b>TOTALES</b>	<b>1247,04</b>			<b>14964,46</b>

**Fuente:** Investigación propia del costo total

**Elaborado por:** *La Autora*

## **CAPÍTULO III**

### **ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)**

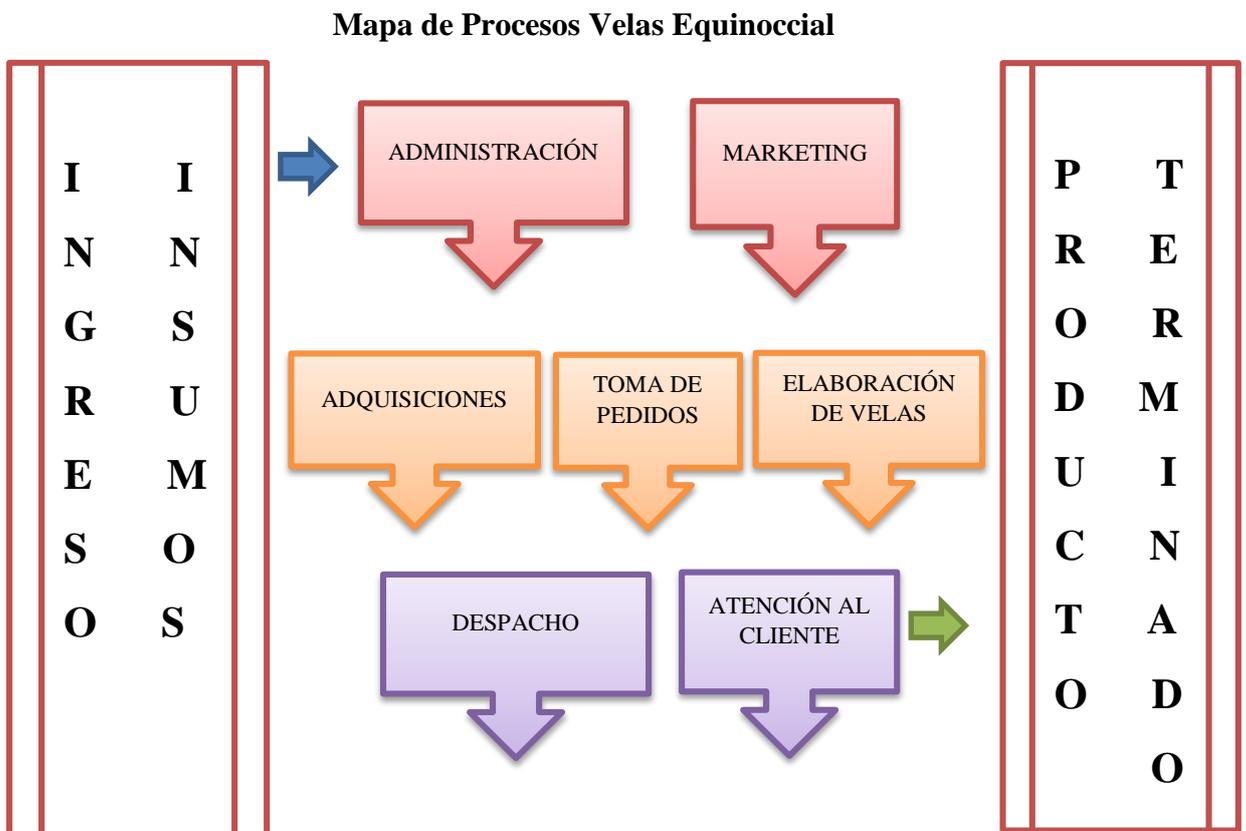
#### **3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO**

##### **3.1.1. Descripción del proceso de transformación**

Para realizar este proceso es necesario contar con materiales de trabajo, como: parafina, moldes, pinturas, adhesivos, plástico, etiquetas, grapas, goma. Por lo tanto se empieza con la búsqueda y adquisición de este material, que al menos nos permitirá trabajar en forma fluida y eficiente por 1 mes.

La recepción del material lo realiza el personal de bodega el cual luego es realizado por el personal de procesamiento del material el cual se encarga de los distintos procesos ya sea el de calentamiento, colocación, remoción y pintura de las velas.

## Cadena de Valor



**Gráfico N° 29:** Mapa de procesos  
**Elaborado por:** La Autora

## Flujo de Procesos

Para la entrega de un pedido de velas de cumpleaños existen tres etapas: antes, durante y después.

**Etapas Antes:** para la elaboración de velas de cumpleaños se debe realizar un proceso de adquisiciones, que consta en la planificación de las compras en función al presupuesto y diseños del catálogo. Luego se debe adquirir materia prima e insumos, como por ejemplo: parafina, colorantes, hilo, plástico, escarcha pinturas, etiquetas, adhesivos, grapas, cajas de cartón.

También en esta etapa se recibirán los pedidos de los clientes.

**Etapa Durante:** en el proceso de producción se añade el valor agregado con la mano de obra, que incluye el diseño, de acuerdo al pedido realizado y se procederá a la entrega.

**Etapa Después:** se llamara al cliente para indicarle que su pedido ha sido entregado para hacer el seguimiento de satisfacción e integración a la base de datos.

Debido que para cada etapa existen varios procesos, de entre los cuales y a modo de ilustración se pueden diagramar los siguientes procesos.

### ADQUISICIONES

- Adquirir materia prima e insumos
- Establecer los procesos
- Documentar los pedidos a realizar
- Clasificar lo que se necesita para producir
- Fin



**Gráfico N° 30:** Flujo de procesos adquisiciones de Materia Prima  
**Elaborado por:** *La Autora*

## TOMA DE PEDIDOS

- Recepar, vía telefónica o vía web (mail o página)
- Emitir un documento con las necesidades del cliente. En el que se detalla nombre y número de teléfono de quién va adquirir el pedido de velas
- Detallar también nombre, dirección y teléfono con algún requerimiento adicional del cliente.
- Comunicar el precio al cliente vía correo, vía telefónica.
- Si está de acuerdo realiza el depósito o transferencia en la cuenta designada para el efecto.
- El cliente manda la confirmación del depósito vía mail o vía telefónica.
- Confirmar en el banco el depósito.
- Emitir la orden de producción.
- Emitir la orden de despacho y ruta.
- Fin

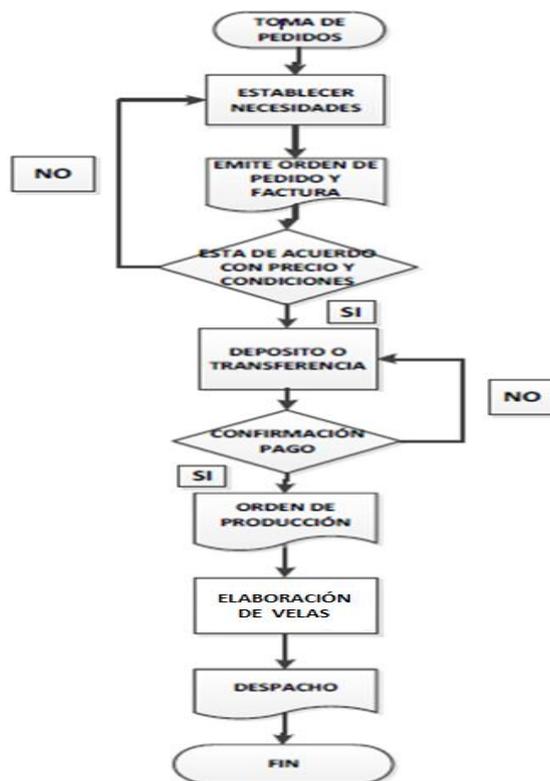
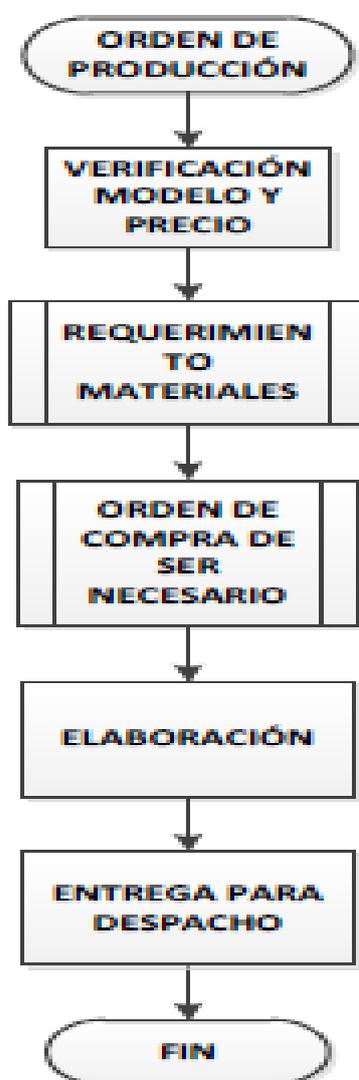


Gráfico N° 31: Flujo de procesos Toma de pedidos  
Elaborado por: La Autora

## ELABORACIÓN DE VELAS

- Recibir la orden de producción
- Verificar modelo y precio de vela
- Realizar el requerimiento de materiales
- En caso de que falte algo se da la orden de compra
- Proceder con la elaboración
- Entregar el producto a despacho
- Fin



**Gráfico N°32:** Flujo de procesos Elaboración de velas  
**Elaborado por:** *La Autora*

## SERVICIO AL CLIENTE ENTREGA/DESPACHO

- Recibir el pedido de velas
- Recibir la hoja de ruta
- De existir alguna inconsistencia en dirección de destino se confirma con la oficina o con el cliente que realizó la compra.
- Realizar la entrega
- Certificar la entrega con firma de recepción en la factura de velas de cumpleaños
- Comunicar al cliente la entrega.
- Retornar al taller o se dirige a otros puntos de ruta/ Fin



**Gráfico N° 33:** Flujo de procesos Servicio al cliente Entrega/Despacho  
**Elaborado por:** *La Autora*

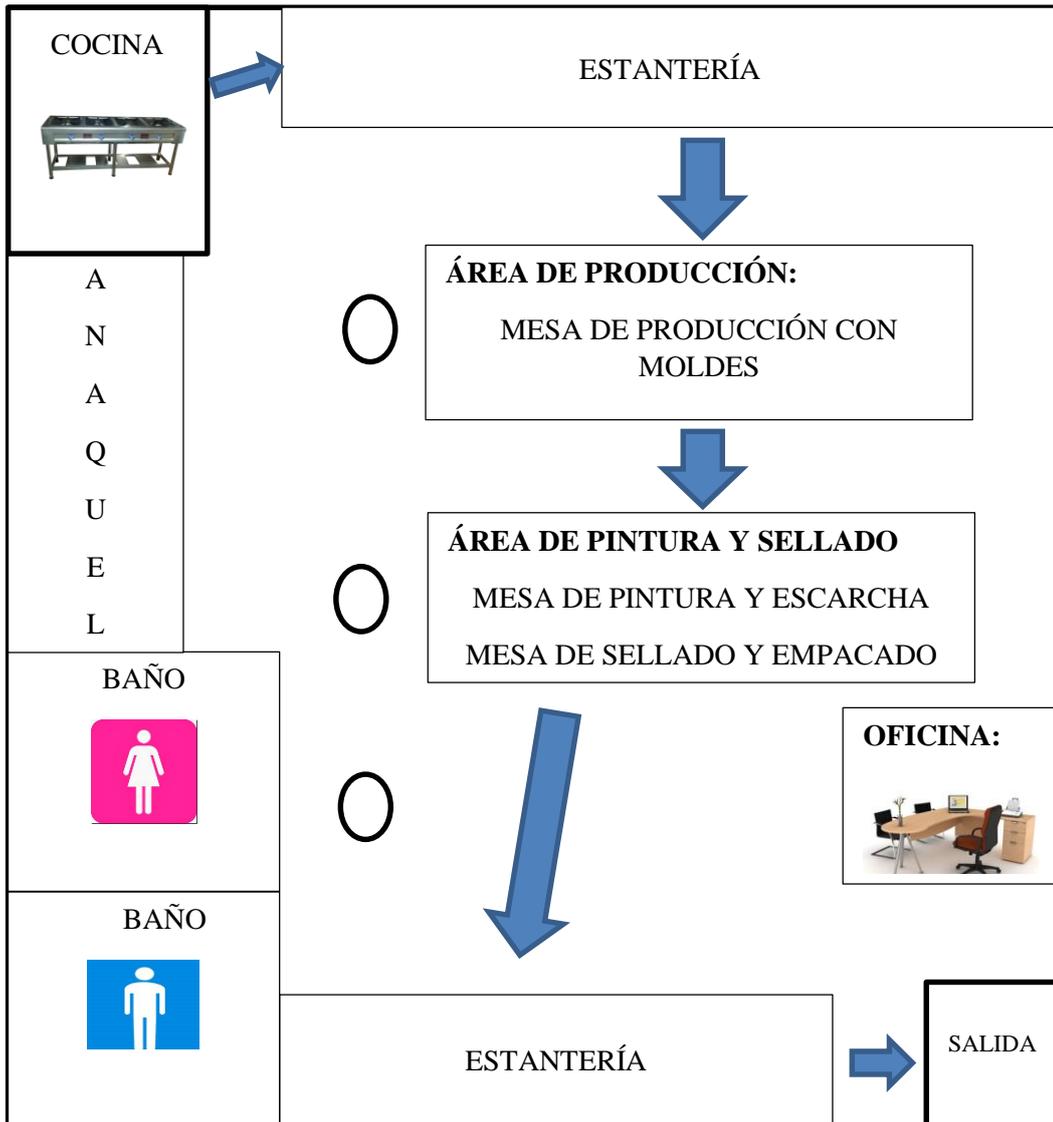
## ATENCIÓN AL CLIENTE/ POST VENTA

- Llamar al cliente para medir satisfacción vía telefónica o mail.
- Atención al cliente, recibir retroalimentación
- Solicitud de recomendaciones
- Resolución de inconformidades
- Fin



**Gráfico N° 34:** Flujo de procesos Atención al cliente-Post venta  
**Elaborado por:** *La Autora*

### 3.1.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas



**Gráfico N° 35:** Diseño de infraestructura del taller de velas de cumpleaños  
**Elaborado por:** La Autora

Las instalaciones son de primer lugar disponen del espacio necesario para poder realizar cada una de las actividades en la empresa existen áreas para realizar los procesos productivos. La maquinaria que dispone la empresa son maquinarias artesanales.

