



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE EMPAQUES HECHOS A BASE DE LA
CÁSCARA DE PAPA PARA COMIDAS RÁPIDAS AL NORTE DE LA
CIUDAD DE QUITO.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciada en
Administración de Empresas.

Autora

Sánchez Caranqui Evelyn Vanessa

Tutor

Palacio Fierro Andrés, MBA

QUITO - ECUADOR
2022

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

Yo, Evelyn Vanessa Sánchez Caranqui, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “Plan de negocios para la producción y comercialización de empaques hechos a base de la cáscara de papa para comidas rápidas al norte de la ciudad de Quito.”, como requisito para optar al grado de titulación y 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 de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En 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, a los 21 días del mes de febrero de 2022, firmo conforme:

Autor: Sánchez Caranqui Evelyn Vanessa

Firma: 

Número de Cédula: 1726029703

Dirección: Pichincha, Quito, Ñaquito, Batán

Correo Electrónico: evanne.0012@gmail.com

Teléfono: 0999533460

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EMPAQUES HECHOS A BASE DE LA CÁSCARA DE PAPA PARA COMIDAS RÁPIDAS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO” presentado por Sánchez Caranqui Evelyn Vanessa para optar por el Título de Licenciada en Administración de Empresas.

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.

Quito, 21 de febrero del 2022

.....
Palacio Fierro Andrés, MBA

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 Licenciada en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 21 de febrero de 2022



.....
Evelyn Vanessa Sánchez Caranqui
1726029703

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EMPAQUES HECHO A BASE DE LA CÁSCARA DE PAPA COMO SUSTITUCIÓN DE LOS EMPAQUES DE PLÁSTICOS DE LAS COMIDAS RÁPIDAS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO, previo a la obtención del Título de Licenciada en Administración de Empresas, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, 21 de febrero de 2022

.....
Econ. Mercedes Galarraga Carvajal. MBA
EVALUADOR O TRIBUNAL

.....
Lcda. Parvaneh Saeidi, PhD
EVALUADOR O TRIBUNAL

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres y hermano.

AGRADECIMIENTO

Primero que nada, agradezco a Dios, por las pequeñas y grandes cosas, por las oportunidades y por ponerme en el momento exacto de la vida “Las cosas pasan por algo” y agradezco el apoyo infinito de mis padres, hermano y a mi mascota, quizá sea absurdo, pero realmente me ha ayudado mucho en mi situación emocional.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	i
AUTORIZACIÓN PARA EL REPOSITORIO DIGITAL	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDECE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xv
ÍNDICE DE IMÁGENES.....	xvii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xix
ABSTRACT	xxi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPITULO I

1	MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.....	4
1.1	Objetivo del Capítulo	4
1.2	Antecedentes investigativos del producto o servicio	4
1.2.1	Fundamentos del servicio o Producto	4
1.2.2	Tabla de características del producto o servicio.....	7
1.3	Mercado.....	8
1.3.1	Público Objetivo	8
1.3.1.1	Categorización de Sujeto	8
1.3.1.2	Estudio de Segmentación.....	9
1.3.1.3	Plan de muestreo.....	9

1.3.1.4	Instrumentos para recopilar información	10
1.3.1.5	Diseño y recolección de información.....	11
1.3.1.6	Análisis e Interpretación	14
1.3.2	Demanda Potencial	33
1.4	Análisis del Macro y Micro Ambiente.....	36
1.4.1	1.4.1 Análisis del micro ambiente.....	36
1.4.2	1.4.2 Análisis del macro ambiente	37
1.4.3	Proyección de la oferta	40
1.5	Demanda Potencial Insatisfecha	41
1.6	Diseño de marca (branding).....	42
1.7	Estrategias de marketing.....	43
1.8	Publicidad que se realizará	45
1.9	Canales de Distribución.....	45
1.10	Especificar mercados alternativos	45
2	OPERACIONES.....	46
2.1	Objetivo del Capítulo	46
2.2	Descripción del proceso.....	46
2.2.1	Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.	46
2.2.2	Descripción de instalaciones, equipos y personas.	49
2.2.3	Tecnología a aplicar.....	55
2.2.4	Actividades en las operaciones	56
2.3	Definición de Recursos Necesarios para la Producción	57
2.3.1	Especificaciones de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar..	57
2.4	Calidad	57
2.4.1	Método de Control de Calidad.....	57
1.3.1.7	Hoja de verificación	58
1.3.1.8	Diagrama de Pareto	58
1.3.1.9	Diagrama Causa – Efecto (Ishikawa)	60

2.5	Normativa y Permisos que afectan la Instalación del negocio	60
3	ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	62
3.1	Objetivo del capítulo	62
3.2	Análisis Estratégico y Definición de Objetivos	62
3.2.1	Visión de la Empresa	62
3.2.2	Misión de la Empresa	62
3.2.3	Objetivos y estrategias.....	63
3.3	Organización Funcional de la Empresa	63
3.3.1	Organización Interna	63
3.3.2	Descripción de puestos.	66
3.4	Control de Gestión.....	71
3.4.1	Indicadores de gestión	71
3.5	Necesidades de personal	73
4	JURÍDICO LEGAL	74
4.1	Objetivos del capítulo.....	74
4.2	Determinación de la forma jurídica	74
4.3	Registro de marcas	77
4.4	Licencias necesarias para funcionar y documentos legales.....	78
4.4.1	RUC.....	78
4.4.2	GAD MUNICIPAL	80
4.4.3	IESS.....	81
4.4.4	Ministerio de Trabajo	83
5	EVALUACIÓN FINANCIERA	86
5.1	Objetivo del Capítulo	86
5.2	Plan de inversiones	86
5.3	Cálculo de Costos y Gastos	88
5.3.1	Mano de Obra.....	88
5.3.2	Depreciación.....	91
5.3.3	Proyección de la depreciación	91

5.4	Proyección de Costos	93
5.4.1	Detalle de Gastos	95
5.5	Plan de Financiamiento	99
5.5.1	Forma de financiamiento	99
5.6	Cálculo de Ingreso.....	99
5.7	Proyección de Ingresos	100
5.8	Punto de equilibrio	101
5.9	Estado de Resultados Proyectado	103
5.10	Flujo de Caja	104
5.11	Evaluación financiera	107
5.11.1	Indicadores	107
5.3.1.10	Valor Actual Neto (VAN)	107
5.3.1.11	Tasa Interna de Retorno (TIR)	108
5.3.1.12	Beneficio Costo	108
5.3.1.13	Período de Recuperación.....	109

ÍNDICES DE TABLAS

Tabla No. 1 (Características del producto).....	7
Tabla No. 2 (Categorización del sujeto).....	8
Tabla No. 3 (Recopilación de Información).....	10
Tabla No. 4 (Recopilación de Información).....	10
Tabla No. 5 (Recopilación de Información).....	11
Tabla No. 6 (Recopilación de Información).....	12
Tabla No. 7 (Recopilación de Información).....	12
Tabla No. 8 (Resultado de la encuesta: pregunta 1)	14
Tabla No. 9 (Resultado de la encuesta: pregunta 2).....	15
Tabla No. 10 (Resultado de la encuesta: pregunta 3).....	16
Tabla No. 11 (Resultado de la encuesta: pregunta 4).....	17
Tabla No. 12 (Resultado de la encuesta: pregunta 5).....	18
Tabla No. 13 (Resultado de la encuesta: pregunta 6)	19
Tabla No. 14 (Resultado de la encuesta: pregunta 7).....	20
Tabla No. 15 (Resultado de la encuesta: pregunta 8).....	21
Tabla No. 16 (Resultado de la encuesta: pregunta 9).....	22
Tabla No. 17 (Resultado de la encuesta: pregunta 10).....	23
Tabla No. 18 (Resultado de la encuesta: pregunta 11).....	24
Tabla No. 19 (Resultado de la encuesta: pregunta 12).....	25
Tabla No. 20 (Resultado de la encuesta: pregunta 13).....	26
Tabla No. 21 (Resultado de la encuesta: pregunta 14).....	27
Tabla No. 22 (Resultado de la encuesta: pregunta 15).....	28
Tabla No. 23 (Resultado de la encuesta: pregunta 16).....	29
Tabla No. 24 (Resultado de la encuesta: pregunta 17).....	30
Tabla No. 25 (Resultado de la encuesta: pregunta 18).....	31
Tabla No. 26 (Resultado de la encuesta: pregunta 19).....	32
Tabla No. 27 (Demanda en unidades).....	33
Tabla No. 28 (Unidades al año).....	33
Tabla No. 29 (Demanda proyectada por unidades).....	34
Tabla No. 30 (Demadna en dólares).....	35

Tabla No. 31 (Proyección de la demanda en dólares).....	35
Tabla No. 32 (Análisis PEST).....	38
Tabla No. 33 (Matriz FODA).....	39
Tabla No. 34 (Plan de Contingencia).	39
Tabla No. 35 (Proyección de la Oferta).....	40
Tabla No. 36 (Demanda Potencial Insatisfecha).....	41
Tabla No. 37 (Presupuesto – Publicidad).....	45
Tabla No. 38 (Dimensiones de cada área).....	50
Tabla No. 39 (Descripción de equipos).....	54
Tabla No. 40 (Horas hombre).....	55
Tabla No. 41 (Descripción de maquinaria futura).....	55
Tabla No. 42 (Ritmo de producción).....	57
Tabla No. 43 (Hoja de verificación).....	58
Tabla No. 44 (Diagrama de Pareto).....	59
Tabla No. 45 (Normativas y Permisos que afectan las Instalaciones).	61
Tabla No. 46 (Descripción del puesto del Gerente).	66
Tabla No. 47 (Descripción del puesto del contador).....	67
Tabla No. 48 (Descripción del puesto del Jefe de producción).....	68
Tabla No. 49 (Descripción del puesto del Operario).....	69
Tabla No. 50 (Descripción del puesto del Vendedor).	70
Tabla No. 51 (Indicadores de gestión).	71
Tabla No. 52 (Proyección de necesidad del personal)	73
Tabla No. 53 (Descripción de las leyes mercantiles anónimas).....	75
Tabla No. 54 (Procesos y requisitos para el registro de marca).	77
Tabla No. 55 (Procesos y requisitos para la inscripción en el RUC).	78
Tabla No. 56 (Procesos y requisitos para la inscripción en la RAET)	80
Tabla No. 57 (Procesos para la obtención del LUAE).	81
Tabla No. 58 (Registro del empleador en el IESS).	82
Tabla No. 59 (Registro del empleado en el IESS).....	82
Tabla No. 60 (Registro de la empresa en el Ministerio de Trabajo).	84
Tabla No. 61 (Registro de los contratos laborales en el M.T).....	85
Tabla No. 62 (Plan de Inversión).	87
Tabla No. 63 (Cálculo de la mano de obra).....	88
Tabla No. 64 (Cálculo del personal administrativo).	89

Tabla No. 65 (Cálculo del personal de ventas).....	90
Tabla No. 66 (Cálculo de las depreciaciones).....	91
Tabla No. 67 (Proyección de la depreciación).	91
Tabla No. 68 (Detalle de costos – Producción).....	92
Tabla No. 69 (Proyección de costos).....	94
Tabla No. 70 (Detalle de gastos administrativos).	95
Tabla No. 71 (Proyección de gastos administrativos).....	97
Tabla No. 72 (Plan de financiamiento).....	99
Tabla No. 73 (Cálculo de ingresos).....	100
Tabla No. 74 (Proyección de ingresos).	100
Tabla No. 75 (Valores para el punto de equilibrio).....	101
Tabla No. 76 (Estados de resultados proyectados).....	104
Tabla No. 77 (Flujo de caja).....	105
Tabla No. 78 (Ingresos operacionales no proyectados).....	108
Tabla No. 79 (Egresos operacionales no proyectados).	109
Tabla No. 80 (Periodo de recuperación).....	109

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Resultados de la encuesta: pregunta 1	14
Gráfico 2. Resultados de la encuesta: pregunta 2	15
Gráfico 3. Resultados de la encuesta: pregunta 3	16
Gráfico 4. Resultados de la encuesta: pregunta 4	17
Gráfico 5. Resultados de la encuesta: pregunta 5	18
Gráfico 6. Resultados de la encuesta: pregunta 6	19
Gráfico 7. Resultados de la encuesta: pregunta 7	20
Gráfico 8. Resultados de la encuesta: pregunta 8	21
Gráfico 9. Resultados de la encuesta: pregunta 9	22
Gráfico 10. Resultados de la encuesta: pregunta 10	23
Gráfico 11. Resultados de la encuesta: pregunta 11	24
Gráfico 12. Resultados de la encuesta: pregunta 12	25
Gráfico 13. Resultados de la encuesta: pregunta 13	26
Gráfico 14. Resultados de la encuesta: pregunta 14	27
Gráfico 15. Resultados de la encuesta: pregunta 15	28
Gráfico 16. Resultados de la encuesta: pregunta 16	29
Gráfico 17. Resultados de la encuesta: pregunta 17	30
Gráfico 18. Resultados de la encuesta: pregunta 18	31
Gráfico 19. Resultados de la encuesta: pregunta 1	32
Gráfico 20. Demanda proyectada por unidades.....	34
Gráfico 21. Demanda proyecta en dólares.....	35
Gráfico 22. Proyección de la Oferta	40
Gráfico 23. Proyección del DPI.....	41
Gráfico 24. Mapa de Procesos	47
Gráfico 25. Flujograma.....	49
Gráfico 26. Plano de la instalación (parqueadero).....	51
Gráfico 27. Plano de la instalación (Área de producción).....	52
Gráfico 28. Plano de la Instalación (Área Administrativa)	53
Gráfico 29. Diagrama de Pareto	59
Gráfico 30. Diagrama Causa – Efecto (Ishikawa)	60
Gráfico 31. Objetivo y estrategias	63

Gráfico 32. Organigrama Estructural.....	64
Gráfico 33. Organigrama Funcional	65
Gráfico 34. Punto de Equilibrio.....	103

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Papas	6
Imagen 2. Cáscara de papa	7
Imagen 3. Logotipo.....	42
Imagen 4. Precio de empaques ecológicos	116
Imagen 5. Registro de la Marca.....	117
Imagen 6. Inscripción en el RUC	117
Imagen 7. GAD.....	118
Imagen 8. Inscripción al IESS	118
Imagen 9. Registro en el ministerio de trabajo	119
Imagen 10. Compra de una computadora personal	119
Imagen 11. Compra de una silla ejecutiva.....	120
Imagen 12. Compra de una estantería.....	120
Imagen 13. Compra de sillas de espera	121
Imagen 14. Compra de una balanza.....	121
Imagen 15. Compra de una red.....	121
Imagen 16. Compra de un contenedor de agua mediano.....	122
Imagen 17. Compra de un teléfono.....	122
Imagen 18. Compra de una impresora.....	122

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EMPAQUES HECHOS A BASE DE LA CÁSCARA DE PAPA PARA COMIDAS RÁPIDAS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

AUTOR: Evelyn Vanessa Sánchez Caranqui

TUTOR: Palacio Fierro Andrés, MBA

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa “Wrap me up” se dedica a la producción y comercialización de empaques hechos a base de la cáscara de papa, para las comidas rápidas, el cual el mercado objetivo son esas mismas empresas o negocios que está ubicadas en la provincia de Pichincha en el sector de Carapungo, el cual existe una demanda en unidades de 2,550.000 en el año actual y se estima que en el año 2026 aumente a 165,887.454 unidades. Para la demanda en dólares en el año actual es de \$204,000 y para el año 2026 a un \$1,208,171 tomando en cuenta de que el precio es de 0.08 centavos. En la oferta somos nosotros mismos los ofertante, debidos a que las ventas que existen de empaques son solamente de plástico, por lo tanto, la base de la oferta viene según de lo que nosotros generemos en ventas y con ese valor se genera para los siguientes años, hasta el año del 2024, el cual se espera nueva competencia, de esa forma se aumentaría la oferta a \$100,000 a partir de ese año hasta el 2026 se estima que aumente a 284,000. La demanda potencial insatisfecha en el año actual es de \$13,400 y en el 2026 existe una reducción debido a que se espera nueva competencia. La producción de este producto no es muy técnico, es totalmente sencillo y el tiempo por persona es realmente corto, de esa manera se puede estimar que: un operador puede realizar 2 empaques (uno pequeño y otro corto) por minuto, a un ritmo normal y si se considera que son 4 los operadores, en las 8 horas y los 20 días laborales la cantidad de empaques sería de 70000. Nuestra empresa estará legalmente constituida, cumpliendo con todas

las leyes o normas que exija el gobierno, de esa manera se garantiza la confiabilidad y la seriedad de la misma, también podemos decir que es totalmente rentable, el beneficio coto es de 1.61, el VAN es de \$96,269.38, el TIR es de: 51.59%.

DESCRIPTORES: Demanda, biodegradables, empaques, oferta.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

THEME:

AUTHOR: Evelyn Vanessa Sánchez Caranqui

TUTOR: Palacio Fierro Andrés, MBA

ABSTRACT

The company "Wrap me up" is dedicated to the production and marketing of packaging made from potato peels for fast food, which target market are those same companies or businesses that are located in the province of Pichincha in the sector of Carapungo, which there is a demand in units of 2,550,000 in the current year and it is estimated that in 2026 will increase to 165,887,454 units. For the demand in dollars in the current year is \$204,000 and for the year 2026 at \$1,208,171 taking into account that the price is 0.08 cents. In the supply, we ourselves are the bidders, due to the fact that the existing sales of packaging are only of plastic, therefore, the base of the supply comes according to what we generate in sales and with that value is generated for the following years, until the year 2024, which is expected new competition, thus increasing the supply to \$100,000 from that year until 2026 it is estimated to increase to 284,000. The potential unsatisfied demand in the current year is \$13,400 and in 2026 there is a reduction because new competition is expected. The production of this product is not very technical, it is totally simple and the time per person is really short, so it can be estimated that: one operator can make 2 packages (one small and one short) per minute, at a normal rate and if we consider that there are 4 operators, in 8 hours and 20 working days the amount of packages would be 70,000. Our company will be legally constituted, complying with all the requirements of our company. We can also say that it is totally profitable, the profit is 1.61, the VAN is \$96,269.38, the TIR is 51.59%.

KEYWORDS: Demand, biodegradable, packaging, supply.

INTRODUCCIÓN

El medio ambiente no es un punto a parte, ni mucho menos toma un papel secundario en la vida de cada persona, sin embargo, la sociedad lo maneja en ese contexto, posiblemente en un modo involuntario, en el sentido de: abastecerse uno mismo con lo que existe en el entorno, sea o no perjudicial para el medio ambiente. Muchas de las cosas que las personas adquieren día a día son elaborados a posta de la naturaleza y un claro ejemplo de ello son: los empaques de plástico que muchos de los productos conllevan.

Cuando se debate acerca de la contaminación a causas de los plásticos se refiere: no únicamente a la polución del mar sino de todos los ámbitos ambientales como son: aire suelo etc. (Gil Otólor, 2020) Los registros en la actualidad a nivel global concluye que: las probabilidades de revertir las secuelas en el medio ambiente, será inasequible, conforme el estudio revelado por la revista ‘Science’. (Press, 2021)

No cabe duda que este material es prácticamente contaminante ya que, “el plástico es un polímero sintético simple formado por pequeñas moléculas (monómeros) unidas en una formación repetitiva. Es extremadamente versátil, con propiedades que van desde resistencia a la corrosión, peso ligero, transparencia, hasta la flexibilidad y durabilidad. Los tipos más comunes de plástico incluyen el tereftalato de polietileno (PET), el polietileno (PE), el polipropileno (PP), el poliestireno (PS) y el cloruro de polivinilo (PVC)” (Buteler, 2019)

Muchos de estos materiales son plásticos que se utilizan en una sola ocasión, por lo tanto, otro ejemplo de ello es la espuma de poliestireno, este producto es más utilizado por los puestos ambulantes de comida rápida, debido a que son considerados como un material resistente, ligero, no tiene filtraciones y es perdurable a la misma vez, estas son características que deprimen al medio ambiente. (UNEP, 2018)

Reducir en un cien por ciento estos residuos abarcaría en el término imposible, sin embargo, eso no significa que no se deba de hacer nada. El fin de este proyecto es precisamente para crear un cambio significativo en el uso que le da muchas de las grandes y pequeñas empresas de comida rápida: al plástico, por uno que cause un efecto positivo al medio ambiente.

La mayoría de las personas están conscientes que: al adquirir cualquier tipo de comida rápida, dichos envoltorios o empaques que sostienen el producto, se desechan al instante en la que se consume, por lo que, su vida útil no pasa de un día, y muchos de estos empaques están elaborados de plásticos y papel. Por una parte, el plástico no es biodegradable por los

componentes con los que están elaborados, como se ha mencionado anteriormente y por otro lado tenemos el papel que: si bien se sabe, su elaboración viene de los árboles y es donde se produce la deforestación. De esa manera existe este producto del papel plastificado, que quizá reduce la contaminación en un pequeño porcentaje, pero no lo erradica, es por eso que este proyecto propone elaborar un empaque biodegradable a base de la cáscara de papa.

En el Ecuador existen aproximadamente 50 mil hectáreas correspondiente a sembradíos de papa, el cual se cosecha alrededor de 300 mil toneladas y son repartidas para la población ecuatoriana. El consumo de este tubérculo tiene un aproximado de 30 kg por persona y por año. (MAGAP, 2021)

La cantidad de producción y consumo de la papa es sin duda bastante, por tal motivo existe una gran cantidad de residuos de la misma, que en la mayoría de ocasiones terminan siendo un desecho común de basura, en algunas ocasiones son utilizados como abono o alimento para animales como el porcino, por lo que la cáscara de papa es considerado como un “desperdicio de valor cero” (Montaño, 2020)

Tener una cifra exacta de cuántos residuos existe al año de la papa, es complicado porque en el Ecuador no existe un registro o seguimiento de lo que sucede de manera general con cualquier otro desperdicio o residuos generado por grandes como pequeñas empresas de comida rápida, por tal se desconoce el valor que podrían crear estos residuos e incluso que se podría hacer con ello. (Riera, Maldonado, & Palma, 2018)

Es por tal motivo que se busca aprovechar este residuo, para la creación de empaques ecológicos o biodegradables, con el propósito de realizar un cambio que favorezca al cuidado del medio ambiente.

Objetivo del trabajo de titulación

Objetivo General

- Implementar un plan de negocios para la producción y comercialización de empaques hecho a base de la cáscara de papa como sustitución de los empaques plásticos para la contribución del medio ambiente, a un producto reciclable y sostenible a los negocios de comidas rápidas en el sector de Carapungo, municipio de Quito.

Objetivos Específicos:

- Desarrollar el bosquejo del mercadeo para la comercialización, distribución y así como también fijar el mercado objetivo para el producto de empaques elaborados a base de la cáscara de papa, en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha., aplicando diversos mecanismos y estrategias, que ayude a establecer la base de este proyecto.
- Detallar el proceso y la transformación de producción, tomando en cuenta la descripción de instalaciones, equipos y personas, los recursos necesarios, los métodos de control de calidad y las normativas y permisos que afectan en la instalación del negocio.
- Realizar un análisis estratégico y definición de objetivos de la empresa “Wrap me up” además a la estructura organizacional el cual servirá como ayuda para la descripción de los puestos y la necesidad del personal de la empresa.
- Desarrollar el aspecto legal, el cual beneficiará para la creación y el funcionamiento adecuado de la empresa, tomando en cuenta todos los trámites necesarios que se exija en la ciudad de Quito.
- Definir mediante un análisis financiero, los gastos, costos, inversión, rentabilidad y la posibilidad de crear la empresa “Wrap me up”.

CAPÍTULO I

1 Mercado y Comercialización

1.1 Objetivo del Capítulo

Desarrollar el bosquejo del mercadeo para la comercialización, distribución y así como también fijar el mercado objetivo para el producto de empaques elaborados a base de la cáscara de papa, en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha., aplicando diversos mecanismos y estrategias, que ayude a establecer la base de este proyecto.

1.2 Antecedentes investigativos del producto o servicio

1.2.1 Fundamentos del servicio o Producto

En el Ecuador, para ser más específico en la capital: Quito, existe un aproximado de 2.037 toneladas de desechos tanto industriales, como domésticos por día, el cual se deduce que el 60% de todos los desechos o residuos de la ciudad, son de origen doméstico según el Distrito Metropolitano de Quito. (García & Oviedo, 2020).

Muchos de estos residuos son plásticos utilizados una sola vez y son desechados inmediatamente, por lo que en su mayoría no son reutilizables, ejemplo de estos son; las envolturas o empaques de comida para llevar, pajillas, bolsas plásticas, etc. Estos residuos en el año 2015 fueron clasificados de la siguiente manera: el 79% acabaron en basureros, en el medio ambiente o inclusive en vertederos, el 12% fueron incinerados y solo el 9% pudo ser reciclado. (UNEP, 2018)

De esta manera se puede decir que: el daño hacia la naturaleza ya está hecho, sin embargo, se podría crear opciones para evitar una situación que en sí es deprimente para un medio ambiente que necesita ser cuidado porque no todo es eterno y de alguna manera el ser humano vive de eso.

Es fácil pensar en una solución: cerrar todas las industrias que fabrican plásticos, no obstante, la economía del Ecuador depende también de estas industrias, para ser más precisos, estas protagonizan el 1.2% del Producto Interno Bruto (PIB), de igual manera estas empresas generan 19 mil oportunidades de trabajo tanto directa e indirectamente, por ende, son quienes fabrican 500 mil toneladas de productos de plásticos, anualmente. (La Hora, 2019)

La falta de conciencia hacia la problemática ambiental se la puede medir en un porcentaje, como ya se había mencionado anteriormente solo existe un 9% de productos de reciclados, por lo que según el estudio de “PLÁSTICOS DE UN SOLO USO: Una hoja de ruta para la sostenibilidad” existirá un aproximado de 12 millones de residuos plásticos en el medio ambiente y en vertederos en el año 2050, esto significa también el dispendio del petróleo en un 20%. (METROPOLITANA ORDENANZA, 2021)

No se trata únicamente de reciclar, porque no todos los residuos están aptos para ese proceso, sin embargo, se puede reemplazar varios de ellos con productos que sean un beneficio para el medio ambiente.

¿Qué sucede con la incineración de los plásticos? Se ha afirmado que: al exponer materiales plásticos, incluso lo más comunes en combustión, estos provocan un efecto invernadero al expulsar gases, incluso cuando solo se trata de exponerlos a la radiación solar, por lo tanto, este compuesto se vuelve tóxico para el ecosistema y provoca cambios bruscos en el clima, como también afecta en la salud humana por las diversas patologías originadas por el plástico. (METROPOLITANA ORDENANZA, 2021).

Todas aquellas consecuencias, son complejas de erradicar de raíz, sin embargo, se puede reemplazar varios productos que son considerados de un solo uso y que usualmente son utilizados en grandes empresas y pequeños negocios, por empaques totalmente ecológicos.

