

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y
NEGOCIOS

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y
DISTRIBUCIÓN DE FUNDAS BIODEGRADABLES A BASE
DE ALMIDÓN DE PAPA EN LA CIUDAD DE QUITO, AÑO
2018**

Trabajo de investigación para la obtención del Título de Ingeniero en
Administración de Empresas y Negocios

AUTOR:

Guzmán Villamarín, José Luis

DIRECTOR:

Ing. Viviana Cajas

QUITO – ECUADOR

2019

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE FUNDAS BIODEGRADABLES A BASE DE ALMIDÓN DE PAPA EN LA CIUDAD DE QUITO, AÑO 2018**, presentado por el Sr. Guzmán Villamarín, José Luis, para optar por el título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, CERTIFICO, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Quito, 20 de febrero del 2019

.

.....
Ing. Viviana Cajas
DIRECTORA

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

Yo, Guzmán Villamarín, José Luis, declaro ser autor del Plan de Negocios titulado **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE FUNDAS BIODEGRADABLES A BASE DE ALMIDÓN DE PAPA EN LA CIUDAD DE QUITO, AÑO 2018**, como requisito para optar por el grado de “Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

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

Del mismo modo, acepto que los Derechos 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 20 días del mes de febrero del 2019, firmo conforme:

Autor: Guzmán Villamarín, José Luis

Firma:

Número de Cédula: 171456281-4

Dirección: Tambillo, Urb. Valle Hermoso I, Calle E #199

Correo Electrónico: joselowiss@hotmail.com

Teléfono: 0998914333

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

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

.....

José Luis Guzmán Villamarín

C.C.: 171456281-4

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

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

Quito,

Para constancia firman

TRIBUNAL DE GRADO

F.....

PRESIDENTE

F.....

VOCAL 1

F.....

VOCAL 2

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradecer a Dios por todas sus bendiciones, a mis Padres y hermana que han sabido darme su ejemplo de trabajo y perseverancia, a mi esposa Lizbeth por su apoyo y paciencia en este proyecto de estudio y, un grato agradecimiento a los profesores de la Universidad Indoamérica, quienes supieron guiarme en el proceso estudiantil.

Gracias

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada para mis padres Marcelo y Nelly, para mi esposa Lizbeth y mi hermana Ana María, quienes son los pilares y motor de mi vida.

El Autor

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN	ii
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
SUMARIO INVESTIGATIVO.....	xvi
ABSTRACT	xvii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
ÁREA DE MARKETING	3
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	3
1.1.1 Especificaciones del servicio o producto	3
1.1.2 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.	4
1.2 DEFINICIÓN DE MERCADO.....	4
1.2.1 Qué mercado se va a tocar en general	4
1.2.1.1 Categorización de sujetos.....	5
1.2.1.2 Estudios de segmentación	5
1.2.1.3 Plan de muestreo	6
1.2.1.4 Diseño y recolección de información.....	9
1.2.1.5 Análisis e Interpretación	12

1.2.2 Demanda potencial.....	23
1.3 ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE	24
1.3.1 Análisis del micro ambiente.....	24
1.3.2 Análisis del macro ambiente	27
1.3.3 Proyección de la oferta.....	31
1.4 Demanda potencial insatisfecha	32
1.5 Promoción y publicidad que se realizará	32
1.6 Sistema de distribución a utilizar	33
1.7 Seguimiento de clientes.....	33
1.8 Especificar mercados alternativos	34
CAPÍTULO II.....	35
ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)	35
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	35
2.1.1 Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.....	35
2.1.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas	41
2.1.3 Tecnología a aplicar	45
2.2 FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES	45
2.2.1 Ritmo de producción.....	45
2.2.2 Nivel de inventario promedio	46
2.2.3 Número de trabajadores	46
2.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	48
2.3.1 Capacidad de producción futura	48
2.4 DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN	49
2.4.1 Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.	49

2.5 CALIDAD.....	49
2.5.1 Método de control de calidad.....	49
2.6 NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN	50
2.6.1 Seguridad e higiene ocupacional.....	50
CAPÍTULO III.....	51
ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	51
3.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	51
3.1.1 Visión de la empresa	51
3.1.2 Misión de la empresa	51
3.1.3 Análisis FODA.....	51
3.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.....	52
3.2.1 Organigrama Estructural	53
3.3 CONTROL DE GESTIÓN	63
3.3.1 Indicadores de gestión.....	63
3.4 Necesidades del personal	64
CAPÍTULO IV	65
ÁREA JURIDICO LEGAL.....	65
4.1. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA	65
4.2 PATENTES Y MARCAS	66
4.3 DETALLE TODO TIPO DE LICENCIAS NECESARIAS	67
CAPÍTULO V.....	69
ÁREA FINANCIERA.....	69
5.1 PLAN DE INVERSIONES.....	69
5.2. PLAN DE FINANCIAMIENTO	70
5.3. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS.....	72
5.4 CÁLCULO DE INGRESOS	82

5.5 FLUJO DE CAJA	84
5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	85
5.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	86
5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA	87
CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES.....	92
Conclusiones	92
Recomendaciones	93
BIBLIOGRAFÍA.....	94
Anexo N° 1 Cultivo de papa	97
Anexo N° 2 Fundas biodegradables.....	98
Anexo N° 3 Proceso almidón de papa.....	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°- 1 Categorización de sujetos	5
Tabla N°- 2 Dimensión conductual.....	6
Tabla N°- 3 Dimensión geográfica.....	6
Tabla N°- 4 Objetivo específico 1.....	8
Tabla N°- 5 Objetivo específico 2.....	8
Tabla N°- 6 Tipo de negocio	12
Tabla N°- 7 Tipo de empaque usted utiliza.....	13
Tabla N°- 8 Otro	14
Tabla N°- 9 Productos biodegradables.....	15
Tabla N°- 10 Ha utilizado productos biodegradables	16
Tabla N°- 11 Aceptación creación de la empresa	17
Tabla N°- 12 Cada que tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables	18
Tabla N°- 13 Presentaciones de fundas biodegradables	19
Tabla N°- 14 Precios fundas biodegradables	20
Tabla N°- 15 Entrega directa	21
Tabla N°- 16 Medios de comunicación.....	22
Tabla N°- 17 Demanda potencial.....	23
Tabla N°- 18 Proyección de la demanda.....	24
Tabla N°- 19 Empresas competidoras.....	26
Tabla N°- 20 Empresas proveedoras.....	26
Tabla N°- 21 Productos sustitutos.....	27
Tabla N°- 22 Matriz EFE	29
Tabla N°- 23 Matriz EFI	30
Tabla N°- 24 Oferta.....	31
Tabla N°- 25 Proyección de la oferta.....	31
Tabla N°- 26 Demanda potencial insatisfecha	32
Tabla N°- 27 Plan De medios	33
Tabla N°- 28 Instalaciones de la organización.....	41
Tabla N°- 29 Equipos necesarios	43
Tabla N°- 30 Personal necesario	44
Tabla N°- 31 Ritmo de producción	46

Tabla N°- 32 Número de trabajadores	47
Tabla N°- 33 Capacidad futura	48
Tabla N°- 34 Materias primas	49
Tabla N°- 35 Análisis FODA.....	52
Tabla N°- 36 Funciones del administrador	55
Tabla N°- 37 Funciones de la secretaria /contadora.	56
Tabla N°- 38 Funciones del Jefe de producción	57
Tabla N°- 39 Funciones de los operarios	58
Tabla N°- 40 Funciones del bodeguero.....	59
Tabla N°- 41 Funciones del jefe de ventas	60
Tabla N°- 42 Funciones del vendedor.....	61
Tabla N°- 43 Funciones del chofer	62
Tabla N°- 44 Indicadores de gestión.....	63
Tabla N°- 45 Proyección del personal administrativo	64
Tabla N°- 46 Proyección del personal operativo	64
Tabla N°- 47 Características de la Sociedad Anónima	65
Tabla N.- 48 Plan de inversiones	69
Tabla N.- 49 Forma de financiamiento	70
Tabla N.- 50 Condiciones de crédito CFN.....	71
Tabla N.- 51 Tabla de amortización.....	71
Tabla N.- 52 Detalle de costos	72
Tabla N.- 53 Detalle sueldos operativos	73
Tabla N.- 54 Mantenimiento y reparación activos.....	74
Tabla N.- 55 Costo de materia prima	74
Tabla N.- 56 Proyección de costos.....	75
Tabla N.- 57 Gastos administrativos.....	76
Tabla N.- 58 Gastos de ventas.....	77
Tabla N.- 59 Gastos financieros.....	77
Tabla N.- 60 Proyección de gastos.....	78
Tabla N.- 61 Mano de obra	80
Tabla N°- 62 Provisiones mano de obra	80
Tabla N.- 63 Depreciación	81

Tabla N.- 64 Proyección de depreciaciones	81
Tabla N.- 65 Cálculo de ingresos	82
Tabla N°- 66 Detalle costo de utilidad.....	82
Tabla N.- 67 Proyección de ingresos	83
Tabla N.- 68 Flujo de caja.....	84
Tabla N.- 69 Estado de resultados.....	87
Tabla N.- 70 TMAR.....	88
Tabla N.- 71 Valor Actual Neto (VAN).....	88
Tabla N.- 72 Beneficio Costo.....	89
Tabla N.- 73 Periodo de recuperación.....	90
Tabla N.- 74 Liquidez	90
Tabla N.- 75 Rentabilidad.....	91

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N.- 1 Mapa de la ciudad de Quito	5
Gráfico N.- 2 Tipo de negocio	12
Gráfico N.- 3 Tipo de empaque usted utiliza	13
Gráfico N.- 4 Otro	14
Gráfico N.- 5 Productos biodegradables	15
Gráfico N.- 6 Ha utilizado productos biodegradables.....	16
Gráfico N.- 7 Aceptación creación de la empresa.....	17
Gráfico N.- 8 Cada que tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables.....	18
Gráfico N.- 9 Presentaciones de fundas biodegradables	19
Gráfico N.- 10 Precios fundas biodegradables.....	20
Gráfico N.- 11 Entrega directa	21
Gráfico N.- 12 Medios de comunicación	22
Gráfico N.- 13 Fuerzas de Porter	25
Gráfico N.- 14 Canales de distribución.....	33
Gráfico N.- 15 Buzón de sugerencias	34
Gráfico N.- 16 Flujograma producción de las fundas biodegradables.....	37
Gráfico N.- 17 Flujograma de comercialización.....	39
Gráfico N.- 18 Flujograma de procesos	40
Gráfico N.- 19 Distribución de planta.....	42
Gráfico N.- 20 Control de calidad.....	50
Gráfico N.- 21 Organigrama Estructural.....	53
Gráfico N.- 22 Organigrama funcional	54
Gráfico N.- 23 Logotipo.....	66
Gráfico N.- 24 Punto de equilibrio.....	86

SUMARIO INVESTIGATIVO

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE FUNDAS BIODEGRADABLES A BASE DE ALMIDÓN DE PAPA EN LA CIUDAD DE QUITO, AÑO 2018

AUTOR: Guzmán Villamarín, José Luis

TUTOR: Ing. Viviana Cajas

Se plantea realizar un proyecto que contribuya con el cuidado del medio ambiente, mediante la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, para conocer su aceptación por parte del mercado objetivo en la Ciudad de Quito se planteó una encuesta, en la que se identificó que el 68% da a conocer que si les agradaría que exista una empresa que comercialice fundas biodegradables. También dentro del área de producción se detalla los flujogramas de producción los mismos que facilitarán obtener un producto de calidad, así como los equipos y el recurso humano necesario. En el área de organización se determina la matriz FODA, donde se identifica las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que existe dentro del mercado para la puesta en marcha de la nueva organización. Dentro del proyecto es primordial determinar el aspecto jurídico legal, donde se determina la razón social de la empresa la cual se denominará como ECO FUNDAS S.A. Y por último dentro del estudio financiero se determina la viabilidad del proyecto con los análisis de los indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) que es de \$ 19.047,52 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 22,51%.

Palabras claves: almidón, biodegradables, distribución, negocios.

ABSTRACT

THEME: BUSINESS PLAN FOR THE PRODUCTION AND DISTRIBUTION OF BIODEGRADABLE COVERS BASED ON POTATO STARCH IN THE CITY OF QUITO, YEAR 2018.

AUTHOR: Guzmán Villamarín, José Luis

TUTOR: Ing. Viviana Cajas

It is proposed to carry out a project that contributes to the care of the environment, through the production and distribution of biodegradable bags based on potato starch, to know its acceptance by the target market in Quito city. A survey was proposed, in which was identified that the 68% said they would like to see a company that sells biodegradable bags. Also within the production area, the flowcharts of production are detailed, which will make obtaining a quality product easier, as well as equipment and human resources will be available.

In the organization area, the SWOT matrix was determined for identifying the strengths, opportunities, weaknesses and threats that exist within the market for the start-up of the new organization. For the project it is essential to determine the legal aspect where the corporate name of the company is determined, which will be called “ECO FUNDAS S.A.”. And finally a financial study was made to determine the viability of the project through indicators such as NPV, which is \$19.047,52 and the IRR of 22,51%.

Keywords: biodegradable, business, distribution, production, starch.

INTRODUCCIÓN

Las fundas plásticas un producto muy útil y versátil que las utilizamos en nuestra vida cotidiana, lo cual genera una gran cantidad de desechos los mismos que son difíciles de descomponer y causan un gran impacto al medio ambiente, por lo que se plantea realizar un plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, todo esto se enmarca a que se está creando conciencia y responsabilidad social, exigiendo de manera paulatina el uso de una funda biodegradable, “la cual se descompone en un lapso de 45 días gracias a su fabricación con resinas de origen orgánica que puede ser de papa, yuca, cebada, siendo los más principales” (El Comercio, 2018).

- ✓ **Capítulo I Área de marketing.** – Dentro del área de marketing se determina que la nueva empresa se dedicará a la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa en la Ciudad de Quito, para conocer su aceptación por parte del mercado objetivo se planteó una encuesta en la que se identifica que el 68% da conocer que si les agradaría que exista una empresa que comercialice fundas biodegradables.
- ✓ **Capítulo II Área de producción.** – Dentro del área de producción se detalla los flujogramas de producción y recursos a utilizarse, los mismos que facilitarán obtener un producto de calidad, para satisfacer a los potenciales clientes.
- ✓ **Capítulo III Área de organización y gestión.** – En el área de organización se determina la matriz FODA, la logística de producción para cubrir el mercado objetivo, se establece el orden jerárquico, obligaciones y responsabilidades.
- ✓ **Capítulo IV Área jurídica legal.** – Dentro del proyecto es primordial determinar el aspecto jurídico legal, determinar la razón social, realizar y

cumplir con todos los trámites y requisitos para el normal desempeño de sus actividades.

- ✓ **Capítulo V Área Financiera.** –El estudio financiero parte fundamental que a través del análisis de sus indicadores como el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), nos dan conocer la viabilidad del proyecto para su emprendimiento.

CAPÍTULO I

ÁREA DE MARKETING

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

1.1.1 Especificaciones del servicio o producto

“El producto se refiere al conjunto de atributos tangibles que es fabricado, para satisfacer una necesidad dentro de un mercado objetivo” (Belio & Sainz , 2012, pág. 15).

El proyecto que se pondrá en marcha es un plan de negocios que se dedicará a la producción y distribución de fundas biodegradables “que se descompone por elementos químicos naturales como: el agua, bacterias plantas o animales)” (Nonma, 2013), a base de almidón de papa, este producto contribuirá para reducir el índice de contaminación del medio ambiente, se producirán en las siguientes presentaciones.

- ✓ Funda biodegradable de 25*30 cm
- ✓ Funda biodegradable de 35*40 cm

Observación: Mediante la investigación de campo se conocerá que producto prefieren los clientes, de acuerdo a ello se enfocará a un solo producto dentro del proceso productivo.

1.1.2 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.

Es importante dar a conocer los aspectos innovadores del nuevo producto que lanzará la nueva organización dentro de un mercado objetivo.

- ✓ Demostrar responsabilidad social.
- ✓ Crear un producto que contribuya al cuidado del medio ambiente.
- ✓ Utilización de materia prima como el almidón de papa.
- ✓ Proporcionar a las empresas un producto fácil y manejable para el empaque de los bienes que comercializan.
- ✓ Facilitar al consumidor una funda que no afecta al medio ambiente y útil al realizar sus compras (reutilizable en el tiempo).

1.2 DEFINICIÓN DE MERCADO

El mercado se refiere a un grupo de personas que pueden participar en la compra y venta de productos o servicios para satisfacer una necesidad, dentro del cual es importante tomar en cuenta variables sociales y económicas, para definir en base al analizar el grado de aceptación por parte del mercado objetivo (Sulser & Pedroza , 2014, pág. 67).

Es importante definir el mercado objetivo al cual estará direccionado el plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa mismo que esta direccionado a la ciudad de Quito y, en base a ello poder conocer la aceptación por el nuevo producto, de esta manera demostrar la viabilidad del proyecto.

1.2.1 Qué mercado se va a tocar en general

El presente proyecto ha seleccionado a la ciudad de Quito como su mercado, el mismo que se determinará de acuerdo a la categorización de sujetos.

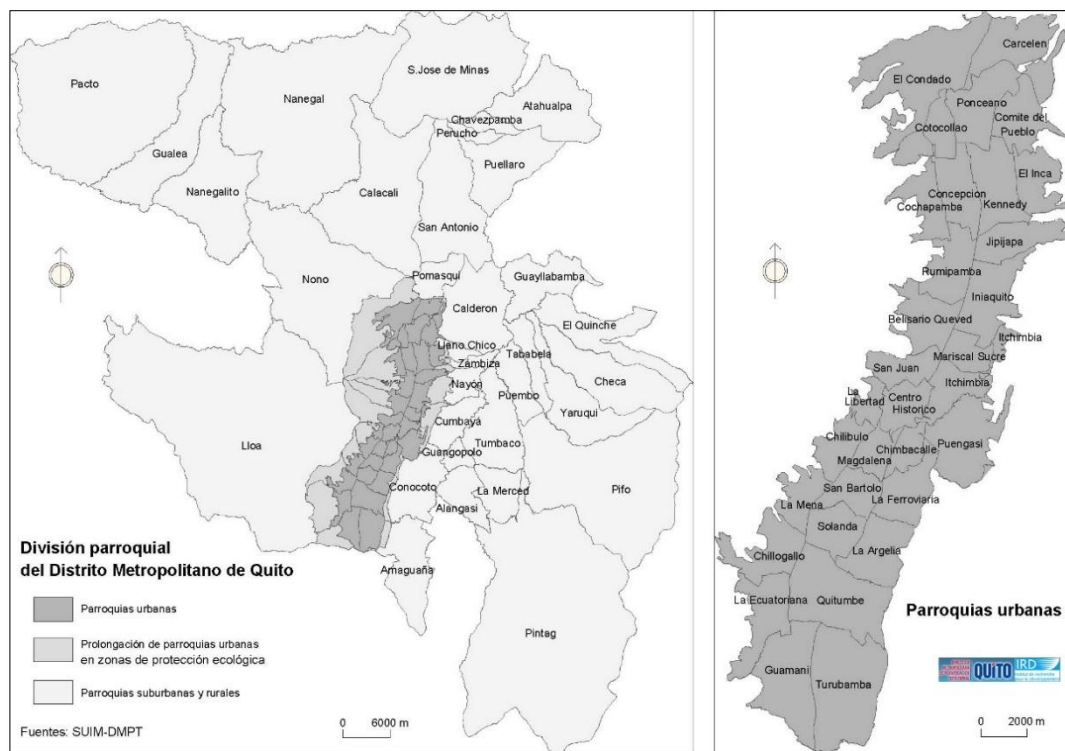


Gráfico N.- 1 Mapa de la ciudad de Quito

Fuente: SUIM-DMPT

Elaborado por: El Autor

1.2.1.1 Categorización de sujetos

Tabla N°- 1 Categorización de sujetos

CATEGORÍA	SUJETO
¿Quién compra?	Supermercados, micro mercados, tiendas.
¿Quién usa?	Clientes o consumidores.
¿Quién decide?	Supermercados, micro mercados, tiendas.
¿Qué influye?	Contribuir con el cuidado del medio ambiente (moda, precio, educación, amigos)

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.2.1.2 Estudios de segmentación

La segmentación permite determinar el mercado geográfico, conductual y demográfico que va tocar el producto (fundas biodegradables).

