



**Carrera de Tecnología Superior en
Administración de Economía Popular y Solidaria para Micro y Pequeñas
Empresas**

Tema: “Plan de negocio para producir jabones de arroz con aloe vera”

**Trabajo de Titulación para la obtención del título de Tecnóloga en
Administración de Economía Popular y Solidaria para Micro y pequeñas
Empresas.**

Autora: Espinoza Sarango, Paola Yomara

Tutor: Dr. Calvopiña Molina, José Augusto

Agosto, 2023

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD.

Los conceptos, ideas, opiniones y conclusiones han sido desarrollados en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, colocando las citas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía, al final del trabajo.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me declaro responsable del contenido que será llevado a cabo, veracidad y alcance de investigación del trabajo final en mención.

ESPINOZA SARANGO PAOLA YOMARA
No. C.C. 172116572-6

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto: Plan de negocio para producir jabones de arroz con aloe vera. Presentado por la Srta. Espinoza Sarango Paola Yomara para optar por el Título de Tecnóloga en Administración de Economía Popular y Solidaria Para Micro y Pequeñas 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 Puerto Quito a los 19 días del mes de agosto del año 2023.

FIRMA TUTOR
CALVOPÍÑA MOLINA JOSÉ AUGUSTO
No. C.C. 0500741723

DEDICATORIA

Con mucho amor y gratitud dedico este trabajo de titulación a mi madre por el esfuerzo y exigencia que supo darme durante mis estudios.

Paola Espinoza.

AGRADECIMIENTO.

A Dios por derramar sus bendiciones, amor y gratitud en esta etapa de mi vida.

A mi madre por brindarme su apoyo incondicional en todo momento y no dejar que decaiga en la carrera.

A mi abuela que me ha criado y cuidado desde pequeña, enseñándome cosas de valor e importancia.

A mis hermanos por cuidar de mí y jugar conmigo en mi niñez.

A mis profesores quienes con su apoyo en conocimientos, experiencias y amistad contribuyeron en mi formación profesional, gracias a las enseñanzas el día de hoy puedo titularme.

A mi Tutor de Proyecto, quien es un profesional que me ha brindado su amistad, confianza para guiarme de la mejor manera y ha contribuido, en base a sus conocimientos el desarrollo de este proyecto.

A mis compañeros y amigos que me brindaron su apoyo y amistad durante los estudios y en la actualidad.

A mi persona por ser una chica que no decae y sigo adelante en cada etapa de mi vida.

Paola Espinoza.

RESUMEN

En el presente proyecto final, presentaré la elaboración de jabones de arroz con aloe vera para blanqueamiento de la cara, recalcando que los jabones son artesanales, no contienen químicos que puedan causar efectos secundarios en la piel. De esta misma forma se lo puede utilizar como exfoliante corporal, ya sea para el blanqueamiento de partes oscuras como axilas, entrepierna, codos o rodillas, ayuda a quitar la despigmentación que en algunos casos tiende a prolongarse, uso adecuado para el blanqueamiento de la cara es el siguiente: Diario en la mañana y en la noche, en caso de ser una persona que realiza ejercicio por las mañanas el uso adecuado debe ser, lavarse la cara para ir a entrenar y seguido al finalizar el entrenamiento en la noche se realiza el último lavado, en este caso sería 3 veces diarias, si entrena en las tardes o noches lava por las mañanas y por las noches antes de acostarse. Si el jabón se va a usar como exfoliante se usa al momento del baño, sería un solo uso diario. El jabón principalmente tiene como objetivo eliminar o atenuar las manchas en el rostro, ya sea por quemaduras solares o por paños que generalmente se ocasiona al momento de tener un método anticonceptivo de cuidado, los efectos serán visibles a partir de los 30 días posteriores al primer uso, recomendándose la protección solar. Debe ser utilizado para el rostro de acuerdo con el tipo de piel de la persona que será usuaria del producto. Mientras tanto como exfoliante tiene el objetivo de quitar permanentemente las manchas por despigmentación, si la persona que desea utilizar el jabón como exfoliante, verá un cambio en aproximadamente de 30 días, la minoría será en un 5% después del primer uso, de esta misma forma se recomienda utilizar protector solar corporal el cuál podría ser Eucerin.

ABSTRACT

In this final project, I will present the preparation of rice soaps with aloe vera for whitening the face, emphasizing that the soaps are handmade, they do not contain chemicals that can cause side effects on the skin. In this way, it can be used as a body scrub, either for whitening dark parts such as (armpits, crotch, elbows or knees), it helps to remove depigmentation that in some cases tends to be prolonged, proper use for whitening the face is as follows: Daily in the morning and at night, in case of being a person who exercises in the morning, the proper use should be, wash your face to go to train and followed by the end of training at night perform the last wash, in this case it would be 3 times a day, if you train in the afternoon or evening, wash in the morning and at night before going to bed. If the soap will be used as an exfoliant, it is used at the time of bathing, it would be a single daily use. The soap mainly aims to remove or reduce stains on the face, either by sunburn or by cloths that are usually caused at the time of having a contraceptive method of care, the effects will be visible from 30 days after the first use, recommending that sunscreen be used for the face according to the type of skin of the person who will be the user of the product. Meanwhile, as an exfoliant, it has the objective of permanently removing stains due to depigmentation, if the person who wants to use the soap as an exfoliant, will see a change in approximately 30%, the minority will be 5% after the first use, in this same way In this way it is recommended to use body sunscreen which could be Eucerin.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD.....	2
CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR.....	3
DEDICATORIA.....	4
AGRADECIMIENTO.....	5
RESUMEN.....	6
ABSTRACT.....	7
ÍNDICE GENERAL.....	8
ÍNDICE DE TABLAS.....	11
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	13
PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD.....	14
OBJETIVOS.....	15
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos.....	15
Justificación.....	15
Introducción.....	16
CAPITULO I.....	17
1 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	17
1.1 Marco Teórico.....	17
1.1.1. Plan de negocio.....	Error! Bookmark not defined.
1.1.2. Microempresa.....	19
1.2 Marco Conceptual.....	20
CAPÍTULO II.....	22
2 DIAGNOSTICO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.....	22

2.1	DISEÑO METODOLÓGICO.....	22
1.1.3.	Tipo y nivel de investigación: investigación de campo.....	22
1.1.4.	Métodos de investigación.....	22
1.1.5.	Tipos de diseño de investigación.....	23
1.1.6.	Nivel investigativo.....	23
1.1.7.	Técnicas de investigación.....	23
1.1.8.	Instrumento de investigación.....	23
1.1.9.	Descripción del producto o servicio.....	23
2.2	Segmentación del mercado.....	23
1.1.10.	Segmentación geográfica.....	23
1.1.11.	Segmentación demográfica.....	23
1.1.12.	Determinación de la población.....	24
2.3	Cálculo de la muestra.....	25
2.4	Procesamiento, análisis de interpretación de datos.....	26
1.1.13.	Análisis de la demanda.....	37
1.1.14.	Proyección de la demanda.....	37
1.1.15.	Análisis de la oferta.....	38
1.1.16.	Oferta existente.....	38
1.1.17.	Proyección de la oferta.....	38
2.5	Análisis de la demanda insatisfecha.....	39
1.1.18.	Demanda insatisfecha.....	39
1.1.19.	Proyección de la demanda insatisfecha.....	39
2.6	Oferta del proyecto.....	39
2.7	Análisis de la competencia.....	40
2.8	Determinación del precio.....	40

2.9	Plan de comercialización.....	40
1.1.20.	Plaza.....	41
1.1.21.	Producto.....	41
1.1.22.	Precio.....	41
1.1.23.	Promoción.....	41
CÁPITULO III.....		42
3	PROPUESTA TÉCNICA ADMINISTRATIVA.....	42
3.1	Localización del negocio o emprendimiento.....	42
3.2	Descripción del tamaño del negocio.....	42
3.3	Descripción del proceso de elaboración del producto o servicio.....	43
1.1.24.	Flujograma de proceso de producción.....	44
3.4	Ingeniería del proyecto.....	45
1.1.25.	Descripción de la infraestructura.....	45
3.5	Descripción de herramientas, materiales e insumos.....	46
1.1.26.	Descripción de los recursos humanos.....	46
3.6	Propuesta administrativa.....	46
1.1.27.	Constitución del negocio o microempresa.....	46
3.7	3.6. Nombre y logotipo del negocio.....	47
1.1.28.	3.6.1. Nombre del negocio.....	47
1.1.29.	3.6.2. Logotipo del negocio.....	47
1.1.30.	Filosofía del negocio.....	47
3.8	Organigrama.....	48
3.9	Funciones.....	50
CÁPITULO IV.....		53
4	ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACIÓN FINANCIERA.....	53

4.1	Concepto.	53
4.2	Objetivo.....	53
4.3	Inversión de “CANAPA”.....	53
4.1.	Financiamiento del proyecto.....	57
4.2.	Proyección de costos y gastos.....	59
4.3.	Evaluación Económica - Financiera del proyecto.....	61
4.4.	Indicadores de evaluación.....	68
3.6.1.	TMAR.....	68
3.6.2.	TIR.....	68
3.6.3.	VAN.....	69
3.6.4.	Relación Beneficio – Costo.....	70
3.6.5.	Periodo de recuperación de la inversión.....	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		72
5.1	CONCLUSIONES	72
5.2	RECOMENDACIONES.....	73
6	Bibliografía.....	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.-	Rango de edad	26
Tabla 2.-	Tipo de piel.....	27
Tabla 3.-	Tipo de jabón que usa.....	28
Tabla 4.-	Jabón que usa con mayor frecuencia.....	29
Tabla 5.-	Jabón de su preferencia	30
Tabla 6.-	Es el aloe vera esencial para el cuidado de la piel.....	31
Tabla 7.-	Tiene disponibilidad del producto	33

Tabla 8.- Disponibilidad de compra	34
Tabla 9.- Cuanto está dispuesto a pagar	35
Tabla 10.- Como desea recibir noticias del producto	36
Tabla 11.- Proyección de la demanda.....	37
Tabla 12.- Oferta existente.....	38
Tabla 13.- Proyección de la oferta	38
Tabla 14.- Proyección de la demanda insatisfecha	39
Tabla 15.- Análisis de la competencia	40
Tabla 16.- Simbología de los procesos	43
Tabla 1.- Asistencia	46
Tabla 18.- Funciones del administrador	50
Tabla 19.- Funciones del vendedor/a.....	51
Tabla 20.- Funciones recepcionista	52
Tabla 21.- Inversión de activos fijos.....	53
Tabla 22.- Inversión de activos diferidos.....	55
Tabla 20.- Capital neto de trabajo.....	55
Tabla 21.- Costo de inversión inicial	56
Tabla 22.- Depreciaciones de activos	57
Tabla 23.-Estructura del financiamiento.....	58
Tabla 24.-Tabla de amortización	58
Tabla 25.- Costos y gastos de CANAPA proyectados.....	60
Tabla 29.- Sueldos y salarios proyectados.....	61
Tabla 30.- Proyección de ingresos a cinco años	61
Tabla 31.- <i>Balance General de CANAPA</i>	62
Tabla 29.-Estado de pérdidas y ganancias CANAPA.....	63
Tabla 30.- <i>Flujo de caja de CANAPA</i>	64
Tabla 31.-Balance de CANAPA proyectado a cinco años	66
Tabla 35.-Descripción de la TMAR	68
Tabla 36.-Actualización del flujo neto para determinar la TIR.....	69
Tabla 34.-Relación Beneficio – Costo.....	70
Tabla 38.- Periodo de Recuperación de la Inversión	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1.- Pasos para realizar una investigación	22
Gráfico 2.- Determinación de la población.....	24
Gráfico 3.- Proyecciones.....	24
Gráfico 4.- Rango de edad	26
Gráfico 5.- Tipo de piel.....	27
Gráfico 6.- Tipo de jabón que usa.....	28
Gráfico 7.- Jabón que usa con mayor frecuencia.....	29
Gráfico 8.- Jabón de su preferencia	30
Gráfico 9.- Es el aloe vera esencial para el cuidado de la piel	31
Gráfico 10.- Tiene disponibilidad del producto.....	33
Gráfico 11.- Disponibilidad de compra	34
Gráfico 12.- Cuanto está dispuesto a pagar	35
Gráfico 13.- Como desea recibir noticias del producto	36
Gráfico 14.- Localización del emprendimiento	42
Gráfico 15.- Flujograma de proceso de producción	44

PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD

Se ha logrado constatar referente a investigaciones, que actualmente se está utilizando en gran cantidad el uso de productos naturales relaciones con la belleza facial/corporal, en nuestro medio existen plantas medicinales muy importantes como lo es el aloe vera ya que tiene componentes medicinales factibles para el uso, considero que existe la necesidad de producir un producto artesanal que ayude a las personas a cuidar de sí mismo, en segundo plano me permitirá realizar un emprendimiento con el cual obtendré ganancias y poder ayudar a las personas con algunas imperfecciones.

