



**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE
PICHINCHA**

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE PICHINCHA**

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ALMACÉN DE
PLÁSTICOS EN EL SECTOR DE LULUNCOTO, EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO”

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR: Guzmán Cajilema, Lizbeth Estefanía

TUTOR: Andrade Villacrés, Jorge Alberto

FECHA: Quito , junio 2020

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto:

Estudio de factibilidad, para la creación de un almacén de plásticos, ubicado en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia chimbacalle, presentado por la Srta. Guzmán Cajilema, Lizbeth Estefanía con CC 172176692-9 para optar por el Título de Tecnología en Administración de Empresas, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la Ciudad de Quito a los.... días del mes de del

Dr. Jorge Alberto Andrade Villacrés

C.C.:1705586327

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente proyecto de Investigación titulado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA CREACION DE UN ALMACÉN DE PLÁSTICOS, UBICADO EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA, QUITO, PARROQUÍA CHIMBACALLE se ha regido a los lineamientos específicos de una Investigación, para la obtención de una información valida y verdadera.

Declaro que soy la Autora de este proyecto de investigación; por lo cual, soy responsable del contenido, argumentos, que contiene el presente trabajo. Autorizo al ITSHCPP para la utilización de los mismos con fines educativos.

Lizbeth Estefanía Guzmán Cajilema

C.C.: 172176692-9

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a Dios por su infinita bondad, ya que en mi enfermedad fue mi sanador, en mi soledad mi compañía, en la oscuridad mi luz, Gracias señor por estar siempre conmigo.

A mi madre quien a ha sido mi apoyo incondicional en cada paso de mi vida, con su infinito amor, dedicación y guía.

A mi padre y mi hermano ya que han sido un soporte fundamental de mi vida, siempre pendientes de nosotras nunca nos han dejado solas, jamás serán borrados de mi mente todos aquellos gestos de amor.

A mi hija Sheyla porque la amo con todo mi corazón ella es mi inspiración y motivación para superarme.

A personas que Dios puso en mi camino para que sean mi apoyo y me motiven a llegar a cumplir mis sueños, y a la vez a dos ángeles en el cielo que han guiado cada paso que doy porque su amor es eterno.

Con todo mi amor.

Lizbeth Estefanía Guzmán Cajilema

AGRADECIMIENTO

A Dios que ha sido mi fortaleza y ha permitido hoy cumplir lo que tanto he anhelado. A mi madre quien me ha brindado su apoyo, amor y me ha enseñado que parte fundamental de mi vida es nunca rendirme y si tropiezo seguir adelante. A mi hija Sheyla por comprender el tiempo que me tomaba para estudiar y no dedicarle el tiempo que ella merecía porque ha sido mi inspiración para seguir adelante, superarme cada día, gracias a su sacrificio y compañía incondicional muchas noches de desvelo juntas, muchos fines de semana la prive de su diversión para poder lograr cumplir una de tantas metas de mi vida, gracias por su comprensión e infinito amor. A mi Director de tesis Dr. Jorge Alberto Andrade Villacrés por el apoyo, comprensión y sabiduría durante este tiempo realizando mi trabajo de titulación.

Al ITSHCPP que me ha permitido ser parte de estas aulas en las cuales muchas vivencias he compartido, alegrías, tristezas. He podido cultivar amistades de verdad, docentes que día a día nos han transmitido sus conocimientos y experiencias, han llenado mi corazón de infinita gratitud, y cada uno de los conocimientos, amor, paciencia y fuerza son las bases fundamentales para prosperar en cada uno de los ámbitos que he emprendido en mi vida.

A todas las personas y ángeles que son parte de mi vida, amigos y familia por estar en cada paso que doy, darme ánimos para seguir adelante y haber podido culminar con un sueño más que es ser profesional, un infinito agradecimiento por ser parte importante de mi vida, con mucho cariño y afecto muchas gracias.

RESUMEN

El presente proyecto contiene los estudios y resultados necesarios para la creación de un almacén de productos plásticos desechables, esta proyección se basa en la demanda que tienen estos productos dentro del mercado, más aun con la situación que estamos atravesando hoy en día debido a la pandemia todas las personas tenemos que adaptarnos a la nueva tendencia del mercado en la actualidad que es ventas a domicilio de comidas rápidas, platos típicos, postres por lo cual hay una mayor adquisición de productos plásticos desechables, en dicho proyecto se detalla el estudio de factibilidad, mediante encuestas que se aplicaron, las mismas que reflejan que si es factible un almacén de plásticos desechables por la demanda que se presenta en el sector, la calidad de atención al cliente que se brinde es fundamental ya que del mismo dependerá el éxito del almacén comercial de productos plásticos desechables a la par con competitividad de precios en sectores aledaños, variedad de productos, marcas reconocidos en el mercado, al igual que se ofertara productos a menor costo elaborados con material reciclado lo mismo que es de gran aporte para el medio ambiente y ayuda a nuestra economía ofertando un producto de buena calidad a bajos costos. Todos los pasos necesarios para la constitución y administración de un almacén de productos plásticos desechables, se detalla los aspectos financieros necesarios para la toma de decisiones, todo esto a través de los conocimientos adquiridos durante la carrera de administración de empresas. Con los resultados se podrá obtener resultados claros y precisos de los requerimientos de nuestros futuros clientes potenciales, este estudio permitirá saber ventajas y desventajas al momento de realizar el posicionamiento en el mercado y así crear un plan de mejora de ser el caso.

Palabras claves: estudio, factibilidad, almacén, plásticos

ABSTRACT

This project contains the studies and results necessary for the creation of a plastics store, this projection is based on the demand that these products have within the market, even more so with the situation that we are going through today due to the pandemic all People have to adapt to the new market trend at present, which is home sales of fast foods, typical dishes, desserts, which is why there is a greater acquisition of disposable plastic products. In this project, the feasibility study is detailed, through surveys. that were applied, the same ones that reflect that if it is feasible a almacén of disposable plastics due to the demand that appears in the sector, the quality of customer service that is provided is fundamental since the success of the commercial store of products will depend on it disposable plastics on a par with price competitiveness in neighboring sectors, variety of products, brands recognized in the market , as well as offering products at a lower cost made with recycled material, which is also a great contribution to the environment and helps our economy by offering a good quality product at low costs. All the necessary steps for the constitution and administration of a almacén of disposable plastic products, the financial aspects necessary for decision making are detailed, all this through the knowledge acquired during the business administration career. With the results it will be possible to obtain clear and precise results of the requirements of our future potential clients, this study will allow us to know advantages and disadvantages at the time of positioning in the market and thus create an improvement plan, if applicable.

Contenido

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
B.-Formulación	1
Planteamiento del Problema.....	1
Objetivos	1
Objetivo General	1
Objetivos Específicos.....	1
Justificación.....	3
CAPITULO I.....	4
1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	4
1.1 Marco teórico.....	4
1.2 Marco conceptual	7
CAPITULO II	9
2. Estudio de Mercado.....	9
2.1 Metodología utilizada.....	9

2.1.1	Diseño de la investigación.....	9
2.2	Resultados de a investigación.....	9
2.3	Análisis y demanda.....	26
2.4	Análisis de la oferta	26
2.5	Análisis del precio	26
2.5.1	Estrategia de comercialización.....	27
CAPÍTULO III.....		28
3	ESTUDIO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO, AMBIENTAL.....	28
3.4	Localización del proyecto.....	28
3.1	.3.2 Tamaño del proyecto	30
3.5	Tamaño del proyecto	31
3.5.1	Perfiles y funciones	32
3.6	Proceso de producción o servicio	36
3.7	Constitución del negocio	37
3.8	Filosofía Empresarial.....	39
3.9	Estrategía	40
3.10	Análisis de viabilidad ambiental.....	41
CAPÍTULO IV.....		42
4	ESTUDIO Y EVALUCIÓN FINANCIERO	42
4.1	Inversión – Capital de Trabajo	42

4.2	Financiamiento	45
4.3	Proyección de costos gastos e inversión.....	46
4.3.1	Estudios financieros proyectados	53
4.3.2	Evaluación Financiera	56
4.3.2.1	Tasa Interna Retorno (TIR).....	56
4.3.2.2	Tasa Interna Retorno (TIR).....	59
	Conclusiones y recomendaciones	62
	Recomendaciones.....	63
	BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFÍA.....	64
	ANEXOS.....	66
	Encuesta aplicada para la creación de un almacén de productos plásticos	66

Lista de cuadros

Tabla 1	<i>Tabulación resultados pregunta 1.-¿Adquiere usted productos plásticos?.....</i>	11
Tabla 2	<i>Tabulación resultados pregunta 2.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con materia prima?</i>	12
Tabla 3	<i>Tabulacion respuesta 3.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con material reciclado?.....</i>	13
Tabla 4	<i>Tabulacion respuesta 4.-¿Con que frecuencia adquiere usted productos plásticos?..</i>	14
Tabla 5	<i>Tabulacion respuesta 5.-¿Qué tipo productos plásticos adquiere frecuentemente? ..</i>	15
Tabla 6	<i>Tabulacion respuesta 6.-¿Qué motivos le llevan a adquirir productos plásticos desechables?</i>	17
Tabla 7	<i>Tabulacion respuesta 7.-¿Cuando usted adquiere un producto cuál de las siguientes características usted considera?.....</i>	19
Tabla 8	<i>Tabulacion respuesta 8.-¿Cuales de las siguientes opciones considera importantes para regresar a un local comercial?</i>	21
Tabla 9	<i>Tabulacion respuesta 9; Considera adecuado que deberíamos trabajar con varias marcas y empresas de productos plásticos?.....</i>	23
Tabla 10	<i>Tabulacion respuesta 10 De las empresas que se detallan a continuación ¿Cuál o cuales es la que usted ha escuchado con mayor frecuencia?</i>	24
Tabla 11.	<i>Precios de los productos</i>	26
Tabla 12.	<i>Funciones del Gerente Propietario.....</i>	32
Tabla 13.	<i>Funciones del Supervisor de Ventas</i>	32
Tabla 14.	<i>Funciones de Marketing.....</i>	33
Tabla 15.	<i>Funciones de Contabilidad</i>	33
Tabla 16.	<i>Vendedor de almacén.....</i>	34

Tabla 17 <i>Vendedor de Campo</i>	34
Tabla 18. <i>Funciones Cajero</i>	35
Tabla 19. <i>Capital de trabajo</i>	43
Tabla 20 <i>Tablas de precios</i>	44
Tabla 20. <i>Proyección de unidades vendidas</i>	46
Tabla 21. <i>Proyección de ventas</i>	47
Tabla 22. <i>Proyecciones ventas al Costo.</i>	48
Tabla 23. <i>Proyecciones anuales ventas y costos</i>	49
Tabla 24. <i>Proyección anual gastos administrativos</i>	50
Tabla 25. <i>Proyección anual gastos de ventas</i>	51
Tabla 26. <i>Proyecciones anuales de gastos consolidados</i>	52
Tabla 27. <i>Estados de resultados proyectados</i>	53
Tabla 28. <i>Balancde General Proyectados</i>	55
Tabla 29. <i>Calculo del VAN</i>	58
Tabla 29. <i>Calculo de TIR</i>	59

Lista de gráficos	
Figura 1. Resultados pregunta N°1.-¿Adquiere usted productos plásticos?	11
Figura 2. Resultados pregunta N°2.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con materia prima?	12
Figura 3. Resultados pregunta N°3.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con material reciclado?	13
Figura 4. Resultados pregunta N°4.-¿Con que frecuencia adquiere usted productos plásticos?	14
Figura 5. Resultados pregunta N°5.-¿Qué tipo productos plásticos adquiere frecuentemente?	15
Figura 6. Resultados pregunta N°6.-¿Qué motivos le llevan a adquirir productos plásticos desechables?.....	17
Figura 7. Resultados pregunta N°7.-¿Cuando usted adquiere un producto cuál de las siguientes características usted considera?	19
Figura 8. Resultados pregunta N°8.-¿Cuales de las siguientes opciones considera importantes para regresar a un local comercial?.....	21
Figura 9. Resultados pregunta N°9;¿Considera adecuado que deberíamos trabajar con varias marcas y empresas de productos plásticos?	23
Figura 10. Resultados pregunta N°10 De las empresas que se detallan a continuación ¿Cuál o cuales es la que usted ha escuchado con mayor frecuencia?	24
Figura 11. Localizacion del almacén de productos plásticos.....	28
Figura 12. Poblacion de Chimbacalle	29
Figura 13. Población por Edades Según Información de INEC 2010.....	29
Figura 14. Simulador de Crédito Banco del Pacifico.....	45

B.-Formulación

Planteamiento del Problema

¿La falta de un almacén comercial de productos plásticos desechables en el barrio de Luluncoto del Distrito Metropolitano de Quito, genera la necesidad de crear un almacén para la venta de estos productos?