Tabla N°- 2 Dimensión conductual.

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
TIPO DE NECESIDAD:	SOCIAL
TIPO DE COMPRA:	COMPARACIÓN
RELACIÓN CON LA MARCA:	NO
ACTITUD FRENTE AL PRODUCTO:	POSITIVA

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 3 Dimensión geográfica

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
País	Ecuador
Región	Sierra
Ciudad	Quito
Tamaño	15.140 Supermercados, micro mercados, tiendas

Fuente: INEC, 2017

Elaborado por: El Autor

1.2.1.3 Plan de muestreo

Una vez determinado el mercado objetivo para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, al obtener una población alta de 15.140 tiendas, en vista de la imposibilidad de realizar la encuesta en su totalidad, es importante aplicar la fórmula de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + N e^2} \quad (\text{Martínez, 2011, pág. 350})$$

Simbología

n= muestra

z= nivel de confiabilidad (1,96)

p= probabilidad de éxito*

q= probabilidad de fracaso

N= población

e= error de la muestra (5%)

Observación: Al no realizar una prueba piloto de la encuesta la probabilidad de éxito y la probabilidad de fracaso se determinan con el 50%.

Desarrollo de la fórmula

$$n = \frac{(1,96)^2(0,50)(0,50)(15.140)}{(1,96)^2(0,50)(0,50) + (15.140)(0,05)^2}$$

$$n = \frac{14.540,46}{38,8079}$$

$$n=374,68$$

$$\mathbf{n = 375//}$$

Una vez realizada el cálculo del tamaño de la muestra se obtiene un número de encuestas a realizar misma que equivale a 375 personas que se ejecutará de forma aleatoria en los diferentes sectores de la ciudad de Quito.

Cuadro de necesidades

A través del análisis del cuadro de necesidades se podrá definir los parámetros de estudios a realizar para llevar a cabo el plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa

OBJETIVO ESPECIFICO 1

Mediante el objetivo específico, se podrá determinar la información necesaria para realizar el proyecto.

Tabla N°- 4 Objetivo específico 1

Necesidades de Información	Tipo de Información	Fuentes	Instrumentos
¿Capacidad operativa?	Secundaria	Investigación visual	Investigación visual
¿Consumo de fundas biodegradables?	Secundaria	INEC	Página web del INEC
Negociación con proveedores de materia prima	Secundaria	Investigación de campo	Redes sociales Correo electrónico

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

OBJETIVO ESPECIFICO 2

Al plantear los objetivos se tendrá un parámetro más claro para la puesta en marcha del plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa.

Tabla N°- 5 Objetivo específico 2

Necesidades de Información	Tipo de Información	Fuentes	Instrumentos
Información de la competencia del sector	Secundaria	Investigación de campo (observación).	Observación
Gustos y preferencias de los consumidores	Primaria	Investigación de campo (encuestas direccionada al mercado objetivo).	Encuesta realizada de forma aleatoria simple.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.2.1.4 Diseño y recolección de información

La encuesta

“La encuesta es un instrumento que permitirá obtener datos de manera más sistemática de un mercado objetivo en la cual se conocerá los gustos y preferencias por parte de los clientes hacia los productos o servicios” (Grasso, 2010, pág. 14).

De esta manera se plantea las siguientes interrogantes que permitirán conocer si el producto (fundas biodegradables) presentará la aceptación respectiva por parte del mercado.

Diseño de la encuesta



ENCUESTA DIRECCIONADA PARA LA PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE FUNDAS BIODEGRADABLES A BASE DE ALMIDÓN DE PAPA

Objetivo: Identificar la aceptación por parte del mercado objetivo en la adquisición del producto de las fundas biodegradables.

Instrucciones: Llene la encuesta de acuerdo a sus parámetros de beneficio para su organización, su respuesta señale con una X.

1. Tipo de negocio_____

2. ¿Para el despacho de sus productos qué tipo de empaque usted utiliza?

Fundas ☐

Cartón ☐

Otros _____

3. ¿Usted ha escuchado hablar sobre los productos biodegradables?

Si ☐

No ☐

4. ¿Ha utilizado productos biodegradables como empaques para el despacho de sus productos?

Si ☐

No ☐

5. ¿Le agradaría que exista una empresa que comercialice fundas biodegradables a base de almidón de papa en Quito?

Si ☐

No ☐

6. ¿Cada qué tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables para utilizarlas en su organización?

Semanal ☐

Quincenal ☐

Mensual ☐

Trimestral ☐

7. ¿Cuál de las siguientes presentaciones de fundas biodegradables usted adquiriría?

Funda biodegradable de 25*30 cm ☐

Funda biodegradable de 35*40 cm ☐

8. ¿Cuánto usted cancelaría por un paquete de 100 unidades de fundas biodegradables en las siguientes presentaciones?

Funda biodegradable de 25*30 cm \$1,50 a \$2,00 ☐

Funda biodegradable de 35*40 cm \$2,00 a \$2,50 ☐

9. ¿Le gustaría que la empresa realice de forma directa la entrega el producto?

Si ☐

No ☐

10. ¿Mediante qué medios de comunicación le gustaría que se informe sobre los productos de la nueva organización?

A través de redes sociales ☐

Página web ☐

Información en trípticos ☐

Manejo de publicidad BTL (publicidad en medios de transporte) ☐

Gracias

1.2.1.5 Análisis e Interpretación

Mediante la investigación de campo, se podrá conocer datos valederos del estudio del mercado objetivo, parámetros a tomar en cuenta en el desarrollo del proyecto.

1. Tipo de negocio

Tabla N°- 6 Tipo de negocio

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Panadería	45	12
Bodega	38	10
Almacén de ropa	12	3
Micro mercado	68	18
Distribuidora	25	7
Tienda	115	31
Licorería	42	11
Frutas y verduras	30	8
TOTAL	375	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

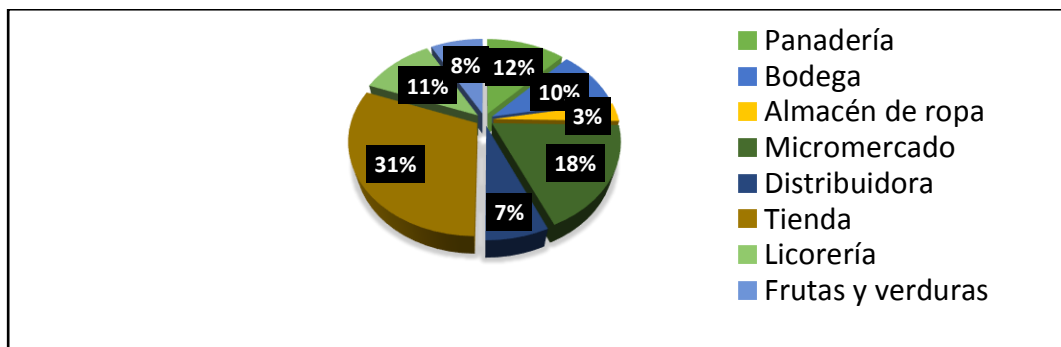


Gráfico N.- 2 Tipo de negocio

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

Mediante la investigación de campo dirigida al mercado objetivo, podemos determinar que 31% de los encuestados presentan un negocio de una tienda, seguido con el 18% por micro mercado y, en menor porcentaje con el 7% son distribuidoras, bajo esta perspectiva se determina el tipo de negocio que estaría dispuesto a utilizar el producto de las fundas biodegradables a base de almidón de papa dentro de la ciudad de Quito.

2. ¿Para el despacho de sus productos qué tipo de empaque usted utiliza?

Tabla N°- 7 Tipo de empaque usted utiliza

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Fundas plásticas	268	72
Cartón	65	17
Otros	42	11
TOTAL	375	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

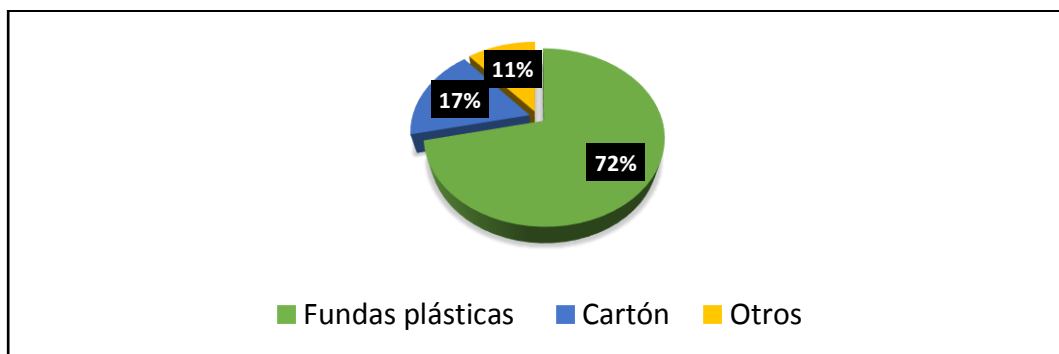


Gráfico N.- 3 Tipo de empaque usted utiliza

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

La aplicación de la encuesta utilizada como herramienta de investigación, en la que se planteó la siguiente interrogante, que para el despacho de sus productos qué tipo de empaque usted utiliza, el 72% de los encuestados utiliza fundas plásticas, seguido por el cartón con el 17% y, en menor porcentaje con el 11% dan a conocer otros, en la que se puede conocer que existe un alto consumo por las fundas plásticas, permitiendo que la nueva empresa implemente un producto que está en beneficio del cuidado del medio ambiente al producir y distribuir fundas biodegradables a base de almidón de papa.

¿Otros?

Tabla N° - 8 Otro

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Bolsos de yute	32	76
Fundas de papel	10	24
TOTAL	42	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

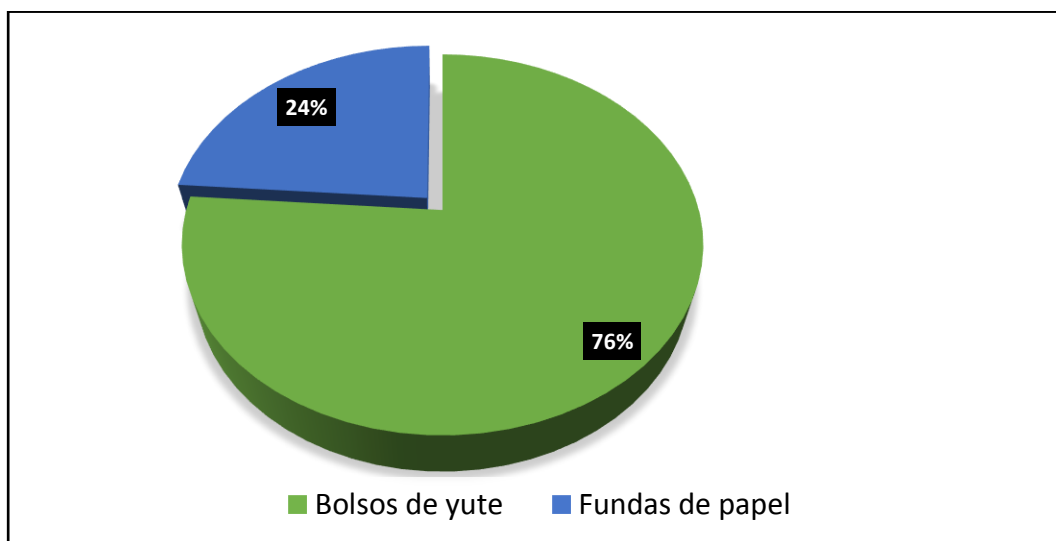


Gráfico N.º - 4 Otro

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

También se pudo conocer que utilizan para despacho de sus productos los bolsos de yute que corresponde al 76% y, las fundas de papel con el 24%, bajo estos parámetros se interpreta que no existe una conciencia para contribuir con el cuidado del medio ambiente ya, que no utilizan fundas que contribuyan a evitar este problema macro que presenta el planeta.

3. ¿Usted ha escuchado hablar sobre los productos biodegradables?

Tabla N°- 9 Productos biodegradables

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Si	302	81
No	73	19
TOTAL	375	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

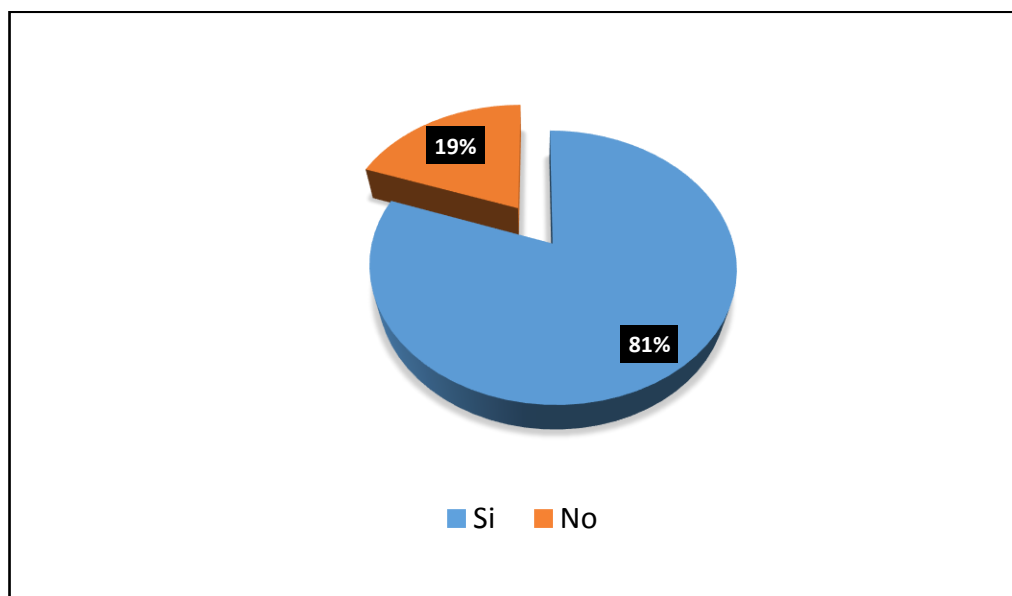


Gráfico N.- 5 Productos biodegradables

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

A través de la investigación de campo, se conoció si el mercado objetivo ha escuchado hablar sobre los productos biodegradables, determinando así que el 81% si conoce sobre este tema, sin embargo, un 19% no conoce, de esta manera se determina que las empresas si tienen conciencia del uso de las fundas biodegradables, por lo que el producto a implementar si presentaría la respectiva acogida por parte del mercado objetivo.

4. ¿Ha utilizado productos biodegradables como empaques para el despacho de sus productos?

Tabla N°- 10 Ha utilizado productos biodegradables

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Si	45	12
No	330	88
TOTAL	375	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

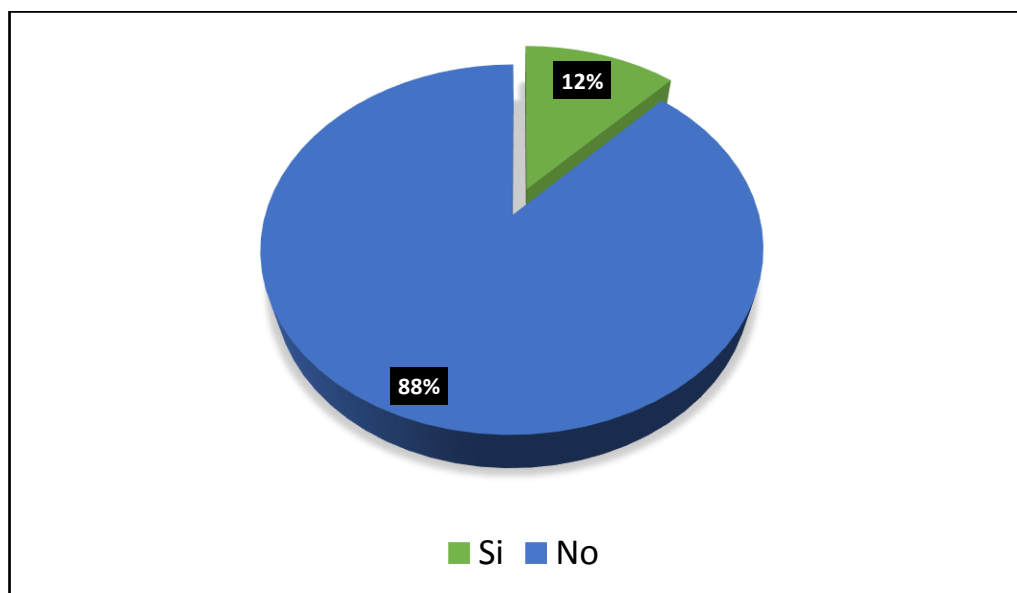


Gráfico N.- 6 Ha utilizado productos biodegradables

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

La aplicación de la encuesta utilizada como herramienta de investigación, da a conocer, si ha utilizado productos biodegradables como empaques para el despacho de sus productos en la que se determina que el 88% no ha utilizada este tipo de fundas, únicamente el 12% de las empresas han utilizado este tipo de producto, contribuyendo de esta manera con el cuidado del medio ambiente al utilizar una funda amigable para el despacho de sus productos.

5. ¿Le agradaría que exista una empresa que comercialice fundas biodegradables a base de almidón de papa en Quito?

Tabla N°- 11 Aceptación creación de la empresa

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Si	255	68
No	120	32
TOTAL	375	100,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

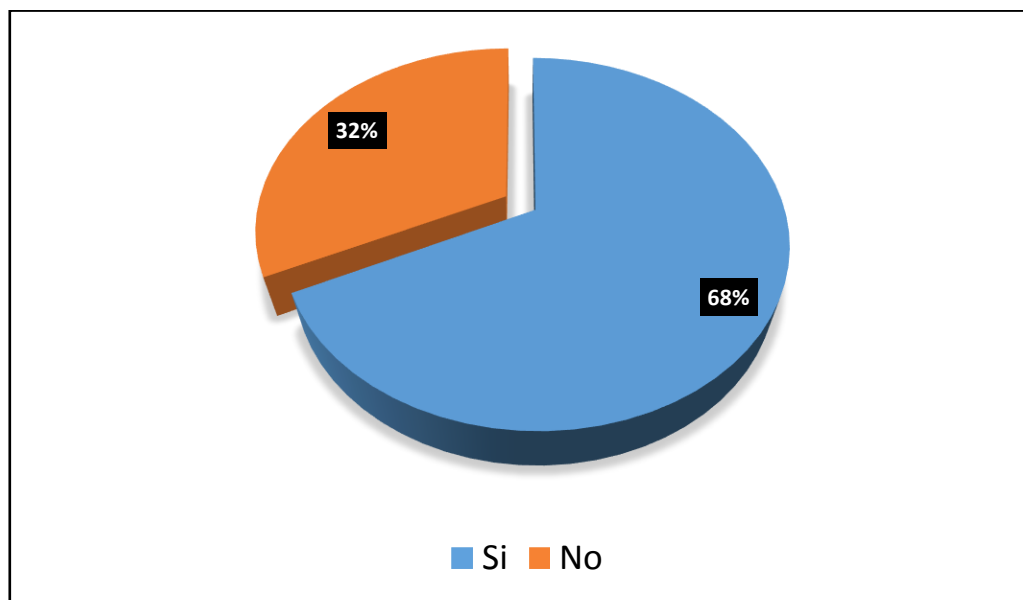


Gráfico N.- 7 Aceptación creación de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

Dentro de las principales interrogantes que se planteó en la encuesta, esta si les agradaría que exista una empresa que comercialice fundas biodegradables a base de almidón de papa en Quito, demostrando que el 68% si adquiriría los productos de la nueva empresa y, en menor porcentaje con el 32% da conocer que no, bajo este punto de vista se determina que el proyecto si tendrá su acogida respectiva por parte del mercado.