El objetivo es obtener rentabilidad, pero también crear un ligero cambio en los porcentajes de contaminación, con ayuda del mercado objetivo al que se va a dirigir y a sus consumidores, utilizando la única materia prima de valor cero, o también llamadas residuos o desechos, como lo es la cáscara de papa.

Se dice entonces que:

La papa o patata es un tubérculo cuyo nombre científico es *Solanum tuberosum*, su origen proviene de los Andes. En la actualidad existen muchas variedades que han cruzado por la adaptación. (Acosta, 2020). Es conocida a nivel mundial y se ha utilizado como producto culinario en la mayor parte de las recetas, también se puede mencionar que: es una planta medicinal. Este producto alimenticio está compuesto por 2,0–2,5% de sustancias nitrogenadas, 0,15% de lípidos, 72-75% de agua y 1,0-1,8% de fibra dietética como celulosa. (Arenas Arias, 2018)



Imagen 1. *Papas*

Elaborado por: La Autora

La composición de la cáscara de papa es de polisacáridos, debido a que es una fibra dietética. Contiene también beneficios como son; el calcio, cobre, fósforo, zinc, hierro, almidón, alcalinas, un alto contenido de potasio, vitamina C, azufre y magnesio. (Argenpapa, 2016)



Imagen 2. Cáscara de papa

Elaborado por: La Autora

1.2.2 Tabla de características del producto o servicio

El producto está elaborado básicamente de un solo material que es la cáscara de papa, cuyas cualidades son pequeñas, pero significativas, que no causan daño a personas o animales, pero sí aporta en el cuidado del medio ambiente. En la siguiente tabla se encuentra detallado tales características y el beneficio que se genera para los clientes.

Tabla 1.

Característica del producto

Características	Beneficios para el cliente
Hecho a base de producto orgánicos	No contiene químicos peligrosos para la salud.
Su material es de la cáscara de papa	Su precio es accesible.
Ecológico	Implementa políticas ecológicas y buena imagen para la empresa o negocios de comidas rápidas.
Resistente	Confianza al ver que se trata de un producto resistente a cualquier temperatura.

Elaborado por: La Autora

1.3 Mercado

1.3.1 Público Objetivo

El público objetivo a la que se va a dirigir, son empresas tanto grandes como pequeñas, franquicias, o puestos ambulantes de comidas rápidas, las cuales son las más propensas a utilizar estos empaques populares de un solo uso o llamado también “desechables”, aquellos que envuelven las papas fritas, hamburguesas, Hot Dog, pizzas personales, entre otros.

El empaque ecológico que se piensa producir, busca tener un precio bajo, de tal manera que podría generar mayores ganancias o ingresos a sus empresas y no solo se trata de ese punto si no que se crearía una estrategia ecológica que atraiga a nuevos consumidores. Es decir, cuando el interés del cuidado del medio ambiente se torna importante, es posible que exista la predisposición de nuevos clientes al preferir entre un local habitual por uno que tenga políticas ecológicas.

1.3.1.1 Categorización de Sujeto

La relación con el cliente es directa, debido a que no es complicado identificarlos, sobre todo porque se trata de empresas dedicadas a la venta de comidas rápidas, las mismas que no son un gran número si por una zona en específico, en este caso el lugar al que se dirige es en la provincia de Pichincha, Quito, sector el “Carapungo” de esa manera es sencillo responder a las siguientes preguntas de la tabla de categorización de sujeto.

Tabla 2.

Categorización de sujeto

CATEGORÍA	SUJETO
¿Quién compra?	Empresas de comidas rápidas
¿Quién usa?	Empresas de comidas rápidas
¿Quién decide?	Empresas de comidas rápidas
¿Quién influye?	Empresas de comidas rápidas

Elaborado por: La Autora.

1.3.1.2 Estudio de Segmentación

La segmentación es “la identificación a través de diversas variables de características similares que posee un subgrupo de mercado y que las diferencia del resto” (Monferrer Tirado, 2013, pág. 132). De esa forma se debería analizar las distintas dimensiones que existe para el estudio de segmentación, sin embargo, al considerar como clientes, a las empresa o negocios dedicadas a la venta de comidas rápidas, es complicado obtener datos del número de empresa existentes de un lugar en específico con esa característica en particular que se necesita, de fuentes confiables como del INEC,

La solución para ello, se realizó una observación directa y una indagación en Internet sobre las empresas de comidas rápidas existentes en el sector de “Carapungo” con la ayuda de Google Maps, el cual identifica los lugares específicos en donde se pueden encontrar estas empresas. El resultado de esta indagación fue de 50 empresas en el sector de Carapungo.

1.3.1.3 Plan de muestreo

Para el plan de muestreo no se va a aplicar ninguna fórmula, debido a que no existe datos específicos que se requiere para el desarrollo de la misma, por esa razón se realizó una observación directa en el sector, el cual se obtuvo datos mediante una encuesta estadística no probabilística a las 10 empresas que me aceptaron la entrevista de las 50 existentes.

1.3.1.4 Instrumentos para recopilar información

Objetivo Específico: Obtener información del mercado objetivo y la demanda.

Tabla 3.

Recopilación de Información

Necesidades de información	Tipo de Información	Fuente	Instrumentos
Proveedores	Secundaria	Internet	Google Maps
Demanda	Primaria	Encuestas	Cuestionario

Elaborado por: La Autora

Objetivo Específico: Analizar la posibles competencia, sus productos y los puntos diferenciadores del mismo que se encontrarán en el entorno de la empresa

Tabla 4.

Recopilación de Información

Necesidades de información	Tipo de Información	Fuente	Instrumentos
Identificar empresas dedicadas a la producción de empaques ecológicos	Secundaria	Internet	Páginas web oficiales
Conocer las características del producto de la competencia.	Secundaria	Internet	Tiendas Online
Indagar los precios del producto de la competencia	Secundario	Internet	Tiendas Online

Elaborado por: La Autora

1.3.1.5 Diseño y recolección de información

Desarrollo de instrumentos

Información Secundaria

Necesidad 1: Identificar los proveedores para la obtención de la materia prima. Para obtener la materia prima se recurrirá a las mismas empresas que inicialmente se las consideraron como clientes, en específico: los negocios, franquicias, puestos ambulantes que se dediquen a la venta de papas fritas, debido a que: al realizar su producto, el desecho que produce la papa pelada (cáscara), generalmente se transforma en un desecho de valor cero. Para conocer cuáles son las empresas que son convenientes para la obtención de la materia prima, se recurre a los datos de internet, el mismo que ayuda con las ubicaciones y la descripción de cada empresa y sitio. A continuación, se describe en una tabla los proveedores de la materia prima.

Tabla 5.

Recopilación de Información

Nombre de la empresa	Detalle
“Repapea2 Quito”	Cáscara de papa
“Papitas a lo máximo”	Cáscara de papa
“El Goloso Burguer”	Cáscara de papa
“Yanuk Grill”	Cáscara de papa
“Papiados Comida Rápida”	Cáscara de papa
“Las Hamburguesas del Viejo Xavi”	Cáscara de papa
“Papas fritas a la María”	Cáscara de papa
“La Papa Nostra”	Cáscara de papa
“Papas Fritas a lo Bestia”	Cáscara de papa
“El Mundo de las Papas Fritas”	Cáscara de papa

Elaborado por: La Autora

Necesidad 2: Identificar empresas dedicadas a la producción de empaques ecológicos. Para Identificar la competencia, se utilizó el recurso del Internet, tomando como referencia a la provincia de Pichincha, ciudad de Quito. En la siguiente tabla se describen las

principales competencias.

Tabla 6.

Recopilación de Información

Empresa	Tipo de competidor
“Alitecno”	Indirecto
“Empaque verde”	Indirecto
“Ecolpack”	Indirecto
“Atlaspack”	Indirecto

Elaborado por: La Autora

Necesidad 3: Conocer las características del producto de la competencia.

En la siguiente tabla se describen las características con los que están elaborados los productos de las competencias y sus respectivos precios, los cuales también estarán en Anexos.

Tabla 7.

Recopilación de Información

Empresa	Características	Precio
“Empaque verde”	● Fibras naturales Bagazo de caña ● Diversas formas y tamaños ● 9x9cm	0.29 Valor unitario
“Ecolpack”	● Cartulina de caña de azúcar ● Largo 15 cm, ancho superior 14cm y ancho base 4 cm	0.18 Valor unitario
“Atlaspack”	● Bagazo de caña ● Oval tazón ● Largo 19.2 cm, ancho 12.5 cm y altura 3cm	0.25 Valor unitario

Elaborado por: La Autora

Información Primaria

Encuestas

Las encuestas es una herramienta que nos ayudará a obtener diversos datos del mercado potencial como: sus preferencias, predisposición, lugares o medios en los que usualmente compra, con ello también se podrá saber qué medio es el mejor para realizar publicidades y lo más importante la aceptación del producto, es decir la demanda. La encuesta fue aplicada a 10 empresas que aceptaron la entrevista

1.3.1.6 Análisis e Interpretación

Los resultados de la encuesta aplicada a 10 empresas dedicadas a la venta de comidas rápidas.

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

Pregunta 1. El menú de su negocio de comida rápida ¿Lleva algunos de estos alimentos? Escoja:

Tabla 8.

Resultados de la encuesta: pregunta 1

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Hot Dog	3	17%
Pinchos	2	11%
Hamburguesas	6	33%
Pizzas	3	17%
Salchipapas	4	22%

Elaborado por: La Autora

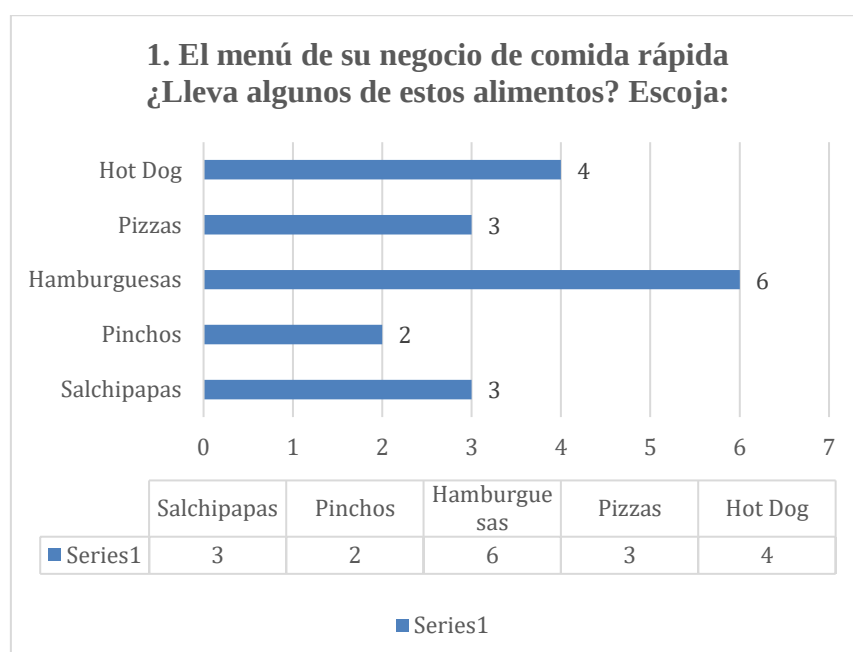


Gráfico 1. *Resultados de la encuesta: pregunta 1*

Elaborado por: La Autora

Análisis: Del total de las empresas de comidas rápidas encuestadas el 22% ofrecen Hot Dog, el 33% ofrece Hamburguesas, el 17% ofrece Salchipapas y Pizzas y el 11% ofrece Pinchos.

Interpretación: El mayor alimento que ofrecen en sus comidas son las hamburguesas, seguidos por el Hot Dog y las salchipapas.

Pregunta 2. ¿Las papas fritas o cocinadas son parte de su menú?

Tabla 9.

Resultados de la encuesta: pregunta 2

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Elaborado por: La Autora

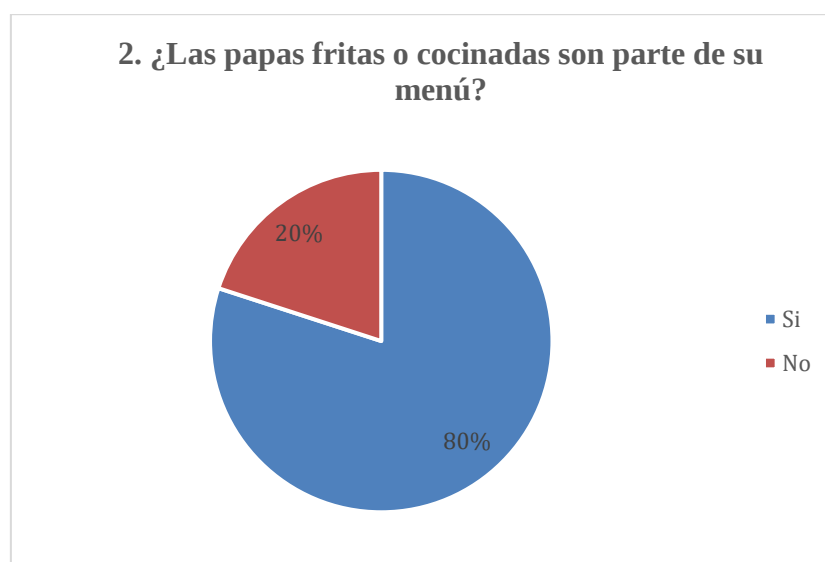


Gráfico 2. Resultados de la encuesta: pregunta 2

Elaborado por: La Autora

Análisis: De las 10 empresas de comidas rápidas encuestadas el 80% tienen a las papas fritas o cocinadas en sus menús y el 20% no lo incluyen.

Interpretación: Las papas fritas o cocinadas son sin duda un elemento importante en las comidas rápidas.

Pregunta 3. Al realizar las papas fritas o cocinadas, ¿Qué hace con las cáscaras de papa?

Tabla 10.

Resultados de la encuesta: pregunta 3

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Desecharlo a la basura	7	87.5%
Utilizarlo como alimento para el ganado	1	12.5%
Total	8	100%

Elaborado por: La Autora

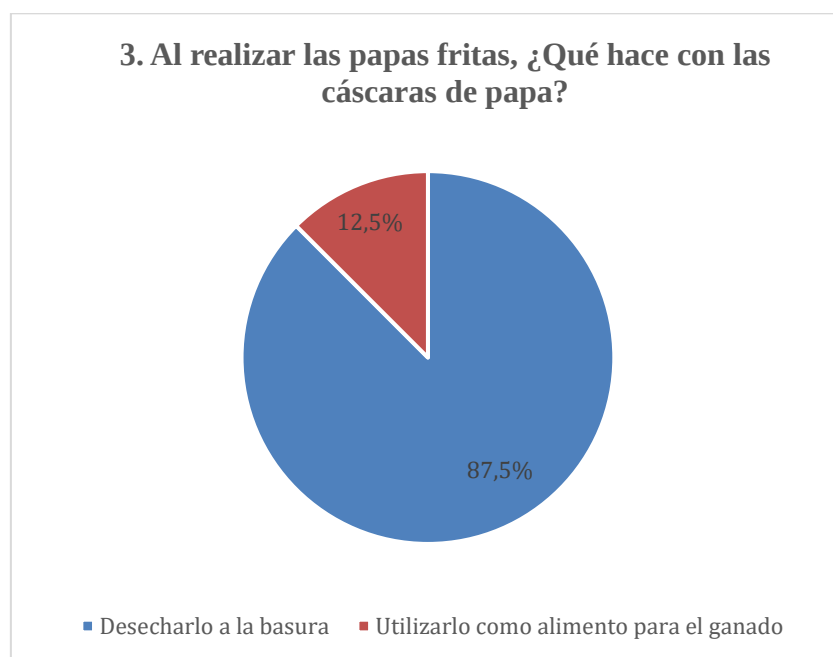


Gráfico 3. Resultados de la encuesta: pregunta 3

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 87.5% de las empresas que sí incluyen en sus menús las papas fritas o cocinadas, desechan la cáscara de papa y el 12.5% lo utilizan como alimento para el ganado porcino.

Interpretación: La mayor parte de las cáscaras de papas termina siendo un desecho no aprovechado por parte de las empresas que utilizan las papas en sus menús.

Pregunta 4. ¿Cuál es el tipo de empaque que usted utiliza para sus comidas rápidas?

Tabla 11.

Resultados de la encuesta: pregunta 4

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Fundas plastificadas	1	10%
Platos desechables	5	50%
Bolsas pequeñas de papel	1	10%
Papel plastificado	3	30%
Total	10	100%

Elaborado por: La Autora

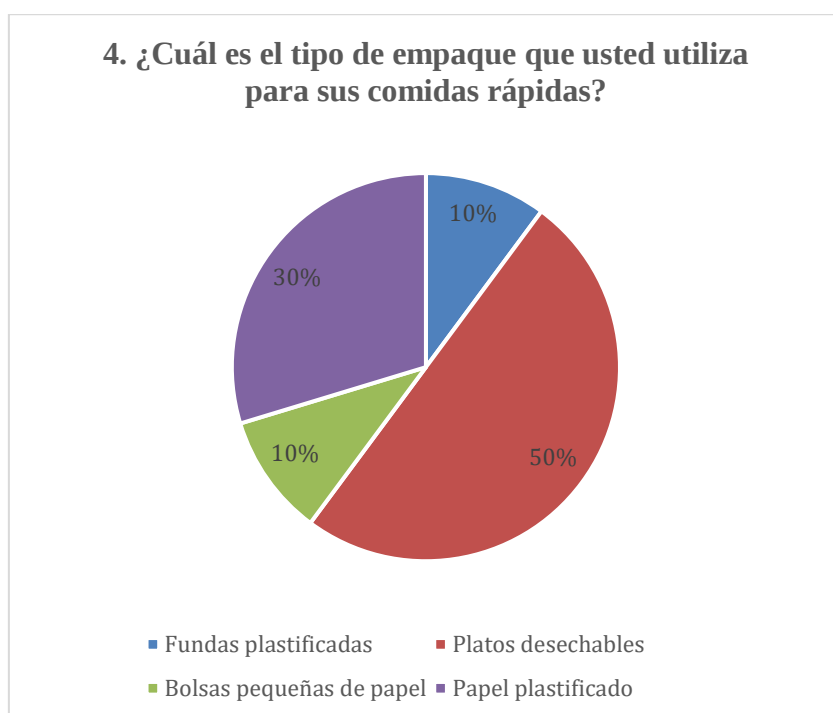


Gráfico 4. *Resultados de la encuesta: pregunta 4*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 50% de los encuestados utilizan para sus comidas rápidas empaques de platos desechables, el 30% usan papel plastificado, el 10% fundas plastificadas y el 10% restante bolsas pequeñas de papel.

Interpretación: Todas las empresas de comidas rápidas encuestados utilizan empaques que no favorecen al medio ambiente.

Pregunta 5. ¿Su empresa tiene alguna política ecológica?

Tabla 12.

Resultados de la encuesta: pregunta 5

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	10	100%
Total	10	100%

Elaborado por: La Autora

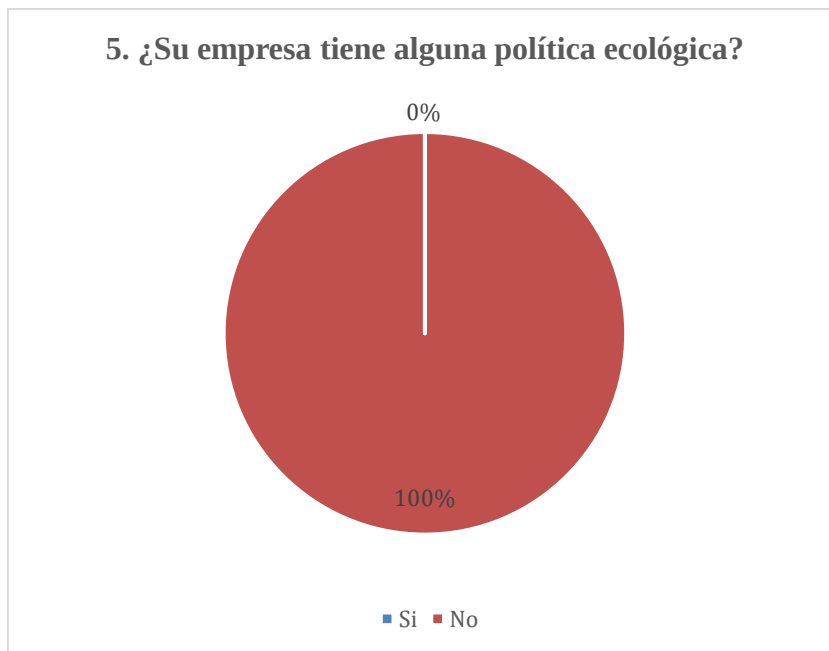


Gráfico 5. *Resultados de la encuesta: pregunta 5*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 100% de las empresas encuestadas no tiene alguna política ecológica.

Interpretación: Ninguna de las empresas han implementado fuera de utilizar empaques ecológicos, alguna política o estrategia ecológica.

Pregunta 6. ¿Ha pensado en implementar alguna política o estrategia ecológica, en su

empresa?

Tabla 13.

Resultados de la encuesta: pregunta 6

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Elaborado por: La Autora

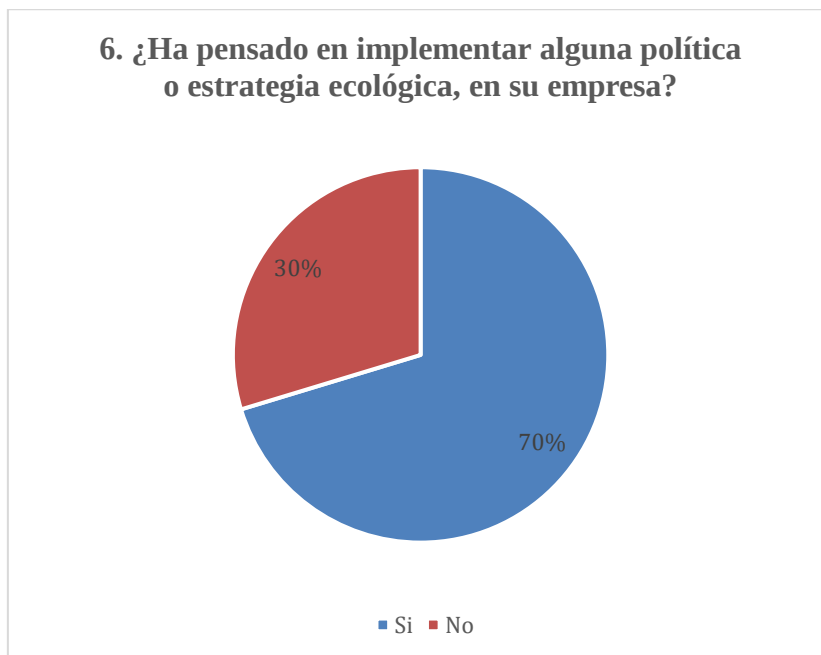


Gráfico 6. *Resultados de la encuesta: pregunta 6*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 70% de los encuestados han pensado en implementar alguna política o estrategia, en su empresa y el 30% no lo ha pensado.

Interpretación: La mayoría ha tenido la idea de implementar en su empresa algo que se relacione con el cuidado del medio ambiente, pero no lo ha hecho aún.

Pregunta 7. ¿Utiliza empaques ecológicos o pensaría en comprar empaques ecológicos?

Tabla 14.

Resultados de la encuesta: pregunta 7

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

Elaborado por: La Autora

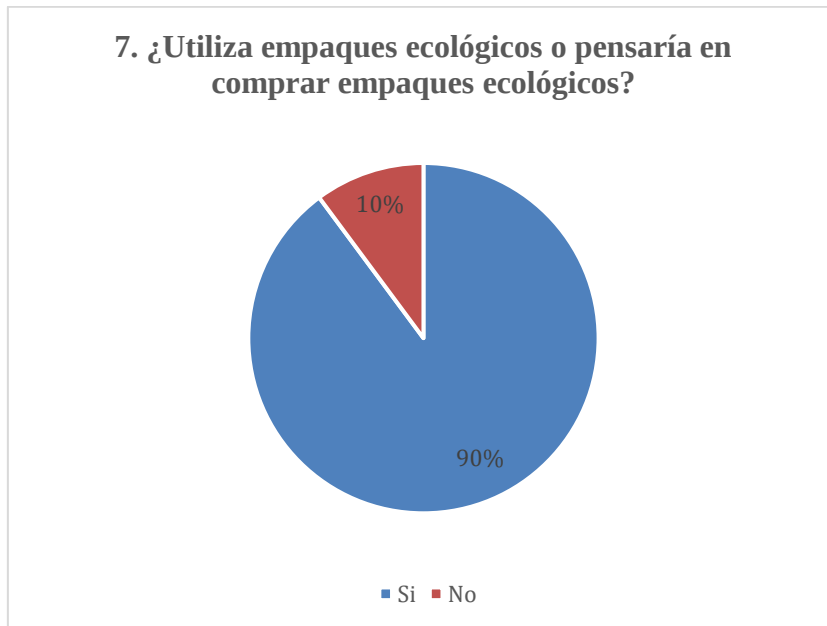


Gráfico 7. *Resultados de la encuesta: pregunta 7*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 90% de los encuestados utiliza o ha pensado en comprar empaques ecológicos y el 10% no.

Interpretación: La gran mayor parte está dispuesto a adquirir empaques ecológicos por lo tanto se puede deducir que ese 90% es la demanda.

Pregunta 8. Al elegir los empaques o envases para su negocio ¿Cuál es la característica principal que busca para adquirirlos?

Tabla 15.

Resultados de la encuesta: pregunta 8

Variable	Frecuencia	Porcentaje
No observo ninguna característica y simplemente lo compro	5	55.6%
Calidad	3	33.3%
Precio	1	11.1%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

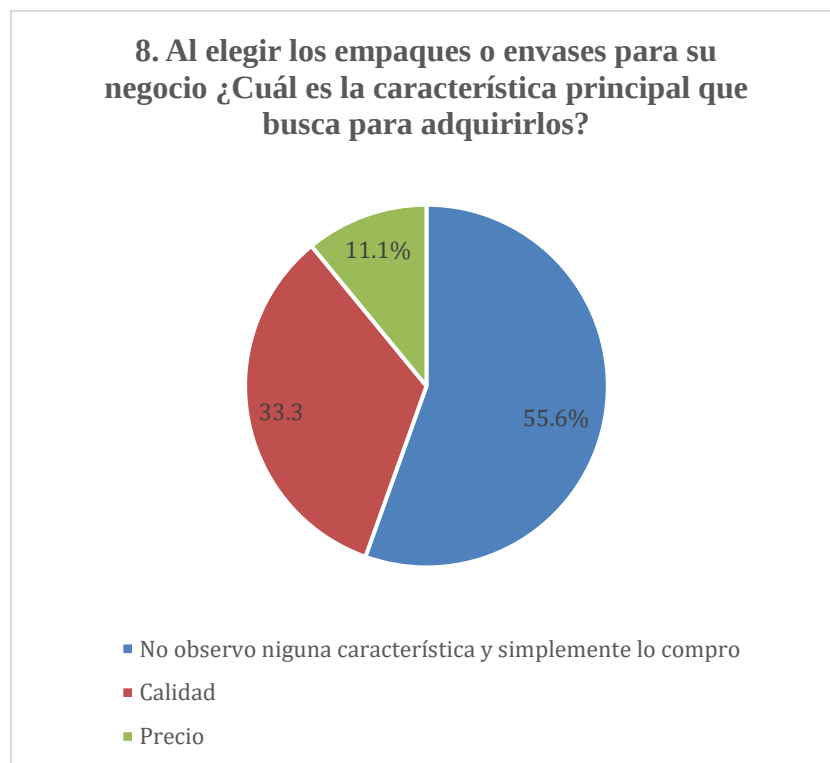


Gráfico 8. *Resultados de la encuesta: pregunta 8*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 55.6% de los encuestados al elegir los empaques o envases para sus comidas rápidas no suelen observar ninguna característica y simplemente lo compra, el 33.3% dice observar la calidad y el 11.1% se fija en los precios.