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un almacén comercial para la comercialización de productos plásticos desechables, en el barrio de Luluncoto del Distrito Metropolitano de Quito.

Objetivos Específicos

Fundamentar teóricamente la elaboración del estudio de mercado para la creación de un almacén de plásticos en el sector de Luluncoto del Distrito Metropolitano de Quito.

Determinar por medio de un estudio de mercado, la necesidad de crear un almacén de plásticos en el sector de Luluncoto del Distrito Metropolitano de Quito.

Elaborar un estudio técnico, administrativo y ambiental, que faculte la creación de un almacén de plásticos en el sector de Luluncoto del Distrito Metropolitano de Quito.

Realizar un estudio e evaluación financiero, sobre la creación de un almacén de productos plásticos desechables en el sector de Luluncoto del Distrito Metropolitano de Quito.

Justificación

El sector de Luluncoto se caracteriza por tener una amplia actividad comercial por la presencia de varias Instituciones Educativas, centros de salud, fabricas textiles, restaurantes de comida típica, comida rápida, paradas de buses, etc., dinamizando su actividad económica, es por ello que se plantea la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de un almacén comercial de productos plásticos desechables en el Barrio de Luluncoto del distrito Metropolitano de Quito.

Con la creación del almacén comercial se proveerá a los negocios que se encuentra en el sector con productos plásticos desechables elaborados con materiales reciclados o con materia prima directa, según la necesidad y preferencia del consumidor, ahorrando a los futuros clientes tiempo y dinero. La variedad en productos con marcas posicionadas en el mercado estará a disposición de los consumidores.

Las plazas de trabajo se incrementaría aportando a la reactivación económica del país, así como a la mejora de la economía familiar en función del pago de salarios dignos con todos los beneficios que dicta la ley. Se promoverá el consumo de productos nacionales de calidad, aportando al crecimiento de la industria ecuatoriana.

CAPITULO I

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Marco teórico

Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran (Santos, 2008)

Este estudio profundiza la investigación en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión (Ramírez C. , 2006).

Un estudio de factibilidad es una herramienta que se utiliza para orientar la decisión de continuar o abandonar un proyecto y se aplica ya en la parte pre-operativa del ciclo.

A través de un estudio de factibilidad se puede determinar:

El tamaño del mercado, la ubicación de las instalaciones y la selección de tecnología.

El diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.

Las inversiones necesarias y su cronología.

Las fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.

Los términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos y construcciones civiles principales y complementarias.

Sometimiento del proyecto a las autoridades de planeación y ambientales.

Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental.

Con todas estas variables podrás determinar si puedes seguir o tienes que abandonar el proyecto por no encontrarlo suficientemente viable, conveniente u oportuno o en cualquier caso mejorarlo. (Popular impulsa, 2016)

Importancia del Estudio de factibilidad

El objetivo central del estudio de factibilidad se basa en la necesidad de que cada inversión a acometer está debidamente fundamentada y documentada, donde las soluciones técnicas, medio ambientales y económicas-financieras sean las más ventajosas para el país. Por otra parte, debe garantizar que los planes para la ejecución y puesta en explotación de la inversión respondan a las necesidades reales de la economía nacional (Ramírez D. V., 2009).

El estudio de factibilidad debe conducir a:

- Identificación plena del proyecto a través de los estudios de mercado, tamaño, localización, y tecnología apropiada.
- Diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.
- Estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos.
- Identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.

- Definición de términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos.
- Sometimiento del proyectos si es necesario a las respectivas autoridades de planeación.
- Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental, que permita allegar argumentos para la decisión de realización del proyecto (Miranda, 2005).

En efecto, del estudio de factibilidad se puede esperar, o abandonar el proyecto por no encontrarlosuficientemente viable o conveniente; o mejorarlo, elaborando un diseño definitivo, teniendo cuenta las sugerencias y modificaciones que surgirán de los analistas representantes de lasalternas fuentes de financiación, o de funcionarios estatales de planeación en los diferentesniveles, nacional, sectorial, regional, local o empresarial (Miranda, 2005).

En consecuencia, los objetivos de cualquier estudio de factibilidad se pueden resumir en los siguientes términos:

a. Verificación de la existencia de un mercado potencial o de una necesidad no satisfecha.

b. Demostración de la viabilidad técnica y la disponibilidad de los recursos

humanos, materiales, administrativos y financieros.

c. Corroboración de las ventajas desde el punto de vista financiero, económico y social de asignar recursos hacia la producción de un bien o la prestación de un servicio.

costos y tiempo suficiente para su realización, por lo tanto solamente la alternativa seleccionada en el nivel anterior se somete a estudio de factibilidad (Miranda, 2005).

1.2 Marco conceptual

Actividad económica

Acción que se realiza con la finalidad de satisfacer una necesidad, bien o servicio a cambio de recursos económicos.

Actividad financiera

Conjunto de acciones relacionadas con el intercambio de dinero o situaciones económicas.

Activo amortizable

Es un bien con un determinado plazo ya que en consecuencia de uso por utilización se deteriora.

Activo fijo

Son aquellos bienes que permanecen en una entidad o empresa por más de un ejercicio.

Arqueo de caja

Control en un momento determinado del efectivo y documentos comerciales de una entidad.

Condiciones previas

Información antes de la toma de decisiones sobre algún negocio o proyecto.

Costo-beneficio

Es el obtener éxito frente a los objetivos planteados en relación con los recursos asignados.

Ejecución presupuestal

Es un cronograma anual establecido para los gastos de un país y los pagos a entidades públicas. La ejecución oportuna de estos recursos es fundamental para adquisición de infraestructura, bienes y servicios requeridos en las entidades.

Estrategia

Acciones encaminadas para dirigirnos a un mismo objetivo.

Grupo objetivo

Una población seleccionada para beneficiarse de alguna situación o particular.

Productividad

Es el resultado que se consigue despues de haber destinado un recurso ya sea económico, intelectual o físico.

Producto

Es un objeto o material elaborado con el fin de satisfacer alguna necesidad.

Resultados

Es el concluir una serie de acciones para evidenciar el objetivo planteado.

CAPITULO II

2. Estudio de Mercado

2.1 Metodología utilizada

2.1.1 Diseño de la investigación

2.2 Resultados de a investigación

La muestra que utilizaremos es la no probabilística, se procederá a estratificar el universo de población ya la selección de los elementos a encuestar.

Para la encuesta se determino asumir un nivel de error de un 0,05 con un nivel de confiabilidad del 95%.

Para el cálculo del tamaño de la muestra probabilística se utilizó la siguiente fórmula:

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

n: Tamaño de la muestra

p: porcentaje de casos favorables

q: porcentaje de casos desfavorables

N: universo

Z: nivel de confianza

e²: Error bajo un determinado nivel de confianza

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

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 40557}{0,05^2 * (40557 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{38950,94}{102,35}$$

$$n = 381$$

Pregunta 1.-¿Adquiere Usted productos plásticos?

Tabla 1
Tabulación resultados pregunta 1.-¿Adquiere usted productos plásticos?

Opinión	PORCENTAJES %	N° Respuestas
Si	72%	273
No	3%	11
Talvez	26%	97
TOTAL	100,00%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

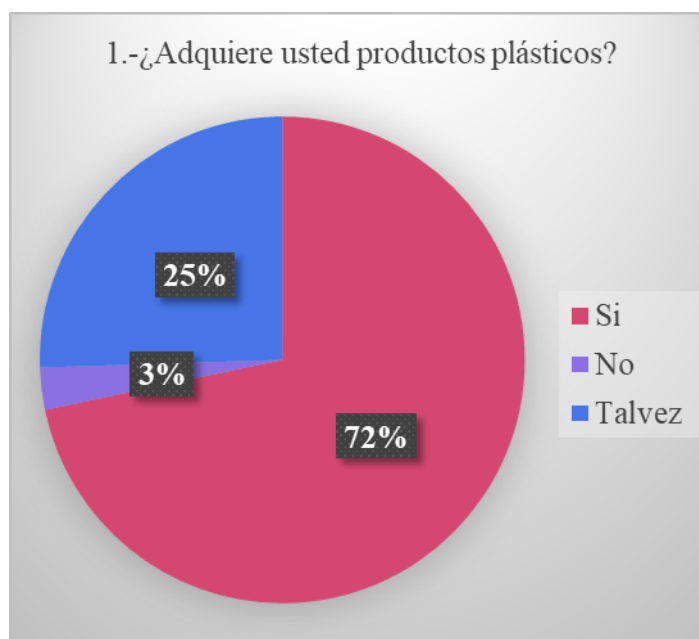


Figura 1. Resultados pregunta N°1.-¿Adquiere usted productos plásticos?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

En referencia a la encuesta realizada la mayoría de los encuestados confirma que si adquiere productos plásticos, por lo tanto son posibles clientes en general. Así podemos concluir que la población en general es propenso a adquirir productos plásticos.

2.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con materia prima?

Tabla 2
 Tabulación resultados pregunta 2.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con materia prima?

OPCIONES	PORCENTAJES %	Nº Respuestas
Si	37%	140
No	33%	126
Talvez	30%	115
TOTAL	100,00%	381

Fuente: encuesta
 Elaborado por: Lizbeth Guzmán



Figura 2. Resultados pregunta N°2.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con materia prima?

Fuente: encuesta
 Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De acuerdo a la oferta en cuanto a la calidad de productos de plásticos en referencia a la encuesta aplicada podemos evidenciar que las personas encuestadas tiene acogida con las dos formas de composición para elaborar productos.

3.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con material reciclado?

Tabla 3
 Tabulacion respuesta 3.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con material reciclado?

OPCIONES	PORCENTAJES %	N° Respuestas
Si	75%	287
No	8%	29
Talvez	17%	65
TOTAL	100,00%	381

Fuente: encuesta
 Elaborado por: Lizbeth Guzmán



Figura 3. Resultados pregunta N°3.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con material reciclado?

Fuente: encuesta
 Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas la mayoría prefieren productos plásticos desechables, fabricados con material reciclado. Ya que por una parte la gente concientiza para contribuir con el medio ambiente y a su vez ayuda a su economía ya que los costos se reducen.

4.-¿Con que frecuencia adquiere Usted productos plásticos?

Tabla 4
 Tabulacion respuesta 4.-¿Con que frecuencia adquiere usted productos plásticos?

OPCIONES	PORCENTAJES %	N° Respuestas
Diario	8%	32
Semanal	21%	79
Mensual	40%	151
Trimestral	31%	119
TOTAL	100%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

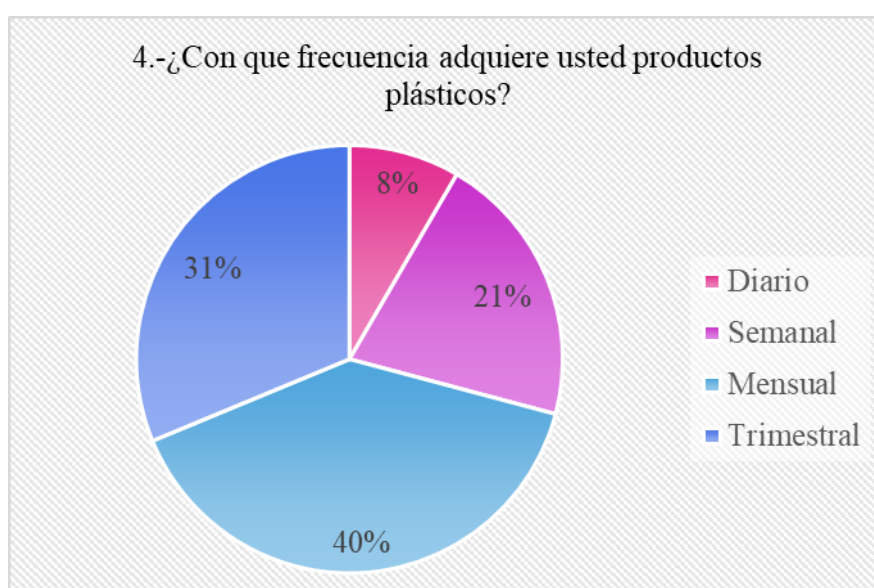


Figura 4. Resultados pregunta 4.-¿Con que frecuencia adquiere usted productos plásticos?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De la población encuestada se determina que hay una frecuencia de consumo mínima diariamente, pero por volumen de venta los locales de los alrededores informan que prefieren comprar en forma semanal, mensual y trimestralmente ya que su consumo es frecuente.