6. ¿Cada que tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables para utilizarlas en su organización?

Tabla N°- 12 Cada que tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Semanal	10	4
Quincenal	80	31
Mensual	123	48
Trimestral	42	17
TOTAL	255	100,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

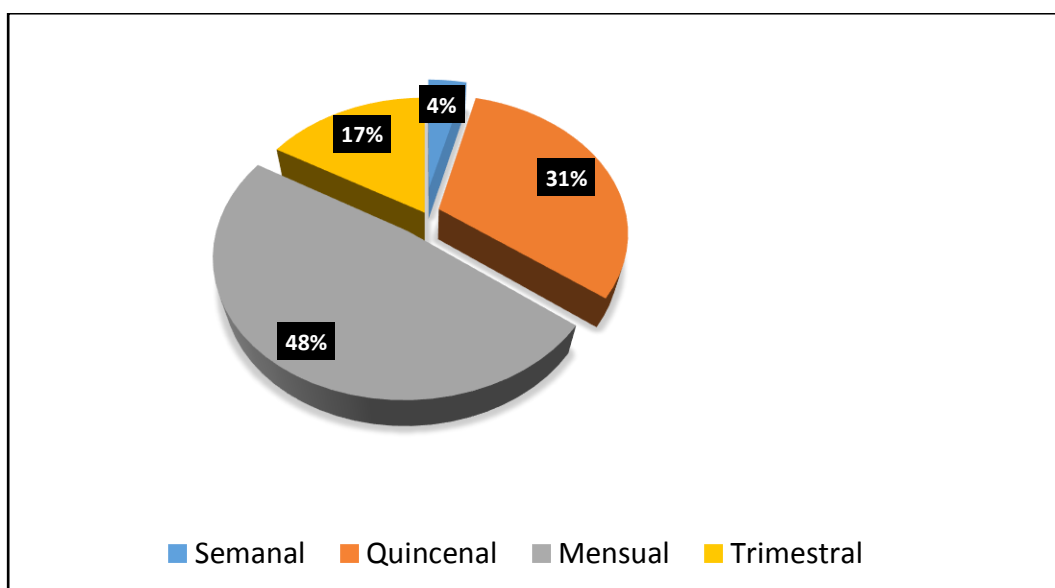


Gráfico N.- 8 Cada que tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

A través de la investigación de campo, también se conoció, cada que tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables para utilizarlas en su organización, demostrando que el 48% adquiere de manera mensual, seguido por el 31% de forma quincenal y, en menores porcentajes con el 17% trimestral y semanal con el 4%, demostrando que el producto si tendrá la acogida respectiva por parte de las empresas.

7. ¿Cuál de las siguientes presentaciones de fundas biodegradables usted adquiriría?

Tabla N°- 13 Presentaciones de fundas biodegradables

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Funda biodegradable de 25*30 cm	75	29
Funda biodegradable de 35*40 cm	180	71
TOTAL	255	100,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

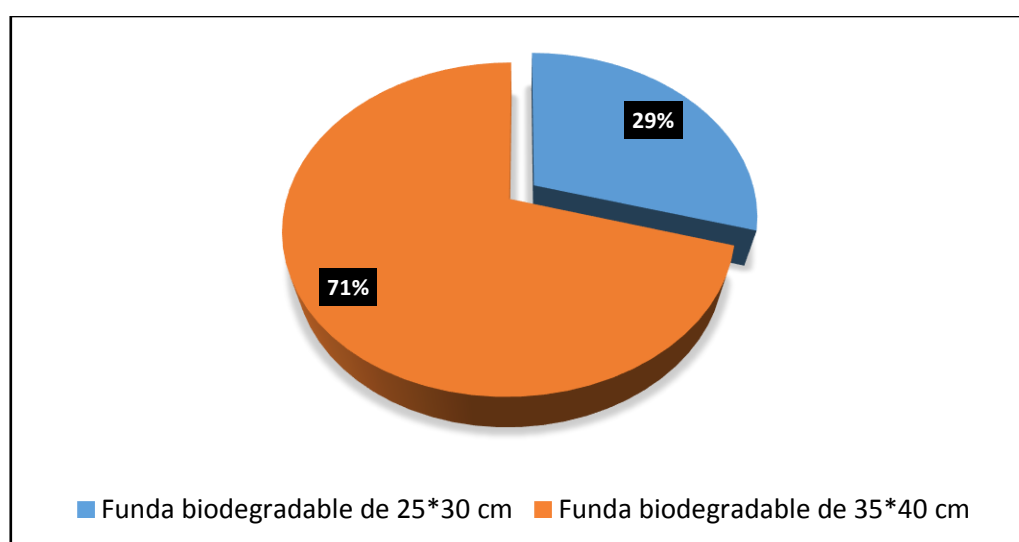


Gráfico N.- 9 Presentaciones de fundas biodegradables

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

La aplicación de la encuesta utilizada como herramienta de investigación revela que las empresas adquirirían las fundas biodegradables de 35*40 cm, en un 71% y, en menor porcentaje con el 29% prefieren la presentación de funda biodegradable del 25 *30cm; determinando el producto que tendrá mayor acogida por parte del mercado objetivo, de esta manera la nueva empresa presenta un dato importante para la producción y distribución del producto dentro del mercado objetivo.

8. ¿Cuánto usted cancelaría por un paquete de 100 unidades de fundas biodegradables en las siguientes presentaciones?

Tabla N°- 14 Precios fundas biodegradables

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
Funda biodegradable de 25*30 cm \$1,50 a \$2,00	75	29
Funda biodegradable de 35*40 cm \$2,00 a \$2,50	180	71
TOTAL	255	100,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

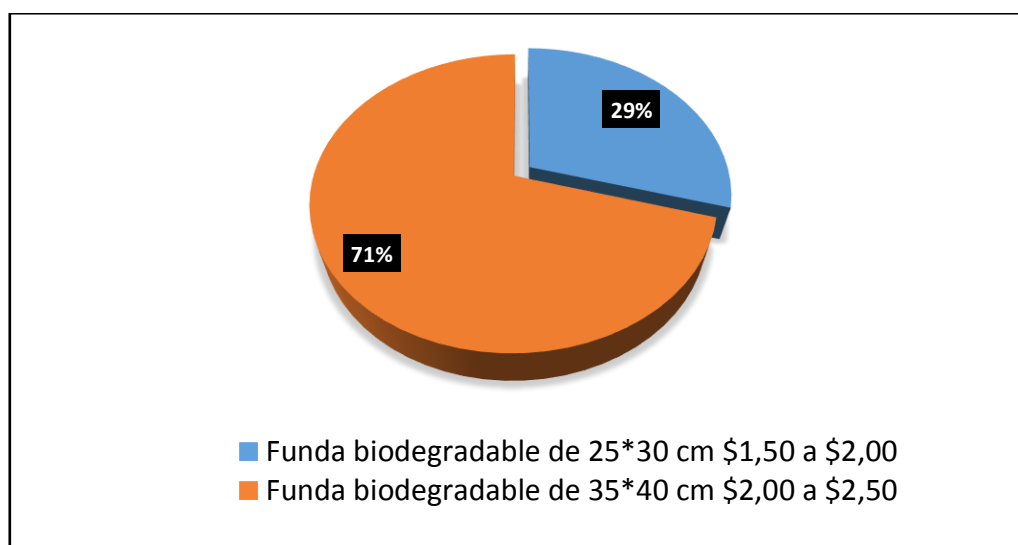


Gráfico N.- 10 Precios fundas biodegradables

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

Es importante dentro de la encuesta determinar la interrogante que cuánto usted cancelaría por un paquete de 100 unidades de fundas biodegradables en las siguientes presentaciones, de esta manera se determinan que cancelarían por una funda biodegradable de 35*40 cm de \$2,00 a \$2,50 siendo el porcentaje más alto con el 71% y en menor porcentaje con el 29% pagarían por la funda biodegradable de 25 *30cm de \$1.50 a \$2,00, bajo esta perspectiva de determina el precio, también bajo el costo de producción más un margen de utilidad.

9. ¿Le gustaría que la empresa realice de forma directa la entrega el producto?

Tabla N°- 15 Entrega directa

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Si	220	86
No	35	14
TOTAL	255	100,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

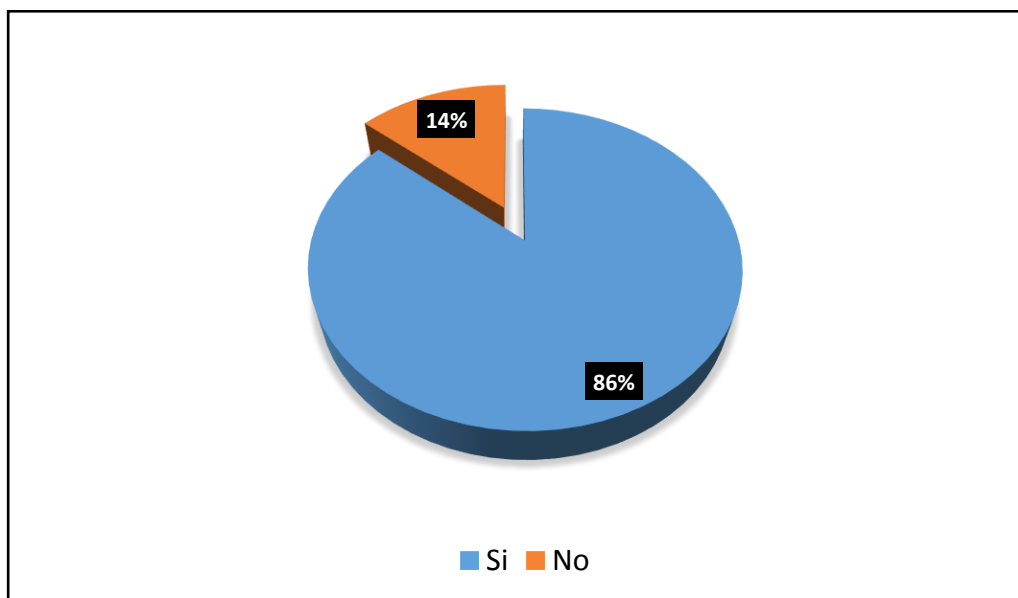


Gráfico N.- 11 Entrega directa

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

La aplicación de la encuesta utilizada como herramienta de investigación, determina que, al mercado objetivo si les gustaría que la nueva empresa realice la entrega de los productos directamente en la organización misma que presentó una acogida alta con el 89%, y únicamente el 14%, da conocer que no parámetro a tomar en cuenta para satisfacer las exigencias de los clientes.

10. ¿Mediante qué medios de comunicación le gustaría que se informe sobre los productos de la nueva organización?

Tabla N°- 16 Medios de comunicación

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
A través de redes sociales	140	55
Página web	25	10
Información en trípticos	15	6
Manejo de publicidad BTL (publicidad en medios de transporte)	75	29
TOTAL	255	100,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

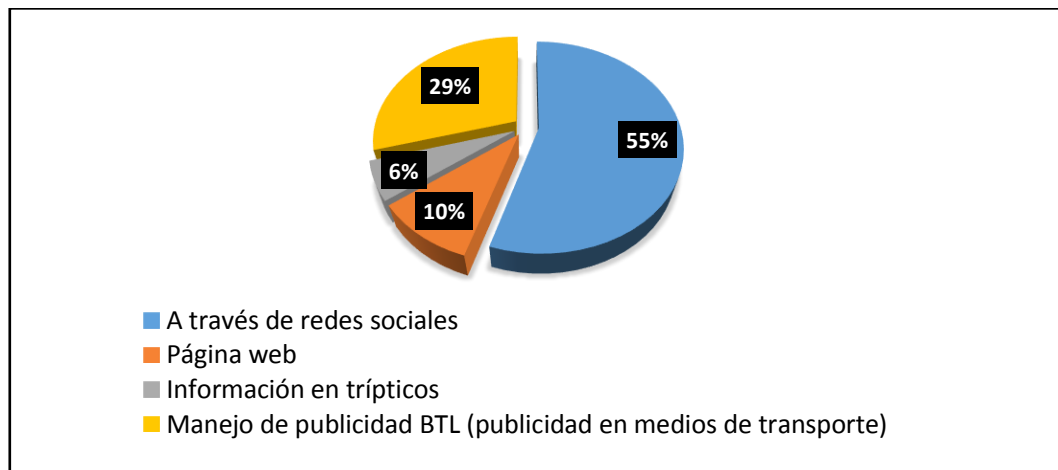


Gráfico N.- 12 Medios de comunicación

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación

Es importante conocer bajo que medios de comunicación el mercado objetivo le gustaría conocer sobre los productos que brindará la nueva empresa, en la que se determina que el 55% prefiere a través de redes sociales, seguido por el 29% por el manejo de publicidad BTL (publicidad en medios de transporte) (Pineda , 2016), en menor porcentaje con el 10% dan a conocer página web y, con el 6% información en trípticos, panorama que permite tener claro el tipo de publicidad que se aplicará dentro del mercado objetivo.

1.2.2 Demanda potencial

Una vez realizada la investigación de campo con la aplicación de la herramienta de encuestas, se podrá determinar la demanda, tomando en cuenta la pregunta N° cinco, que hace referencia ¿Le agradaría que exista una empresa que comercialice fundas biodegradables a base de almidón de papa en Quito? determinando que el 68% estaría dispuesto a comprar el producto, de esta manera se determina la demanda como se aprecia en el siguiente cálculo.

Datos;

Demanda = X

Población = 15.140 tiendas

Aceptación del mercado 68%

$$\text{Demanda} = 15.140 \times 0.68$$

$$\text{Demanda} = 10.295 //$$

Cálculo de la demanda potencial

Para el cálculo de la demanda potencial se realiza en base a la demanda que utilizaría o compararía el producto mismo que equivale a 10.295, por la frecuencia de consumo, para la cual se toma en cuenta la pregunta N° seis de la encuesta que hace relación ¿Cada que tiempo usted adquiriría las fundas biodegradables para utilizarlas en su organización?, para lo cual se aplica los siguientes cálculos como se aprecia en la tabla siguiente.

Tabla N°- 17 Demanda potencial

POBLACIÓN	VARIABLE	FRECUE NCIA	POBLACIÓN OBTENIDA	CANTIDAD DE CONSUMO	DEMANDA N° DE PRODUCTOS (PAQUETES DE FUNDAS)
10.295	Semanal	4,00%	412	52	21.414
10.295	Quincenal	31,00%	3.191	24	76.595
10.295	Mensual	48,00%	4.942	12	59.299
10.295	Trimestral	17,00%	1.750	4	7.001
TOTAL		100,00%	10.295		164.308

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Se obtiene la demanda potencial en número de productos que en su totalidad corresponde a 164.308, cifra en base a la cual se podrá realizar el cálculo de la proyección de la demanda considerando la tasa de crecimiento de tiendas de abarrotes que corresponde al 6,34% de acuerdo al (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito , 2016), para dicha proyección se aplica la siguiente fórmula.

$$Cn = Co (1 + i)^n$$

Tabla N°- 18 Proyección de la demanda

PROYECCIÓN	
AÑO	N° DE PRODUCTOS (PAQUETES DE FUNDAS)
1	164.308
2	174.725
3	197.583
4	237.596
5	303.827

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

1.3 ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE

Mediante el análisis del macro y micro ambiente se podrá determinar los aspectos favorables o negativas que presentará el nuevo proyecto para la producción y distribución de fundas biodegradables.

1.3.1 Análisis del micro ambiente

Mediante el análisis del micro ambiente se determinará las oportunidades y amenazas que afrontará la nueva organización dentro del mercado objetivo al que esta direccionado, para lo cual se utiliza los factores de las 5 fuerzas de mercado mismas que se aprecia en la siguiente matriz.

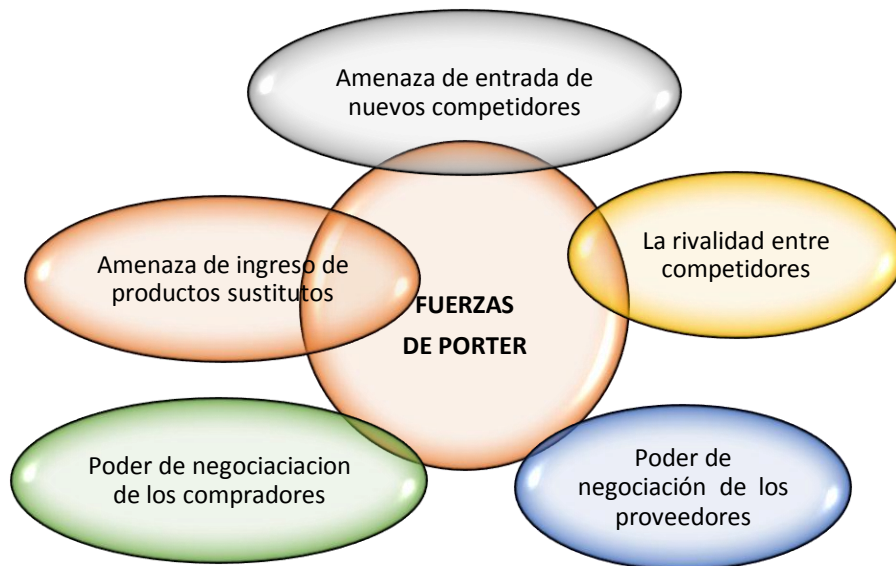


Gráfico N.- 13 Fuerzas de Porter

Fuente: (Smith, 2016, pág. 10)

Elaborado por: El Autor

✓ **Amenaza de entrada de nuevos competidores**

Es importante analizar la amenaza de entrada de nuevos competidores dentro del plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables, la cual se considera como una amenaza baja, debida a la dificultad de crear un producto innovador influido por el alto costo de inversión y los gustos y preferencias del mercado objetivo, bajo esta perspectiva es primordial buscar estrategias de lanzamiento para poder posicionarse dentro de un mercado altamente competitivo.

✓ **La rivalidad entre competidores**

Para el nuevo proyecto que se dedicará a la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa es considerada como una amenaza baja, debido a que existe varias empresas que se dedican a la misma actividad, sin embargo, se implementa un producto innovador que protege el medio ambiente por lo que se podrá posicionar en un mercado altamente competitivo y lograr concientizar a las empresas a utilizar una funda para empacar sus productos, a continuación se detalla las principales empresas consideradas como competencia.

Tabla N°- 19 Empresas competidoras

EMPRESAS COMPETIDORAS	ACTIVIDAD
FLEXIPLAST	Suministro industriales (fundas).
PLASTICIMPORT	Fabricante de fundas y rollos plásticos
ECUAPLAST	Fabricante de plásticos, fundas
DISPLAST	Todo en plástico, fundas.
MULTIPACK	Variedad de fundas

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018)

Elaborado por: El Autor

✓ Poder de negociación de los proveedores

Para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón, el poder de negociación de los proveedores es considerado como una oportunidad, al presentar variedad de empresas que distribuyan la materia prima se podrá negociar tiempos de entrega y plazos en los pagos, beneficiándose de esta manera la nueva organización, en la siguiente tabla se visualiza las futuras empresas proveedoras que facilitaran el proceso productivo de las fundas biodegradables.