Cada persona está capacitada para realizar las diferentes actividades que se asigna para esto se realiza continuamente cursos de capacitación para que todos los empleados puedan realizar todas las actividades de la empresa y que ningún trabajador este limitado a una solo acción.

## EQUIPOS

**Tabla N° 33:** Equipos

ACTIVIDAD	EQUIPO	VELOCIDAD NOMINAL	COSTO
Procesamiento de la parafina	Máquina de fundición de parafina	1h/kg	25
Enfriamiento	Refrigerador	10 min/cada molde	40

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** *La Autora*

## DESCRIPCIÓN PERSONAS

**Tabla N° 34:** Descripción Personas

ACTIVIDAD	TIEMPO	No. PERSONAS	HORAS-HOMBRE TIEMPO/No PERSONA.
Recepción materia prima	2H	1	2 HORAS-HOMBRE
Procesamiento de la parafina	1H	2	0.5 HORAS-HOMBRE
Colocación en recipientes	1H	2	0.5 HORAS-HOMBRE
Enfriamiento	1H	2	0.5 HORAS-HOMBRE
Recolección de velas	2H	3	0.67 HORAS-HOMBRE
Pintura	2H	3	0.67 HORAS-HOMBRE

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** *La Autora*

### 3.1.3. Tecnología a aplicar

La nueva tecnología que se va a aplicar en la empresa es aquella en donde una máquina pueda realizar varias actividades optimizando los recursos y el tiempo.

La nueva maquinaria se regirá a un proceso sistematizado y automático evitando la mayor participación de factor humano.

Esto ayuda al crecimiento de la empresa evitando un desperdicio de material y al recurso humano.

El recurso humano solo se debería utilizar en la inspección del producto antes de ser maquinado en la etapa final.

**Tabla N° 35:** Tecnología a aplicar

<b>MAQUINARIA</b>	<b>FUNCIÓN</b>
Máquina de moldes	Producción simultánea de velas en parafina
Máquina de burbuja(empaque)	Termo formado de empaques al vacío
Máquina de sellado	Sellado al vacío de velas

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** *La Autora*

Mediante estos nuevos mecanismos nos permite tener una mayor producción de velas con mejores acabados, aumentar la capacidad de producción y así lograr las entregas de forma inmediata.

### 3.2. FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

#### 3.2.1. Ritmo de producción

Tabla N° 36: Ritmo de Producción

ACTIVIDAD (100)	No. PERSONAS	TIEMPO PROMEDIO	TIEMPO NORMAL	RITMO TRABAJO AL DÍA = TN/TP	RITMO TRABAJO AL MES =RTx20
Procesamiento parafina	1	5-9:7 (0,12)horas	8 horas	66	1333
Colocar en 10 moldes	1	5-8:6 (0,10)horas	8 horas	80	1600
Colocar mechas	1	5-8:6 (0,10)horas	8 horas	80	1600
Pintar-escarchar	1	7-10:8 (0,13)horas	8 horas	62	1240
Empacar	1	6-10:7 (0,12)horas	8 horas	67	1340

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: *La Autora*

#### 3.2.2. Nivel de inventario promedio

Velas Equinoccial contará con un inventario promedio de 2700 velas de cumpleaños en stock mensuales, lo cual le permitirá mantener un control para las siguientes entregas; es decir siempre estará dispuesta esa cantidad como una planificación previa de lo que le soliciten los supermercados o pastelerías.

Se espera que para los próximos años Velas Equinoccial cuente con un 25% más de producción de velas, es una base estimada debido a sus capacidades de producción referente a materiales y trabajadores.

### 3.2.3. Número de trabajadores

La empresa cuenta con 4 trabajadores de planta, los cuales cumplen funciones de: Gerencia, Administración, Producción y Ventas

En épocas de temporada como navidad se contrata 3 personas que trabajen por horas las cuales realizan funciones como: producción (procesamiento de parafina, pintar, escarchar, empacar, guardas en cajas).

**Tabla N° 37:** Número de Trabajadores

#	CARGO	FUNCIÓN	FIJO
<b>Empleado 1</b>	Gerente	Planifica, organiza, dirige y controla al personal	Fijo
<b>Empleado 2</b>	Contadora/Recepcionista	Encargada en realizar citas Elabora los estados financieros oportunos	Fijo
<b>Empleado 3</b>	Vendedor/Productor	Comercializar y distribuir velas	Fijo
<b>Trabajador 4</b>	Pintor-escarcha, Empacador	Pintar y escarcha las velas según el modelo Colocar las velas con su empaque y etiqueta respectivo Guardar las velas en cajas para entregar	Fijo

#	CARGO	FUNCIÓN	VARIABLE
<b>Trabajador 1</b>	Productor	Encargado en procesar la MP	Variable
<b>Trabajador 2</b>	Productor	Encargado en procesar la MP	Variable
<b>Trabajador 3</b>	Pintor-escarcha, Empacador	Pintar y escarcha las velas según el modelo Colocar las velas con su empaque y etiqueta respectivo Guardar las velas en cajas para entregar	Variable

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** *La Autora*

### 3.3. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

#### 3.3.1. Capacidad de producción futura

La capacidad de producción futura será de una tasa de crecimiento del 2,33%, para comenzar se realizarán 2700 velas mensuales y en un año 32400 velas anuales, mediante esto se realiza una proyección de producción para 5 años.

**Tabla N° 38:** Capacidad de producción 2016-2021

PRODUCCIÓN	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
2,33%	32,400	33,155	33,928	34,718	35,527	36,355

Fuente: La autora

Elaborado por: *La Autora*

### 3.4. DEFINICIÓN DE MATERIAS PRIMAS

#### 3.4.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar

Las velas de cumpleaños pueden ser sustituidas por otras como: vela volcán, vela flor, velas en gel

**Tabla N° 39:** Materias Primas

MATERIA PRIMA	IMPORTANCIA	GRADO DE SUSTITUCIÓN DE MP	PRODUCTOS SUSTITUTOS
Parafina	Alto	Baja	Gel
Pinturas	Medio	Medio	Colorantes
Mecha	Alto	Alto	Hilos
Papel cartulina	Medio	Bajo	Cartón

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: *La Autora*

### 3.5. CALIDAD

#### 3.5.1. Método de control de calidad

- Velas Equinoccial realizará dos métodos de control, uno en el momento de la recepción de la materia prima, es decir de la parafina que su consistencia y calidad de producto sean óptimos lo cual permita una buena producción de velas que no se quiebren fácilmente y duren para celebrar momentos especiales, los colorantes que sean de pigmentos de calidad que no cambien de color y los adhesivos que su pegamento sea duradero; se realizara el control mediante observación y muestreo los cuales serán documentados en un formato de control interno.
- Además se realizará el segundo control de calidad al desmoldar y sellar las velas a través del muestreo y observación con la finalidad que la vela tenga un buen acabado, al desmoldar para conocer sus consistencias para que continúe con los procesos y después del sellado para verificar si el producto es presentable para el consumidor.

**Tabla N° 40:** Control de Calidad

<b>PROBLEMAS MATERIAS PRIMA</b>	<b>CAUSAS</b>
Mala calidad parafina	Se quiebra la vela
Mala calidad colorantes	Cambia de color la vela
Mala calidad en los adhesivos(papel)	Se desprende el adhesivo de la vela
<b>PROBLEMAS SELLADO</b>	<b>CAUSAS</b>
Mal empacadas	Se puede dañar debido al calor de la máquina o caer la vela del empaque.

**Fuente:** Observación propia

**Elaborado por:** *La Autora*

## **3.6. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN**

### **3.6.1. Seguridad e higiene ocupacional**

#### **Decálogo de la seguridad industrial**

- El orden y la limpieza son imprescindibles para mantener los estándares de seguridad, se debe colaborar en conseguirlo.
- Corregir o dar aviso de las condiciones peligrosas e inseguras.
- No usar máquinas o vehículos sin estar autorizado para ello.
- Usar las herramientas apropiadas y cuidar su conservación. Al terminar el trabajo dejarlas en el sitio adecuado.
- Utilizar en cada tarea los elementos de protección personal, mantenerlos en buen estado.
- No quitar sin autorización ninguna protección o resguardo de seguridad o señal de peligro.
- Todas las heridas requieren atención, acudir al servicio médico o botiquín.
- No hacer bromas en el trabajo.
- No improvisar, seguir las instrucciones y cumplir las normas.
- Prestar atención al trabajo que se está realizando.

#### **Orden y limpieza**

- Mantener limpio y ordenado el puesto de trabajo
- No dejar materiales alrededor de las máquinas, colocarlos en lugar seguro y donde no estorben el paso.

- Recoger todo material que se encuentre “tirado” en el piso que pueda causar un accidente.
- Guardar ordenadamente los materiales y herramientas, no dejarlos en lugares inseguros.
- No obstruir los pasillos, escaleras, puertas o salidas de emergencia.

### **Equipos de protección individual (EPP)**

- Utilizar el equipo de protección personal tanto en los trabajos en la empresa como en su casa.
- Si se observa alguna deficiencia en el EPP, ponerlo enseguida en conocimiento del supervisor.
- Mantener el equipo de seguridad en perfecto estado de conservación y cuando esté deteriorado pedir que sea cambiado por otro.
- Llevar ajustadas las ropas de trabajo; es peligroso llevar partes desgarradas, sueltas o que cuelguen.
- En trabajos con riesgos de lesiones en la cabeza, utilizar el casco.
- Si se ejecuta o presencia trabajos con proyecciones, salpicaduras, deslumbramientos, etc. utilizar gafas de seguridad.
- Si hay riesgos de lesiones para los pies, no dejar de usar calzado de seguridad.
- Cuando se trabaja en alturas colocarse el arnés de seguridad.
- Ante la posibilidad de inhalar productos químicos, nieblas, humos gases debemos
- Se debe proteger las vías respiratorias.

- Cuando no pueda mantener una conversación sin alzar a la voz a un metro de distancia significa que los niveles de ruidos pueden perjudicar los oídos se debe utilizar protección auditiva.(Ministerio de Trabajo y Empleo, 2012)

## CAPÍTULO IV

### ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

#### 4.1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

##### 4.1.1. Visión

El simple hecho de establecer con claridad lo que está haciendo el día de hoy no dice nada del futuro de la compañía, ni incorpora el sentido de un cambio necesario y de una dirección a largo plazo. Hay un imperativo administrativo todavía mayor, el de considerar qué deberá hacer la compañía para satisfacer las necesidades de sus clientes el día de mañana y cómo deberá evolucionar la configuración de negocios para que pueda crecer y prosperar. Por consiguiente, los administradores están obligados a ver más allá del negocio actual y pensar estratégicamente en el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado y competitivas, etc. (THOMPSON, Arthur y STRICKLAND, A. J., 2014, pàg 4):

#### VISIÓN DE VELAS EQUINOCCIAL

Para el 2021 llegar a ser la empresa líder a nivel nacional en la fabricación y comercialización de velas de cumpleaños, con capacidad de atender las demandas de todo el mercado, con una cultura centrada en el trabajo responsable e innovador.

Asimismo, ser reconocidos por sus empleados como una empresa que protege a sus trabajadores brindándoles una mejor calidad de vida.

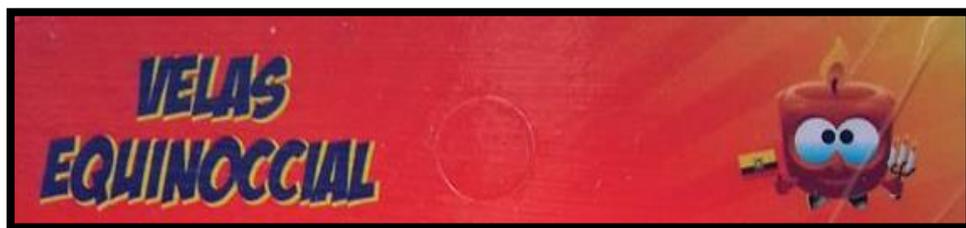
#### 4.1.2. Misión

Es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: 1) lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, 2) lo que pretende hacer, y 3) el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas. (THOMPSON y STRICKLAND, 2014, pág. 4)

#### MISIÓN DE VELAS EQUINOCCIAL

Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de velas de cumpleaños, brindando satisfacción total al cliente, atendiendo las necesidades del mercado que requieran el producto, proporcionando al cliente velas de calidad que nos permita ser reconocidos a través del desarrollo, fabricación y distribución de productos y servicios de excelentes características.

#### LOGO VELAS EQUINOCCIAL



**“VELAS EQUINOCCIAL, UN NUEVO CONCEPTO EN VELAS”**

#### 4.1.3. Análisis FODA

El análisis FODA permite tener claro las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, brindando así una visión más global de la situación del negocio.

