



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y BANCARIA

OFRECER NUEVAS ALTERNATIVAS DE DECORACIÓN MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO-PYME DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARREGLOS FLORALES Y FRUTALES CON BASES HECHAS DE MATERIALES RECICLABLES, UBICADA EN LA PARROQUIA “COTOCOLLAO” EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2017

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Financiera y Bancaria

Autora: Vilaña Conlago Karen Alexandra

Tutor: Ing. Andrés Analuisa

Quito, Octubre 2017



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

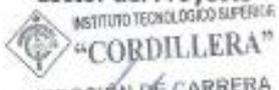
El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **VILAÑA CONLAGO KAREN ALEXANDRA** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **OFRECER NUEVAS ALTERNATIVAS DE DECORACIÓN MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO-PYME DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARREGLOS FLORALES Y FRUTALES CON BASES HECHAS DE MATERIALES RECICLABLES, UBICADA EN LA PARROQUIA "COTOCOLLAO" EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2017.** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.


Ing. Andrés Analuisa
Tutor del Proyecto


Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación




Ing. Henry Cerón
Lector del Proyecto



Adm. Bancaria y Producción
Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Vilaña Conlago Karen Alexandra

CC: 172373662-3

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Vilaña Conlago Karen Alexandra portador de la cédula de ciudadanía signada con el No 1723736623-3 .de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado “OFRECER NUEVAS ALTERNATIVAS DE DECORACIÓN MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO-PYME DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARREGLOS FLORALES Y FRUTALES CON BASES HECHAS DE MATERIALES RECICLABLES” con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA



NOMBRE

Karen Alexandra Vilaña Conlago

CEDULA

CC 172373662-3

Quito, a los 23 días del mes de septiembre

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al Instituto Tecnológico Superior Cordillera por el valioso aporte profesional, técnico, humano y a mis licenciados por impartir sus conocimientos a lo largo de la carrera.

Dios por haberme guiado en todo momento, y darme sabiduría para lograr mis metas, sabiendo superar obstáculos que han sido de aprendizaje, experiencias y felicidad a lo largo de mi vida.

Le doy gracias a mi madre Marlene por ser mi fortaleza para seguir adelante por apoyarme en todo momento, con su amor, confianza y sobre todo por los valores que me ha inculcado. Siendo un excelente ejemplo de vida y mi mayor bendición.

A mi padre Rafael, el cual a pesar de haberlo perdido a muy temprana edad, ha estado siempre cuidándome y guiándome como mi ángel guardián.

Agradezco a mis hermanas, Maribel y Fernanda por su confianza y apoyo, ya que soy su ejemplo a seguir.

DEDICATORIA

Dedico principalmente al creador que me ha dado fortaleza para continuar cuando he estado a punto de caer, el que me ha guiado con sabiduría mí querido Dios.

De igual forma dedico mi proyecto a mi madre Marlene que ha sabido formarme con buenos sentimientos y valores con lo cual me ayudado a ser mejor persona y salir adelante en la vida.

De manera especial dedico a mi padre Rafael, a pesar que no está conmigo sé que estuviera muy feliz por el logro de su hija y mis hermanas Maribel y Fernanda que con su apoyo incondicional me incentivaron a llegar a la culminación del mismo.

A mi esposo Wilson, quien me ha brindado su apoyo, comprensión y con el que comparto momentos especiales de mi vida.

A mi querido hijo Adrián Cuenca que es mi mayor felicidad, por lo cual le dedico mis logros para ser su ejemplo a seguir en su vida.

Gracias a todas las personas que me ayudaron de manera directa e indirectamente en el cumplimiento de mi objetivo y acompañarme durante todo este arduo camino compartiendo alegrías y fracasos.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	i
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
DEDICATORIA	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xix
RESUMEN EJECUTIVO	xx
ABSTRAC	xxii
CAPÍTULO I.....	1
1. Introducción	1
1.01 Justificación.....	1
1.02 Antecedentes	2
CAPÍTULO II	4
2. Análisis Situacional.....	4
2.01 Ambiente Externo	4
2.01.01 Factor económico	5
2.01.01.01 Inflación	5
2.01.01.02 Inflación por Ciudades	6

2.01.01.03 Producto Interno Bruto (PIB).....	7
2.01.01.04 PIB Sectorial	9
2.01.01.05 Riesgo País	10
2.01.01.06 Tasa de Interés.....	11
2.01.01.07 Tasa de Interés Activa.....	12
2.01.01.08 Tasa de Interés Pasiva	13
2.01.02 Factor social.	14
2.01.02.01 Desempleo.....	14
2.01.02.02 Población Económicamente Activa (PEA)	15
2.01.02.03 Crecimiento Poblacional Proyectado	16
2.01.03 Factor Legal.	18
2.01.04 Factor Tecnológico.....	20
2.02 Entorno Local.....	21
2.02.01 Cliente	21
2.02.01.01 Mercado Demandante: Segmentación de Mercado.....	21
2.02.01.02 Clientes Potenciales	22
2.02.02 Proveedores	22
2.02.03 Competidores	23
2.3 Análisis Interno	24
2.03.01 Propuesta estratégica.....	24
2.03.01.01 Misión	24

2.03.01.02 Visión	25
2.03.01.03 Objetivos	25
2.03.01.03.01 Objetivo General	25
2.03.01.03.02 Objetivos Específicos.....	25
2.03.01.04 Principios y/o valores	26
2.03.01.04.01 Principios	26
2.03.01.04.02 Valores	26
2.03.02 Gestión administrativa	27
2.03.02.01 Organigrama Estructural	28
2.03.02.02 Manual de Funciones Administrativo	28
2.03.03 Gestión operativa	29
2.03.03.01 Organigrama Estructural	30
2.03.03.02 Manual de Funciones Producción	30
2.03.04 Gestión comercial.....	30
2.03.04.01 Organigrama Estructural	31
2.03.04.02 Manual de Funciones Departamento Comercial	31
2.03.04.03 Marketing Mix	32
2.03.04.03.01 Producto.	32
2.03.04.03.01.01 Logo	32
2.03.04.03.01.02 Slogan.....	33
2.03.04.03.02 Precio.	34

2.03.04.03.03 Plaza	34
2.03.04.03.04 Promoción	35
2.03.04.03.05 Estrategias de Comercialización	36
CAPÍTULO III	37
3. Estudio de Mercado.....	37
3.01 Análisis del Consumidor	37
3.01.01 Determinación de la población y la muestra	37
3.01.01.01 Población.....	37
3.01.01.02 Muestra.....	38
3.01.01.02.01 Fórmula de la Muestra	38
3.01.01.02.02 Cálculo de la muestra para el proyecto	38
3.01.02 Técnicas de obtención de información.....	39
3.01.02.01 Encuesta	39
3.01.02.02 Análisis de la Información	40
3.01.02.02.01 Análisis Demográfico.....	40
3.02 Demanda	50
3.02.01. Demanda Histórica.....	50
3.02.02 Demanda Actual.....	50
3.02.03 Demanda Proyectada.....	51
3.03 Oferta.....	52
3.02.01 Oferta Histórica.....	52

3.02.02 Oferta Actual.....	52
3.02.03 Oferta Proyectada.....	53
3.04 Productos Sustitutos.....	53
3.05 Balance Oferta- Demanda.....	54
3.05.01 Balance Actual.....	54
3.05.02 Balance Proyectado.....	54
CAPÍTULO IV.....	55
4. Estudio Técnico.....	55
4.01 Tamaño del Proyecto.....	55
4.01.01 Capacidad Instalada.....	55
4.01.02 Capacidad Utilizada.....	56
4.02 Localización.....	56
4.02.01 Macro- Localización.....	56
4.02.02. Localización Óptima.....	57
4.02.03 Micro –Localización.....	57
4.03 Ingeniería del Producto.....	58
4.03.01 Definición del Bien y Servicio.....	58
4.03.01.01 Producto.....	58
4.03.01.01.01 Logo.....	59
4.03.01.01.02 Slogan.....	59
4.03.02 Distribución de planta.....	60

4.03.03 Proceso Productivo	61
4.03.04 Maquinaria y Equipo.....	62
CAPÍTULO V	63
5. Estudio Financiero	63
5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales	63
5.01.01 Ingresos Operacionales	63
5.01.02 Ingresos no Operacionales	63
5.02 Costos.....	64
5.02.01 Costo Directo	64
5.02.01.01 MPD (Materia Prima Directa).....	65
5.02.01.02 MOD (Mano de obra directa).....	67
5.02.02 Costos Indirectos.....	68
5.02.03 Gastos Administrativos	69
5.02.04 Gasto de Ventas.....	70
5.02.05 Costos Financieros	71
5.02.06 Costos Fijos y Variables	71
5.02.06.01 Costos fijos.....	71
5.02.06.02 Costos variables	71
5.03 Inversiones	72
5.03.01 Inversión Fija	72
5.03.01.01 Activos Fijos	72

5.03.01.02 Activos Nominales (diferidos)	73
5.03.02 Capital de Trabajo	74
5.03.02.01 Inversión Total	74
5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	75
5.03.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)	75
5.03.05 Depreciaciones (tabla de depreciación)	77
5.03.06 Estado de Situación Inicial.....	77
5.03.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	79
5.03.08 Flujo Caja.....	81
5.03.09 Balance General Proyectado	83
5.04 Evaluación.....	85
5.04.01 Tasa de descuento	85
5.04.02 VAN	86
5.04.03 TIR	87
5.04.04 PRI (Período de recuperación de la inversión)	87
5.04.05 RBC (Relación costo beneficio).....	88
5.04.06 Punto de equilibrio	89
5.03.07 Análisis de índices financieros.....	90
CAPÍTULO VI.....	91
6. Análisis de Impactos	91
6.01 Impacto Ambiental.....	91

6.02 Impacto Económico	91
6.03 Impacto Productivo	92
6.04 Impacto Social.....	92
CAPÍTULO VII	93
7. Conclusiones y Recomendaciones	93
7.01 Conclusiones	93
7.02 Recomendaciones.....	93
ANEXO.....	95
BIBLIOGRAFÍA	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Inflación	5
Tabla 2 Inflación por Ciudades	6
Tabla 3 PIB	8
Tabla 4 PIB Sectorial	9
Tabla 5 Tasa de Riesgo País	10
Tabla 6 Tasa de Interés Junio 2017.....	12
Tabla 7 Tasa de Interés Pasivas Efectivas.....	13
Tabla 8 Desempleo en el Ecuador.....	14
Tabla 9 Población Económicamente Activa	16
Tabla 10 Crecimiento Poblacional.....	17
Tabla 11 Segmentación de Mercado.....	21
Tabla 12 Clientes.....	22
Tabla 13 Proveedores.....	23
Tabla 14 Posibles Competidores.....	24
Tabla 15 Manual de Funciones Gerente General.....	28
Tabla 16 Manual de Funciones del Contador	29
Tabla 17 Manual de Funciones Operario 1 y 2.....	30
Tabla 18 Organigrama del Departamento Comercial	31
Tabla 19 Manual de Funciones Cajero.....	31
Tabla 20 Plaza.....	35
Tabla 21 Población de proyecto.....	38
Tabla 22 Género.....	40
Tabla 23 Edad	41