De misma forma se ha logrado constatar que no existe en nuestro entorno un producto natural que pueda quitar las quemaduras solares, paños o despigmentación de forma natural sin causar efectos secundarios, el aloe vera es una planta medicinal que se puede utilizar para la fabricación de jabones naturales para realizar un enfoque total en los beneficios que nos brindará utilizar dicha producción.

¿Es factible crear un producto de jabones de arroz con aloe vera para blanqueamiento de la cara?

OBJETIVOS

Objetivo general

Realizar un Plan den Negocio que viabilice la producción y venta de jabones de arroz con aloe vera para blanqueamiento de la cara.

Objetivos específicos.

- Consultar fuentes, documentales, que permitan fundamentar la elaboración de un plan de negocio.
- Realizar un estudio de mercado que permita conocer la oferta y la demanda del producto de aloe vera.
- Establecer la estructura técnica administrativa, para el adecuado funcionamiento del emprendimiento o del negocio.
- Elaborar una propuesta financiera que permita determinar la viabilidad económica negocio.

JUSTIFICACIÓN

El aloe vera es un producto natural que tiene propiedades medicinales, hidrata, tonifica, cicatriza, desinfecta, es un antiinflamatorio, estimula formación de colágeno en la piel, por lo que permite protégela del sol y actuar como protector, de esta misma forma alivia la piel y la mantiene humectada, esto me ha hecho llegar a la conclusión que crear un negocio/emprendimiento, de producción de este producto sería bien aceptado por la sociedad, con este negocio sin lugar a duda estaría beneficiando a muchas personas que requieren de la protección de piel, con este producto estaría contribuyendo al cuidado facial.

Este proyecto es factible llevar adelante porque existe la producción necesaria de aloe vera, que permite el procesamiento adecuado y dar un funcionamiento.

Finalmente considero que es una oportunidad para abrir un negocio que me generará ganancias y satisfacción de poder generar un producto que ayudara a la sociedad a mantener una piel saludable e hidratada.

INTRODUCCIÓN

El presente documento es un plan de negocio que se ha realizado con el propósito de saber si es viable la creación de una microempresa de producción y comercialización de productos de jabones de arroz con aloe vera destinados al cuidado y mantenimiento facial/corporal.

Considero que es adecuado llevar adelante un proyecto que gracias a la producción de productos naturales que disponemos, puedo contribuir a solucionar o mejorar la situación de muchas personas, el proyecto está pensado realizarlo en el Cantón San Miguel de los Bancos.

Nos enfocamos principalmente en los componentes que tiene la planta medicinal (aloe vera) he investigado a fondo las propiedades de la planta y he llegado al planteamiento necesario para poder saber que no causará efectos secundarios ya que no tendrá componentes químicos.

Como una microempresa se tiene el planteamiento de generar una producción adecuada, obtener el producto en grandes cantidades y fabricar en proporciones necesarias para la venta, convencer al cliente dándole la información necesaria de los beneficios de la planta medicinal, satisfaciendo la necesidad de cada usuario de compra, logrando un vínculo adecuado entre vendedor y cliente.

CAPITULO I

1 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.

1.1 Marco Teórico

1.1.1. Plan de negocio.

Un plan de negocios es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa. Describe el plan de comercialización, proyecciones financieras, investigación de mercado, propósito comercial y la declaración de misión. También puede incluir el personal clave para lograr los objetivos y un cronograma en el cual se distribuye cada paso a seguir de acuerdo con el plan de negocio. (Sanchez David, 2020)

1.1.1.1 Estudio de mercado

Un estudio de mercado es un conjunto de acciones que una empresa utiliza a nivel comercial para obtener información actualizada sobre las necesidades de sus consumidores. Es una técnica ideal para el desarrollo de productos y conocer los hábitos del público objetivo.

La información recopilada del consumidor puede ser muy variada, por ejemplo:

- Historial de compras
- Hábitos de compra
- Comportamiento del consumidor
- Información de contacto

Cada dato es vital para que la empresa tenga un conocimiento más profundo de su cliente y así desarrollar productos o mejoras de su marca, que le permitan seguir satisfaciendo sus necesidades y expectativas. (Fernandez, 2023)

¿Para qué sirve un estudio de mercado?

Un estudio de mercado cumple una función esencial: poner a disposición de la empresa información sobre los cambios en el comportamiento de sus clientes. Así puede redireccionar las estrategias de marketing emprendidas para continuar brindando un

mensaje adecuado, mediante el producto o servicio ideal en el momento en que el consumidor lo está esperando.

Si actualmente estás pensando en especializarte en un nicho de mercado, un estudio de mercado puede ayudarte a definir si tu producto actual o el que vayas a emprender tendrá la rentabilidad que buscas y necesitas.

Un estudio de mercado sirve para responder preguntas clave para el lanzamiento o mejoramiento de los productos o servicios de una empresa. Por ejemplo: si vas a lanzar un producto que descubriste que satisface las necesidades de un pequeño grupo de consumidores aún inexplorado, el estudio de mercado te permite saber si ese producto es lo que están buscando, cuánto podrían llegar a comprar, y qué tan fácil es que te descubran y se fidelicen con tu marca. (Fernandez, 2023)

1.1.1.2 Estudio de mercado casual

Este estudio de mercado también es conocido como experimental y sirve para probar variables del mercado. Por ejemplo, si cambias el eslogan de tu empresa, este estudio de mercado te permite saber si este detalle repercutirá con más o menos ventas, si cambiará la perspectiva de los clientes, si aumentará su nivel de consumo, etc.

En pocas palabras, este tipo de estudio de mercado deja ver si las acciones emprendidas por tu empresa pueden causar cambios que influyan de manera positiva o negativa en la estabilidad de tu producto o servicio. (Fernandez, 2023)

1.1.1.3 Estructura técnica

La estructura técnica conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos. La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-

financiero. Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización. (FACULTAD DE ECONOMÍA UNAM, 2021)

1.1.1.4 Estructura administrativa

La estructura administrativa en un proyecto de proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. Este estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte, se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades ya definidas. (Maria Elvira López Parra, Maria Elvira López Parra, Adriana Pellat, . Claudia Puerta. , 2008)

1.1.1.5 Estudio financiero

Un estudio financiero, es el proceso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que tenemos disponibles y el coste total del proceso de producción. Su finalidad es permitirnos ver si el proyecto que nos interesa es viable en términos de rentabilidad económica. (UTH Florida University, 2021)

1.1.2. Microempresa.

Una microempresa es la unidad productiva de menor tamaño perteneciente a las PYMES (pequeña y mediana empresa), en relación con su número de empleados, el valor de sus bienes y de sus ventas. En el mundo empresarial se les conoce como MYPES, una de las tres categorías que pertenecen a la pequeña y mediana empresa, PYME.

Se trata de un pequeño negocio que por lo general tiene solo un dueño que tiene bajo su mando hasta a 10 trabajadores, y cuenta con un sistema de producción muy sencillo o artesanal. Esto sucede porque la producción, administración, comercialización y finanzas de una microempresa son tan simples. (Eutoinnova, 2021)

1.1.1.6 Tipos de microempresas.

Si bien individualmente son pequeñas en tamaño y alcance, las microempresas pueden representar colectivamente una parte sustancial de la economía y el empleo.

Los tipos de negocios que se consideran microempresas incluyen los siguientes:

- Empresas de jardinería y paisajismo.
- Vendedores ambulantes.
- Carpinteros.
- Plomero.
- Mecánica independiente.
- Operadores de talleres mecánicos.
- Zapateros.
- Pequeños agricultores.
- Jabones artesanales. (Central de fondos, 2022)

1.2 Marco Conceptual

Comercialización: es el proceso de lanzar un nuevo producto al mercado para el consumo y disponibilidad de los consumidores.

Mercado: es donde se define la oferta y la demanda de un producto determinando su calidad se genera su valor

Oferta: es el producto que el vendedor está dispuesto a intercambiar a cambio de un precio

Demanda: es la cantidad de bien o servicio que se pone a la venta para la satisfacción de necesidades

Plan de negocio: es un documento que define estrategias, objetivos y métodos de creación de una empresa

Emprendimiento: es el proceso que se sigue para lanzar un nuevo producto al mercado este puede ser un bien o servicio.

Materia prima: materia natural que se obtiene para poder seguir una actividad de transformación en un producto o también conocido como el producto que se cuenta para convertirse en bienes de consumo

Producción: es la creación de productos o servicios que alguien genera al mismo tiempo que se determina su valor.

Inversión a largo plazo: invertir en un bien o servicio con una cierta cantidad de dinero donde obtendremos ganancias mayores a partir de 4 meses.

Inversión a corto plazo: invertir en un bien o servicio donde obtendremos ganancias a partir de 15 días.

Aloe vera- arroz: es el ingrediente principal para la realización de los jabones artesanales.

Control de calidad: revisar y controlar que el producto se encuentre en buen estado para la adquisición de los consumidores

CAPÍTULO II.

2 DIAGNOSTICO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.

2.1 DISEÑO METODOLÓGICO.

1.1.3. Tipo y nivel de investigación: investigación de campo

La investigación de campo es la recopilación de datos nuevos de fuentes primarias para un propósito específico. Es un método de recolección de datos cualitativos encaminado a comprender, observar e interactuar con las personas en su entorno natural. (QuestionPro, 2019)

PASOS PARA REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN DE CAMPO



Gráfico 1.- Pasos para realizar una investigación
Imagen obtenida de Google: fuente (QuestionPro, 2019)

Nivel de investigación: En la presente investigación se desarrolló un nivel exploratorio, que consiste en un acercamiento a la realidad para identificar la oferta y la demanda del producto aloe vera.

1.1.4. Métodos de investigación.

Inductivo: Se utilizó el método inductivo este método porque realizare una observación de los hechos concretos y dirigirme a la teoría.

Deductivo: Este método permitió partir desde la teoría y se explica los casos particulares.

1.1.5. Tipos de diseño de investigación

El diseño utilizado fue de investigación de campo porque los datos y la información lo hemos tomado en la realidad donde se producen los hechos.

1.1.6. Nivel investigativo

La investigación se realizó con un nivel exploratorio, el mismo que permitió establecer el diagnóstico de mercado.

1.1.7. Técnicas de investigación

Se aplicó una encuesta a una muestra de un total de 152 personas.

1.1.8. Instrumento de investigación

Se utilizó un cuestionario estructurado de 10 preguntas.

1.1.9. Descripción del producto o servicio

El producto que pretendemos llevar al mercado es un jabón artesanal donde el elemento principal es la plata medicinal de aloe vera, tiene como componentes quitar manchas, quemaduras solares, despigmentaciones, refrescar la piel y mantenerla hidratada, este componente ayuda a mantener una piel tersa y muy bien cuidada, el jabón ya sea en barra o líquido tiene la misma utilidad, esperando que sea agradable y se adapte muy bien al tipo de mercado al que se desea establecer la venta, recalando que no causara efectos secundarios.

2.2 Segmentación del mercado

1.1.10. Segmentación geográfica

El emprendimiento está orientado al Cantón San Miguel de los Bancos.

1.1.11. Segmentación demográfica

Está orientado más hacia las mujeres sin embargo también puede ser utilizado por los hombres, pero tiene mayor énfasis en las mujeres.

La edad establecida para establecer el segmento de población se ha comprendido de mujeres de 14 años en adelante, de misma manera en los hombres.

1.1.12. Determinación de la población

La población comprendida entre edades de 14 de género masculino y femenino. Actualmente en el Cantón San Miguel de los Bancos habitan 17 573 personas.