Interpretación: Muchas de las empresas no suele observar ninguna característica en particular y simplemente compran por comprar, sin embargo el restante observa la calidad y el precio.

Pregunta 9. Generalmente ¿En dónde usted adquiere los empaques o envases?

Tabla 16.

Resultados de la encuesta: pregunta 9

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas Físicas	7	77.8%
Tiendas Online	2	22.2%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

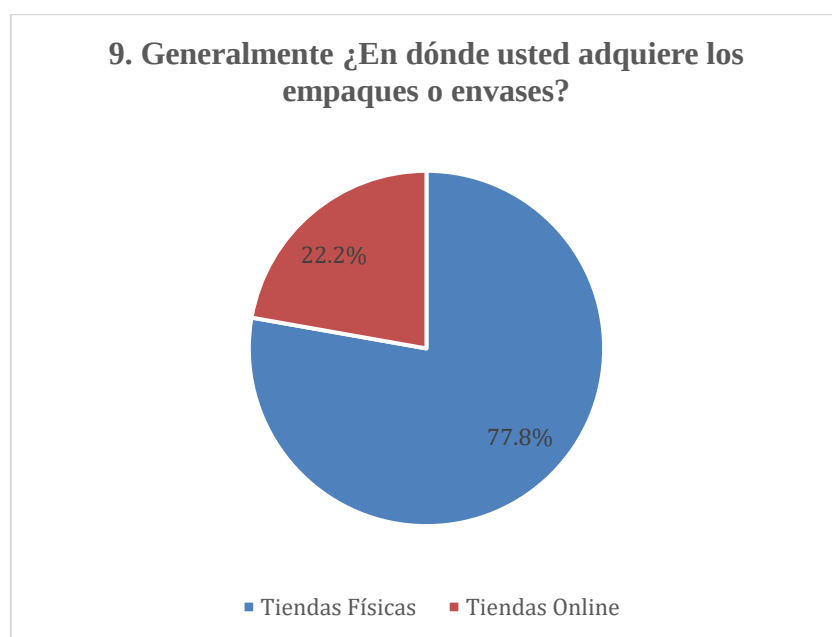


Gráfico 9. Resultados de la encuesta: pregunta 9

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 77.8% de los encuestados generalmente suele adquirir empaques ecológicos en Tiendas físicas y el 22.2% realizan sus compras en Tiendas Online

Interpretación: La mayor parte suele recurrir a la forma tradicional de adquirir en tiendas físicas

Pregunta 10. El precio de estos empaques, son:

Tabla 17.

Resultados de la encuesta: pregunta 10

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Accesibles	6	66.7%
Baratos	3	33.3%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

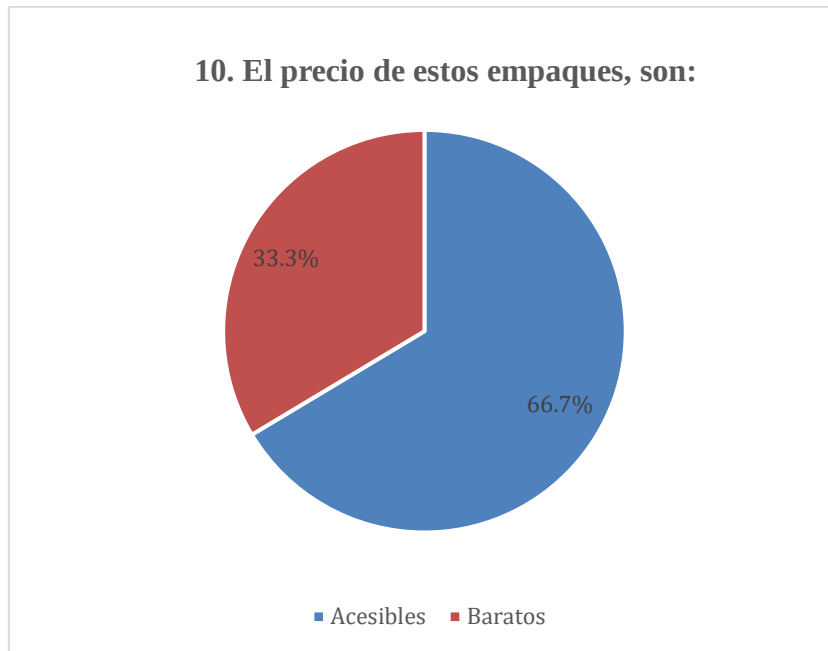


Gráfico 10. *Resultados de la encuesta: pregunta 10*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 66.7% de los encuestados considera que los empaques que utilizan normalmente son a un precio accesible y el 33.3 % dicen que son baratos.

Interpretación: Los empaque no biodegradables son a un precio accesible y un poco baratos.

Pregunta 11. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

Tabla 18.

Resultados de la encuesta: pregunta 11

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mediana	4	44.4%
Micro / Pequeña	3	33.3%
Grande	2	22.2%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

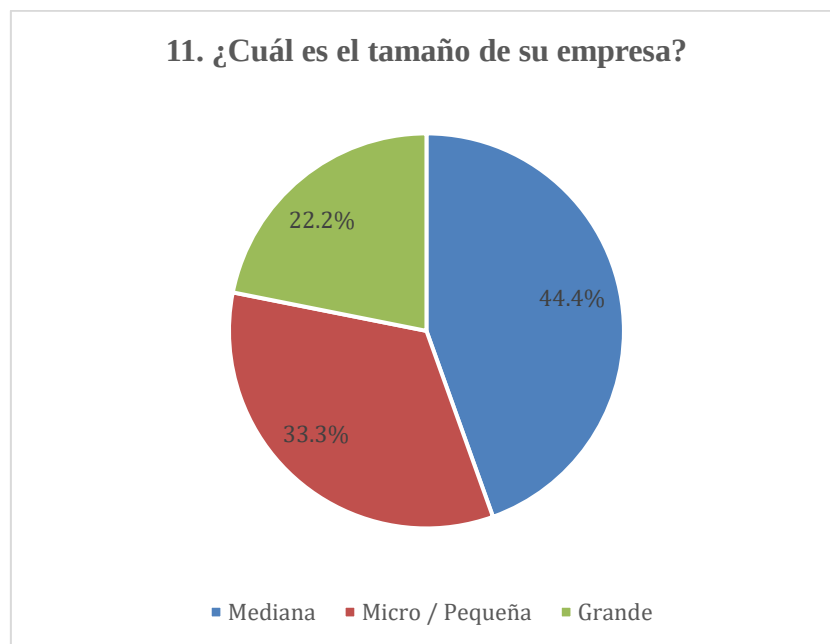


Gráfico 11. *Resultados de la encuesta: pregunta 11*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 44.4% de los encuestados son empresas mediana, el 33.3% son Micro / Pequeña y el 22.2% son grandes empresas.

Interpretación: En su mayoría se puede deducir que son empresas medianas, con mayor producción.

Pregunta 12. ¿Qué cantidad de empaques usted compra aproximadamente por mes?

Tabla 19.

Resultados de la encuesta: pregunta 12

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1000 unidades	2	66.7%
500 unidades	1	33.3%
Total	3	100%

Elaborado por: La Autora

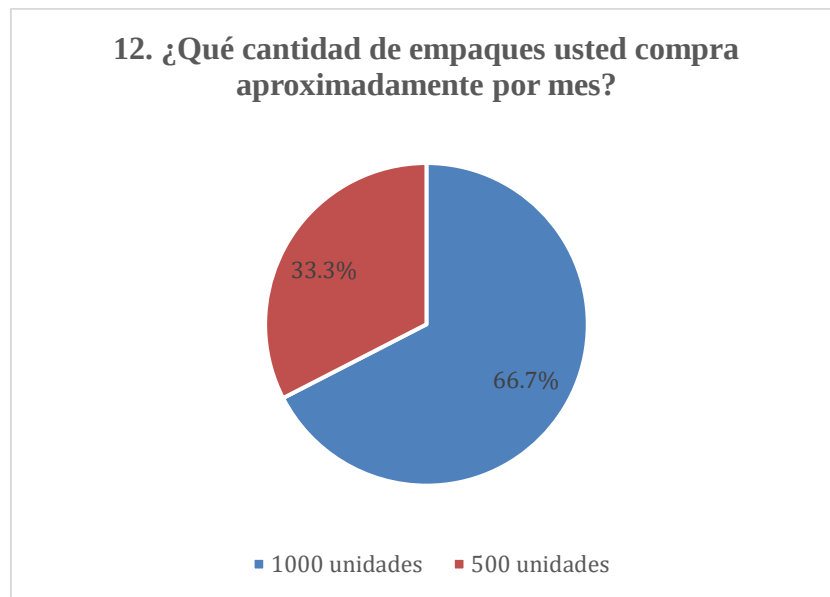


Gráfico 12. *Resultados de la encuesta: pregunta 12*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 66.7% de las empresas micro / pequeñas adquieren 1000 unidades mensuales y el 33.3% 500 unidades mensuales.

Interpretación: La mayor parte de las micro / pequeñas empresas utilizan 1000 unidades para sus comidas rápidas.

Pregunta 13. ¿Qué cantidad de empaques usted compra aproximadamente por mes?

Tabla 20.

Resultados de la encuesta: pregunta 13

Variable	Frecuencia	Porcentaje
5000 unidades	2	50%
6000 unidades	1	25%
4000 unidades	1	25%
Total	4	100%

Elaborado por: La Autora

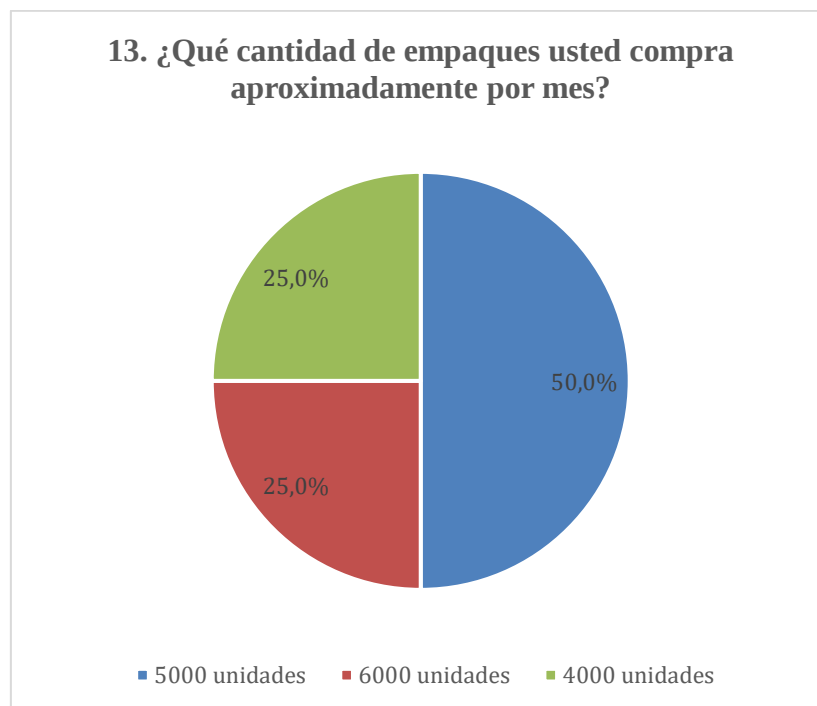


Gráfico 13. *Resultados de la encuesta: pregunta 13*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 50% de las empresas medianas de comidas rápidas adquieren 5000 unidades y el 25 %, adquiere 6000 unidades y 5000 unidades, respectivamente.

Interpretación: Las medianas empresas en su mayor parte utilizan aproximadamente 5 mil empaques al mes.

Pregunta 14. ¿Qué cantidad de empaques usted compra aproximadamente por mes?

Tabla 21.

Resultados de la encuesta: pregunta 14

Variable	Frecuencia	Porcentaje
10000 unidades	2	100%
Total	2	100%

Elaborado por: La Autora



Gráfico 14. *Resultados de la encuesta: pregunta 14*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 100% de las empresas grandes adquieren 10000 unidades al mes.

Interpretación: Las empresas grandes, compran 1000 unidades de empaques para sus comidas rápidas.

Pregunta 15. Si al presentarle un nuevo empaque con características ecológicas, ¿Qué es lo que desearía de este producto?

Tabla 22.

Resultados de la encuesta: pregunta 15

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Precio accesible	4	44.4%
Buena calidad	3	33.3%
Diversos tamaños y formas	2	22.2%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

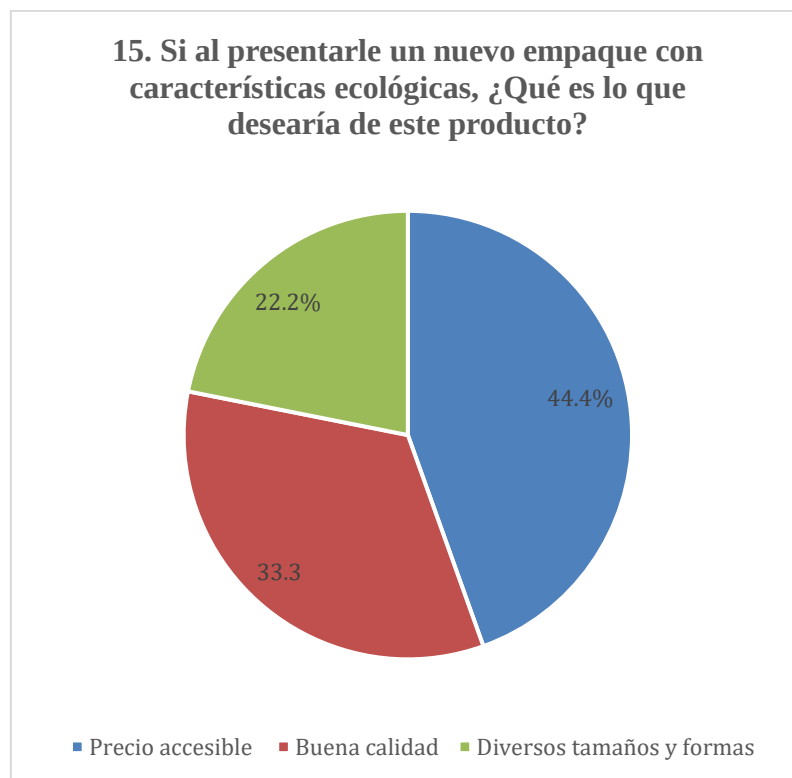


Gráfico 15. *Resultados de la encuesta: pregunta 15*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 44.4% de los encuestados desearía que el nuevo empaque con características ecológicas tuviese un precio accesible, el 33.3% que sea de buena calidad y el 22.2% que tenga diversos tamaños y formas.

Interpretación: Las características que más sobresalen son los precios accesibles y la diversidad de tamaños y formas.

Pregunta 16. ¿Cuál es el precio máximo que usted pagaría por un empaque ecológico?

Tabla 23.

Resultados de la encuesta: pregunta 16

Variable	Frecuencia	Porcentaje
100 unidades: 10\$	7	77.8%
100 unidades 12\$	2	22.2%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

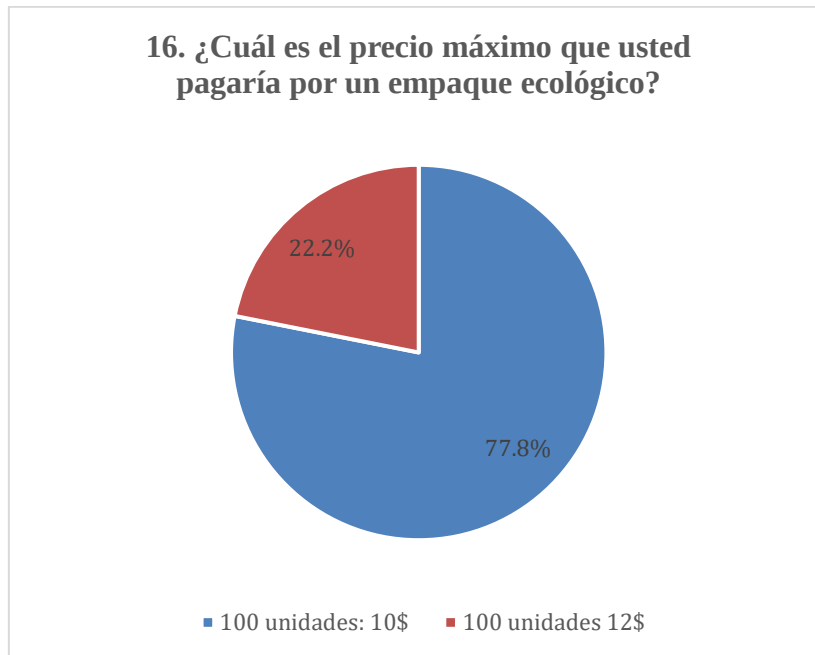


Gráfico 16. *Resultados de la encuesta: pregunta 16*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 77.8% de los encuestados pagaría por 100 unidades: 10\$ y el 22.2% pagaría por 100 unidades: a 12\$

Interpretación: El precio que la mayoría estaría dispuesto a pagar por un empaque ecológico es de 100 unidades a 10\$.

Pregunta 17. ¿Por cuál medio le gustaría adquirir estos empaques ecológicos?

Tabla 24.

Resultados de la encuesta: pregunta 17

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Vía WhatsApp	5	55.6%
Tiendas Online	4	44.4%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

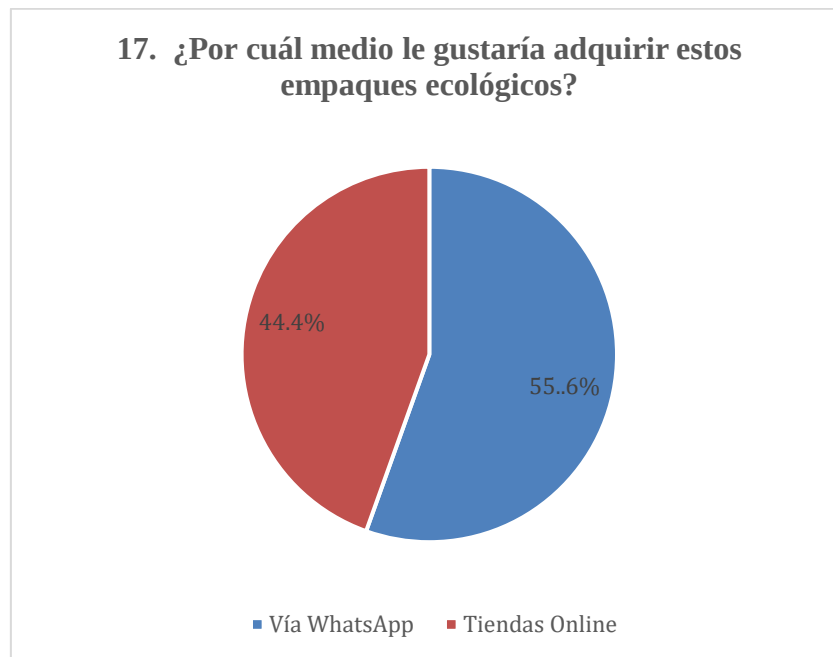


Gráfico 17. *Resultados de la encuesta: pregunta 17*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 55.6% de las empresas de comidas rápidas le gustaría adquirir el empaque ecológico por Vía WhatsApp y el 44.4% por Tiendas Online.

Interpretación: El WhatsApp se ha vuelto una de las aplicaciones más utilizadas y más prácticas para comunicarse a nivel del Ecuador, por tal es la más solicitada.

Pregunta 18. ¿Cuál es el precio que pagaría por el servicio de transporte?

Tabla 25.

Resultados de la encuesta: pregunta 18

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1,00	3	33.3%
1,50	1	11.1%
1,75	1	11.1%
2,00	1	11.1%
2,50	1	11.1%
3,00	1	11.1%
4,00	1	11.1%
Total	9	100%

Elaborado por: La Autora

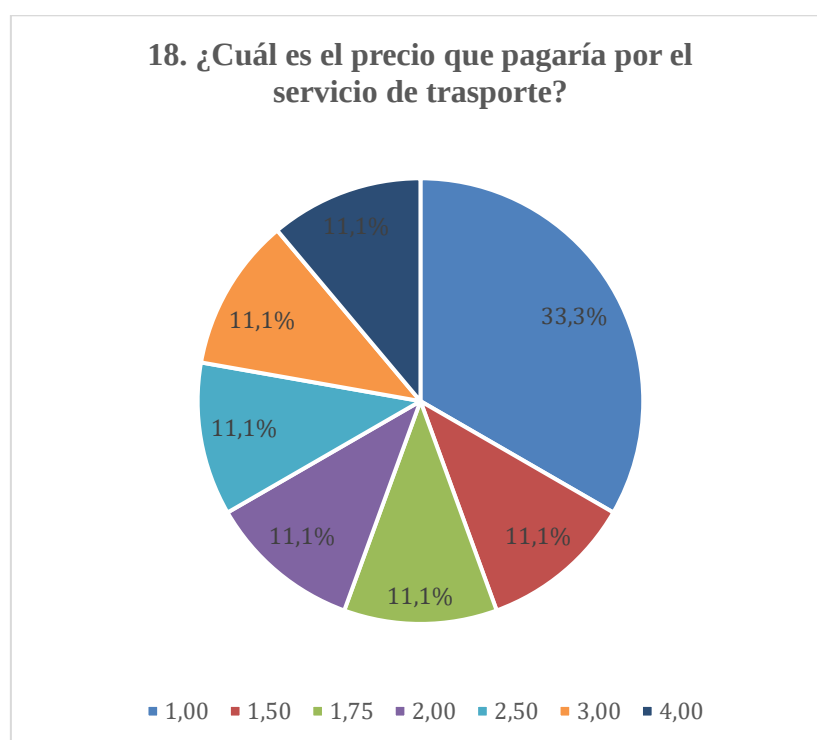


Gráfico 18. *Resultados de la encuesta: pregunta 18*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 33.3% de los encuestados estaría dispuesto a pagar 1,00\$ por el servicio de transporte y el 11.1% a 1,50\$, 1,75\$, 2,00\$, 2,50\$, 3,00\$ y 4,00 \$ respectivamente.

Interpretación: La mayoría estaría dispuesto a pagar por el servicio de transporte a 1,00\$

Pregunta 19. ¿Cómo le gustaría enterarse del nuevo producto de envases ecológicos?

Tabla 26.

Resultados de la encuesta: pregunta 19

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Email	4	44.4%
WhatsApp	8	88.9%
Facebook	8	88.9%
Twitter	2	22.2%
Tiktok	4	44.4%
YouTube	2	22.2%
Instagram	1	11.1%

Elaborado por: La Autora

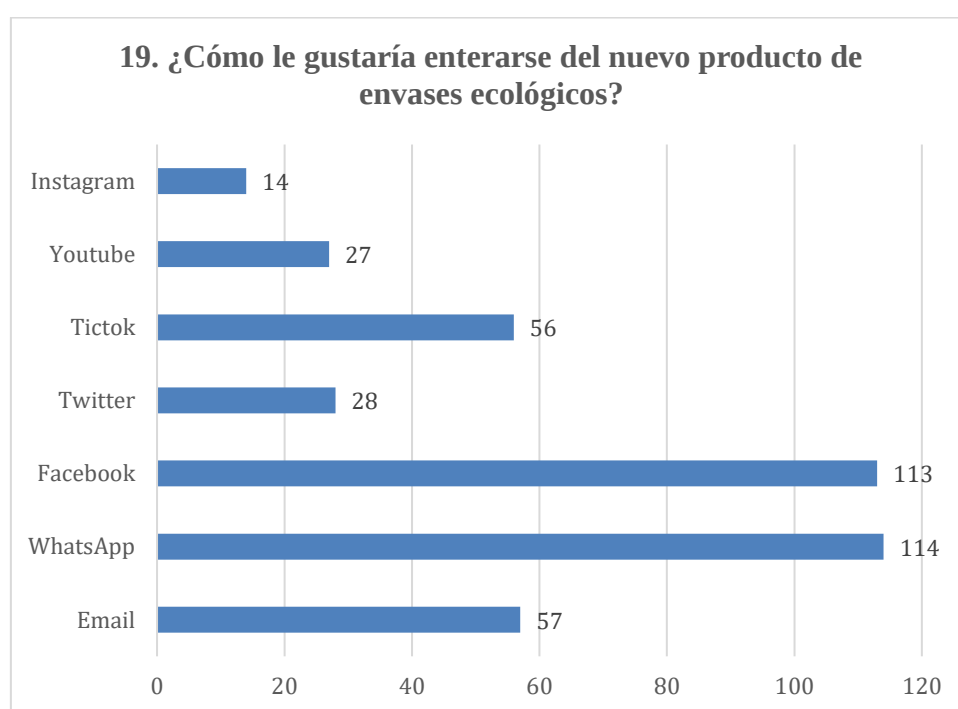


Gráfico 19. *Resultados de la encuesta: pregunta 1*

Elaborado por: La Autora

Análisis: El 88.9%, de las empresas encuestadas desearía enterarse del nuevo producto de envases ecológicos por medio de WhatsApp y Facebook respectivamente, el 44.4% por medio del Email y Tiktok respectivamente, el 22.2% por medio de Twitter y YouTube respectivamente y 11.1% por medio de Instagram.

Interpretación: Las redes sociales más utilizadas para ver alguna nueva novedad son Facebook y WhatsApp.

1.3.2 Demanda Potencial

La demanda potencial se obtiene a través de los datos de la encuesta aplicada hacia las 10 empresas de comidas rápidas, de esa forma se podrá obtener también la oferta y la demanda insatisfecha, tanto en unidades como en dólares.

Demanda en unidades

Según la encuesta aplicada, se realizó la siguiente pregunta: ¿Qué cantidad de empaques usted compra aproximadamente por mes? De esa manera se obtuvo la demanda en unidades como se muestra en la tabla de a continuación.

Tabla 27.