**Tabla N° 41: Análisis FODA**

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<b>FACTOR INTERNO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mano de obra calificada</li> <li>2. Productos de calidad</li> <li>3. Producción artesanal de velas</li> <li>4. Diseños innovadores</li> <li>5. Precios accesibles</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poco conocimiento de la marca en el mercado</li> <li>2. La empresa no está consolidada en el mercado</li> <li>3. Altos costos iniciales para establecer la empresa</li> </ol>
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>FACTOR EXTERNO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sector en crecimiento</li> <li>2. Pocos productos innovadores de la competencia</li> <li>3. Precios altos de la competencia</li> <li>4. Ferias artesanales</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Competencia desleal</li> <li>2. Falta de tecnología</li> <li>3. Altos costos de mano de obra</li> <li>4. Falta de proveedores de materia prima</li> <li>5. Constantes cambios en la economía(suben precios)</li> </ol>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** *La Autora*

La matriz FODA permite ver aspectos a mejorar, cómo encaminar esfuerzos y recursos, diseñar objetivos y metas claras, anticipar amenazas para definir medidas que permitan minimizar sus efectos.

**Tabla N° 42: Matriz FODA**

<b>FACTOR INTERNO</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<b>FACTOR EXTERNO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mano de obra calificada</li> <li>2. Productos de calidad</li> <li>3. Producción artesanal de velas</li> <li>4. Diseños innovadores</li> <li>5. Precios accesibles</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poco conocimiento de la marca en el mercado</li> <li>2. La empresa no está consolidada en el mercado</li> <li>3. Altos costos iniciales para establecer la empresa</li> <li>4. No contar con los beneficios del artesano</li> </ol>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>FO</b>	<b>DO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sector en crecimiento</li> <li>2. Pocos productos innovadores de la competencia</li> <li>3. Ferias artesanales</li> <li>4. Surgen más necesidades y exigencias del cliente</li> <li>5. Precios altos de la competencia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1F1O. Aprovechar el crecimiento del sector para ingresar en el mercado</li> <li>2F2O. Diseñar productos innovadores para satisfacer las necesidades del mercado</li> <li>3F3O. Ofrecer la variedad de velas en las ferias para hacerse conocer</li> <li>4F4O. Ofrecer el servicio de velas personalizadas en base a gustos y preferencias del cliente</li> <li>5F5O. Dar a conocer la variedad de velas en tamaños y formas con precios accesibles</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1D1O. Darse a conocer a través de las ferias artesanales</li> <li>2D2O. Buscar el apoyo de la Cámara de comercio</li> <li>3D3O. Solicitar la calificación artesanal</li> <li>4D4O. Utilizar los beneficios de los artesanos</li> <li>5D5O.</li> </ol>
<b>AMENAZAS</b>	<b>FA</b>	<b>DA</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Competencia desleal</li> <li>2. Falta de tecnología</li> <li>3. Altos costos de mano de obra</li> <li>4. Falta de proveedores de materia prima</li> <li>5. Constantes cambios en la economía(suben precios)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1F1A. Trabajadores capacitados para elaborar variedad de velas</li> <li>2F2A. Diseños innovadores y precios accesibles para satisfacer necesidades en el mercado</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1D1A. Aprovechar los beneficios que ofrecen algunas organizaciones para</li> <li>2D2A. Disminuir costos en la etapa inicial de la empresa</li> </ol>

**Fuente:** La autora

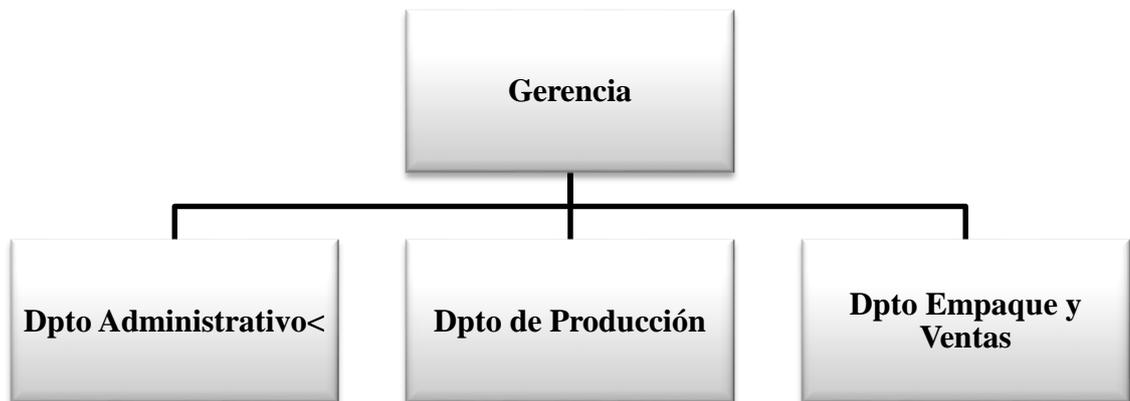
**Elaborado por:** La Autora

## 4.2. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

### 4.2.1. Realizar un organigrama de su empresa para definir la organización interna

Empresa “Velas Equinoccial”

#### Organigrama Estructural

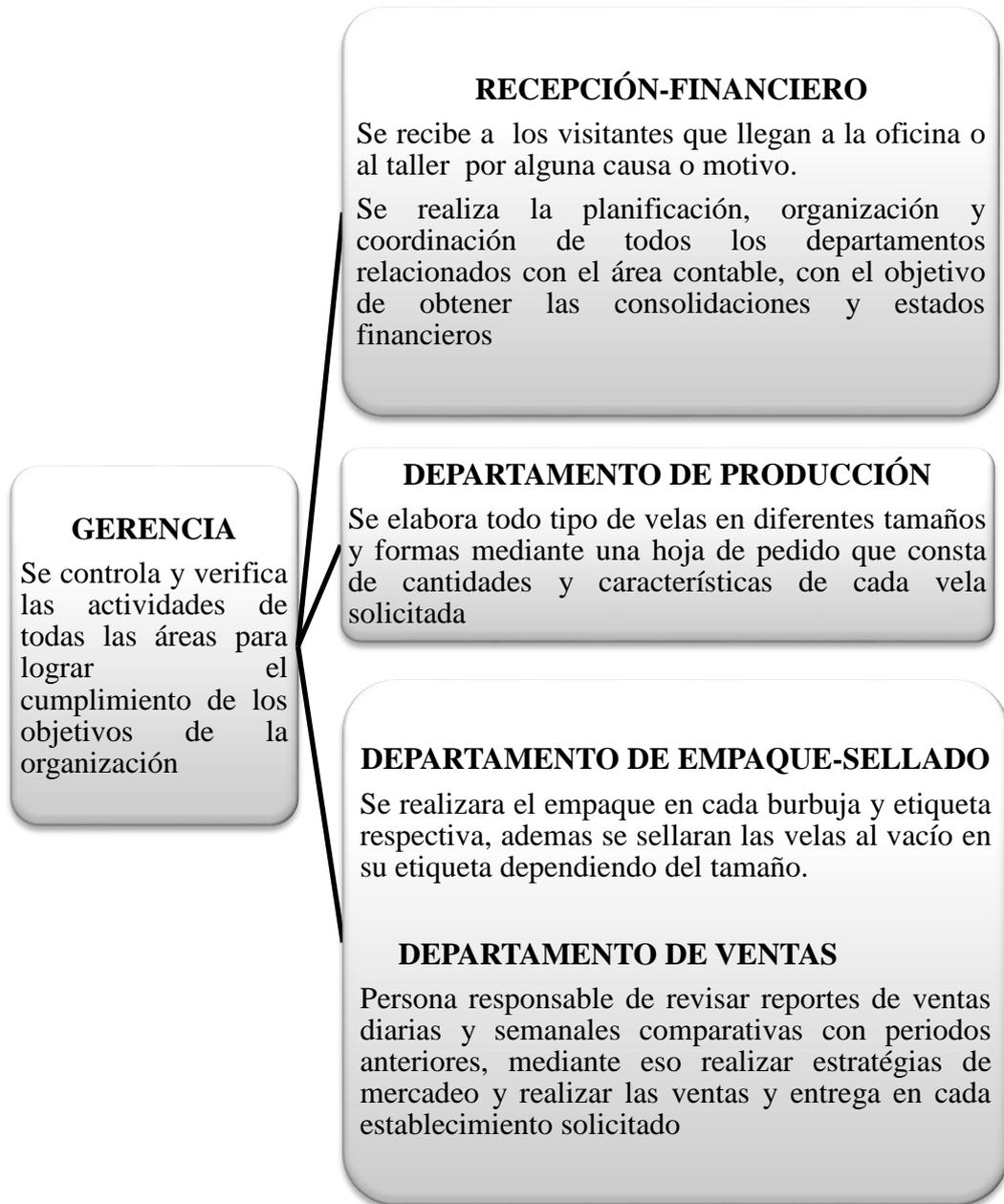


**Gráfico N° 36:** Organigrama Estructural

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** *La Autora*

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL



**Gráfico N° 37:** Organigrama Funcional  
**Fuente:** Funciones Administrativas, 2016  
**Elaborado por:** La Autora

#### 4.2.2. Describa brevemente los cargos del organigrama

##### Gerente

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>	
<b>PUESTO</b>	Gerente
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Socios
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Cumple las funciones administrativas que son: planificar, organizar, integrar personal, dirigir y controlar	
<b>III. FUNCIONES</b>	
-Planificar: Incluye definir metas, establecer estrategias y desarrollar planes para coordinar actividades. - Organizar: Determinar qué actividades deben realizarse, con quien se cuenta para realizarlas, como se van a agrupar las actividades, quien va a informar a quien y que decisiones tienen que tomarse. - Dirigir: Incluye motivar a empleados, dirigir a otros, seleccionar los canales de comunicación más efectivos y resolver conflictos. - Controlar: Seguimiento de las actividades para asegurarse de que se están cumpliendo como planearon y corregir cualquier desviación significativa.	
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>	Ing. Administrativo, Ing. Comercial
<b>EXPERIENCIA</b>	1 año
<b>HABILIDADES</b>	Líder, trabajo en equipo, responsable, honesto, puntual
<b>FORMACIÓN</b>	Cursos de estrategias de ventas

Fuente: Funciones Administrativas, 2016

Elaborado por: *La Autora*

## Contadora-Recepcionista

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>	
<b>PUESTO</b>	Contadora-Recepcionista
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente-General
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Responsable de la planificación, organización y coordinación de todas relacionadas con el área contable, con el objetivo de obtener las consolidaciones y estados financieros requeridos por la organización	
<b>III. FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>-Elaborar estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica.</li><li>-Verificar y depurar cuentas contables.</li><li>-Controlar el correcto registro de los auxiliares de contabilidad.</li><li>-Examinar el valor de los inventarios de mercadería y efectuar ajustes respectivos.</li><li>-Revisar órdenes de cheque de oficina, corroborando los cálculos presentados.</li><li>-Revisar reportes de ventas diarias y semanales comparativas con periodos anteriores</li><li>- Recibir visitas y organizar entrevistas con habilidad</li><li>- Causar buena impresión de la compañía a favor de la atención al cliente.</li><li>- Saber distinguir entre las personas que visitan la compañía</li></ul>	
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>	Contadora, Auditora
<b>EXPERIENCIA</b>	1 año
<b>HABILIDADES</b>	Honesta, Buen manejo de relaciones interpersonales, habilidad numérica, capacidad de trabajo bajo presión
<b>FORMACIÓN</b>	Cursos de auxiliar contable

**Fuente:** Funciones y Responsabilidades del Contador, 2016

**Elaborado por:** La Autora

## Vendedor

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>	
<b>PUESTO</b>	Vendedor
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente General
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Es responsable de realizar las ventas de productos a través de diferentes estrategias de mercadeo para lograr contratos.	
<b>III. FUNCIONES</b>	
-Analizar las necesidades del cliente -Realizar estrategias de mercadeo y promoción -Realizar análisis del mercado y de la competencia. -Negociar contratos y realizar un seguimiento de su realización.	
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>	Técnico en Marketing
<b>EXPERIENCIA</b>	1 año
<b>HABILIDADES</b>	Ágil, extrovertido, amigable, responsable ,trabaja en grupo
<b>FORMACIÓN</b>	Curso de marketing y ventas

**Fuente:** PromoNegocios.Funciones del Vendedor, 2012

**Elaborado por:** *La Autora*

## Productor-Empacador-Sellador de velas

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>	
<b>PUESTO</b>	Productor-Empacador-Sellador de velas
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente General
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Es responsable de realizar los pedidos de velas, desde la transformación de la MP en velas, pintar, escarchar y sellar.	
<b>III. FUNCIONES</b>	
-Producción de velas de diferentes tamaños y formas -Pintar velas de diferentes diseños -Colocar adhesivos en las velas -Engomar etiquetas de sellado -Cortar etiquetas -Empacar y sellar las velas con grapas y plástico al vacío.	
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>	Conocimientos administrativos
<b>EXPERIENCIA</b>	6 meses
<b>HABILIDADES</b>	Ágil, extrovertido, amigable, responsable ,trabaja en grupo
<b>FORMACIÓN</b>	Proactivo

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** La Autora

### 4.3. CONTROL DE GESTIÓN

#### 4.3.1. Listado de indicadores de gestión

Tabla N° 43: Listado de Indicadores de Gestión

Descripción del Indicador	Variables Fundamentales
<p><b>PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA</b></p> <p>Mide la contribución de la mano de obra al volumen de producción. El indicador es medido en toneladas por hh-trabajadas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Efectividad en el uso de las instalaciones.</li> <li>-Tiempo efectivo de trabajo.</li> <li>-Cumplimiento plan de <u>desarrollo</u> y capacitación.</li> <li>-Eficiencia en la gestión de calidad.</li> </ul>
<p><b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b></p> <p>Resume la globalidad de los <u>costos</u> incluidos en el proceso de producción. Es un indicador integral de <u>productividad</u>, y es medido en Bolívares por tonelada producida conforme.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Efectividad en el uso de las instalaciones.</li> <li>-Cumplimiento en la ejecución presupuestaria.</li> <li>-Eficiencia en el uso de los recursos.</li> <li>-Administración de los <u>programas</u> de reducción de costos.</li> <li>-Eficiencia en la gestión de calidad.</li> </ul>
<p><b>PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL</b></p> <p>Mide la productividad de los <u>activos</u> de la empresa, y se expresa como toneladas producidas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Efectividad en el uso de las instalaciones.</li> <li>-Eficiencia en el uso de los recursos.</li> <li>-Eficiencia en la gestión de calidad.</li> <li>-Control efectivo de los activos.</li> </ul>
<p><b>PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA</b> =</p>	$\frac{\text{VOLUMEN DE PRODUCCIÓN CONFORME}}{\text{Horas Hombre TRABAJADAS}}$
<p><b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b> =</p>	$\frac{\text{COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN (Bs.)}}{\text{VOLUMEN DE PRODUCCIÓN CONFORME}}$
<p><b>PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL</b> =</p>	$\frac{\text{VOLUMEN DE PRODUCCIÓN CONFORME}}{\text{ACTIVO TOTAL PROMEDIO (Bs.)}}$

Fuente: GOODSTEIN et al., 2004

Elaborado por: *La Autora*

#### **4.4. NECESIDADES DEL PERSONAL**

##### **4.4.1. Especificar cuánto personal necesitara hasta un horizonte de 3 años**

Se va necesitar un 5% de personal debido a que Velas Equinoccial invertirá en máquina en la cual solo se necesite una supervisión y control de que la máquina esté funcionando de manera correcta para así obtener velas de calidad para vender en el mercado; por tal motivo se puede mantener con el personal con el que inició sus actividades del proyecto.