(Estos datos se han obtenido mediante la búsqueda en Google)

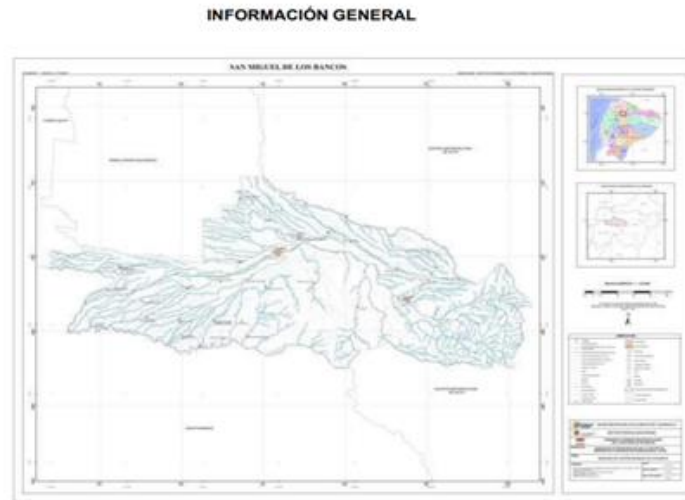


Gráfico 2.- Determinación de la población

Tabla 1 Proyección de la población.			
Sector	Hab 2001	Hab 2023	Tasa de cecimiento.
San Miguel de los Banco	10,717	17,573	0,80%

Gráfico 3.- Proyecciones

N=	Tamaño de muestra
PQ=	Cuartil (0,25)
E =	Margen de error (0,08)
K²	2=4

N=	Tamaño de la PEA (17.573)

2.3 Cálculo de la muestra.

Fórmula.

$$n = \frac{PQ * N}{N-1 \left(\frac{E}{K} \right) + PQ}$$

$$n = \frac{0,25 * 17.573}{17.573 - 1 \left(\frac{0,08}{2^2} \right) + 0,25}$$

$$n = \frac{4393,25}{17.572 \left(\frac{0,0064}{4} \right) + 0,25}$$

$$n = \frac{2679}{28.8045}$$

$$n = 152$$

Dados los resultados de la fórmula de la muestra nos indica que debemos encuesta r a 152 personas

2.4 Procesamiento, análisis de interpretación de datos.

1. ¿En qué rango de edad se ubica usted?

Tabla 1.- Rango de edad

EDAD	PERSONAS	%
Menores de 20 años	29	18,30%
Rango de 20 ha 30 años	71	51,70%
Rango de 30 ha 40 años	20	15%
Rango de 40 ha 50 años	14	8,30%
Más de 50 años	18	6,70%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

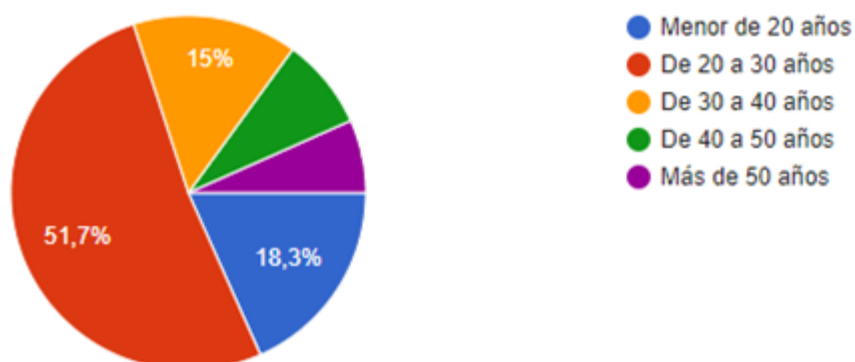


Gráfico 4.- Rango de edad

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada se encontró 29 personas menores de 20 años que corresponde al 18,30%, y 71 mayores entre 20 ha 30 años que corresponde al 51,30%, 20 personas entre 30 y 40 años que corresponde al 15%, 40 personas entre 40 y 50 años que corresponde al 8,30%, 18 personas se encuentran en el rango de más de 50 años que corresponde al 6,70%.

2. ¿Cuál es su tipo de piel?

Tabla 2.- Tipo de piel

OPCIONES	PERSONAS	%
Seca	22	11,70%
Grasosa	32	31,70%
Sensible	28	17%
Mixta	70	40,00%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

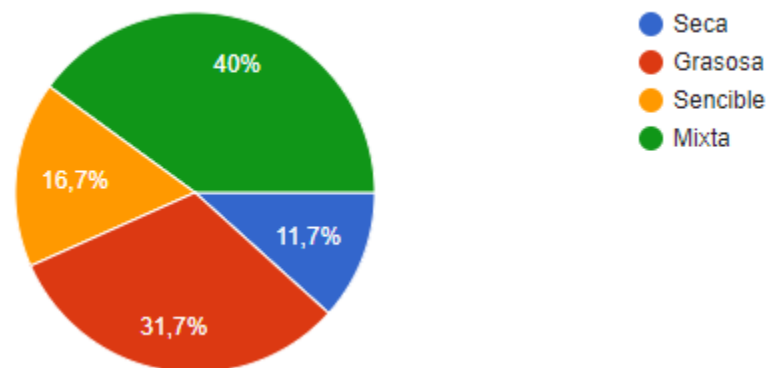


Gráfico 5.- Tipo de piel

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada se encontró 22 personas que tienen piel seca que corresponde a un total de 11,70% y 32 personas con piel grasosa que corresponde aún total de 31,30%, 28 personas con piel sensible que corresponde a un total de 16,70%, 70 personas con piel mixta que corresponde a un total de 40,00%.

3. ¿Qué tipo de jabón usa?

Tabla 3.- Tipo de jabón que usa

OPCIONES	PERSONAS	%
Barra	96	70,00%
Líquido	56	30,00%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

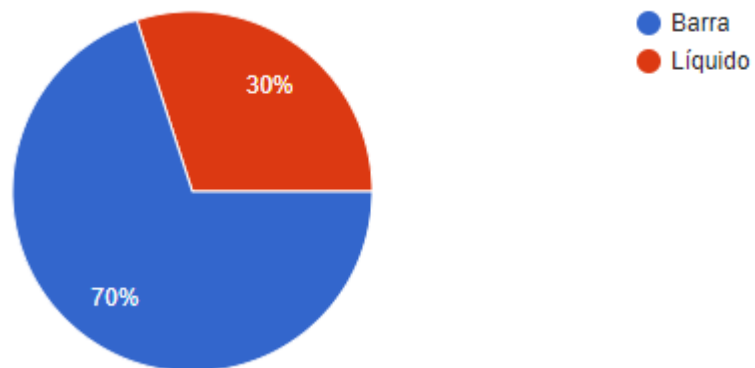


Gráfico 6.- Tipo de jabón que usa

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada se encontró un total de 96 personas que utilizan jabón en barra que corresponde a un total de 70% y 56 personas que utilizan jabón líquido que corresponde a un total de 30%.

4. ¿El jabón que utiliza con mayor frecuencia es?

Tabla 4.- Jabón que usa con mayor frecuencia

OPCIONES	PERSONAS	%
Artesanal	114	90,00%
Comercial	38	10,00%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

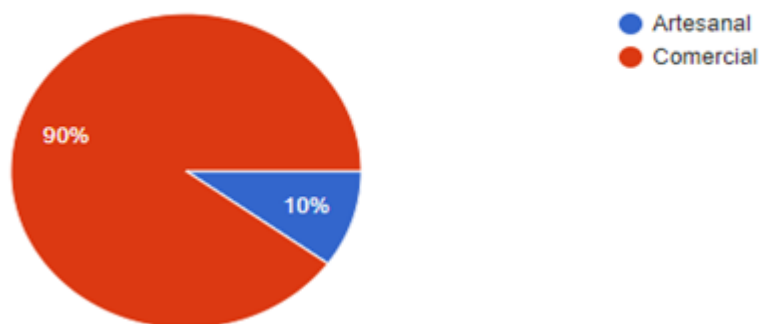


Gráfico 7.- Jabón que usa con mayor frecuencia

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada se encontró un total de 114 personas que utilizan jabón artesanal que corresponde a un total de 90,00% y 38 personas que utilizan jabón comercial que corresponde a un total de 10,00%.

5. ¿Por qué razón utiliza el jabón de su preferencia?

Tabla 5.- Jabón de su preferencia

OPCIONES	PERSONAS	%
Precio	20	10,00%
Calidad	28	23,30%
Disponibilidad de anaqueles	21	11,70%
Fragancia	29	21,70%
Color	5	1,70%
Forma	0	0,00%
Beneficios para la piel	49	31,70%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

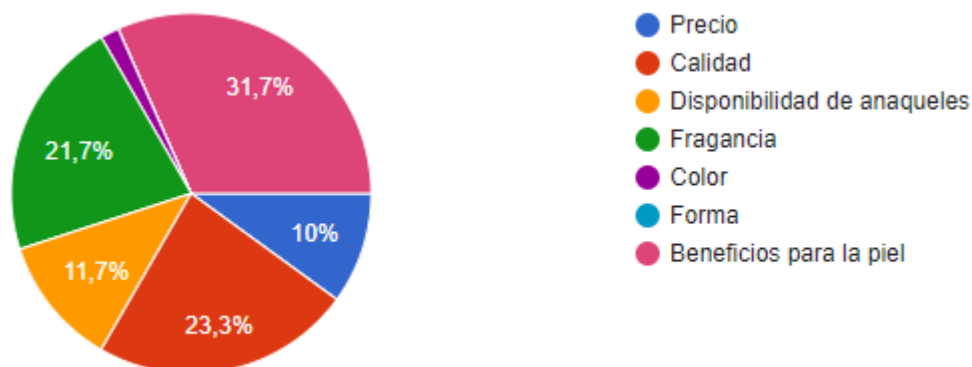


Gráfico 8.- Jabón de su preferencia

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada 20 personas han dicho que se fijan en el precio que corresponde a un total de 10,00%, 28 personas en la calidad que corresponde a un total de 23,30%, 21 personas en la disponibilidad de anaqueles que corresponde a un total de 11,70%, 29 personas en la fragancia que corresponde a un total de 21,70%, 5 personas en el color que corresponde a un total de 1,70%, 0 personas en la forma dando un total de 0% y 49 personas en los beneficios para la piel que corresponde a un total de 31,70%.

6. ¿Cree usted que el componente de aloe vera es esencial para el cuidado de piel?

Tabla 6.- Es el aloe vera esencial para el cuidado de la piel

OPCIONES	PERSONAS	%
SÍ	118	83,30%
No	12	3,30%
No tengo idea	22	13,30%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

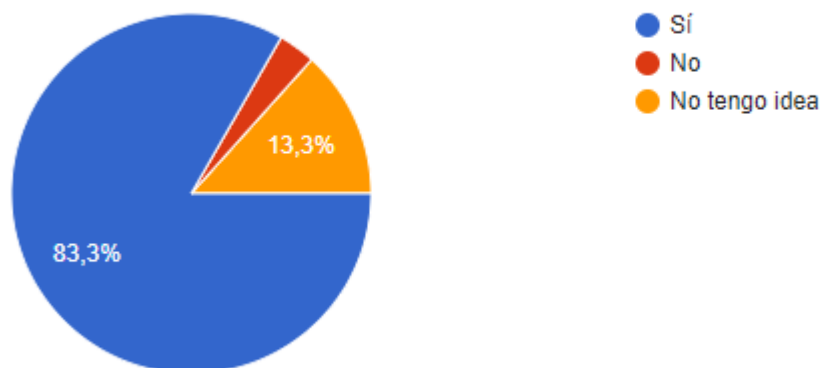


Gráfico 9.- Es el aloe vera esencial para el cuidado de la piel

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada 118 personas han dicho que sí creen que el componente de aloe vera es esencial para el cuidado de la piel, 12 personas han dicho que lo cual corresponde a un total de 3,3%, 22 personas han dicho que no tiene idea lo cual corresponde a un total de 13,30%.

7. ¿En el lugar donde usted reside existe la disponibilidad de este producto?