Tabla 24	Adquisición de Arreglos florales y frutales	42
Tabla 25	Frecuencia de Compra	43
Tabla 26	Gasto en productos florales y frutales.....	44
Tabla 27	Tamaños de adornos.....	45
Tabla 28	Satisfacción del Producto.....	46
Tabla 29	Compra de arreglos florales y frutales	47
Tabla 30	Productos Personalizados.....	48
Tabla 31	¿Qué le gustaría que tenga su producto?.....	49
Tabla 32	Demanda Actual.....	51
Tabla 33	Demanda Proyectada.....	51
Tabla 34	Oferta Actual.....	53
Tabla 35	Oferta Proyectada.....	53
Tabla 36	Balance Actual	54
Tabla 37	Balance Proyectado.....	54
Tabla 38	Capacidad instalada.....	55
Tabla 39	Capacidad Utilizada	56
Tabla 40	Macro-Localización	57
Tabla 41	Localización Óptima.....	57
Tabla 42	Equipo y Maquinaria.....	62
Tabla 43	Materia Prima Producto Pequeño	65
Tabla 44	Materia Prima Producto Mediano	66
Tabla 45	Materia Prima Producto Grande	67
Tabla 46	Costo de Mano de Obra Directa.....	67
Tabla 47	Costo Indirecto de Fabricación por cada producto	68

Tabla 48	Resumen de los costos.....	68
Tabla 49	Precio Producto Pequeño.....	68
Tabla 50	Precio Producto Mediano.....	69
Tabla 52	Gastos Administrativos.....	69
Tabla 53	Gasto de Ventas.....	70
Tabla 54	Tabla Comparativa de Tasas Financieras.....	71
Tabla 55	Activos Fijos.....	73
Tabla 56	Gasto de Constitución.....	73
Tabla 57	Capital de Trabajo.....	74
Tabla 58	Inversión Total.....	75
Tabla 59	Fuentes de Financiamiento.....	75
Tabla 60	Tabla Alemana.....	76
Tabla 61	Depreciación de Activos.....	77
Tabla 62	Estado de Situación Inicial.....	78
Tabla 63	Estado de Resultados Proyectado.....	80
Tabla 64	Flujo de Caja.....	82
Tabla 65	Balance General Proyectado.....	84
Tabla 66	Tasa de Descuento.....	85
Tabla 67	Flujo de caja Proyectado.....	86
Tabla 68	Flujo de Caja del Inversionista.....	87
Tabla 69	TIR.....	87
Tabla 70	PAYBACK.....	88
Tabla 71	Relación Costo Beneficio del Proyecto.....	88
Tabla 72	Relación Costo Beneficio del Inversionista.....	89

Tabla 73 Punto de Equilibrio	89
Tabla 74 Índices Financieros	90

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación.....	6
Figura 2 Inflación Quito.....	7
Figura 3 PIB	8
Figura 4 PIB Sectorial.....	9
Figura 5 Interpretación por Puntos.....	11
Figura 6 Desempleo	15
Figura 7 (PEA).....	16
Figura 8 Crecimiento Poblacional.....	17
Figura 9 Logo Empresarial.....	33
Figura 10 Slogan	33
Figura 11 Total de encuestados Género	40
Figura 12 Total encuestados Edad	41
Figura 13 Consumo de Productos	42
Figura 14 Total Frecuencia de Compra.....	43
Figura 15 Gasto en el arreglos florales y frutales	44
Figura 16 Tamaños de Adornos	45
Figura 17 Satisfacción de producto ante la competencia.....	46
Figura 18 Aceptación del Producto.....	47
Figura 19 Productos personalizados	48
Figura 20 Características de su producto	49
Figura 21 Mapa de Quito	56
Figura 22 Calle 25 de mayo y Juan Garzón	58
Figura 23 Logo Empresarial.....	59

Figura 24 Slogan	59
Figura 25 Plano del Local	60
Figura 26 Producción	61
Figura 27 Punto de Equilibrio	90

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1 Encuesta	96
Anexos 2 Tabla Del Método Francés	98

RESUMEN EJECUTIVO

Se presenta la siguiente Titulación de trabajo, cuya visión a futuro contempla en aportar en un mejor cuidado del medio ambiente con la reutilización de botellas de plástico (PET) y así obteniendo una mejor calidad de vida.

RITTHENHOUSE es una Micro-pyme que se dedicará a la fabricación de arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclables, su forma de constitución será como persona natural obligada a llevar contabilidad. Su ubicación será en la Parroquia Cotocollao en el sector norte de Cotocollao del Distrito Metropolitano de Quito.

Cabe resaltar el incremento del sector productivo de las pequeñas empresas y el aporte que tienen las mismas para el crecimiento económico del país además de contribuir con fuentes de empleo y la satisfacción del cliente.

El presente trabajo investigativo recopila la información necesaria para analizar la factibilidad del proyecto en los diferentes ámbitos en los que se puede desarrollar, para ello se ha dividido en los siguientes capítulos del primer capítulo hasta el séptimo capítulo.

Los métodos aplicados para poder desempeñar cada uno de los capítulos se, lo ha realizado de una manera técnica con un estudio de mercado previo identificando cada uno de las fortalezas y debilidades del mismo, considerando la información requerida para desempeñar mejor los métodos técnicos analizar.

Los resultados que se pretende llegar con cada análisis es encontrar la rentabilidad de la micro-pyme, teniendo en cuenta el tiempo, el número de clientes potenciales y

como se pretende promocionar al producto, llegando así a una acogida y logrando un mejor desempeño del proyecto.

El presente proyecto brinda en aportar tanto en la sociedad, como en el cuidado del medio ambiente, aportando de una forma positiva en concientizar y que forme parte de una cultura el de reciclar e innovar en la vida.

ABSTRAC

The following Job Titling is presented, whose vision for the future contemplates in contributing in a better care of the environment with the reutilization of plastic bottles (PET) and thus obtaining a better quality of life.

RITTHENHOUSE is a Micro-SME that will be dedicated to the manufacture of floral and fruit arrangements with bases made of recyclable materials. Its form of constitution will be as a natural person not required to keep accounts for not complying with the basis proposed by the Internal Revenue Service. Its location will be in the Cotocollao Parish in the north sector of Cotocollao of the Metropolitan District of Quito.

It is worth highlighting the increase in the productive sector of small companies and the contribution that you have to the economic growth of the country as well as contributing with sources of employment and customer satisfaction.

The present investigation compiles the necessary information to analyze the feasibility of the project in the different areas in which it can be developed, for it has been divided in the following chapters.

The methods applied to be able to perform each of the chapters have been done in a technical way with a previous market study identifying each of the strengths and weaknesses of the same, considering the information required to better perform the technical methods analyze.

The results of each analysis are to find the profitability of the micro-pyme, taking into account the time, the number of potential customers and how it is

intended to promote the product, thus reaching a reception and achieving a better performance of the project

It can be said that the present project provides in contributing both in society and in the care of the environment, contributing in a positive way to raise awareness and that is part of a culture to recycle and innovate in life.

CAPÍTULO I

1. Introducción

El mundo actual ha tomado conciencia en el cuidado del planeta por esa situación, el país ha tomado responsabilidad sobre la recolección de materiales que dañan el medio ambiente como son las botellas de plástico, tapas, tarrinas entre otros. Por lo cual dentro del país existen empresas dedicadas a su acopio, que ayudan a un mejor tratamiento de estos materiales que contaminan el ecosistema.

1.01 Justificación

En la actualidad, las nuevas tendencias de consumo, las pocas fuentes de trabajo, el poco cuidado y respeto hacia el medio ambiente y la falta de innovación en productos decorativos son factores que relacionados unos con otros han generado que las personas busquen productos que contengan materiales reciclados, que el desarrollo de la comunidad no sea sustentable, que el ecosistema sufra un daño acelerado y la pérdida de interés por parte de las personas.

Dado esto, el presente estudio de factibilidad busca ofrecer nuevas alternativas de decoración mediante la creación de una micro-pyme dedicada a la fabricación y comercialización de arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados, pretende fomentar la adquisición de nuevos productos

decorativos hechos con materiales reciclados, generar un mejor desarrollo dentro de la comunidad y concientizar en el cuidado del medio ambiente.

El presente proyecto busca generar fuentes de empleo que ayuden a reducir múltiples limitaciones dentro del mercado laboral y conseguir un mejor desarrollo económico y social.

1.02 Antecedentes

La historia del reciclaje se remonta muy atrás en el tiempo. De una u otra forma el aprovechamiento y reutilización de los materiales ha estado presente desde los comienzos de la historia del ser humano. Los arqueólogos han puesto fecha a ese comienzo, han encontrado evidencias del origen del reciclaje, saben que ya se practicaba alrededor de 400 A.C. y desde entonces se ha dado de muchas maneras. Sin embargo, el reciclaje tal y como lo conocemos hoy es algo que se ha producido en el último siglo, especialmente después de la segunda Guerra Mundial. (Heredia, 2012)

Inicios del Reciclaje

“En 1031 d.C. los japoneses empiezan a almacenar el papel usado para reciclarlo. Por lo tanto todos los documentos o papiros antiguos de Japón están hechos con papel reciclado.” (Heredia, 2012)

En 1690 d.C. se introdujo por primera vez el reciclaje en la industria manufacturera y fue en EEUU, en la histórica ciudad de Rittenhouse Mill, cerca de Philadelphia, se fabricó fibra de papel proveniente de trapos y telas de algodón y lino reciclados Ya en 1970 se creó la Agencia de Protección Ambiental y se difundió con mayor interés el reciclaje. (Rodríguez, 2015)

En los años 1861 al 1865, EEUU sufre un conflicto, que tuvo como consecuencia la “Guerra de Secesión” donde se vio afectado el señor August Stanwond, por la falta de materias primas para la fabricación de papel, consideró en importar momias egipcias y utilizar sus vendajes para la producción de papel, como una manera de reciclar.

Hasta la Revolución Industrial (S. XIX) el hombre pudo contrarrestar los efectos perniciosos de la basura había hecho a la naturaleza. La población estaba tan ocupada recuperando prendas de ropa, metales, piedras y otros materiales y dándoles nuevos usos que hay historiadores que han bautizado aquel periodo como “la edad de oro del reciclaje”. A principios del siglo XX, llegó el “boom consumista del usar y tirar”, con productos y envases de un sólo uso, que provocó un problema generalizado que sigue hasta nuestros día de la excesiva acumulación de basura en los vertederos. (Rodríguez, 2015)

Para el gobierno cuando se encontraba en guerras y trataba de ayudar a sus héroes incentivaba a su población en el reciclar material que si donaban tubos de pintalabios se podían hacer cartuchos de bala para combatir en dichas guerras, por lo que personas colaboraron y ayudaron a sus compatriotas.

“En tiempos de guerra el aluminio era un metal escaso y la práctica totalidad del disponible se remitía a la industria bélica de la aviación, pero cualquier metal era bien recibido” (Heredia, 2012)

En la actualidad existen organizaciones, instituciones que regulan los materiales reciclables para la buena aplicación de estos recursos dentro de la comunidad ya que algunos artículos de plástico tardan miles de años en descomponerse.