## CAPÍTULO V

### ÁREA JURÍDICO LEGAL

#### 5.1.1. Determinación de la forma jurídica

Velas Equinoccial quiere legalizarse como una compañía limitada debido a que va a contar con 4 integrantes que constituyan la empresa, en base a todos los requisitos necesarios.

#### Estructura legal de la empresa

- Una empresa de tipo familiar o con personas allegadas, puedes crear una **compañía limitada**. Esta se conforma por mínimo 2 y máximo 15 socios y tiene “capital cerrado” (capital con un número limitado de acciones que no se podrán cotizar en la Bolsa de Valores).

#### Pasos para constituir una empresa

Gráfico N°38: Pasos para constituir empresa



1. **Reserva un nombre.** Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías y dura aproximadamente 30 minutos. Ahí

mismo revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que has pensado para la tuya.

2. **Elabora los estatutos.** Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. El tiempo estimado para la elaboración del documento es 3 horas.
3. **Abre una “cuenta de integración de capital”.** Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
  - Capital mínimo: \$400 para compañía limitada
  - Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
  - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socioLuego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.
4. **Eleva a escritura pública.** Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

**Gráfico N°39: Pasos para elevar a escritura pública**



5. **Aprueba el estatuto.** Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. Si no hay observaciones, el trámite dura aproximadamente 4 días.
6. **Publica en un diario.** La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
7. **Obtén los permisos municipales.** En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:
  - Pagar la patente municipal
  - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

8. **Inscribe tu compañía.** Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.

**Gráfico N° 40.** Pasos para inscribir la compañía



9. **Realiza la Junta General de Accionistas.** Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
10. **Obtén los documentos habilitantes.** Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.
11. **Inscribe el nombramiento del representante.** Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

**Gráfico N° 41.** Pasos para obtener el RUC



12. **Obtén el RUC.** El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
  - Original y copia de la escritura de constitución
  - Original y copia de los nombramientos
  - Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
  - De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite
13. **Obtén la carta para el banco.** Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

Cumpliendo con estos pasos podrás tener tu compañía limitada lista para funcionar. El tiempo estimado para la terminación del trámite es entre tres semanas y un mes. (Ciudadano Futuro, 2015)

### 5.1.2. Patentes y Marcas

En Ecuador, el proceso para registrar una marca y logo se realiza en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), para lo cual se debe hacer lo siguiente:

1. **Búsqueda fonética:** Es un trámite previo al registro de marca, nombre comercial o lema comercial. Es recomendable hacerlo pero no es obligatorio por ley. Esta búsqueda permite tener conocimiento si una marca, nombre comercial o lema comercial no ha sido previamente registrado o su registro está siendo tramitado. No se requiere de un abogado o abogada para realizar este trámite. El proceso para realizar una búsqueda fonética es el siguiente:
  - Depositar USD 16,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual y guardar el comprobante de depósito.
  - Ingresar al sitio web del IEPI en [www.iepi.gob.ec](http://www.iepi.gob.ec), hacer click en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
  - Descargar el Formato de Solicitud para Búsqueda Fonética, llenarlo en computadora, imprimirlo y firmarlo. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.

- Adjuntar a la solicitud el original y una copia en blanco y negro del comprobante del depósito realizado y una copia de la solicitud de búsqueda fonética.
  - Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana a la organización. El resultado de la búsqueda fonética se entrega en aproximadamente 45 minutos posteriores a la entrega de los documentos.
  - Aunque el resultado de la búsqueda fonética indique que no existe una marca registrada similar, el proceso de Registro de Marca es el que determina si una marca se puede registrar o no.
2. Registro de marca: Para registrar una marca se debe realizar el siguiente proceso:
- Depositar USD 116,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual y guardar el comprobante de depósito.
  - Ingresar al sitio web del IEPI en [www.iepi.gob.ec](http://www.iepi.gob.ec), hacer clic en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
  - Descargar la Solicitud de Registro de Signos Distintivos, llenarla en computadora, imprimirla y firmarla. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.
  - Adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado.
  - Si la solicitud se hace como persona natural, adjuntar dos copias en blanco y negro de la cédula de identidad.
  - Si la solicitud se hace como persona jurídica, adjuntar una copia notariada del nombramiento de la persona que es Representante Legal de la organización.
  - Si la marca es figurativa (imágenes o logotipos) o mixta (imágenes o logotipos y texto), adjuntar seis artes a color en tamaño 5 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto impresos en papel adhesivo.
  - Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana a la organización. El proceso de registro de marca toma aproximadamente seis meses en completarse.(Ciudadano Futuro, 2015)

### 5.1.3. Detalle todo tipo de licencias para su funcionar y documentos legales Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de **cualquiera de los siguientes documentos** que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:
- Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.
- Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de bienes inmuebles.
- Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
- Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado.

Artisanos: Calificación artesanal vigente emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO. (SRI, 2015)

## **Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito**

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- *Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos*
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Artesanos: Calificación artesanal
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
  - Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
  - En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
  - Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
  - Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad.

## **Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos**

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior
- Copia de la patente municipal

### **Para artesanos**

- Informe de Inspección
- Copia del certificado artesanal
- Exoneración del municipio
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior.( Emprendedores, 2010)

**Obtener la Calificación Artesanal Autónoma (para los que quieran inscribirse como artesanos)**

- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (adquirir formulario)
- Declaración juramentada
- Copia de la Cédula de Ciudadanía
- Copia del Certificado de Votación
- Foto a color tamaño carné actualizada
- Tipo de Sangre (Cruz Roja Ecuatoriana)
- Carné del Gremio Actualizado Junta Nacional de Defensa del Artesano Quito.  
(Emprendedores, 2010)

## **CAPÍTULO VI**

### **ÁREA FINANCIERA**

#### **6.1. PLAN DE INVERSIONES**

Un Plan de Inversiones es un modelo sistemático, unos pasos a seguir, con el objetivo de guiar nuestras inversiones (actuales o futuras) hacia un camino más seguro. El plan de inversiones es fundamental para reducir riesgos a la hora de invertir

El proyecto de inversión se puede definir como un conjunto de actividades con objetivos y trayectorias organizadas para la resolución de problemas con recursos privados o públicos limitados. También se define como el paquete de inversiones, insumos y actividades diseñadas con el fin de eliminar o reducir varias restricciones del desarrollo, para lograr productos, servicios o beneficios en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios. La importancia del proceso de Planeación dentro de la construcción de un proyecto de inversión es indispensable. . (MANOTAS DUQUE, Fernando Diego y TORO DÍAZ, Héctor Hernán, 2009, pàg.24)

**Tabla N° 44:** Plan Inversiones

<b>PLAN DE INVERSIÓN</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>MUEBLES ENSERES</b>		
2	SILLAS EJECUTIVAS	40,00	80,00
1	SILLÓN TRES ASIENTOS RECEPCIÓN	220,00	220,00
2	ESCRITORIO	150,00	300,00
1	MESA DE REUNIÓN	280,00	280,00
	<b>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>880,00</b>
	<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>		
1	MÁQUINA SELLADORA	1000,00	1000,00
1	COCINA INDUSTRIAL	250,00	250,00
2	CILINDRO DE GAS	60,00	120,00
2	ENFRIADOR INDUSTRIAL	480,00	960,00
2	MESA DE TRABAJO (ACERO INOXIDABLE)	300,00	600,00
14	ANAQUELES REPISAS	80,00	1120,00
200	MOLDES PLANTILLAS DE 50 CADA UNO	1,00	200,00
4	UTENSILLOS	1,50	6,00
3	ESTANTERÍAS	90,00	270,00
	<b>TOTAL DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b>		<b>4526,00</b>
	<b>VEHÍCULOS</b>		
1	MOTOCICLETA CILINDRAJE 200 MOTOR UNO	1500,00	1500,00
	<b>TOTAL DE VEHÍCULOS</b>		<b>1500,00</b>
	<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		
1	EQUIPO DE COMPUTO	550,00	550,00
	<b>TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTA</b>		<b>550,00</b>
	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>		
1	TELÉFONO INALÁMBRICO	58,00	58,00
1	IMPRESORA	2000,00	2000,00
	<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>2058,00</b>
1	<b>COSTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	400,00	400,00
	<b>TOTAL DE COSTOS DE CONSTITUCIÓN</b>		<b>400,00</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>7460,50</b>	<b>9914,00</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

### a) INVERSIÓN FIJA

“Se refiere a todo tipo de activos cuya vida útil es mayor a un año y cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades”. <https://ianemartinez.files.wordpress.com/2012/09/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>

La inversión fija que Velas Equinoccial va a utilizar se refiere a todos los activos fijos que se van a manejar para el comienzo de la actividad productiva, a continuación se detalla los rubros en el siguiente cuadro:

**Tabla N° 45:** Inversión Fija

<b>INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>V/TOTAL</b>
MUEBLES Y ENSERES	880,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	4526,00
VEHÍCULOS	1500,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	550,00
EQUIPO DE OFICINA	2058,00
<b>TOTAL</b>	<b>9514,00</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla N° 46:** Inversión Diferida

<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>V/TOTAL</b>
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	400,00
<b>TOTAL</b>	<b>400,00</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla N° 47: Inversión**

<b>INVERSIÓN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>V/TOTAL</b>
INVERSIÓN FIJA	9.514,00
INVERSIÓN DIFERIDA	400,00
CAPITAL DE TRABAJO	11.591,12
<b>TOTAL</b>	<b>21.505,12</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

## **6.2. PLAN DE FINANCIAMIENTO**

### **a) Capital de trabajo**

Velas Equinoccial contará con un capital de trabajo en donde intervienen todos los costos y gastos menos la amortización y depreciación para el primer año de la puesta en marcha del proyecto, se tomara en cuenta los 3 meses de desfase en la cual la empresa cubrirá todos los valores hasta que la empresa empiece a generar ganancias; a continuación se describen los rubros del capital de trabajo.

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>(COSTOS Y GASTOS TOTALES - AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIÓN)*DÍAS DESFASE/360</b>
---------------------------	---

Tabla N° 48: Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>CONCEPTO</b>		<b>2017</b>
	<b>COSTO DIRECTO</b>	
(+)	Materia prima directa	3.351,49
(+)	Mano de obra directa	12.809,25
(=)	<b>TOTAL COSTO DIRECTO</b>	<b>16.160,74</b>
	<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	-
(+)	Salarios personal administrativo	14.195,16
(+)	Suministros de Oficina	734,98
(+)	Suministros de Computación	489,98
(+)	Servicios de Luz eléctrica	1.224,96
(+)	Servicios de Agua potable	367,49
(+)	Servicio de Telefonía fija	612,48
(+)	Servicio de Telefonía celular	330,74
(+)	Servicio Internet	612,48
(+)	Arriendo local	6.124,80
(+)	Depreciaciones	1.464,67
(=)	Amortización de activos diferidos	400,00
(=)	<b>TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>26.557,74</b>
	<b>GASTO DE VENTAS</b>	-
(+)	Tarjetas de presentación	244,99
(+)	Trípticos	1.347,46
(+)	Spot Publicitario	1.653,70
(+)	Vallas publicitarias lona 3x1	771,72
(+)	Combustible	217,55
(+)	Cambio de aceite	89,83
(+)	Mantenimiento	71,46
(+)	Llantas	142,91
(=)	<b>TOTAL GASTO DE VENTAS</b>	<b>4.539,62</b>
	<b>GASTO FINANCIERO</b>	-
	<b>INTERESES</b>	971,04
(=)	<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>48.229,14</b>
	<b>PERIODO DE DESFASE</b>	90 días
	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>11.591,12</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

## b) Forma de Financiamiento

Velas Equinoccial contará con un capital propio de \$11.505,12 lo cual representa el 53,50% y realizará un préstamo bancario de \$10.000,00 lo cual representa el 45,50%; estos valores permitirán financiar al proyecto que se va a desarrollar.