Tabla 7.- Tiene disponibilidad del producto

OPCIONES	PERSONAS	%
SÍ	123	71,70%
No	29	28,30%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

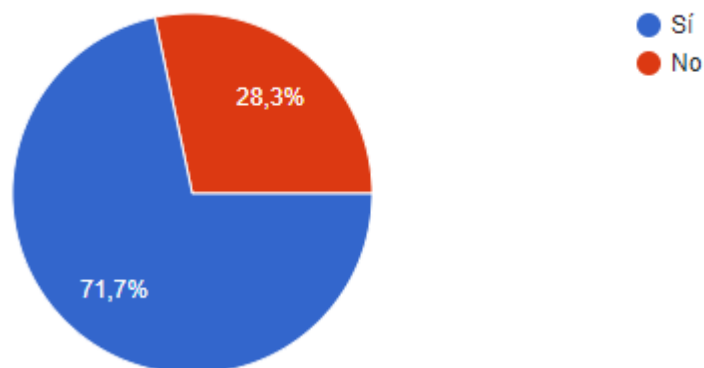


Gráfico 10.- Tiene disponibilidad del producto

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada 123 personas han dicho que sí existe la disponibilidad del producto en donde viven dando un total de 71,70%, 29 personas han dicho que no existe la disponibilidad del producto dando un 28,30%.

8. ¿En caso de crear el producto de aloe vera usted estaría dispuesto a comprar?

Tabla 8.- Disponibilidad de compra

OPCIONES	PERSONAS	%
SÍ	152	100,00%
No	0	0,00%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

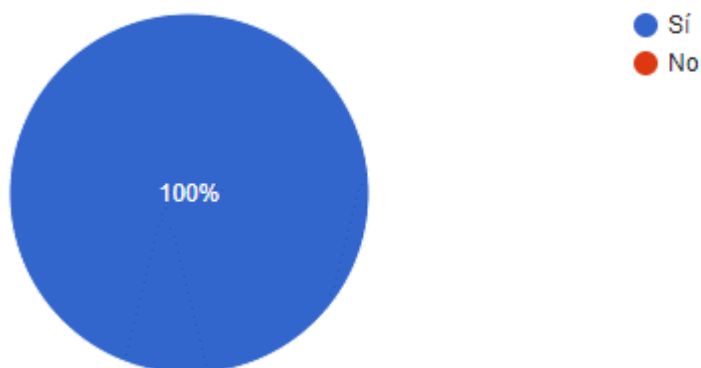


Gráfico 11.- Disponibilidad de compra

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre las personas encuestadas 152 personas han dicho que, si comprarían el producto en caso de estar a la venta dando un total de 100,00%, 0 personas han dicho que no dando un total de 0%.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto pagar por un producto de jabón de aloe vera?

Tabla 9.- Cuanto está dispuesto a pagar

OPCIONES	PERSONAS	%
\$2,00 - 2,50	86	53,30%
\$2,50 - 4,00	30	21,70%
\$4,00 - 6,00	26	18,30%
\$6,00 - 8,50	10	6,70%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

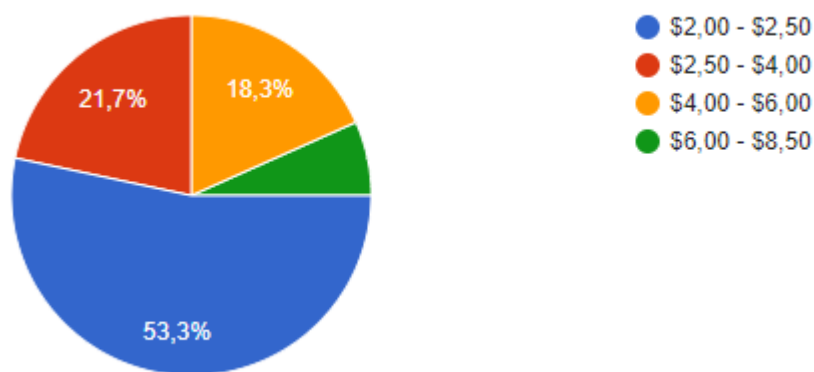


Gráfico 12.- Cuanto está dispuesto a pagar

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada 86 personas han dicho que estarían dispuestas a pagar un valor de \$2,00 – 2,00 dando un total de 53,30%, 30 han dicho que pagarían \$2,50 – 4,00 dando un total de 21,70%, 26 han dicho que pagarían \$4,00 – 6,00 dando un total de 18,30%, 10 han dicho que pagarían \$6,00 - \$8,50 dando un total de 6,70%.

10. ¿Cómo desearía que se le haga conocer de la existencia de este nuevo producto?

Jabón aloe vera.

Tabla 10.- Como desea recibir noticias del producto

OPCIONES	PERSONAS	%
Redes sociales	112	83,30%
Hojas Volantes	15	8,30%
Presna local	9	5,00%
Publicidad de televisión	8	1,70%
Publicidad de radio	8	1,70%
TOTAL	152	100%

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. San Miguel de los Bancos - Ecuador.

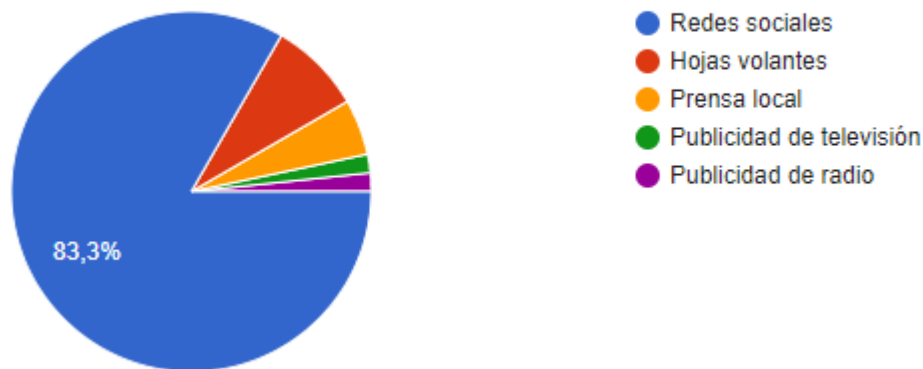


Gráfico 13.- Como desea recibir noticias del producto

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Análisis e interpretación.

Entre la población encuestada 112 personas han dicho que les gustaría enterarse del producto mediante redes sociales dando un total de 83,30%, 15 han dicho mediante hojas volantes dando un total de 8,30%, 9 han dicho mediante prensa local dando un total de 5,00%, 8 han dicho mediante publicidad de televisión dando un total de 1,70%, 8 personas han dicho mediante publicidad de radio dando un total de 1,70%.

1.1.13. Análisis de la demanda.

Para poder determinar la demanda existente tomaremos como referencia la población económica activa del Cantón San Miguel de los Bancos, por lo cual nos permite conocer que, en Cantón, encontramos 17.573 personas, que vendría a hacer nuestro universo del cual se procederá a calcular el porcentaje obtenido de la pregunta 8, Se realiza el siguiente cálculo para obtener datos de las personas que estarían dispuestas a adquirir nuestro producto.

$$17.573 * 100\% = 17.573.$$

Obtenemos como resultado final que la demanda es de 17.573 personas.

1.1.14. Proyección de la demanda.

Para la proyección de la demanda se tomó en cuenta el crecimiento poblacional del sector que es el 2.9%.

Calculo:

$P(t)$ = Población para un año determinado

P_0 = (Población Inicial)

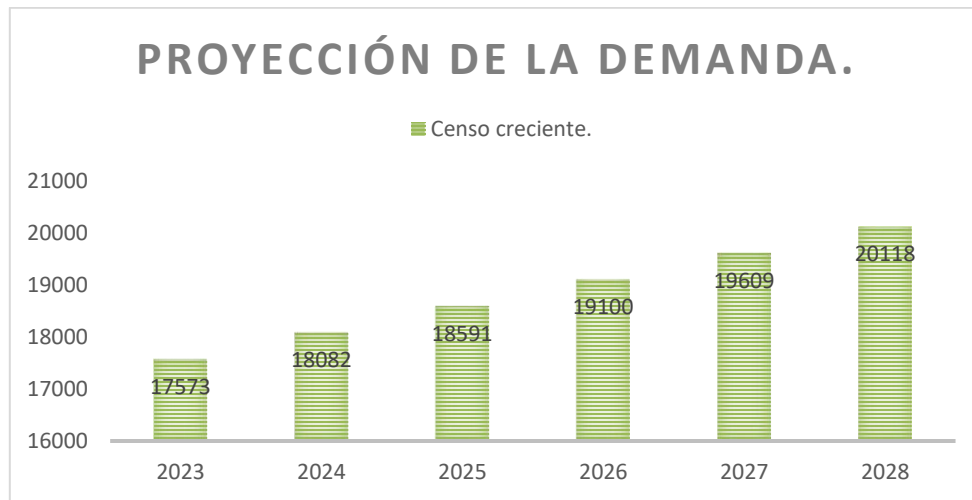
t = Tiempo proyectado

i = Tasa de crecimiento sector San Miguel de los Bancos.

Tabla 11.- Proyección de la demanda

Año.	T	$P(t) = P_0 (t + i)$
2023	0	17573
2024	1	18082
2025	2	18591
2026	3	19100
2027	4	19609
2028	5	20118

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.



Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

1.1.15. Análisis de la oferta.

1.1.16. Oferta existente.

En la investigación realizada se conoce que existe el local Sumi. Belleza en el sector de Pedro Vicente Maldonado, ubicado a 30 minutos de San Miguel de los Bancos, la cual atiende a 1000 clientes que realizan sus compras de dicho producto al mes.

Tabla 12.- Oferta existente

Competencia.	Ciente al mes.
Sumi. Belleza _ venta de jabones artesanales.	1000
Total.	1000

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

1.1.17. Proyección de la oferta.

Tabla 13.- Proyección de la oferta

Año	T	$P(t) = P_0 (1 + i)^t$
2023	0	1000
2024	1	1057
2025	2	1117
2026	3	1180
2027	4	1248
2028	5	1319

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

2.5 Análisis de la demanda insatisfecha.

1.1.18. Demanda insatisfecha.

Para calcular la demanda insatisfecha se toma la información obtenida de la demanda y de la oferta existente.

1.1.19. Proyección de la demanda insatisfecha.

Tabla 14.- Proyección de la demanda insatisfecha

AÑO.	DEMANDA.	OFERTA.	OFERTA INSATISFECHA.
2023	17573	1000	16573
2024	18082	1057	15516
2025	18591	1117	14399
2026	19100	1180	13219
2027	19609	1248	11971
2028	20118	1319	10652

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

2.6 Oferta del proyecto.

Con la implementación de la creación de un local de jabones artesanales en el cantón San Miguel de los Bancos, se estima atender 3500. Para conocer el porcentaje de la demanda insatisfecha a cubrir se realiza el siguiente cálculo:

$$3500 * 100 / 14073 = 24.87\%$$

Con el proyecto se estima cubrir la demanda insatisfecha es el 24.87%

2.7 Análisis de la competencia.

Tabla 15.- Análisis de la competencia

EMPRESA.	TIPO DE SERVICIO.	INFORMACIÓN.
SUMI.BELLEZA VENTA DE JABONES ARTESANALES.	Servicio al cliente.	Es un local que se encuentra en el cantón Pedro Vicente Maldonado, en la Av. Pichincha, Pedro Vicente Maldonado 171201. Ubicado a 30 minutos del cantón San Miguel de los Bancos. Es una tienda comercial de venta de jabones artesanales de más cosas para el cuidado de la piel. Cuentan con jabón artesanal de cacao, avena, café, lavanda y romero. Es la uncia competencia que se ha detectado por el momento, para el emprendimiento del jabón artesanal de arroz con aloe vera.

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

2.8 Determinación del precio.

Los precios varían de acuerdo con el tipo de producto ya que se realizará en presentación líquido y en barra.

El valor tiene un rango de \$2.00 - \$2.50 y \$4.00 si es jabón en barra.

Si es jabón líquido será el valor de \$6.00 ha \$8.50 por consumidor.

2.9 Plan de comercialización.

El plan de comercialización se aplica utilizando el marketing mix que se basa en las 4p que son:

1.1.20. Plaza.

Hacer a nuestro local llamativo, utilizar las redes sociales para así hacer conocer nuestro local CANAPA cuál es el nombre del negocio de jabones artesanales de arroz con aloe vera.