5.-¿Qué tipo productos plásticos adquiere frecuentemente?

Tabla 5
 Tabulacion respuesta 5.-¿Qué tipo productos plásticos adquiere frecuentemente?

OPCIONES	PORCENTAJES %	N° Respuestas
Cintas de embalaje	11,90%	45
Fundas plásticas	39,10%	149
Tarrinas	15,70%	60
Vasos desechables	19,30%	74
Viandas compartidas	3,50%	13
Porta comida compartido	7,00%	27
Loncheras	3,50%	13
TOTAL	100,00%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

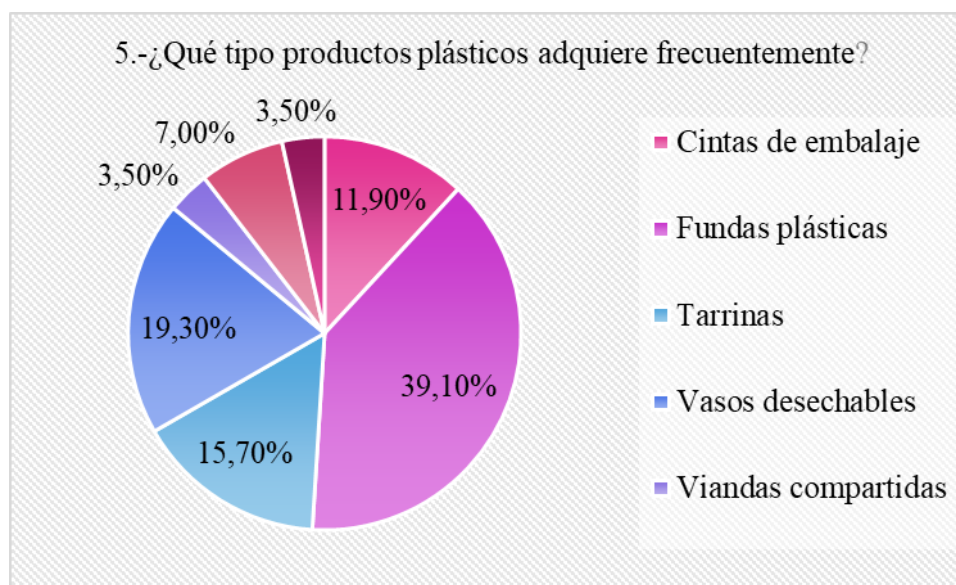


Figura 5. Resultados pregunta N°5.-¿Qué tipo productos plásticos adquiere frecuentemente?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas podemos evidenciar que hay acogida por los diferentes productos plásticos desechables , en referencia a la encuesta aplicada .

6.-¿Qué motivos le llevan a adquirir productos plásticos desechables?

Tabla 6.

Tabulacion respuesta 6.-¿Qué motivos le llevan a adquirir productos plásticos desechables?

OPCIONES	PORCENTAJES %	Nº Respuestas
Facilidad	30%	116
Uso doméstico	43%	165
Uso profesional	14%	55
Material escolar	8%	30
Comodidad	2%	8
Uso escolar	2%	7
TOTAL	100,00%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

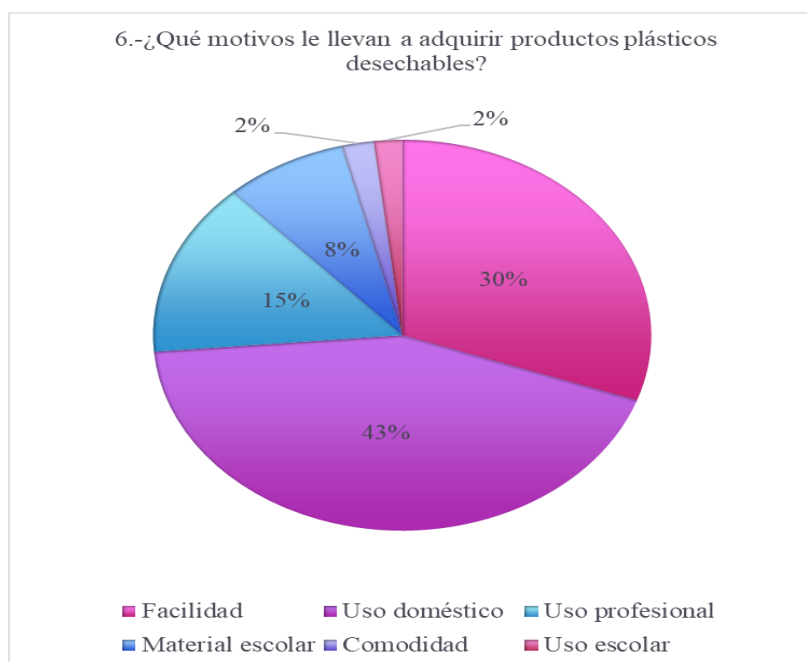


Figura 6. Resultados pregunta N°6.-¿Qué motivos le llevan a adquirir productos plásticos desechables?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas podemos identificar que hay una gran acogida ya que adquieren artículos de productos plásticos para uso doméstico, por facilidad en el momento de enviar un producto para el consumidor, para uso profesional, para material escolar y por comodidad al momento de una reunión familiar o evento social.

7.-¿Cuando usted adquiere un producto cuál de las siguientes características usted considera?

Tabla 7
 Tabulacion respuesta 7.-¿Cuando usted adquiere un producto cuál de las siguientes características usted considera?

OPCIONES	PORCENTAJES %	N° Respuestas
Precio	44%	168
Calidad	41%	156
Color	5%	19
Forma	8%	30
Opcion 3 (otros)	2%	8
TOTAL	100%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

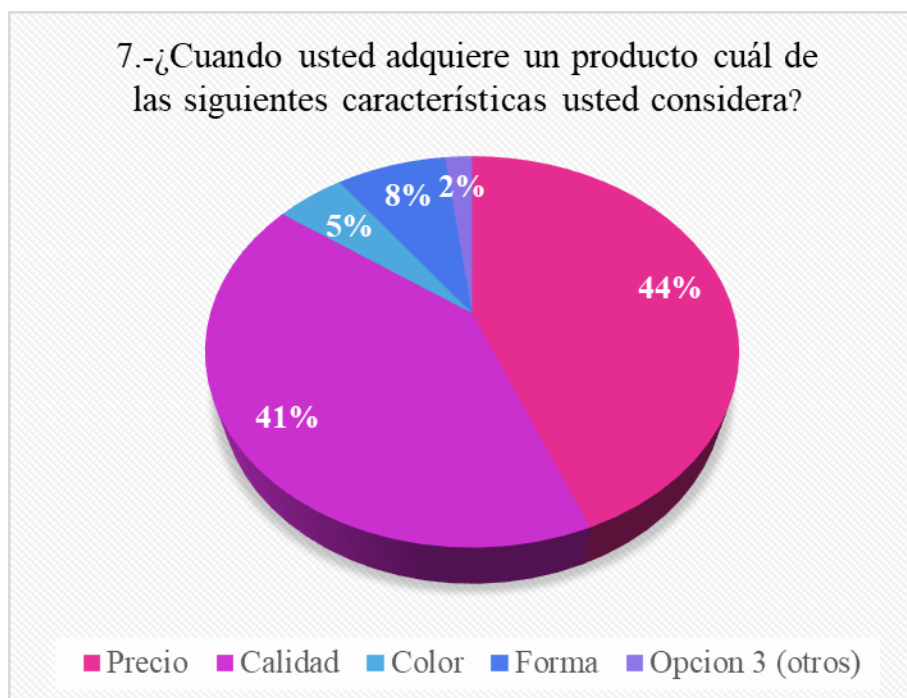


Figura 7. Resultados pregunta N°7.-¿Cuando usted adquiere un producto cuál de las siguientes características usted considera?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas el consumidor considera que todas las características del producto son importantes a la hora de tomar una decisión al adquirir un producto.

8.-¿Cuales de las siguientes opciones considera importantes para regresar a un local comercial?

Tabla 8
 Tabulacion respuesta 8.-¿Cuales de las siguientes opciones considera importantes para regresar a un local comercial?

OPCIONES	PORCENTAJE	N°
	S %	Respuestas
Atención al cliente	37%	141
Presentación del local	11%	42
Lugar de ubicación	11%	42
Variedad de productos	32%	122
Limpieza y organización	4%	15
Variedad de precios	3%	11
Productos de calidad	2%	8
TOTAL	100,00%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

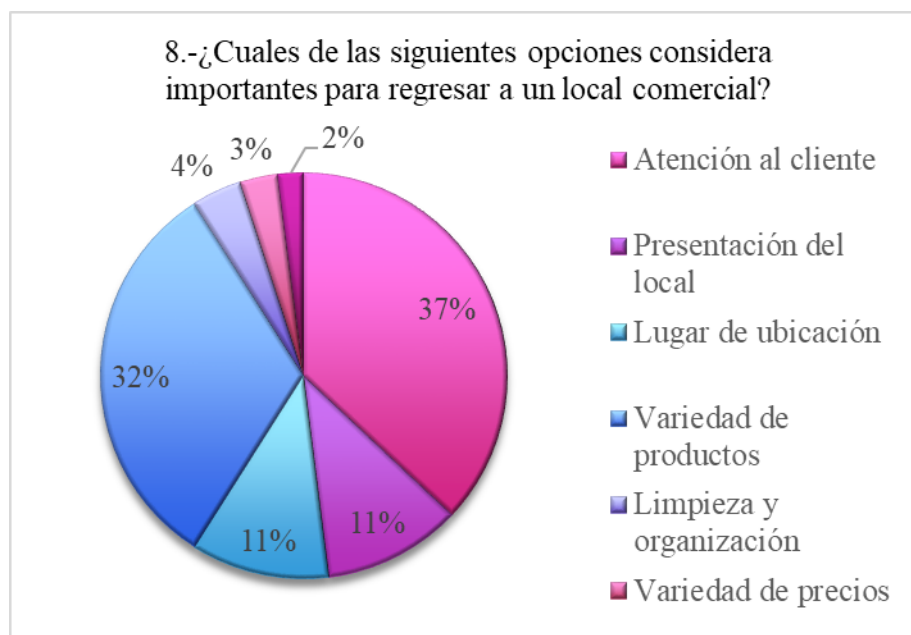


Figura 8. Resultados pregunta N°8.-¿Cuales de las siguientes opciones considera importantes para regresar a un local comercial?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas se evidencia que valoran mucho la atención al cliente que se brinda, la variedad de productos que se ofrece para que puedan realizar una compra con elección en todo sentido calidad, marcas, precios, formas, colores, etc. El lugar de ubicación es preferible comprar en un lugar ubicado estratégicamente sin peligro, la presentación del almacén ya que si tu observas un almacén bonito a primera vista va a despertar la curiosidad de ingresar y ver lo que podrias consumir, la limpieza del lugar es muy importante, la variedad, el precio, productos de calidad. Esto permite saber las preferencias de los clientes y cumplir con sus requerimientos.

9. ¿Considera adecuado que deberíamos trabajar con varias marcas y empresas de productos plásticos?

Tabla 9.

Tabulacion respuesta 9; Considera adecuado que deberíamos trabajar con varias marcas y empresas de productos plásticos?

OPCIONES	PORCENTAJES %	N° Respuestas
Si	67,90%	72
No	8,50%	9
Talvez	23,60%	25
TOTAL	100,00%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

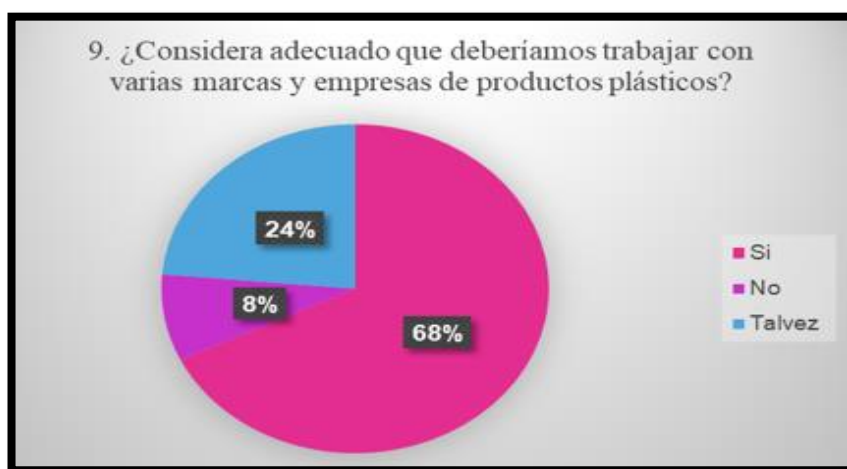


Figura 9. Resultados pregunta N°9; Considera adecuado que deberíamos trabajar con varias marcas y empresas de productos plásticos?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas si le gustaría que trabajemos con diferentes marcas que ya están posesionadas en el mercado local. La empresa debe considerar estos parámetros para identificar el canal de comercialización de los productos.