**Tabla N° 49:** Financiamiento del proyecto

<b>FINANCIAMIENTO PROYECTO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PARCIAL %</b>	<b>TOTAL</b>
CAPITAL PROPIO	53,50%	11.505,12
PRÉSTAMO	46,50%	10.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>21.505,12</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

Velas Equinoccial realizará un préstamo bancario de \$10.000,00 al Banco del Pichincha con una tasa de interés del 11,23% como crédito comercial, a continuación se detalla la cuota de pago, interés generado a un plazo de 5 años.

**Tabla N° 50:** Tabla de Amortización

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN MÉTODO ALEMÁN</b>						
<b>CAPITAL</b>	<b>10.000,00</b>					
<b>TIEMPO</b>	<b>60</b>					
<b>INTERÉS ANUAL</b>	<b>11,23%</b>					
<b>INTERÉS MENSUAL</b>	<b>0,89%</b>					
<b>N°</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>CUOTA DE PAGO</b>	<b>SALDO DEUDOR</b>	<b>INTERÉS ANUAL</b>	<b>CAPITAL (AMORTIZACIÓN)</b>
<b>0</b>				<b>10.000,00</b>		
1	166,67	89,1	255,75	9.833,33		
2	166,67	87,6	254,27	9.666,67		
3	166,67	86,1	252,78	9.500,00		
4	166,67	84,6	251,30	9.333,33		

N <sup>o</sup>	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA DE PAGO	SALDO DEUDOR	INTERÉS ANUAL	CAPITAL (AMORTIZACIÓN)
5	166,67	83,1	249,81	9.166,67		
6	166,67	81,7	248,33	9.000,00		
7	166,67	80,2	246,84	8.833,33		
8	166,67	78,7	245,36	8.666,67		
9	166,67	77,2	243,87	8.500,00		
10	166,67	75,7	242,39	8.333,33		
11	166,67	74,2	240,91	8.166,67		
<b>12</b>	<b>166,67</b>	<b>72,8</b>	<b>239,42</b>	<b>8.000,00</b>	<b>971,04</b>	<b>2.000,00</b>
13	166,67	71,3	237,94	7.833,33		
14	166,67	69,8	236,45	7.666,67		
15	166,67	68,3	234,97	7.500,00		
16	166,67	66,8	233,48	7.333,33		
17	166,67	65,3	232,00	7.166,67		
18	166,67	63,8	230,51	7.000,00		
19	166,67	62,4	229,03	6.833,33		
20	166,67	60,9	227,54	6.666,67		
21	166,67	59,4	226,06	6.500,00		
22	166,67	57,9	224,57	6.333,33		
23	166,67	56,4	223,09	6.166,67		
<b>24</b>	<b>166,67</b>	<b>54,9</b>	<b>221,60</b>	<b>6.000,00</b>	<b>757,23</b>	<b>2.000,00</b>
25	166,67	53,5	220,12	5.833,33		
26	166,67	52,0	218,63	5.666,67		
27	166,67	50,5	217,15	5.500,00		

Nº	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA DE PAGO	SALDO DEUDOR	INTERÉS ANUAL	CAPITAL (AMORTIZACIÓN)
28	166,67	49,0	215,66	5.333,33		
29	166,67	47,5	214,18	5.166,67		
30	166,67	46,0	212,69	5.000,00		
31	166,67	44,5	211,21	4.833,33		
32	166,67	43,1	209,72	4.666,67		
33	166,67	41,6	208,24	4.500,00		
34	166,67	40,1	206,76	4.333,33		
35	166,67	38,6	205,27	4.166,67		
<b>36</b>	166,67	37,1	203,79	4.000,00	<b>543,43</b>	<b>2.000,00</b>
37	166,67	35,6	202,30	3.833,33		
38	166,67	34,1	200,82	3.666,67		
39	166,67	32,7	199,33	3.500,00		
40	166,67	31,2	197,85	3.333,33		
41	166,67	29,7	196,36	3.166,67		
42	166,67	28,2	194,88	3.000,00		
43	166,67	26,7	193,39	2.833,33		
44	166,67	25,2	191,91	2.666,67		
45	166,67	23,8	190,42	2.500,00		
46	166,67	22,3	188,94	2.333,33		
47	166,67	20,8	187,45	2.166,67		
<b>48</b>	<b>166,67</b>	<b>19,3</b>	<b>185,97</b>	<b>2.000,00</b>	<b>329,62</b>	<b>2.000,00</b>
49	166,67	17,8	184,48	1.833,33		
50	166,67	16,3	183,00	1.666,67		

Nº	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA DE PAGO	SALDO DEUDOR	INTERÉS ANUAL	CAPITAL (AMORTIZACIÓN)
51	166,67	14,8	181,51	1.500,00		
52	166,67	13,4	180,03	1.333,33		
53	166,67	11,9	178,54	1.166,67		
54	166,67	10,4	177,06	1.000,00		
55	166,67	8,9	175,58	833,33		
56	166,67	7,4	174,09	666,67		
57	166,67	5,9	172,61	500,00		
58	166,67	4,5	171,12	333,33		
59	166,67	3,0	169,64	166,67		
<b>60</b>	<b>166,67</b>	<b>1,5</b>	<b>168,15</b>	<b>-</b>	<b>115,81</b>	<b>2.000,00</b>
<b>TOTALES</b>	<b>10000,00</b>	<b>2717,13</b>	<b>12717,13</b>		<b>2717,13</b>	<b>10000,00</b>

Fuente: Crédito Banco del Pichincha

Elaborado por: *La Autora*

### 6.3. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

#### a) Detalle de costos

Para el siguiente cuadro se realizó un análisis de los costos que se va a incurrir para la producción de velas como la materia prima y materiales como: pinturas, escarcha, hilo, adhesivos, etiquetas, plástico, burbujas y grapas que se va a utilizar para obtener como resultado velas: números, placas, camisetas grandes-pequeñas, números especiales y letras de colores.

**Tabla N° 51:** Detalle de costos

<b>5 DETALLE DE COSTOS (A)</b>					
<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL UNITARIO</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Velas Números	Unidades	320	0,05	16	192,00
Velas Placas grandes	Unidades	220	0,13	28,6	343,20
Velas Placas pequeñas	Unidades	580	0,10	58	696,00
Velas Camisetas grandes	Unidades	220	0,13	28,6	343,20
Velas Camisetas pequeñas	Unidades	580	0,10	58	696,00
Velas Placas diseños x4	Unidades	180	0,10	18	216,00
Velas Placas diseños x3	Unidades	180	0,08	14,4	172,80
Velas Letras colores	Unidades	200	0,15	30	360,00
Velas Números especiales	Unidades	220	0,10	22	264,00
<b>TOTAL</b>		<b>2700</b>	<b>0,94</b>	<b>273,60</b>	<b>3283,20</b>
	<b>ANUAL</b>	<b>32400</b>			

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

**b) Proyección de costos**

Una vez ya obtenidos los costos mensuales de cada vela, se puede sacar una proyección de costos a 5 años tomando en cuenta el porcentaje de inflación del 2,08% que corresponde al año 2016; a continuación se detallan los costos proyectados.

**Tabla N° 52: Proyección de Costos**

<b>6 PROYECCIÓN DE COSTOS</b>																
DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS		TOTAL AÑO 1	COSTOS		TOTAL AÑO 2	COSTOS		TOTAL AÑO 3	COSTOS		TOTAL AÑO 4	COSTOS		TOTAL AÑO 5
		FIJO	VARIABLE		FIJO	VARIABLE		FIJO	VARIABLE		FIJO	VARIABLE		FIJO	VARIABLE	
COSTO DE VELAS	273,60		X	3283,20		x	3351,49		x	3421,20		x	3492,4		x	3565,00
MANO DE OBRA DE VELAS	973,44	X		11681,26	x		11924,23	x		12172,25	x		12425,4	x		12683,88
<b>TOTALES</b>	<b>1247,04</b>			<b>14964,46</b>			<b>15275,72</b>			<b>15593,45</b>			<b>15917,80</b>			<b>16248,88</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

### c) Detalle de Gastos

Velas Equinoccial va a incurrir en gastos necesarios para producir, mantener y vender velas de cumpleaños, es por eso que se realizarán gastos: administrativos, gastos de ventas y gastos financieros; a continuación se detalla los gastos y su valor mensual y anual.

**Tabla N° 53:** Detalle de Gastos

<b>DETALLE DE GASTOS</b>			
<b>Gastos Administrativos</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Suministros de oficina	1	60,00	720,00
Suministros de computación	1	40,00	480,00
Servicios de Luz eléctrica	1	100,00	1200,00
Servicios de Agua potable	1	30,00	360,00
Servicio de Telefonía fija	1	50,00	600,00
Servicio de Telefonía celular	1	27,00	324,00
Servicio Internet	1	50,00	600,00
Arriendo local	1	500,00	6000,00
Gastos sueldos	1	1.182,85	14194,20
Depreciaciones	1	122,06	1,464.67
Amortización de activos diferidos	1	0,00	400,00
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>11</b>	<b>2039,85</b>	<b>24878,20</b>
<b>Gasto de Ventas</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Tarjetas de presentación	10	20,00	240,00
Trípticos	10	110,00	1320,00
Spot Publicitario	2	135,00	1620,00
Vallas publicitarias lona 3x1	2	63,00	756,00
Combustible	8	17,76	213,12
Cambio de aceite	1	7,33	88,00
Mantenimiento	1	5,83	70,00
Llantas	1	11,67	140,00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>35</b>	<b>370,59</b>	<b>4447,12</b>
<b>Gastos Financieros</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>1,464.67</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Amortización del préstamo	1	247,59	2971,04
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1</b>	<b>247,59</b>	<b>2971,04</b>
<b>TOTAL</b>			<b>32296,36</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

#### d) Proyección de Gastos

Una vez ya obtenidos los gastos mensuales en los que se incurre para realizar velas de cumpleaños, se puede sacar una proyección de gastos a 5 años tomando en cuenta el porcentaje de inflación del 2,08% que corresponde al año 2016.

**Tabla N° 54:** Proyección de Gastos

PROYECCIÓN DE GASTOS																
Descripción	Gastos	GASTOS		TOTAL AÑO 1	GASTOS		TOTAL AÑO 2	GASTOS		TOTAL AÑO 3	GASTOS		TOTAL AÑO 4	GASTOS		TOTAL AÑO 5
	mensual	FIJO	VARIABLE													
Gastos Administrativos	2139,85	X		24878,20	X		25395,67	X		25923,90	X		26463,11	X		27013,55
Gasto de Ventas	370,59		X	4447,12		X	4539,62		X	4634,04		X	4730,43		X	4828,83
Gasto Financiero	255,75	X		2971,04	X		3032,84	X		3095,92	X		3160,31	X		3226,05
<b>TOTAL</b>				<b>30903,41</b>			<b>32968,12</b>			<b>33653,86</b>			<b>34353,86</b>			<b>35068,42</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

#### 6.4. Mano de Obra

Velas Equinoccial contara con una mano de obra con un total de dos operarios los cuales cumplan las funciones de producción de velas a los cuales se les pagará un sueldo más las obligaciones de la ley como aporte patronal, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo y vacaciones; a continuación se detalla los cálculos del rol de pagos operativo.

Tabla N° 55: Mano de Obra

9 DETALLE ROL DE PAGOS MANO DE OBRA										
DETALLE	Nro.	SUELDO	SUELDO TOTAL	APORTE IESS 12,15%	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL
Operativo	1	366,00	366,00	44,47	30,50	30,50	-	15,25	486,72	5.840,63
Operativo	1	366,00	366,00	44,47	30,50	30,50	-	15,25	486,72	5.840,63
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>732,00</b>	<b>732,00</b>	<b>88,94</b>	<b>61,00</b>	<b>61,00</b>	<b>-</b>	<b>30,50</b>	<b>973,44</b>	<b>11.681,26</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

## Gastos sueldos

Velas Equinoccial contratara a dos personas administrativas que cumplan las funciones de: gerente general y contadora recepcionista las cuales obtendrán un sueldo más las obligaciones de la ley como: aporte patronal, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo y vacaciones; a continuación se detalla el rol de pagos de los gastos administrativos. (Tabla de sueldos 2016)

**Tabla N° 56:** Gastos sueldos

<b>DETALLE ROL DE PAGOS ADMINISTRATIVOS</b>										
<b>DETALLE</b>	<b>N°</b>	<b>SUELDO</b>	<b>SUELDO TOTAL</b>	<b>APORTE IESS 12,15%</b>	<b>DÉCIMO TERCER SUELDO</b>	<b>DÉCIMO CUARTO SUELDO</b>	<b>FONDOS DE RESERVA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Gerente Administrativo	1	500,00	500,00	60,75	41,67	30,50	-	20,83	653,75	7.845,00
Contadora-Secretaría	1	400,00	400,00	48,60	33,33	30,50	-	16,67	529,10	6.349,20
<b>TOTAL</b>		<b>900,00</b>	<b>900,00</b>	<b>109,35</b>	<b>75,00</b>	<b>61,00</b>		<b>37,50</b>	<b>1.182,85</b>	<b>14.194,20</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

Velas Equinoccial realizará una proyección de sueldos operativos y administrativos a 5 años con una tasa de crecimiento de salarios del 3,39% a través de un acuerdo ministerial, a continuación se detalla el cálculo de salarios:

**Tabla N° 57** Proyección sueldos operativos y administrativos

AÑO	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Personal Operativo	11.681,26	12.809,25	13.218,67	13.641,97	14.079,62	14.532,10
Personal Administrativo	12.937,73	14.195,16	14.651,57	15.123,44	15.611,31	16.115,72

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** *La Autora*

## Depreciación

La depreciación de los activos fijos se detalla en el siguiente cuadro para el primer año.