CAPÍTULO II

2. Análisis Situacional

Según define Salgado (2007) “es el estudio en el que se desenvuelve la empresa en un determinado momento tomando en cuenta factores internos externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno.” (pág. 15)

2.01 Ambiente Externo

Designa todo conjunto de variables externas a la organización pero que la influncian, directa o indirectamente y también puede ser influido por ella. En el entorno externo, incluye el contexto económico, tecnológico, político-legal y un conjunto de elementos que actúan más cercana y directa con la organización, tal como los clientes (actuales y futuros), proveedores, competidores. (Nunes, 2012)

Al analizar el ambiente externo, cuando se inicia un negocio es importante porque consiste en detectar, las oportunidades o amenazas del entorno y tomar estrategias adecuadas dentro de la organización reduciendo consecuencias.

2.01.01 Factor económico

“El entorno económico es el conjunto de variables que ejercen una mayor influencia en el desarrollo económico- financiero de un país.” (Aguirre, 1995)

Se considera importante analizar el factor económico al iniciar el negocio porque se debe considerar, como se encuentra el país en lo relacionado a variables micro y macro económicas para poder invertir en función de las posibilidades de oferta y demanda que este presenta.

Se analizarán los siguientes indicadores de relevancia para el presente proyecto.

2.01.01.01 Inflación

Según Romero (2012) “La inflación es el crecimiento de los precios de los bienes y servicios en un determinado tiempo” (Pág. 509)

Tabla 1
Inflación

Periodo / Años	Inflación Anual Acumulada
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
Abril del 2017	1,09%

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Karen Vilaña

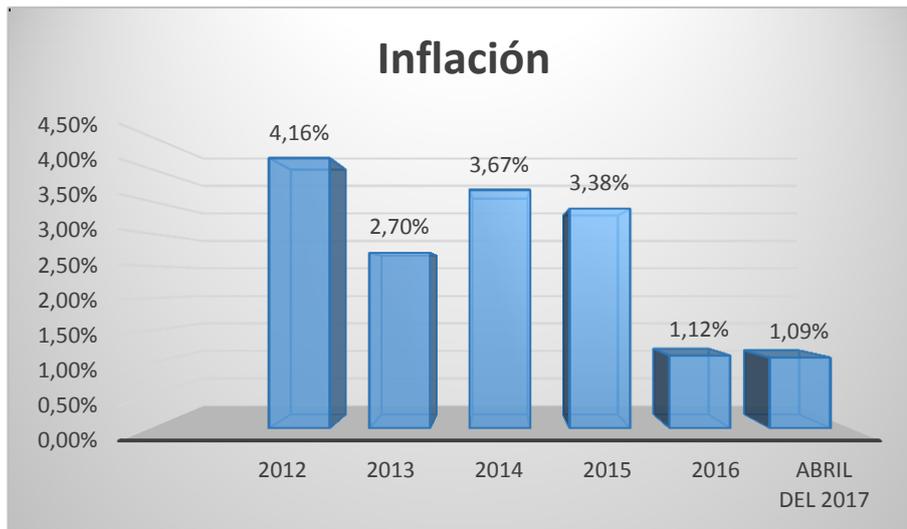


Figura 1 Inflación

Fuente: Banco Central**Elaborado por:** Karen Vilaña

Se puede evidenciar que en los últimos cinco años el promedio de la inflación ha sido de 3,01%. En el año 2016 se registró la menor inflación con un 1,12% mientras que en el año 2012 su mayor inflación es de 4,12 %.

Durante el 2012 al 2016 la inflación ha obtenido tendencias de aumentar y disminuir, lo cual es un aspecto positivo para la micro-pyme, ya que los precios de la materia prima no elevarán sus costos y el producto podrá tener un precio accesible al consumidor.

2.01.01.02 Inflación por Ciudades

Tabla 2

Inflación por Ciudades

Periodo	Guayaquil	Quito	Cuenca	Ambato	Manta	Esmeraldas	Machala	Loja
2012	3,92%	4,24%	3,93%	5,10%	5,71%	4,24%	3,85%	2,29%
2013	2,94%	2,99%	3,46%	1,98%	2,24%	1,14%	3,74%	3,25%
2014	3,40%	3,89%	3,57%	4,57%	2,83%	3,97%	3,74%	3,30%
2015	3,30%	3,20%	4,29%	3,62%	3,02%	3,91%	3,48%	3,58%
2016	1,12%	1,07%	1,06%	1,12%	0,96%	2,49%	2,41%	0,06%
Abril del 2017	1,76%	0,50%	1,38%	1,30%	1,07%	0,88%	0,79%	0,23%

Fuente: Banco Central**Elaborado por:** Karen Vilaña

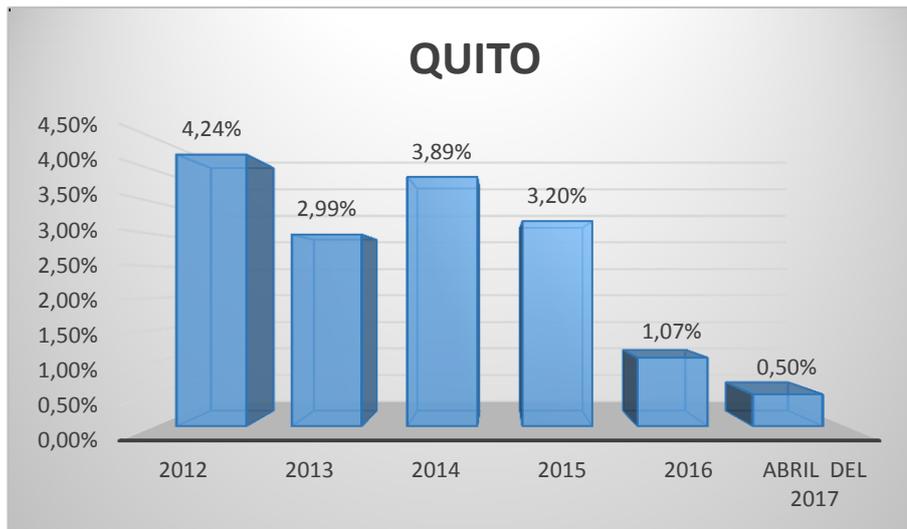


Figura 2 Inflación Quito

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Karen Vilaña

En las principales ciudades del Ecuador, principalmente en la Ciudad de Quito donde se implementará el negocio se puede evidenciar que tiene un promedio de los últimos cinco años del 3,08%. En el año 2016 se evidenció un decrecimiento del 1,07%. Y un crecimiento en el 2012 del 3,92%.

Esto podría generar una oportunidad para el nuevo negocio, porque dentro de la ciudad de Quito se puede acceder a precios de materia prima accesibles dada la inflación controlada.

2.01.01.03 Producto Interno Bruto (PIB)

PIB es el valor total de los bienes y servicios producidos en un país durante un cierto periodo de tiempo (generalmente un trimestre o un año); es decir, el total de lo que se produce con los recursos que se han utilizado en la economía, valorando cada bien final o servicio al precio que se maneja comúnmente en el mercado. Para el cálculo del PIB sólo se tiene en cuenta la producción que se realiza en el país,

dentro de las fronteras geográficas de la nación, sin importar si ésta producción fue realizada por personas o empresas nacionales o extranjeras (Arango, 2017)

Tabla 3
PIB

Periodos	PIB	Variación
2012	64106	4,88%
2013	67293	4,97%
2014	70243	4,38%
2015	70354	0,16%
2016	69321	-1,47%

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Karen Vilaña

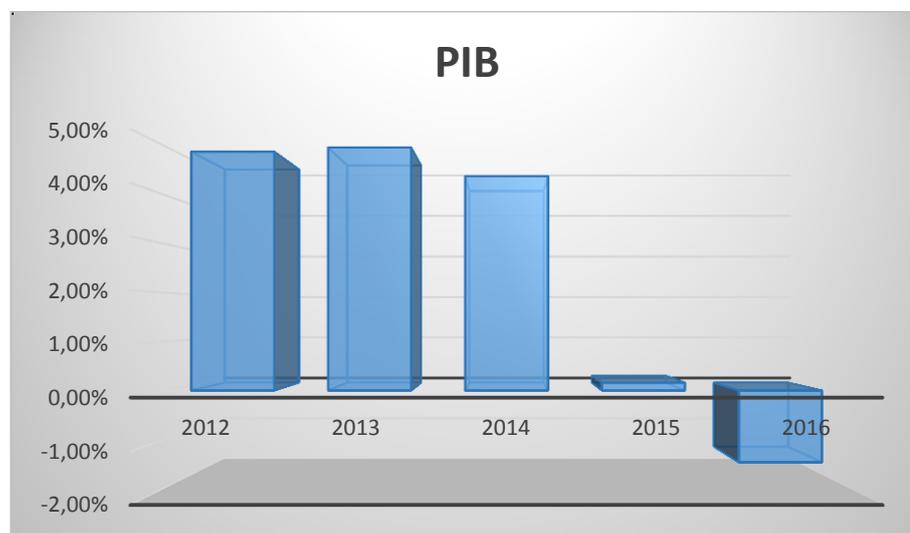


Figura 3 PIB

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Karen Vilaña

Se ha encontrado que en el desarrollo del PIB de los últimos cinco años tiene un crecimiento promedio de 2,59% lo cual en el último año 2016 ha decrecido en un -1,47% y en el año 2013 ha tenido un crecimiento del 4,97%.

El PIB se lo puede considerar como un indicador de crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país y ayuda a tomar decisiones sobre invertir en dicha economía.

2.01.01.04 PIB Sectorial

Para hacer ciertos estudios sobre el desarrollo económico se utiliza la categoría de análisis conocida como distribución sectorial del PIB, que no es más que la agrupación de las actividades económicas en tres grandes sectores, de acuerdo con el tipo de tarea que desarrollan sectores primarios, secundarios y terciario. (Pozo, 2014).

Tabla 4
PIB Sectorial

Año	Porcentaje
Diciembre-31-2016	3.6%
Diciembre-31-2015	3.8%
Diciembre-31-2014	3.9%
Diciembre-31-2013	5.1%
Diciembre-31-2012	3.4%

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Karen Vilaña

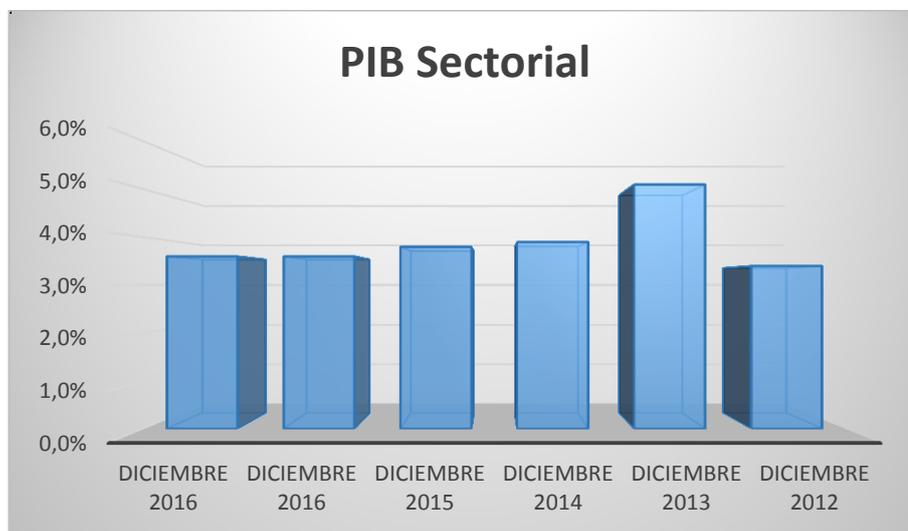


Figura 4 PIB Sectorial

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Karen Vilaña

En el año 2016 el Pib Sectorial tiene 3,4% en el año 2013 tiene 5,1% , en el año 2014 tiene 3,9% en el año 2015 tiene 3,8% y en el año 2016 tiene 3,6% por lo que en el año 2013 tuvo mayor incremento en la alza.