10. De las empresas que se detallan a continuación ¿Cuál o cuales es la que usted ha escuchado con mayor frecuencia?

Tabla 10
 Tabulacion respuesta 10 De las empresas que se detallan a continuación
 ¿Cuál o cuales es la que usted ha escuchado con mayor frecuencia?

OPCIONES	PORCENTAJES %	N° Respuestas
Plasti útil	17%	65
Ecuaplastic	25%	95
Novavasos	9%	34
Displast	33%	126
Printopac	3%	11
Plasticos Litoral	1%	4
Ninguna de las anteriores	12%	46
TOTAL	100%	381

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

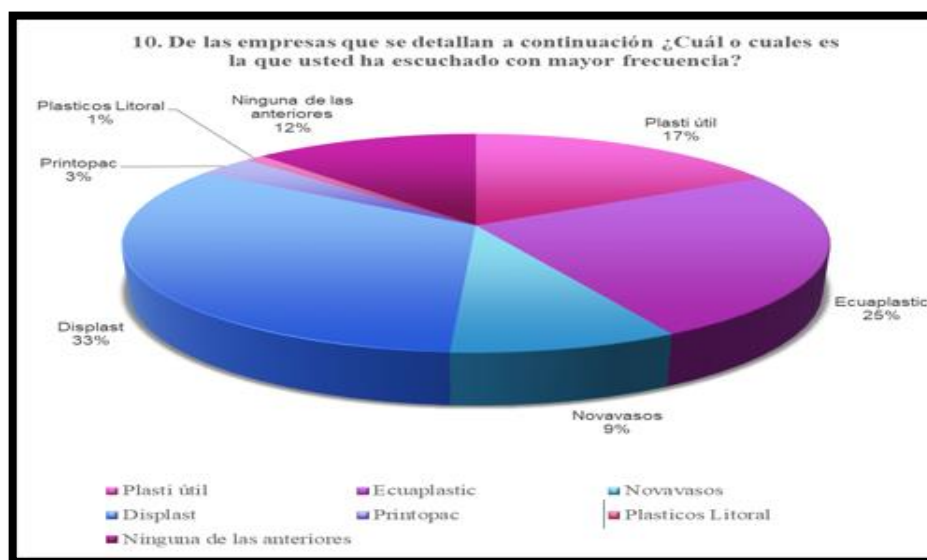


Figura 10. Resultados pregunta N°10 De las empresas que se detallan a continuación ¿Cuál o cuales es la que usted ha escuchado con mayor frecuencia?

Fuente: encuesta

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas podemos concluir que las marcas consideradas son conocidas por los posibles clientes. La empresa debe considerar el precio y variedad de diseños para ofertar productos de plásticos desechables con marcas posecionadas en el mercado con gran acogida.

2.3 Análisis y demanda

La demanda del producto de plásticos desechables en el sector va a corde de los tipos de negocios que funcionan en el sector y se evidencia que existe un gran número de restaurnates de comida típica, tradiconal y de comida rápida con alto consumo, debido a las instituciones educativas, salud y privadas que se encuentra en el sector.

2.4 Análisis de la oferta

La oferta de este tipo de producto es presentando atraves de tiendas donde se vende todo tipo de productos sin diferenciación de precios ni calidad, en el sector de el Camal existr varios locales que distribuyen estos productos sin mayor diferenciación.

2.5 Análisis del precio

Se espera registrar precios diferenciados que se distingan de la competencia para el incremento de la cartera de clientes, asi como establecer precios al por menor y mayor.

Para el analisis de precio se ha considerado una utilidad del 25% sobre el costo del producto, es importante contar con varios proveedores que ofrezcan productos de buena calidad a menor costo.

Tabla 11.
Precios de los productos

Producto	Precio de costo(\$)	Precio de venta(\$)	Precio distribuidores(\$)
Funda industrial	0,75	1,25	1,00
Funda pequeña de halar	0,39	0,75	0.60
Loncheras portacomida	2,10	2,75	2,50
Cinta de embalaje	0.60	1,00	0.85

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

2.5.1 Estrategia de comercialización

Producto

Es un bien tangible, por tratarse de productos, se caracterizan por su calidad, y se clasifican en productos elaborados con materiales reciclados que abaratan sus costos y contribuyen con la conservación del medio ambiente, y productos elaborados con materia prima, donde sus precios son mas elevados, garantizados porque cumplen con registro sanitario.

Precio

Se establece precios diferenciados para el analisis de precio se ha considerado una utilidad del 25% sobre el costo del producto, es importante contar con varios proveedores que ofrezcan productos de buena calidad a menor costo.

Plaza

Se determino el punto de distribución en el Barrio de Luluncoto, Parroquia de Chimbacalle del Distrito Metropolitano de Quito, por la actividad económica del sector, se considera un sector centro sur, y muy transitada, factores que facilitan la comercialización de los productos.

Promoción

Se utilizará volantes publicitarios, catalogos de muestras para los clientes mayoristas, promocios de los productos a través de los medios digitales y redes sociales, Informacion a través de la pagina web.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO, AMBIENTAL

3.4 Localización del proyecto

El proyecto estará ubicado en el Barrio de Luluncoto del Distrito Metropolitano de Quito, debido a la afluencia de personas, restaurantes de comida rápida, típica, y tradicional dentro del sector, que facilita llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades del producto, se facilitará la movilización dentro de la ciudad y evitar la pérdida de tiempo y recursos a los consumidores

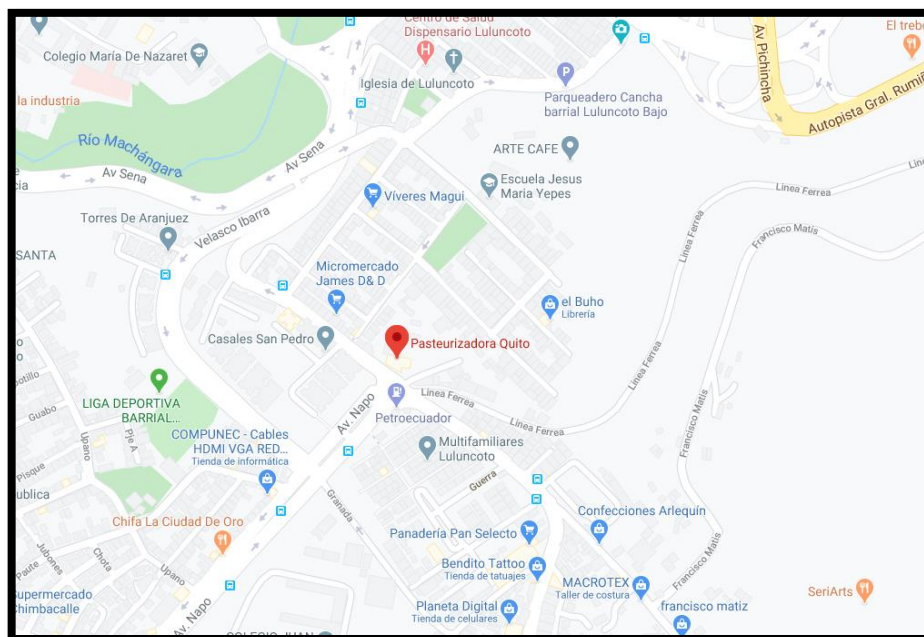


Figura 11. Localización del almacén de productos plásticos

El Barrio de Luluncoto pertenece a la Parroquia de Chimbacalle que contiene mucha riqueza histórica por su desarrollo económico por la diversidad de su población, se considera un Barrio central sur, registra un porcentaje bajo de pobreza, su población cuenta con el acceso a todos los recursos básicos.

De acuerdo a la información del censo de población del año 2010, registra 40.557 habitantes.

Figura 12.
Poblacion de Chimbacalle

Género	Número de población
Hombres	19.390
Mujeres	21.167
Total	40.557

Fuente: INEC 2010

La población se divide por las siguientes edades :

Rango de Edades	Total Hombres	Total mujeres
de 1 a 9	3479	3312
de 10 a 19	3245	3375
de 20 a 29	3691	3701
de 30 a 39	2763	3142
de 40 a 49	2340	2772
de 50 a 59	1749	2047
de 60 a 69	1043	1371
de 70 a 79	642	869
de 80 a 89	363	477
de 90 a 99	73	97
de 100 años y mas	1	5
Total general	19389	21168

Figura 13. Población por Edades Según Información de INEC 2010

Medios de transporte y acceso a la parroquia

El Barrio de Luluncoto cuenta con el servicio transporte de la Ecovía y varias líneas de buses que comunican de norte a sur a su población así como al Valle de los Chillos.

3.1 .3.2 Tamaño del proyecto

Dimensión del mercado

El negocio de comercialización de productos plásticos desechables tendrá una estructura jerárquica descentralizada, las responsabilidades y funciones están definidas de acuerdo al cargo asignado.

Disponibilidad de insumos

La inversión inicial justifica la implementación del negocio, los insumos que se utilizaría como servicios públicos están a disponibilidad inmediata.

Problemas de transporte

Al inicio de las actividades económicas se contratará el servicio de transporte para la distribución del productos, posteriormente se adquirirá un camión para solventar la necesidad de transporte.

Capacidad financiera

La inversión total para la creación del negocio se realizara con un crédito para emprendimiento que ofrece el Gobierno.

Problemas Institucionales

Los problemas con las distintas instituciones serian nulos porque estarían solventados para la creación del negocio, en el caso de solicitar o requerir documentacióne información esta se resolvería inmediatamente.

Capacidad Administrativa

De acuerdo a la estructura del negocio el personal cubre con las distintas funciones que demanda la actividad comercial.

3.5 Tamaño del proyecto

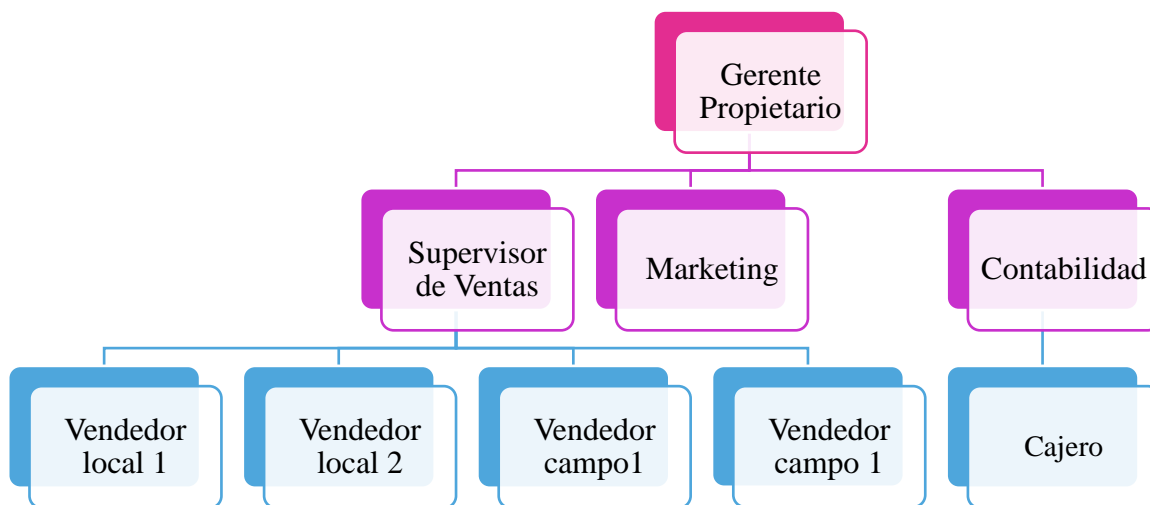


Figure1 Organigrama

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

3.5.1 Perfiles y funciones

Tabla 12.
Funciones del Gerente Propietario

Cargo:	Gerente Propietario
Sueldo:	\$ 900
Objetivos:	Planificar, coordinar, controlar y supervisar la gestión comercial
	Funciones
	1.- Relaciones comerciales con proveedores y clientes
	2.- Direccion y supervisión de planes estratégicos para el negocio
	3.- Definición de metas para el área de ventas
	4.- Supervisar y controlar que los objetivos planteados al personal se cumplan
	5.- Dar cumplimiento con la leyes y relamentos tributarios.
	6.- Supervisar
	7.- Responsable del crecimiento del negocio a nivel local, regional y nacional
Elaborado por: Lizbeth Guzmán	