Elabora un logotipo que permitirá que los clientes reconozcan he identifique la marca de nuestros jabones.

1.1.21. Producto.

Elaborar folletos del buen uso del jabón, realizar charlas a las personas que les interesa cuidar de su piel.

Promociones una vez al mes en los jabones en barra de esta manera se permitirán fidelizar a los clientes y a su vez fidelizarlos.

Obtener un producto de alta calidad, y variedad.

1.1.22. Precio.

El precio del producto depende al gusto del comprador ya sea que prefiera el jabón líquido o en barra.

1.1.23. Promoción.

Realizaremos promociones por medio de volantes, redes sociales, crearemos una página en la cual se subirá foto de nuestros productos y de los clientes que realicen la compra, de misma forma se entregará mediante pedidos.

CÁPITULO III

3 PROPUESTA TÉCNICA ADMINISTRATIVA

3.1 Localización del negocio o emprendimiento.

Se tiene planteado en primer momento la apertura del local “CANAPA” en la calle principal Av. 17 de julio. Justamente se ubicará frente a la policía nacional.

Se ha localizado una población económicamente activa en el cantón San Miguel de los Bancos, por esta razón se ha optado realizar la venta de jabones artesanales de arroz con aloe vera ya que se prevé que será factible por el motivo que no se ha encontrado un local con productos artesanales.



Gráfico 14.- Localización del emprendimiento

3.2 Descripción del tamaño del negocio.

El área total donde se realizará la venta de los jabones es un local de dimensiones comunes el cual estará distribuido de la siguiente manera:







- Área de fabricación del producto.
- Vitrinas de exposición del producto.

- Área de entrega de Folletos de explicación.
- Área de ventas y pedido.
- Área de caja/cobro.

Las distintas áreas se prevé fomentarlas de manera ocupacional y en espacios reducidos, decorados y bien estabilizados, debido que el local no es muy grande.

3.3 Descripción del proceso de elaboración del producto o servicio.

Tabla 16.- Simbología de los procesos

SIMBOLOGIA	FUNCION
	Inicio o término del proceso
	Indica actividad o función
	Indica los documentos que interviene en el proceso
	Indica decisión o alternativa a tomar en el proceso
	Permite la conexión de una página con otra
	Conector de procesos que se encuentran lejos

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

1.1.24. Flujograma de proceso de producción

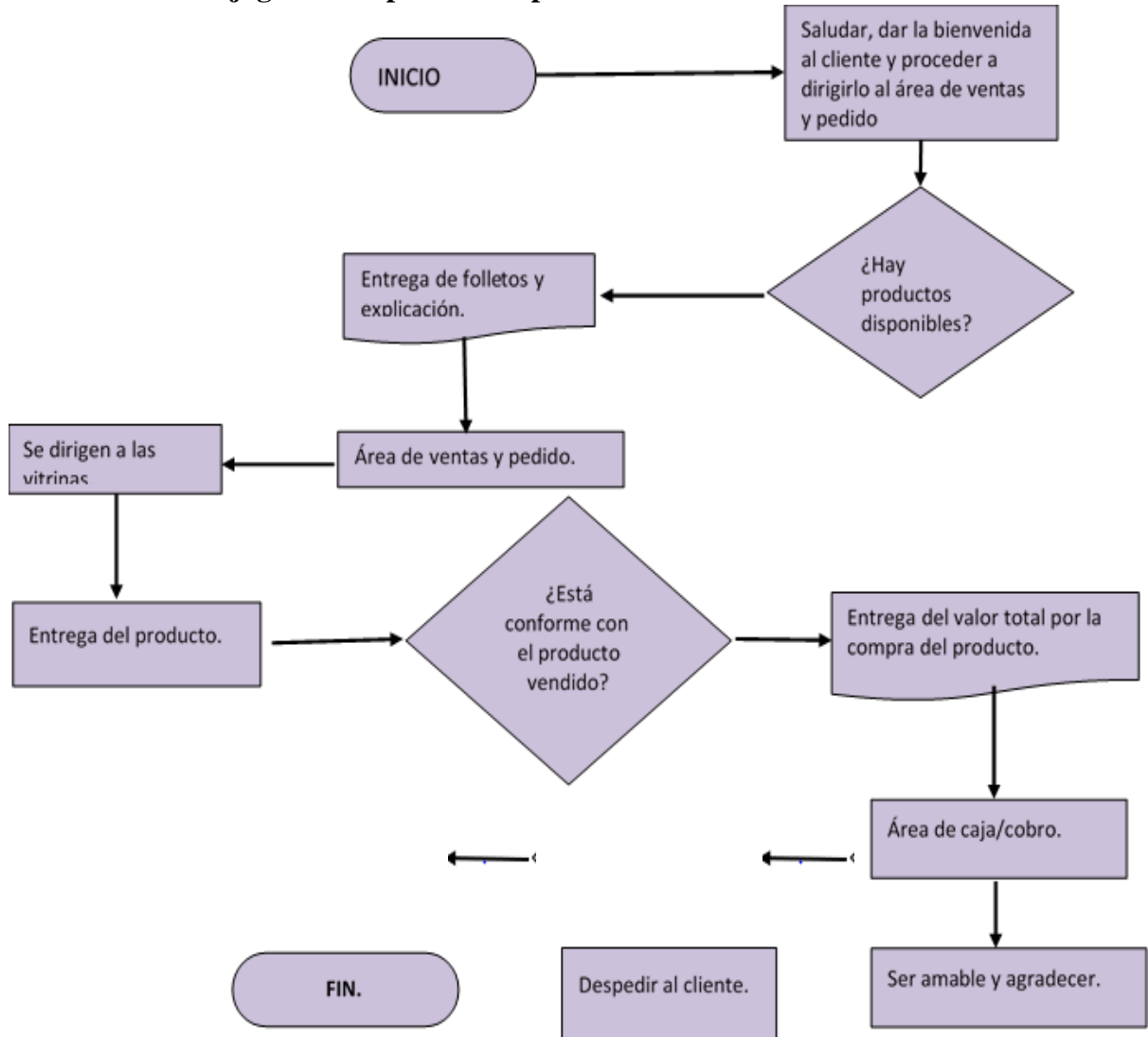


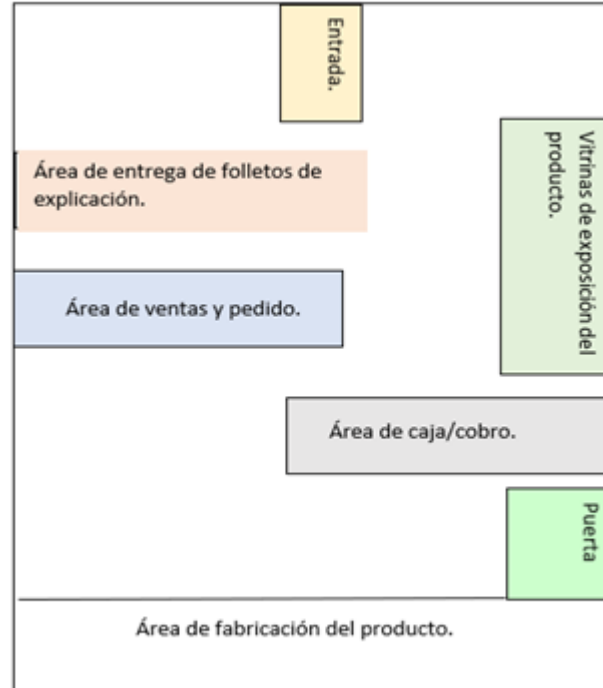
Gráfico 15.- Flujograma de proceso de producción

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

3.4 Ingeniería del proyecto.

1.1.25. Descripción de la infraestructura.

- Área de realización del producto artesanal.
- Área física del local: Lugar donde los clientes acuden para visualizar o realizar compra del producto artesanal.
- Área de entrega de folletos de explicación: Una persona encargada se acercará de la forma más amigable y se realizará la entrega de un folleto donde explicará el uso adecuado.
- En la parte de ventas y pedidos: Estará una persona encargada para realizar de forma educada y adecuada el pedido del producto que desea llevar.
- Vitrinas de exposición del producto: El cliente puede visualizar el producto artesanal ya sea el jabón líquido o en barra, de igual manera se procede a realizar la entrega del producto comprado en caso de que el cliente haya realizado el pedido.
- Finalmente, el área de caja/cobro: Estará la persona encargada de facturar y cobrar el pedido/producto por parte del cliente.



Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

3.5 Descripción de herramientas, materiales e insumos.

Tabla 17.- Asistencia

DETALLE.	CANTIDAD.	UNITARIO	TOTAL.
Alarma.	1	\$80	\$80
Plancha de moldes de jabón.	6	\$6.50	\$39
Embace para retener el jabón líquido.	3	\$4	\$12
Hojas de aloe vera.	12	\$0.70	\$8,40
Arroz.	1@	\$14.50	\$14.50
Glicerina frascos grandes.	3	\$3.50	\$10.50
Vitamina E capsulas, caja x 30.	60	\$7.50	\$15
Aceite de coco frascos grandes.	3	\$4	\$12
Fundas para jabones por docena.	24	\$5	\$10
Cajas de jabones por docena.	24	\$7	\$14
Embace para jabón líquido.	10	\$2.50	\$25
Rótulo.	1	\$70	\$70
Mesas de recepción.	3	\$150	\$450
Vitrina grande.	1	\$130	\$130
Desinfectantes.	3	\$3.50	\$10.50
Hojas de folletos.	50	\$1	\$50
Basurero.	2	\$3	\$6
Escoba.	2	\$2.50	\$5
Trapeador.	2	\$2.00	\$4
Pala recogedora de basura.	2	\$1.50	\$3
		Total.	\$986.90

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

1.1.26. Descripción de los recursos humanos

Los colaboradores que se necesitan para la venta de jabones artesanales son:

- Recepcionista (persona encargada de entrega de folletos).
- Vendedor.
- Administrador (contador, cajero) (mi persona)
- Encargado de fabricación de jabones artesanales (mi persona)

3.6 Propuesta administrativa.

1.1.27. Constitución del negocio o microempresa.

- Licencia sanitaria para la fabricación y elaboración de productos biológicos.
- Permisos municipales.

- Registro de productos de elaboración del jabón artesanal según el Ministerio de sanidad.

3.7 3.6. Nombre y logotipo del negocio.

1.1.28. 3.6.1. Nombre del negocio.

El nombre que se ha definido para los jabones artesanales es “CANAPA”.

1.1.29. 3.6.2. Logotipo del negocio.



Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

1.1.30. Filosofía del negocio.

3.7.1.1 Misión.

Ofrecer productos y servicio de calidad, ofreciendo una experiencia única y complaciente a cada uno de nuestros clientes, mediante el desarrollo y fabricación del producto a ser vendido, el cual tiene los componentes de salud, belleza, higiene y aseo personal. El producto se elabora con activos naturales de la más alta calidad, haciendo posible el cuidado y protección de nuestro rostro u ofreciendo el cuidado en zonas oscuras des pigmentadas.

3.7.1.2 Visión.

Ser una microempresa líder a nivel nacional, expandir el producto a distintas zonas del país, al mismo tiempo ser reconocidos y bien aceptados por nuestro jabón artesanal, brindando calidez en el servicio, productos de calidad, originalidad de la temática en la infraestructura, competitividad en precios y en entorno general, permitiéndonos obtener a cambio una remuneración económica agradable.

3.7.1.3 Valores.

Servicio: Ser serviciales a la hora de atender a los clientes para generar satisfacción y buena imagen del local.