Demanda en unidades

Unidades	Empresas	Mes	Año
500	1	500	6000
1000	2	2000	24000
5000	2	10000	120000
6000	2	6000	72000
4000	1	4000	48000
10000	2	20000	240000
	TOTAL	42,500	510,000

Elaborado por: La Autora

Al inferir las 10 empresas hacia las 50 que existen en Carapungo, quedaría de la siguiente manera.

Tabla 28.

Unidades al año

	Muestra	Población total
Empresas	10	50
Empaques al año	510,000	2'550,000

Elaborado por: La Autora

Para la proyección hacia los cinco años se utilizó el crecimiento del comercio estimado por el Banco Central del Ecuador, en un 2.84% del año 2021, para ello se elaboró una tabla y un gráfico que se muestra a continuación.

Tabla 29.

Demanda proyectada por unidades

Año	Demanda en Unidades
2022	2,550,000
2023	2'622,420
2024	2'696,897
2025	2'773,489
2026	2'852,256

Elaborado por: La Autora

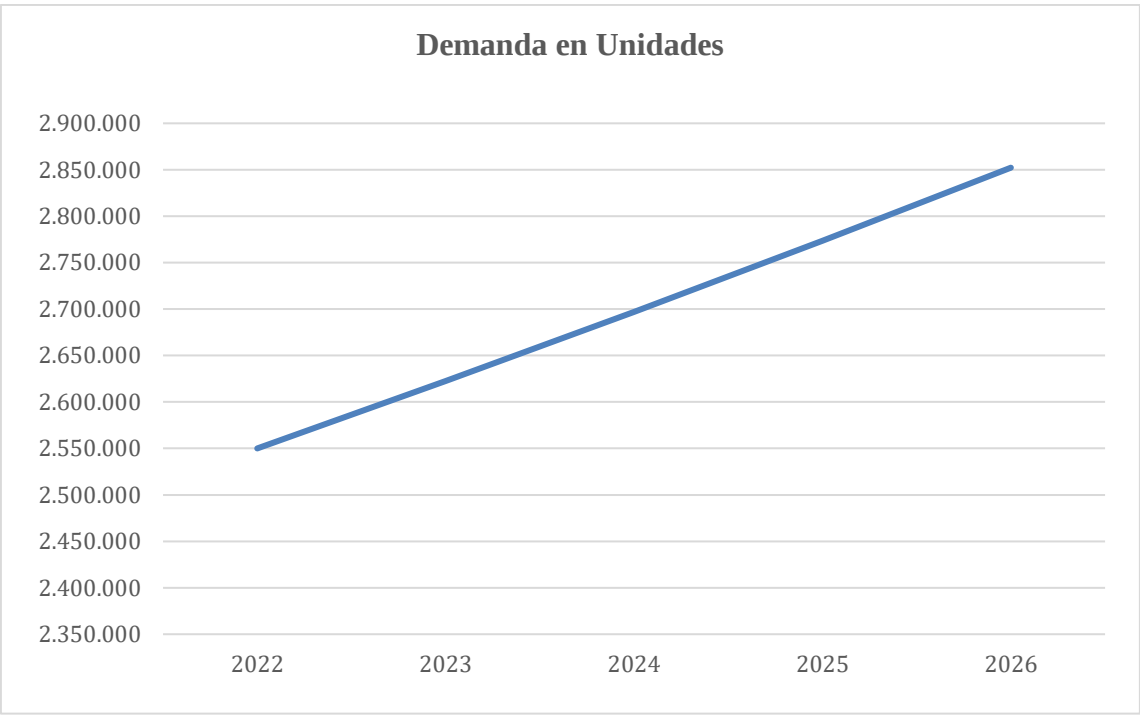


Gráfico 20. *Demanda proyectada por unidades*

Elaborado por: La Autora

Análisis: La demanda en unidades para el año 2023 es de 2'622,420, en el año 2024 es de 2'696,897, en el 2025 es de 2'773,489 y en el año 2026 es de 2'852,256.

Demanda en dólar

Para obtener la demanda en dólares, se tomó en cuenta el precio en la que se va a ofertar el empaque hecho a base de papas, ya que todos los empaques que se venden son de plástico, para la proyección se hará uso del porcentaje del crecimiento poblacional.

Tabla 30.

Demanda en dólares

Unidades al año	Precio	Total, de demanda
2'250,000	0.08	204,000.00\$

Elaborado por: La Autora

Tabla 31.

Proyección de demanda en dólares

Año	Demanda en dólares
2022	204,000
2023	207,998
2024	212,075
2025	216,232
2026	220,470

Elaborado por: La Autora

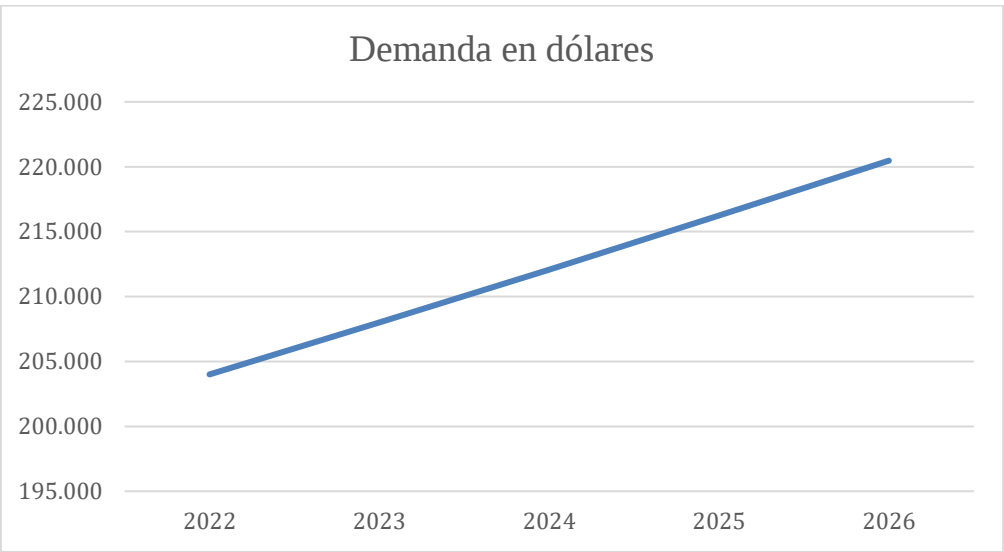


Gráfico 21. *Demanda proyecta en dólares*

Elaborado por: La Autora

Análisis: La demanda en el año 2022 es de 204,000\$, en el año 2023 es de 207,998\$ en el 2024 es de 212,075\$, en el 2025 es de 216,232 y en el 2026 es de 220,470.

1.4 Análisis del Macro y Micro Ambiente

1.4.1 Análisis del micro ambiente

Una de las técnicas o herramientas más utilizadas en el análisis del micro ambiente de las empresa es las 5 fuerzas de Porter, la cual ayudará a planificar y establecer estrategias que den fuerza a las oportunidades que se presentan en el entorno de la empresa y así mismo poder dar frente a las debilidades y amenazas que se presenten.

Poder de negociación de los clientes

Los clientes son de vital importancia porque sin ellos la empresa simplemente no existiría, por tal el producto ofertado tiene características que busca los compradores o clientes: calidad, diversos tamaños y formas a un precio bajo. Existen empresas que elaboran productos similares, sin embargo, son escasos, con eso se puede deducir que el poder de negociación es baja.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores para la empresa “Wrap me up” son aquellos negocios medianos y pequeños dedicados a la venta de comidas rápidas en la que incluye en sus menús ya sea papas fritas o cocinadas. Las cuales en su mayoría el resto que genera la papa al ser pelada suele ser un desecho sin valor, con ello se podría realizar una recolección de la cáscara de papa de cada uno de estos negocios. De esta forma se puede concluir que el poder de negociación con los proveedores es baja.

Amenazas de nuevos competidores entrantes.

Como toda empresa siempre se halla en medio de posibles competidores, de nuevas empresas con similares actividades o productos. En este caso existen algunas empresas que ofrecen empaques ecológicos hechos a base de la fibra de la caña de azúcar, las cuales fueron descritas en la sección de diseño y recolección de información. Las amenazas de nuevos competidores es de igual manera baja.

Amenazas de nuevos productos sustitutos

Los productos sustitutos vendrían a ser los empaques hechos a base de plásticos, cartones, papel plastificado, etc. su gran variedad en tamaños y diseños son sin duda un problema porque tiene esa accesibilidad de dar mayor variedad, pero si hablamos de los nuevos productos vendría a ser estos que se realizan con nuevos materiales muy diferentes a la fibra de azúcar o la cáscara de papa, que incluso pueden tener un precio bastante bajo, pero en la actualidad no hay mayor innovación que los empaques hechos a base de fibra de la caña de azúcar. Entonces se deduce que: la amenaza de nuevos productos sustitutos es baja.

Rivalidad entre competidores

La probabilidad de rivalidad puede existir entre las empresas ya mencionadas, quizá el factor que influya sea el precio, sin embargo, no están en el mismo mercado, ya que, al ser empresas recientemente constituidas, no tiene un mercado objetivo, sino un mercado general, abierto a distintas provincias por medio de su tienda online, de esa manera se puede decir que la rivalidad entre competidores es baja.

1.4.2 1.4.2 Análisis del macro ambiente

La herramienta que ayudará en el análisis del macro ambiente es el Análisis PEST cuyas siglas son: Político, Económico, Social y Tecnológico. En la siguiente tabla se detalla cada aspecto.

Tabla 32.

Análisis PEST

Factores	Detalle
Políticos	La importancia de este factor es importante a la hora de constituir una empresa, se debe seguir ciertas leyes, reglamentos como, por ejemplo, el registro de los empleados en el IESS, etc.
Económicos	Su influencia es sin duda muy importante porque con ello se puede conocer el incremento de la economía, proyectarse a varios años con la inflación que es de 1.94%, la proyección más reciente del PIB es el 3.55% y la de crecimiento población es de 1,45%
Social	La influencia en la actualidad ya sea de creencias, principios o valores es alta, últimamente se está creando conciencia por el cuidado del medio ambiente de tal forma que esta actitud ayudará a que exista el apoyo para la utilización de más productos ecológicos.
Tecnológicos	La nueva tecnología es de gran ayuda, con ello se puede aumentar la producción, reducir el tiempo, no se trata de invertir sino se debe verlo como una necesidad que favorece en varios aspectos.

Matriz FODA

Para un mayor análisis se implementará a continuación una tabla de la matriz FODA de la empresa “Wrap me up” cuyas siglas son: Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Tabla 33.

Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1. Producto elaborado con materia prima diferente y nueva, el cual su valor es de cero. F2. La producción es sencilla. F3. No hay la necesidad de adquirir estrictamente una maquinaria.	O1. Empresas predispuestas a adquirir un empaque ecológico. O2. Empresas que no han implementado estrategias o políticas ecológicas aún, pero que lo están pensando en hacer. O3. No existe mucha competencia. O4. Actualmente existe un mayor número de negocios de comidas rápidas.
DEBILIDADES	AMENAZAS
D1. Competencia con productos y precios similares. D2. El producto tiene un límite de diseños	A1. Posicionamiento de la competencia A2. Nuevos productos innovadores a un precio más bajo.

Elaborado por: La Autora

Plan de contingencia

En la siguiente tabla se hará uso de las amenazas que fue establecida en el FODA, para el desarrollo del plan de contingencia.

Tabla 34.

Plan de contingencia

Riesgo	Acciones a tomar	Responsable
Posicionamiento de la competencia	Elaborar estrategias de marketing llamativas	Ventas
Nuevos productos innovadores a un precio más bajo	Mantener la creatividad e implementar más productos con nuevos materiales de producción	Gerente

Elaborado por: La Autora

1.4.3 Proyección de la oferta

Actualmente la oferta está en 0, debido a que las ventas de empaques son solamente de plásticos, por lo tanto, si esta empresa vende los empaques ecológicos, la oferta vendría únicamente de esta empresa, viniendo a ser la base de la oferta para obtener una proyección en los siguientes tomando en cuenta el incremento del sector del comercio que: según los datos determinados por el Banco Central del Ecuador es de 2.84%.

Tabla 35.

Proyección de la Oferta

Año	Oferta
2022	840,000
2023	850,000
2024	900,000
2025	925,200
2026	951,000

Elaborado por: La Autora



Gráfico 22. *Proyección de la Oferta*

Elaborado por: La Autora

Análisis: En el año 2022 se inicia con la oferta de la empresa que es de un aproximado de unos 840,000, de igual forma es en el año 2023 se estima una proyección de 850,000, en

el año 2024 se espera la competencia por tal la oferta aumentaría a 900,000, en el año 2025 la oferta aumenta, según el porcentaje de crecimiento del comercio, a 925,560, de las misma manera en el año 2026 se obtendría una oferta de 951,845

1.5 **Demanda Potencial Insatisfecha**

El DPI no es nada menos que la diferencia que existe entre la demanda y la oferta, teniendo en cuenta esto, se tomará los datos ya desarrollados en los anteriores apartados para calcular el DPI.

Tabla 36.

Demanda Potencial Insatisfecha

Años	Demanda	Oferta	DPI anual	DPI mensual
2022	204,000.00	840,000	636,000.00	53,000.00
2023	207,998.40	850,000	642,001.60	53,500.13
2024	212,075.17	900,000	687,924.83	57,327.07
2025	216,231.84	925,560	709,328.16	59,110.68
2026	220,469.99	951,845	731,375.92	60,947.99

Elaborado por: La Autora

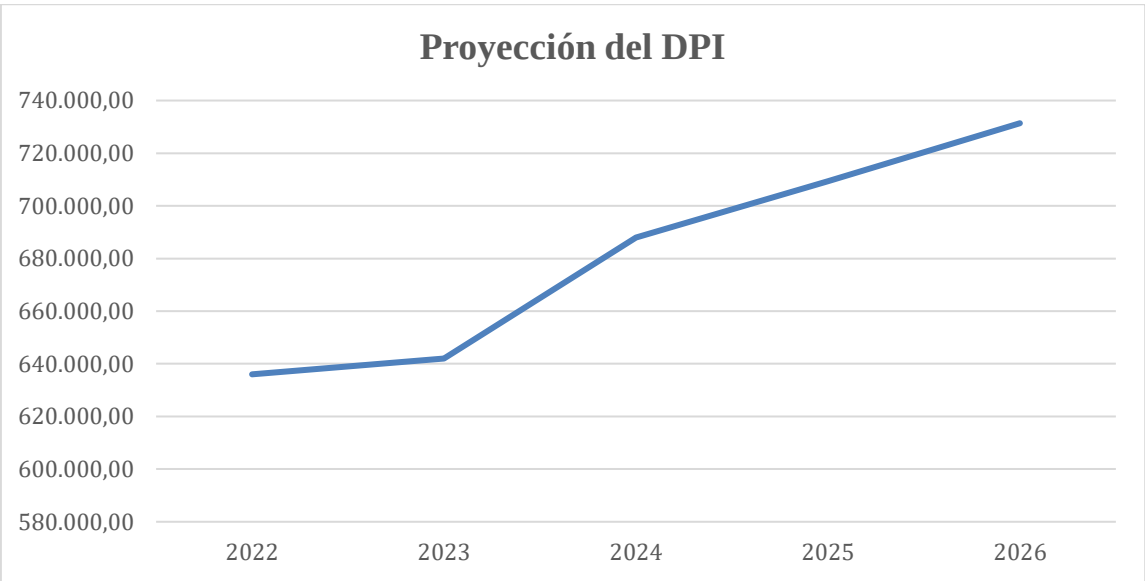


Gráfico 23. *Proyección del DPI*

Elaborado por: La Autora

Análisis: En el año 2022 el DPI es de 636,00.00\$, en el año 2023 es de 642,001.60, en el año 2024 estimando la nueva competencia, es de 687,924.83\$, en el año 2025, tomando en cuenta el porcentaje de crecimiento del comercio, es de 709,328.16 y en el año 2026 se puede observar una disminución del DPI a 731,375

1.6 Diseño de marca (branding)

Nombre de la marca

La marca de la empresa, toma por nombre en inglés “Wrap me up” cuya traducción al español es “envuélveme”. Al ser una empresa que busca, no solo generar ingresos, sino el cuidado del medio ambiente, la idea surge precisamente en ese aspecto: en tratar de cuidar y proteger el planeta en el que vivimos, de esa manera la palabra “envuélveme” puede darse a entender como un “protégeme” que: hipotéticamente es como si lo estuviese diciendo el propio planeta tierra.

Otra de la razón no menos importante, es que al estar elaborado el producto por la cáscara de papa este se transforma como un envoltorio sano que reemplazaría a productos de plástico, de esa manera se puede dar a la ilusión de envolver al planeta con la cáscara de papa, en el sentido de que se está intentando hacer una muestra significativa para su bienestar.

Logotipo

Las pequeñas cosas que por más insignificantes se vean, son las que más impacto tienen. Eso es lo que trata de mostrar el eslogan, el cual sus características son precisión, sencillez, estilo, neutralidad, con un solo significado, el mismo que tiene relación con la marca.



Imagen 3. Logotipo

Elaborado por: La Autora
Eslogan

“Envuelve al planeta y protégelo”

Percepción y posicionamiento

La forma en como empezamos a observar el mundo ha cambiado constantemente, las mayoría son fieles a lo que uno observa, de esa forma también se puede decir sin un dato estadístico que: la mayoría son amantes de la tecnología, actualmente ya no es sorprendente que se vaya disminuyendo las tiendas físicas y se vaya aumentando las tiendas online. Toda información que uno busca siempre está en internet y en ocasiones encontramos lo que no buscamos, pero deja una ligera huella de curiosidad, sobre todo si son cosas realmente atractivas para la visión del ser humano, incluso si no es algo que se necesite.

Una forma de posicionarse es utilizando las estrategias de Marketing, el uso de las redes sociales, páginas Web, la creación de un app, para ello hay que ser demasiados creativos, crear lo que otros no han hecho, se podría decir que la palabra “loco” es la exacta, crea publicidad distinta que al llegar a los ojos de alguien que quizá nos necesite del producto lo recomiende involuntariamente.

Diferenciación

Precio, presentación y el material con el que está elaborado.

1.7 Estrategias de marketing

Mix de Marketing

Producto

- Presentación del producto: El empaque en forma unitaria es totalmente simple porque está elaborado de un solo material y es de un solo color, sin embargo, en la forma se puede mencionar que se tratará de realizar cosas innovadoras que llame la atención del cliente. En el caso de la presentación por paquetes, este estará envuelto por embalaje ecológico de manera sutil, de tal forma que se vea estéticamente agradable.

- Fidelización: Enganchar a los primeros clientes, gratuidades o pruebas del producto, analizando antes las posibilidades de hacerlo.
- Procesos: A la hora de elaborar el producto, se realizará un control para que las mismas no tengan ninguna falla y no exista algún reclamo de los clientes, si no la satisfacción de ellos.
- Servicios complementarios: Ofrecer transporte gratuito únicamente para clientes nuevos por un par de meses, dependiendo del lugar en el que se encuentre y las posibilidades de hacerlo.

Precio

- Mantener un único precio para los distintos tamaños o formas de los empaques ecológicos.
- Para incrementar el volumen de ventas se reducirán los costos por un tiempo determinado o hasta que la empresa empiece a tener buenos resultados.
- Transmitir lo que se busca al crear un producto ecológico y cuáles serán los beneficios para su empresa si lo opta como una estrategia o política ecológica.

Plaza

- Crear una tienda online en donde se pueda mostrar el producto en sus diversas formas y tamaños.
- Ser totalmente accesible al ir a los lugares solicitados, ya que al no constar con un local oficial debido a que como no hay mucha variedad de los empaque, vendría a ser una forma de captar clientes.

Promoción

- Acciones de marketing digital, en la que se incluya las redes sociales más utilizadas como: Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, página web, blog, SEO y SEM.
- Realizar un lanzamiento a través de YouTube, en la que se puede mostrar con videos interactivos la presentación de la marca, el eslogan y la importancia de generar el cuidado del medio ambiente.
- Crear una aplicación en la que se pueda agilizar la compra de productos.
- Elaborar descuentos por volumen de compra y reseñas que servirán para otras empresas.

1.8 Publicidad que se realizará

La publicidad que se piensa utilizar en el futuro es solamente digital. Al ser una empresa que trata de promover el cuidado del medio ambiente, lo más razonable es que no recurra a recursos que de igual forma va a hacer daño al medio ambiente. En la tabla de a continuación se encuentra la publicidad que se realizará, en el futuro.

Tabla 37.

Presupuesto - Publicidad

Objetivo	Actividad	Medio Publicitario	Presupuesto mensual	Responsable
Dar a conocer el producto con el uso de la tecnología	Crear cuentas oficiales en redes Sociales	Redes Sociales	30\$	Ventas
Utilizar herramienta para ganar posicionamiento	Observar datos, búsquedas orgánicas SEO SEM y seguimientos de los competidores	SEMrush	99 \$	Ventas

Elaborado por: La Autora

1.9 Canales de Distribución

El medio que se utilizará para distribuir el producto será un auto propio, por ende, la distribución será directa, inicialmente no habrá intermediarios, ni locales específicos, pero se espera que en los tres años posteriores ya existe no solo en distintas parte de la provincia si no en las diferentes ciudades grandes del país.

1.10 Especificar mercados alternativos

En el caso de no obtener resultados en el mercado se provee un nuevo mercado alternativo en la provincia de Imbabura, Cotacachi, al ser un lugar con mayores de negocios de comidas rápidas existe la probabilidad de obtener buenos resultados.

CAPÍTULO II

2 Operaciones

2.1 Objetivo del Capítulo

Detallar el proceso y la transformación de producción, tomando en cuenta la descripción de instalaciones, equipos y personas, los recursos necesarios, los métodos de control de calidad y las normativas y permisos que afectan en la instalación del negocio.

2.2 Descripción del proceso

2.2.1 Descripción del proceso de transformación del bien o servicio.

Frente a las dificultades empresariales, las organizaciones deben verse obligadas a regenerar con frecuencia las operaciones para que predominen o se conserven en el mercado y a través del tiempo; eficiencia y la eficacia se han transformado en una base indispensable en las operaciones, de tal forma que las empresas puedan tomar decisiones a tiempo, optimizar los recursos, realizar la mejora continua (Merchán-Ponce, y otros, 2018).

La necesidad parte en intentar solventar las necesidades de franquicias, empresas, negocios y puestos ambulantes de comidas rápidas, con empaques que no generen el incremento de sus costos, sino que disminuyan el mismo. Y otro punto a solventar, es las necesidades de los clientes que consumen este tipo de comida; aquellas personas que creen que no tienen la capacidad de contribuir al medio ambiente, llegarían a hacerlo, si estarían dispuestos a adquirir únicamente en locales que lleguen a utilizar empaques ecológicos.

El precio y la característica son la base de una necesidad que a simple vista parece irrelevante, sin embargo, los detalles, en su forma simple o los más pequeños son los que crean grandes cambios. Para ello se buscará la contribución de las mismas empresas de comida rápida, llegando a un convenio o un acuerdo que beneficie a ambas partes, al atribuir el desecho que genera la papa, para el proyecto de crear un empaque ecológico, de tal forma que una vez realizada la gestión y llegado a un trato se procederá a su respectiva transformación y producción.

Una vez obtenida la materia prima, una parte se procederá a almacenar y la otra iniciará su proceso de producción, para obtener así el producto final que pasará a su respectiva gestión comercial. Todo este proceso operativo se realizará con la ayuda de los procesos estratégicos y de los de apoyo, como se muestra en el siguiente gráfico de mapa de procesos.

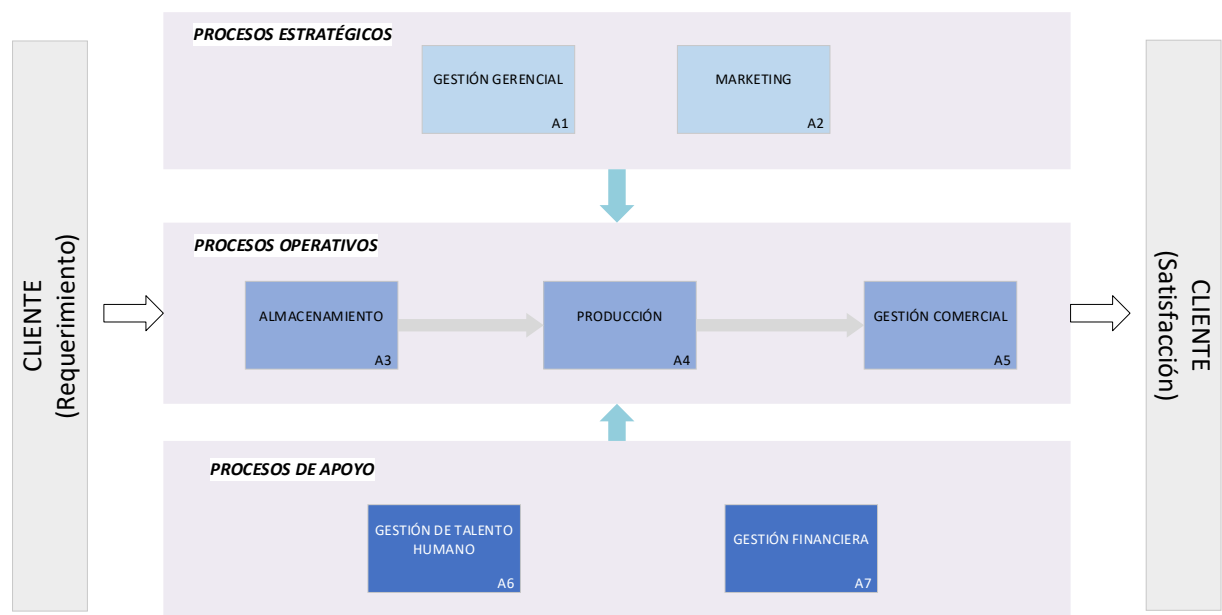


Gráfico 24. Mapa de Procesos

Fuente: Análisis del proceso operativo

Elaborado por: La Autora

Los residuos que se generan a través de la papa: debido a que son utilizados para las comidas rápidas, será aprovechado para la elaboración o transformación de un empaque ecológico, que cumplirá con el mismo objetivo (sostener esa misma comida) por ejemplo,

las patatas fritas o las hamburguesas.

Para la transformación de este producto, como se ha mencionado anteriormente, se utilizará como materia prima, la cáscara de papa, el cual está compuesto por fibras de Almidón que es la característica importante para que pueda adquirir esa capacidad de unirse entre sí y de esa forma crear un producto biodegradable.

El proceso de transformación inicia con la limpieza de la materia prima, inspeccionando que no tenga residuos en mal estado. Según datos experimentales realizados, se deduce que la cantidad de cinco papas peladas (1.32lb) son suficientes para un envase o empaque. El siguiente proceso, se combina con 750ml de agua para el inicio de maceración.

El procesos de maceración es de aproximadamente un día hasta que llegue al punto en que las cáscaras de papa se unan entre sí, de esa forma el siguiente procedimiento es eliminar el exceso de agua y conseguir la unificación concisa de las cáscaras de papas para la respectiva manipulación y colocación en el molde. El proceso de finalización consiste en el secado natural que dura aproximadamente 2 semanas (14 días), donde el resultado es el empaque ya endurecido, listo para su utilización, como se puede observar en el gráfico de flujograma.