Tabla 13.
Funciones del Supervisor de Ventas

Cargo:	Supervisor de Ventas
Sueldo:	\$ 500
Objetivos:	Analizar, supervisar y controlar.
	Funciones
	1.- Identificar puntos de distribución dentro de la ciudad
	2.- Supervisar y controlar las ventas
	3.- Elaborar los presupuestos del área de ventas
	4.- Responsable de las actividades de los vendedores
	5.- Monitoreo mensual de las ventas según temporadas
	6.- Elaborar e informar reporte de ventas
Elaborado por: Lizbeth Guzmán	

Tabla 14.
Funciones de Marketing

Cargo:	Marketing
Sueldo:	\$ 400
Objetivos:	Definir, gestionar e incrementar demandas de productos.
Funciones	
1.- Definir campañas publicitarias de acuerdo a las temporadas	
2.- Promocionar a través de medios digitales y tradicionales al negocio	
3.- Elaborar planes de marketing para el negocio	
4.- Analisis del mercado sobre la competencia y proveedores.	
Elaborado por: Lizbeth Guzmán	

Tabla 15.
Funciones de Contabilidad

Cargo:	Contabilidad
Sueldo:	\$ 300
Objetivos:	Definir, gestionar e incrementar demandas de productos.
Funciones	
1.- Analiza e informa la situacion financiera de la empresa.	
2.- Documentar informes finaniceros.	
3.- Control diario de caja	
4.- Aplicar normativa vigente contable en la facturación	
5.- Preparar las declaraciones tributarias	
6.- Pago de proveedores	
7.- Pago de nomina y asuntos laborales varios	
Elaborado por: Lizbeth Guzmán	

Tabla 16.
Vendedor de almacén

Cargo:	Vendedor de almacén
Sueldo:	\$ 400
Objetivos:	Atender al cliente, vender, comercializar y fidelizar al cliente.
Funciones	
1.- Asesorar correctamente a los potenciales clientes.	
2.- Fidelizar al cliente por medio de un servicio de calidad	
3.- Captar nuevos clientes.	
4.- Cumplir con las metas mensuales de ventas.	
5.- Mantener y promover la imagen del negocio	
6.- Dominar las características de productos así como campañas de promoción.	
Elaborado por: Lizbeth Guzmán	

Tabla 17.
Vendedor de Campo

Cargo:	Vendedor de campo
Sueldo:	\$ 400
Objetivos:	Atender al cliente, vender, comercializar y fidelizar al cliente.
Funciones	
1.- Asesorar correctamente a los potenciales clientes.	
2.- Fidelizar al cliente por medio de un servicio de calidad	
3.- Captar nuevos clientes.	
4.- Cumplir con las metas mensuales de ventas.	
5.- Mantener y promover la imagen del negocio	
6.- Abrir mercado y fortalecer la relación comercial con los clientes	
7.- Cumplir con la meta de ventas en campo	
8.- Dominar las características de productos así como campañas de promoción.	
Elaborado por: Lizbeth Guzmán	

Tabla 18.
Funciones Cajero

Cargo:	Cajero
--------	--------

Sueldo:	\$ 400
---------	--------

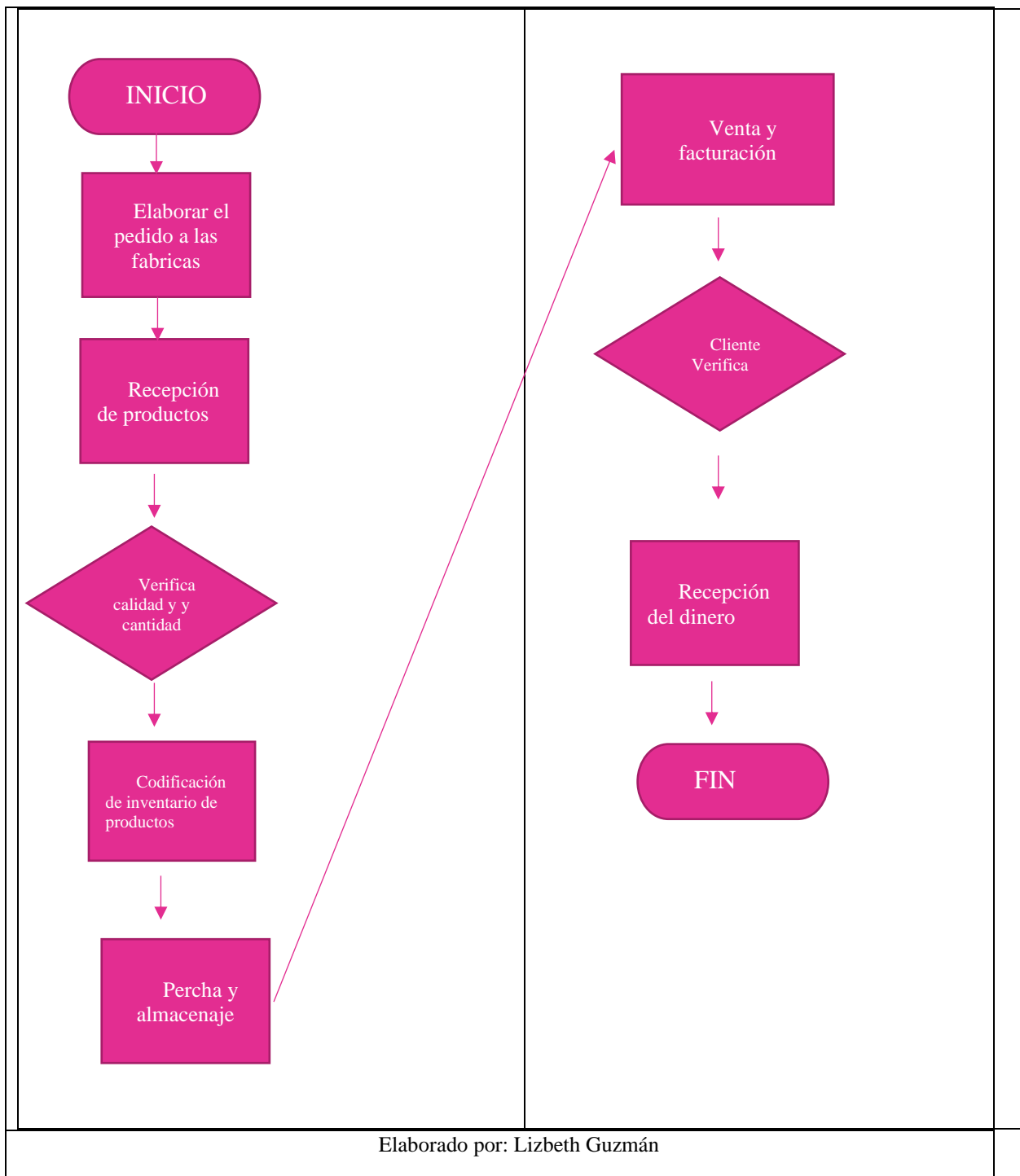
Objetivos:	Recaudación de fondos.
------------	------------------------

Funciones

- 1.- Recaudar los montos de las ventas.
- 2.- Custodio de los valores a cargo.
- 3.- Facturación y emisión de comprobantes de retención

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

3.6 Proceso de producción o servicio



3.7 Constitución del negocio

El negocio se conformará como persona natural, con nombre comercial “NOVEDADES PLASTIFACIL”.

Tramites en el Servicio de Rentas Interna

Para el funcionamiento de la actividad comercial es necesario contar con el RUC, para cumplir con las obligaciones tributarias y normativa legal vigente (Servicio de Rentas Internas del Ecuador, 2020)

- ✓ Formulario 01-A debidamente lleno.
- ✓ Original y copia de la escritura de constitución de la compañía, inscrita en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia del nombramiento del representante legal de la compañía, inscrito en el Registro Mercantil.
- ✓ Copia de cédula y certificado de votación del representante legal de la compañía.
- ✓ Planilla de servicio básico de los últimos tres meses, del lugar en donde operará el establecimiento, a nombre de la compañía.
- ✓ Contrato de arrendamiento inscrito, si es el caso, o carta de uso gratuito de inmueble, en caso de que el local esté a nombre de terceros.
- ✓ Copia de cédula y certificado de votación del propietario del inmueble (Servicio de Rentas Internas del Ecuador, 2020)

Requisitos del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

Para el funcionamiento de negocio es necesario cumplir con los requisitos que digta el Minicipio de Quito, obtener la patente y el permiso de funcionamiento LUAE.

- ✓ Formulario de declaración de patente para persona jurídica, debidamente llena y firmada
- ✓ Copia del RUC
- ✓ Original y copia o copia certificada del documento que sustente la creación de la sociedad de acuerdo a cada tipo de sociedad.
- ✓ Copia del nombramiento del representante legal.
- ✓ Copia de cédula y certificado de votación del representante legal.
- ✓ Acuerdo de responsabilidad de uso de medios electrónicos (Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, 2020)

Como requisito se debe contar con el permiso de funcionamiento LUAE, Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, que faculta el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en dicha jurisdicción (Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, 2020)

Los requisitos son:

- ✓ Formulario único de solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE, debidamente lleno y suscrito por el representante legal.
- ✓ Copia del RUC

- ✓ Copia de cédula o pasaporte y certificado de votación del representante legal de la persona jurídica.
- ✓ Copia del nombramiento del representante legal.
- ✓ Si el establecimiento no es propio, es necesario presentar una autorización del propietario del predio para colocar la publicidad.
- ✓ Si el local estuviera declarado en propiedad horizontal, se requiere una autorización de la asamblea de copropietarios o del administrador, en calidad de representante legal (Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, 2020)

3.8 Filosofía Empresarial

Misión

Proveer productos plásticos desechables de producción nacional con calidad, que cubra las necesidades de nuestros clientes, y fidelice a los mismos a través de un servicio que se enmarque en la excelencia.

Visión

Posicionarse en el Distrito Metropolitano de Quito con la apertura de almacenes comerciales dentro de la ciudad, aplicar la mejora continua de nuestros canales de distribución obteniendo índices de crecimiento comercial.

Valores**Responsabilidad**

Cumplir con las necesidades y requerimientos de nuestros clientes cuando este lo demanda, cubrir nuestras obligaciones a tiempo.

Integridad

Ofrecemos lo que cumplimos a nuestros clientes y empleados en post de su bienestar.

Trabajo en equipo

Estamos comprometidos con los objetivos de la organización, para obtener un beneficio en común.

Solidaridad

Dispuesto siempre a colaborar y apoyar en el cumplimiento de las metas y sueños de nuestros clientes y empleados

Innovar

Nos actualizamos continuamente en la búsqueda de nuevos productos y mercados para llegar mas rápido a nuestros clientes

3.9 Estrategía

Las estrategias definidas para ganar el mercado son:

- ✓ Mantener precios diferenciadores de la competencia para incrementar las ventas y el numero de clientes.
- ✓ Ofrecer un servicio de calidad, por medio del personal capacitados en todos los productos que se comercializan.
- ✓ Elaborar un catalogo con muestras de los productos para incrementar y facilitar la ventas con el cliente.
- ✓ Elaborar de plan de mercadeo para el incremento de ventas en la ciudad de Quito
- ✓ Determinar promociones de producto en función de temporadas bajas de ventas.
- ✓ Diseñar promociones de productos de baja rotación.
- ✓ Establecer horarios de atención favorables para el cliente.
- ✓ Diseñar la infraestructura del almacén de forma innovadora y atractiva para el cliente.