El PIB sectorial ayuda a identificar con mayor exactitud sobre el crecimiento o decrecimiento de un producto dentro del país, para poder tomar mejores decisiones de inversión.

2.01.01.05 Riesgo País

El riesgo país hace referencia a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión que surge al negociar con las empresas o instituciones de un Estado determinado. Es decir, trata de las posibles consecuencias negativas referentes al valor de los activos situados en dicho Estado o a los derechos de los residentes en el mismo, como consecuencia de alteraciones en las estructuras políticas, económicas y sociales del país en cuestión. (Mascareñas, 2008)

Tabla 5
Tasa de Riesgo País

Mes	Puntos
Junio – 2016	913
Julio – 2016	877
Agosto - 2016	863
Septiembre – 2016	845
Octubre - 2016	743
Noviembre – 2016	736
Diciembre - 2017	647
Enero – 2017	590
28-Feb – 2017	572
Marzo – 2017	666
Abril – 2017	667
25-May – 2017	658

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Karen Vilaña

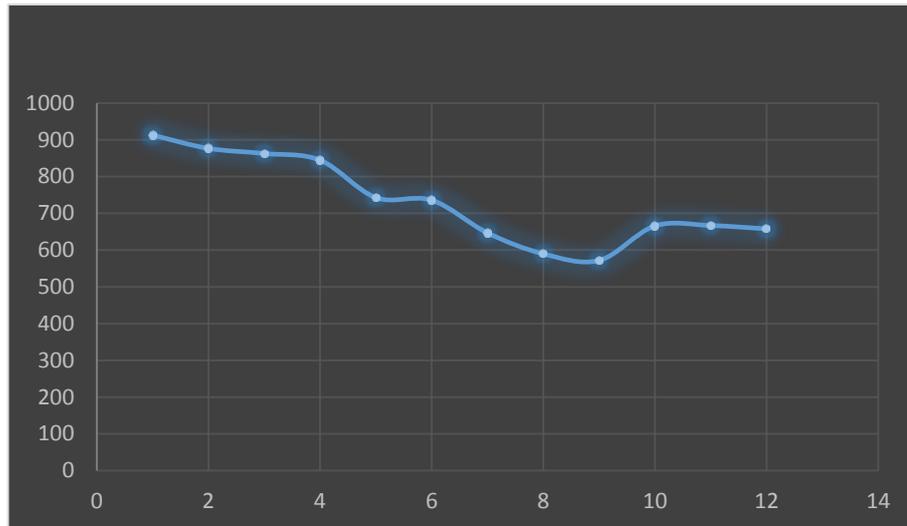


Figura 5 Interpretación por Puntos

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Karen Vilaña

Se puede considerar que la tasa de riesgos esta expresada en puntos y para poder transformarla se debe dividir para una base de 100. La tendencia que presenta es decreciente lo que implica que la confianza en el país ha incrementado lo que se transforma en un aspecto positivo para el presente proyecto.

Se ha considerado que la tasa de riesgos ayuda analizar sobre las inversiones que se puede hacer dentro del país y la confiabilidad que da para iniciar el proyecto.

2.01.01.06 Tasa de Interés

“Tasa de interés hace referencia al costo que tiene un crédito bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada actividad.” (Pérez , 2009)

2.01.01.07 Tasa de Interés Activa

“Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito (comercial, consumo, vivienda y microcrédito).” (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2009)

Tabla 6
Tasa de Interés Junio 2017

Tasas de Interés			
junio - 2017			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.78	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.53	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	8.08	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	7.72	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.62	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.61	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.82	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.63	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.50	Educativo	9.50
Inmobiliario	10.55	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	28.04	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	25.07	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.60	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.37	Inversión Pública	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

Se puede considerar que las tasas referenciales del sector productivo PYMES tienen en el año 2017 un 11,53% en su tasa referencial, mientras que en las tasas máximas tiene un 11,83%.

Si dicha tasa incrementa es un efecto negativo para el proyecto ya que el costo del dinero aumenta y limita el acceso a préstamos y si baja, tiene un efecto positivo para el proyecto ya que el costo del dinero disminuye y fomenta el acceso a préstamos.

2.01.01.08 Tasa de Interés Pasiva

“Es la tasa de interés que las entidades financieras paga a los depositantes por sus ahorros. Estas varían dependiendo del plazo y tipo de depósito: depósitos a la vista, depósitos de ahorro a plazo y depósito a plazo fijo.” (Benitez, 2013).

Tabla 7
Tasa de Interés Pasivas Efectivas

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.80	Depósitos de Ahorro	1.16
Depósitos monetarios	0.59	Depósitos de Tarjetahabientes	1.21
Operaciones de Reporto	0.10		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.41	Plazo 121-180	4.84
Plazo 61-90	3.89	Plazo 181-360	5.48
Plazo 91-120	4.84	Plazo 361 y más	7.12

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

La tasa pasiva pertinente analizar es aquella que presenta un plazo de 361 días en adelante misma que se ubica con un 7,12 % anual.

Si la tasa de interés pasiva tiene un incremento es una ventaja para el proyecto porque se pueden recibir más intereses al momento de realizar las inversiones.

2.01.02 Factor social.

Es el entorno que incluye a toda la gente que se encuentra a su alrededor, sus clientes y los clientes de su cliente. En todo caso, se trata de la gente que constituye la fuente de la demanda final de todos los clientes y servicios (Rodríguez, 2013)

Se analizarán los siguientes indicadores de relevancia para el presente proyecto.

2.01.02.01 Desempleo

Desempleo es la situación de un trabajador que carece de trabajo y que por tanto no recibe un salario. Pero, se debe considerar como un dato primordial que el desempleo no se mide tomando en cuenta a toda la población, sino a la "población activa" que incluye a quienes están en edad, condición y disposición de trabajar. El desempleo se mide generalmente por país y quienes forman parte de la "población inactiva" son lógicamente quienes ya se por edad (niños y ancianos), enfermedad o cualquier otra causa no puede ejercer labores. (Yungay, 2012)

Tabla 8
Desempleo en el Ecuador

Años	Desempleo	Porcentaje %
2012	276.174	4,12%
2013	288.745	4,15%
2014	273.414	3,80%
2015	357.892	4,77%
2016	410.441	5,21%
Marzo del 2017	355.414	4,40%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Karen Vilaña



Figura 6 Desempleo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Karen Vilaña

Se puede evidenciar que el desempleo dentro de los últimos cinco años tiene un promedio de 4,41%, lo cual ha ido incrementado en el año 2016 tiene un 5,21% y decreció en el 2014 con un 3,80%.

La tasa de desempleo se puede analizar al iniciar el proyecto para identificar la falta de empleo dentro del país, actualmente esto representa un efecto negativo para el proyecto ya que podría disminuir la demanda del producto.

2.01.02.02 Población Económicamente Activa (PEA)

En general se considera población económicamente activa al conjunto de personas, de uno u otro sexo, que están dispuestas a aportar su trabajo para la producción de bienes y servicios económicos. Generalmente cada país determina la edad de inicio de la investigación de actividad económica que puede variar en el tiempo y en distintas fuentes (censos y encuestas especializadas). El PEA para lograr una mejor armonización de las cifras considera la población económicamente activa aquella que, según lo establecido por cada país en cada momento o fuente sea

considerada PEA y además tenga 15 o más años edad. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016)

Tabla 9
Población Económicamente Activa

Periodo	P.E.A
2012	6.701.014
2013	6.952.986
2014	7.194.521
2015	7.498.528
2016	7.874.021
Marzo del 2017	8.084.382

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Karen Vilaña

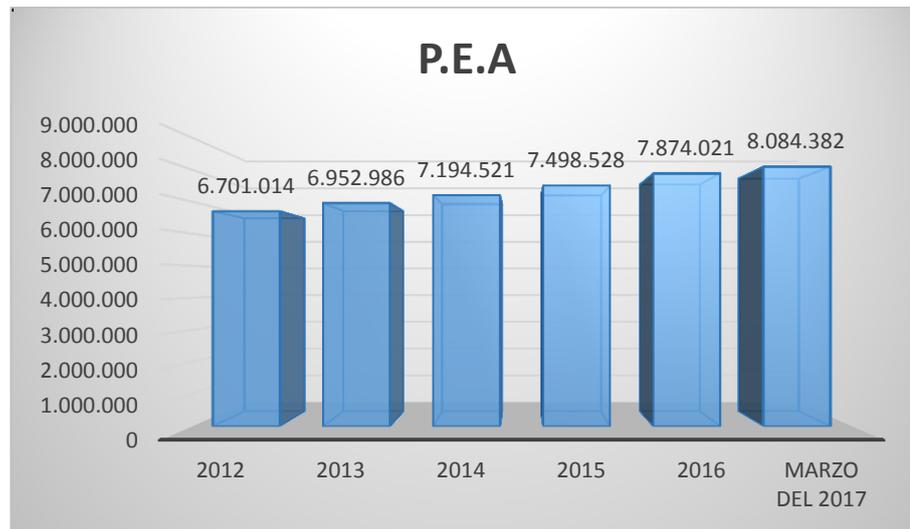


Figura 7 (PEA)

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Karen Vilaña

Se puede evidenciar que la población económicamente activa tiene un crecimiento continuo debido a que cada día aumentan las personas que cumplen con las características de este indicador. En el año 2012 se presentó un PEA de 6.701.014 personas y para el año 2016 ha incrementado en 7.874.021 habitantes.