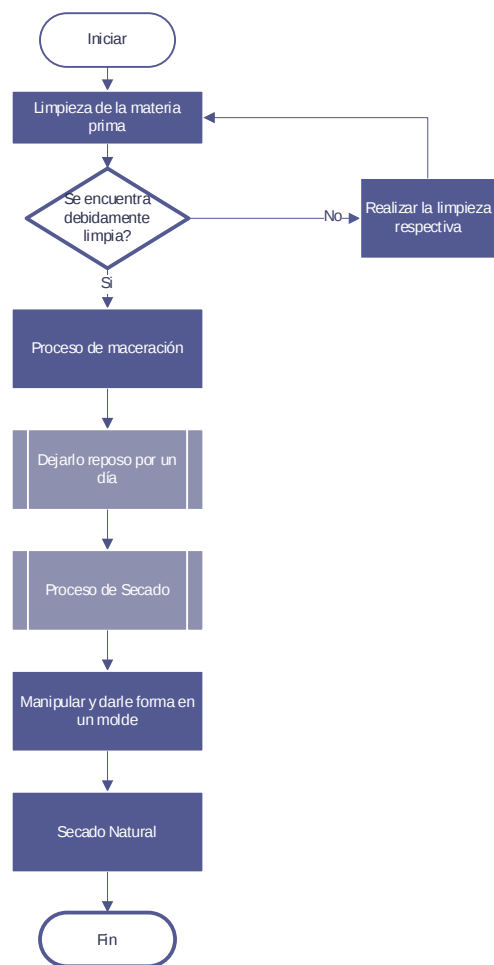


Gráfico 25. Flujograma

Elaborado por: La Autora

2.2.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas.

La ubicación de la empresa es en el sector de la Campiña, parroquia de San Isidro del Inca, la superficie es de 208m², el cual constará de tres pisos. La planta piso se apreciará el parqueadero, la primera planta: estará el proceso de producción, y la segunda planta se concentrará la gestión administrativa. Las dimensiones de cada área se pueden divisar en la siguiente tabla.

Tabla 38.*Dimensiones de cada área*

Descripción	Área
Parqueadero	98m2
Área de producción	71.4m2
Área de almacenamiento	11.46m2
Vestidor /Casillero	13.54m2
Recepción	10.8m2
Área administrativa	96.4m2
Total	301.6 m2

Elaborado por: La Autora

Cada área se puede visualizar en los siguientes gráficos de los planos de la instalación que, están elaborados con sus respectivas escalas y con las medidas mostradas en la tabla de dimensiones de cada área.

Gráfico 26. Plano de la instalación (parqueadero)

Elaborado por: La Autora

Área de Producción

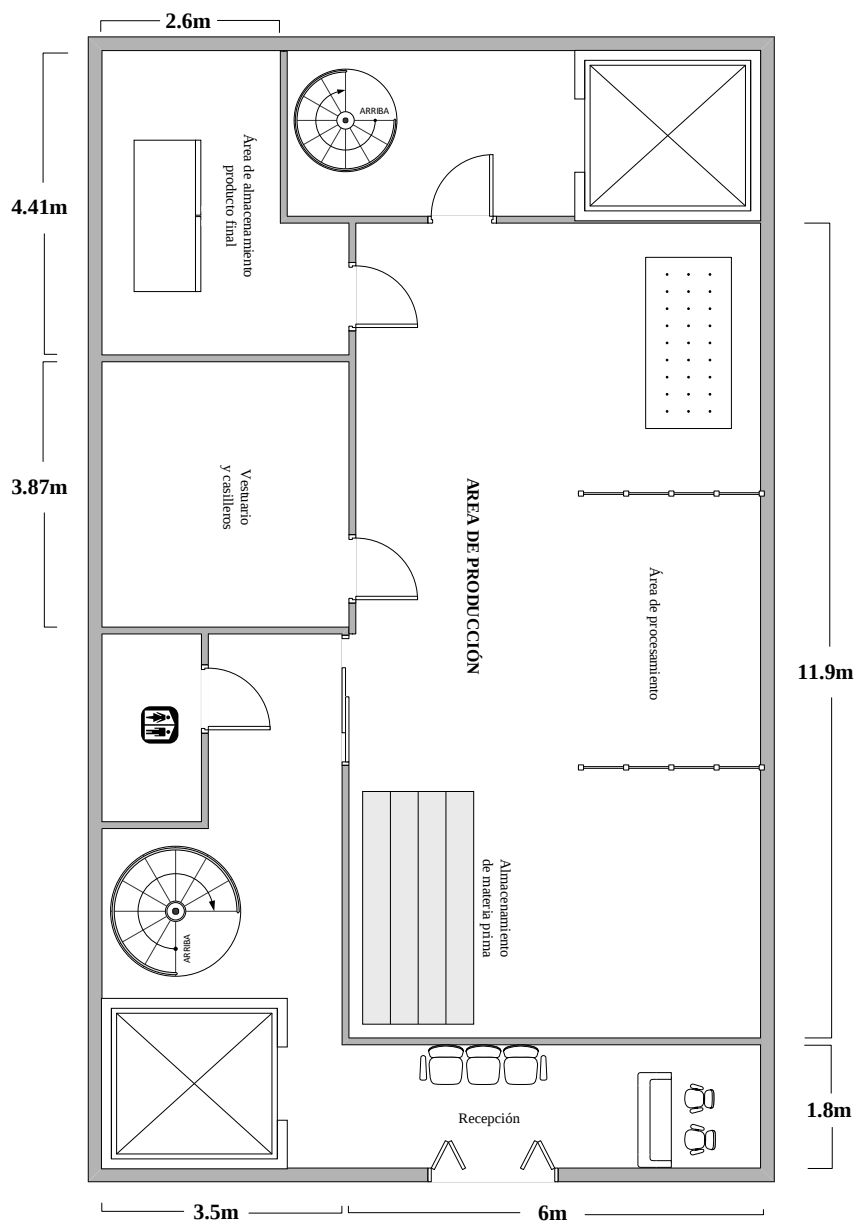


Gráfico 27. Plano de la instalación (Área de producción)

Elaborado por: La Autora

Área Administrativa

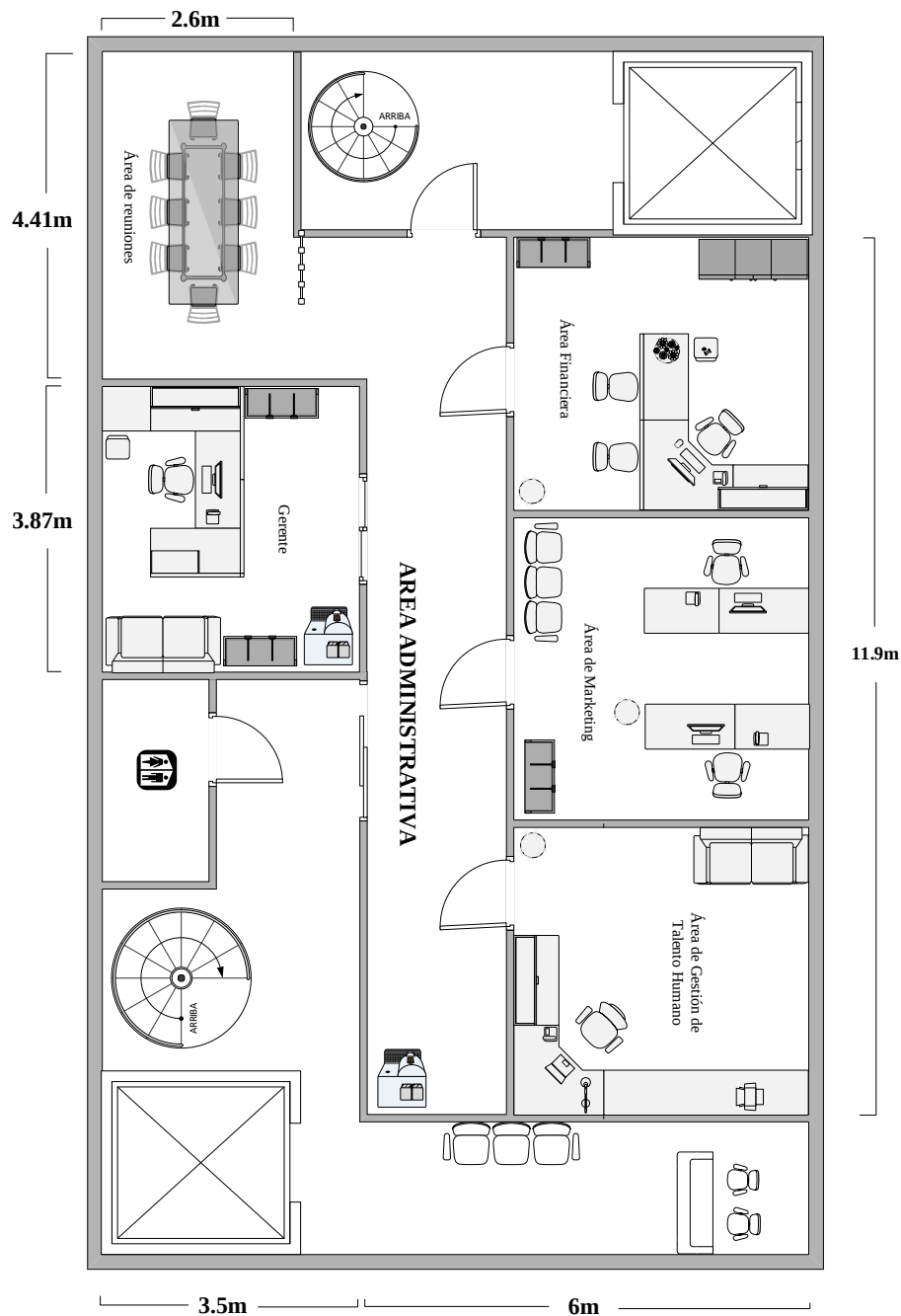


Gráfico 28. Plano de la Instalación (Área Administrativa)

Elaborado por: La Autora

Los equipos que se usarán en un futuro dos etapas de producción es una lavadora general de alimentos y una máquina deshidratadora, cuyas características se especifican en la tabla de descripción de equipos.

Tabla 39.

Descripción de equipos.

Actividad (etapa de producción)	Equipo	Características
Limpieza de la materia prima	Lavadora general de alimentos	Medidas: 175cm de largo, 110cm de ancho y 110cm de alto Peso: 160kg Tiempo: 3 a 5 minutos Capacidad de producción: de 20 a 40kg Poder de Aire: 1.5 KW Poder de ciclo: 1.5KW
El secado para la obtención del producto final	Máquina deshidratadora	Tipo: Deshidratadora Peso: 153kg Energía: 1.0kw Deshidratación cantidad: 3.3kg/h Dimensión: 1180 x 680 x 1800mm Temperatura: 55 – 65 °C Voltaje: 220V / 50Hz

Fuente: Distribuidora IMARCA

Elaborado por: La Autora

Los tiempos de cada proceso se adecúan dependiendo de cada actividad y por persona. De esa manera se puede analizar en un futuro como optimizar el tiempo y mejorar la capacidad de producción, sin afectar su calidad. Según cada actividad, el tiempo en minutos varía, como se muestra en la tabla de descripción de tiempos.

Tabla 40.

Horas hombre

Actividad	Tiempo (min)	No de Personas	Hora / Hombre (min)
Recepción de la materia prima	5	1	5
Verificación de cantidad	1	1	1
Limpieza de la MP	6	2	3
Inspección de limpieza	5	1	5
Llevar al proceso de maceración	2	1	2
Secar luego de la maceración	4	2	2
Colocar en los moldes	1	4	1
Acomodarlos en su respectivo lugar para sus secado natural	4	2	2

Elaborado por: La Autora

2.2.3 Tecnología a aplicar

En una de las etapas del proceso de transformación del empaque ecológico, se encuentra el secado natural, que es prácticamente la parte final en la que ya se obtiene el producto acabado. Este proceso varía dependiendo de la estación climática de la ciudad. Como se ha percatado en estos dos últimos dos años 2020-2021 se puede mencionar que el clima se ha mantenido en un juego impredecible: hay días que hace demasiado sol y hay días en los que no para de llover. Incluso se puede exponer que: el invierno y el veranos vienen intercalados.

Con un clima impensado, en la etapa del secado natural, el tiempo se prolonga hasta dos semana (14 días), pero en el caso de que hubiese días soleados y un clima cálido como es en el caso de Guayaquil, tomándolo como un ejemplo, el tiempo de secado se reduciría a cuatro días aproximadamente. En vista de reducir el tiempo y los costos laborales, la mejor opción es optar por dos maquinaria, la primera se trata de una secadora de alimentos, la segunda de una lavadora de vegetales. Las características se pueden ver en la tabla de descripción de maquinaria futura.

Tabla 41.*Descripción de maquinaria futura*

Maquinaria	Característica
Lavadora general de alimentos	Medidas: 175cm de largo, 110cm de ancho y 110cm de alto Peso: 160kg Tiempo: 3 a 5 minutos Capacidad de producción: de 20 a 40kg Poder de Aire: 1.5 KW Poder de ciclo: 1.5KW
Máquina deshidratadora	Tipo: Deshidratadora Peso: 153kg Energía: 1.0kw Deshidratación cantidad: 3.3kg/h Dimensión: 1180 x 680 x 1800mm Temperatura: 55 – 65 °C Voltaje: 220V / 50Hz

Fuente: Distribuidora IMARCA**Elaborado por:** La Autora

2.2.4 Actividades en las operaciones

La actividad y el tiempo de trabajo se basan en los 20 días laborables al mes y en las 8 horas diarias como se estipula en la ley de trabajo, de esa manera se puede obtener un tiempo promedio al mes como se muestra en la tabla de ritmo de producción.

Tabla 42.*Ritmo de producción*

Actividad	Persona	Tiempo promedio	Tiempo normal	Ritmo de producción
Recepción de materia prima	1	40 min	40.5min	Normal
Control de Cantidad		60min	63 min	Normal
Almacenamiento		180min	189min	Normal
Limpieza de la materia prima		1120min	1178.8min	Normal
Inspección de Limpieza		640min	672min	Normal
Preparación para el proceso de maceración		320min	336min	Normal
Secar el exceso de líquido		1200min	1260min	Normal
Colocar en los moldes		1440min	1512min	Normal
Acomodarlos en su respectivo lugar para sus secado natural		1200min	1260min	Normal

2.3 Definición de Recursos Necesarios para la Producción

2.3.1 Especificaciones de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

La materia prima se trata de un solo ingrediente: la cáscara de papa, la misma que se utilizará para la elaboración de empaques ecológicos. Este insumo es totalmente imprescindible, no hay un sustituto en el caso de que en algún momento llegue a acabarse en el almacén de materia prima.

Para evitar este inconveniente se tiene que tener una excelente relación con franquicias de alimentación, pequeños negocios o vendedores ambulantes de comida rápida como proveedores, con un convenio en el que exista un beneficio para ambas partes.

2.4 Calidad

2.4.1 Método de Control de Calidad.

En el proceso de producción se debe verificar que todo vaya en correcto orden para que la calidad del producto final no se vea afectado, motivo por la que se utilizará diferentes herramientas de control de calidad, las cuales servirán para detectar fallos y cuál es la raíz de estos defectos, para de esa manera encontrar sus respectivas soluciones.

1.3.1.7 Hoja de verificación

Esta herramienta ayudará a verificar y controlar que ciertas actividades del proceso a realizarse, se cumplan, un ejemplo de ello, se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 43.

Hoja de verificación

Puntos de verificación	Cumple	No Cumple
Existe materia prima.	X	
Materia prima en buen estado	X	
Limpieza de la materia prima.	X	
Evitar que en el proceso de maceración la cáscara de papa se da	X	

Elaborado por: La Autora

1.3.1.8 Diagrama de Pareto

Esta herramienta ayudará a priorizar, las causas que afecten en el proceso de producción, dependiendo de la frecuencia con la suceda. Un ejemplo de esta herramienta, se puede apreciar en la siguiente tabla de diagrama de Pareto, junto con su respectivo gráfico de barras.

Tabla 44.

Diagrama de Pareto

CAUSAS	Frecuencia	Frec. Normalizada	Frec. Acumulada
Temperatura Inadecuada	48	41%	41%
No tomar los tiempos adecuados	35	30%	70%
Mala inspección de la limpieza de la materia prima	22	19%	89%
Exceso del tiempo en la maceración	7	6%	95%
No colocar la cáscara de papa de forma adecuada en los moldes	4	3%	98%
Sacar antes de tiempo de los moldes	2	2%	100%
		0%	100%

Elaborado por: La Autora

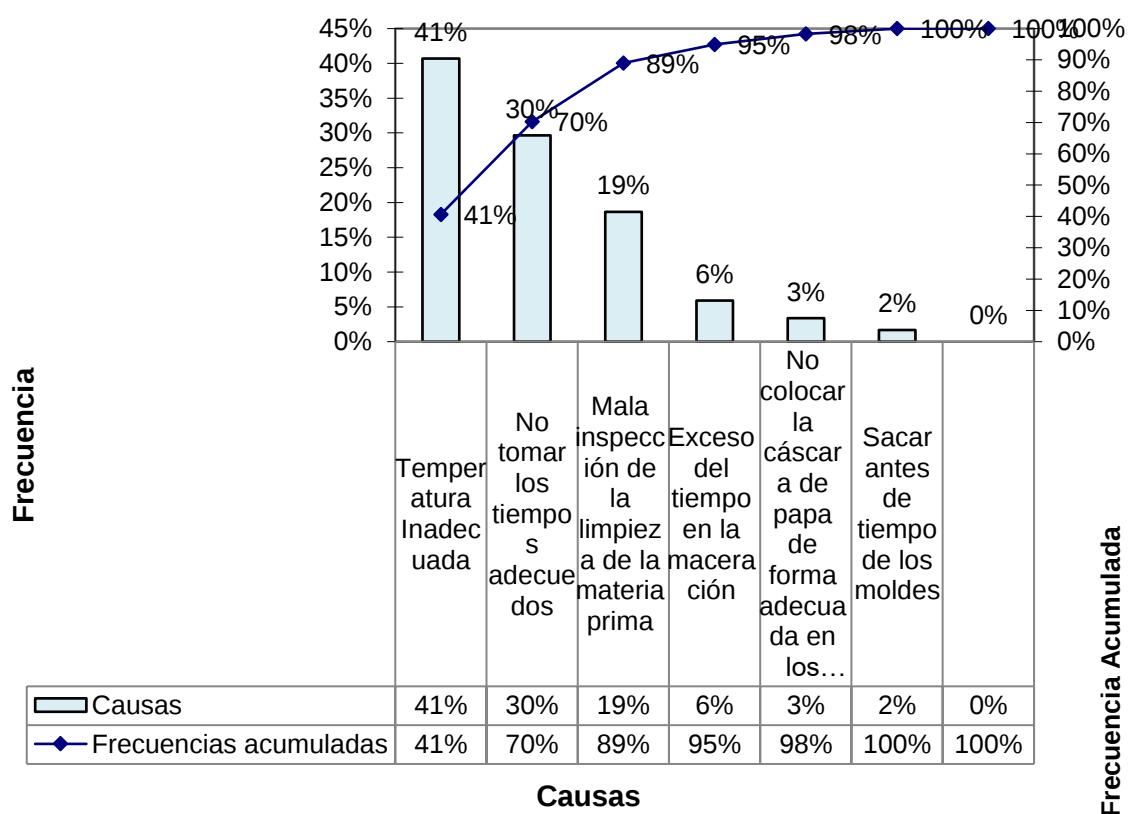


Gráfico 29. *Diagrama de Pareto*

Elaborado por: La Autora

1.3.1.9 Diagrama Causa – Efecto (Ishikawa)

Con este método se logra clasificar de manera organizada las probables causas que generan un problema. No se espera que siempre todo resulte perfecto, en ocasiones puede existir complicaciones, teniendo en cuenta eso, se ha generado un ejemplo, el cual se muestra en el siguiente gráfico de Ishikawa.



Gráfico 30. Diagrama Causa – Efecto (Ishikawa)

2.5 Normativa y Permisos que afectan la Instalación del negocio

Toda empresa o negocio debe seguir normas y reglamentos para sustentar la seguridad de quienes forman parte de la misma, por eso motivo la empresa “Wrap me up” trata en lo posible de acomodarse a esas reglas, sin embargo hay algunas de ellas que por condiciones físicas, más no intencionales son complicadas de acatar, pero eso no quiere decir que: no se intentará buscar soluciones que mejor se ajuste a las peticiones dadas en el Decreto Ejecutivo 2393, reglamento de seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente del trabajo, impuesto por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) que sigue vigente. Mediante una lista se señalará las reglas o normativas que afectan a las instalaciones de la empresa con la única intención de que no pasen desapercibidas.

Tabla 45.

Normativa y Permisos que afectan las Instalaciones.

Art.	Normativas del Decreto Ejecutivo 2393
Art.26.- ESCALERAS DIJAS Y DE SERVICIO	3. (Reformado por el Art. 20 del D.E. 4217, R.O. 997, 10-VIII-88) Ninguna escalera debe tener más de 2,70 metros de altura de una plataforma de descanso a otra. Los descansos internos tendrán como mínimo 1.10 metros en la dimensión medida en dirección a la escalera. 4. Las escaleras, excepto las de servicio, tendrán al menos 900 milímetros de ancho y estarán libres de todo obstáculo. La inclinación respecto de la horizontal, no podrá ser menor de 20 grados ni superior a 45 grados.
Art. 43. DUCHAS	1. Se instalarán en compartimientos individuales para mujeres y comunes para varones y dotados de puertas con cierre interior. 2. Estarán preferentemente situadas en los cuartos vestuarios o próximas a los mismos. Caso contrario se instalarán colgadores para la ropa.
Art. 47. EMPRESAS CON SERVICIO MÉDICO	En las empresas obligadas a constituir Servicio Médico autónomo o mancomunado, será éste el encargado de prestar los primeros auxilios a los trabajadores que lo requieran, por accidente o enfermedad, durante su permanencia en el centro de trabajo, de conformidad con lo establecido en el Reglamento de Servicio Médico de la Empresa.
Art. 120. NORMAS GENERALES.	2. Los pisos, plataformas y pasillos a lo largo de los transportadores se conservarán libres de obstáculos, serán antideslizantes y dispondrán de drenaje para evitar la acumulación de líquidos. Tendrán un ancho mínimo de 450 milímetros

Fuente: Decreto Ejecutivo 2393

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO III

3 Organización y Gestión

3.1 Objetivo del capítulo

Realizar un análisis estratégico y definición de objetivos de la empresa “Wrap me up” además a la estructura organizacional el cual servirá como ayuda para la descripción de los puestos y la necesidad del personal de la empresa.

3.2 Análisis Estratégico y Definición de Objetivos

3.2.1 Visión de la Empresa

Ser una empresa líder a nivel nacional en la creación de empaques ecológicos promoviendo el cuidado del medio ambiente.

3.2.2 Misión de la Empresa

Fabricar empaques ecológicos para todo tipo de comidas rápidas, a un costo accesible satisfaciendo así a grandes empresas, franquicias o pequeños negocios, con la implementación de políticas ecológicas que permitan la atracción de clientes que buscan en su convivir el cuidado del medio ambiente.

3.2.3 Objetivos y estrategias

El resultado que se desea obtener en los próximos cinco años, están relacionados con la misión y visión, para ello se debe establecer objetivos y estrategia como se muestra en el siguiente gráfico.

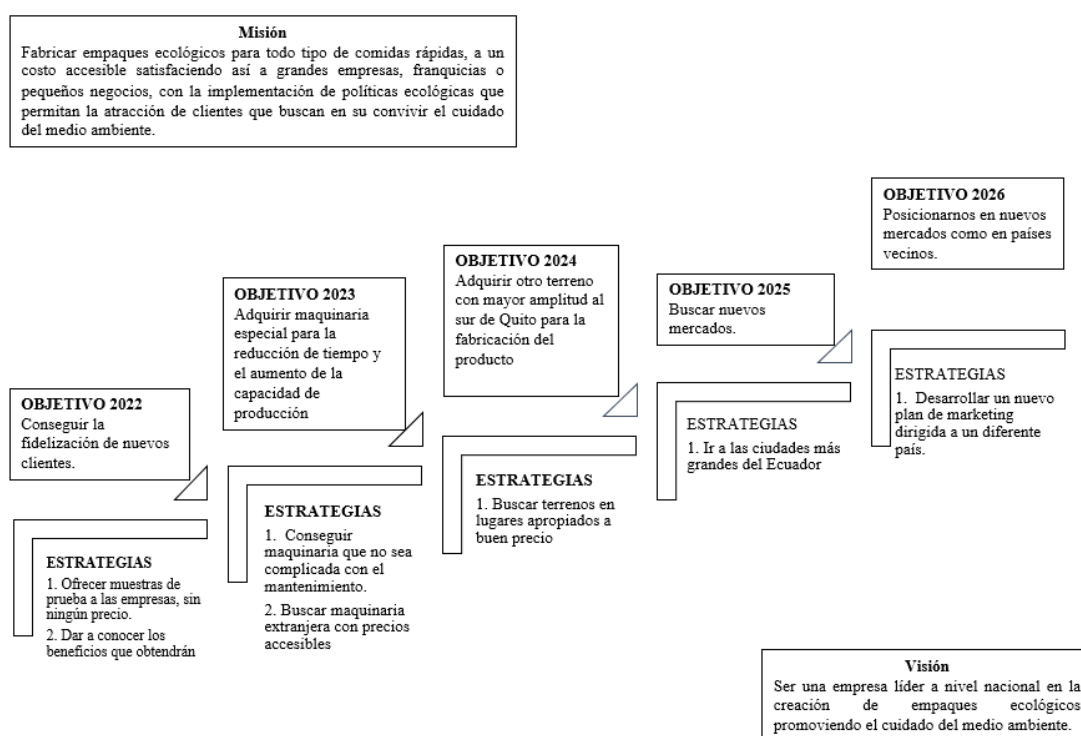


Gráfico 31. Objetivo y estrategias

Fuente: Análisis del Proyecto

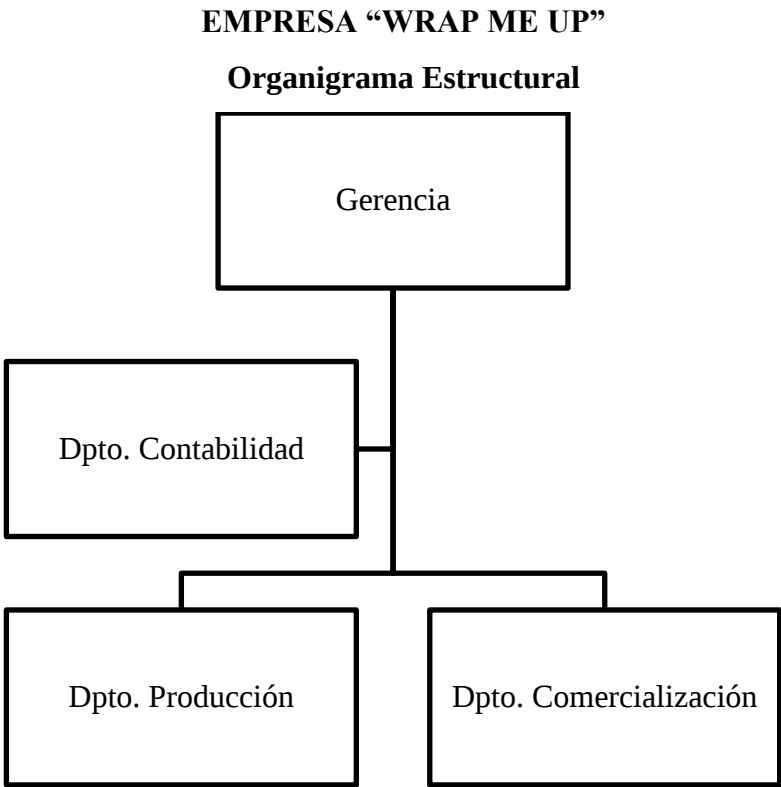
Elaborado por: La Autora

3.3 Organización Funcional de la Empresa

3.3.1 Organización Interna

La empresa “Wrap me up” contará con cuatro departamentos, los cuales se encuentran ordenados en un nivel jerárquico. En el nivel ejecutivo se encontrará la gerencia, como de apoyo se tendrá el departamento de contabilidad y en el nivel operativo: el departamento de producción y comercialización. La estructura visual se encuentra en el siguiente gráfico del organigrama estructural y sus respectivas funciones en el gráfico del Organigrama

Funcional.