3.10 Análisis de viabilidad ambiental

Con la comercialización de productos de plástico desechables, se afecta al medio ambiente por lo que se procederá a la capacitación de empleados y clientes para el manejo y reciclaje de este tipo de productos. En consideración de esta afectación la propuesta también se enfoca a la comercialización de productos elaborados con productos reciclados.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERO

4.1 Inversión – Capital de Trabajo

Detalle de activos	No de activos	Valor unitario	Valor Total
Muebles y enseres			
Escritorios gerencial	1	150,00	150,00
Estaciones de trabajo	4	125,00	500,00
Sala de reuniones	1	400,00	400,00
Sillas giratorias	5	69,00	345,00
Sillas para clientes	8	45,00	360,00
Sillas sala de reuniones	8	35,00	280,00
Estanterias de 7 bandejas	10	225,00	2250,00
Estanterias horizontales	5	300,00	1500,00
Vitrinas	8	240,00	1920,00
Equipo de oficina			
Teléfonos de escritorio	4	98,00	392,00
Archivadores	2	89,00	178,00
Archivadores grandes	1	199,00	199,00
Papeleras	4	10,00	40,00
Basureros	6	6,50	39,00
Porta CPU	5	12,00	60,00
Tableb	2	80,00	160,00
Equipo de computación			
Laptop	1	639,00	639,00
Computadoras de escritorio	4	620,00	2480,00
Impresoras	2	321,00	642,00
Maquina facturadora	1	200,00	200,00
Suministro de oficina			
Cajas de clip de 12 cajitas	1	3,60	3,60
Caja de borradores pequeño 20 unidades	1	1,95	1,95
Caja de esferograficos 12 unidades	1	6,50	6,50
Caja de lápiz, 12 unidades	1	2,33	2,33
Carpetas bene	12	1,80	21,60
Porta clips	4	1,00	4,00
Perforadoras	4	1,96	7,84
Grapadoras	4	7,50	30,00
Caja de grapas	4	1,10	4,40
Caja xerox 10 resmas	1	25,00	25,00

Total activos **12841,22**

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 19.

Capital de trabajo

No	Producto	Unidades	Valor Unitario	Valor Total
1	Cinta de embalaje 80 yardas	1000	0,60	600,00
2	Funda pequeña de alar ciento	700	0,30	210,00
3	Funda mediana de alar ciento	700	0,70	490,00
4	Funda normal de alar ciento	1200	0,95	1140,00
5	Funda industrial 10 unidades	1000	0,75	750,00
6	Tarrina de un litro gris 40 unidades	500	2,00	1000,00
7	Vasos 7 onzas 50 unidades	1000	0,34	340,00
8	Lonchera llana 25 unidades	800	1,10	880,00
9	Lonchera compartida 25 unidades	1000	1,95	1950,00
10	Portacomida 25 unidades	1000	2,10	2100,00
11	Vianda negra ejecutiva 25 unidades	500	11,00	5500,00
12	Fundas ecologicas 25 unidades	300	5,81	1743,00
13	Bolso reutil 25 unidades	300	8,81	2643,00
14	Cuchara blanca normal 50 unidades	500	0,75	375,00
15	Cuchara de pastel 50 unidades	500	0,35	175,00
16	Plasticos varios	2500	1,15	2875,00
TOTALES				22771,00


Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 20
Tablas de precios

Producto	Precio al costo(\$)	Precio de venta(\$)	Precio distribuidores(\$)
Funda			
industrial	0,75	1,25	1,00
Funda pequeña			
de halar	0,39	0,75	0.60
Loncheras			
portacomida	2,10	2,75	2,50
Cinta de			
embalaje	0.60	1,00	0.85

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

4.2 Financiamiento

SIMULADOR DE CRÉDITO


Criterios De Simulación

Monto Solicitado:

Plazo (meses):

Sistema de Amortización:

Para conocer las condiciones, costo total del crédito y la tabla de amortización proyectada, por favor genere los archivos de los botones: **Exportar a excel** y **Condiciones y Costo Total del Crédito**

Información General De La Simulación

Segmento: COMERCIAL	Tasa de Interés: 9.50	Moneda: DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
Producto: PYME PACIFICO	Plazo (meses): 60	
Monto Solicitado: 35700.00	Fecha de simulación: 2020/08/07	
Sistema de Amortización: Francés	Fecha de vencimiento: 2025/07/12	

Ver ▾ [Exportar a Excel...](#) [Condiciones y Costo Total del Crédito](#)

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital	Seguro de desgravamen	Seguro de incendio	Total seguros	Total a pagar
1	2020-09-06	\$ 35,700.00	\$ 467.17	\$ 282.60	\$ 749.77	\$ 35,232.83	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
2	2020-10-06	\$ 35,232.83	\$ 470.77	\$ 279.00	\$ 749.77	\$ 34,762.06	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
3	2020-11-05	\$ 34,762.06	\$ 474.67	\$ 275.10	\$ 749.77	\$ 34,287.39	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
4	2020-12-05	\$ 34,287.39	\$ 478.27	\$ 271.50	\$ 749.77	\$ 33,809.12	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
5	2021-01-04	\$ 33,809.12	\$ 482.17	\$ 267.60	\$ 749.77	\$ 33,326.95	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
6	2021-02-03	\$ 33,326.95	\$ 486.07	\$ 263.70	\$ 749.77	\$ 32,840.88	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
7	2021-03-05	\$ 32,840.88	\$ 489.67	\$ 260.10	\$ 749.77	\$ 32,351.21	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
8	2021-04-04	\$ 32,351.21	\$ 493.57	\$ 256.20	\$ 749.77	\$ 31,857.64	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
9	2021-05-04	\$ 31,857.64	\$ 497.47	\$ 252.30	\$ 749.77	\$ 31,360.17	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
10	2021-06-03	\$ 31,360.17	\$ 501.37	\$ 248.40	\$ 749.77	\$ 30,858.80	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
11	2021-07-03	\$ 30,858.80	\$ 505.57	\$ 244.20	\$ 749.77	\$ 30,353.23	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
12	2021-08-02	\$ 30,353.23	\$ 509.47	\$ 240.30	\$ 749.77	\$ 29,843.76	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
13	2021-09-01	\$ 29,843.76	\$ 513.37	\$ 236.40	\$ 749.77	\$ 29,330.39	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
14	2021-10-01	\$ 29,330.39	\$ 517.57	\$ 232.20	\$ 749.77	\$ 28,812.82	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
15	2021-10-31	\$ 28,812.82	\$ 521.77	\$ 228.00	\$ 749.77	\$ 28,291.05	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
16	2021-11-30	\$ 28,291.05	\$ 525.67	\$ 224.10	\$ 749.77	\$ 27,765.38	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
17	2021-12-30	\$ 27,765.38	\$ 529.87	\$ 219.90	\$ 749.77	\$ 27,235.51	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
18	2022-01-29	\$ 27,235.51	\$ 534.07	\$ 215.70	\$ 749.77	\$ 26,701.44	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
19	2022-02-28	\$ 26,701.44	\$ 538.27	\$ 211.50	\$ 749.77	\$ 26,163.17	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
20	2022-03-30	\$ 26,163.17	\$ 542.77	\$ 207.00	\$ 749.77	\$ 25,620.40	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
21	2022-04-29	\$ 25,620.40	\$ 546.97	\$ 202.80	\$ 749.77	\$ 25,073.43	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
22	2022-05-29	\$ 25,073.43	\$ 551.17	\$ 198.60	\$ 749.77	\$ 24,522.26	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
23	2022-06-28	\$ 24,522.26	\$ 555.67	\$ 194.10	\$ 749.77	\$ 23,966.59	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
24	2022-07-28	\$ 23,966.59	\$ 560.17	\$ 189.60	\$ 749.77	\$ 23,406.42	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77
25	2022-08-27	\$ 23,406.42	\$ 564.37	\$ 185.40	\$ 749.77	\$ 22,842.05	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 749.77

Figura 14. Simulador de Crédito Banco del Pacífico

Como opción se registra los créditos que entregan el Banco del Pacífico.

4.3 Proyección de costos gastos e inversión

Tabla 21.
Proyección de unidades vendidas

DETALLE DE INGRESOS VENTAS TOTALES POR UNIDADES														
DETALLE DE INGRESOS	PRECIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Total
Cinta de embalaje 80 yardas	0,84	672	817	699	713	735	757	779	803	827	852	877	903	9433
Funda pequeña de alar ciento	0,42	252	612	262	267	275	284	292	301	310	319	329	339	3843
Funda mediana de alar ciento	0,98	588	613	612	624	643	662	682	702	723	745	767	790	8152
Funda normal de alar ciento	1,33	1197	919	1245	1270	1308	1348	1388	1430	1473	1517	1562	1609	16266
Funda industrial 10 unidades	1,05	840	817	874	891	918	946	974	1003	1033	1064	1096	1129	11587
Tarrina de un litro gris 40 unidades	2,80	1680	615	1748	1783	1836	1891	1948	2007	2067	2129	2193	2258	22155
Vasos 7 onzas 50 unidades	0,48	428	918	446	455	468	482	497	512	527	543	559	576	6411
Lonchera llana 25 unidades	1,54	770	512	801	817	842	867	893	920	947	976	1005	1035	10384
Lonchera compartida 25 unidades	2,73	1911	717	1988	2028	2089	2151	2216	2282	2351	2422	2494	2569	25218
Portacomida 25 unidades	2,94	2058	717	2141	2184	2249	2317	2386	2458	2532	2608	2686	2767	27103
Vianda negra ejecutiva 25 unidades	15,40	3080	219	3204	3269	3367	3468	3572	3679	3789	3903	4020	4140	39709
Fundas ecologicas 25 unidades	8,13	1627	212	1693	1726	1778	1832	1886	1943	2001	2061	2123	2187	21070
Bolso reutil 25 unidades	12,33	4934	420	5133	5236	5393	5554	5721	5893	6069	6252	6439	6632	63676
Cuchara blanca normal 50 unidades	1,05	525	511	546	557	574	591	609	627	646	665	685	706	7242
Cuchara de pastel 50 unidades	0,49	245	510	255	260	268	276	284	293	301	310	320	329	3652
Plasticos varios	1,61	4025	2552	4188	4271	4400	4531	4667	4807	4952	5100	5253	5411	54157
TOTAL INGRESOS MENSUALES		24.832	11.682	25.835	26.352	27.142	27.957	28.795	29.659	30.549	31.465	32.409	33.382	330.059

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 22.
Proyección de ventas

DETALLE DE INGRESOS VENTAS TOTALES														
DETALLE DE INGRESOS	PRECIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Total
Cinta de embalaje 80 yardas	0,84	672	817	699	713	735	757	779	803	827	852	877	903	9433
Funda pequeña de alar ciento	0,42	252	612	262	267	275	284	292	301	310	319	329	339	3843
Funda mediana de alar ciento	0,98	588	613	612	624	643	662	682	702	723	745	767	790	8152
Funda normal de alar ciento	1,33	1197	919	1245	1270	1308	1348	1388	1430	1473	1517	1562	1609	16266
Funda industrial 10 unidades	1,05	840	817	874	891	918	946	974	1003	1033	1064	1096	1129	11587
Tarrina de un litro gris 40 unidades	2,80	1680	615	1748	1783	1836	1891	1948	2007	2067	2129	2193	2258	22155
Vasos 7 onzas 50 unidades	0,48	428	918	446	455	468	482	497	512	527	543	559	576	6411
Lonchera llana 25 unidades	1,54	770	512	801	817	842	867	893	920	947	976	1005	1035	10384
Lonchera compartida 25 unidades	2,73	1911	717	1988	2028	2089	2151	2216	2282	2351	2422	2494	2569	25218
Portacomida 25 unidades	2,94	2058	717	2141	2184	2249	2317	2386	2458	2532	2608	2686	2767	27103
Vianda negra ejecutiva 25 unidades	15,40	3080	219	3204	3269	3367	3468	3572	3679	3789	3903	4020	4140	39709
Fundas ecologicas 25 unidades	8,13	1627	212	1693	1726	1778	1832	1886	1943	2001	2061	2123	2187	21070
Bolso reutil 25 unidades	12,33	4934	420	5133	5236	5393	5554	5721	5893	6069	6252	6439	6632	63676
Cuchara blanca normal 50 unidades	1,05	525	511	546	557	574	591	609	627	646	665	685	706	7242
Cuchara de pastel 50 unidades	0,49	245	510	255	260	268	276	284	293	301	310	320	329	3652
Plasticos varios	1,61	4025	2552	4188	4271	4400	4531	4667	4807	4952	5100	5253	5411	54157
TOTAL INGRESOS MENSUALES		24.832	11.682	25.835	26.352	27.142	27.957	28.795	29.659	30.549	31.465	32.409	33.382	330.059

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 23.
Proyecciones ventas al Costo.