2.01.02.03 Crecimiento Poblacional Proyectado

La tasa de crecimiento de la población (TCP) es el aumento de la población de un país en un período determinado, generalmente un año. El crecimiento absoluto muestra la diferencia entre la población existente al final de dicho período de tiempo y la población que había al principio. (Serrano, 2012)

Tabla 10
Crecimiento Poblacional

Año	Provincia Pichincha	Cantón Quito
	Población	Población
2015	2947627	2.551.721
2016	3003799	2.597.989
2017	3059971	2.644.145
2018	3116111	2.690.150
2019	3172200	2.735.987
2020	3228233	2.781.641

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Karen Vilaña

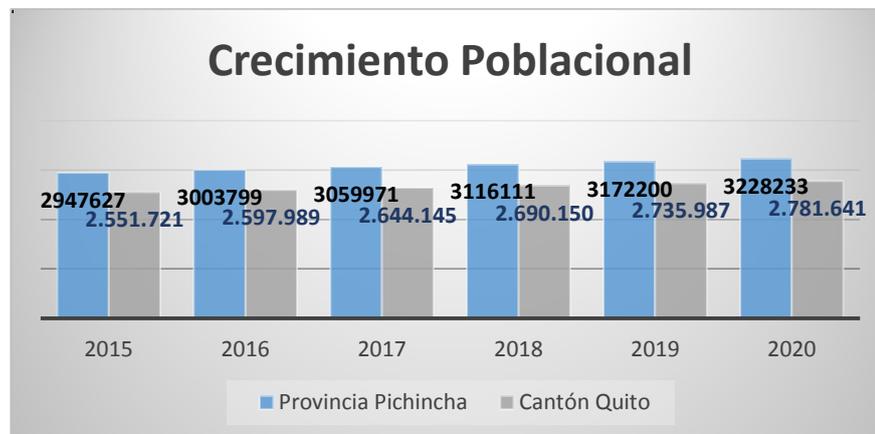


Figura 8 Crecimiento Poblacional

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Karen Vilaña

El crecimiento poblacional de la provincia de Pichincha ha incrementado, por lo cual en el año 2015 tiene 2.947.627 habitantes y en el 2020 tendrá un incremento del 3.228.233 habitantes, mientras que en el cantón Quito en el año 2015 tiene 2.551.721 habitantes llegando a incrementar hasta el año 2020 en 2.781.641 habitantes.

2.01.03 Factor Legal.

“Las bases legales no son más que se leyes que sustentan de forma legal el desarrollo del proyecto” explica que las bases legales “son leyes, reglamentos y normas necesarias en algunas investigaciones cuyo tema así lo amerite”.

(Villafranca, 2002)

Analizar el factor legal es importante ya que con este estudio se pueden identificar las normativas que se aplicarán al proyecto para así operar sin inconvenientes.

Dadas las características del presente proyecto se considera adecuado que su constitución sea como persona natural obligado a llevar contabilidad, (PNCC).

Por tal efecto:

“Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica” (Servicios de Rentas Internas, 2017)

Documentos habilitantes:

1. Registro Único de Contribuyente (RUC)

- Cédula original del solicitante.
- Papeleta de votación original del solicitante.
- Contrato de arrendamiento (de ser el caso).
- Registro del contrato de arriendo ante el inquilinato.

- Formato de registro emitido por el SRI.

2. Patente Municipal

- Para obtener la patente se necesitan los siguientes documentos:
- Formulario de inscripción
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Copia del RUC
- Dirección de correo electrónico

3. Cuerpo de Bomberos

- Informe del inspector
- Copia de cédula del propietario
- Copia de la patente municipal
- Copia del RUC
- Copia contrato de arriendo

4. LUAE

- Formulario de Solicitud para obtener la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas.
- Copia de RUC o RISE.
- Copia de cédula de identidad y papeleta de votación actualizada del Titular o Representante Legal.
- En caso de persona jurídica, copia del nombramiento del representante legal. Requisitos Adicionales, si el caso lo requiere:
- Artesanos: Copia de la Calificación Artesanal de la Junta Nacional de la Defensa de Artesanos.

- Rotulación: Rótulo existente.- Dimensiones y fotografía de la fachada del local. Rótulo nuevo.- Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo
- Si el local es arrendado: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo o en caso de propiedad horizontal, la Autorización de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal.

5. Habilitación de Establecimientos Nuevos

- Solicitud para Permiso de Funcionamiento
- Planilla de Inspección
- Certificado de Capacitación en manipulación de Alimentos
- Copia del RUC
- Copia del certificado de salud
- Copia de cédula y papeleta de votación

Después de realizar los documentos pertinentes se procede a registrar a la Micro-pyme como:

Razón Social: Vilaña Conlago Karen Alexandra

Nombre Comercial: RITTHENHOUSE

2.01.04 Factor Tecnológico

“La tecnología juega un papel relevante en la nueva economía digital, marcando incluso la estrategia de muchas empresas y posibilitando negocios en el nuevo marco” (Kipping, 2007)

El presente proyecto no necesitará tecnología de punta, ya que sus características de producción no lo requieren, sin embargo, si usará tecnología que se

encuentra disponible dentro del país generando un efecto positivo ya que tiende a ayudar a la comunidad y la economía local.

2.02 Entorno Local

Se basa en la identificación y aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenas de una comunidad, barrio o ciudad. Se consideran potencialidades endógenas de cada territorio a factores económicos y no económicos, entre estos últimos: los recursos sociales, culturales, históricos, institucionales, paisajísticos, etc. Todos factores también decisivos en el proceso de desarrollo económico local. (Sanchis, 2017)

2.02.01 Cliente

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (Thompson, 2009)

2.02.01.01 Mercado Demandante: Segmentación de Mercado

Tabla 11
Segmentación de Mercado

Variable	Respuesta
Género	Indistinto
Edad	18 años hasta los 60 años
Nivel De Ingresos	Medio
Ubicación	Pichincha-Quito D.M.Q,Cotocollao
Frecuencia De Consumo	Mensual.
Religión	Indistinto

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

2.02.01.02 Clientes Potenciales

Tabla 12
 Clientes.

Cliente	Dirección	Teléfono	Contacto
Fundación Sembrar	Calle árbol solitario y cuarta Transversal Pomasqui	593-2) 2353-631	Sra. Minerva Acosta
Club Bruval	Cdla. Kennedy Nueva (frente al Policentro)	042834888 – 0996137653	Sr. Marco Flores
Mimos Zonal	Av. La prensa y Logroño	0981066138	Sr. Juan Carlos Cuenca
DILIPA	Av. 10 De Agosto N52-15 Y Cap. Ramon Borja	2418640	Sra. Nelly Panchi
SUPERMAXI PUNTO DE VENTA	Av. 6 de Diciembre y Julio Moreno	02 2462705 - 02 2462722	Sr. Wilson Borja

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

2.02.02 Proveedores

Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin. Son proveedor es aquellos que proveen o abastecen, o sea que entregan bienes o servicios a otros (Juárez, 2017)

Los posibles proveedores son:

Tabla 13
 Proveedores

Material	Proveedores	Ubicación	Teléfonos
Botellas De Plástico	RECICLAJE QUISHPE ALMEIDA CIA.LTDA	Las Higueras, El Inca Quito, Pichincha	(02)2344700
Flores	Distribuidor De Flores	AV 10 DE AGOSTO N55-04 Y NICOLAS URQUIOLA	(02)2814760
Servicio De Internet	PUNTONET	Av. Río Amazonas, Quito Ec170135	(02) 298-9900
Frutas	PROVEFRU	Mercado Mayorista D.M.	(593) 22 674 900

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

2.02.03 Competidores

“Aquellos negocios que ofrecen productos o servicios que satisfacen la misma necesidad en el cliente, aun cuando lo hagan de diferente manera, estén localizados o no dentro de una misma localidad, son tus competidores.”

(Corporación Financiera Internacional, 2002)

Se realizó un análisis previo de los posibles competidores pero no existen empresas dedicadas a la decoración de arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados, sin embargo, al ser un producto innovador es posibles que en el corto y mediano plazo se presenten los siguientes competidores.

Tabla 14
Posibles Competidores

Empresa	Dirección
FRESFLOR	Iñaquito y Unión Nacional de Periodistas, Ed. UNP, 4to Piso, Of. 401
Arreglos Florales Quito	La Isla 780 y, Pasaje la isla, Quito EC170520
Fruta Golosa	Juan Acevedo y Obispo Díaz de la Madrid, Quito 170521
LA Dolce Frutta	Av. Eloy Alfaro N40-496 y Camilo Gallegos. Sector De los Granados. Quito – Ecuador

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Karen Vilaña

2.3 Análisis Interno

2.03.01 Propuesta estratégica.

Proceso que permite la identificación de oportunidades de mejoramiento en la operación de la organización, es el desarrollo sistemático de programas de acción encaminado a alcanzar los objetivos organizacionales, mediante el proceso de analizar, evaluar y seleccionar las oportunidades que hayan sido previstas (González, 2009)

Es importante analizar la propuesta estratégica al iniciar un negocio para poder plantear de una forma objetiva como querer dar a conocer el bien o servicio y por ende la imagen corporativa.

2.03.01.01 Misión

Ser una Micro-pyme dedicada a la fabricación y decoración de bases ecológicas de arreglos florales y frutales, complaciendo los gustos y necesidades de nuestros clientes, cumpliendo con el pensamiento deontológico y responsabilidad con el medio ambiente.

2.03.01.02 Visión

Llegar a ser para el año 2022 una micro-pyme líder e innovadora que se distinga de las demás ofreciendo diseños de buena calidad con productos eco-amigables para bases de adornos florales y frutales y lograr expandirnos a nivel nacional y local.

2.03.01.03 Objetivos

2.03.01.03.01 Objetivo General

Incursionar a la micro-pyme dentro del mercado, ofreciendo de forma adecuada a nuestros clientes los mejores productos eco-amigables que ayuden a preservar el medio ambiente consiguiendo así rentabilidad

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Actualizar constantemente los atributos de diseño en nuestros arreglos, de manera que ofrezcamos variedad en el tiempo a nuestros clientes.
- Utilizar nuevos productos eco-amigables que ayuden de una mejor manera al medio ambiente.
- Promover de una forma continua la optimización de productos reciclables para una mejor rentabilidad.

2.03.01.04 Principios y/o valores

2.03.01.04.01 Principios

“Leyes universales, inmutables, válidas para todos, que inspiran la buena conducta personal y social” (Yarce, 2017)

➤ **Trabajo en Equipo**

Poder tener mejor compañerismo al momento de realizar una actividad realizando de forma eficiente entre todos para poder obtener un mejor desempeño y un buen producto final.

➤ **Confianza**

Dentro de la micro-pyme se debe generar un ambiente de confianza mutua por parte de personal y el propietario para poder asignar actividades y esto genere eficiencia.

➤ **Respeto**

Tener respeto entre todos los empleados que laboren dentro de la empresa para tener un ambiente armónico que valore la innovación e ideas de cada persona para tener una mejor productividad.

2.03.01.04.02 Valores

“El valor es un bien descubierto y elegido en forma libre y consciente, que busca ser realizado por la persona y añadimos- reconocidos por los demás” (Yarce, 2017)

➤ **Responsabilidad**

Se refiere a la estabilidad y buenas condiciones laborales con el cumplimiento oportuno de cada una de las obligaciones y el compromiso constante con el cuidado del medio ambiente.

➤ **Honestidad**

Por parte del personal al momento de ofrecer los productos a los clientes deben ser con los precios establecidos y realizando todas las operaciones contables con transparencia.

➤ **Solidaridad**

Ser solidarios comprometernos a prestar ayuda con un cliente lo necesite o un compañero laboral.

2.03.02 Gestión administrativa

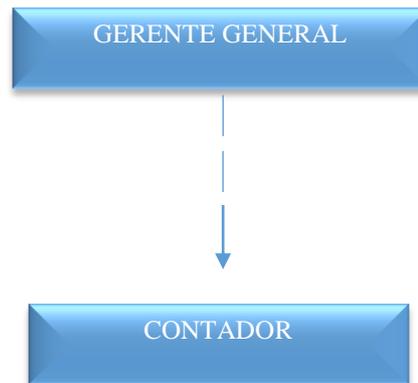
Gestión administrativa consiste en todas las actividades que se emprenden para coordinar el esfuerzo de un grupo, es decir la manera en la cual se tratan de alcanzar las metas u objetivos con ayuda de las personas y las cosas mediante el desempeño de ciertas labores esenciales como son la planeación, organización, dirección y control. (Sérvulo, pág. 70)

La gestión administrativa es importante porque ayuda a determinar de una forma ordenada y planificada las actividades para obtener un mejor desempeño dentro de la micro-pyme.