Tabla N°- 20 Empresas proveedoras

EMPRESAS PROVEEDORAS	PRODUCTOS
PROVERMONTINA	✓ Proveedora de papas ✓ Almidón de papa
HARINAS CAMARI	✓ Almidón de Achira ✓ Almidón de Yuca ✓ Almidón de papa ✓ Otros
Pequeños productores	✓ Almidón de yuca ✓ Almidón de papa

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018)

Elaborado por: El Autor

✓ Poder de negociación de los compradores

Al analizar el poder de negociación de los compradores, es esencial dar a conocer que es la actitud que demuestran frente al producto o servicio y cómo influye en la necesidad que desean cubrir, por tal razón este aspecto es considerada como una amenaza media, el mercado objetivo al que está direccionado el producto son los supermercados, micro mercados, tiendas que ya manejan un proveedor exclusivo para la entrega de las fundas, sin embargo el producto a implementar es atractivo ya que cuida el medio ambiente por lo que las organizaciones deberían tomar conciencia para utilizar este tipo de funda para empacar sus productos.

✓ Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Es importante determinar el nivel de la amenaza de ingreso de productos sustitutos, dentro del plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables, misma que es considerada como una amenaza media, ya que existe una variedad alta que sustituye al mismo beneficio de las fundas, sin embargo, no son amigables con el ambiente.

Tabla N°- 21 Productos sustitutos

Productos sustitutos
Caja cartón
Costal
Bolso de tela
Mochila

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.3.2 Análisis del macro ambiente

Dentro del factor del macro ambiente se analiza los factores del PEST, que hace referencia a lo político, económico, social y tecnológico, misma que permitirá identificar las oportunidades y amenaza que puede presentar la nueva organización dentro del mercado objetivo.

✓ **Factor político**

Factor político hace referencia a las normas o reglamentos que puede implementar un gobierno, para salvaguardar a su país, por lo que el territorio ecuatoriano en los últimos meses ha tomado varias políticas, entre las principales tenemos el decreto ejecutivo 252 el mismo que apoya la promoción de los inversionistas, y hace referencia al Comité Estratégico de promoción y Atracción de Inversiones (Banco Central del Ecuador , 2018), bajo esta perspectiva este factor sería favorable para las nuevas organizaciones a crearse por lo que se toma como una oportunidad en la realización del plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa en Quito.

✓ **Factor económico**

Se analiza directamente la tasa de inflación de Ecuador al 31 de marzo del 2018 presenta una tasa negativa del -0,21, lo que permite interpretar que el precio de los productos o servicios no se han incrementado de manera abrupta, permitiendo que los consumidores mantenga un poder adquisitivo favorable, sin embargo este factor para el plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa en Quito es considerado como una amenaza baja por ser un factor externo que no se puede controlar.

✓ **Factor social**

El factor social es la manera de actuar de cada individuo, ya sea al adquirir un producto o un servicio, es decir que las personas ya tienen un lugar o producto preferido para comprar, por tal razón la nueva empresa dedicada a la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, considera como una oportunidad baja, sin embargo, al lanzar un producto que contribuye con el medio ambiente y al utilizar estrategias de lanzamiento correctas se tendrá la acogida respectiva por parte del mercado objetivo.

✓ Factor tecnológico

En la actualidad la globalización de la tecnología ha permitido la innovación en los procesos productivos, mejorando los producto y servicio, por lo que el plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa en Quito, es una oportunidad ya que permitirá utilizar tecnología avanzada para realizar el proceso productivo, así como utilizar el uso del internet para difundir la publicidad o promoción.

Matriz EFE

La matriz EFE, permitirá determinar las oportunidades y amenazas con la cual contar la nueva empresa, misma que se dedicará a la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, de esta manera se determina la siguiente tabla.

Tabla N°- 22 Matriz EFE

FACTOR EXTERNO	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
OPORTUNIDAD			
Facilidad de negociación con los proveedores.	19%	4	0,76
Nuevas políticas de estado que contribuye a la inversión.	19%	4	0,76
Crecimiento del factor tecnológico	14%	3	0,43
Población que cuida el medio ambiente (factor social).	14%	3	0,43
AMENAZA			
Ingreso de nuevas empresas competidoras.	10%	2	0,19
Empresas ya posicionadas en el mercado.	5%	1	0,05
Clientes ya manejan su propio proveedor.	5%	1	0,05
Alta variedad de productos sustitutos.	5%	1	0,05
Índice inflacionario puede incrementarse.	10%	2	0,19
TOTAL	100%	21	2,90

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Una vez evaluada la matriz de factores externos se tienen un total ponderado de 2,90 siendo mayor al promedio que equivale a 2,5 por lo cual se demuestra que la nueva empresa dentro del mercado objetivo presentará mayores oportunidades que amenazas favoreciendo a su posicionamiento.

Matriz EFI

La matriz EFI permitirá identificar fortalezas y debilidades de la nueva empresa, para lo cual se toma en cuenta los siguientes parámetros como se aprecia en la tabla.

Tabla N°- 23 Matriz EFI

FACTOR INTERNO	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
FORTALEZAS			
Producto que contribuye al cuidado del medio ambiente.	22%	4	0,89
Precios PVP acorde a la competencia.	17%	3	0,50
Excelente manejo publicitario y promocional.	17%	3	0,50
Presentar los permisos necesarios para el funcionamiento.	17%	3	0,50
DEBILIDADES			
Empresa nueva en el mercado.	6%	1	0,06
Falta de un proceso adecuado para reclutamiento del personal.	6%	1	0,06
Falta de conocimiento del proceso productivo.	6%	1	0,06
No maneja una filosofía empresarial.	11%	2	0,22
TOTAL	100%	18	2,78

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Dentro de la matriz de evaluación de factores internos, se determina una calificación ponderada de 2,78 misma que sobrepasa la calificación media que corresponde al 2,5 lo que permite demostrar que la nueva empresa presenta mayores fortalezas que debilidades, favoreciendo al desarrollo de la misma.

1.3.3 Proyección de la oferta

La proyección de la oferta se determina de acuerdo a la competencia que existe en el mercado objetivo es decir cuántos productos comercializan de forma anual, detallados a continuación.

Tabla N°- 24 Oferta

EMPRESAS COMPETIDORAS	PRODUCTOS ANUALES (PAQUETES DE FUNDAS)
FLEXIPLAST	24.000
PLASTICIMPORT	22.000
ECUAPLAST	10.200
DISPLAST	17.000
MULTIPACK	24.000
TOTAL	97.200

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

De esta manera concluimos que la competencia comercializa 97.200 productos (paquetes de fundas) anuales, para realizar la proyección de los siguientes años utilizaremos la tasa de crecimiento del 1,9% de acuerdo (Banco Central del Ecuador , 2018) correspondiente a la industria de manufactura.

$$C_n = C_0 (1 + i)^n$$

Tabla N°- 25 Proyección de la oferta

PROYECCION	
AÑO	N° DE PRODUCTOS (PAQUETES DE FUNDAS)
1	97.200
2	99.047
3	102.846
4	108.821
5	117.330

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

1.4 Demanda potencial insatisfecha

La demanda potencial insatisfecha permitirá conocer si el proyecto cuenta con una suficiente demanda para cubrir en el mercado objetivo por lo que se procede a calcular la diferencia de la demanda proyecta menos la oferta proyectada, los resultados se refleja en la siguiente tabla.

Tabla N°- 26 Demanda potencial insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DPI/AÑO	DPI/DÍA
1	164.308	97.200	67.108	186
2	174.725	99.047	75.678	210
3	197.583	102.846	94.737	263
4	237.596	108.821	128.775	358
5	303.827	117.330	186.497	518

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

De esta manera se obtiene una demanda potencial insatisfecha alta, permitiendo determinar que la nueva empresa si presenta un mercado para poder cubrir con el producto de fundas biodegradables. La nueva empresa contará con una capacidad instalada de 66.000 paquetes de fundas, sin embargo; en su primer año únicamente se producirá el 80% es decir que se producirán 52.800 paquetes de fundas biodegradables, que al comparar con la demanda insatisfecha se cubrirá en el primer año un 78%.

1.5 Promoción y publicidad que se realizará

Es importante determinar la promoción y publicidad que se realizará en la producción y distribución de fundas biodegradables, qué, de acuerdo a la investigación de campo, la preferencia de los clientes es que se informe a través de redes sociales y, mediante el manejo de publicidad BTL como es la publicidad en

medios de transporte, bajo esta perspectiva se determina un plan de medios para verificar los valores de inversión.

Tabla N°- 27 Plan De medios

PLAN DE MEDIOS	
HERRAMIENTAS DE PUBLICIDAD	COSTO ANUAL
Manejo de redes sociales	\$800,00
Publicidad en taxis (BTL).	\$1.200,00
Trípticos.	\$500,00
Creación página WEB.	\$800,00
TOTAL HERRAMIENTAS DE PUBLICIDAD DE MANERA ANUAL	\$3.300,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.6 Sistema de distribución a utilizar

El sistema que ha seleccionado la empresa para la distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, será el canal de distribución directo es decir empresa – cliente como se aprecia en la siguiente gráfica.

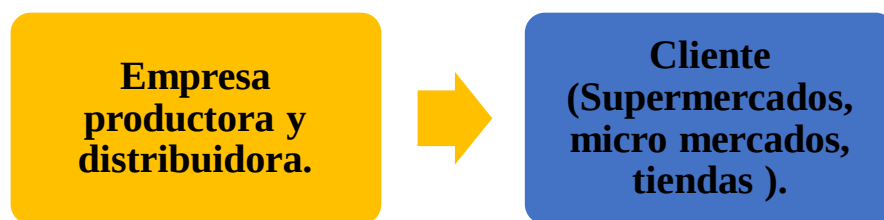


Gráfico N.- 14 Canales de distribución

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.7 Seguimiento de clientes

Para poder fidelizar a los clientes es importante realizar un seguimiento, por lo que se creará un buzón de sugerencia de forma virtual para facilitar al cliente a

que presente sus sugerencias o reclamos, con el objetivo de solventar de manera inmediata su reclamo. También de forma virtual se implementará una calificación del servicio en base a los parámetros de excelente, bueno, regular y malo, mismo que facilitará presentar una información adecuada para la toma de decisiones en beneficio del cliente potencial.

Gráfico N.- 15 Buzón de sugerencias

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.8 Especificar mercados alternativos

Una vez que la nueva empresa se encuentre posicionada dentro del mercado objetivo como es la ciudad de Quito será primordial buscar mercados alternativos, en mejora de su rentabilidad, por lo que se debería analizar nuevos mercados para poder cubrir e implementar más productos biodegradables como diferentes medidas de fundas, variedad de colores, ser una de las empresas ecuatorianas con mayor participación dentro de la industria de manufactura y, contribuir con el desarrollo de la matriz productiva con la generación de nuevas fuentes de empleo.

CAPÍTULO II

ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

2.1.1 Descripción de proceso de transformación del bien o servicio

- ✓ **Proceso de producción** El desarrollo del proyecto establece la elaboración de fundas biodegradables a base de almidón de papa, por lo cual se desarrollará el proceso de extrusión, lo cual brinda beneficios considerando que no se requiere de amplia maquinaria para la realización del trabajo. Se destaca, que se requiere una turbo-mezcladora para que entronque la materia prima, la cual se conforma de almidón de papa y policaprolactona.

Policaprolactona. – “Es usado como un aditivo de resina, el mismo que se puede emplear con otros materiales y, a través de ello obtener una mezcla con almidón produciendo un material de biodegradación” (Rodríguez, 2016, pág. 12).

En este caso la producción en grandes cantidades es más eficiente, considerando que solo se realizará un producto estandarizado Funda biodegradable de 35*40 cm.

- ✓ **Proceso de mezclado.** - Se coloca la policaprolactona (poliéster alifático biodegradable) en un 60% y el almidón del papa en un 40%. Se desarrolla la mezcla de los componentes en estado sólido, los cuales deben encontrarse secos y a una temperatura de 45°C durante dos días, previo al proceso de mezcla. Este proceso se desarrolla en la turbo mezcladora.

- ✓ Una vez colocados los componentes en los tanques de la turbo mezcladora, la cual empieza a girar, incrementando la temperatura hasta los 100°C, una vez alcanzada dicha temperatura se empieza a enfriar, hasta los 30°C de forma que no se pegue a las paredes y a su vez permita que el producto se vaya haciendo sólido.
- ✓ **Proceso de extrusión** El producto mezclado se coloca en la extrusora, la cual mueve el material a la parte giratoria, misma que trasladara el material al molde. Este varía de acuerdo al producto que se desea realizar. El molde es metálico de forma que el producto se acople a la forma que se le va a dar.
- ✓ Posteriormente el producto es trasladado mediante las bovinas a los equipos de salida del producto. En el caso de las fundas plásticas se utiliza una extrusora ya que el proceso debe desarrollarse de forma vertical. Una vez en este equipo, la materia recibe presión a través de corrientes de aire que le dan la forma al producto, finalmente las fundas pasan a la selladora para que finalice el proceso.

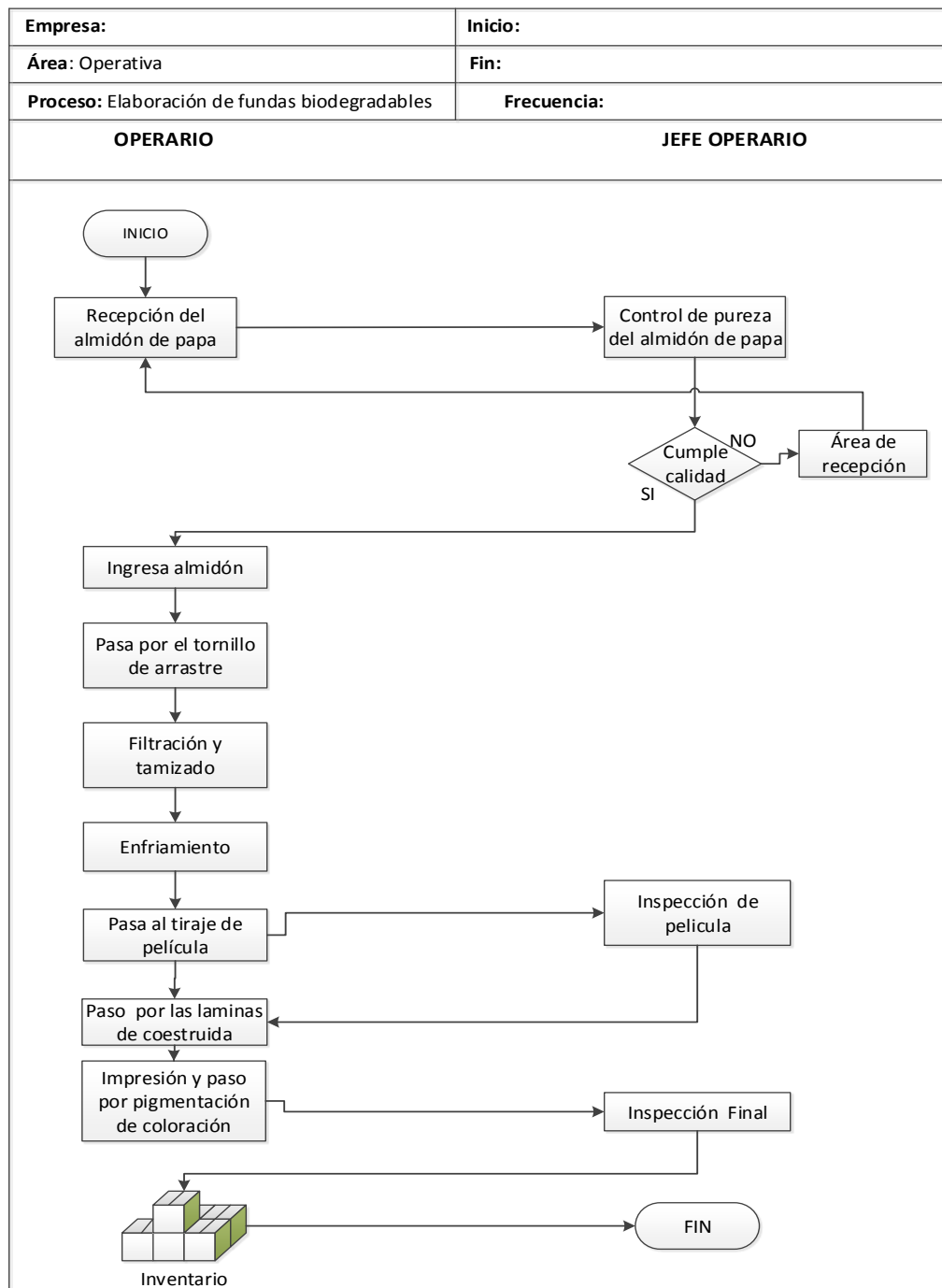


Gráfico N.- 16 Flujograma producción de las fundas biodegradables

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Flujograma de comercialización

- ✓ **Vendedor.** – Es el encargado de visitar de manera personal a los clientes para ofrecer el producto y, explicar las formas de pago, así como el beneficio que presenta con respecto al cuidado del medio ambiente.
- ✓ **Cliente.** – Persona que decide el bien o servicio que desea adquirir, si la respuesta es positiva se realiza negociación, caso contrario se agradece por la atención prestada.
- ✓ **Vendedor.** - Informar las condiciones de pago que puede realizar y, los tiempos de entrega, así como la emisión de la factura, Una vez cerrada la negociación vendedor entrega la orden de pedido al área de bodega para su respectivo despacho.
- ✓ **Bodeguero.** -Recibe la orden de pedido y, procede con el despacho del producto adjuntando la respectiva guía de remisión y, la dirección de entrega.
- ✓ **Chofer.** - Procede con la entrega del producto con la respectiva factura, al cliente y, agradece por su compra.