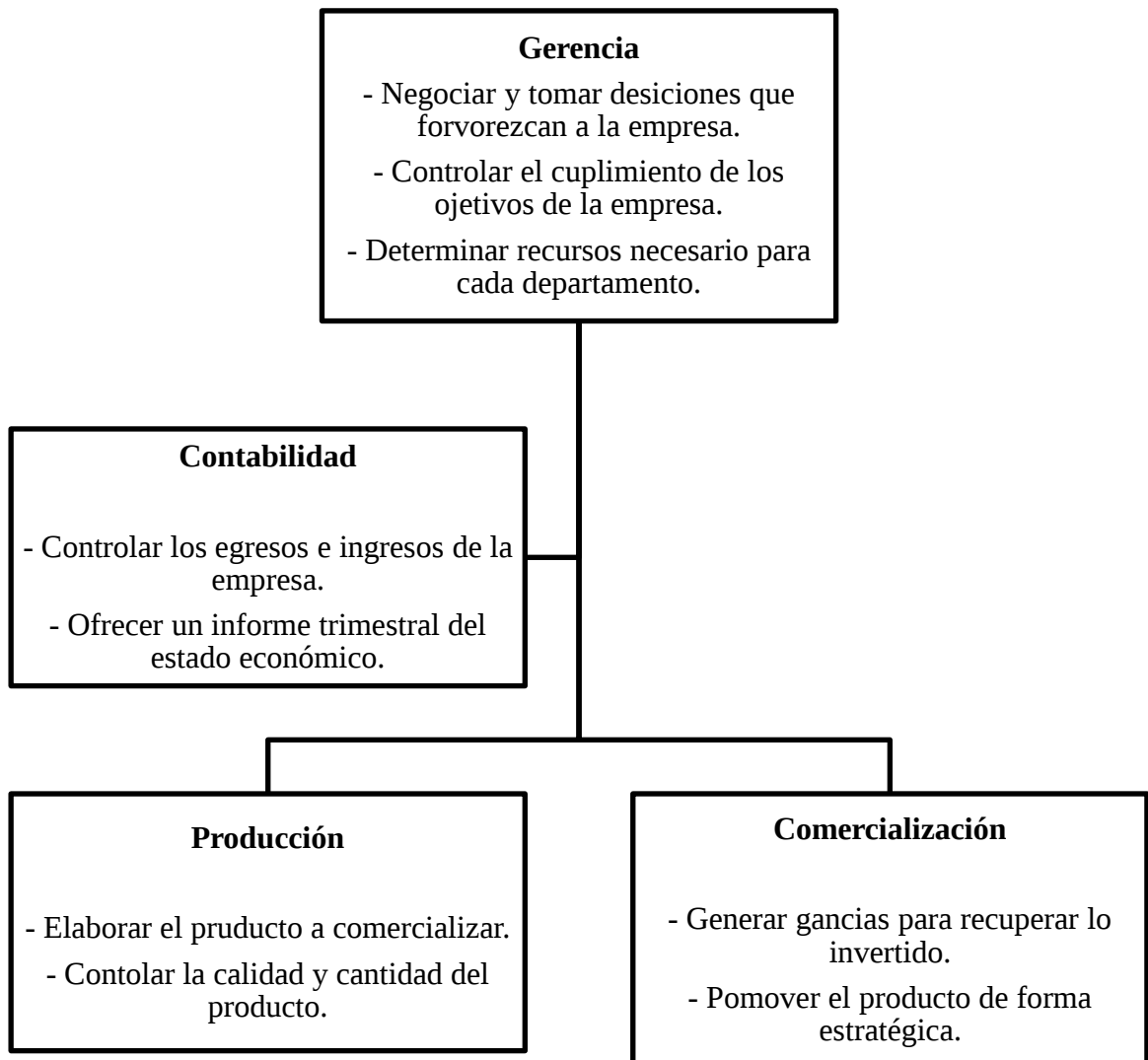


Elaborado por:	Fecha:
Vanessa Sánchez	13 – ene – 2021

Gráfico 32. *Organigrama Estructural*

EMPRESA “WRAP ME UP”

Organigrama Funcional



Elaborado por:	Fecha:
Vanessa Sánchez	13 – ene – 2021

Gráfico 33. *Organigrama Funcional*

3.3.2 Descripción de puestos.

En base al organigrama funcional, se puede describir cuáles son las actividades y requerimientos que se necesita en cada puesto, los cuales son: el de gerente, contador, jefe de producción, operario y vendedor, como se muestra en las siguientes tablas de descripción de puestos.

Tabla 46.

Descripción del puesto de gerente

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

<i>Puesto:</i>	Gerente
<i>Jefe inmediato superior:</i>	Ninguno
<i>Supervisa a:</i>	Contador, jefe de producción y Vendedores

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Orientar las operaciones o actividades de la empresa hacia los objetivos planteados y controlar el cumplimiento de cada una de ellas, con el propósito de alcanzar la rentabilidad.

III FUNCIONES

- Asegurar el cumplimiento de los objetivos estratégicos
- Analizar los informes económicos de la empresa y si es necesario realizar un reporte a los organismos de control.
- Establecer el presupuesto anual con el que trabajará cada área de la empresa para la consecución de los objetivos estratégicos
- Analizar el avance de objetivos estratégicos y presupuesto de la empresa
- Ajustar estrategias u objetivos para alcanzar la visión de la empresa
- Ejecutar visitas regularmente en el área de operaciones como muestra de apoyo.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

<i>Título profesional:</i>	Ingeniero y/o Licenciado en Administración de Empresas
<i>Experiencia:</i>	2 años en puestos similares
<i>Habilidades:</i>	Liderazgo, Pensamiento crítico, Comunicación asertiva, Capacidad de negociación, Capacidad de planificar.
<i>Formación:</i>	Conocimientos de computación (software), calidad y/o producción, finanzas, contabilidad,
Elaborado por: La Autora	

Tabla 47.

Descripción del puesto de contador

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

<i>Puesto:</i>	Contador
<i>Jefe inmediato superior:</i>	Gerente
<i>Supervisa a:</i>	Ninguno

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Registrar toda la información contable de transacciones y movimientos que realice la empresa, en el sistema, así mismo elaborar estados financieros y reportes.

III FUNCIONES

- Elaborar un informe financiero anual sobre las operaciones generadas por la empresa.
- Desarrollar las declaraciones tributarias para el SRI.
- Mantener toda la información contable en una base de datos de la empresa.
- Realizar el presupuesto de la empresa.
- Organizar las nóminas con los sueldos y las ganancias de cada trabajador.
- Cubrir costos y gastos cada semana.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

<i>Título profesional:</i>	Técnico en contador o título de CPA (Contador público autorizado)
----------------------------	---

Experiencia: 2 años como contador general

Habilidades: Comunicación asertiva, visionario, trabajo en equipo, liderazgo, razonamiento lógico, habilidad numérica.

Formación: Conocimientos de programas informáticos, finanzas, contabilidad, manejo de nóminas.

Elaborado por: La Autora

Tabla 48.

Descripción de puesto del Jefe de producción

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

<i>Puesto:</i>	jefe de producción
<i>Jefe inmediato superior:</i>	Gerente
<i>Supervisa a:</i>	Operario del área de producción

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Gestionar el área de producción y los recursos brindados por la empresa, de forma coordinada, equilibrada y organizada, para garantizar la calidad del producto.

III FUNCIONES

-
- Crear un plan de producción en base al plan estratégico general de la empresa.
 - Supervisar las etapas de producción y las funciones de los obreros
 - Gestionar de manera correcta los recursos para la producción.
 - Controlar la calidad del producto
 - Controlar el almacenamiento de la materia prima
-

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

<i>Título profesional:</i>	Ingeniero Industrial o Procesos, Licenciatura en Administración de empresas
<i>Experiencia:</i>	Un año en puestos similares
<i>Habilidades:</i>	Comunicación asertiva, visionario, trabajo en equipo, liderazgo,

iniciativa, empático.

Formación: Conocimientos de Excel avanzado, finanzas, Planificación estratégica, Aseguramiento y control de calidad.

Elaborado por: La Autora

Tabla 49.

Descripción de puesto del Operario

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

<i>Puesto:</i>	Operario
<i>Jefe inmediato superior:</i>	Jefe de producción
<i>Supervisa a:</i>	Ninguno

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Ejecutar el plan de producción establecido por el jefe de producción, asegurando la correcta ejecución de las actividades determinadas en el instructivo de Trabajo y en las normativa del Sistema de Gestión y Seguridad.

III FUNCIONES

-
- Cumplir con lo requerido en el proceso de producción.
 - Controlar la materia prima de manera óptima.
 - Verificar que la calidad del proceso sea la adecuada.
 - Ayudar con la carga de materia prima para las cadenas de producción
 - Producir la cantidad requerida en el tiempo establecido.
-

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

<i>Título profesional:</i>	Bachiller
<i>Experiencia:</i>	Ninguna.
<i>Habilidades:</i>	Comunicación asertiva, trabajo en equipo, empatía, orientación a los resultados, adaptación a los cambio, capacidad de respuesta ante un problema.
<i>Formación:</i>	Ninguno

Elaborado por: La Autora

Tabla 50.

Descripción de puesto del Vendedor

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: Vendedor

Jefe inmediato superior: Gerente

Supervisa a: Ninguno

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Establecer estrategias, para concretar las cifras fijadas de ventas de forma eficaz y eficiente garantizando el cumplimiento de las funciones comerciales asegurando la visibilidad, disponibilidad y accesibilidad del producto.

III FUNCIONES

- Realizar visitas periódicas a los clientes garantizando la disponibilidad, la presencia y la distribución del producto en los puntos de ventas establecidos.
- Conservar la cartera de cobros estable según las normas de la empresa.
- Identificar clientes potenciales.
- Desarrollar una base de datos con toda la información de los clientes.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Bachiller

Experiencia: Un año en ventas

Habilidades: Proactivo, dinámico, comunicación asertiva, trabajo en equipo, empático, actitud positiva y entusiasta.

Formación: Microsoft Word, Microsoft Excel, cursos de atención y asesoramiento al cliente, redes sociales, estrategias comerciales, conocimiento de marketing

Elaborado por: La Autora

3.4 Control de Gestión

3.4.1 Indicadores de gestión

Mediante los indicadores de gestión se puede verificar que los objetivos del trabajador, planteados en la descripción de puestos, se cumplan, para ello se ha elaborado una tabla con cada una de las áreas y sus respectivos indicadores, la misma que se encuentra a continuación.

Tabla 51.

Indicadores de gestión

ÁREAS	INDICADORES
Gerencia	$\frac{\text{Total, de objetivos estratégicos alcanzados}}{\text{Total, de objetivos estratégicos establecidos}} \times 100\%$
	Nº de días en análisis y aprobación de Resultados Económicos
	$\frac{\text{Total, de áreas con presupuesto establecidos}}{\text{Total, de áreas de la empresa.}} \times 100\%$
	$\frac{\text{Total, de informes mensuales revisados}}{\text{Total, de informes mensuales establecidos de cada área}} \times 100\%$
	Nº de revisiones y modificaciones de estrategias y objetivos
	Nº de visitas realizadas al área de producción.
Contabilidad	Nº de veces entregado el informe anual a tiempo o con retraso.
	Entrega de declaraciones tributarias para el SRI antes o en la fecha establecida.

	$\frac{\text{Total, de actualizaciones de datos alcanzados al mes}}{\text{Total, de actualizaciones de datos establecidos al mes}} \times 100\%$ $\frac{\text{Total, de nóminas alcanzadas}}{\text{Total, de nóminas establecidas}} \times 100\%$ $\frac{\text{Total, de costos y gastos cubiertos en la semana}}{\text{Total, de costos y gastos existentes}} \times 100\%$
Producción	Nº de veces entregado el plan de producción a tiempo o con retraso Nº de errores en la producción. Nº de veces en la que los recursos faltaron o hubo un exceso. Nº de productos defectuosos Nº de ocasiones en la que hubo escasez de materia prima. $\frac{\text{Total, de productos alcanzados}}{\text{Total, de producto establecidos}} \times 100\%$
Ventas	$\frac{\text{Total, de visitas a los clientes alcanzados}}{\text{Total, de visitas a los clientes planificados}} \times 100\%$ Nº de inconvenientes en la cartera de cobros Nº de clientes nuevos mensuales Nº de actualizaciones de datos de los clientes.

Elaborado por: La Autora

3.5 Necesidades de personal

Desde el tercer año se proyecta incorporar 1 operario en el área de producción y en el quinto año 1 operario más. En el caso del área de ventas en el tercer año se proyecta incorporar dos vendedores y en el quinto año un vendedor más, como se muestra en la tabla de a continuación.

Tabla 52

Proyección de necesidad de personal

Año	Producción	Ventas
2022	4	1
2023	4	1
2024	4+1 Operario	1 + 2 vendedores
2025	5	3
2026	5+1 Operario	3 + 1 vendedor
Total	6	4

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO IV

4 Jurídico Legal

4.1 Objetivos del capítulo

Desarrollar el aspecto legal, el cual beneficiará para la creación y el funcionamiento adecuado de la empresa, tomando en cuenta todos los trámites necesarios que se exija en la ciudad de Quito.

4.2 Determinación de la forma jurídica

La empresa “Wrap me up” se constituirá como compañía o sociedad anónima, cuyas obligaciones serán acatadas conforme a la ley de compañías mercantiles anónimas, sección VI, aún vigente, las cuales se enlistan en la siguiente tabla.

Tabla 53.

Descripción de las leyes de compañías mercantiles anónimas

ARTÍCULO	Descripción
Art. 143	La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.
Art. 144	Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.
Art. 147	Ninguna compañía anónima podrá constituirse sin que se halle suscrito totalmente su capital, el cual deberá ser pagado en una cuarta parte, por lo menos, una vez inscrita la compañía en el Registro Mercantil.
Art. 151	Otorgada la escritura de constitución de la Compañía, ésta se presentará en tres copias notariales, al Registrador Mercantil del cantón, junto con la correspondiente designación de los administradores que tengan la representación legal de la compañía, y los nombramientos respectivos para su inscripción y registro.
Art. 153	Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse.

ARTÍCULO	Descripción
Art. 155	La escritura pública que contenga el convenio de promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse, serán aprobados por la Superintendencia de Compañías y Valores, inscritos y publicados en la forma determinada por la Ley de Mercado de Valores para la oferta pública de acciones.
Art. 156	Suscrito el capital social, un notario dará fe del hecho firmando en el duplicado de los boletines de suscripción.
Art. 157	En las juntas generales para la constitución de la compañía cada suscriptor tendrá derecho a tantos votos como acciones hayan de corresponderle con arreglo a su aportación. Los acuerdos se tomarán por una mayoría integrada, por lo menos, por la cuarta parte de los suscriptores concurrentes a la junta, que representen como mínimo la cuarta parte del capital suscrito.
Art. 159	Es nula la compañía y no produce efecto ni aún entre los asociados si se hubiere infringido en su constitución cualquiera de las prescripciones de los Arts. 147, 151 y 162. En el caso de constitución por suscripción pública también producirá nulidad la inobservancia de cualquiera de las disposiciones de los Arts. 153, 155 y 156. Los asociados no podrán oponer esta nulidad a terceros.
Art. 162	En los casos en que la aportación no fuese en numerario, en la escritura se hará constar el bien en que consista tal aportación, su valor y la transferencia de dominio que el mismo se haga a la compañía, así como las acciones a cambio de las especies aportadoras.

Fuente: Ley de Compañías

Elaborado por: La Autora

4.3 Registro de marcas

La empresa tiene por nombre “Wrap me up” la misma que debe realizar su respectivo registro en la SENADI, así mismo también se llevará a cabo el registro del logotipo, con el objeto de distinguirse de otras marcas con similares propósitos, para ellos se seguirá varios procedimientos y requisitos como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 54.

Procesos y requisitos para el registro de marca

Nº	Procedimiento
1	Ingresar a la página oficial del SENADI: www.derechosintelectuales.gob.ec
2	Seleccionar la opción: SENADI en línea.
3	Seleccionar la opción: Crear cuenta: Mi casillero Virtual.
4	Llenar la solicitud de Casillero Virtual y enviar.
5	En el correo proporcionado en la solicitud, llegará un correo con el usuario y la contraseña y un link para el cambio de la contraseña.
6	Una vez hecho el cambio de la contraseña, se debe volver a la página del SENADI en línea y escoger la opción: Iniciar sesión, mi casillero virtual.
7	Colocar el usuario y la contraseña e ingresar.
8	Seleccionar la opción: PAGOS.
9	Clicar la opción: Trámites no en línea.
10	Clicar la opción: Generar comprobante
11	Llenar los datos en la plantilla y seleccionar: Generar comprobante e imprimir la misma.
12	Realizar el pago en la entidad bancaria o en línea
13	Enviar un correo a esta dirección: foneticoquito@senadi.gob.ec . Con el nombre de la marca, con el objetivo de realizar una búsqueda fonética para la verificación de la existencia de una marca similar a nivel nacional.
14	Revisar el informe enviado al correo para la verificación de la marca.

Nº	Procedimiento
15	Una vez verificado, ingresar a la cuenta y seleccionar la opción: registro y luego solicitud de signos distintivos.
16	Llenar la plantilla con los datos de la marca y guardar.
17	Generar el comprobante de pago, cuyo costo es de \$208,00 y realizar el pago.

Fuente: SENADI

Elaborado por: La Autora

4.4 Licencias necesarias para funcionar y documentos legales

4.4.1 RUC

Toda persona natural o jurídica que inicia cualquier tipo de actividad económica debe inscribirse en el RUC, por lo tanto, es una obligación para la empresa “Wrap me up” reunir los requisitos y realizar el trámite pertinente para la obtención del mismo. En la siguiente tabla se detalla el proceso y los requisitos para la inscripción en el RUC.

Tabla 55.

Procesos y requisitos para la inscripción en el RUC

Nº	Procedimiento
1	Ingresar al portal transaccional SRI en línea, para generar la clave de acceso. • Sección claves • Generar clave • Completar los datos solicitados • Requisito: firma electrónica válida.
2	Requisitos: Clave de acceso al “SRI en Línea”, cédula vigente y papeleta de votación.
3	Ingresar al portal web: www.sri.gob.ec. Y escoger la opción: • SRI en Línea / RUC / Registro Llenar los campos solicitados con C.I / RUC / Pasaporte y la contraseña generada inicialmente.

N°	Procedimiento
4	Seleccionar la opción: Registro. • Leer y Aceptar los términos y condiciones. • Descargar el Clasificador Industrial Internacional Uniforme, el cual contiene las actividades económicas permitidas. • Seleccionar la opción: continuar
5	La página mostrará la información personal, incluyendo firma y foto, entre otros datos relevantes, • Seleccionar la opción: siguiente
6	Se podrá visualizar los medios de contacto el cual puede editar, eliminar o agregar. • Seleccionar la opción: siguiente
7	En la sección de residencia llenar los campos requeridos. • Seleccionar la opción siguiente • Confirmar si la dirección de la empresa es la misma que la de residencia.
8	Establecer la dirección matriz de la empresa y seleccionar siguiente.
9	Agregar o registrar actividades económicas y seleccionar siguiente
10	Seleccionar la actividad principal de la empresa.
11	Visualizar y modificar toda la información ya ingresada anteriormente. • Finalizar aceptando la inscripción en el RUC • Dentro de dos horas revisar el correo electrónico y confirmar la inscripción. • Esperar resultados (exitoso o fallido) • Imprimir el certificado del RUC • Verificar si el certificado está otorgado por el SRI.

Fuente: SRI

Elaborado por: La Autora

4.4.2 GAD MUNICIPAL

Al ejercer actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, se requiere inscribirse en el Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET), esto se aplica tanto a personas naturales como jurídicas. Los requisitos y procesos se detallan en la siguiente tabla para mejor comprensión.

Tabla 56.

Procesos y requisitos para la inscripción en la RAET

Nº	Procedimiento
1	Descargar en el portal de servicios municipales de Quito, el formulario de solicitud.
2	Llenar los campos del formulario para la inscripción.
3	Solicitar una cita para la entrega del formulario con sus respectivos requisitos. • El turno, se puede realizar mediante el portal web o por el contact center 1800 510 510
4	Requerir a través de la página web una clave electrónica.

Fuente: GAD del Distrito Metropolitano de Quito

Elaborado por: La Autora.

El funcionamiento de la empresa que esté ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, no puede iniciar sin la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE) el cual es otorgado por el GAD del Distrito Metropolitano de Quito, un vez que se haya obtenido la patente respectivamente. El procedimiento para el trámite se mostrará en la siguiente tabla.

Tabla 57.

Procesos para la obtención del LUAE

Nº	Procedimiento
1	Dirigirse al portal de servicios Municipales de Quito, en la sección de servicios en línea.
2	Ingresar el RUC y la clave de patente.
3	Seleccionar, el tipo de trámite, en esta ocasión será “EMISIÓN”
4	Leer la información proporcionada y clicar en la opción: siguiente
5	Al tener pagos pendientes, primero se debe cancelar e iniciar nuevamente el trámite, en el caso de no tener deudas puede continuar con el registro de información (número de predio y la dirección del establecimiento)
6	Registrar en cada sección lo solicitado: • Datos generales • Actividad económica /Mapa • Autorización Administrativas • Dirección del establecimiento
7	Aceptar las condiciones y seleccionar en guardar.
8	Declarar el cumplimiento de las reglas técnicas del Cuerpo de Bomberos, en el caso de no tener el soporte, el Cuerpo de Bombero realizará la debida inspección.
9	La Autoridad encargada iniciará con la validación de toda la información registrada anteriormente.
10	Obtendrá la LUAE en digital a través del correo electrónico.

Fuente: GAD del Distrito Metropolitano de Quito

Elaborado por: La Autora.

4.4.3 IESS

Todo empleador tiene la obligación de registrar al trabajador en el IESS desde el primer día en el que ingresa a trabajar, de esa manera se creará la historia laboral del mismo, con salarios entre otros. Para ello también se debe llevar a cabo el registro del empleador en SRI. Las instrucciones para el registro del empleador y el empleado están en las tablas respectivamente

Tabla 58.*Registro del empleador en el IESS*

N°	Procedimiento
1	Ingresar al portal web del IESS: www.iesg.gob.ec .
2	Seleccionar la opción: “empleador – registro” / nuevo empleador.
3	Ingresar el RUC y seleccionar el sector al que pertenece.
4	Llenar los datos requeridos, recordar que: los campos con asteriscos son obligatorios.
5	Una vez terminado el registro, imprimir el acuerdo de uso de la información y la solicitud de la clave.
6	Con los documentos solicitados, presentarse en la agencia del IESS / Centro de Atención Universal.

Fuente: IESS**Elaborado por:** La Autora.**Tabla 59.***Registro del empleado en el IESS*

N°	Procedimiento
1	Ingresar a la página web del IESS: www.iesg.gob.ec
2	Seleccionar. • Personas Independientes • Personas sin relación de dependencia • Servicio en línea • Solicitar afiliación
3	Registrar los siguientes datos: • Cédula de Identidad • Fecha de nacimiento • Seleccionar en continuar • Verificar la información personal desplegada.
4	Seleccionar: Afiliación sin régimen de dependencia.

Nº	Procedimiento
5	Llenar datos obligatorios (están marcados con un asterisco). • Fijar la aportación • Verificar sus datos y confirmarlos. • Aceptar términos y condiciones una vez leídos. • Aprobar solicitud • Confirmar el registro • Visualizar la aceptación de la afiliación y continuar con el procedimiento.
6	Ingresar todos los datos obligatorios y seleccionar aceptar.
7	Imprimir la solicitud.

Fuente: IESS

Elaborado por: La Autora.

4.4.4 Ministerio de Trabajo

Los contratos laborales deben ser registrados en el Ministerio del Trabajo y para realizarlo se debe registrar la empresa. El procedimiento de ambos se muestra en la tabla de a continuación, respectivamente.

Tabla 60.

Registro de la empresa en el Ministerio de Trabajo

N°	Procedimiento
1	Ingresar al portal web http://www.trabajo.gob.ec/ y seleccionar las siguientes opciones: SAITE / Registro de nueva empresa
2	Registrar los datos del empleador y seleccionar: siguiente.
3	Registrar la dirección del Empleador y seleccionar: siguiente
4	Ingresar datos del representante legal y seleccionar: finalizar.
5	Si requiere puede ingresar datos de los apoderados por ciudad.
6	Seleccionar “Guardar” y le informará que se ha registrado correctamente, adicionalmente le indicará que se ha enviado un correo con el link de confirmación.
7	Revisar el correo y hacer click en el link, confirmando finalmente que el usuario se ha activado correctamente.
8	Revisar nuevamente el nuevo correo, el cual encontrará el usuario, la clave y adicionalmente un enlace, el cual debe ingresar para realizar el cambio de la clave.

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: La Autora.

Tabla 61.

Registro de contratos laborales en el Ministerio de Trabajo

Nº	Procedimiento
1	Ingresar a la página principal del SAITE e iniciar sesión.
2	Seleccionar: • Datos del trabajador • Ingrese datos del trabajador • Aceptar términos y condiciones
3	Ingresar todos los datos del trabajador y seleccionar continuar.
4	Completar los datos de identificación del empleado y de esa manera seguir llenando las siguientes secciones.
5	En datos adicionales se debe subir el contrato de trabajo, especificando • El inicio laboral • Las horas de trabajo • Cargo • Remuneración, etc. • Seleccionar continuar.
6	En el caso de registrar más empleados, se debe seleccionar: nuevo trabajador.
7	Repetir el proceso del registro del contrato.