2.03.02.01 Organigrama Estructural

“Contienen información representativa de una organización hasta un determinado nivel jerárquico según su magnitud y características” (Ramos, 2002)

Organigrama 1
Gestión Administrativa



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.02.02 Manual de Funciones Administrativo

Muestra las funciones que se debe cumplir en cada departamento de la empresa de una forma clara y detallada.

Tabla 15
Manual de Funciones Gerente General

Perfil de Cargo	Gerente General
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología En Administración • 1 Año de Experiencia
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Decide respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo. • Toma de decisiones con respecto a la contabilidad.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Tabla 16
Manual de Funciones del Contador

Perfil de Cargo	Contador
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Título Profesional 2 Años. • Experiencia En Tributación • Declaraciones
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar La Optimización De Los Recursos Económicos • Controlar La Contabilidad De La Empresa. • Capacidad Analítica, Liderazgo Y Razonamiento Lógico.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.03 Gestión operativa

“Abarca los cambios en la estructura de la organización y en el sistema de roles y funciones, la elección de personal directivo y asesor de mediano nivel, los procesos de capacitación del personal de planta permanente, la mejora continua” (Arnoletto, 2017)

La importancia de la gestión operativa radica en que esta ayuda a la planificación de actividades dentro de la organización y la distribución de los productos al iniciar la micro-pyme esto ayuda de una forma ordena a tener un mejor control.

2.03.03.01 Organigrama Estructural

Organigrama 2
Departamento de Producción



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.03.02 Manual de Funciones Producción

Tabla 17
Manual de Funciones Operario 1 y 2

Perfil de Cargo	Operario
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Título De Bachiller. • Experiencia Mínima En Producción.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Control Y Procesamiento De Materiales Reciclados. • Capacidad Analítica, Liderazgo Y Razonamiento Lógico.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.04 Gestión comercial

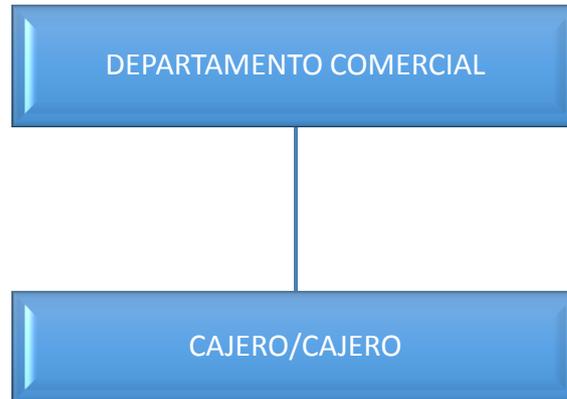
La gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y productos o servicios de calidad. (Herrera, 2017)

La gestión comercial es importante al momento de iniciar un proyecto para poder determinar de una forma clara como dar a conocer el producto incluyendo las

ventas y sus promociones con ello se consigue que el bien o servicio sea conocido y tenga mayor aceptación.

2.03.04.01 Organigrama Estructural

Tabla 18
Organigrama del Departamento Comercial



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.04.02 Manual de Funciones Departamento Comercial

Tabla 19
Manual de Funciones Cajero

Perfil de Cargo	Cajero
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Título de Bachiller. • Experiencia 2 años en caja • Experiencia en Cuadre de Caja, Conciliación Bancaria • Recepción de documentos
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar todo lo relacionado con cobros y despacho de los productos para los clientes. • Pagos a proveedores. • Cobro de cheques de clientes.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.04.03 Marketing Mix

“El marketing mix puede definirse, por tanto, como la capacidad de escoger y combinar los diferentes instrumentos o medios que dispone la empresa, en función de la información existente, con el fin de conseguir los objetivos establecidos. Las 4P (Producto, precio, Plaza, Promoción)” (García, 2007, pág. 142)

2.03.04.03.01 Producto.

El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. (Thompson, 2017)

El presente proyecto se dedicará:

Ayudar al medio ambiente con un producto hecho de materiales reciclados, como es la fabricación de arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados.

Se utiliza botellas para poder realizar las bases de diferentes tamaños.

2.03.04.03.01.01 Logo

El logo de la micro-pyme consiste en una imagen que representa de forma general todo lo que se quiere que vean los clientes. En este logo lleva plasmado la imagen de una botella con unas hojas en la parte superior que significa la ayuda con el medio ambiente, el color que se ha designado es de color verdoso de ecología y en la parte

inferior se encuentra el nombre Rittenhouse, en honor a la primera recicladora de botellas.



Figura 9 Logo Empresarial
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.04.03.01.02 Slogan

El slogan es la frase que hará que el cliente se sienta satisfecho en contribuir con el medio ambiente, el slogan asignado es “Reciclar es vivir y amar a tu hogar”.

Reciclar es vivir y amar a tu hogar

Figura 10 Slogan
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

2.03.04.03.02 Precio.

“Es la contraprestación económica que el fabricante recibe como compensación al esfuerzo y al dinero que ha empleado en producir y distribuir un determinado artículo o en realizar un servicio.” (Fernández, 2002, pág. 39)

Para definir el precio de un producto o servicio se pueden usar dos metodologías. La primera metodología es mediante un costeo y la segunda mediante un precio sombra:

Costeo: consiste en calcular el costo de producción unitario y añadirle un margen de ganancia.

Precio Sombra: consiste en calcular un promedio en función de los precios establecidos por la competencia.

Para el presente proyecto se considera adecuado utilizar la primera metodología de fijación de precios.

2.03.04.03.03 Plaza.

La distribución engloba a todas las actividades que posibilitan el flujo de productos desde la empresa que los fabrica o produce hasta el consumidor final. Los canales de distribución, de los que pueden formar parte varias organizaciones externas a la empresa, intervienen en este proceso al encargarse de poner los bienes y servicios a disposición del consumidor en el lugar y en el momento que más le convienen (Rodríguez, 2006, pág. 71)

Tabla 20
Plaza

Lugar	
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Cotocollao

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Los canales de distribución que se aplicará para poder distribuir el producto será:

- **El Canal Directo.-** Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios para la comercialización del producto.
- **El Canal Detallista.-** Este tipo de canal contiene un nivel de intermediarios, con los minoristas para poder llegar hasta el cliente.

2.03.04.03.04 Promoción

Trata de una serie de técnicas integradas en el plan de marketing, cuya finalidad consiste en alcanzar una serie de objetivos específicos a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en el tiempo y dirigidas a un *target* determinado. El objetivo de una promoción es ofrecer al consumidor un incentivo para la compra o adquisición de un producto o servicio a corto plazo, lo que se traduce en un incremento puntual de las ventas. (Muñiz, 2017)

2.03.04.03.05 Estrategias de Comercialización

Para lograr que el producto tenga el impacto deseado se utilizarán las siguientes estrategias de comercialización:

- **Facebook Corporativos:** Se utilizará este medio como publicidad pagada en redes sociales como es Facebook, para poder informar a los usuarios de las promociones que se den del producto.
- **Díptico:** Se elaborará Dípticos que cuenten con información detallada de los diseños, decoraciones de las bases de arreglos florales y frutales y donde puede contactarse.
- **Tarjetas de Presentación:** Se creará las tarjetas de presentación donde se muestre el nombre de la empresa números telefónicos, correo electrónico y el nombre del gerente general, para un mejor contacto del cliente con la micro-pyme.

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.” (Baca, 2010, pág. 7)

3.01 Análisis del Consumidor

“El análisis del consumidor consiste en el análisis de las necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra y demás características de los consumidores que conforman el mercado objetivo.”(Fernández, 2013)

3.01.01 Determinación de la población y la muestra

3.01.01.01 Población

“En sociología y biología, es un grupo de personas, u organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica, o espacio, y cuyo número de habitantes se determina normalmente por un Censo.” (Sauvy, 1991)

La población del proyecto se determinó de la siguiente manera:

Tabla 21
Población de proyecto.

Lugar	Habitantes
Ecuador	16'776.977
Sierra	7'504.942
Pichincha	3'059.971
Cantón Quito	2'644.145
Parroquia Cotacollao	36.046
Población Segmentada	26.064

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Elaborado por: Karen Vilaña

3.01.01.02 Muestra

“Es el subconjunto de los individuos de una población estadística. Estas muestras permiten inferir las propiedades del total del conjunto.” (Pérez, 2017)

3.01.01.02.01 Fórmula de la Muestra

Para el presente proyecto el muestreo será enfocado en la población segmentada del sector de Cotacollao con 26.064 habitantes considerado como una muestra finita.

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

Dónde:

n= Muestra.

N= Población.

z= Valor de distribución normal.

p= Probabilidad de ocurrencia.

q= Probabilidad de no ocurrencia.

e= Margen de error.

3.01.01.02.02 Cálculo de la muestra para el proyecto

$N=26.064$

$Z= 1.96\%$

$e=5\%$

$p= 0,50$

$q=0,50$

$$n = \frac{26064 \times (1,96)^2 \times (0,50) \times (0,50)}{(0,05)^2(26064 - 1) + (1,96)^2 \times (0,5) \times (0,5)}$$

n=371 Personas a encuestar

El resultado obtenido de la muestra es de 371 personas a encuestar las cuales están entre los 18 a 65 años de edad de la parroquia de Cotocollao.

3.01.02 Técnicas de obtención de información

Las técnicas de recolección de información son procedimientos especiales utilizados para obtener y evaluar las evidencias necesarias, suficientes y competentes que le permitan formar un juicio profesional y objetivo, que facilite la calificación de los hallazgos detectados en la materia examinada. (García, 1970)

3.01.02.01 Encuesta

Una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con intención de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población. (García, 1970)

El presente proyecto optará por utilizar la encuesta para la obtención de información y obtener datos reales que permitan reflejar lo que realmente el consumidor requiere.

En este sentido, para el presente proyecto se utilizará el modelo de la encuesta la cual se presenta en el Anexo 1.

El modelo de la encuesta se presenta en el Anexo 1.

3.01.02.02 Análisis de la Información

3.01.02.02.01 Análisis Demográfico

Después de haber realizado el cuestionario con el número de muestra establecido, se llega a realizar los análisis de cada pregunta.