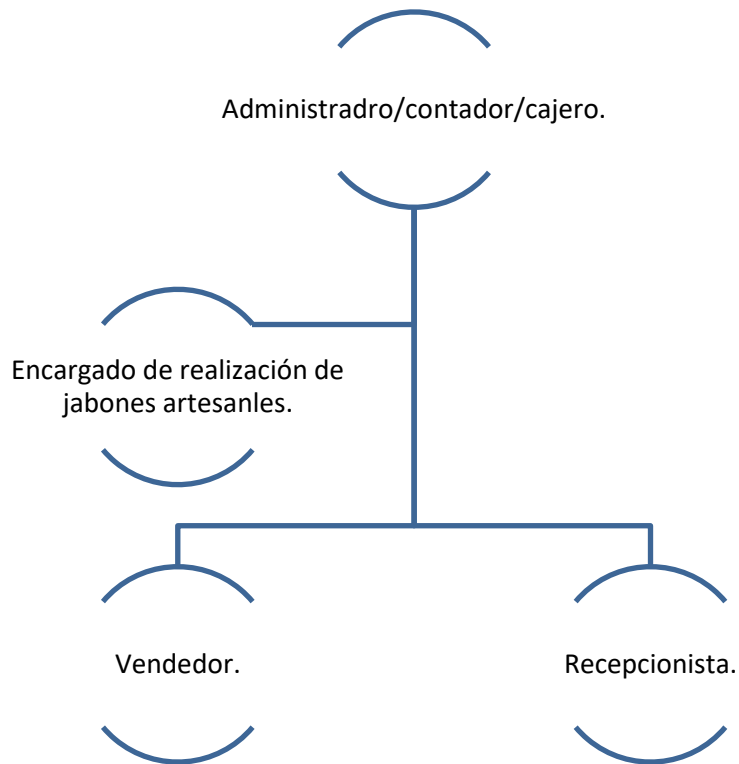
Responsabilidad: Cumplir de manera puntual con las actividades asignadas y sobre todo con el respeto y buena atención hacia nuestros clientes.

Dedicación: Realizar cada una de las actividades con buen desempeño y dejando lo mejor de cada uno.

Respeto: Fomentar un buen ambiente de trabajo tanto en compañerismo y con los clientes que se disponen a obtener o visualizar nuestro producto.

Honestidad: Crear una cultura idónea de anteponer la verdad ante los clientes para que esto genere confianza y seguridad en ellos de esta manera se logra fidelizar y generar ganancias.

3.8 Organigrama.



Fuente: Espinoza, P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

3.9 Funciones.

Tabla 18.- Funciones del administrador

ADMINISTRADOR(A)	
Nombre del puesto	Administrador(a)
Objetivo del puesto	Planear, organizar, direccionar y controlar los recursos de la microempresa, además de supervisar al personal a su cargo y la de autorizar las compras que se realizan.
Nivel del puesto	Administrativo
Perfil del cargo	Edad: rango de edad de 20 a 45 años
	Género: Indistinto
	Profesión: Tecnólogo Superior en Administración de economía popular y solidaria para micro y pequeñas empresas.
	Experiencia: mínima 1 año de experiencia en cargos similares.
	Disponibilidad: de 10h00 am ha 18h00 pm.
Competencias	Conocimientos en administración de contabilidad y conteo de caja.
	Capacidad de liderazgo.
	Manejo de Técnicas de gestión.
	Proactivo que se anticipe a dar soluciones a posibles problemas que se susciten.
Funciones principales	Liderar y apoyar de forma eficaz a los colaboradores que se encuentran a su cargo.
	Administrar de manera óptima los recursos financieros de “CANAPA”.
	Asegurarse que exista suficiente inventario de materia prima y que se encuentre en buenas condiciones
	Organizar de manera equitativa las funciones de los colaboradores y las actividades en el tiempo previsto.
	Realizar negociaciones con los compradores.
	Apertura y cierre del establecimiento.

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Tabla 19.- Funciones del vendedor/a

VENDEDOR(A)	
Nombre del puesto	Vendedor(a)
Objetivo del puesto	Realizar cierres de ventas con los clientes y que logre satisfacer la necesidad del cliente.
Nivel del puesto	Vendedor.
Perfil del cargo	Edad: rango de edad de 20 a 45 años
	Género: Indistinto
	Profesión: Capacitado en ventas y generación de negocios.
	Experiencia: mínima 1 año de experiencia en cargos similares.
	Disponibilidad: de 10h00 am ha 18h00 pm.
Competencias	Conocimientos en ventas.
	Capacidad de confianza.
	Manejo de Técnicas de ventas.
	Proactivo que se anticipe a dar soluciones a posibles problemas que se susciten.
Funciones principales	Capacidad de generar ventas e influenciar al cliente.
	Generar ventas de los jabones artesanales de “CANAPA”.
	Asegurarse que exista suficientes ventas.
	Organizarse de manera equitativa y fomentar buena atención al cliente.
	Realizar negociaciones con los compradores.
	Entrada al negocio a la hora acordada.

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

Tabla 20.- Funciones recepcionista

RECEPCIONISTA.	
Nombre del puesto	Recepcionista.
Objetivo del puesto	Atender a los clientes que ingresan al local de manera educada.
Nivel del puesto	Recepcionista.
Perfil del cargo	Edad: rango de edad de 20 a 45 años
	Género: Indistinto
	Profesión: Recepcionista en áreas de ventas.
	Experiencia: mínima 1 año de experiencia en cargos similares.
	Disponibilidad: de 10h00 am ha 18h00 pm.
Competencias	Conocimientos en atención al cliente.
	Capacidad de confianza, manejo adecuado de la implementación del producto a ser vendido.
	Manejo de atención al cliente.
	Proactivo que se anticipe a dar soluciones a posibles problemas que se susciten.
Funciones principales	Capacidad de influenciar al cliente.
	Generar ventas de los jabones artesanales de “CANAPA”. De misma manera entregar los folletos con explicaciones.
	Asegurarse que exista suficientes ventas y entrega de folletos.
	Organizarse de manera equitativa y fomentar buena atención al cliente.
	Realizar orientaciones al cliente.
	Entrada al negocio a la hora acordada.

Fuente: Espinoza. P. Investigación de Campo. (2023) San Miguel de los Bancos - Ecuador.

CÁPITULO IV.

4 PROPUESTA FINANCIERA

4.1 Concepto.

El estudio financiero es una parte fundamental del análisis de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios o emprendimientos pequeños.

4.2 Objetivo.

Analizar la viabilidad financiera de un proyecto. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación.

4.3 Inversión de “CANAPA”.

➤ Activos fijos.

La inversión en activos fijos es absolutamente necesaria ya que son bienes que permitirán realizar de manera apropiada las operaciones de la empresa, ya sean estos: Muebles y enseres, maquinaria y herramientas, equipos, marca, diseño, entre otros.

Tabla 21.-
Inversión de activos fijos

INVERSIONES		
INVERSIONES	DÓLARES	PORCENTAJE
a. activos fijos		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.647,90	5,95%
Cocina industrial	450,00	1,63%
Refrigerador	550,00	1,99%
Gas	50,00	0,18%
Mesas de recepción	450,00	1,63%
Plancha de moldes de jabón	39,00	0,14%
10% Imprevistos	108,90	0,39%

EQUIPOS DE SEGURIDAD	233,00	0,84%
Alarma	80,00	0,29%
Extintor 20 libras	32,00	0,12%
Botiquín	35,00	0,13%
10% Imprevistos	86,00	0,31%
EQUIPOS DE OFICINA	745,00	2,69%
Computadora	420,00	1,52%
Impresora	125,00	0,45%
Rotulo	70,00	0,25%
Vitrina grande	130,00	0,47%
MUEBLES Y ENSERES	18.275,00	66,00%
Escritorio y silla	130,00	0,47%
Mesas de madera	70,00	0,25%
Objetos decorativos varios	50,00	0,18%
10% Imprevistos	25,00	0,09%
CONSTRUCCIÓN	18.000,00	65,01%
Terreno	18.000,00	65,01%
ACTIVOS DIFERIDOS	2.750,00	9,93%
Gastos de organización	700,00	2,53%
Patentes y licencias	300,00	1,08%
Gastos de puesta en marcha	500,00	1,81%
Capacitación previa	850,00	3,07%
Costos del estudio del proyecto	400,00	1,44%
CAPITAL DE TRABAJO		
Efectivo	4.038,71	14,59%
Subtotal	4.038,71	14,59%
TOTAL INVERSIONES	27.689,61	100,00%

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

- Inversión en activos diferidos

La empresa, por otro lado es amortizable durante su vida hasta y con un valor de cero al término de la misma.

Tabla 22.-
Inversión de activos diferidos

Activo diferido	Valor
Gastos de organización	700,00
Patentes y licencias	300,00
Gastos de puesta en marcha	500,00
Capacitación previa	850,00
Costos del estudio del proyecto	400,00
TOTAL DE GASTOS CONSTITUCIÓN	2.750,00

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

- Capital neto de trabajo

La inversión en capital de trabajo se refiere a los recursos necesarios para iniciar las operaciones o actividades de la empresa “CANAPA”.

Tabla 23.-
Capital neto de trabajo

Capital de trabajo Valor en dólares		
Concepto		Valor
COSTO DEL SERVICIO	14.626,00	14.626,00
COSTOS DIRECTOS		
Sueldos y salarios	12.096,00	
MP	2.530,00	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	16.212,93	16.212,93
Sueldos administrativos	13478,40	
Honorarios	300,00	
Amortizaciones	300,00	
Depreciaciones	483,22	
Mantenimiento	555,99	
Energía Eléctrica	320,16	
Internet	240,00	
Teléfono	312,36	
Suministros de oficina	222,80	
GASTOS DE VENTAS	0,00	-
Publicidad	0,00	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO ANUAL		30.838,93
CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL		2.569,91

Nota: Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

- Costos de inversión inicial

La inversión está financiada en un 20% por un crédito bancario a una tasa de interés del 11% a 5 años plazo, y la diferencia siendo el 80%, es capital propio.

*Tabla 24.-
Costo de inversión inicial*

INVERSIONES		
INVERSIONES	DÓLARES	PORCENTAJE
a. activos fijos		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.647,90	6,28%
Cocina industrial	450,00	1,72%
Refrigerador	550,00	2,10%
Gas	50,00	0,19%
Mesas de recepción	450,00	1,72%
Plancha de moldes de jabón	39,00	0,15%
10% Imprevistos	108,90	0,42%
EQUIPOS DE SEGURIDAD	233,00	0,89%
Alarma	80,00	0,31%
Extintor 20 libras	32,00	0,12%
Botiquín	35,00	0,13%
10% Imprevistos	86,00	0,33%
EQUIPOS DE OFICINA	745,00	2,84%
Computadora	420,00	1,60%
Impresora	125,00	0,48%
Rotulo	70,00	0,27%
Vitrina grande	130,00	0,50%
MUEBLES Y ENSERES	18.275,00	69,70%
Escritorio y silla	130,00	0,50%
Mesas de madera	70,00	0,27%
Objetos decorativos varios	50,00	0,19%

10% Imprevistos	25,00	0,10%
CONSTRUCCIÓN	18.000,00	68,65%
Terreno	18.000,00	68,65%
ACTIVOS DIFERIDOS	2.750,00	10,49%
Gastos de organización	700,00	2,67%
Patentes y licencias	300,00	1,14%
Gastos de puesta en marcha	500,00	1,91%
Capacitación previa	850,00	3,24%
Costos del estudio del proyecto	400,00	1,53%
CAPITAL DE TRABAJO		
Efectivo	2.569,91	9,80%
Subtotal	2.569,91	9,80%
TOTAL INVERSIONES	26.220,81	100,00%

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

El detalle resumido de la inversión realizada por “CANAPA” para el funcionamiento operativo es de \$26220.80.

- Depreciaciones

Significa la pérdida de valor de los activos fijos usados por la microempresa y sobre los cuales tiene propiedad. En “CANAPA” se considera para depreciación a los Muebles y enseres, equipos de computación, suministros de oficina, equipo tecnológico, útiles de aseo, maquinarias y herramientas.

*Tabla 25.-
Depreciaciones de activos*

ACTIVO	VALOR	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.647,90	164,79	5	296,62
EQUIPOS DE SEGURIDAD	233,00	76,89	3	52,04
EQUIPOS DE OFICINA	675,00	67,50	5	121,50
MUEBLES Y ENSERES	275,00	13,75	20	13,06
		309,18		483,22

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

4.1. Financiamiento del proyecto

- Fuente de financiamiento

“CANAPA”, se ha financiado a través de fuentes internas y externas: los recursos propios de la microempresa, son el 80% y la inversión, el 20%.