**Tabla N° 58:** Depreciaciones

DEPRECIACIONES		
ACTIVOS FIJOS	VIDA ÚTIL	AÑO 1
SILLAS EJECUTIVAS	10	80,00
SILLÓN TRES ASIENTOS RECEPCIÓN	10	220,00
ESCRITORIO	10	300,00
MESA DE REUNIÓN	10	280,00
MÁQUINA SELLADORA	10	1000,00
COCINA INDUSTRIAL	10	250,00
CILINDRO DE GAS	10	120,00
ENFRIADOR INDUSTRIAL	10	960,00
MESA DE TRABAJO (ACERO INOXIDABLE)	10	600,00
ANAQUELES REPISAS	10	1120,00
ESTANTERÍAS	10	270,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN 10 AÑOS</b>		<b>5200,00</b>
MOTOCICLETA CILINDRAJE 200 MOTOR UNO	5	1500,00
MOLDES PLANTILLAS DE 50 CADA UNO	5	200,00
IMPRESORA	5	2000,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN 5 AÑOS</b>		<b>3700,00</b>
UTENSILLOS	3	6,00
EQUIPO DE COMPUTO	3	550,00
TELÉFONO INALÁMBRICO	3	58,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN 3 AÑOS</b>		<b>614,00</b>
		9514,00

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

## Proyección de la Depreciación

Velas Equinoccial realizará una proyección a 5 años sobre sus activos fijo, lo cual se detalla a continuación

**Tabla N° 59:** Proyección de Depreciaciones

PROYECCIÓN DE DEPRECIACIONES								
ACTIVOS FIJOS	VIDA ÚTIL	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR RESIDUAL
Activos Fijos 10 años V.U	10	5200,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	2600,00
Activos Fijos 5 años V.U	5	3700,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	0,00
Activos Fijos 3 años V.U	3	614,00	204,67	204,67	204,67	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>		<b>9514,00</b>	<b>1464,67</b>	<b>1464,67</b>	<b>1464,67</b>	<b>1260,00</b>	<b>1260,00</b>	<b>2600,00</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

## 6.5. Cálculo de Ingresos

Velas Equinoccial generará ingresos por la venta de velas de cumpleaños como son: velas números, velas placas y camisetas grandes y pequeñas, velas números especiales, velas letras de colores; a continuación se detalla el cálculo de ingresos.

**Tabla N°60:** Cálculo de Ingresos

CALCULO DE INGRESOS								
Producto	Unidad de medida	Costo de producción	Gasto mensual	Margen de Útil		Ingresos	Unidades	Precio de
				Cantidad	%	mensuales	producidas	venta Unitario
Velas Números	Unidades	0,05	16	320	900	160,00	320	0,50
Velas Placas grandes	Unidades	0,13	28,6	220	1438	440,00	220	2,00
Velas Placas pequeñas	Unidades	0,10	58	580	1300	812,00	580	1,40
Velas Camisetas grandes	Unidades	0,13	28,6	220	1438	440,00	220	2,00
Velas Camisetas pequeñas	Unidades	0,10	58	580	1300	812,00	580	1,40
Velas Placas diseños x4	Unidades	0,10	18	180	1900	360,00	180	2,00
Velas Placas diseños x3	Unidades	0,08	14,4	180	2400	360,00	180	2,00
Velas Letras colores	Unidades	0,15	30	200	1500	480,00	200	2,40
Velas Números especiales	Unidades	0,10	22	220	1900	440,00	220	2,00
<b>TOTAL</b>		<b>0,94</b>	<b>273,60</b>	<b>2700</b>		<b>4304,00</b>	<b>2700</b>	

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

**Proyección de Ingresos**

Velas Equinoccial tendrá una proyección de ingresos para conocer si su proyecto es rentable en los próximos 5 años, a continuación el detalle de proyección de ingresos.

**Tabla N° 61:** Proyección de Ingresos

<b>PROYECCIÓN DE INGRESOS POR LA INFLACIÓN</b>															
<b>DETALLE</b>	<b>can</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>												
		<b>Unid</b>	<b>Año 1</b>		<b>Unid</b>	<b>Año 2</b>		<b>Unid</b>	<b>Año 3</b>		<b>Unid</b>	<b>Año 4</b>		<b>Unid</b>	<b>Año 5</b>
Velas Números	320	0,50	1920,00	327	0,51	2005,60	335	0,27	1085,68	343	0,28	1134,08	351	0,29	1221,1
Velas Placas grandes	220	2,00	5280,00	225	2,04	5515,41	230	2,08	5761,31	236	2,13	6018,18	241	2,17	6286,5
Velas Placas pequeñas	580	1,40	9744,00	594	1,43	10178,43	607	1,46	10632,23	621	1,49	11106,27	636	1,52	11601,4
Velas Camisetas grandes	220	2,00	5280,00	225	2,04	5515,41	230	2,08	5761,31	236	2,13	6018,18	241	2,17	6286,5
Velas Camisetas pequeñas	580	1,40	9744,00	594	1,43	10178,43	607	1,46	10632,23	621	1,49	11106,27	636	1,52	11601,4
Velas Placas diseños x4	180	2,00	4320,00	184	2,04	4512,61	188	2,08	4713,80	193	2,13	4923,96	197	2,17	5143,5
Velas Placas diseños x3	180	2,00	4320,00	184	2,04	4512,61	188	2,08	4713,80	193	2,13	4923,96	197	2,17	5143,5
Velas Letras colores	200	2,40	5760,00	205	2,45	6016,81	209	2,50	6285,06	214	2,55	6565,28	219	2,61	6858,0
Velas Números especiales	220	2,00	5280,00	225	2,04	5515,41	230	2,08	5761,31	236	2,13	6018,18	241	2,17	6286,5
<b>TOTAL</b>	<b>2700</b>		<b>51648,00</b>	<b>2763</b>		<b>53950,71</b>	<b>2827</b>		<b>55346,74</b>	<b>2893</b>		<b>57814,35</b>	<b>2961</b>		<b>60428,41</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

## 6.6. Flujo de Caja

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del valor actual neto y de la tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica. (Principios de Finanzas Corporativas 2014)

Tabla N° 62: Flujo de caja

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>RUBRO</b>	<b>AÑOS</b>					
	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>INGRESOS</b>						
Ingresos por ventas		51648,00	53950,71	55346,74	57814,35	60428,41
<b>COSTOS</b>						
Costo de Ventas		16160,74	16639,87	17134,33	17644,62	18171,26
<b>GASTOS</b>						
Gasto de administración y ventas		31097,36	31466,54	32053,03	32866,83	33703,95
<b>Total Costos y Gastos</b>		<b>47258,10</b>	<b>48106,41</b>	<b>49187,36</b>	<b>50511,45</b>	<b>51875,20</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA (UAI)</b>		<b>4389,90</b>	<b>5844,29</b>	<b>6159,37</b>	<b>7302,90</b>	<b>8553,21</b>
Intereses		971,04	757,23	543,43	329,62	115,81
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>3418,86</b>	<b>5087,06</b>	<b>5615,95</b>	<b>6973,28</b>	<b>8437,40</b>
Participación trabajadores (15%)		512,83	763,06	842,39	1045,99	1265,61
<b>UTILIDAD ANTES DE IR imp. Renta</b>		<b>2906,03</b>	<b>4324,00</b>	<b>4773,56</b>	<b>5927,29</b>	<b>7171,79</b>
Impuesto a la renta (22%)		639,33	951,28	1050,18	1304,00	1577,79
<b>UTILIDAD NETA (Beneficio Neto)</b>		<b>2266,70</b>	<b>3372,72</b>	<b>3723,37</b>	<b>4623,29</b>	<b>5593,99</b>
(+)Depreciación equipos		1464,67	1464,67	1260,00	1260,00	1260,00
(+)Amortización		400,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Inversión Activo fijo	9514,00					
(-)Inversión diferida	400,00					
(-)Capital de trabajo	11591,12					
(+)Valor Residual						2600,00
(+) Recuperación Capital de trabajo						11591,12
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>-21505,12</b>	<b>4131,37</b>	<b>4837,39</b>	<b>4983,37</b>	<b>5883,29</b>	<b>21045,11</b>
Préstamo	10000,00					
Amortización préstamo		2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00
<b>FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA</b>	<b>-11505,12</b>	<b>2131,37</b>	<b>2837,39</b>	<b>543,43</b>	<b>3883,29</b>	<b>19045,11</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

## 6.7. Punto de Equilibrio

Tabla N° 63: Punto de Equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>				
<b>CONCEPTO</b>		<b>2017</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>
	<b>COSTO DIRECTO</b>			
(+)	Materia prima directa	3.351,49		3.351,49
(+)	Mano de obra directa	12.809,25	12.809,25	
(=)	<b>TOTAL COSTO DIRECTO</b>	<b>16.160,74</b>		
	<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
(+)	Salarios personal administrativo	14.195,16	14.195,16	
(+)	Suministros de oficina	734,98	734,98	
(+)	Suministros de computación	489,98	489,98	
(+)	Servicios de Luz eléctrica	1.224,96	244,99	979,97
(+)	Servicios de agua potable	367,49	73,50	293,99
(+)	Servicio de telefonía fija	612,48	612,48	
(+)	Servicio de telefonía celular	330,74	330,74	
(+)	Servicio Internet	612,48	612,48	
(+)	Arriendo local	6.124,80	6.124,80	
(+)	Depreciaciones	1.464,67	1.464,67	
(=)	Amortización de activos diferidos	400,00	400,00	
(=)	<b>TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>26.557,74</b>		
	<b>GASTO DE VENTAS</b>			
(+)	Tarjetas de presentación	244,99	244,99	
(+)	Trípticos	1.347,46	1.347,46	
(+)	Spot Publicitario	1.653,70	1.653,70	
(+)	Vallas publicitarias lona 3x1	771,72	771,72	
(+)	Combustible	217,55	217,55	
(+)	Cambio de aceite	89,83	89,83	
(+)	Mantenimiento	71,46	71,46	
(+)	Llantas	142,91	142,91	
(=)	<b>TOTAL GASTO DE VENTAS</b>	<b>4.539,62</b>		
	<b>GASTO FINANCIERO</b>			
	<b>INTERESES</b>	971,04	971,04	
(=)	<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>48.229,14</b>	<b>43.603,69</b>	<b>4.625,45</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

a) Valores Monetarios

Tabla N° 64: Punto de Equilibrio-Valores Monetarios

UNIDADES	COSTOS VARIABLE	COSTO FIJO	INGRESOS	COSTO TOTAL
1	1,71	43.603,69	19,13	43.605,41
100	171,31	43.603,69	1.912,89	43.775,01
200	342,63	43.603,69	3.825,78	43.946,32
300	513,94	43.603,69	5.738,67	44.117,63
400	685,25	43.603,69	7.651,56	44.288,94
500	856,56	43.603,69	9.564,44	44.460,26
600	1.027,88	43.603,69	11.477,33	44.631,57
700	1.199,19	43.603,69	13.390,22	44.802,88
800	1.370,50	43.603,69	15.303,11	44.974,20
900	1.541,82	43.603,69	17.216,00	45.145,51
1000	1.713,13	43.603,69	19.128,89	45.316,82
1100	1.884,44	43.603,69	21.041,78	45.488,13
1200	2.055,76	43.603,69	22.954,67	45.659,45
1300	2.227,07	43.603,69	24.867,56	45.830,76
1400	2.398,38	43.603,69	26.780,44	46.002,07
1500	2.569,69	43.603,69	28.693,33	46.173,39
1600	2.741,01	43.603,69	30.606,22	46.344,70
1700	2.912,32	43.603,69	32.519,11	46.516,01
1800	3.083,63	43.603,69	34.432,00	46.687,33
1900	3.254,95	43.603,69	36.344,89	46.858,64
2000	3.426,26	43.603,69	38.257,78	47.029,95
2100	3.597,57	43.603,69	40.170,67	47.201,26
2200	3.768,88	43.603,69	42.083,56	47.372,58
2300	3.940,20	43.603,69	43.996,44	47.543,89

UNIDADES	COSTOS VARIABLE	COSTO FIJO	INGRESOS	COSTO TOTAL
2400	4.111,51	43.603,69	45.909,33	47.715,20
2500	4.282,82	43.603,69	47.822,22	47.886,52
2600	4.454,14	43.603,69	49.735,11	48.057,83
2700	4.625,45	43.603,69	51.648,00	48.229,14
2800	4.796,76	43.603,69	53.560,89	48.400,45
2900	4.968,07	43.603,69	55.473,78	48.571,77
3000	5.139,39	43.603,69	57.386,67	48.743,08

**Tabla N°65** Cálculo Punto de Equilibrio-Valores Monetarios

PE=	COSTO FIJO		
	1	-	<u>COSTO VARIABLE TOTAL</u>
			VENTAS TOTALES
PE=		43.603,69	
	1	-	<u>4.625,45</u>
			51.648,00
PE=		43.603,69	
	1	-	0,09
PE=		43.603,69	
		0,91	
<b>PE=</b>			<b>\$ 47.892,84</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

**b) Unidades Vendidas**

<b>VENTAS TOTALES 2017</b>	<b>51648,00</b>
----------------------------	-----------------