Tabla 22
Género

Género	Total Encuestas	Porcentaje %
Hombres	180	48,52
Mujeres	191	51,48
Total	371	100

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

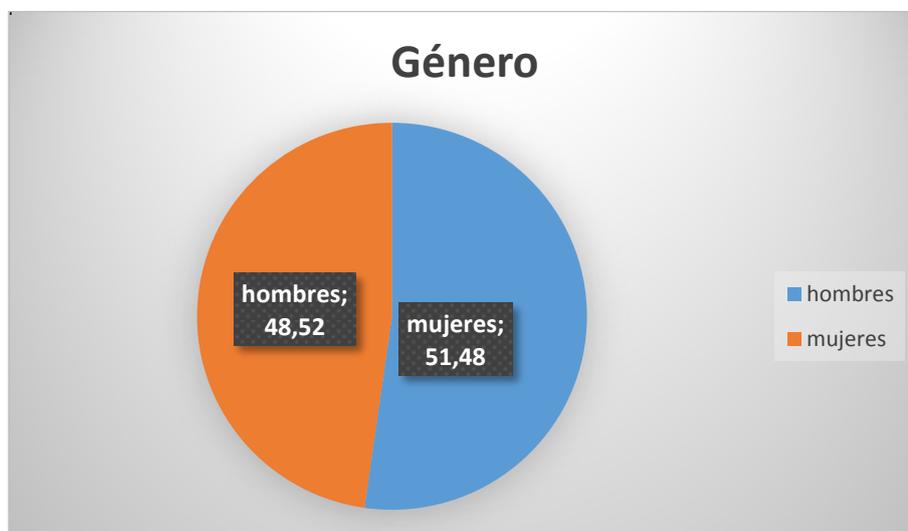


Figura 11 Total de encuestados Género

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

Con la realización del estudio de mercado a través de la encuesta determina que los datos encuestados son: del 51,48 % del género masculino y del género

masculino es un 48,52, que tiene como interpretación que hay más mujeres como posibles clientes del producto.

Tabla 23
Edad

Edad	Total Encuestas	Porcentaje %
18-30 años	157	42,31
31-42 años	111	29,92
43 O más	103	27,76
Total	371	100

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

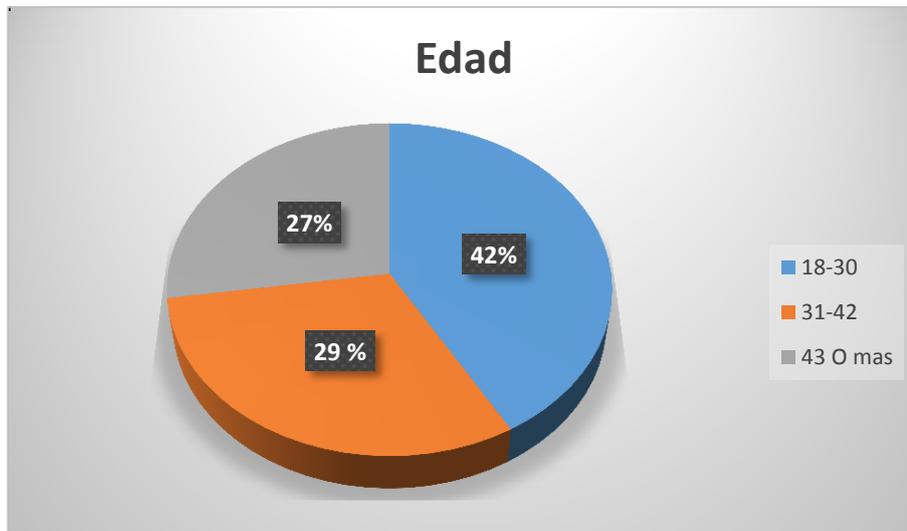


Figura 12 Total encuestados Edad

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

Con el total del número de encuestas elaboradas se determina que de las 371 encuestas, el 48% corresponde a la edad entre 18 y 35 años, el 29% corresponde a la edad de 31 y 42 años y el 27% es de la edad de 43 años y más. Con esto se determina que la mayor parte de los encuestados comprenden en un 48%.

1. ¿Ha comprado usted en el último año arreglos florales y frutales?

Tabla 24

Adquisición de Arreglos florales y frutales

	Total Encuestas	Porcentaje %
SI	300	80
NO	71	20
Total	371	100

Fuente: Fuente de campo

Elaborado por: Karen Vilaña



Figura 13 Consumo de Productos

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

En el gráfico 11 se muestra que un total de 371 personas de la ciudad de Quito encuestadas que, el 80% corresponde a las personas que han comprado algún arreglo floral y frutal en el último año mientras que, el 20% restante señala que no adquirió ningún arreglo floral o frutal durante el año.

2. ¿Con que frecuencia compra usted arreglos florales y frutales?

Tabla 25

Frecuencia de Compra

Frecuencia De Compra	Total Encuestas	Porcentaje %
Quincenal	10	3,33
Mes	140	46,67
Trimestral	60	20,00
Anual	90	30,00
Total	300	100,00

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

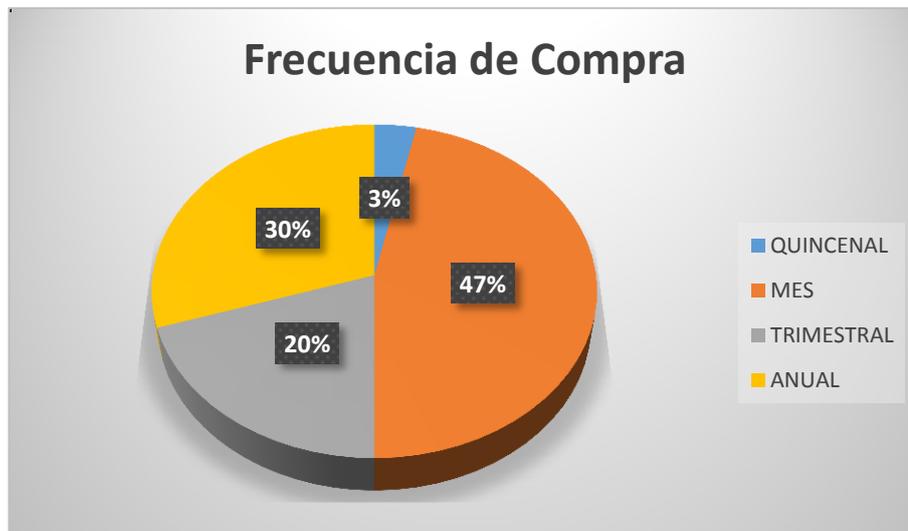


Figura 14 Total Frecuencia de Compra

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

De la muestra tomada para la investigación es de 300 personas que dieron como respuesta si en la compra de arreglos florales y frutales tomando, el 47% de la muestra compra mensualmente arreglos florales y frutales, el 30 % de las personas encuestadas compran anualmente, el 20% hacen una compra trimestral y solo un 3% lo hacen quincenal.

3.- ¿Cuánto gasta usted en adquirir arreglos florales y frutales?

Tabla 26

Gasto en productos florales y frutales

Gasto	Total Encuestas	Porcentaje %
5,00 A 10,00	85	28,33
10,00 A 15,00	43	14,33
15,00 A 20,00	138	46,00
20,00 A 25,00	21	7,00
MÁS DE 25,00	13	4,33
Total	300	100,00

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

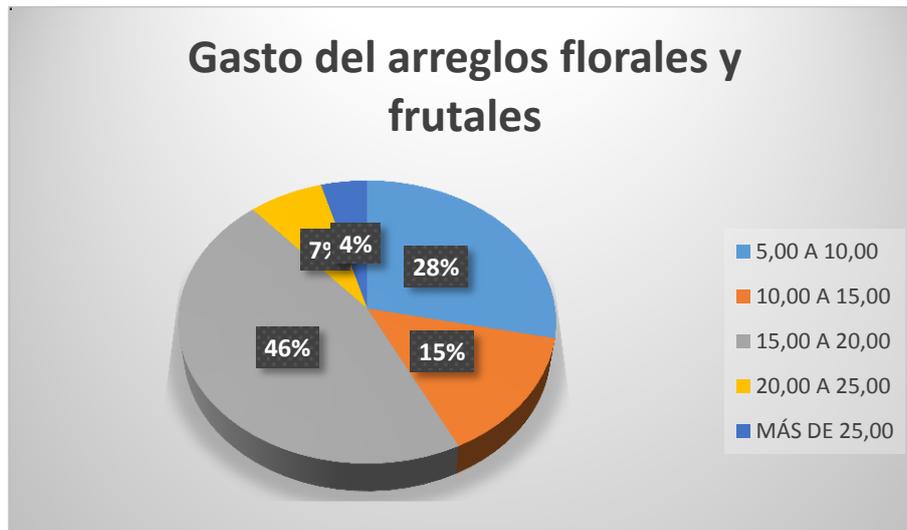


Figura 15 Gasto en el arreglos florales y frutales

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

Esta pregunta permite determinar cuánto gasta una persona en adquirir un arreglo floral y frutal dando como resultado que el 28% gasta de 5,00 a 10,00 dólares, el 15% gasta entre 10,00 a 15,00 dólares, el 46% gasta entre 15,00 a 20,00 dólares, el 7% tiende a gastar entre 20,00 a 25,00 dólares y el 4% gasta más de 25,00 dólares.

4.- ¿Qué tipos de arreglos florales y frutales le agrada comprar?

Tabla 27
Tamaños de adornos

Opciones	Total Encuestas	Porcentaje
Pequeños	50	16,67
Medianos	125	41,67
Grandes	125	41,67
Total	300	100

Fuente: Fuente de Campo
Elaborado por: Karen Vilaña

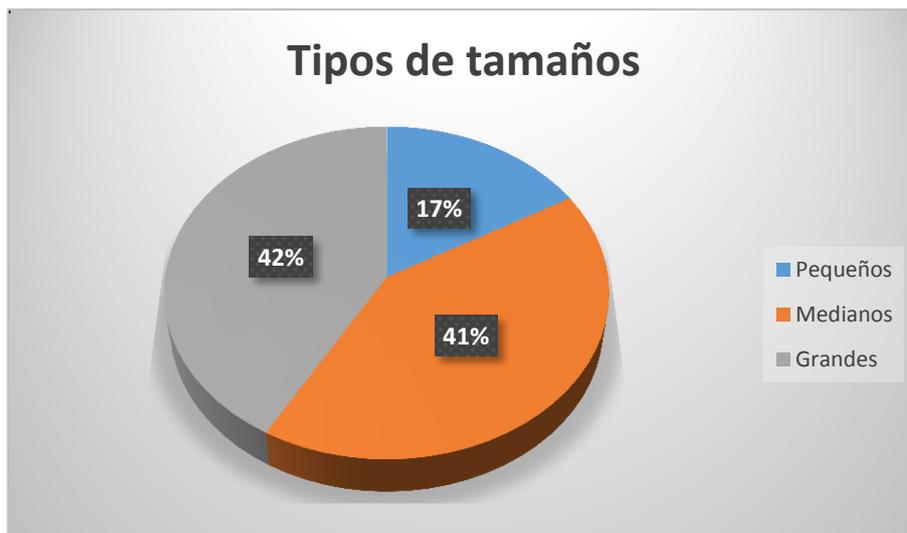


Figura 16 Tamaños de Adornos
Fuente: Fuente de Campo
Elaborado por: Karen Vilaña

El total de encuestados son 300 por lo cual el 17% les gusta adquirir productos pequeños y el 42% le gusta comprar arreglos florales y frutales medianos y un 42% le gusta acceder a productos grandes.

5.- ¿Está usted satisfecho con los diseños y materiales utilizados en arreglos florales y frutales?

Tabla 28

Satisfacción del Producto

	Total De Encuestas	Porcentaje %
SI	156	52,00
NO	144	48,00
Total	300	100,00

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña



Figura 17 Satisfacción de producto ante la competencia

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Vilaña

Se puede evidenciar que el 48% no le gusta los productos que ofrece la competencia respecto a sus diseños y materiales utilizados en los arreglos florales y frutales mientras que el 52% si le agradan los productos que recibe por parte de la competencia.