Tabla 26.-Estructura del financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
FUENTES	VALOR	%
Recursos propios	20.920,65	80%
Recursos terceros	5.230,16	20%

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

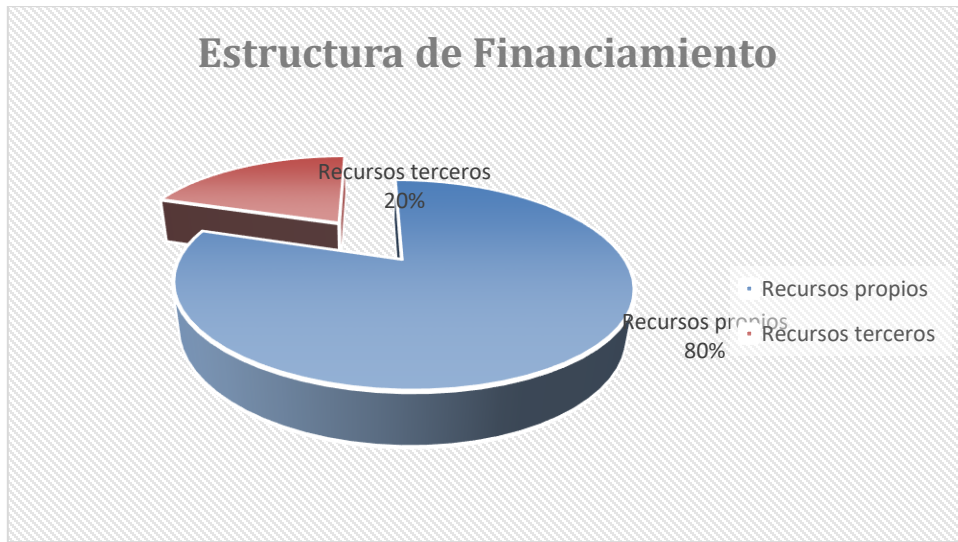
- Tabla de Amortización

Tabla 27.-Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
DATOS: Inversión Total				26150,81
PRÉSTAMO	5.230,16			0,1650
TASA	21,50%			
Años	5		RENTA	\$433,13
Periodos	4 trimestral			
Total de periodos	20			
AÑO	RENTA	INTERES VENCIDO	CAPITAL PAGADO	DEUDA
0				5.230,16
1	433,13	281,12	152,01	5078,15
2	433,13	272,95	160,18	4917,98
3	433,13	264,34	168,79	4749,19
4	433,13	255,27	177,86	4571,33
5	433,13	245,71	187,42	4383,91
6	433,13	235,64	197,49	4186,42
7	433,13	225,02	208,11	3978,31
8	433,13	213,83	219,29	3759,01
9	433,13	202,05	231,08	3527,93
10	433,13	189,63	243,50	3284,43
11	433,13	176,54	256,59	3027,84
12	433,13	162,75	270,38	2757,45

13	433,13	148,21	284,92	2472,54
14	433,13	132,90	300,23	2172,31
15	433,13	116,76	316,37	1855,94
16	433,13	99,76	333,37	1522,57
17	433,13	81,84	351,29	1171,28
18	433,13	62,96	370,17	801,11
19	433,13	43,06	390,07	411,04
20	433,13	22,09	411,04	0,00

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.



Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

4.2. Proyección de costos y gastos

En este presupuesto se encuentran detallados todos los costos y gastos en los que incurrirá la microempresa “CANAPA” durante los 5 años próximos.

Tabla 28.-
Costos y gastos de CANAPA proyectados

Costos y Gastos	Años				
	1	2	3	4	5
Tasa de inflación promedio	1,057%	1,057%	1,057%	1,057%	1,057%
<u>COSTOS DIRECTOS</u>					
Sueldos y salarios	12.096,00	12.223,81	12.352,98	12.483,51	12.615,42
MP	2.530,00	2.556,73	2.583,75	2.611,05	2.638,64
SUBTOTAL	14.626,00	14.780,55	14.936,73	15.094,56	15.254,06
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>					
Sueldos administrativos	13.478,40	13.620,82	13.764,75	13.910,20	14.057,18
Honorarios	300,00	303,17	306,37	309,61	312,88
Amortizaciones	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Depreciaciones	483,22	483,22	483,22	483,22	483,22
Mantenimiento	555,99	561,86	567,80	573,80	579,86
Energía Eléctrica	320,16	323,54	326,96	330,42	333,91
Internet	240,00	242,54	245,10	247,69	250,31
Teléfono	312,36	315,66	319,00	322,37	325,77
Suministros de oficina	222,80	225,15	227,53	229,94	232,37
SUBTOTAL	16.212,93	16.375,97	16.540,73	16.707,24	16.875,50
<u>GASTOS DE VENTAS</u>					
Publicidad	-	-	-	-	-
SUBTOTAL	-	-	-	-	-
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	1.073,68	920,20	730,96	497,63	209,95
Interés pagado	1.073,68	920,20	730,96	497,63	209,95
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	31.912,61	32.076,72	32.208,42	32.299,43	32.339,51

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

- Sueldos y salarios proyectados para cinco años

Tabla 29.-
Sueldos y salarios proyectados

Proyección de Sueldos y Salarios						
		0,010566667	0,010566667	0,010566667	0,010566667	0,010566667
Recurso Humano		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Administrador	7603,20	7683,54	7764,73	7846,78	7929,69
1	Producción	6220,80	6286,53	6352,96	6420,09	6487,93
1	Recepción	5875,20	5937,28	6000,02	6063,42	6127,49
1	Vendedor	5875,20	5937,28	6000,02	6063,42	6127,49
	Total	25574,40	25844,64	26117,73	26393,71	26672,60

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

- Ingresos con proyección a cinco años

El estudio de mercado arrojó que, el 100% de los encuestados estarían dispuestos a comprar nuestro producto al ser algo innovador y saludable que permitirá ayudar a la sociedad con sus problemas de piel. Adicional a este dato CANAPA, mantiene una oferta con relación a la capacidad instalada de la misma, la cual tendría un promedio de 80 jabones al día, siendo 19200 jabones al año.

- Proyección de ingresos a cinco años

Tabla 30.-
Proyección de ingresos a cinco años

		0,010566667	0,010566667	0,010566667	0,010566667	0,010566667
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Oferta del proyecto	19200	19507	19819	20136	20459	20786
Valor	2,50	2,53	2,55	2,58	2,61	2,63
Tota Anual	48.000	49283,32	50600,94	51953,79	53342,82	54768,98

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

4.3. Evaluación Económica - Financiera del proyecto

Para obtener los indicadores de evaluación financiera del proyecto, es necesario disponer de ciertos instrumentos contables y financieros como:

Estado de situación inicial, Estado de resultados, Flujo de caja y Balance general proyectado

Estado de Situación Inicial

Es un estado financiero en el que se refleja la situación económica de microempresa al iniciar sus actividades, en el cual se detallan los activos, pasivos y el patrimonio de la misma.

Tabla 31.-*Balance General de CANAPA*

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Caja y Bancos	\$ 2.499,91	Participación trabajadores utilidades	-
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.499,91	Impuesto Renta	-
<u>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</u>		PASIVO LARGO PLAZO	5.230,16
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.647,90	TOTAL DE PASIVOS	5.230,16
EQUIPOS DE SEGURIDAD	233,00	<u>PATRIMONIO</u>	
EQUIPOS DE OFICINA	745,00	Capital social pagado	20.920,65
MUEBLES Y ENSERES	18.275,00	Reserva Legal	-
TOTAL ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	20.900,90	Utilidad Retenida	-
(-) Depreciaciones	-	Utilidad Retenida del Periodo	-
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	20.900,90	Utilidad (pérdida) neta	-
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>		TOTAL PATRIMONIO	20.920,65
Gastos de organización	700		
Patentes y licencias	300		
Gastos de puesta en marcha	500		
Capacitación previa	850		
Costos del estudio del proyecto	400		
(-)Amortizaciones	-		
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2.750,00		
TOTAL DE ACTIVOS	26.150,81	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	26.150,81

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

Estado de resultados

Este documento nos permite conocer el resultado de los ingresos y los gastos generados en un periodo de tiempo para determinar la utilidad la microempresa “CANAPA”

Tabla 32.-Estado de pérdidas y ganancias CANAPA

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>INGRESOS</u>					
Tasa de inflación promedio	1,06%	1,06%	1,06%	1,06%	1,06%
Ventas Totales	49283,32	50600,94	51953,79	53342,82	54768,98
(-) Costos de Producción	14626,00	14780,55	14936,73	15094,56	15254,06
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	34657,32	35820,39	37017,06	38248,26	39514,92
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>					
Gastos de Administración	16212,93	16375,97	16540,73	16707,24	16875,50
Gastos de Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERACIONAL	18444,39	19444,42	20476,33	21541,02	22639,41
Gasto Financiero	1073,68	920,20	730,96	497,63	209,95
UTILIDAD DEL EJERCICIO	17370,70	18524,22	19745,37	21043,39	22429,47
15 % Participación Laboral	2605,61	2778,63	2961,81	3156,51	3364,42
UTILIDAD DESPUÉS DE PART. LABORAL	14765,10	15745,59	16783,57	17886,88	19065,05
25% Impuesto a la Renta	3691,27	3936,40	4195,89	4471,72	4766,26
UTILIDAD NETA	\$11.073,82	\$11.809,19	\$12.587,68	\$13.415,16	\$14.298,79
(-) Reserva legal 5%		\$590,46	\$629,38	\$670,76	\$714,94
(=) Utilidad/Perdida Retenida		\$11.218,73	\$11.958,29	\$12.744,40	\$13.583,85

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

En base a la información proporcionada se puede observar que la microempresa tendrá utilidades a partir del primer año de funcionamiento.

Flujo de caja

El Flujo de Caja nos indica las entradas y salidas del dinero proyectado, es decir la liquidez con la que contara la microempresa.

Tabla 33.-Flujo de caja de CANAPA

	0	1	2	3	4	5
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación por ventas		49.283,32	50.600,94	51.953,79	53.342,82	54.768,98
Parcial		\$ 49.283,32	\$ 50.600,94	\$ 51.953,79	\$ 53.342,82	\$ 54.768,98
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Costos deL Servicio		14.626,00	14.780,55	14.936,73	15.094,56	15.254,06
Gastos de Administración		16.212,93	16.375,97	16.540,73	16.707,24	16.875,50
Gastos de Ventas		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Depreciaciones		483,22	483,22	483,22	483,22	483,22
(-)Amortizaciones		300,60	300,60	300,60	300,60	300,60
Parcial		\$ 30.055,11	\$ 30.372,70	\$ 30.693,64	\$ 31.017,98	\$ 31.345,74
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)		\$ 19.228,21	\$ 20.228,24	\$ 21.260,15	\$ 22.324,84	\$ 23.423,24
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Credito	5.230,16					
Capital Social	20.920,65					
Parcial	\$ 26.150,81	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago intereses		1.073,68	920,20	730,96	497,63	209,95

Pago principal (capital) de los pasivos		658,83	812,32	1.001,56	1.234,88	1.522,57	
Pago participación trabajadores			2.605,61	2.778,63	2.961,81	3.156,51	
Pago de impuesto a la renta			3.691,27	3.936,40	4.195,89	4.471,72	
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS							
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.647,90						
EQUIPOS DE SEGURIDAD	233,00						
EQUIPOS DE OFICINA	745,00						
MUEBLES Y ENSERES	18.275,00						
ACTIVOS DIFERIDOS	2.750,00						
	Parcial	\$ 23.650,90	\$ 1.732,52	\$ 8.029,40	\$ 8.447,55	\$ 8.890,21	\$ 9.360,74
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)		\$ 2.499,91	(\$ 1.732,52)	(\$ 8.029,40)	(\$ 8.447,55)	(\$ 8.890,21)	(\$ 9.360,74)
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)		\$ 2.499,91	\$ 17.495,69	\$ 12.198,85	\$ 12.812,61	\$ 13.434,63	\$ 14.062,49
H. SALDO INICIAL DE CAJA		\$ 0,00	\$ 2.499,91	\$ 19.995,60	\$ 32.194,45	\$ 45.007,06	\$ 58.441,68
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)		\$ 2.499,91	\$ 19.995,60	\$ 32.194,45	\$ 45.007,06	\$ 58.441,68	\$ 72.504,17

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

En el flujo de caja se observa que la microempresa durante los años de actividad obtiene un flujo de caja positivo, al comparar ingresos con egresos, lo que indica que la microempresa está debidamente financiada.