**Tabla N° 66. Punto de Equilibrio-Unidades vendidas**

DETALLE	can	Precio	Total
		Unitario	Año 1
Velas Números	320	0,50	1920,00
Velas Placas grandes	220	2,00	5280,00
Velas Placas pequeñas	580	1,40	9744,00
Velas Camisetas grandes	220	2,00	5280,00
Velas Camisetas pequeñas	580	1,40	9744,00
Velas Placas diseños x4	180	2,00	4320,00
Velas Placas diseños x3	180	2,00	4320,00
Velas Letras colores	200	2,40	5760,00
Velas Números especiales	220	2,00	5280,00
<b>TOTAL</b>	<b>2700</b>		<b>51648,00</b>
<b>PRECIO PROMEDIO</b>		<b>19,13</b>	
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>		<b>1,71</b>	
<b>MCU</b>		<b>17,42</b>	

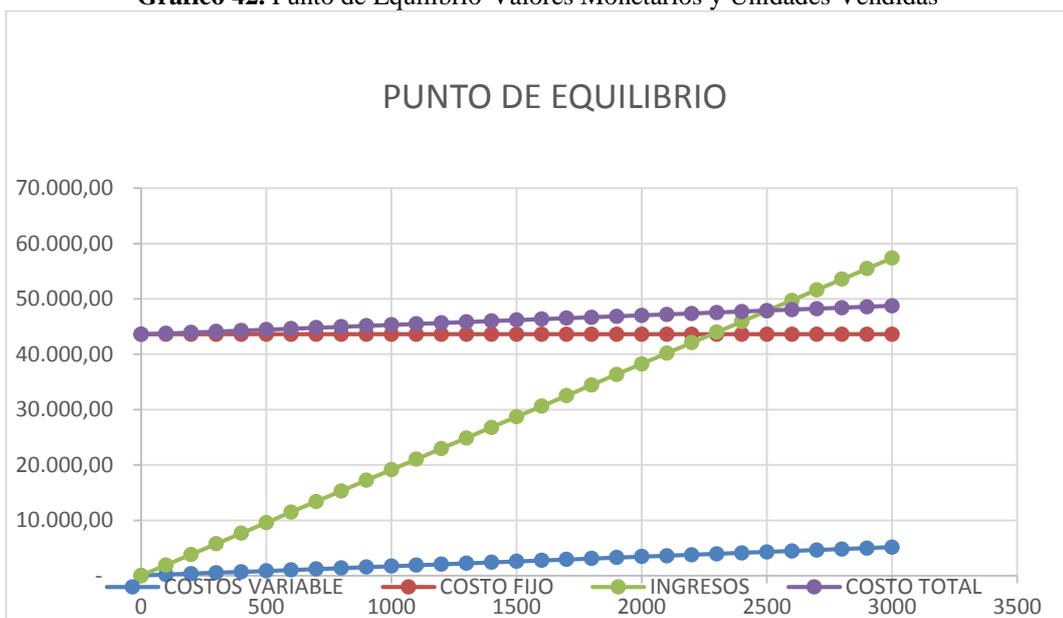
Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

**Tabla N°67. Cálculo Punto de Equilibrio-Unidades Vendidas**

PE=	$\frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO}}$
PE=	$\frac{43.603,69}{17,42}$
<b>PE=</b>	<b>2504</b>

**Gráfico 42.** Punto de Equilibrio-Valores Monetarios y Unidades Vendidas



Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

## 6.8. Estado de resultados proyectado

Tabla N° 68: Estado de resultados PYG

<b>ESTADO DE RESULTADOS P Y G</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ventas	51648,00	53950,71	55346,74	57814,35	60428,41
(-)Costo de ventas	16160,74	16639,87	17134,33	17644,62	18171,26
<b>Utilidad bruta</b>	<b>35487,26</b>	<b>37310,84</b>	<b>38212,41</b>	<b>40169,73</b>	<b>42257,15</b>
(-) Gasto Administrativo	26557,74	26832,50	27322,60	28038,01	28774,68
(-) Gasto Ventas	4539,62	4634,04	4730,43	4828,83	4929,26
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERÉS</b>	<b>4389,90</b>	<b>5844,29</b>	<b>6159,37</b>	<b>7302,90</b>	<b>8553,21</b>
Intereses	971,04	757,23	543,43	329,62	115,81
<b>Utilidad antes de participación trabajadores</b>	<b>3418,86</b>	<b>5087,06</b>	<b>5615,95</b>	<b>6973,28</b>	<b>8437,40</b>
(-)Participación laboral 15%	512,83	763,06	842,39	1045,99	1265,61
<b>UTILIDAD ANTES IMP. RENTA</b>	<b>2906,03</b>	<b>4324,00</b>	<b>4773,56</b>	<b>5927,29</b>	<b>7171,79</b>
(-)Impuesto a la Renta 22%	639,33	951,28	1050,18	1304,00	1577,79
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2266,70</b>	<b>3372,72</b>	<b>3723,37</b>	<b>4623,29</b>	<b>5593,99</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

## 6.9. Evaluación Financiera

### a) Indicadores

#### a. 1) Costo de oportunidad

El costo de oportunidad según BACA URBINA (2009): “es el valor de la mejor alternativa posible a la que se renuncia para llevar a cabo una acción o decisión económica” (pág. 252); en la cual cuenta con:

<b>Fórmula:</b>
$Kó = \text{Inflación} + \text{Premio al riesgo} + \text{Tasa pasiva}$
<b>Tasa pasiva:</b>
Es la tasa porcentual máxima pagada en ahorros por los bancos
<b>Premio al riesgo:</b>
Es el porcentaje aplicado para un riesgo en el sector
<b>Inflación:</b>
Es el porcentaje anual en el Ecuador por la inflación

A continuación se resuelve la fórmula para obtener como resultado el costo de oportunidad, que es el siguiente:

Tabla N° 69. Costo de Oportunidad

Tasa pasiva	Inflación	Premio riesgo	RENDIMIENTO CAPITAL ko
3,38%	2,08%	6,00%	11,46%

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

El 11,46% representa el valor porcentual mínimo que el accionista está dispuesto a retornar por su inversión en el proyecto.

## a. 2) Valor actual neto

Es también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto (en inglés net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. (LÓPEZ DUMRAUF (2006, pág. 66):

### Fórmula:

$$VAN = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

**F<sub>t</sub>** =son los flujos de dinero en cada periodo t

**I<sub>0</sub>** =es la inversión realiza en el momento inicial ( t = 0 )

**n** =es el número de periodos de tiempo

**k** = es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

Tabla N°70: TMAR

DESCRIPCIÓN	TOTAL	PARCIAL %	COSTO	PROMEDIO
CAPITAL PROPIO	11.505,12	53,50%	11,46%	6,13%
PRÉSTAMO	10.000,00	46,50%	8,76%	4,07%
<b>TOTAL</b>	<b>21.505,12</b>	<b>100,00%</b>	<b>TMAR</b>	<b>10,20%</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La Autora

Velas Equinoccial obtiene mediante el cálculo una TMAR del 10,20% lo cual representa el mínimo rendimiento que se debe generar para que el proyecto sea rentable.

**Tabla N°71: Valor actual neto**

<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>(1+ i)<sup>n</sup></b>	<b>FLUJO NETO ACTUALIZADO</b>
0	-11505,12	1	-11505,12
1	2131,37	1,102042059	1934,02
2	2837,39	1,2144967	2336,27
3	543,43	1,338426444	406,02
4	3883,29	1,475002234	2632,73
5	19045,11	1,625514499	11716,36
<b>TOTAL</b>			<b>7520,28</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

El valor actual neto de Velas Equinoccial es de \$7520,28, representa un valor positivo permitiendo que se haga factible su desarrollo, ya que es la ganancia con la que se cuenta para emprender actividades.

### **a. 3) Tasa Interna de retorno**

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) según MEZA OROZCO (2008, pág548): “es la media geométrica de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para reinvertir”.

**Tabla N° 72: Tasa Interno de Retorno (TIR)**

tasa 13%

<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FLUJO NETO ACTUALIZADO</b>
0	- 11.505,12	-11505,12
1	2.131,37	1886,17
2	2.837,39	2222,09
3	543,43	376,62
4	3.883,29	2381,69
5	19.045,11	10336,92
<b>TIR</b>	<b>VAN1</b>	<b>5698,38</b>

tasa

14%

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	- 11.505,12	-11505,12
1	2.131,37	1869,63
2	2.837,39	2183,28
3	543,43	366,80
4	3.883,29	2299,22
5	19.045,11	9891,43
<b>TIR</b>	<b>VAN2</b>	<b>5105,24</b>

$$TIR = r1 + (r2 - r1) * VAN1 / (VAN1 - VAN2)$$

**TIR =**

**22,61%**

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

Velas Equinoccial cuenta con una tasa interna de retorno del 22,61%, lo cual es favorable debido que el valor es mayor que la TMAR 10,26%.

#### a. 4) Beneficio Costo

El análisis de costo-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costos y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto (Wikipedia-Costo Beneficio ,2016).La cual cuenta con una fórmula que es:

$$B/C = VAI / VAC$$

**Tabla N°73: Valor actual Beneficios**

<b>VALOR ACTUAL BENEFICIOS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>ingresos</b>	<b>(1+ i)n</b>	<b>FLUJO NETO ACTUALIZADO</b>
0	0,00	1	0,00
1	51648,00	1,102042059	46865,72
2	53950,71	1,2144967	44422,28
3	55346,74	1,338426444	41352,09
4	57814,35	1,475002234	39196,11
5	74619,53	1,625514499	45905,17
<b>TOTAL</b>		<b>B=</b>	<b>217741,38</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla N°74: Valor actual Costos**

<b>VALOR ACTUAL COSTOS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>costos</b>	<b>(1+ i)n</b>	<b>FLUJO NETO ACTUALIZADO</b>
0	-21505,12	1	-21505,12
1	47258,10	1,102042059	42.882,30
2	48106,41	1,2144967	39.610,16
3	49187,36	1,338426444	36.750,14
4	50511,45	1,475002234	34.245,00
5	51875,20	1,625514499	31.913,10
<b>TOTAL</b>		<b>C=</b>	<b>163.895,59</b>

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

$$\frac{B}{C} = \frac{21.741,38}{163.895,59} = \$ 1,33$$

Velas Equinoccial cuenta con un Valor actual de Beneficios de \$21.741,38 y con un Valor actual Costos de \$163.895,59, mediante la división de estos valores se obtiene una Relación Costo Beneficio de \$1,33, es decir por cada \$1,00 gastado se ha recuperado \$1,33; provocando un porcentaje de retorno por inversión.

### a. 5) Periodo de Recuperación

Velas Equinoccial cuenta con un periodo de recuperación el cual se detalla a continuación:

**Tabla N°75:** Periodo de recuperación de la Inversión

PERÍODO DE RECUPERACIÓN. DE LA INVERSIÓN			
AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACTUALIZADO	FLUJO ACT.ACUM.
0	-11.505,12	-11.505,12	-11.505,12
1	2.131,37	1.934,02	-9.571,10
2	2.837,39	2.336,27	-7.234,83
3	543,43	406,02	-6.828,81
4	3.883,29	2.632,73	-4.196,08
5	19.045,11	11.716,36	7.520,28

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

AÑO	4
MESES	4

Velas Equinoccial de acuerdo a la información obtenida va a recuperar su inversión en 4 años y 4 meses; lo cual genera una expectativa favorable de realizar el proyecto ya que permite tener claro que la inversión que se va a realizar lograra los objetivos planteados, porque se recuperará su inversión inicial antes del plazo establecido.

**b) Razones**

**b.1) Liquidez**

La liquidez representa la agilidad de los activos para ser convertidos en dinero en efectivo de manera inmediata sin que pierdan su valor. Mientras más fácil es convertir un activo en dinero, significa que hay mayor liquidez. (Multibank 2006)

**Tabla N°76: Índice de Liquidez**

ÍNDICES FINANCIEROS							
	ÍNDICE		AÑOS				
			1	2	3	4	5
<b>RAZÓN CORRIENTE=</b>	Activos Corrientes	= $\frac{11.591,12}{10.000,00}$ =	0,90	1,96	1,97	1,88	1,71
	Pasivos Corrientes						

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

Velas Equinoccial comenzará con poco dinero, pero en el transcurso de 5 años se recuperará por cada \$1,00 se tendrá \$1,71 para invertir.

## b. 2) Rentabilidad

Rentabilidad financiera, de los fondos propios o ROE (Return on equity), es el beneficio de los socios por unidad monetaria invertida en ello. (RODRÍGUEZ ARIZA, 2007, pág. 82)

**Tabla N°77: Índice de Rentabilidad**

RENTABILIDAD								
ÍNDICE				AÑOS				
				1	2	3	4	5
ROI=	Utilidad neta	=		11%	16%	17%	21%	26%
	Inversión inicial							
ROA=	Utilidad operacional	=		7%	10%	11%	15%	17%
	Activos totales							
ROE=	Utilidad neta	=		16%	23%	24%	29%	33%
	Patrimonio promedio							

**Fuente:** La autora

**Elaborado por:** La Autora

**ROI:** Es el retorno sobre la inversión, Velas Equinoccial cuenta con un ROI que es la utilidad neta sobre la inversión inicial, mediante el cálculo se verifica que todos los años existirá ganancia, el primer año comienza con el 11% y al pasar 5 años se generará un 26%; lo cual es beneficio ya que es un proyecto que generará un retorno de inversión.

**ROA:** Es la relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de una empresa, Velas Equinoccial cuenta con un ROA que es la utilidad operacional sobre los activos totales, mediante el cálculo se obtiene un crecimiento normal el primer año con el 7% y el último año 17%, debido a que los activos se depreciarán cada año como es la moto y la maquinaria.