DETALLE DE INGRESOS	PRECIO	DETALLE VENTAS AL COSTO												Total
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
Cinta de embalaje 80 yardas	0,60	480	490	499	509	525	540	557	573	591	608	626	645	6644
Funda pequeña de alar ciento	0,30	180	184	187	191	197	203	209	215	221	228	235	242	2491
Funda mediana de alar ciento	0,70	420	428	437	446	459	473	487	502	517	532	548	565	5813
Funda normal de alar ciento	0,95	855	872	890	907	935	963	991	1021	1052	1083	1116	1149	11834
Funda industrial 10 unidades	0,75	600	612	624	637	656	676	696	717	738	760	783	807	8305
Tarrina de un litro gris 40 unidades	2,00	1200	1224	1248	1273	1312	1351	1392	1433	1476	1521	1566	1613	16610
Vasos 7 onzas 50 unidades	0,34	306	312	318	325	334	345	355	365	376	388	399	411	4235
Lonchera llana 25 unidades	1,10	550	561	572	584	601	619	638	657	677	697	718	739	7613
Lonchera compartida 25 unidades	1,95	1365	1392	1420	1449	1492	1537	1583	1630	1679	1730	1782	1835	18893
Portacomida 25 unidades	2,10	1470	1499	1529	1560	1607	1655	1705	1756	1808	1863	1919	1976	20347
Vianda negra ejecutiva 25 unidades	11,00	2200	2244	2289	2335	2405	2477	2551	2628	2707	2788	2871	2957	30451
Fundas ecologicas 25 unidades	5,81	1162	1185	1209	1233	1270	1308	1347	1388	1430	1472	1517	1562	16084
Bolso reutil 25 unidades	8,81	3524	3594	3666	3740	3852	3967	4086	4209	4335	4465	4599	4737	48777
Cuchara blanca normal 50 unidades	0,75	375	383	390	398	410	422	435	448	461	475	489	504	5190
Cuchara de pastel 50 unidades	0,35	175	179	182	186	191	197	203	209	215	222	228	235	2422
Plasticos varios	1,15	2875	2933	2991	3051	3143	3237	3334	3434	3537	3643	3752	3865	39794
TOTAL INGRESOS MENSUALES		17.737	18.092	18.454	18.823	19.387	19.969	20.568	21.185	21.821	22.475	23.149	23.844	245.504

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 24.
Proyecciones anuales ventas y costos

DETALLE DE INGRESOS	VENTAS				COSTOS			
	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cinta de embalaje 80 yardas	11.319	12.225	12.836	13.478	7.973	8.610	9.041	9.493
Funda pequeña de alar ciento	4.612	4.981	5.479	6.301	2.990	3.139	3.453	3.971
Funda mediana de alar ciento	9.782	10.565	11.621	13.365	6.976	7.325	8.057	9.266
Funda normal de alar ciento	19.520	21.081	23.189	26.668	14.201	14.911	16.402	18.863
Funda industrial 10 unidades	13.904	15.017	16.518	18.996	9.966	10.464	11.510	13.237
Tarrina de un litro gris 40 unidades	26.586	28.712	31.584	36.321	19.932	20.928	23.021	26.474
Vasos 7 onzas 50 unidades	7.693	8.309	9.140	10.511	5.083	5.337	5.870	6.751
Lonchera llana 25 unidades	12.461	13.458	14.803	17.024	9.135	9.592	10.551	12.134
Lonchera compartida 25 unidades	30.262	32.683	35.951	41.344	22.672	23.806	26.186	30.114
Portacomida 25 unidades	32.524	35.126	38.638	44.434	24.416	25.637	28.201	32.431
Vianda negra ejecutiva 25 unidades	47.651	51.463	56.609	65.101	36.541	38.368	42.205	48.536
Fundas ecologicas 25 unidades	25.284	27.307	30.037	34.543	19.300	20.265	22.292	25.636
Bolso reutil 25 unidades	76.411	82.524	90.776	104.392	58.532	61.459	67.605	77.745
Cuchara blanca normal 50 unidades	8.691	9.386	10.325	11.873	6.229	6.540	7.194	8.273
Cuchara de pastel 50 unidades	4.382	4.733	5.206	5.987	2.907	3.052	3.357	3.861
Plasticos varios	64.989	70.188	77.207	88.788	47.753	50.140	55.154	63.427
TOTAL INGRESOS ANUAL	396.070	427.756	469.920	539.125	294.604	309.574	340.101	390.212

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 25.
Proyección anual gastos administrativos

DETALLE DE GASTOS													
GASTOS DE ADMINISTRATIVOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Sueldo	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	24.000,00
Décimo tercero	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	2.000,00
Décimo cuarto	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	136,00	1.632,00
Vacaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fondos de reserva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Iess patronal	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	265,96	3.191,56
Telefonía fija	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
Internet	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Arriendo	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	266,64	3.199,68
Suministros	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	266,64
Servicios básicos	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	26,66	319,97
Gastos Varios	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	66,66	799,92
Depreciación Muebles y enseres	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	64,21	770,50
Depreciación Equipo de oficina	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	8,90	106,80
Depreciación Equipo de computación	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	110,02	1.320,20
TOTAL GASTOS	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	3.223,94	38.687,27

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 26.
Proyección anual gastos de ventas

DETALLE DE GASTOS													
GASTOS DE VENTAS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Sueldo	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	25.200,00
Décimo tercero	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	2.200,00
Décimo cuarto	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	2.040,00
Bono de cumplimiento	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	6.600,00
Movilización	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	1.920,00
Vacaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fondos de reserva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Iess patronal	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	373,68	4.484,14
Telefonica celular	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00
Arriendo	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	333,36	4.000,32
Suministros	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	27,78	333,36
Servicios básicos	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	33,34	400,03
Gastos Varios	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	83,34	1.000,08
TOTAL GASTOS	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	4.050,83	48.609,94

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 27.
Proyecciones anuales de gastos consolidados

DETALLE DE GASTOS					
GASTOS CONSOLIDADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo	49.200,00	49.200,00	51.660,00	54.243,00	56.955,15
Décimo tercero	4.200,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03
Décimo cuarto	3.672,00	3.672,00	3.855,60	4.048,38	4.250,80
Vacaciones		2.405,00	2.525,25	2.651,51	2.784,09
Fondos de reserva	0,00	4.808,08	5.048,48	5.300,90	5.565,95
Iess patronal	7.675,71	7.675,71	8.059,49	8.462,47	8.885,59
Telefonica celular	432,00	432,00	453,60	476,28	500,09
Telefonia fija	480,00	480,00	504,00	529,20	555,66
Internet	600,00	600,00	630,00	661,50	694,58
Arriendo	7.200,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90
Suministros	600,00	600,00	630,00	661,50	694,58
Servicios básicos	60,00	60,00	63,00	66,15	69,46
Gastos Varios	1.800,00	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73
Depreciación Muebles y enseres	770,50	770,50	809,03	849,48	891,95
Depreciación Equipo de oficina	106,80	106,80	112,14	117,75	123,63
Depreciación Equipo de computación	1.320,20	1.320,20	1.386,21	1.455,52	1.528,30
TOTAL GASTOS	78.117,21	85.330,28	89.596,80	94.076,64	98.780,47

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

4.3.1 Estudios financieros proyectados

Tabla 28.
Estados de resultados proyectados

ESTADO DE RESULTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	330.058,69	396.070,4 3	427.756,0 7	469.920,4 3	539.124,8 8
Costo de Ventas	245.503,58	294.604,2 9	309.573,6 8	340.100,5 3	390.211,5 2
Utilidad bruta en ventas	84.555,12	101.466,1 4	118.182,3 8	129.819,9 0	148.913,3 7
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldo	24.000,00	24.000,00	25.200,00	26.460,00	27.783,00
Décimo tercero	2.000,00	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25
Décimo cuarto	1.632,00	1.632,00	1.713,60	1.799,28	1.889,24
Vacaciones	0,00	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63
Fondos de reserva	0,00	1.999,20	2.099,16	2.204,12	2.314,32
Iess patronal	3.191,56	3.191,56	3.351,14	3.518,70	3.694,63
Telefonia fija	480,00	480,00	504,00	529,20	555,66
Internet	600,00	600,00	630,00	661,50	694,58
Arriendo	3.199,68	3.199,68	3.359,66	3.527,65	3.704,03
Suministros	266,64	266,64	279,97	293,97	308,67
Servicios básicos	319,97	319,97	335,97	352,76	370,40
Gastos Varios	799,92	799,92	839,92	881,91	926,01
Depreciación Muebles y enseres	770,50	770,50	809,03	849,48	891,95
Depreciación Equipo de oficina	106,80	106,80	112,14	117,75	123,63
Depreciación Equipo de computación	1.320,20	1.320,20	1.386,21	1.455,52	1.528,30
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	36.490	39.489	41.463,42	43.536,59	45.713,42
GASTOS DE VENTAS					
Sueldo	25.200,00	25.200,00	26.460,00	27.783,00	29.172,15
Décimo tercero	2.200,00	2.200,00	2.310,00	2.425,50	2.546,78
Décimo cuarto	2.040,00	2.040,00	2.142,00	2.249,10	2.361,56
Bono de cumplimiento	6.600,00	6.600,00	6.930,00	7.276,50	7.640,33
Movilización	1.920,00	1.920,00	2.016,00	2.116,80	2.222,64
Vacaciones	0,00	1.405,00	1.475,25	1.549,01	1.626,46
Fondos de reserva	0,00	2.808,88	2.949,32	3.096,79	3.251,63
Iess patronal	4.484,14	4.484,14	4.708,35	4.943,77	5.190,96
Telefonica celular	432,00	432,00	453,60	476,28	500,09
Arriendo	4.000,32	4.000,32	4.200,34	4.410,35	4.630,87
Suministros	333,36	333,36	350,03	367,53	385,91
Servicios básicos	400,03	400,03	420,03	441,04	463,09
Gastos Varios	1.000,08	1.000,08	1.050,08	1.102,59	1.157,72
TOTAL GASTOS DE VENTAS	48.609,94	52.823,81	55.465,00	58.238,25	61.150,17
UTILIDAD OPERACIONAL	-544,59	9.153,36	21.253,96	28.045,06	42.049,78
GASTOS FINANCIEROS					
Mantenimiento de cuenta	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00

Interes ganados	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES		9.147,36	21.247,96	28.039,06	42.043,78
15% de participación trabajadores	0,00	1.372,10	3.187,19	4.205,86	6.306,57
UTILIDAD ANTES DE LA RESERVA LEGAL	0,00	7.775,26	18.060,77	23.833,20	35.737,21
Reserva legal 10%	0,00	777,53	1.806,08	2.383,32	3.573,72
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0,00	6.997,73	16.254,69	21.449,88	32.163,49
25% Impuesto a la renta	0,00	1.749,43	4.063,67	5.362,47	8.040,87
UTILIDAD NETA	0,00	5.248,30	12.191,02	16.087,41	24.122,62

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 29.
Balancde General Proyectados

EMPRESA					
BALANCE GENERAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
Activos corrientes					
Caja	100,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Bancos	300,00	10.467,34	28.985,19	48.267,75	78.046,78
Activos Fijo					
Mueble y enseres	7.705,00	7.705,00	7.705,00	7.705,00	7.705,00
Depreciación acumulada muebles y enseres	770,50	1.541,00	2.311,50	3.082,00	3.852,50
Total muebles y enseres	6.934,50	6.164,00	5.393,50	4.623,00	3.852,50
Equipo de computación	3.961,00	3.961,00	3.961,00	3.961,00	3.961,00
Depreciación acumulada equipo de computo	1.320,20	2.640,40	3.960,60	0,00	0,00
Total equipo de computo	2.640,80	1.320,60	0,40		
Equipo de oficina	1.068,00	1.068,00	1.068,00	1.068,00	1.068,00
Depreciación acumulada equipo de oficina	106,80	213,60	320,40	427,20	534,00
Total equipo de oficina	961,20	854,40	747,60	640,80	534,00
Otros					
Gastos de constitución	500,00				
Amortización acum gastos de constitución	500,00				
TOTAL ACTIVOS	<u>10.936,50</u>	<u>19.306,34</u>	<u>35.626,69</u>	<u>54.031,55</u>	<u>82.933,28</u>
PASIVO					
Pasivo corriente					
Préstamo por pagar	8.997,24	8.997,24	8.997,24	8.997,24	8.997,24
Participación empleados por pagar	0,00	1.372,10	3.187,19	4.205,86	6.306,57
25% impuesto a la renta por pagar	0,00	1.749,43	4.063,67	5.362,47	8.040,87
TOTAL PASIVO	<u>8.997,24</u>	<u>12.118,78</u>	<u>16.248,11</u>	<u>18.565,57</u>	<u>23.344,68</u>
PATRIMONIO					
Capital	<u>1.939,26</u>	<u>1.939,26</u>	<u>1.939,26</u>	<u>1.939,26</u>	<u>1.939,26</u>
10% Reserva legal	0,00	777,53	2.583,60	4.966,92	8.540,64
Utilidad del ejercicio	0,00	5.248,30	12.191,02	16.087,41	24.122,62

Utilidad años anteriores	0,00	5.248,30	17.439,32	33.526,72
TOTAL				
PATRIMONIO	1.939,26	7.187,56	19.378,58	35.465,98
TOTAL PASIVO				
MÁS PATRIMONIO	<u>10.936,50</u>	<u>19.306,33</u>	<u>35.626,68</u>	<u>54.031,55</u>
				<u>82.933,28</u>

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

4.3.2 Evaluación Financiera

4.3.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR)

Es una fórmula que indica si nos conviene aplicar el negocio o no. Es este caso es el que estima en un periodo largo de años si el proyecto es viable o no.