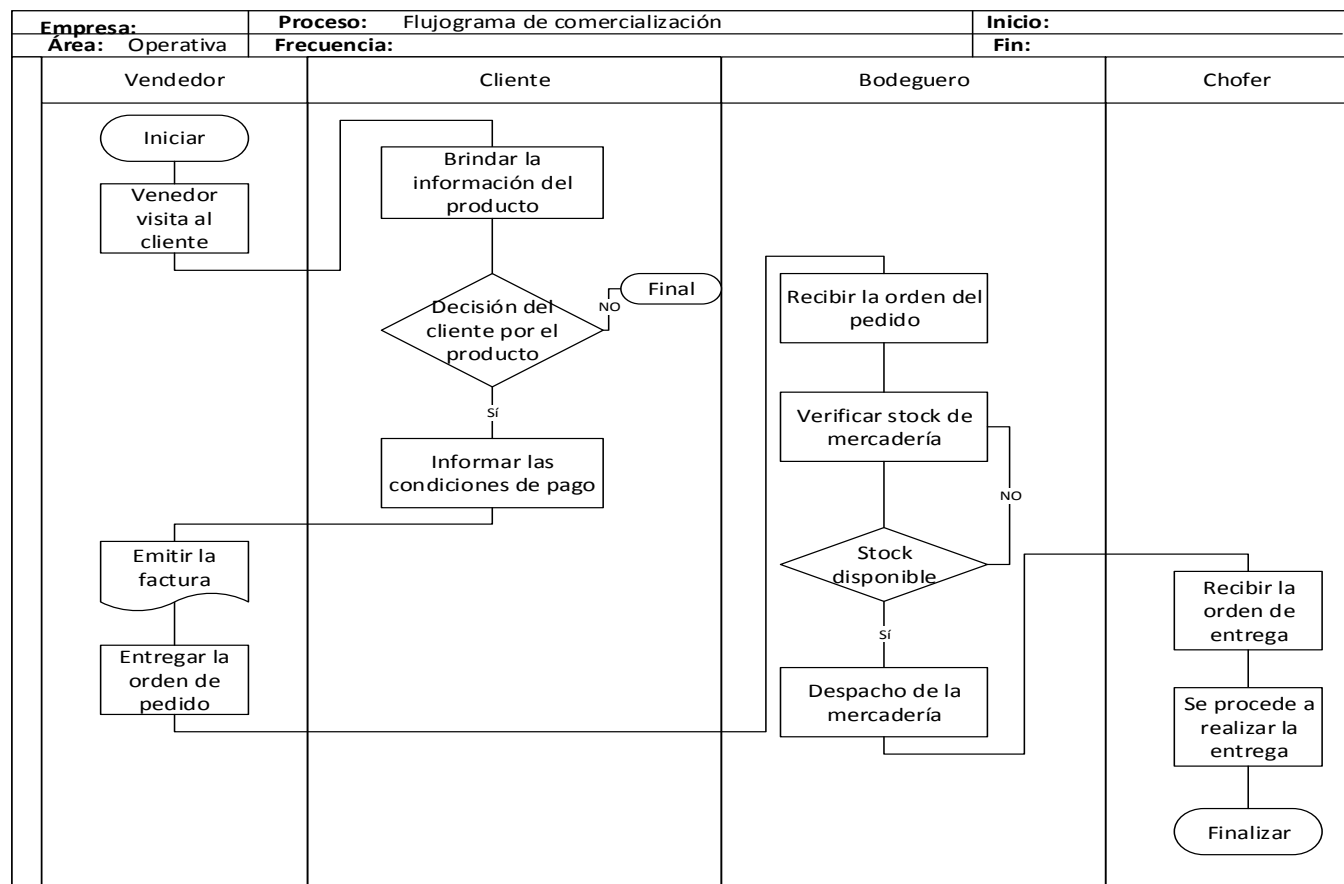


Gráfico N.- 17 Flujograma de comercialización

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

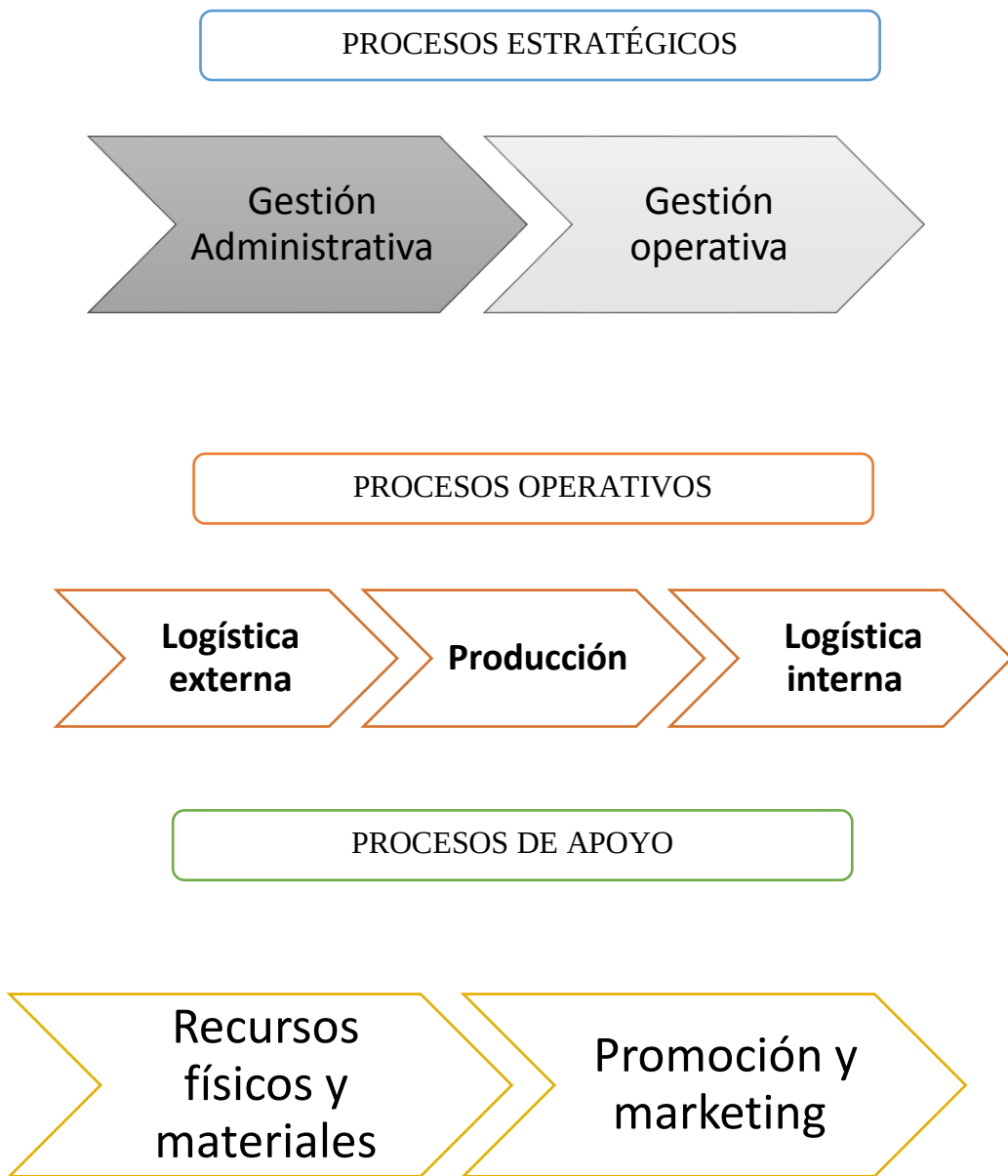


Gráfico N.- 18 Flujograma de procesos

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

2.1.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas

Instalaciones de la organización

Es importante definir las instalaciones que presentará la nueva organización, misma que permitirá brindar un producto de calidad y, un adecuado lugar para el mejor desempeño del recurso humano, la cual contará con una extensión de 500 m^2 .

Tabla N°- 28 Instalaciones de la organización

INSTALACIONES	m^2
Área administrativa	60
Área de ventas	50
Área operativa	100
Área de bodega	40
Sala de estar	30
Salón para el personal	50
Área de recepción	40
Baños	30
Parqueadero	100
Total m^2	500

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

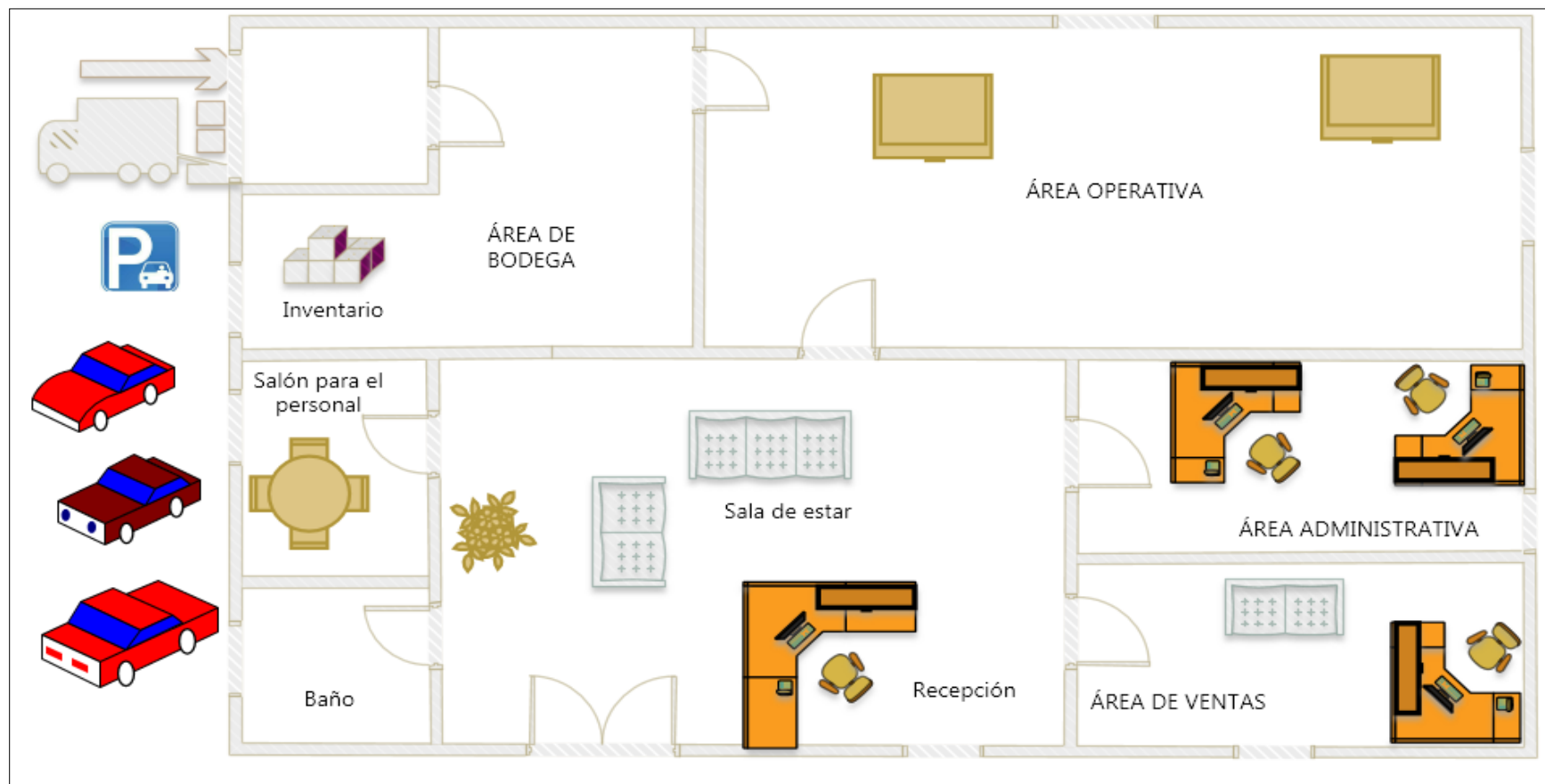


Gráfico N.- 19 Distribución de planta

Fuente: (Richard, 2010, pág. 8)

Elaborado por: El Autor

Equipos necesarios para el proceso productivo

Es necesario detallar los equipos que permitirán realiza la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, la misma que facilitará el obtener un producto de calidad.

Tabla N°- 29 Equipos necesarios

N°	ACTIVIDAD	EQUIPOS NECESARIOS	COSTO
1	Permite realizar el proceso productivo de las fundas biodegradables a base de almidón de papa.	Máquina para fundas biodegradables CW-500 ZD	\$10.000,00
1	Facilitará empacar las fundas en paquetes de 100 unidades.	Maquina empaquetadora y selladora de fundas	\$800,00
TOTAL			\$10.800,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Observación: Maquinaria indispensable para el proceso productivo, por lo que necesita invertir un valor de \$10.800,00 que corresponde únicamente a equipos.

Personas necesarias para la nueva empresa

Es importante detallar el factor humano administrativo, ventas y operativo con el cual contará la nueva empresa, para brindar un producto y servicio de calidad con el objetivo que satisfaga las exigencias de los clientes.

Tabla N°- 30 Personal necesario

ACTIVIDAD	TIEMPO	N° DE PERSONAS	HORAS HOMBRE
ÁREA ADMINISTRATIVA			
Administrador. Representante legal de organización. Tomar las decisiones para lograr el crecimiento de la organización. Realizar análisis de los estados financieros. Implementar estrategias de marketing para lograr un posicionamiento en el mercado.	8 horas	1	8 horas
Secretaria /contadora. Manejo de los registros contables. Ser un respaldado para el área administrativa. Realizar el registro de la nómina.	8 horas	1	8 horas
ÁREA OPERATIVA			
Jefe de producción. Supervisar el proceso de producción. Controlar la materia prima.	8 horas	1	8 horas
Operarios. Realizar el proceso productivo acorde a la orden de trabajo. Mantener la maquinaria en buen estado. Cumplir con los estándares de calidad.	8 horas	2	8 horas
ÁREA COMERCIAL			
Bodeguero Estar pendiente del stock de mercadería y, su despacho. Verificar la orden de pedido. Recibir la materia prima.	8 horas	1	8 horas
Jefe de ventas Determinar la ruta de visitas. Estar pendiente del cumplimiento de los objetivos de ventas. Emitir las facturas respectivas.	8 horas	1	8 horas
Vendedor Cumplir con la ruta de visitas diarias a los clientes. Cumplir con las ventas mensuales. Ser puntual en las citas con los clientes.		1	8 horas
Chofer	8 horas	1	8 horas

ACTIVIDAD	TIEMPO	Nº DE PERSONAS	HORAS HOMBRE
Realizar la entrega respectiva del producto. Estar pendiente del mantenimiento del vehículo. Cumplir con las rutas de entrega de cada jornada de trabajo.			

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

2.1.3 Tecnología a aplicar

La nueva empresa implementará tecnología avanzada tanto en maquinaria para el proceso de producción (balanza electrónica, empacadora automática), así como tecnología para dar a conocer el producto por lo que utilizar un software (Hootsuite) que facilite el manejo de redes sociales y, también llegar un control sobre el número de visitantes (Social, w , 2017).

2.2 FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

Es importante detallar el tiempo de producción de las fundas biodegradables a base de almidón de papa, determinando así el tiempo de cada proceso.

2.2.1 Ritmo de producción

Es sustancial detallar el tiempo de cada proceso productivo, para de esta manera determinar la producción de manera diaria.

Tabla N°- 31 Ritmo de producción

ACTIVIDAD	CARGO	No. PERSONAS	TIEMPO PROMEDIO	RITMO DE TRABAJO
Recibir la orden de trabajo.	Área operativa	1	5 minutos	Normal
Solicitar la materia prima, y verificar la calidad.	Área operativa	1	20 minutos	Normal
Realizar el proceso productivo de un lote.	Área operativa	2	380 minutos	Normal
Realizar el empaquetado del producto.	Área operativa	1	60 minutos	Normal
Envío a bodega del producto terminado.	Área operativa	1	15 minutos	Normal

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Observación: El tiempo para realizar un lote de producción que corresponde a 250 paquetes, cada una presenta 100 unidades de fundas biodegradables a base de almidón de papa, es necesario 480 minutos.

2.2.2 Nivel de inventario promedio

Es necesario llevar un control de inventario, tanto de materia prima como de stock de productos terminados, para de esta manera cumplir con los procesos productivos y de comercialización que cubrirá las exigencias de los clientes, se manejará un 10% de stock de mercadería.

2.2.3 Número de trabajadores

Se detalla el personal que permitirá brindar un producto y servicio de calidad, así como sus principales funciones.

Tabla N°- 32 Número de trabajadores

PERSONAL/FUNCIONES	TIEMPO	N° DE PERSONAS	NÚMERO DE PERSONAS FIJAS O VARIABLES
ÁREA ADMINISTRATIVA			
Administrador. Representante legal de organización. Tomar las decisiones para lograr el crecimiento de la organización. Realizar análisis de los estados financieros. Implementar estrategias de marketing para lograr un posicionamiento en el mercado.	8 horas	1	Fijas
Secretaria /contadora. Manejo de los registros contables. Ser un respaldado para el área administrativa. Realizar el registro de la nómina.	8 horas	1	Fijas
ÁREA OPERATIVA			
Jefe de producción. Supervisar el proceso de producción. Controlar la materia prima.	8 horas	1	Fijas
Operarios. Realizar el proceso productivo acorde a la orden de trabajo. Mantener la maquinaria en buen estado. Cumplir con los estándares de calidad.	8 horas	2	Variable
ÁREA COMERCIAL			
Bodeguero Estar pendiente del stock de mercadería y, su despacho. Verificar la orden de pedido. Recibir la materia prima.	8 horas	1	Fijas
Jefe de ventas Determinar la ruta de visitas. Estar pendiente del cumplimiento de los objetivos de ventas. Emitir las facturas respectivas.	8 horas	1	Fijas
Vendedor Cumplir con la ruta de visitas diarias a los clientes. Cumplir con las ventas mensuales.		1	Variable

PERSONAL/FUNCIONES	TIEMPO	Nº DE PERSONAS	NÚMERO DE PERSONAS FIJAS O VARIABLES
Ser puntual en las citas con los clientes.			
Chofer Realizar la entrega respectiva del producto. Estar pendiente del mantenimiento del vehículo. Cumplir con las rutas de entrega de cada jornada de trabajo.	8 horas	1	Variable

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

2.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

2.3.1 Capacidad de producción futura

A través de la capacidad de producción futura se determina las unidades que se producirán de forma anual, valores que se refleja en la siguiente tabla.

Tabla N°- 33 Capacidad futura

DETALLE	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
% DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN		80%	85%	90%	95%	100%
PRODUCCIÓN FUNDAS BIODEGRADABLES (PAQUETE 100 UNIDADES)	66.000	52.800	56.100	59.400	62.700	66.000
TOTAL	66.000	52.800	56.100	59.400	62.700	66.000

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Observación: En la tabla anterior que corresponde a la capacidad futura se aprecia el número de paquete de fundas biodegradables que se comercializará de manera anual en los cinco primeros años, empezando a producir el 80% de la capacidad instalada.

2.4 DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN

2.4.1 Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

A continuación, se detalla la materia prima necesaria para producir las fundas biodegradables, así como su grado de sustitución y, sus principales proveedores.

Tabla N°- 34 Materias primas

N°	MATERIA PRIMA	GRADO DE SUSTITUCIÓN	Proveedores
1	Almidón de papa	Media	✓ PROVERMONTINA (Comercializa productos agrícolas)
1	Policaprolactona	Media	✓ HARINAS CAMARI (Nace en 1981 de comercialización agropecuaria) ✓ PEQUEÑOS PRODUCTORES

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros , 2018)

Elaborado por: El Autor

2.5 CALIDAD

2.5.1 Método de control de calidad

Es primordial manejar un método de control de calidad, en el caso de la empresa que se dedicara a la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, se utiliza un sistema de manejo de stock de mercadería (inventario).

CAPÍTULO III

ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

3.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Mediante el análisis estratégico se definirán la visión, misión que manejará la nueva organización, así como los factores externos e internos que se presenta dentro del mercado.

3.1.1 Visión de la empresa

“Alcanzar en el año 2023 un posicionamiento dentro del mercado objetivo, produciendo y distribuyendo fundas biodegradables a base de almidón de papa, contribuyendo al cuidado del medio ambiente”

3.1.2 Misión de la empresa

“Somos una empresa que contribuye al cuidado del medio ambiente con la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, contando con un recurso humano calificado para cubrir las exigencias del mercado objetivo”

3.1.3 Análisis FODA

El análisis FODA, permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con la cual contaría la nueva empresa dentro del mercado objetivo al que esta direccionado el producto (Robbins & Coulter, 2010, pág. 165).

Tabla N°- 35 Análisis FODA

	POSITIVAS	NEGATIVAS
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
INTERNAS	• Producto que contribuye al cuidado del medio ambiente. • Precios PVP acorde a la competencia. • Excelente manejo publicitario y promocional. • Presentar los permisos necesarios para el funcionamiento.	• Empresa nueva en el mercado. • Falta de un proceso adecuado para reclutamiento del personal. • Falta de conocimiento del proceso productivo. • No maneja una filosofía empresarial.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
EXTERNAS	• Facilidad de negociación con los proveedores. • Nuevas políticas de estado que contribuye a la inversión. • Crecimiento del factor tecnológico • Población que cuida el medio ambiente (factor social).	• Ingreso de nuevas empresas competidoras. • Empresas ya posicionadas en el mercado. • Clientes ya manejan su propio proveedor. • Alta variedad de productos sustitutos. • Índice inflacionario puede incrementarse.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

3.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

Permitirá definir el recurso humano necesario para realizarla producción y distribución de las fundas biodegradables.