**ROE:** Se refiere a la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios, Velas Equinoccial mediante el cálculo se obtendrá la utilidad neta sobre el patrimonio promedio, lo cual se refiere a que la empresa comienza con un 16% lo cual es un porcentaje alto para comenzar sus actividades en el mercado y al pasar 5 años se obtiene un 33% debido a que la empresa ya es reconocida por su buen servicio y productos de calidad.

## CAPÍTULO VII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1. Conclusiones

- Para establecer una empresa de velas de cumpleaños se necesita una inversión de \$21.505,12 por tal motivo se decide hacer un préstamo de \$10 000 con un financiamiento a 5 años y el capital propio de \$11.505,12 que servirán para incurrir en los gastos necesarios para poner en marcha el proyecto.
- Como resultado se obtiene \$ 11.591,12 que pertenece al capital de trabajo con un desfase de 3 meses lo cual significa que 3 meses proveerá con el dinero necesario hasta que la empresa comience a recuperar su inversión.
- Velas Equinoccial a través de los cálculos obtiene que se producirán 2,700 velas de cumpleaños al mes de todos los tipos de modelos que se ofrece, lo cual es una cantidad considerada que determina que se puede cubrir con un pedido ya que al año son 32.400 velas de cumpleaños.
- Velas Equinoccial contará con 4 miembros en la empresa, lo cuales cumplen las funciones administrativas y operativas, que son: Gerente, Recepcionista - Contadora y 2 Operarios.
- Velas Equinoccial obtendrá una relación costo beneficio mayor a 1, es decir por cada \$1,00 gastado se ha recuperado \$1,33 tendrá un periodo de recuperación de 4 años y 4 meses, lo cual está bajo el tiempo establecido de recuperación de la inversión.
- Velas Equinoccial cuenta con un número alto de Oferta por lo cual la Demanda Insatisfecha cuenta con un gran número para ser cubierta con la producción y comercialización de velas de cumpleaños.

## 7.2. Recomendaciones

- Para emprender una empresa productora de velas de cumpleaños se debe de realizar un estudio de mercado y calcular los valores de la inversión que se va a necesitar para poner en marcha el proyecto.
- Se debe tomar en cuenta la inflación que va variando y nos permite calcular los costos y gastos que se van a efectuar, en este caso de 2,08% promedio perteneciente al año 2016.
- Se debe buscar proveedores de materia prima e insumos que nos ofrezcan una variedad de productos de calidad para realizar velas de cumpleaños.
- Se debe realizar una investigación acerca de loa maquinaria que se desea adquirir para un futuro producir velas, ya que la capacidad de producción va a crecer en un 2,33% y por tal razón se debe tomar en cuenta que la maquinaria solo necesita una supervisión humana.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### BIBLIOGRAFÍA:

FLEITMAN, Jack. (2000). Negocios Exitosos, McGraw Hill, Pág. 283.

INEC. (2010). Censo 2010. Ecuador: Inec.

MANKIW, Gregory. Principios de Economía, Tercera Edición, Mc Graw Hill, Pág. 41

MANKIN, S. (2005). Definición de mercado. Estados Unidos.

MASLOW, A. H. (1985). Motivación y Personalidad. Sagitario. Barcelona

MASLOW. (2009). Las necesidades.

PYMERANG. (2014). Satisfacer deseos.

SRI. (2016). Requisitos legales. Quito: SRI.

THOMPSON, Arthur y STRICKLAND, A. J. (2001). Administración Estratégica Conceptos y Casos, 11va. Edición, de III, Mc Graw Hill, Pág. 4.

THOMPSON, Iván. Definición de Misión, Publicado en la Página

## **NET GRAFÍA:**

Academia Edu, 2015, .Obtenido de:[http://www.academia.edu/13142588/EL\\_SERVICIO\\_AL\\_CLIENTE\\_COMO\\_CLAVE\\_DEL\\_MARKETING Resumen Ejecutivo](http://www.academia.edu/13142588/EL_SERVICIO_AL_CLIENTE_COMO_CLAVE_DEL_MARKETING_Resumen_Ejecutivo). Consultado en julio/2016

Banco del Pichincha, 2016, Simulador de crédito. Obtenido en: <https://www.pichincha.com/portal/Simulador>. Consultado en julio/2016

Blog ESPOL, 2010, Principales Sectores industriales de Ecuador. Obtenido de:<http://blog.espol.edu.ec/bquinto/2010/12/04/principales-sectores-industriales-de-ecuador/>. Consultado en julio/2016.

BRITO, C. (2013). Monografías, Teoría de las Necesidades humana . Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos93/teoria-necesidades-humanas/teoria-necesidades-humanas.shtml>, Consultado en julio/2016.

CASTRO, V. (2012). Censo poblacional. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf>. Consultado en julio/2016.

Cuida Futuro, 2016, Pasos para crear una empresa. Obtenido de:<https://cuidatufuturo.com/pasos-para-crear-una-empresa-en-ecuador-2/>. Consultado en julio/2016

DILIPA, 2016, Cartón y Adhesivos. Obtenido de: <http://www.dilipa.com.ec/>. Consultado en julio/2016

Emprendedores Blog, 2010, Pasos para legalizar empresa. Obtenido de:<http://emprendedoresec.blogspot.com/2010/05/5-pasos-basicos-para-legalizar-tu.html>. Consultado en julio/2016

Empresa Decora para tus fiestas., 2016, Características de vela volcán .Obtenido de: <http://www.decoracionparatusfiestas.com/fiesta-hora-loca/102-vela-volcan.html>. Consultado en julio/2016

GRUPO SAN FRANCISCO, 2016, Plástico. Obtenido de: <http://www.gruposanfrancisco.com.ec/sanfrancisco/>. Consultado en julio/2016

INEC, 2010, Resultados Provinciales de Pichincha. Obtenido de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf>. Consultado en julio/2016

INEC, 2010, Censo de poblaciones y vivienda. Obtenido de: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/Dimension demográfica](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/Dimension%20demografica). Consultado en julio/2016

INEC, 2010, Crecimiento Poblacional. Obtenido de: [http://www.crecimiento poblacional](http://www.crecimiento-poblacional). Consultado en julio/2016

INEC, 2010, Nueva cara demográfica de Ecuador. Obtenido de: [http://www.inec.gob.ec/publicaciones\\_libros/Nuevacarademograficadeecuador.pdf](http://www.inec.gob.ec/publicaciones_libros/Nuevacarademograficadeecuador.pdf). Consultado en julio/2016

INEC, 2010, Estadísticas Económicas. Obtenido en: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas Economicas/IPI-M/Abril-2016/Nota%20metodologica%20IPI-M.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/IPI-M/Abril-2016/Nota%20metodologica%20IPI-M.pdf). Consultado en julio/2016

JEZL, 2016, Tabla de sueldos. Obtenido de: <http://www.jezl-audidores.com/index.php/tributario/21-tabla-sueldos-minimos-2016>. Consultado en julio/2016

MASLOW. (2011). Servicios Educarm. Obtenido de [http://servicios.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/etapasEducativas/secundaria/16/secciones/269/contenidos/4851/las\\_necesidades\\_y\\_los\\_bienes.pdf](http://servicios.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/etapasEducativas/secundaria/16/secciones/269/contenidos/4851/las_necesidades_y_los_bienes.pdf).

Consultado en julio/2016.

Mercado Libre, 2016, Características vela Flor. Obtenido de: <http://listado.mercadolibre.com.ec/vela-musical-de-flor>. Consultado en julio/2016

Mercado Libre, 2016, Características vela chispeadora. Obtenido de: <http://listado.mercadolibre.com.ec/vela-musical-de-flor>. Consultado en julio/2016

Ministerio de Industrias y Productividad, 2013, Revista País Productivo. Obtenido de: <http://www.industrias.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/02/revista4.pdf>. Consultado en julio/2016

Ministerio de Relaciones Laborales, 2012, Reglamento de Seguridad Y Salud para Obras Públicas. Obtenido de: <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-de-Seguridad-y-Salud-para-la-Construcci%C3%B3n-y-Obras-P%C3%ABlicas.pdf>. Consultado en julio/2016

Monicandles, 2013 Historia de la empresa. Obtenido de: <http://www.monicandles.com/index.php?id cms=6&controller=cms>. Consultado julio/2016

Multibank, 2016, La Liquidez. Obtenido en: <https://www.multibank.com.co/aprender/laliquidez.html>. Consultado en julio/2016

Oskar & Brito, 2016, Teoría de las Necesidades. Obtenido de: <https://oskaritobrito.wordpress.com/teoria-de-las-necesidades/>. Consultado en julio/2016

PINTULAC, 2016, Pinturas e Hilos. Obtenido de: <http://www.pintulac.com.ec/>. Consultado en julio/2016

Prezi, 2014, Misión, Visión. Obtenido en: <https://prezi.com/jn39urst9ptq/la-mision-es-el-motivo-proposito-fin-o-razon-de-ser-de-la/>. Consultado en julio/2016

PromoNegocios, 2014, Mercadotécnica.

Obtenido en: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mision-definicion.html>. Consultado en julio/2016

PromoNegocios, 2012, Funciones del Vendedor. Obtenido de: <http://www.promonegocios.net/venta/funcion-vendedor.html>. Consultado en julio/2016

Pymex, 2016, Funciones y Responsabilidades del Contador. Obtenido de: <https://pymex.pe/liderazgo/capacitacion/funciones-y-responsabilidades-del-contador/>. Consultado en julio/2016

QUIMATEC, 2016, Parafina. Obtenido de: <http://www.quimatec.com.ec/>. Consultado en julio/2016

Revista EconoMundo, 2013, Ofertantes de velas de cumpleaños. Disponible en: <http://www.revistaeconomundo.com/web/>. Consultado en julio/2016

SRI, 2012, Instructivo de procedimiento. Obtenido de: [https://www.google.com.ec/search?sourceid=chrome-psyapi2&ion=1&espv=2&ie=UTF-8&q=SRI%202012%20Instructivo%20de%20procedimiento.&oq=SRI%202012%20Instructivo%20de%20procedimiento.&rlz=1C1AOHY\\_esEC708EC708&aqs=chrome..69i57.1658j0j4](https://www.google.com.ec/search?sourceid=chrome-psyapi2&ion=1&espv=2&ie=UTF-8&q=SRI%202012%20Instructivo%20de%20procedimiento.&oq=SRI%202012%20Instructivo%20de%20procedimiento.&rlz=1C1AOHY_esEC708EC708&aqs=chrome..69i57.1658j0j4). Consultado en julio/2016

Ucursos, 2014, Principios de Finanzas Corporativas. Obtenido de: [https://www.ucursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi\\_blog/r/Principios\\_de\\_Finanzas\\_Corporativas\\_9Ed\\_Myers.pdf](https://www.ucursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Principios_de_Finanzas_Corporativas_9Ed_Myers.pdf). Consultado en julio/2016

Velas Tungurahua, 2013 Historia de la empresa. Disponible en: <http://www.velastungurahua.com/>. Consultado en julio/2016

Web y Empresas, 2016 Obtenido de: <http://www.webyempresas.com/que-son-las-funciones-administrativas/>. Consultado en julio/2016

Wikipedia, 2014, Pirámide de Maslow. Obtenido de:[https://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide de Maslow](https://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide_de_Maslow). Consultado en julio/2016

# ANEXOS

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**  
**ENCUESTA**

**Objetivo:**

**Recopilar información primordial la misma que sustentará la investigación, utilizando la técnica de encuesta, para respaldar la puesta en marcha de la empresa de “Velas Equinoccial”, la misma que será aplicada a la ciudadanos del norte centro y sur de Quito.**

-Encuesta de carácter académico

Fecha: \_\_\_\_\_

Por favor marque con una x su respuesta

**1.- En su familia se realizan reuniones, para festejar algún cumpleaños**

- \_\_\_\_ Siempre  
\_\_\_\_ Casi Siempre  
\_\_\_\_ Pocas Ocasiones

**2.- Por favor indique su género**

- \_\_\_\_ masculino  
\_\_\_\_ femenino

**3.- ¿Qué edad tiene?**

- \_\_\_\_ 18-25 años  
\_\_\_\_ 26-35 años  
\_\_\_\_ 36-45 años  
\_\_\_\_ 46-55 años  
\_\_\_\_ 56-65 años

**4.- ¿En su familia adquieren velas de cumpleaños?**

- \_\_\_\_ Siempre  
\_\_\_\_ Casi siempre  
\_\_\_\_ Nunca

**5.- ¿Qué forma de velas prefiere?**

- Velas de números  
 Velas Diseños  
 Velas Camisetas de equipos  
 Otros diga cuales
- 

**6.- Ha escuchado alguna ocasión de alguna de estas empresas que fabrican velas**

- Velas Tungurahua ( )  
Velas Candle ( )  
Velas Lucecita ( )  
Otras \_\_\_\_\_

**7.- ¿Con qué frecuencia en su familia adquieren velas al año?**

- 1 vela  
 2 velas  
 3 velas  
 4 o más

**8.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una vela de cumpleaños?**

- \$1,50  
 \$2,00  
 \$2,50  
 \$3,00

**9.- ¿Usted donde compra velas de cumpleaños?**

- Supermercados  
 Pastelerías  
 Farmacias  
 Tiendas de fiestas

**10.- ¿Qué características usted toma en cuenta al momento de adquirir velas de cumpleaños?**

- Precio
- Calidad
- Tamaño o/y Forma
- Diseño

**11.- ¿Cómo le gustaría obtener información referente a velas de cumpleaños?**

- Redes sociales
- Hojas volantes
- Página web
- Boca a Boca
- Tienda virtual

**¡Gracias por su colaboración!**