Años	Flujo de ingresos	Flujo de egresos	Valor
Año 1	116.884,20	84.494,41	32.389,79
Año 2	191.023,20	118.779,40	72.243,80
Año 3	207.893,57	127.833,40	80.060,17
Año 4	218.318,02	134.158,86	84.159,16
Año 5	240.695,62	145.751,27	94.944,35
Formulación de datos	Flujo de efectivo	Flujo de efectivo	
f1=	32.389,79	32.389,79	
f2=	72.243,80	72.243,80	
f3=	80.060,17	80.060,17	
f4=	84.159,16	84.159,16	
f5=	94.944,35	94.944,35	
n=	5	5	
i=	0,095	1,477108	
io=	14.606,99	0,00	

Figure 2 Datos para calcular el VAN del proyecto

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

$$VAN = \frac{f1}{(1+i)^{n1}} + \frac{f2}{(1+i)^{n2}} + \frac{f3}{(1+i)^{n3}} + \frac{f4}{(1+i)^{n4}} + \frac{f5}{(1+i)^{n5}} -$$

$$VAN = \frac{251941,79}{(1+0,095)^1} + \frac{310739,72}{(1+0,095)^2} + \frac{338159,20}{(1+0,095)^3} + \frac{375843,36}{(1+0,095)^4} + \frac{440334,53}{(1+0,095)^5} - 35000$$

$$VAN = \frac{251.941,79}{1,095} + \frac{310.739,72}{2,19} + \frac{338.159,20}{3,29} + \frac{375.843,36}{4,38} + \frac{440.344,53}{5,48} - 35000$$

$$VAN = 230.083,83 + 141.890,28 + 102940,4 + 85808,986 + 80428,225 - 350000$$

$$VAN = 606.151,72 \quad 1,48$$

Figure 3 Datos para calcular el VAN del proyecto

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Tabla 30.
Calculo del VAN

PERIODOS	5
TIPO DE PERIODO	ANUAL
TASA DE DESCUENTO	9,50%

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

DETALLE	PERIODO					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE EFECTIVO PRROYECTADO	-35000	251.941,79	310.739,72	338.159,20	375.843,36	440.344,53

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Nº	FNE	(1+i) ^NºDE PERIODOS	FNE/(1+i)^ELEV ADO AL NUMERO DE PERIODOS
0	-35000		-35000
1	251.941,79	1,095	230083,8265
2	310.739,72	1,199025	259160,3344
3	338.159,20	1,312932375	257560,2571
4	375.843,36	1,437660951	261426,9796
5	440.344,53	1,574238741	279719,0277
		VAN DEL PROYECTO	1252950,425

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

COMPROBACIÓN VAN **\$1.252.950,43**

El proyecto se acepta porque el VAN > 0

4.3.2.2 Tasa Interna Retorno (TIR)

Es un indicador conceptualmente similar a la tasa interna de retorno financiera, con la diferencia que los flujos descontados corresponden a los valores netos disponibles para el inversionista, que son comparados con el aporte de capital realizado y no con el monto de la inversión total.

Tabla 31.
Calculo de TIR

Tasa Interna de retorno	
Tasa de descuento	VAN
0%	\$1.752.028,60
5%	\$1.238.054,18
10%	\$1.010.876,73
15%	\$852.647,31
20%	\$718.226,18
25%	\$592.082,87
30%	\$-471.169,98
35%	\$705.924,86
40%	\$641.445,28
45%	\$586.192,22
50%	\$-714.458,95
55%	\$497.025,67
60%	\$460.748,39
TIR	741%

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

En el presente proyecto el indicador del TIR arroja el resultado ya que es conveniente para el inversionista.

4.3.2.3 Punto de equilibrio

Es el punto al cual debemos llegar para no fracasar y desertar, es cuando las utilidades generadas logran cubri los gastos de la empresa.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{CF}{\text{PRECIO DE VENTA} - \text{COSTO VARIABLE}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO	COSTOS FIJOS ----- (Precio de venta unitario – Coste variable unitario)
PUNTO DE EQUILIBRIO	85099,94 ----- 1,25-0,75
PUNTO DE EQUILIBRIO	85099,94 ----- 0,5
PUNTO DE EQUILIBRIO	170199,88 -----

Elaborado por: Lizbeth Guzmán

Es un indicador muy importante para determinar el potencial de generación de utilidades. Refleja la capacidad de producción a la que debe llegar el proyecto para que deje el umbral de las pérdidas y pase al escenario de las utilidades.

Por lo tanto debemos vender un mínimo de 170199.88 unidades de nuestro producto para recuperar los costos y gastos invertidos.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

El presente estudio de factibilidad, permite realizar las siguientes conclusiones del trabajo de investigación

- ✓ La implementación de un almacén de productos plásticos desechables (plásticos, vasos, tarrinas, portatortas, fundas industriales, fundas plásticas en diferentes presentaciones de tamaño, etc), en el sector de Luluncoto en la ciudad de Quito, tiene una acogida favorable.
- ✓ Los productos plásticos desechables después de la investigación de campo realizada reflejan una acogida favorable.
- ✓ En referencia a los resultados del análisis económico- financiero obtenido se puede evidenciar que es rentable y su implementación es factible.
- ✓ La demanda insatisfecha será la principal oportunidad que debemos cubrir y satisfacer sus requerimientos
- ✓ El análisis de los precios de la competencia permiten que podamos brindar opciones competitivas en el mercado comercial.

Recomendaciones

- ✓ Considerar siempre los requerimientos de los compradores en cuanto a precios, variedad en marcas posecionadas en el mercado y calidad para satisfacer sus necesidades, mantener y conseguir nuevos clientes.
- ✓ Planificar y formular estrategias para crear un eficiente control y evaluación continua de los procedimientos, instrucciones y documentos en la adquisición de productos plásticos desechables.
- ✓ El almacén comercial debe crear o invertir a futuro en un lugar propio y lo suficientemente espacioso para tener las instalaciones adecuadas conforme al crecimiento comercial.
- ✓ El gerente debe fomentar la innovación a base de capacitaciones constantes, para garantizar el aprendizaje y empoderamiento de las personas que laboran en la entidad, en relación a mantener la calidad, mejorar las ventas y por ende aumentar la competitividad en el mercado local y nacional con estrategias que lleven siempre al desarrollo de la distribuidora de productos plásticos desechables.
- ✓ Se debe promover a la pequeña industria con campañas publicitarias, asistencia a ferias, promociones de introducciones al mercado de productos plásticos desechables.

BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFÍA

- ALMACEN COSAS DE CASA. (s.f.). *FOTOGRAFIA COSAS DE CASA*. Obtenido de RECUPERADO DE https://www.google.com/maps/uv?hl=es-419&pb=!1s0x91d59911da460d99%3A0x5732b5e29650a217!3m1!7e115!4shhttps%3A%2F%2F5.googleusercontent.com%2Fp%2FAF1QipOkkzggGm_iKkrSnmpcSEUtoGUKDuuSchli0Vky%3Dw160-h160-k-no!5scosas%20de%20casa%20quito%20-%20
- Chiok, L. (01 de Enero de 2007). *Glosario básico de gestión de proyectos*. Recuperado el 09 de Agosto de 2020, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/glosario-basico-de-gestion-de-proyectos/>
- ggogle maps. (s.f.). Obtenido de <https://www.google.com/maps/@-0.2362796,-78.5102759,17z?hl=es-ES>
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito. (agosto de 2020). *Portal Unico de TRamites Ciudadanos*. Recuperado el 09 de Agosto de 2020, de <https://www.gob.ec/mdg/tramites/permiso-funcionamiento-locales-establecimientos-regulados-ministerio-gobierno-correspondientes-categoria-6>
- Guzmán, L. (07 de 2020). <https://docs.google.com/>. Obtenido de https://docs.google.com/forms/d/1D75vQSgI9I8H_0aQs6hA5XoblpiUEjxLuFpymb56fAk/edit#responses
- Junta Andalucía. (s.f). *Glosario de términos*. Recuperado el 09 de Agosto de 2020, de http://www.juntadeandalucia.es/empleo/recursos/material_didactico/especialidades/materialdidactico_econtabilidad_financiera/glosario.htm
- Mañez, R. (s.f.). *rm rubén mañez*. Obtenido de <https://rubenmanez.com/segmentacion-de-mercado/>
- Miranda, J. (2005). *Gestion de proyectos*. Recuperado el 09 de agosto de 2020, de cuarta edición: https://www.academia.edu/17688636/Gesti%C3%B3n_de_Proyectos_Juan_Jose_Miranda_Miranda
- PLASTICOS LITORAL. (s.f.). Obtenido de <http://www.plastlit.com/>

- Popular impulsa. (25 de AGOSTO de 2016). Recuperado el 09 de 08 de 2020, de <https://www.impulsapopular.com/gerencia/que-es-un-estudio-de-factibilidad/>
- Ramírez, C. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos*. Recuperado el 09 de 08 de 2020, de Colombia: Programa administración de empresas: <http://buap.guso.com.mx/wp-content/uploads/2019/08/FORMULACION-Y-EVALUACION-DE-PROYECTOS-OTO%C3%91O-2019.pdf>
- Ramírez, D. V. (marzo de 2009). *Contribuciones a la economía*. Obtenido de Etapas del análisis de factibilidad: <https://www.eumed.net/ce/2009a/amr.htm>
- Santos, T. (11 de noviembre de 2008). *Contribuciones a la Economía, 11*. Recuperado el 09 de agosto de 2020, de <https://ideas.repec.org/a/erv/contri/y2008i2008-112.html>
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (2020). *SRI*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-personas-naturales>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (julio de 2020). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>
- www.google.com.ec/maps. (s.f.). Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Pasteurizadora+Quito/@-0.2362796,-78.5102759,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x91d59997a1bca63d:0x23d1c04256e67296!8m2!3d-0.236285!4d-78.5080872>

ANEXOS

Encuesta aplicada para la creación de un almacén de productos plásticos

<https://forms.gle/XdT6jM5pTrvA5pv88>

(Guzmán, 2020)

ENCUESTA PARA UN LOCAL COMERCIAL CON PRODUCTOS PLÁSTICOS: DESECHABLES

La siguiente encuesta nos ayudará a determinar la factibilidad para la creación de un local comercial de plásticos en el sector de Luluncoto, en el Distrito Metropolitano de Quito”

Gracias por su colaboración.

***Obligatorio**

1.-¿Adquiere Usted productos plásticos?

- Si
 - No
 - A veces
-

2.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con materia prima?

- Sí
 - No
 - Tal vez
-

3.-¿Prefiere productos plásticos que sean elaborados con material reciclado?

- Sí
- No
- Tal vez

4.-¿Con que frecuencia adquiere Usted productos plásticos?

- Diario
- Semanal
- Mensual
- Trimestral

5.-¿Qué tipo productos plásticos adquiere frecuentemente?

- Cintas de embalaje
- Fundas plásticas
- Tarrinas
- Vasos desechable
- Viandas compartidas
- Porta comida compartido
- Loncheras

6.- ¿Qué motivos le llevan a adquirir productos plásticos desechables?

- Facilidad
- Uso doméstico
- Uso profesional
- Material escolar

7.- ¿Cuando usted adquiere un producto cuál de las siguientes características usted considera?

- Precio
- Calidad
- Color
- Forma

8.- ¿Cuales de las siguientes opciones considera importantes para regresar a un local comercial?

- Atención al cliente
- Presentación del local
- Lugar de ubicación
- Variedad de productos

9. ¿Considera adecuado que deberíamos trabajar con varias marcas y empresas de productos plásticos?

- Sí
- No
- Tal vez

10. De las empresas que se detallan a continuación ¿Cuál o cuales es la que usted ha escuchado con mayor frecuencia?

- Plasti útil
- Ecuaplastic
- Novavasos
- Displast
- Printopac
- Plásticos del Litoral
- Ninguna de las anteriores