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: La Autora.

CAPÍTULO V

5 Evaluación Financiera

5.1 Objetivo del Capítulo

Definir mediante un análisis financiero, los gastos, costos, inversión, rentabilidad y la posibilidad de crear la empresa “Wrap me up”.

5.2 Plan de inversiones

Toda empresa debe contar con un plan de inversión, cuantificar qué es lo que tenemos, ya sea bienes, maquinaria, etc. y qué es lo que necesitamos como equipos de oficina, de computación, etc. para ello se ha elaborado con más detalle la tabla de plan de inversión para el comienzo de la empresa “Wrap me up” que se muestra a continuación.

Tabla 62.*Plan de inversión*

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Total (USD)
1	Local propio	40,000.00	40,000.00
	Instalaciones y remodelaciones	7.50	150.00
20	Pintura	7.50	150.00
	Muebles y Enseres	349.91	564.36
2	Estantes	89.00	178.00
2	Archivadores	74.00	148.00
2	Bancas	51.45	102.90
1	Silla de Oficina	73.51	73.51
1	Escritorio	61.95	61.95
	Herramientas	68.99	78.99
2	Contenedor de agua	10.00	20.00
1	Balanza	58.99	58.99
3	Red de malla	3.00	9.00
	Vehículos	5,000.00	5,000.00
	Para entregar el producto al cliente		
1	Carro volkswagen 2002	5,000.00	5,000.00
	Equipo de computación	1,152.96	1,152.96
1	Computador personal	733.96	733.96
1	Impresora	419.00	419.00
	Equipo de oficina	15.00	30.00
2	Teléfonos	15.00	30.00
	Costos de constitución	249.00	249.00
1	Permiso de bomberos	20.00	20.00
1	Patente municipal (papelería)	5.00	5.00
1	Registro de marca (SENADI)	224.00	224.00
	Capital de trabajo		2,361.27
TOTAL			49,586.58

Elaborado por: La Autora

El negocio de empaques hechos a base de la cáscara de papa representa para mí un gasto de 49,586.58 dólares.

5.3 Cálculo de Costos y Gastos

5.3.1 Mano de Obra

Es esencial mantener un cálculo de la mano de obra de las distintas áreas como lo es de: producción, administrativo y de ventas, de esa manera los resultados servirán de mucho para los cálculos posteriores.

Tabla 63.

Cálculo de la mano de obra

Und.	Apellidos y nombres	Cargo	Código	SBU	Ingresos		Descuentos		Valor	
					Otros	Total	Varios	9.45%	Total	a pagar
1	NN	OPERADOR		425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84
2	NN	OPERADOR		425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84
3	NN	OPERADOR		425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84
4	NN	OPERADOR		425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84
TOTALES				1,700.00	0.00	1,700.00	0.00	160.65	160.65	1,539.35

Provisiones	Patronal	SECAP	IECE	XIII	XIV	Fondo	Vacaciones	Total	Costo
	11.15%	0.50%	0.50%			Reserva		Provisión	MO
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	140.18	525.02
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	140.18	525.02
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	141.18	526.02
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	140.18	525.02
	189.55	8.50	8.50	141.67	141.67	0.00	70.83	561.72	2,101.07

COSTO MENSUAL MANO DE OBRA = 2,101.07

Elaborado por: La Autora

El sueldo de la mano de obra de nuestro negocio tiene un valor de 2,101.07\$

Tabla 64.

Cálculo del personal administrativo

Und.	Apellidos y nombres	Cargo	Código	SBU	Ingresos Otros	Total	Varios	Descuentos 9.45%	Total	Valor a pagar
1	NN	GERENTE		425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84
TOTALES				425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84

Provisiones	Patronal 11.15%	SECAP 0.50%	IECE 0.50%	XIII	XIV	Fondo Reserva	Vacaciones	Total Provisión	Costo MO
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	140.18	525.02
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	140.18	525.02
COSTO MENSUAL DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO =									525.02

Elaborado por: La Autora

El sueldo del personal administrativo de nuestro negocio tiene un valor de 525.02\$

Tabla 65.

Cálculo del personal de ventas

Und.	Apellidos y nombres	Cargo	Código	SBU	Ingresos Otros	Total	Varios	Descuentos 9.45%	Total	Valor a pagar
1	NN	VENDEDOR		425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84
TOTALES				425.00	0.00	425.00	0.00	40.16	40.16	384.84

Provisiones	Patronal 11.15%	SECAP 0.50%	IECE 0.50%	XIII	XIV	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total Provisiones	Costo MO
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	140.18	525.02
	47.39	2.13	2.13	35.42	35.42	0.00	17.71	140.18	525.02
COSTO MENSUAL DEL PERSONAL DE VENTAS =									525.02

Elaborado por: La Autora

El sueldo del personal de ventas de nuestro negocio tiene un valor de 525.02\$

5.3.2 Depreciación

Toda propiedad de un activo fijo están sujetos a la depreciación, esto depende de su vida útil, y su porcentaje de depreciación, por tal motivo tomando en cuenta tales detalles en la tabla de a continuación se podrá visualizar, el detalle del bien y su depreciación.

Tabla 66.

Cálculo de las depreciaciones

Detalle del bien	Vida útil	Valor	Porcentaje de depreciación	Depreciación anual
Muebles y enseres	10	564.36	10%	56.44
Herramientas	10	78.99	10%	7.90
Vehículo	5	5,000.00	20%	1,000.00
Equipos de computación	3	1,152.96	33%	380.48
Equipo de oficina	10	30.00	10%	3.00
TOTAL		6,826.31		1,447.81

Elaborado por: La Autora

5.3.3 Proyección de la depreciación

Como ya se había mencionado la depreciación depende de la vida útil de cada activo fijo o bien, es por ese motivo que tomando en cuenta de que el plan de negocio se está proyectando para 5 a 6 años, también se tomará ese mismo tiempo para las depreciaciones como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 67.

Proyección de la depreciación

Detalle del bien	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y enseres	56.44	56.44	56.44	56.44	56.44
Herramientas	7.90	7.90	7.90	7.90	7.90
Vehículo	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Equipos de computación	380.48	380.48	0.00	0.00	0.00
Equipo de oficina	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
TOTAL	1,447.81	1,447.81	1,447.81	1,447.81	1,447.81

Elaborado por: La Autora

La única depreciación que se puede notar a la largo de los 5 es el de equipo de computación a partir del tercer año y si hubiese un sexto año el auto se depreciaría partir desde ese año.

5.1.1 Detalle de Costos

La empresa “Wrap me up” es un negocio de transformación, por tal razón se toma en cuenta, la mano de obra y los costos indirectos. Al estar el empaque elaborado únicamente por la cáscara de papa, el cual es considerado como un producto de valor cero, este no tiene ningún precio, por lo que no se detalla en los costos, al igual que la maquinaria, al no tener la intención de adquirirla, porque no es necesaria no se detalla en la tabla de costos, como se muestra a continuación.

Tabla 68.

Detalle de costos - Producción

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
EMPAQUE ECOLÓGICO					
Mano de obra				2,101.07	25,212.80
Sueldo personal de producción				2,101.07	25,212.80
Costos Indirectos				83.85	1,006.20
Transporte de la materia prima				30.00	360.00
Embalaje biodegradables	m2	1	24.35	24.35	292.20
Agua potable	m3	50	0.50	25.00	300.00
Luz eléctrica	Volteos	45	0.10	4.50	54.00
Depreciación				0.66	7.90
TOTAL				2,184.92	26,219.00
Elaborado por: La Autora					

El costo mensual de producción de nuestra empresa es de \$ 2,184.92 y el costo anual es de \$26,219.00

5.4 Proyección de Costos

La proyección de los costos para los cinco años se realiza tomando en cuenta la tasa de inflación del último año de esa manera se obtiene los datos que estén más asemejados a la realidad, ya que no todos los años no son similares, pueden existir cambios políticos leyes que interfieran en la economía no solo de la empresa sino del país. En la siguiente tabla se muestra la proyección de costos y los cambios que existirán en los cinco próximos años.

Tabla 69.

Proyección de costos

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2	Costos		Total año 3	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
EMPAQUE ECOLÓGICO																
Mano de obra	2,101.07	2,101.07	0.00	25,212.80	2,144.77	0.00	25,737.23	2,189.38	0.00	26,272.56	2,234.92	0.00	26,819.03	2,281.41	0.00	27,376.87
Sueldo personal de producción	2,101.07	2,101.07	0.00	25,212.80	2,144.77	0.00	25,737.23	2,189.38	0.00	26,272.56	2,234.92	0.00	26,819.03	2,281.41	0.00	27,376.87
Costos Indirectos	83.85	0.00	83.85	1,006.20	0.00	85.59	1,027.13	0.00	87.37	1,048.49	0.00	89.19	1,070.30	0.00	91.05	1,092.56
Transporte de la materia prima	30.00	0.00	30.00	360.00	0.00	30.62	367.49	0.00	31.26	375.13	0.00	31.91	382.93	0.00	32.57	390.90
Embalaje biodegradables	24.35	0.00	24.35	292.20	0.00	24.86	298.28	0.00	25.37	304.48	0.00	25.90	310.82	0.00	26.44	317.28
Agua potable	25.00	0.00	25.00	300.00	0.00	25.52	306.24	0.00	26.05	312.61	0.00	26.59	319.11	0.00	27.15	325.75
Luz eléctrica	4.50	0.00	4.50	54.00	0.00	4.59	55.12	0.00	4.69	56.27	0.00	4.79	57.44	0.00	4.89	58.63
Depreciación	0.66	0.66	0.00	7.90	0.66	0.00	7.90	0.66	0.00	7.90	0.66	0.00	7.90	0.66	0.00	7.90
TOTAL	2,184.92	2,101.72	83.85	26,226.90	2,145.43	85.59	26,772.25	2,190.04	87.37	27,328.95	2,235.58	89.19	27,897.23	2,282.06	91.05	28,477.33

Elaborado por: La Autora

5.4.1 Detalle de Gastos

En los gastos se toma en cuenta las tres áreas de la empresa: administrativa, de ventas y el financiero, las cuales cada uno tiene distintos detalles que necesitan para trabajar y producir, como se muestra en la tabla de a continuación.

Tabla 70.

Detalle de gastos administrativos

Detalle	Unidad de medida	Valor unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Sueldos al personal administrativo				525.02	6,300.20
Contador	Dólares			30.00	360.00
Suministros de oficina				2.20	26.40
Esferos	Unidad	0.60	2	1.20	14.40
Lápices	Unidad	0.50	2	1.00	12.00
Papel bond	resma	10.00	2	20.00	240.00
Útiles de aseo y limpieza				12.60	151.20
Escobas	Unidad	2.00	1	2.00	24.00
Trapeador	Unidad	5.00	1	5.00	60.00
Desinfectantes	Unidad	2.80	2	5.60	67.20
Servicio básicos				30.00	360.00
Teléfono			1	5.00	60.00
Internet			1	25.00	300.00
Depreciaciones				36.66	439.91
Activos administrativos				36.66	439.91
TOTAL, GASTOS ADMINISTRATIVOS				636.48	7,637.71

Detalle	Unidad de medida	Valor unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Sueldos al personal de ventas				525.02	6,300.20
Publicidad y propaganda				30.00	360.00
Redes Sociales		30.00	1	30.00	360.00
Depreciaciones				83.33	1,000.00
Vehículo de reparto				83.33	1,000.00
TOTAL, GASTOS DE VENTAS				638.35	7,660.20
TOTAL, DE GASTOS				1,244.83	15,297.91
Elaborado por: La Autora					

El total de gastos de la empresa “Wrap me up” es de \$15,297.91

5.1.1 Proyección de Gastos

La proyección de Gastos, como en la proyección de costos se considera de igual manera la tasa de inflación. Las descripciones de cada área y sus gastos: tanto fijos como variables y el total de cada año se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 71.

Proyección de gastos administrativos

Descripción	Costo mensual	Costos Variab Fijos les		Total año 1	Costos Variab Fijos les		Total año 2	Costos Variab Fijos les		Total año 3	Costos Variab Fijos les		Total año 4	Costos Variab fijos les		Total año 5
Sueldos al personal administrativo	525.02	525.02	0.00	6,300.20	535.94	0.00	6,431.24	547.08	0.00	6,565.01	558.46	0.00	6,701.57	570.08	0.00	6,840.96
Contador	30.00	30.00	0.00	360.00	30.62	0.00	367.49	31.26	0.00	375.13	31.91	0.00	382.93	32.57	0.00	390.90
Suministros de oficina	2.20	0.00	2.20	26.40	0.00	2.25	26.95	0.00	2.29	27.51	0.00	2.34	28.08	0.00	2.39	28.67
Esferos	1.20	0.00	1.20	14.40	0.00	1.22	14.70	0.00	1.25	15.01	0.00	1.28	15.32	0.00	1.30	15.64
Lápices	1.00	0.00	1.00	12.00	0.00	1.02	12.25	0.00	1.04	12.50	0.00	1.06	12.76	0.00	1.09	13.03
Papel bondo	20.00	0.00	20.00	240.00	0.00	20.42	244.99	0.00	20.84	250.09	0.00	21.27	255.29	0.00	21.72	260.60
Utiles de aseo y limpieza	12.60	0.00	12.60	151.20	0.00	12.86	154.34	0.00	13.13	157.56	0.00	13.40	160.83	0.00	13.68	164.18
Escobas	2.00	0.00	2.00	24.00	0.00	2.04	24.50	0.00	2.08	25.01	0.00	2.13	25.53	0.00	2.17	26.06
Trapeador	5.00	0.00	5.00	60.00	0.00	5.10	61.25	0.00	5.21	62.52	0.00	5.32	63.82	0.00	5.43	65.15
Desinfectantes	5.60	0.00	5.60	67.20	0.00	5.72	68.60	0.00	5.84	70.02	0.00	5.96	71.48	0.00	6.08	72.97
Servicio básicos	30.00	25.00	5.00	360.00	25.52	5.10	367.49	26.05	5.21	375.13	26.59	5.32	382.93	27.15	5.43	390.90
Teléfono	5.00	0.00	5.00	60.00	0.00	5.10	61.25	0.00	5.21	62.52	0.00	5.32	63.82	0.00	5.43	65.15
Internet	25.00	25.00	0.00	300.00	25.52	0.00	306.24	26.05	0.00	312.61	26.59	0.00	319.11	27.15	0.00	325.75
Depreciaciones	36.66	36.66	0.00	439.91	36.66	0.00	449.06	36.66	0.00	439.91	36.66	0.00	439.91	36.66	0.00	439.91
Activos administrativos	36.66	36.66	0.00	439.91	36.66	0.00	439.91	36.66	0.00	439.91	36.66	0.00	439.91	36.66	0.00	439.91
TOTAL	636.48	616.68	19.80	7,637.71	628.74	20.21	7,796.58	641.06	20.63	7,940.26	653.63	21.06	8,096.26	666.46	21.50	8,255.51

Descripción	Costo mensual	Costos		Total, año 1	Costos		Total, año 2	Costos		Total, año 3	Costos		Total, año 4	Costos		Total, año 5
		Fijos	Varia bles		Fijos	Varia bles		Fijos	Varia bles		Fijos	Varia bles		Fijos	Varia bles	
Sueldos al personal de ventas	525.02	525.02	0.00	6,300.20	535.94	0.00	6,431.24	547.08	0.00	6,565.01	558.46	0.00	6,701.57	570.08	0.00	6,840.96
Publicidad y propaganda	30.00	0.00	30.00	360.00	0.00	30.62	367.49	0.00	31.26	375.13	0.00	31.91	382.93	0.00	32.57	390.90
Redes Sociales	30.00	0.00	30.00	360.00	0.00	30.62	367.49	0.00	31.26	375.13	0.00	31.91	382.93	0.00	32.57	390.90
Depreciaciones	83.33	83.33	0.00	1,000.00	85.07	0.00	1,000.00	83.33	0.00	1,000.00	83.33	0.00	1,000.00	83.33	0.00	1,020.80
Vehículo de reparto	83.33	83.33	0.00	1,000.00	83.33	0.00	1,000.00	83.33	0.00	1,000.00	83.33	0.00	1,000.00	83.33	0.00	1,000.00
TOTAL	608.35	608.35	0.00	7,660.20	621.00	30.62	7,798.73	630.42	31.26	7,940.15	641.80	31.91	8,084.50	653.41	32.57	8,252.66

5.5 Plan de Financiamiento

Con referencia al plan de inversión y a los gastos financieros, se debe analizar cuál es la cantidad necesaria que se requiere para la empresa, para obtener un crédito, viniendo a ser una ayuda en el caso de que no se cuente propiamente con dicha cantidad que se vaya a necesitar.

5.5.1 Forma de financiamiento

A la hora de buscar financiamiento se debe analizar cuál es la cantidad justa y necesaria que busca la empresa para ello se debe clasificar cuáles son los recursos propios que tiene la empresa y los recursos terceros que vendrían a ser un préstamos bancario, como se muestra en la tabla de a continuación.

Tabla 72.

Plan de financiamiento

Descripción	Total (USD)	Parcial (%)	Total (%)
Recursos propios	47,511.27	100%	100.00%
Efectivo	2,511.27	5.29%	5.29%
Bienes	45,000.00	94.71%	94.71%
Recursos terceros	0.00	100%	0.00%
Préstamo bancario			0.00%
TOTAL	47,511.27		100.00%

Elaborado por: La Autora

La Empresa “Wrap me up” no necesita un préstamo bancario.

5.6 Cálculo de Ingreso

El cálculo de Ingreso ayudará a determinar el precio de venta del producto unitario y las cantidades estimadas a vender, de esa forma se podrá proyectar para los 5 próximos años, como se muestra en la tabla de a continuación.

Tabla 73.*Cálculo de ingresos*

Producto	Materia prima	Mano de obra	Costos indirectos	Costo Total (mensual)	Unidades (mensual)	Margen de utilidad %	Margen de utilidad \$	Precio de venta unitario
EMPAQUE PEQUEÑO	0	2,101.07	53.85	2,154.92	40,000	60%	1,292.95	\$ 0.08
EMPAQUE MEDIANO					30,000	30%	646.48	\$ 0.09
TOTALES					70,000		1,529.44	

Elaborado por: La Autora

El producto a elaborarse son dos en distinto tamaño, uno pequeño y el otro mediano, el precio unitario de venta es de \$0.08 por empaque pequeño y 0.09\$ por el empaque mediano y las unidades a elaborar se son 70000.

5.7 Proyección de Ingresos

Los ingresos obtenidos anteriormente servirán de ayuda para la proyección de los cinco próximos años, así mismo la tasa de inflación promedio 5 años, con ello se podrá intuir de cuánto serán los ingresos para la empresa “Wrap me up” en esos años.

Tabla 74.*Proyección de ingresos*

Descripción	Cant	Precio unitario	Total, año 1	Cant	Precio unitario	Total, año 2
E. Medianos	480,000	0.08	36,706.60	493,632	0.08	38,534.25
E. Grandes	360,000	0.09	34,084.70	370,224	0.10	35,781.80
TOTALES	840,000		70,791.30	863,856		74,316.05

Cant	Precio unitario	Total, año 3	Cant	Precio unitario	Total, año 4	Cant	Precio unitario	Total, año 5
507,651	0.08	40,452.90	522,068	0.08	42,467.07	536,895	0.08	44,581.54
380,738	0.10	37,563.40	391,551	0.10	39,433.71	402,671	0.10	41,397.15
888,389		78,016.30	913,619		81,900.79	939,566		85,978.69

Elaborado por: La Autora

5.8 Punto de equilibrio

Esta herramienta ayudará a conocer si hay una pérdida o utilidad a partir del punto de equilibrio, en donde se puede observar cuanto se separa los ingresos totales de los costos totales, para ello se debe realizar aplicando tres fórmulas y determinando valores que las misma requieren.

Tabla 75.

Valores para el punto de equilibrio

Descripción	Costos fijos	Costos variables	Costo total
Detalle de costos	25,220.70	1,006.20	26,226.90
Gastos Administrativos	7,400.11	237.60	7,637.71
Gastos de Ventas	7,300.20	0.00	7,300.20
Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00
SUMAN	39,921.01	1,243.80	41,164.81

Elaborado por: La Autora

Números de unidades: 70,000.00

Precio unitario de venta: \$0.08

Ingresos totales: 74,791.30

Unidades Físicas

$$PE \$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$PE \$ = \frac{39,921.01}{1 - \frac{1,243.80}{74,991.10}}$$

$$PE \$ = \frac{39,561.01}{0.98243004}$$

$$PE \$ = 40,634.97$$

En unidades monetarias

$$PE u = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$PE u = \frac{39,921.01}{0,05}$$

$$PE u = 818,273$$

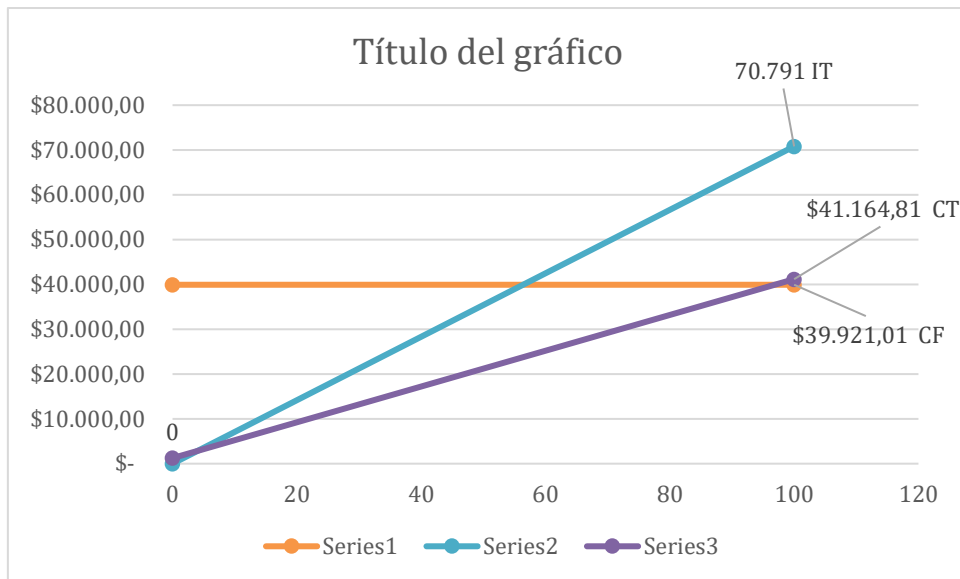
En valores relativos

$$PE \% = \frac{P \$}{IT} 100$$

$$PE \% = \frac{40,634.97}{74,791.30} 100\%$$

$$PE \% = 57.40\%$$

Gráfico 34. *Punto de Equilibrio*



Elaborado por: La Autora

A partir del punto de equilibrio se puede ver que los Ingresos totales y los Costos Totales existe una separación la misma que se puede decir que son las ganancias.

5.9 Estado de Resultados Proyectado

Esta herramienta tiene varias descripciones las cuales se deben ir desarrollando, con los datos obtenidos anteriormente, de esa forma una vez llegado a los resultados determinará si la empresa es rentable o no, a lo largo de los cinco años proyectados. A continuación, se mostrará la tabla de resultados de la empresa “Wrap me up”

Tabla 76.*Estados de resultados proyectados*

	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ingresos por ventas	70,791.30	74,316.05	78,016.30	81,900.79	85,978.69
(-)	Costos de Ventas	26,226.90	26,772.25	27,328.95	27,897.23	28,477.33
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	44,564.40	47,543.80	50,687.35	54,003.56	57,501.36
(-)	Gastos de Ventas	7,660.20	7,798.73	7,940.15	8,084.50	8,252.66
(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	36,904.20	39,745.06	42,747.20	45,919.06	49,248.70
(-)	Gastos Administrativos	7,637.71	7,796.58	7,940.26	8,096.26	8,255.51
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	29,266.49	31,948.49	34,806.95	37,822.79	40,993.18
(-)	Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(+)	Otros Ingresos					
(-)	Otros Egresos					
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	29,266.49	31,948.49	34,806.95	37,822.79	40,993.18
(-)	15% Participación trabajadores	4,389.97	4,792.27	5,221.04	5,673.42	6,148.98
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	24,876.51	27,156.21	29,585.90	32,149.37	34,844.21
(-)	Impuesto a la renta	1,435.98	1,465.84	1,496.33	1,527.46	1,559.23
(=)	UTLIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	23,440.54	25,690.37	28,089.57	30,621.92	33,284.98

Elaborado por: La Autora

5.10 Flujo de Caja

El flujo de caja detalla varias actividades que ayudará a determinar si existe la capacidad de pago en efectivo, el monto de ingreso y entre otros.

A continuación, se presentará el flujo de caja de la empresa “Wrap me up”

Tabla 77.*Flujo de caja*

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	47,511.27	70,791.30	74,316.05	78,016.30	81,900.79	85,978.69
Recursos propios	47,511.27					
Recursos de terceros						
Ingresos por ventas		70,791.30	74,316.05	78,016.30	81,900.79	85,978.69
EGRESOS OPERACIONALES	0.00	51,103.4883	42,359.66	43,201.45	44,070.09	44,977.60
Local		0.00				
Instalaciones y remodelaciones		150.00				
Instalaciones eléctricas		0.00				
Muebles y Enseres		564.36				
Herramientas		78.99				
Maquinaria y Equipo		0.00				
Vehículos		5,000.00				
Equipo de computación		1,152.96				
Equipo de oficina		30.00				
Inventarios		0.00				
Costos de constitución		249.00				
Capital de trabajo		2,361.27				
Materia prima directa		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mano de obra directa		25,212.80	25,737.23	26,272.56	26,819.03	27,376.87
Costos indirectos de fabricación		1,006.20	1,027.13	1,048.49	1,070.30	1,092.56
Gastos Administrativos		7,637.71	7,796.58	7,940.26	8,096.26	8,255.51
Gastos de ventas		7,660.20	7,798.73	7,940.15	8,084.50	8,252.66
FLUJO OPERACIONAL (A-B)	47,511.27	19,687.81	31,956.39	34,814.84	37,830.69	41,001.08

INGRESOS NO OPERACIONALES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos a contratarse a corto plazo						
Créditos a contratarse a largo plazo						
Aportes de capital						
Aportes para futura capitalización						
Recuperación de inversiones temporales						
Recuperación de otros activos						
Otros ingresos						
EGRESOS NO OPERACIONALES	0.00	5,825.95	6,258.12	6,717.38	7,200.88	7,708.21
Pago de créditos a largo plazo						
Pago de interés en créditos a largo plazo						
Pago de participación de utilidades		4,389.97	4,792.27	5,221.04	5,673.42	6,148.98
Pago de Impuestos		1,435.98	1,465.84	1,496.33	1,527.46	1,559.23
Otros egresos						
FLUJO NO OPERACIONAL (D -E)	0.00	-5,825.95	-6,258.12	-6,717.38	-7,200.88	-7,708.21
FLUJO NETO GENERADO (C - F)	-47,511.27	25,513.76	38,214.50	41,532.22	45,031.57	48,709.29
SALDO INICIAL DE CAJA	0.00	-47,511.27	-21,997.50	16,217.00	57,749.22	102,780.79
SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	-47,511.27	-21,997.50	16,217.00	57,749.22	102,780.79	151,490.08

Elaborado por: La Autora

5.11 Evaluación financiera

5.11.1 Indicadores

Para la verificación de los resultados anteriores se hará uso de varias fórmulas de los indicadores financieros.