3.2.1 Organigrama Estructural

En el siguiente organigrama se detalla el personal necesario para la nueva empresa, tanto para el área administrativa y operativa, para el funcionamiento eficiente.

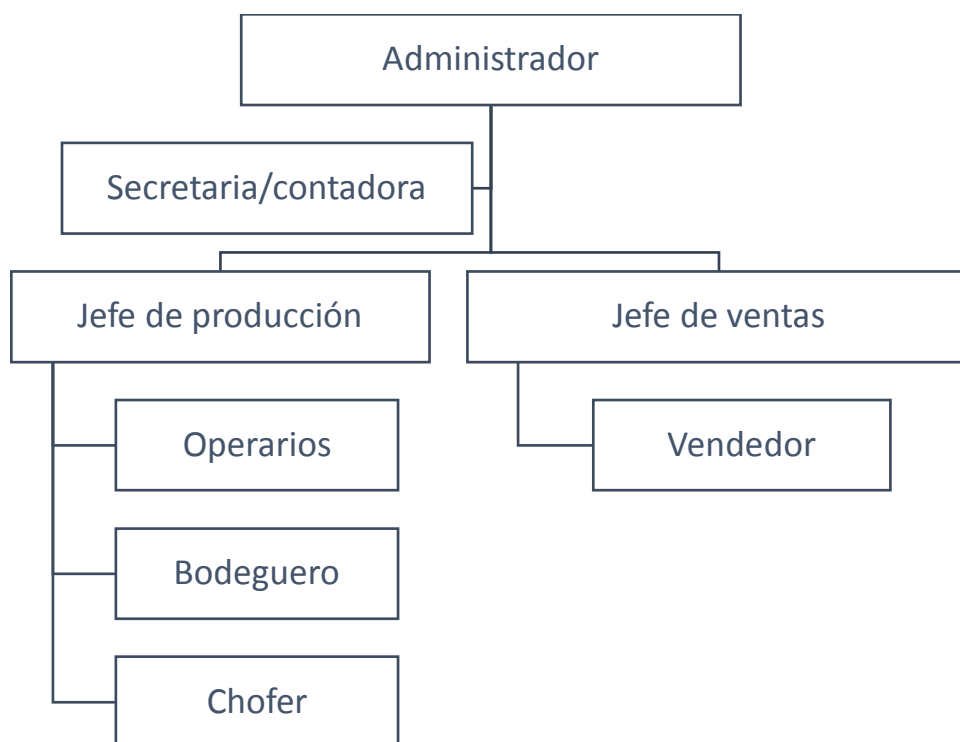


Gráfico N.- 21 Organigrama Estructural

Fuente: (Flores, 2012, pág. 71).

Elaborado por: El Autor



Gráfico N.- 22 Organigrama funcional

Fuente: (Flores, 2012, pág. 71).

Elaborado por: El Autor

3.2.2 Descripción de cargos

Es primordial detallar la descripción de cada puesto de trabajo, para de esta manera brindar un producto y servicio de calidad.

Tabla N°- 36 Funciones del administrador

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Administrador
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Junta de accionistas
SUPERVISA A	Administrador
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Persona encargada de manera jurídica del manejo eficiente de la empresa, para cumplir con los objetivos y metas propuestas.	
III FUNCIONES	
✓ Representante legal de organización. ✓ Tomar las decisiones para lograr el crecimiento de la organización. ✓ Realizar análisis de los estados financieros. ✓ Implementar estrategias de marketing para lograr un posicionamiento en el mercado.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Administración de empresas
EXPERIENCIA	Dos años en cargos similares
HABILIDADES	Proactivo, liderazgo, trabajo en equipo.
FORMACIÓN	Tercer nivel o cuarto nivel

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 37 Funciones de la secretaria /contadora.

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Secretaria/contadora
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Administrador
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Persona encargada del manejo de los registros contables, así como el reglamento del SRI, IESS, atención al cliente.	
III FUNCIONES	
✓ Manejo de los registros contables. ✓ Ser un respaldado para el área administrativa. ✓ Realizar el registro de la nómina. ✓ Cumplir con el pago de los impuestos. ✓ Estar pendiente del ingreso de nuevos trabajadores a la nómina y afiliación del IESS.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Contador CPA.
EXPERIENCIA	Dos o tres años en cargos similares
HABILIDADES	Proactiva, trabajo en equipo
FORMACIÓN	Título de tercer nivel

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 38 Funciones del Jefe de producción

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Jefe de producción
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Administrador
SUPERVISA A	Operarios
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Persona encargada del proceso productivo, cumpliendo con los estándares de calidad.	
III FUNCIONES	
✓ Supervisar el proceso de producción. ✓ Controlar la materia prima. ✓ Controlar al personal encargado. ✓ Verificar el uso de los uniformes de trabajo. ✓ Estar pendiente del mantenimiento de la maquinaria. ✓ Cumplir con las metas de producción de manera diaria.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Especialista Químico
EXPERIENCIA	Dos o tres años en cargos similares.
HABILIDADES	Proactivo, trabajo en equipo, trabajo bajo presión.
FORMACIÓN	Título de tercer nivel.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Auto

Tabla N°- 39 Funciones de los operarios

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Operarios
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Jefe de producción
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Personas encargadas de realizar el proceso de producción, cumpliendo con los estándares de calidad.	
III FUNCIONES	
✓ Realizar el proceso productivo acorde a la orden de trabajo. ✓ Mantener la maquinaria en buen estado. ✓ Cumplir con los estándares de calidad. ✓ Cumplir con los horarios de trabajo. ✓ Usar el uniforme correspondiente para el proceso de producción.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Conocimientos en procesos productivos
EXPERIENCIA	Dos años en cargos similares
HABILIDADES	Proactivo, eficiente, trabajo en equipo
FORMACIÓN	Título en tercer nivel.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 40 Funciones del bodeguero

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Bodeguero
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Jefe de producción
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Personal encargado de llenar un control del inventario de la salida e ingresos de mercadería para el proceso productivo.	
III FUNCIONES	
✓ Estar pendiente del stock de mercadería y, su despacho. ✓ Verificar la orden de pedido. ✓ Recibir la materia prima. ✓ Ordenar la materia prima acorde a la necesidad del proceso productivo. ✓ Mantener la limpieza y el orden del área de bodega.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Tecnólogo en administración de empresas, o bachiller contable.
EXPERIENCIA	Minimo 1 año en cargos similares
HABILIDADES	Trabajo en equipo, responsable, trabajo bajo presión.
FORMACIÓN	Título de tercer nivel

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 41 Funciones del jefe de ventas

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Jefe de ventas
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Administrador
SUPERVISA A	Vendedor
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Persona encargada de generar ingresos a la empresa, así como buscar el crecimiento de la cartera de clientes	
III FUNCIONES	
✓ Ser la imagen de la empresa. ✓ Determinar la ruta de visitas. ✓ Estar pendiente del cumplimiento de los objetivos de ventas. ✓ Emitir las facturas respectivas. ✓ Implementar herramientas de gestión que facilite el crecimiento de la cartera de clientes.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	En administración de empresas o similares.
EXPERIENCIA	Dos años en cargos similares
HABILIDADES	Proactivo, facilidad de comunicación.
FORMACIÓN	Tecnólogo o título de tercer nivel

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 42 Funciones del vendedor

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Vendedor
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Jefe de ventas
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Persona encargada de realizar las ventas, con el objetivo de mejorar los ingresos de la organización.	
III FUNCIONES	
✓ Cumplir con la ruta de visitas diarias a los clientes. ✓ Cumplir con las ventas mensuales. ✓ Ser puntual en las citas con los clientes. ✓ Implementar estrategias para mejorar los niveles de ventas y, de esta manera incrementar los ingresos económicos de la organización	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Administración de empresas o afines
EXPERIENCIA	Dos años en cargos similares.
HABILIDADES	Facilidad de comunicación, proactivo.
FORMACIÓN	Título de tercer nivel

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 43 Funciones del chofer

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Chofer
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Jefe de producción
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Persona encargada de realizar las entregas respectivas de los productos hacia los clientes.	
III FUNCIONES	
✓ Realizar la entrega respectiva del producto. ✓ Estar pendiente del mantenimiento del vehículo. ✓ Cumplir con las rutas de entrega de cada jornada de trabajo. ✓ Siempre portar el carnet que le cataloga como trabajador de la empresa.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Licencia de conducir profesional
EXPERIENCIA	Dos años en cargos similares.
HABILIDADES	Proactivo, trabajo en equipo
FORMACIÓN	Conductor profesional.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

3.3 CONTROL DE GESTIÓN

Se realizará un control de la organización mediante indicadores que permitirán verificar la situación favorable o desfavorable en su desarrollo empresarial.

3.3.1 Indicadores de gestión

De esta manera se planteará indicadores de gestión tanto para el área administrativa y operativa, mismos que se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla N°- 44 Indicadores de gestión

ÁREA	INDICADORES DE GESTIÓN	FÓRMULA
Administrativa	✓ Nivel de satisfacción	$\text{Nivel de satisfacción} = \frac{\text{clientes satisfechos anterior}}{\text{clientes satisfechos actuales}} \times 100$
	✓ Proveedores.	$\text{Proveedores} = \frac{\text{Cartera de proveedores anterior}}{\text{Cartera de proveedores actual}} \times 100$
	✓ Crecimiento del nivel de rentabilidad.	$\text{Rentabilidad} = \frac{\% \text{ de crecimiento}}{\% \text{ de crecimiento actual}} \times 100$
	✓ Rotación de personal	$\text{Rotación de personal} = \frac{\text{Índice de rotación anterior}}{\text{Índice de rotación actual}} \times 100$
Operativa	✓ Nivel de ventas	$\text{Nivel de ventas} = \frac{\text{Índice de ventas anterior}}{\text{Índice de ventas actual}} \times 100$
	✓ Crecimiento de cartera de clientes	$\text{Crecimiento de cartera} = \frac{\text{Índice de cartera anterior}}{\text{Índice de cartera actual}} \times 100$
	✓ Rotación de inventario.	$\text{Inventario} = \frac{\text{Rotación de inventario anterior}}{\text{Rotación de inventario actual}} \times 100$
	✓ Nivel de producción	$\text{Producción} = \frac{\text{Índice de producción anterior}}{\text{Índice de producción actual}} \times 100$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

3.4 Necesidades del personal

Desde el inicio la organización contará con el total de recurso humano para su capacidad instalada que es de 9 personas, correspondientes al área administrativa, operativa y comercial.

Tabla N°- 45 Proyección del personal administrativo

PERSONAL ÁREA ADMINISTRATIVA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrador	1	1	1	1	1
Secretaria/ contadora	1	1	1	1	1
TOTAL	2	2	2	2	2

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Observación: En los cinco años del proyecto dentro del área administrativa no se requerirá aumentar el personal.

Tabla N°- 46 Proyección del personal operativo

PERSONAL ÁREA OPERATIVA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Jefe de producción	1	1	1	1	1
Operarios	2	2	2	2	2
PERSONAL ÁREA COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bodeguero	1	1	1	1	1
Chofer	1	1	1	1	1
Jefe de ventas	1	1	1	1	1
Vendedor	1	1	1	1	1
TOTAL	7	7	7	7	7

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Observación: En los cinco años del proyecto dentro del área operativa y comercial no se requerirá aumentar el personal.

CAPÍTULO IV

ÁREA JURIDICO LEGAL

4.1. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

Toda organización para su puesta en marcha debe constituirse como compañía, bajo las normas de la Superintendencia de Compañías, de esta manera la nueva empresa que se dedicará la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa se constituirá como sociedad anónima S.A, bajo los siguientes parámetros o características (Superintendencia de Compañías , 2018).

Tabla N°- 47 Características de la Sociedad Anónima

CARACTERISTICAS DE LA SOCIEDAD ANONIMA			
Capital mínimo	Para constituirse	Número de socios	Capital
Es capital mínimo corresponde a \$800,00 dólares americanos.	Se debe cancelar el 25% del capital mínimo	Es ilimitado, sin embargo hay que presentar mínimo dos socios.	El capital es dividido en acciones negociable.

Fuente: (Superintendencia de Compañías , 2018)

Elaborado por: El Autor

Razón social

En este tipo de sociedades es importante contar con una denominación o nombre que la identifique con la actividad que realiza, por ende, a la nueva empresa se conocerá con el nombre de “**ECO FUNDAS S.A.**”



Gráfico N.- 23 Logotipo

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

4.2 PATENTES Y MARCAS

Es importante que la nueva organización patente su marca, para lo cual registra el nombre en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual IEPI, cumpliendo con los siguientes requisitos.

- ✓ Depositar USD 116,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.
- ✓ Ingresar al sitio web del IEPI en www.iepi.gob.ec, hacer click en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”, descargar la Solicitud de Registro de Signos Distintivos, llenarla en computadora, imprimirla y firmarla. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.

- ✓ Adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado
- ✓ Si la solicitud se hace como persona natural, adjuntar dos copias en blanco y negro de la cédula de identidad.
- ✓ Si la marca es figurativa (imágenes o logotipos) o mixta (imágenes o logotipos y texto), adjuntar seis artes a color en tamaño 5 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto impresos en papel adhesivo (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual , 2014).

4.3 DETALLE TODO TIPO DE LICENCIAS NECESARIAS

Es importante contar con los permisos necesarios para el funcionamiento de la empresa, en la cual se debe obtener la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE), el Registro Único de Contribuyentes (RUC), permiso de cuerpo de bomberos, en los siguientes ítems se detalle la documentación necesaria para obtener dichos permisos

Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- ✓ Original y copia de la cédula de identidad, pasaporte (extranjero residente) o credencial de refugiado (extranjero no residente).
- ✓ Original y copia del certificado o papeleta de votación.
- ✓ Original de la factura, planilla y comprobante de pago de servicios básicos.
- ✓ Copia de la factura o estados de cuenta de otros servicios como telefonía fija, móvil, televisión pagada o internet.
- ✓ Copia del comprobante de pago de impuesto predial urbano o rural.

- ✓ Copia del contrato o factura de arrendamiento.
- ✓ Copia de la Patente Municipal (SRI, 2017)

Requisitos para obtener la Licencia Única de Actividades Económicas

- ✓ Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo.
- ✓ Permiso de Funcionamiento de Bomberos.
- ✓ Rotulación (Identificación de la actividad económica).
- ✓ Permiso Ambiental.
- ✓ Formulario único de solicitud de LUAE
- ✓ Copia del RUC
- ✓ Copia de la cédula de identidad o ciudadanía del representante legal.
- ✓ Copia de la papeleta de votación del representante legal (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito , 2018)

Permiso de cuerpo de bomberos

- ✓ Documentos del representante legal (Copias documentos personales).
- ✓ Inspección del local.
- ✓ Cumplimiento de las instalaciones de forma adecuada al proceso productivo.

CAPÍTULO V

ÁREA FINANCIERA

5.1 PLAN DE INVERSIONES

Para la puesta en marcha de la nueva empresa **ECO FUNDAS S.A.** que se dedicará a la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa es necesario contar con una inversión de \$55.494,34, como se aprecia en la Tabla N° 49.

Tabla N.- 48 Plan de inversiones

CANT	DESCRIPCIÓN	\$/UND	TOTAL USD
	ACTIVOS FIJOS		33.510,00
	MUEBLES Y ENSERES		690,00
6	Escritorio para computadora	75,00	450,00
6	Sillas giratorias	40,00	240,00
4	Archivadores grandes	85,00	340,00
	EQUIPOS DE OFICINA		330,00
3	Teléfono fijo	50,00	150,00
6	Calculadora estándar	30,00	180,00
	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		4.200,00
6	Computadora de escritorio	600,00	3.600,00
3	Impresora multifuncional	200,00	600,00
	VEHÍCULO		17.490,00
1	Chevrolet Van n300	17.490,00	17.490,00
	MAQUINARIA Y EQUIPOS		10.800,00
1	Maquinarias para fundas biodegradables CW-500 ZD	10.000,00	10.000,00
1	Maquina empaquetadora y selladora de fundas	800,00	800,00
	ACTIVOS DIFERIDOS		1.630,00
	Obtención del RUC		60,00
	Cuerpo de Bomberos		250,00
	Derechos en el IEPI		520,00
	Software		800,00
	CAPITAL DE TRABAJO		32.014,22
	CRÉDITO		11.000,00
	Crédito otorgado	30 días	11.000,00

	ÚTILES DE OFICINA		252,00
6	Agendas	6,00	36,00
6	Esferos color negro (docena)	5,00	30,00
6	Perforadora	4,00	24,00
6	Grapadora	4,00	24,00
12	Papel bond A4 (resmas)	5,50	66,00
12	Carpetas doble aro	3,50	42,00
12	Clips (caja 100 unidades)	2,50	30,00
	ÚTILES DE ASEO		147,00
6	Líquidos de limpieza presentación galón	6,00	36,00
6	Desinfectantes Natural	7,00	42,00
6	Escobas	5,00	30,00
6	Dispensador Jabón Líquido 500ml Inox. Lujo	6,50	39,00
	PUBLICIDAD		825,00
	Publicidad Virtual	3 meses	825,00
	ARRIENDO		1.500,00
	Arriendo oficina	3 meses	1.500,00
	SUELDOS Y SALARIOS PREPAGADOS		14.977,02
	Sueldos y Salarios	3 meses	14.977,02
	MATERIALES Y INSUMOS		3.313,20
	Costo de producción	3 meses	3.313,20
TOTAL			67.154,22

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

5.2. PLAN DE FINANCIAMIENTO

Luego de haber determinado el valor requerido para la inversión del proyecto necesitamos detallar la forma de financiamiento del mismo, ya sea con recursos propios, de terceros o en su defecto mixtos.

a) Forma de financiamiento

Tabla N.- 49 Forma de financiamiento

DESCRIPCIÓN	USD	TOTAL (%)
Recursos propios	24.000,00	35,74%
Efectivo	24.000,00	
Recursos de terceros	43.154,22	64,26%
Préstamo bancario	43.154,22	
TOTAL	67.154,22	100,00%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Observación: Al presentar dentro de la sociedad 2 socios aportaran cada uno un valor de \$12.000,00 para la creación de la empresa.

Condiciones de crédito

De esta manera el valor de crédito asciende a un monto de \$43.154,22 financiada por la (Corporación Financiera Nacional , 2019), como se refleja en la siguiente tabla.

Tabla N.- 50 Condiciones de crédito CFN

Monto	43.154,22	
Período	Anual	semestral
Interés	11,83%	5,92%
Plazo	5 años	
Período de pago	Semestral	10
Forma de amortización	Dividendo Constante	

Fuente: (Corporación Financiera Nacional , 2019)

Elaborado por: El Autor

Tabla de amortización

La tabla de amortización del crédito permite validar los valores a cancelar de forma semestral tanto del interés como del dividendo constante. (Sistema de Amortización Francés)

Tabla N.- 51 Tabla de amortización

PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				43.154,22
1	3.287,11	2.552,57	5.839,69	39.867,11
2	3.481,55	2.358,14	5.839,69	36.385,56
3	3.687,48	2.152,21	5.839,69	32.698,08
4	3.905,60	1.934,09	5.839,69	28.792,48
5	4.136,61	1.703,08	5.839,69	24.655,87
6	4.381,29	1.458,39	5.839,69	20.274,58
7	4.640,45	1.199,24	5.839,69	15.634,13
8	4.914,93	924,76	5.839,69	10.719,21
9	5.205,65	634,04	5.839,69	5.513,56
10	5.513,56	326,13	5.839,69	0,00
TOTAL	43.154,22	15.242,65	58.396,87	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

5.3. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

Se detalla los costos y gastos que influye dentro de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa, valores que se refleja en las siguientes tablas.

a) Detalle de costos

Tabla N.- 52 Detalle de costos

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	FIJOS	VARIABLES	AÑO 1
MATERIA PRIMA				
Almidón de papa	646,80	-	7.761,60	7.761,60
Policaprolactona	457,60	-	5.491,20	5.491,20
SUBTOTAL	1.104,40	-	13.252,80	13.252,80
MANO DE OBRA DIRECTA				
Operarios	1.550,80	-	18.609,54	18.609,54
SUBTOTAL	1.550,80	-	18.609,54	18.609,54
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (CIF)				
Mantenimiento y reparación activos	45,00	567,00	-	540,00
Servicios básicos operación	280,00	-	3.213,00	3.360,00
Uniformes operativos	16,67	210,00	-	200,00
SUBTOTAL	341,67	777,00	3.213,00	4.100,00
TOTAL GENERAL	2.996,86	777,00	35.075,34	35.962,34

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

En las siguientes tablas se detallará los costos que influyen en la producción y distribución de fundas biodegradables, de esta manera se cuenta con sueldos operativos, mantenimiento y reparación de activos y el costo de la materia prima.