Balance general proyectado

Tabla 34.-Balance de CANAPA proyectado a cinco años

	0	1	2	3	4	5
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	2.499,91	19.995,60	32.194,45	45.007,06	58.441,68	72.504,17
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2499,91	19995,60	32194,45	45007,06	58441,68	72504,17
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
Muebles y Enseres	1647,90	1647,90	1647,90	1647,90	1647,90	1647,90
Equipos de oficina	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00
Equipos de computo	233,00	233,00	233,00	233,00	233,00	233,00
Construcción	18275,00	18275,00	18275,00	18275,00	18275,00	18275,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	20900,90	20900,90	20900,90	20900,90	20900,90	20900,90
(-) Depreciaciones		483,22	966,44	1449,66	1932,88	2416,11
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	20900,90	20417,68	19934,46	19451,24	18968,02	18484,79
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos de organización	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00
Patentes y licencias	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Gastos de puesta en marcha	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Capacitación previa	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Costos del estudio del proyecto	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
(-)Amortizaciones		300,60	601,20	901,80	1202,40	1503,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2.750,00	2.449,40	2.148,80	1.848,20	1.547,60	1.247,00

TOTAL DE ACTIVOS	26150,81	42862,68	54277,71	66306,49	78957,30	92235,97
PASIVO CORRIENTE						
Participación trabajadores utilidades		2605,61	2778,63	2961,81	3156,51	3364,42
Impuesto Renta		3691,27	3936,40	4195,89	4471,72	4766,26
PASIVO LARGO PLAZO	5230,16	4571,33	3759,01	2757,45	1522,57	0,00
TOTAL DE PASIVOS	5230,16	10868,21	10474,04	9915,15	9150,80	8130,68
PATRIMONIO						
Capital social pagado	20920,65	20920,65	20920,65	20920,65	20920,65	20920,65
Reserva Legal		553,69	1144,15	1773,53	2444,29	3159,23
Utilidad Retenida			10520,13	21738,87	33697,16	46441,56
Utilidad Retenida del Periodo						
Utilidad (pérdida) neta		10520,13	11218,73	11958,29	12744,40	13583,85
TOTAL PATRIMONIO	20920,65	31994,47	43803,66	56391,34	69806,50	84105,29
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	26150,81	42862,68	54277,71	66306,49	78957,30	92235,97

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

En el balance general proyectado se presenta que la microempresa durante el primer año de operación concentra sus recursos financieros en activos fijos, valor que permanecerá constante durante la operación del proyecto hasta que se considere realizar nuevas inversiones. Sin embargo los valores de los activos corrientes van en aumento, debido al crecimiento en los ingresos.

Los pasivos a largo plazo corresponden a los pagos del crédito y el patrimonio está conformado por el capital social, las utilidades netas y retenidas de las operaciones del negocio.

4.4. Indicadores de evaluación.

3.6.1. TMAR

El costo promedio ponderado, también conocido como TMAR, es el costo de capital que corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que se genera en un proyecto.

La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) o tasa de descuento, es el mínimo rendimiento que el proyecto debe ofrecer para satisfacer los requerimientos de los inversionistas.

Tabla 35.-Descripción de la TMAR

DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO DEL INVERSIONISTA				
TMAR = CPPC + Premio al Riesgo + inflación				
COSTO DEL CAPITAL				
DETALLE	VALOR	%	COSTO	CPPC
Capital propio	20.920,65	80%	5,62%	4,50%
Recursos terceros	5.230,16	20%	16,50%	3,30%
TOTAL	26.150,81	100%	22,12%	7,80%
	CPPC	7,80%		
	Premio al riesgo	5,00%		
	Inflación	1,06%		
TMAR	Tasa de descuento	13,85%		

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

3.6.2. TIR

Fórmula para determinar la Tasa Interna de Retorno:

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ MENOR}{VAN\ MENOR - VAN\ MAYOR} \right)$$

Tabla 36.-Actualización del flujo neto para determinar la TIR

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN Menor	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		47,00%		48,00%	
0	- 26.150,81		- 26.150,81		- 26.150,81
1	17.495,69	0,6802721	11.901,83	0,6756757	11.821,41
2	12.198,85	0,4627701	5.645,26	0,4565376	5.569,23
3	12.812,61	0,3148096	4.033,53	0,3084714	3.952,32
4	13.434,63	0,2141562	2.877,11	0,2084266	2.800,13
5	14.062,49	0,1456845	2.048,69	0,1408288	1.980,40
			355,61		- 27,31

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

Según los resultados analizados en el presente proyecto de titulación, nos arroja el siguiente porcentaje en la TIR:

Como se puede observar, la TIR es de 48%, lo que quiere decir que el proyecto es viable. Es decir, que la Tasa Interna de Retorno es mayor a nuestra Tasa Atractiva de Retorno.

3.6.3. VAN

El Valor Actual Neto es la diferencia ente el valor actual de los flujos de fondos que proporciona una inversión, y el desembolso inicial.

Por tal razón se recomienda realizar una inversión solo si el VAN es positivo.

Fórmula para calcular el VAN:

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

Según nuestro proyecto tenemos el siguiente resultado en el VAN

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= \frac{F_0}{(1+i)^0} + \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \frac{F_3}{(1+i)^3} + \frac{F_4}{(1+i)^4} + \frac{F_5}{(1+i)^5} \\
 \text{VAN} &= \frac{-26.150,81}{(1,1215)^0} + \frac{17.495,69}{(1,1215)^1} + \frac{12.198,85}{(1,1215)^2} + \frac{12.812,61}{(1,1215)^3} + \frac{13.434,63}{(1,1215)^4} + \frac{14.062,49}{(1,1215)^5} \\
 \text{VAN} &= \frac{-26.150,81}{1} + \frac{17.495,69}{1,07796} + \frac{12.198,85}{1,161997762} + \frac{12.812,61}{1,252587107} + \frac{13.434,63}{1,350238798} + \frac{14.062,49}{1,455503415} \\
 \text{VAN} &= -26.150,81 + 16.230,37 + 10.498,17 + 10.228,91 + 9.949,81 + 9.661,60 \\
 \text{VAN} &= \mathbf{30.418,06}
 \end{aligned}$$

Según los datos arrojados se puede apreciar que el VAN del proyecto es aceptable, ya que genera un beneficio de \$ 30.418,06 esto se da luego de haber recuperado la inversión inicial, es decir que el valor actual de los cobros es superior al valor actual de los pagos.

3.6.4. Relación Beneficio – Costo

La relación costo - beneficio considera las entradas y salidas netas del estado de resultado para determinar los beneficios por cada libra sacrificada en el proyecto.

Tabla 37.-Relación Beneficio – Costo

RELACIÓN BENEFICIO - COSTO=	$\frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$
RELACIÓN BENEFICIO - COSTO =	$\frac{207.877,85}{129.063,00}$
RELACIÓN BENEFICIO - COSTO =	1,61

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador.

En base a los datos obtenidos se puede apreciar que, por cada dólar invertido, se obtendrá una ganancia de \$0,61 de ganancia en los cinco años que se evaluó el proyecto.

3.6.5. Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - Es uno de los métodos que, a corto plazo, puede ganar el favor de algunas personas al momento de evaluar sus proyectos de inversión.

*Tabla 38.-
Periodo de Recuperación de la Inversión*

	Inversión		-26.150,81
Años	Flujo de caja	Flujos de caja actualizados	Flujos de caja acumulados
1	17.495,69	16.230,37	16.230,37
2	12.198,85	10.498,17	26.728,54
3	12.812,61	10.228,91	36.957,45
4	13.434,63	9.949,81	46.907,27
5	14.062,49	9.661,60	56.568,87
PRI	1,944968618		1
Meses	0,944968618	11,33962342	11
Días	0,339623419		3
1 AÑO, 11 MESES, 3 DIAS			

Fuente: Espinoza. P. (2023). Investigación de campo. San Miguel de los Bancos-Ecuador

Como se puede observar en la Tabla 38, el Periodo de Recuperación de la Inversión, será en un año, once meses y tres días, periodo corto por lo que indica la rentabilidad del proyecto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Para la realización del proyecto se plantearon bases teóricas que guiaron los pasos a seguir para culminar con éxito el plan de negocio, esta información se recopiló en fuentes bibliográficas y web gráficas.

Mediante el estudio de mercado se pudo notar la aceptación de la población ante el producto que se ofrecerá en el mercado, confirmando que tendrá acogida en el sector y existirá oportunidades de crecimiento del negocio.

La demanda insatisfecha se pudo determinar luego del estudio de mercado y aplicación de las encuestas, donde se notó que la empresa tiene competencia de productos sustitutos pero no realizados con los componentes que ofrecemos el aloe vera y nuestra ventaja es el costo del mismo y beneficios que presta.

Con relación a las personas que prestaran su servicio para poder cumplir con los objetivos tendremos al administrador, a la persona encargada de producción, ventas y recepción, personal que esta empapado en el giro del negocio.

Los indicadores financieros fueron favorables ya que el VAN resulto positivo, la TIR mayor a TMAR, beneficios de 0.61 en el indicador de beneficio/costo y el PRI con un plazo estipulado de 1 año, 11 meses, valores que alientan a la implementación de la microempresa.

5.1 RECOMENDACIONES

Realizar actualizaciones constantes para verificar nuevas técnicas y procesos que ayuden a la empresa a generar mayor eficiencia y productividad.

Realizar evaluaciones constantes en el proceso de creación y actividad comercial para controlar el efectivo funcionamiento de la misma, logrando cumplir objetivos y retroalimentando si fuese necesario en algunos de sus procesos.

Estudiar el mercado, la competencia y los clientes para estar un paso adelante y así innovar, satisfacer necesidades y no permitir que la competencia gane mercado en la zona de trabajo.

Implementar manuales, políticas y protocolos que ayudaran a la microempresa a organizar de mejor manera los procesos que se llevan a diario.

6 BIBLIOGRAFÍA

Alicia Raeburn . (07 de 07 de 2021). *asana*. Obtenido de asana:

<https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

Central de fondos. (12 de 04 de 2022). *Central de fondos*. Obtenido de Central de fondos:

<https://centraldefondos.com/que-es-una-microempresa/>

Eutoinnova. (11 de 05 de 2021). *Euroinnova*. Obtenido de Eutoinnova:

<https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-microempresa-y-sus-caracteristicas#:~:text=En%20el%20mundo%20empresarial%20se,producci%C3%B3n%20muy%20sencillo%20o%20artesanal.>

FACULTAD DE ECONOMÍA UNAM. (13 de 05 de 2021). *Capítulo2aPDF*. Obtenido de Capítulo2aPDF:

<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>

Fernandez. (20 de 01 de 2023). *Blog.hubspot*. Obtenido de Blog.hubspot:

<https://blog.hubspot.es/marketing/estudio-de-mercado#:~:text=Un%20estudio%20de%20mercado%20es%20un%20conjunto%20de%20acciones%20que,los%20h%C3%A1bitos%20del%20p%C3%ABlico%20objetivo.>

Maria Elvira López Parra, Maria Elvira López Parra, Adriana Pellat, . Claudia Puerta. . (12 de 05 de 2008). *Artículo ESTUDIO ADMINISTRATIVO* . Obtenido de Artículo ESTUDIO ADMINISTRATIVO :

<https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/documents/no56/estudioadmtivo.pdf>

QuestionPro. (19 de 07 de 2019). *QuestionPro*. Obtenido de QuestionPro:

<https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-campo.html#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20de%20campo%20es,personas%20en%20su%20entorno%20natural.>

Sanchez David. (12 de 05 de 2020). *Hbspot*. Obtenido de Hbspot:

<https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-plan-de-negocios>

UTH Florida University. (19 de 02 de 2021). *UTH Florida University*. Obtenido de UTH Florida University: <https://www.uthflorida.us/en-que-consiste-un-estudio->

financiero/#::~text=Un%20estudio%20financiero%2C%20es%20el,en%20t%C3%A9rminos%20de%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.