4.3.1.10 Valor Actual Neto (VAN)

El VAN es un indicador Financiero, el cual determina la diferencia entre la cantidad de dinero que ingresa en la empresa y la cantidad invertida en el producto, añadiendo los flujos netos de efectivo el cual incluye la tasa de descuento, con esto determinará si existirá ganancias o pérdidas.

Antes de realizar el cálculo del VAN, primero se debe hallar el Tasa mínima aceptable de rendimiento cuyas siglas son (TMAR) el cual es el promedio de la tasa de inflación que según el INEC es de 1,94%, más la tasa de interés pasiva, que según el Banco Central del Ecuador es de 8.68%

$$\text{TMAR} = \text{TASA DE INFLACIÓN} + \text{TASA DE INTERÉS PASIVA}$$

$$\text{TMAR} = 1,94 + 8.68$$

$$\text{TMAR} = 10.64$$

Fórmula del VAN

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(a + k)^t} - I_0$$

$$VAN = \$96,269.38$$

4.3.1.11 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es un indicador de medición en la que determina la rentabilidad de la inversión, ya sea de beneficio o pérdida, la misma que viene expresada en porcentaje. Para la resolución se utiliza la siguiente fórmula.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

$$TIR = 51.59\%$$

4.3.1.12 Beneficio Costo

El indicador de Beneficio costo, determina si existe la aceptación del producto o no, de tal forma que, una vez obtenido el resultado, si el valor es mayor a uno esto quiere decir que: el beneficio es mayor que los costos por lo tanto se deduce que hay aceptación del proyecto, pero si los costos superan los beneficios, es decir es menor a uno, entonces no hay la aceptación del proyecto. Para obtener estos resultados se debe aplicar la fórmula, una vez que se halle el Valor actual de los ingresos totales netos o beneficios netos y el valor de la inversión inicial.

Tabla 78.

Ingresos operacionales proyectados

1	2	3	4	5	
\$70,791.30	\$74,316.05	\$78,016.30	\$81,900.79	\$85,978.69	
1.108	2.216	3.324	4.432	5.539	
\$63,897.76	\$33,539.64	\$23,473.07	\$18,481.36	\$15,521.24	\$154,913.06

Elaborado por: La Autora

Tabla 79.

Egresos operacionales proyectados

1	2	3	4	5	
\$51,103.49	\$42,359.66	\$43,201.45	\$44,070.09	\$44,977.60	
1.108	2.216	3.324	4.432	5.539	
\$46,127.11	\$19,117.37	\$12,998.19	\$9,944.66	\$8,119.55	\$96,306.89

Elaborado por: La Autora

$$B/C = \frac{VAI}{VAC}$$

$$B/C = \frac{\$154,913.06}{\$96,306.89}$$

$$B/C = 1,61$$

Al ser el resultado mayor que uno, es decir que el beneficio supera los costos se deduce que existe la aprobación del proyecto y que se tiene 1 dólar con 61 centavos de beneficio.

4.3.1.13 Período de Recuperación

Este indicador sirve para dar a conocer cuál es el tiempo en el que se va a recuperar la inversión hecha inicialmente, el detalle se muestra en la tabla de a continuación.

Tabla 80.

Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN	0	1	2
SALDO FINAL DE CAJA	-\$47,511.27	\$25,513.76	\$38,214.50
SALDO FINAL DE CAJA ACTUALIZADO	-\$47,511.27	\$23,029.27	\$31,134.34
SALDO FINAL DE CAJA ACUMULADO	-\$47,511.27	\$23,029.27	\$54,163.61

3	4	5
\$ 41,532.22	\$ 45,031.57	\$ 48,709.29
\$ 30,542.34	\$ 29,890.97	\$ 29,183.71
\$ 84,705.96	\$ 114,596.93	\$ 143,780.64

Elaborado por: La Autora

El periodo de recuperación será desde el primer año con \$23,029.27

Bibliografía

- Acosta, B. M. (8 de Abril de 2020). *Ecología Verde*. Obtenido de Tubérculos: qué son y ejemplos: https://www.ecologiaverde.com/tuberculos-que-son-y-ejemplos-2687.html#anchor_7
- Arenas Arias, D. A. (2018). *Efecto de dos tipos de secado en los compuestos de dos tipos de secado en los compuestos antioxidantes de cáscara de papa (Solanum tuberosum) variedad diacol capiro para la fabricación de una infusión*. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/ing_alimentos/167
- Argenpapa. (1 de Mayo de 2016). *Generalidades: Los beneficios de la cáscara de papa*. Obtenido de Argenpapa: <https://www.argenpapa.com.ar/noticia/2089-generalidades-los-beneficios-de-la-cascara-de-papa#:~:text=Las%20c%C3%A1scaras%20de%20patatas%20posee,que%20los%20ayuda%20a%20disolverse>.
- Buteler, M. (12 de 2019). ¿Qué es la contaminación por plástico y por qué nos afecta a todos? *Desde la Patagonia. Difundiendo Saberes*.
- García, K. G., & Oviedo, J. (2020). “*Para la reducción progresiva de plásticos de un solo uso y el fomento al desarrollo de sustitutos reutilizables, biodegradables y/o compostables en el Distrito Metropolitano De Quito*”. Quito: Secretaría de Desarrollo Productivo.
- Gil Otólor, C. (2020). *Medio ambiente, sociedad y plástico: alternativas a las problemáticas de contaminación*.
- INEC. (2020). *Ecuador en cifras*. Recuperado el 14 de Enero de 2022, de ENEMDU Telefónica: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2020/ENEMDU_telefonica/Principales_Resultados_Mercado_Laboral.pdf
- Kantor, D. (2020). *Ecobog-Envase de comida rápida para llevar*. Bachelor's thesis.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Vol. XI). (G. D. Chávez, Ed.) México: PEARSON EDUCACIÓN.
- La Hora. (15 de Diciembre de 2019). Nueva ley para prohibir el plástico de un solo uso. *Diario la Hora*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/1102293097/nueva-ley-para-prohibir-el-plastico-de-un-solo-uso>
- Macrovector. (7 de Diciembre de 2021). *Freepik*. Obtenido de Papa: Vector de Cocina creado por

macrovector - www.freepik.es

MAGAP. (2021). Obtenido de Ministerio de Agricultura y Ganadería:

<https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-se-proyecta-a-ser-exportador-de-papa/#>

Merchán-Ponce, N. P., Pinargote-Vásquez, N. F., Baque-Sanchez, E. R., Chiquito-Tigua, G. P., Acebo-Calderón, R. D., & Paredes-Acebo, L. L. (2018). Auditoría de Gestión como técnica de análisis de las Operaciones Empresariales. *Polo del conocimiento, III*, 115-127.

METROPOLITANA ORDENANZA. (2021). *EXPOSICIÓN DE MOTIVOS*. Obtenido de http://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Administraci%C3%B3n%202019-2023/Ordenanzas/2021/ORD-022-2021-MET-REDUCCI%C3%93N%20PROGRESIVA%20DE%20PL%C3%81STICOS.pdf

Monferrer Tirado, D. (2013). *Fundamentos de marketing*. Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utiec/51743>

Montaño, N. P. (2020). *Propiedades químicas, físicas y tecnofuncionales de la cáscara de papa (Solanum tuberosum) para uso como extensor en productos cárnicos frescos*. Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano .

Press, E. (2021). La contaminación por plástico amenaza con efectos irreversibles.

Riera, M. A., Maldonado, S., & Palma, R. R. (2018). RESIDUOS AGROINDUSTRIALES GENERADOS EN ECUADOR PARA LA ELABORACIÓN DE BIOPLÁSTICOS. *INGENIERÍA INDUSTRIAL*. Obtenido de <http://revistas.ubiobio.cl/index.php/RI/article/view/3924>

UNEP. (2018). *PROHIBICIÓN DE PLÁSTICOS DE UN SOLO USO. Conjunto de directrices para la sostenibilidad. Hoja informativa para diseñadores de políticas*. Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente - PNUMA. Obtenido de [https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/25523/singleUsePlastic_sustainability_factsheet_SP.pdf?sequence=3&isAllowed=y#:~:text=1\)%20Page%202%20En%20orden,y%20agitadores%20y%20empaques%20de](https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/25523/singleUsePlastic_sustainability_factsheet_SP.pdf?sequence=3&isAllowed=y#:~:text=1)%20Page%202%20En%20orden,y%20agitadores%20y%20empaques%20de)

Anexos

Encuesta.

ENCUESTA DIRIGIDA A POTENCIALES CLIENTES

Estás invitado a participar en nuestra encuesta la cual tiene como objetivo realizar una investigación comercial para conocer cuál es la cantidad de demandantes, así como las características de los mismos. Se pedirá a residentes únicamente de la población quiteña, que completen el cuestionario el cual está enfocado en dichos gustos o percepciones propias. Tomará aproximadamente 10 a 15 minutos para completarlo.

- No existe ninguna pregunta que revele datos muy personales como (Nombres, CI, dirección exacta dónde vive, etc.)
- Su participación en este estudio es completamente voluntaria. No hay ningún riesgo asociado a este proyecto. Sin embargo, si se siente incómodo al responder a cualquier pregunta, puede abandonar la encuesta en cualquier momento.
- Sus respuestas serán estrictamente confidenciales y los datos de esta investigación serán reportados en conjunto.

Puede empezar con la encuesta si está de acuerdo con las especificaciones dadas anteriormente, de no estarlo, puede abandonar la encuesta.

☐ Estoy de acuerdo.

Muchas gracias por su tiempo y apoyo.

1. ¿Cuál es el tipo de empaque que usted utiliza para sus comidas rápidas?
Fundas plásticas
Papel plastificado
Recipientes plásticos
Platos desechables
Otros_____
2. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?
 - a. Micro / Pequeña
 - b. Mediana
 - c. Grande
3. ¿El menú de su negocio de comida rápida lleva algunos de estos alimentos? Escoja;
 - a. Hot Dog
 - b. Papas fritas
 - c. Pinchos
 - d. Hamburguesas
 - e. Fritada
 - f. Otros_____

NOTA: Si entre las respuestas se encuentra la opción de papas fritas, se pasará a una sección diferente para después seguir con la siguiente pregunta.

4. Al realizar las papas fritas, que hace con la cáscara de papa.
 - a. Desecharlo a la basura
 - b. Utilizarlo como abono
 - c. Utilizarlo como alimento para el ganado porcino
 - d. Otro_____

5. Su empresa tiene alguna política o estrategia ecológica:
- Si
 - No

Nota: si su respuesta es (no) pasar a la pregunta (6)

6. ¿Ha pensado en implementar alguna política o estrategia ecológica, en su empresa?
- Si
 - No
7. Utiliza empaques ecológicos o pensaría en comprar empaques ecológicos.
- Si
 - No

Nota: Si la respuesta es no la encuesta da por finalizada

8. Al elegir los empaques o envases para su negocio cual es la característica principal que busca para adquirirlos:
- Precio
 - Calidad
 - Diseño
 - No observo ninguna característica y simplemente lo compro.
9. Generalmente ¿en dónde usted adquiere los empaques o envases?
- Tiendas Online
 - Tiendas físicas
 - Redes Sociales
10. El precio de estos empaques, son:
- Baratos.
 - Accesibles
 - Caros
11. Si al presentarle un nuevo empaque con característica ecológica, que es lo que desearía de este producto.
- Precio accesible
 - Buena calidad
 - Buena presentación.
 - Diversos tamaños y formas

- 12.Cuál es el precio máximo que usted pagaría por un empaque ecológico.
- 100 unidades:18\$
 - 100 unidades: 14\$
 - 100 unidades: 12\$
 - 100 unidades: 10\$

13. ¿Por cuál medio le gustaría adquirir estos empaques ecológicos?
- Tiendas Online
 - Tiendas físicas
 - Otros

Nota: si la opción es tiendas físicas pasar a la pregunta 14 caso contrario pasar a la pregunta 15.

14. En qué lugar le gustaría que se encuentre estas tiendas físicas:
- Cerca de mi negocio u empresa

- b. Centro comercial
 - c. Tiendas donde usualmente se vende todo tipo de empaques y envases
15. Cuál es el precio que pagaría por el servicio de transporte
- _____

16. Como le gustaría enterarse del nuevo producto de envases ecológicos.
- a. Email
 - b. WhatsApp
 - c. Facebook
 - d. Twitter
 - e. Tiktok
 - f. YouTube
 - g. Otras: _____

Micro / pequeña

17. Qué cantidad de empaques usted compra aproximadamente por mes:
- a. 5000 unidades
 - b. 1000 unidades
 - c. 2000 unidades
 - d. 3000 unidades

Mediana

18. Qué cantidad de empaques usted compra aproximadamente por mes:
- e. 4000 unidades
 - f. 5000 unidades
 - g. 6000 unidades
 - h. 7000 unidades

Grande

19. Qué cantidad de empaques usted compra aproximadamente por mes:
- i. 8000 unidades
 - j. 9000 unidades
 - k. 10000 unidades
 - l. Otra

Precio de paquetes ecológicos

PRODUCTO		PESO (gr)	DESCRIPCION	Especificaciones (mm)	UNIDADES POR CAJA	\$ UNITARIO SIN IVA	\$ UNITARIO CON IVA	BOLSA x 50 Und SIN IVA	\$ POR CAJA SIN IVA
B037		42	9" x 9" 1-C Contenedor	230x223x85	200	\$ 0,2950	\$ 0,3304	\$ 14,75	\$ 59,00
B036		40	8 x 8" 1-C Box	200x192x85	200	\$ 0,2750	\$ 0,3080	\$ 13,75	\$ 55,00
B036 3C		40	8" x 8" 3-C Contenedor con divisiones	200x192x85	200	\$ 0,2750	\$ 0,3080	\$ 13,75	\$ 55,00
B001		20	7" x 5" Rectangular Container Postres	181X135x70	500	\$ 0,1474	\$ 0,1651	\$ 7,37	\$ 73,70
B024		19	5" x 5" Cuadrado Container Postres	145X140X85	500	\$ 0,1370	\$ 0,1534	\$ 6,85	\$ 68,50
B034		30	9" x 6" Rectangular Container Comida	229x155x85	200	\$ 0,2030	\$ 0,2274	\$ 10,15	\$ 40,60
P005		20	10" Plato llano	φ261X20.6	500	\$ 0,1200	\$ 0,1344	\$ 6,00	\$ 60,00
L026 BOWL		9	12 oz (350ml) Bowl	φ135*45(H)	900	\$ 0,0700	\$ 0,0784	\$ 3,50	\$ 63,00
L026A		6	12 oz (350ml) Tapa	φ135X7	900	\$ 0,0500	\$ 0,0560	\$ 2,50	\$ 45,00
L014 BOWL		24	32 oz (950ml) Bowl	φ175X67	600	\$ 0,2022	\$ 0,2265	\$ 10,11	\$ 121,32
L014A		12	32 oz (950ml) Tapa	φ175X7	600	\$ 0,1100	\$ 0,1232	\$ 5,50	\$ 66,00
L084 BOWL		22	900 ml plus bowl (24 oz plus)	φ208X67	400	\$ 0,1600	\$ 0,1792	\$ 8,00	\$ 64,00
L085 BOWL		24	1.0 L plus bowl (32 oz plus)	φ208X61	400	\$ 0,2100	\$ 0,2352	\$ 10,50	\$ 84,00
L086 TAPA		18	L084, L085 TAPA	φ214X10	400	\$ 0,1200	\$ 0,1344	\$ 6,00	\$ 48,00
L027 TARRINA L028 TAPA (SE VENDEN JUNTAS)		12	16 oz (475 ml) Tarrina	φ105X83	600	\$ 0,0730	\$ 0,0818	\$ 3,65	\$ 43,80
		6	16 oz (475 ml) Tapa	φ108X11	600	\$ 0,0500	\$ 0,0560	\$ 2,50	\$ 30,00
T005		13	8"x6" plato / bandeja (200x150x16)	8" x 6" x 0.6"	1000	\$ 0,1050	\$ 0,1176	\$ 5,25	\$ 105,00
T039		19	9"x7" Bandeja (228x168x27.6)	9" x 7"	800	---	---	---	---
L060		2,5	vaso salsero 2oz/59ml	φ60x29	2000	\$ 0,0330	\$ 0,0370	\$ 1,65	\$ 66,00
L051		8,5	vaso 8oz/260ml	φ80x91	1000	\$ 0,0930	\$ 0,1042	\$ 4,65	\$ 93,00

Imagen 4. Precio de paquetes ecológicos

Fuente: SENADI

Obtención de las licencias para funcionar

SERVICIO NACIONAL DE
DERECHOS INTELECTUALES



Solicitud Casillero Virtual

Los campos con (*) son obligatorios

Tipo de Persona *: ☐ Natural ☐ Jurídica ☐

Nombres del Responsable*:

Apellidos del Responsable*:

Tipo de Documento *: ☐ Cédula ☐ Pasaporte ☐ RUC ☐

Número de Cédula, Pasaporte o RUC *:

Teléfono *:

Celular :

Correo *:

Confirmar Correo *:

¿Tiene Casillero Físico ? : ☐ Si ☐ No ☐

☐ I'm not a robot 
reCAPTCHA
Privacy - Terms

☐ He leído y acepto los [términos y condiciones](#) de Casilleros Virtuales

Imagen 5. Registro de la Marca

Fuente: SENADI



Imagen 6. Inscripción en el RUC

Fuente: SRI



 [SERVICIOS EN LÍNEA](#)

Imagen 7. GAD

Fuente: GAD



Imagen 8. Inscripción al IESS

Fuente: IESS


Ministerio del Trabajo




Para registrarse como Empleador debe realizar los siguientes pasos:

1. Registre la información del Empleador
2. Registre la dirección del empleador.
3. Ingrese los datos del representante legal.

Registro del Empleador

PASO 1: Datos Empleador

Tipo de Identificación:

☐ Cedula
☒ Ruc
☐ Pasaporte

Identificación:

Razón Social: *

Tipo Personería:

Juridico

Actividad Económica: *


Tipo Empresa:

Empresa Publica(less 9.45%)

Tipo de Afiliación:

IESS

Multinacional:
☐

Es ONG:
☐

Correo de Notificación: *

Imagen 9. Registro en el ministerio de trabajo

Fuente: SUT

Rubros



Carrito de compras

Producto	Envío	Precio	Cantidad	Total
 Laptop Macbook aire core i7, 256gb, 8gb, 13,3 año 2017	a calcular	\$ 655.32	- 1 +	\$ 655.32 

Entrega

Vea todas las opciones de envío para sus productos, incluyendo los plazos y los precios de envío

CALCULAR

[Sumar cupón de descuento](#)

Subtotal	\$ 655.32
Impuestos	\$ 78.64
Total	\$ 733.96

[Elegir más productos](#)

Finalizar compra

All rights reserved

Imagen 10. Compra de una computadora personal

Carrito de compras

Producto	Envio	Precio	Cantidad	Total
 SILLA EJECUTIVA GIRTORIA BEIGE Y NEGRO, CROMADA, APOYA BRAZOS	a calcular	\$ 65.63	- 1 +	\$ 65.63 ✕

Entrega

Vea todas las opciones de envío para sus productos, incluyendo los plazos y los precios de envío

[CALCULAR](#)

[Sumar cupón de descuento](#)

Subtotal	\$ 65.63
Impuestos	\$ 7.88
Total	\$ 73.51

[Elegir más productos](#)
[Finalizar compra](#)

Imagen 11. Compra de una silla ejecutiva




Tu Carrito

Producto	Envio	Precio	Cantidad	Total
 Estantería Finch Walnut/Gris Walnut/Gris	a calcular	Por \$ 79.46	- 2 +	\$ 158.92 ✕

Entrega

Vea todas las opciones de envío para sus productos, incluyendo los plazos y los precios de envío

[CALCULAR](#)

[SUMAR CUPÓN DE DESCUENTO](#)

Subtotal	\$ 158.92
Impuestos	\$ 19.07
Total	\$ 177.99

Tu Carrito

Producto	Envio	Precio	Cantidad	Total
 Archivador Studio Argan/Negro tex Argan/Negro tex	a calcular	\$ 66.07	- 1 +	\$ 66.07 ✕

Entrega

Vea todas las opciones de envío para sus productos, incluyendo los plazos y los precios de envío

[CALCULAR](#)

[SUMAR CUPÓN DE DESCUENTO](#)

Subtotal	\$ 66.07
Impuestos	\$ 7.93
Total	\$ 74.00

Imagen 12. Compra de una estantería

Carrito de compras

Producto	Envío	Precio	Cantidad	Total
 SILLA DE ESPERA FIJA EJECUTIVA , ELEGANTE PARA OFICINA, ESCRITORIO	a calcular	\$ 45.94	- 2 +	\$ 91.88

[Sumar cupón de descuento](#)

Entrega
Vea todas las opciones de envío para sus productos, incluyendo los plazos y los precios de envío

[CALCULAR](#)

Subtotal	\$ 91.88
Impuestos	\$ 11.03
Total	\$ 102.91

[Elegir más productos](#)
[Finalizar compra](#)

Imagen 13. Compra de sillas de espera

Inicio » Hogar » Balanzas




BALANZA SHINE CHI4358 PLATAFORMA ELECTRONICA PISO CORRUGADO 150KG 330LB

Precio tarjeta: \$68.00
Efectivo: \$58.99
Descuento en efectivo

Disponibilidad: 24 horas ciudades principales

[Agregar al carrito](#)
[Quiero retirarlo](#)

[Compra por WhatsApp](#)

Imagen 14. Compra de una balanza

Ningbo Sellers Union Imp. & Exp. Co., Ltd. [Chat Now](#)



Leaf Skimmer Mesh Rake Net for Spa Pond Swimming Pool Pool Cleaner Pool Skimmer Net

Color :  [Picture](#)

USD 3.00 / Piece

-

1

+

USD 3.00

Subtotal: **USD 3.00**

Imagen 15. Compra de una red.

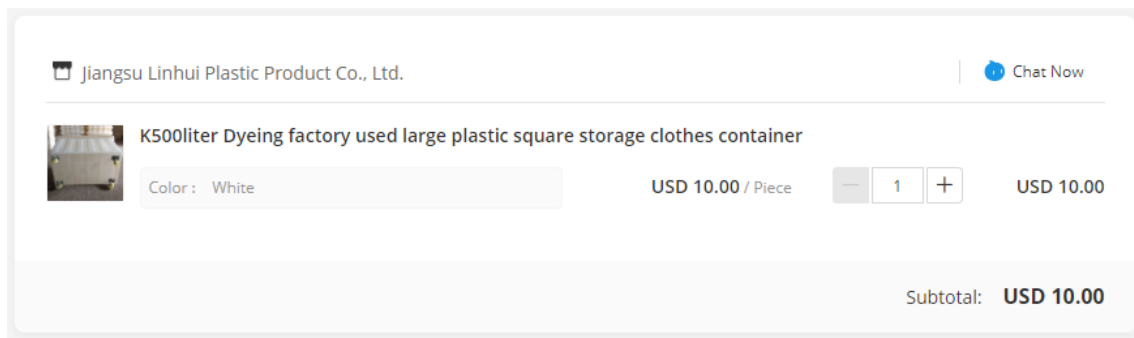


Imagen 16. Compra de un contenedor de agua mediano

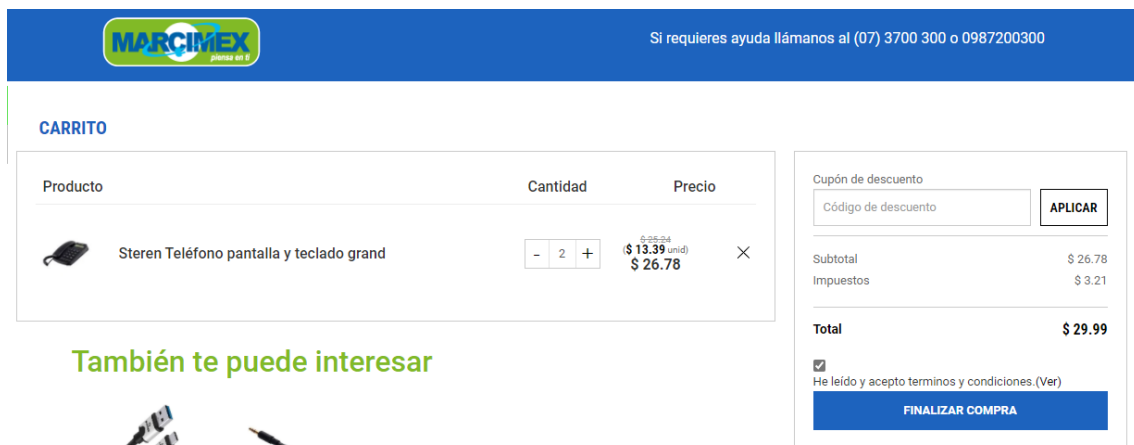


Imagen 17. Compra de un teléfono

Carrito

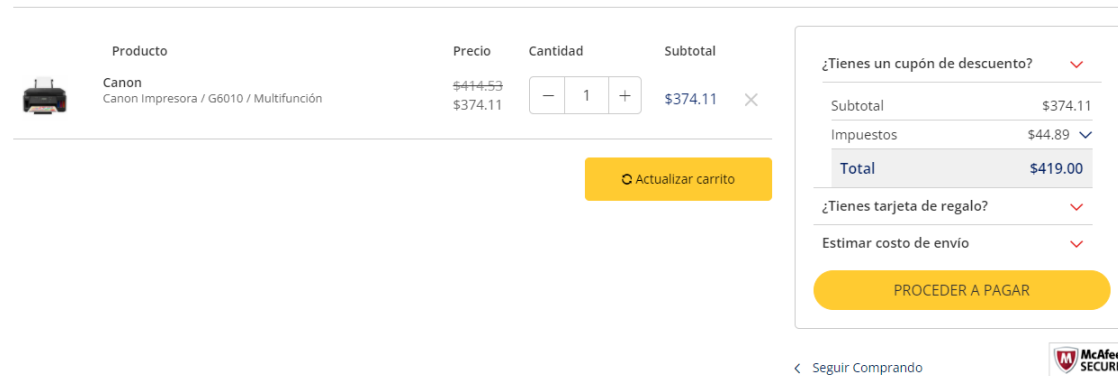


Imagen 18. Compra de una impresora