Tabla N.- 53 Detalle sueldos operativos

CANT.	CARGO	INGRESOS	
		SBU	TOTAL
1	Jefe de producción	400,00	400,00
2	Operarios	394,00	788,00
TOTAL		794,00	1.188,00

PROVISIONES							
PATRONAL	XIII	XIV	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO MANO DE OBRA MENSUAL	COSTO MANO DE OBRA
11,15%							AÑO 1
44,60	33,33	32,83	-	-	110,77	510,77	6.129,20
87,86	65,67	65,67	-	32,83	252,03	1.040,03	12.480,34
132,46	99,00	98,50	-	32,83	362,80	1.550,80	18.609,54

Fuente: (Ministerio de Trabajo , 2019)

Elaborado por: El Autor

Tabla N.- 54 Mantenimiento y reparación activos

CONCEPTO	TIPO	VALOR	% ANUAL	MENSUAL	AÑO 1
Muebles y enseres	Gasto	690,00	0,0%	0,00	0,00
Equipos de oficina	Gasto	330,00	0,0%	0,00	0,00
Equipos de computación	Gasto	4.200,00	3,0%	10,50	126,00
Vehículo	Gasto	17.490,00	5,0%	72,88	874,50
Maquinaria y equipos	Costo	10.800,00	5,0%	45,00	540,00
TOTAL		33.510,00		128,38	1.540,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N.- 55 Costo de materia prima

INFLACIÓN		2,13%	2,13%	2,13%	2,13%	
COSTO MATERIAL A	UND	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Almidón de papa	kg/paq	0,049	0,049	0,049	0,049	0,049
Producción	UND	52.800	56.100	59.400	62.700	66.000
Consumo de materiales	kg	2.587	2.749	2.911	3.072	3.234
Costo unitario del material	\$/kg	3,00	3,06	3,13	3,20	3,27
Total costo almidón de papa		7.761,60	8.411,63	9.110,18	9.831,36	10.575,18
COSTO MATERIAL B	UND	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Policaprolactona	kg/paq	0,052	0,052	0,052	0,052	0,052
Producción	UND	52.800	56.100	59.400	62.700	66.000
Consumo de materiales	kg	2.746	2.917	3.089	3.260	3.432
Costo unitario del material	\$/kg	2,00	2,04	2,08	2,12	2,17
Total costo Policaprolactona		5.491,20	5.834,40	6.177,60	6.520,80	6.864,00
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA		13.252,80	14.246,03	15.287,78	16.352,16	17.439,18

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

b) Proyección de Costos

A continuación, detallaremos la proyección de costos de acuerdo a la tasa de inflación del 2,13%, tasa promedio de los últimos cinco años según información del Banco Central del Ecuador (2018), la proyección de costos nos permitirá prever la utilización racional de los recursos materiales, laborales y financieros.

Tabla N.- 56 Proyección de costos

DESCRIPCIÓN	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.
MATERIA PRIMA															
Almidón de papa	7.761,60	-	7.761,60	8.411,63	-	8.411,63	9.110,18	-	9.110,18	9.831,36	-	9.831,36	10.575,18	-	10.575,18
Policaprolactona	5.491,20	-	5.491,20	5.834,40	-	5.834,40	6.177,60	-	6.177,60	6.520,80	-	6.520,80	6.864,00	-	6.864,00
SUBTOTAL	13.252,80	-	13.252,80	14.246,03	-	14.246,03	15.287,78	-	15.287,78	16.352,16	-	16.352,16	17.439,18	-	17.439,18
MANO DE OBRA DIRECTA															
Operarios	18.609,54	-	18.609,54	20.220,02	-	20.220,02	20.651,52	-	20.651,52	21.092,22	-	21.092,22	21.542,33	-	21.542,33
SUBTOTAL	18.609,54	-	18.609,54	20.220,02	-	20.220,02	20.651,52	-	20.651,52	21.092,22	-	21.092,22	21.542,33	-	21.542,33
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN															
Mantenimiento y reparación activos	540,00	540,00	-	540,00	540,00	-	540,00	540,00	-	540,00	540,00	-	540,00	540,00	-
Servicios básicos operación	3.360,00	-	3.360,00	3.646,18	-	3.646,18	3.943,05	-	3.943,05	4.250,93	-	4.250,93	4.570,15	-	4.570,15
Uniformes operativos	200,00	200,00	-	200,00	200,00	-	200,00	200,00	-	200,00	200,00	-	200,00	200,00	-
SUBTOTAL	4.100,00	740,00	3.360,00	4.386,18	740,00	3.646,18	4.683,05	740,00	3.943,05	4.990,93	740,00	4.250,93	5.310,15	740,00	4.570,15
TOTAL GENERAL	35.962,34	740,00	35.222,34	38.852,24	740,00	38.112,24	40.622,35	740,00	39.882,35	42.435,31	740,00	41.695,31	44.291,66	740,00	43.551,66

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

c) Detalle de Gastos

A continuación, se presenta un detalle de los gastos que se genera en las diferentes áreas administrativa, ventas y financiera; los mismos que son necesarios para la puesta en marcha de la empresa.

Gastos Administrativos

Dentro de los gastos administrativos se detalla las cuentas que permitirán realizar una producción de calidad para satisfacer las exigencias de los clientes potenciales.

Tabla N.- 57 Gastos administrativos

DETALLE	MENSUAL	AÑO 1
Gastos Sueldos Administrativos	1.260,50	15.126,00
Depreciación activos fijos	506,67	6.080,00
Amortización gastos de constitución	27,17	326,00
Gasto Útiles de Oficina	252,00	3.024,00
Gasto Útiles de Aseo	147,00	1.764,00
Gasto Arriendo	500,00	6.000,00
Gasto Servicios Básicos	165,00	1.980,00
Gasto Combustible	52,50	630,00
Mantenimiento y reparación activos	83,38	1.000,50
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.994,21	35.930,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Gastos Ventas

Dentro de los gastos de ventas se toma en cuenta, la publicidad la cual facilitará para dar a conocer el producto al mercado objetivo.

Tabla N.- 58 Gastos de ventas

DETALLE	MENSUAL	AÑO 1
Gastos Sueldos Ventas	2.181,05	26.172,54
Gasto Publicidad	275,00	3.300,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	2.456,05	29.472,54

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Gastos Financieros

Dentro de los gastos financieros, se toma en cuenta los gastos de interés del crédito bancario misma que es otorgado por la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Tabla N.- 59 Gastos financieros

DETALLE	MENSUAL	AÑO 1
Interés	409,23	4.910,71
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	409,23	4.910,71

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

d) Proyección Gastos

A continuación, detallaremos la proyección de gastos de acuerdo a la tasa de inflación promedio del 2,13%, por un período de cinco años, valores que corresponde a las áreas administrativa, ventas y financiera.

Tabla N.- 60 Proyección de gastos

DETALLE DE GASTOS	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.	TOTAL	FIJOS	VAR.
GASTOS ADMINISTRATIVOS															
Gastos Sueldos Administrativos	15.126,00	15.126,00	-	16.470,13	16.470,13	-	16.821,60	16.821,60	-	17.180,57	17.180,57	-	17.547,21	17.547,21	-
Depreciación activos fijos	6.080,00	6.080,00	-	6.080,00	6.080,00	-	6.080,00	6.080,00	-	4.680,00	4.680,00	-	4.680,00	4.680,00	-
Amortización gastos de constitución	326,00	326,00	-	326,00	326,00	-	326,00	326,00	-	326,00	326,00	-	326,00	326,00	-
Gasto Útiles de Oficina	3.024,00	3.024,00	-	3.088,53	3.088,53	-	3.154,44	3.154,44	-	3.221,76	3.221,76	-	3.290,51	3.290,51	-
Gasto Útiles de Aseo	1.764,00	1.764,00	-	1.801,64	1.801,64	-	1.840,09	1.840,09	-	1.879,36	1.879,36	-	1.919,46	1.919,46	-
Gasto Arriendo	6.000,00	6.000,00	-	6.128,04	6.128,04	-	6.258,81	6.258,81	-	6.392,38	6.392,38	-	6.528,79	6.528,79	-
Gasto Servicios Básicos	1.980,00	1.980,00	-	2.022,25	2.022,25	-	2.065,41	2.065,41	-	2.109,48	2.109,48	-	2.154,50	2.154,50	-
Gasto Combustible	630,00	-	630,00	683,66	-	683,66	739,32	-	739,32	797,05	-	797,05	856,90	-	856,90
Mantenimiento y reparación activos	1.000,50	1.000,50	-	1.000,50	1.000,50	-	1.000,50	1.000,50	-	1.000,50	1.000,50	-	1.000,50	1.000,50	-
SUBTOTAL	35.930,50	35.300,50	630,00	37.600,76	36.917,10	683,66	38.286,18	37.546,85	739,32	37.587,10	36.790,05	797,05	38.303,87	37.446,97	856,90

GASTOS VENTAS															
Gasto Publicidad	29.472,54	29.472,54	-	31.825,51	31.825,51	-	3.442,35	3.442,35	-	33.198,32	33.198,32	-	33.906,77	33.906,77	-
Gasto Sueldos Ventas	26.172,54	26.172,54	-	28.455,09	28.455,09	-	29.062,32	29.062,32	-	29.682,51	29.682,51	-	30.315,93	30.315,93	-
SUBTOTAL	29.472,54	29.472,54	-	31.825,51	31.825,51	-	3.442,35	3.442,35	-	33.198,32	33.198,32	-	33.906,77	33.906,77	-
GASTOS FINANCIEROS															
Gasto interés	4.910,71	4.910,71	-	4.086,30	4.086,30	-	3.161,47	3.161,47	-	2.124,00	2.124,00	-	960,17	960,17	-
SUBTOTAL	4.910,71	4.910,71	-	4.086,30	4.086,30	-	3.161,47	3.161,47	-	2.124,00	2.124,00	-	960,17	960,17	-
TOTAL GASTOS	70.313,76	69.683,76	630,00	73.512,56	72.828,91	683,66	44.889,99	44.150,67	739,32	72.909,41	72.112,37	797,05	73.170,81	72.313,91	856,90

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Mano de obra

Se detalla el costo de mano de obra del recurso humano necesario para el funcionamiento de la organización, valores que se refleja en las siguientes tablas de la misma manera su cálculo de las provisiones.

Tabla N.- 61 Mano de obra

CANT.	CARGO	INGRESOS	
		SBU	TOTAL
	Administrativo		1.000,00
1	Administrador	600,00	600,00
1	Secretaria / contadora	400,00	400,00
	Operativo		1.188,00
1	Jefe de producción	400,00	400,00
2	Operarios	394,00	788,00
	Comercial		1.688,00
1	Bodeguero	394,00	394,00
1	Jefe de ventas	500,00	500,00
1	Vendedor	400,00	400,00
1	Chofer	394,00	394,00
TOTAL			3.876,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 62 Provisiones mano de obra

PATRON AL	XIII	XIV	FONDOS RESERVA	VACACI ONES	TOTAL PROV.	COSTO MANO DE OBRA MENSUAL	COSTO MANO DE OBRA
11,15%							AÑO 1
Administrativo					260,50	1.260,50	15.126,00
66,90	50,00	32,83	-	-	149,73	749,73	8.996,80
44,60	33,33	32,83	-	-	110,77	510,77	6.129,20
Operativo					362,80	1.550,80	18.609,54
44,60	33,33	32,83	-	-	110,77	510,77	6.129,20
87,86	65,67	65,67	-		252,03	1.040,03	12.480,34
Comercial					493,05	2.181,05	26.172,54
43,93	32,83	32,83	-	16,42	126,01	520,01	6.240,17
55,75	41,67	32,83	-	-	130,25	630,25	7.563,00
44,60	33,33	32,83	-	-	110,77	510,77	6.129,20
43,93	32,83	32,83	-	16,42	126,01	520,01	6.240,17
Total					1.116,34	4.992,34	59.908,09

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Depreciación

Se calcula la pérdida de valor que sufren los activos fijos por el uso durante su vida útil, esto se contabiliza como un gasto para la empresa. Para su cálculo se utilizará el método lineal.

Tabla N.- 63 Depreciación

DETALLE DEL BIEN	VIDA ÚTIL (AÑOS)	VALOR	% DE DEPRECIACION	ANUAL
Muebles y enseres	10	690,00	10,0%	69,00
Equipos de oficina	10	330,00	10,0%	33,00
Equipos de computación	3	4.200,00	33,3%	1.400,00
Vehículo	5	17.490,00	20,0%	3.498,00
Maquinaria y equipos	10	10.800,00	10,0%	1.080,00
TOTAL		33.510,00		6.080,00

Fuente: (Servicio de Rentas Internas , 2019)

Elaborado por: El Autor

Proyección de la depreciación

La depreciación de los activos fijos está realizada por los cinco primeros años, valores que se refleja en la siguiente tabla.

Tabla N.- 64 Proyección de depreciaciones

DETALLE DEL BIEN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	69,00	69,00	69,00	69,00	69,00
Equipos de oficina	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00
Equipos de computación	1.400,00	1.400,00	1.400,00	0,00	0,00
Vehículo	3.498,00	3.498,00	3.498,00	3.498,00	3.498,00
Maquinaria y equipos	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00
TOTAL	6.080,00	6.080,00	6.080,00	4.680,00	4.680,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

5.4 CÁLCULO DE INGRESOS

Los ingresos de la organización están basados en la producción y comercialización de fundas biodegradables a base de almidón de papa, valor que se aprecia en la tabla siguiente, cálculo que se encuentra realizado en base al porcentaje de producción según el año.

Tabla N.- 65 Cálculo de ingresos

DETALLE		AÑO 1
Funda biodegradable de 35*40 cm. paquete 100 unidades	CANTIDAD	52.800
	\$/UND	2,50
	USD	132.000
TOTAL INGRESO X VENTAS		132.000

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Tabla N°- 66 Detalle costo de utilidad

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia prima	0,25	0,25	0,26	0,26	0,26
Mano de obra directa	0,35	0,36	0,35	0,34	0,33
Costos indirectos de fabricación	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
TOTAL COSTO	0,68	0,69	0,68	0,68	0,67
Gasto de ventas	0,56	0,57	0,55	0,53	0,51
Gastos administrativos	0,68	0,67	0,64	0,60	0,58
TOTAL GASTO	1,24	1,24	1,19	1,13	1,09
TOTAL COSTO + GASTO	1,92	1,93	1,88	1,81	1,77
PORCENTAJE UTILIDAD %	30%	30%	33%	38%	42%
UTILIDAD \$	0,58	0,57	0,62	0,69	0,73
PRECIO UNITARIO	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Proyección de Ingresos

Se refleja las ventas en los cinco años del proyecto, de esta manera en un quinto año los ingresos ascienden a un valor de \$ 165.000,00

Tabla N.- 67 Proyección de ingresos

DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Funda biodegradable de 35*40 cm. paquete 100 unidades	CANTIDAD	52.800	56.100	59.400	62.700	66.000
	\$/UND	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
	USD	132.000	140.250	148.500	156.750	165.000
TOTAL INGRESO X VENTAS		132.000	140.250	148.500	156.750	165.000

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Para realizar la proyección de ingresos de la nueva empresa, se basa en el porcentaje de crecimiento del sector (tiendas de abarrotes, micro mercados, etc.) la cual corresponde al 6,34% publicado por el Distrito Metropolitano de Quito en la Situación económica y productiva del DMQ (2016), multiplicado por el precio de venta al público (PVP), como una estrategia de marketing la nueva empresa mantendrá el PVP.

Al ir incrementando paulatinamente la producción anual, nuestros costos de producción bajan e incrementa nuestra utilidad como se muestra en la Tabla N. 66, lo que demuestra que si puede mantener el mismo PVP por el período de 5 años.

5.5 FLUJO DE CAJA

El flujo de cada es considera como un estado financiero, que al actualizar sus flujos permite calcular los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN), y La Tasa Interna de Retorno (TIR) (Urbina, 2010, pág. 90).

Tabla N.- 68 Flujo de caja

	DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A	INGRESOS OPERACIONALES	-	132.000,00	140.250,00	148.920,00	156.750,00	166.749,00
	Recuperación por ventas	-	132.000,00	140.250,00	148.920,00	156.750,00	166.749,00
B	EGRESOS OPERACIONALES	-	94.959,39	101.872,51	105.007,19	108.214,73	111.496,30
	Pago a proveedores	-	13.252,80	14.246,03	15.287,78	16.352,16	17.439,18
	Gastos Operativos	-	22.709,54	24.606,21	25.334,57	26.083,15	26.852,48
	Gastos de ventas	-	29.472,54	31.825,51	32.504,67	33.198,32	33.906,77
	Gastos de administración	-	29.524,50	31.194,76	31.880,18	32.581,10	33.297,87
C	FLUJO OPERACIONAL (A - B)	-	37.040,61	38.377,49	43.912,81	48.535,27	55.252,70
D	INGRESOS NO OPERACIONALES	67.154,22	-	-	-	-	-
	Créditos a contratarse a largo plazo	43.154,22	-	-	-	-	-
	Aportes de capital	24.000,00	-	-	-	-	-
E	EGRESOS NO OPERACIONALES	67.154,22	11.679,37	20.348,33	21.076,68	23.112,21	25.632,95
	Pago de intereses	-	4.910,71	4.086,30	3.161,47	2.124,00	960,17
	Pago de créditos a largo plazo	-	6.768,66	7.593,08	8.517,90	9.555,37	10.719,21
	Pago de participación de utilidades trabajadores	-	-	3.858,59	4.182,78	5.088,80	6.210,79
	Pago de impuestos	-	-	4.810,37	5.214,53	6.344,04	7.742,79
	Capital de Trabajo	32.014,22	-	-	-	-	-
	Adquisición de activos fijos	33.510,00	-	-	-	-	-
	Otros egresos	1.630,00	-	-	-	-	-
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	-	(11.679,37)	(20.348,33)	(21.076,68)	(23.112,21)	(25.632,95)
G	FLUJO NETO GENERADO (C - F)	-	25.361,24	18.029,16	22.836,12	25.423,06	29.619,74
H	SALDO INICIAL DE CAJA	-	-	25.361,24	43.390,40	66.226,53	91.649,59
I	SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	-	25.361,24	43.390,40	66.226,53	91.649,59	121.269,33

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

El cálculo para determinar el punto de equilibrio en dólares se lo realiza con la aplicación de la siguiente fórmula. (Madrigal, 2012, pág. 55).

$$\begin{aligned} PE &= \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}} \\ PE &= \frac{70.423,76}{1 - \frac{35222,34}{132000,00}} \\ PE &= \frac{70.423,76}{0,733164061} \\ PE &= \mathbf{96.054,57} \end{aligned}$$

Fórmula para el cálculo del punto de equilibrio en unidades

$$\begin{aligned} PEQ &= \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PVQ} - \text{CVU}} \\ PEQ &= \frac{70.423,76}{2,50 - 0,681} \\ PEQ &= \frac{70.423,76}{1,82} \\ PEQ &= \mathbf{38.718} \end{aligned}$$

Una vez determinado el punto de equilibrio en dólares \$ 96.054,57 como en unidades 38.718 paquetes de fundas, estas cantidades serán la base para que la empresa opere sin pérdida.

Punto de Equilibrio

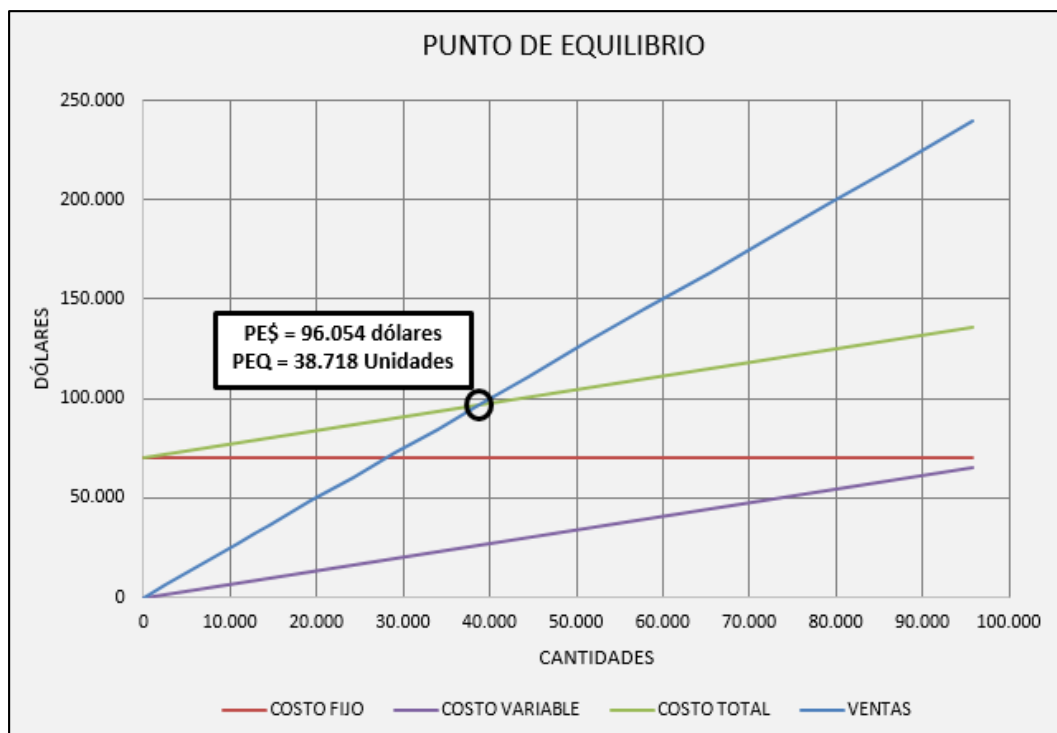


Gráfico N.- 24 Punto de equilibrio

Fuente: (Madrigal, 2012, pág. 55)

Elaborado por: El Autor

5.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Una vez detallado los costos, gastos y los ingresos del proyecto, se puede realizar el estado de resultados pérdidas o ganancias mismo que permitirá visualizar la rentabilidad de la empresa.

Tabla N.- 69 Estado de resultados

	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos por ventas	132.000,00	140.250,00	148.500,00	156.750,00	165.000,00
(+)	Otros ingresos	-	-	420,00	-	1.749,00
(=)	TOTAL INGRESOS	132.000,00	140.250,00	148.920,00	156.750,00	166.749,00
(-)	Costos de Ventas	35.962,34	38.852,24	40.622,35	42.435,31	44.291,66
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	96.037,66	101.397,76	107.877,65	114.314,69	120.708,34
(-)	Gastos de Ventas	29.472,54	31.825,51	32.504,67	33.198,32	33.906,77
(-)	Gastos Administrativos	35.930,50	37.600,76	38.286,18	37.587,10	38.303,87
(-)	Gastos Financieros	4.910,71	4.086,30	3.161,47	2.124,00	960,17
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	25.723,90	27.885,19	33.925,34	41.405,27	47.537,53
(-)	- 15% de Participación Trabajadores	3.858,59	4.182,78	5.088,80	6.210,79	7.130,63
(=)	UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	21.865,32	23.702,41	28.836,54	35.194,48	40.406,90
(-)	22 % Impuesto a la Renta	4.810,37	5.214,53	6.344,04	7.742,79	8.889,52
(=)	UTILIDAD NETA	17.054,95	18.487,88	22.492,50	27.451,70	31.517,38

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

a) Indicadores

a.1) TMAR

Para calcular la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, es primordial tomar en cuenta los factores que influyen en el desarrollo de la empresa, para la misma se aplica la siguiente fórmula (Urbina, 2010, pág. 89).

$$i = \% \text{recursos terceros } (\% \text{interés}) + \% \text{recursos propios} \\ (\% \text{inflación} + \% \text{riesgo} + \% \text{riesgo} * \% \text{inflación})$$

Tabla N.- 70 TMAR

PRÉSTAMO	TASA ACTIVA	RECURSOS PROPIOS	RIESGO	INFLACIÓN
64,26%	11,83%	35,74%	10,00%	2,13%

Fuente: (Urbina, 2010, pág. 89)

Elaborado por: El Autor

i= 12,01%

De esta manera se obtiene una Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento de 12,01% la cual permitiría el cálculo de los indicadores financieros.

a.2) Valor Actual Neto (VAN)

El cálculo del Valor Actual Neto (VAN) es necesario para llegar a determinar la viabilidad del proyecto y se lo puede obtener mediante la siguiente fórmula. (Urbina, 2010, pág. 90).

$$VAN = -I + \sum \frac{FNC}{(1+i)^n}$$

Tabla N.- 71 Valor Actual Neto (VAN)

AÑOS	FNC	(1+i) ⁿ	VALOR ACTUAL
0	-67.154,22		-67.154,22
1	25.361,24	1,12	22.640,95
2	18.029,16	1,25	14.368,91
3	22.836,12	1,41	16.247,81
4	25.423,06	1,57	16.148,21
5	29.619,74	1,76	16.795,85
TOTAL			19.047,52

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

De esta manera se obtiene un valor positivo de \$19.047,52 determinando la factibilidad del proyecto por obtener un resultado positivo.

a.3) Tasa Interna de Retorno

El cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) es necesario para llegar a determinar la rentabilidad del proyecto y se lo puede obtener mediante la siguiente fórmula, donde el Valor Actual Neto (VAN), llega a ser igual a cero. (Urbina, 2010, pág. 92)

$$TIR = \frac{FNC_1}{(1+k)^1} + \frac{FNC_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FNC_n}{(1+k)^n} - \text{Inversión Inicial} = 0$$

Desarrollo;

$$0 = \frac{25.361,24}{(1+0,2251)^1} + \frac{18.029,16}{(1+0,2251)^2} + \frac{22.836,12}{(1+0,2251)^3} + \frac{25.423,06}{(1+0,2251)^4} + \frac{29.619,74}{(1+0,2251)^5} - 67.154,22$$

$$0 = 0$$

$$TIR = 22,51\%$$

a.4) Beneficio Costo

El costo beneficio se considera como una herramienta que permite medir la relación de los costos y beneficios que se desarrolla dentro del proyecto y de esta manera se determina su rentabilidad por la inversión realizada (Aguirre, 2013, pág. 55).

Tabla N.- 72 Beneficio Costo

A Ñ O S	INGRESOS PROYECTADOS	EGRESOS PROYECTADOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALES	EGRESOS ACTUALES
1	132.000,00	114.945,05	0,8927	117.841,45	102.615,85
2	140.250,00	121.762,12	0,7970	111.776,68	97.042,17
3	148.500,00	126.007,50	0,7115	105.657,16	89.653,84
4	156.750,00	129.298,30	0,6352	99.564,42	82.127,66
5	165.000,00	133.482,62	0,5670	93.563,13	75.691,22
TOTAL				528.402,84	447.130,74

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

REL B/C	1,18
----------------	-------------

El resultado del cálculo Beneficio Costo arroja el valor de 1,18 lo que se interpreta de la siguiente manera, por cada dólar que se invierte la ganancia es de 0,18 centavos.

a.5) Período de recuperación

El cálculo del periodo de recuperación (PRI), nos ayuda a determinar que la nueva organización recuperará la inversión en el cuarto año de su funcionamiento. (Urbina, 2010, pág. 92).

Tabla N.- 73 Periodo de recuperación

AÑOS	FNC	FNC ACTUALIZADO	FNC ACTUALIZADO ACUMULADO
0	-67.154,22	-67.154,22	-67.154,22
1	25.361,24	22.640,95	-44.513,27
2	18.029,16	14.368,91	-30.144,36
3	22.836,12	16.247,81	-13.896,55
4	25.423,06	16.148,21	2.251,66
5	29.619,74	16.795,85	19.047,52

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

b) Razones

Indicador mediante el cual nos permite conocer la capacidad de la empresa para solventar obligaciones económicas en el tiempo.

b.1) Liquidez

Tabla N.- 74 Liquidez

LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRUEBA ÁCIDA	6,33	7,46	7,71	7,82	7,91

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Mediante el cálculo de liquidez se determina que la organización al transcurrir el tiempo si presenta una solvencia económica alta para cubrir las deudas de terceros que se generen.

b.2) Rentabilidad

Mediante al cálculo la rentabilidad se determina que la empresa en un quinto año presenta un margen operacional alto del 29%, beneficiándose a su desarrollo del de un mercado altamente competitivo.

Tabla N.- 75 Rentabilidad

RENTABILIDAD	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN OPERACIONAL	Utilidad Operacional / Ventas	19%	20%	23%	26%	29%
RENTABILIDAD NETA DE VENTAS	Utilidad Neta / Ventas	13%	13%	15%	18%	19%
RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL	Utilidad Neta / Patrimonio	42%	31%	27%	25%	22%
RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION (ACTIVOS)	Utilidad Neta / Activos Totales	19%	18%	19%	19%	20%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES

Conclusiones

- ✓ Existe la iniciativa de contribuir con el cuidado del medio ambiente, por lo que se realiza un plan de negocios para la producción y distribución de fundas biodegradables a base de almidón de papa en la ciudad de Quito.
- ✓ Dentro del área de marketing, se identifica el mercado objetivo, mismo que está direccionado a los supermercados, micro mercados y tiendas que corresponde a 15.140, a la cual se aplicó una investigación de campo para conocer las preferencias por el servicio.
- ✓ En el estudio del área de producción se detalló los procesos de producción y comercialización, así como la distribución de planta con la que contará la nueva organización, así como el ritmo de producción y el recurso humano necesario para la puesta en marcha de la organización.
- ✓ Dentro del análisis estratégico se detalla la matriz FODA donde se identifica las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con las que contará la organización, también se detalla el organigrama estructural y funcional y cada una de las funciones que desempeñará el personal.
- ✓ Dentro del estudio jurídico legal se determina que la empresa estará constituida bajo las normas de la Superintendencia de Compañías como sociedad anónima bajo la razón social ECO FUNDAS S.A.
- ✓ Dentro del área financiera, bajo el análisis de los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) = \$19.047,52 y La Tasa Interna de Retorno (TIR) = 22,51%, bajo estos parámetros se demuestra la factibilidad del proyecto.

Recomendaciones

- ✓ Es recomendable realizar una segmentación adecuada del mercado, para de esta manera mediante la aplicación de la encuesta conocer las preferencias del producto que se pretende implementar.
- ✓ Es importante que dentro de un proceso productivo se detalle los flujogramas de proceso, así como la distribución de planta para de esta manera obtener productos de calidad que cubra las exigencias de los clientes.
- ✓ Es importante determinar el análisis FODA, misma que determina las fortalezas, oportunidades y amenazas con la que puede contar la organización, en base a estos parámetros buscar soluciones ante los problemas.
- ✓ Es recomendable realizar un estudio jurídico legal mismo que permita contar con los permisos necesarios para el funcionamiento de una nueva empresa a implementarse dentro de un mercado altamente competitivo.
- ✓ Se recomienda iniciar el negocio debido a que se ha demostrado que es factible de acuerdo a los principales indicadores financieros: Valor Actual Neto (VAN), y La Tasa Interna de Retorno (TIR).

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, J. (2013). *Introducción a la evaluación económica y financiera* . Madrid : ESIC .
- Banco Central del Ecuador . (29 de Junio de 2018). *La economía ecuatoriana* . Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1105-la-economia-ecuatoriana-crecio-19-en-el-primer-trimestre-de-2018>
- Banco Central del Ecuador . (2 de Enero de 2018). *Los 10 temas económicos que marcarán al Ecuador* . Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/temas-economicos-ecuador-economia-2018.html>
- Belio, J., & Sainz , A. (2012). *Claves para gestionar precios, producto y marca*. España : Especial directivos .
- Corporación Financiera Nacional . (08 de Enero de 2019). Obtenido de Formas de financiamiento : <https://www.cfn.fin.ec/>
- Decreto Ejecutivo. (03 de Mayo de 2003). *Seguridad e higiene ocupacional* . Obtenido de http://www.seguridadysaludocupacionalec.com/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=89
- El Comercio. (24 de Mayo de 2018). *Fundas biodegradables*. Obtenido de <https://www.cronica.com.ec/informacion/item/22064-refuerzan-campanas-de-utilizacion-de-fundas-biodegradables>
- Eslava, J. (2012). *Gestión empresarial* . España : Esic .
- Flores, J. I. (25 de Abril de 2012). *Como hacer un plan de negocios*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2013, de monografías.com: <http://www.monografias.com/trabajos46/bienes-y-necesidades/bienes-y-necesidades.shtml>
- Grasso, L. (2010). *Encuestas Elementos para su Diseño y Análisis*. Argentina: Encuentro.
- INEC. (18 de junio de 2017). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - Ecuador en cifras*. Obtenido de Resultados del Censo Nacional Económico: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/CENEC/Presentaciones_por_ciudades/Presentacion_Quito.pdf
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual . (29 de septiembre de 2014). Obtenido de Requisitos: <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/requisitos/>

- LUA E . (03 de Junio de 2016). Obtenido de <https://pam.quito.gob.ec/SitePages/ListadoFormularios.aspx?Grupo=LUA E>
- Madrigal, J. (2012). *Punto de equilibrio* . Costa Rica : Esic .
- Martínez, C. (2011). *Estadística y Muestreo*. Colombia: Eco.
- Ministerio de Trabajo . (01 de Enero de 2019). Obtenido de Código de trabajo : <http://www.trabajo.gob.ec/>
- Miranda, J. (2013). *Gestión de proyectos*. Bogotá : Mm editores .
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito . (01 de Junio de 2016). *Situación económica y productiva del DMQ* . Obtenido de <http://gobiernoabierto.quito.gob.ec/wp-content/uploads/documentos/pdf/diagnosticoeconomico.pdf>
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito . (18 de Dicimbre de 2018). Obtenido de https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_PORTAL_LUA E_WEB/Autenticacion/AutenticacionPatentes.aspx
- Nonma, S. (2013). *Normativa ambiental* . Buenos Aires : Universitaria .
- Pineda . (06 de Abril de 2016). *BTL, estrategia de marketing* . Obtenido de <https://marketingdigital.bsm.upf.edu/btl-estrategia-marketing/>
- Richard, C. (2010). *La administración de operaciones* . México : Hill.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2010). *Aministración* (Décima edición ed.). México, México: Pearson Educación.
- Rodríguez, I. (2016). *Estudio del efecto de la mezcla de policaprolactona* . Madrid : Universidad de los Andes .
- Servicio de Rentas Internas . (08 de Enero de 2019). Obtenido de Normativas tributarias : <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Smith, A. (2016). *Fuerzas de Porter* . España : Esic.
- Social, w . (01 de Julio de 2017). Obtenido de [https://www.google.com.ec/search?q=Social%2C+W.+A.+\(2017\).+HootSuite.+2017.+DIGITAL+IN+2017%3A+GLOBAL+OVERVIEW&oq=Social%2C+W.+A.+\(2017\).+HootSuite.+2017.+DIGITAL+IN+2017%3A+GLOBAL+OVERVIEW&aqs=chrome..69i57j69i59.602j0j8&sourceid](https://www.google.com.ec/search?q=Social%2C+W.+A.+(2017).+HootSuite.+2017.+DIGITAL+IN+2017%3A+GLOBAL+OVERVIEW&oq=Social%2C+W.+A.+(2017).+HootSuite.+2017.+DIGITAL+IN+2017%3A+GLOBAL+OVERVIEW&aqs=chrome..69i57j69i59.602j0j8&sourceid)
- SRI. (18 de agosto de 2017). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Requisitos Personal Natural: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/ins-pnatural>
- Sulser, R., & Pedroza , J. (2014). *Exportación efectiva*. México : ISEF .

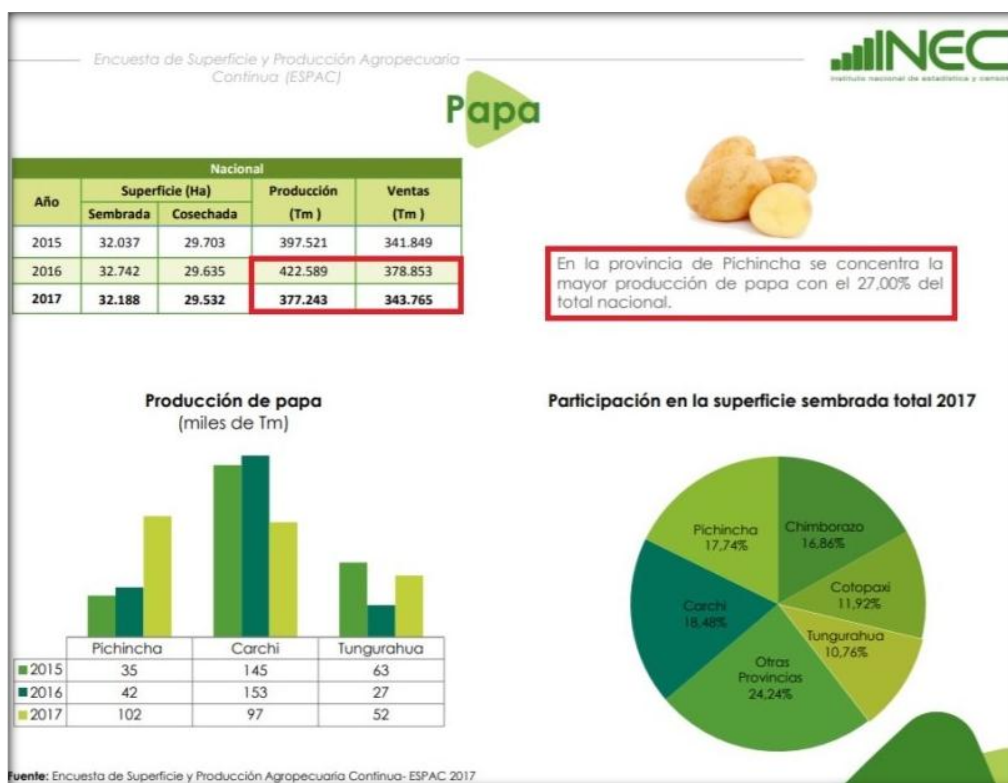
Superintendencia de Compañías . (22 de Febrero de 2018). Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros . (18 de Diciembre de 2018). Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (10 de Septiembre de 2018). *Empresas de la ciudad de Quito*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>

Urbina, B. (2010). *Evaluación de Proyectos* . México: Mg Grail .

Anexo N° 1 Cultivo de papa



Anexo N° 2 Fundas biodegradables



Anexo N° 3 Proceso almidón de papa