6.- ¿Compraría usted arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados?

Tabla 29

Compra de arreglos florales y frutales

Respuestas	Total De Encuestas	Porcentaje %
SI	300	80
NO	71	20
Total	371	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Vilaña



Figura 18 Aceptación del Producto

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Vilaña

El total de encuestados son 371 por lo cual el 80% le gustaría adquirir arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados, mientras el 20% no le gustaría adquirir productos con materiales reciclados

7-. Le gustaría que su arreglo floral o frutal sea personalizado con las bases hechas de materiales reciclados

Tabla 30

Productos Personalizados

Opciones	Cantidad	Porcentaje %
SI	321	86,52
NO	50	13,48
Total	371	100,00

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña



Figura 19 Productos personalizados

Fuente: Fuente de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

El 87% de las personas encuestadas desean que su arreglo floral y frutal con bases hechas a base de material reciclado sea a su gusto y preferencia, mientras el 13% de las personas encuestadas prefieren un arreglo simple y de acuerdo a la ocasión.

8.- ¿Qué te gustaría que tengan tus arreglos florales y frutales con materiales reciclados?

Tabla 31

¿Qué le gustaría que tenga su producto?

Opciones	Cantidad	Porcentaje %
Calidad	36	9,70
Creatividad	125	33,69
Innovación	210	56,60
Total	371	100,00

Fuente: Fuentes de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

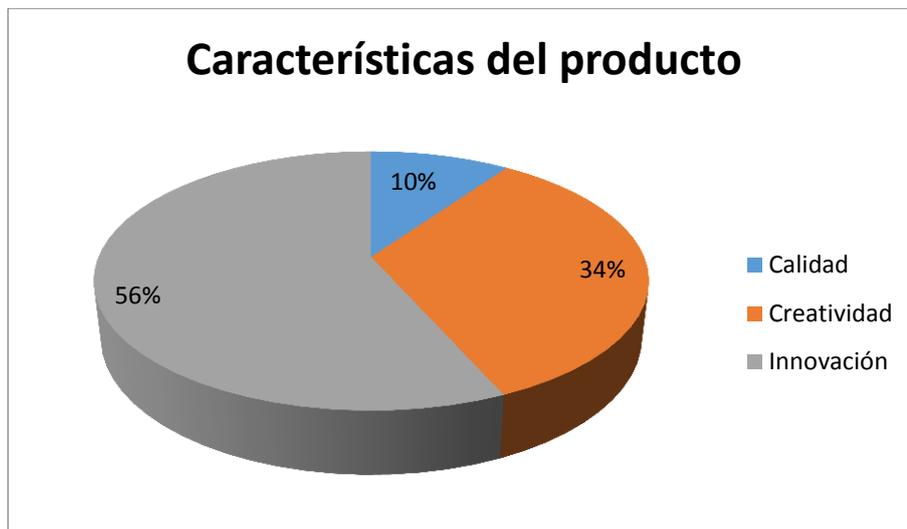


Figura 20 Características de su producto

Fuente: Fuentes de Campo

Elaborado por: Karen Vilaña

En las encuestas realizadas las personas están más enfocadas en 56% en la innovación del producto con materiales reciclados mientras que un 34% tiene preferencia con la creatividad y la forma que se le presente y por último solo un 10% desea la calidad.

3.02 Demanda

“Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.” (Baca, 2010, pág. 15)

3.02.01. Demanda Histórica

Demanda Histórica se puede analizar a partir de datos estadísticos de los bienes y servicios que se han puesto a disposición de la comunidad. El objeto de análisis histórico de la demanda es tener una idea aproximada de su evolución con el fin de tener un elemento de juicio serio para pronosticar su comportamiento futuro con algún grado de certidumbre. (Rojas, 2009)

La demanda histórica del presente proyecto no se puede analizar porque no existe una demanda que indique la evolución del producto, con fuentes secundarias en primera instancia.

3.02.02 Demanda Actual

El análisis de la demanda actual debe identificar a los competidores actuales, su capacidad de influencia sobre la demanda global y su previsible evolución en el futuro. La entrada de nuevos competidores siempre presupone una pérdida de cuota de mercado de las restantes empresas, aunque en ocasiones sirve para incrementar la demanda global, lo que puede beneficiar a las empresas en conjunto (Rojas, 2009)

Tabla 32
Demanda Actual

Población Total	26064
Muestra según fórmula apropiada	371
Porcentaje de aceptación producto/servicio	0,81
Aceptación del proyecto	21076
Porcentaje de mayor frecuencia	0,467
Tiempo de frecuencia	12
Frecuencia de compra	118026
Frecuencia de compra	118026
Precio aceptado	17,50

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

3.02.03 Demanda Proyectada

“Se entiende por demanda proyectada el número de prestaciones que socialmente es deseable otorgar, o que debiera esperarse que se entregue a la población del área de influencia en un determinado período” (Xuleta, 2016)

Tabla 33
Demanda Proyectada

Periodo	Factor (Crecimiento poblacional)	Demanda Proyectada poblacional
2017	0,9950	117436
2018	0,9950	116848
2019	0,9950	116264
2020	0,9950	115683
2021	0,9950	115104
2022	0,9950	114529

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Para proyectar la demanda se utilizó la tasa de crecimiento proyectada proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

3.03 Oferta

La oferta es el fenómeno correlativo a la demanda. Se le considera como la cantidad de mercancías que se ofrece a la venta a un precio dado por unidad de tiempo. La oferta de un producto se determina por las diferentes cantidades que los productores están dispuestos y aptos para ofrecer en el mercado, en función de varios niveles de precios, en un periodo dado. (José, 2006)

3.02.01 Oferta Histórica

Comportamiento histórico de la oferta del producto, se realiza con el propósito de determinar la información que permita determinar pronósticos sobre su comportamiento futuro. Además, permite identificar y analizar las consecuencias positivas y negativas de decisiones que fueron tomadas por los competidores e incorporar dicha experiencia en beneficio del proyecto. (Rojas, 2009)

Una vez realizada la investigación se da el caso que no existe oferta histórica, debido a que es un producto nuevo.

3.02.02 Oferta Actual

Muestra datos macroeconómicos de periodos actuales de empresas que se dedican a la producción de un producto igual al que oferta la empresa analizada, la situación existente, consiste en estudiar las características de la competencia que hay en la actualidad, tanto en las cantidades ofrecidas como en las condiciones en que se realiza dicha oferta. (Pérez, 2017)

Tabla 34
Oferta Actual

Demanda Actual	118025
Porcentaje de Aceptación Competencia	0,52
Oferta Actual	61373

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

3.02.03 Oferta Proyectada

“Es proyectar la cantidad de bienes o servicios que serán entregados al mercado por la competencia, durante el periodo en que se va a evaluar el proyecto”.

(Rojas, 2009)

Tabla 35
Oferta Proyectada

Periodo	Demanda Actual	Aceptación	Oferta Proyectada
2018	117436	0,52	61066
2019	116848	0,52	60761
2020	116264	0,52	60457
2021	115683	0,52	60155
2022	115104	0,52	59854

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

3.04 Productos Sustitutos

“Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.”

(Santillán , 2008)

Para el presente proyecto se han identificado como sustitutos a:

- Bases hechas con llantas recicladas.
- Bases hechas con cucharas recicladas.
- Bases hechas con envases de aerosoles.

Teniendo en cuenta que el presente proyecto cuenta con un producto nuevo en el mercado, no se ha podido identificar una oferta histórica con la cual se pueda

analizar y lograr identificar el producto actual, ni tampoco se puede dar una oferta proyectada.

3.05 Balance Oferta- Demanda

Es un método para poder obtener un resultado de equilibrio entre la oferta y la demanda a partir de datos anteriores ya desarrollados.

3.05.01 Balance Actual

“En el balance Actual se ve reflejado el valor de la demanda insatisfecha que existe en el presente año estudiado, esto se obtiene de datos anteriores de la cantidad de la oferta y la cantidad de la demanda”. (Rojas, 2009)

Tabla 36
Balance Actual

Periodo	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
2017	118026	61373	56652

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

3.05.02 Balance Proyectado

Tabla 37
Balance Proyectado

Periodo	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	117436	61066	56369
2019	116848	60761	56087
2020	116264	60457	55807
2021	115683	60155	55528
2022	115104	59854	55250

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

CAPÍTULO IV

4. Estudio Técnico

4.01 Tamaño del Proyecto

4.01.01 Capacidad Instalada

“La capacidad instalada se refiere a la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir determinados bienes y servicios. Su magnitud es una función directa de la cantidad de producción que se puede suministrarse” (Mejía, 2013)

Tabla 38
Capacidad instalada

	Pequeños	Medianos	Grandes
Minutos	76	190	190
Por día	4	5	4
Semana	19	27	21
Mes	76	109	84
Año	912	1303	1013
TOTAL	3228		

PRODUCIDOS

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

4.01.02 Capacidad Utilizada

“Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad”

(Mendoza, 2017)

Tabla 39
Capacidad Utilizada

	Pequeños	Medianos	Grandes
Día	3	5	4
Semana	17	24	19
Mes	68	98	76
Año	821	1173	912
Total De Capacidad Instalada	2905		

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

4.02 Localización

4.02.01 Macro- Localización

“También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.” (Ruiz , 2017)



Figura 21 Mapa de Quito

Fuente: Google Map
Elaborado por: Karen Vilaña

Tabla 40
Macro-Localización

Lugar	
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Cotocollao

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

4.02.02. Localización Óptima

“Tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento del proyecto, contribuyen a minimizar los costos de inversión y, los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.” (García, 2015)

Tabla 41
Localización Óptima

Factores	Peso	Calle 25 de mayo y Juan Garzón	Calle Machala N68-20 Cuicocha	Cotocollao Alfareros Unión y Progreso
Costo	20%	1	4	5
Accesibilidad	15%	5	3	4
Visibilidad	35%	5	3	3
Seguridad	15%	5	2	3
Cercanías	5%	4	4	3
Garantías	10%	5	3	2
Total	100%	3,9	3,1	3,45

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

4.02.03 Micro –Localización

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizará y operará el proyecto dentro de la macro zona. (Pat, 2016)



Figura 22 Calle 25 de mayo y Juan Garzón

Fuente: Google Map

Elaborado por: Karen Vilaña

4.03 Ingeniería del Producto

4.03.01 Definición del Bien y Servicio

4.03.01.01 *Producto.*

El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. (Thompson, 2017)

El presente proyecto se dedicará:

Ayudar al medio ambiente con un producto hecho de materiales reciclados, como es la fabricación de arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados.

Se utiliza botellas para poder realizar las bases de diferentes tamaños.

4.03.01.01.01 Logo

El logo de la micro-pyme consiste en una imagen que representa de forma general todo lo que se quiere que vean los clientes. En este logo lleva plasmado la imagen de una botella con unas hojas en la parte superior que significa la ayuda con el medio ambiente, el color que se ha designado es de color verdoso de ecología y en la parte inferior se encuentra el nombre Rittenhouse, en honor a la primera recicladora de botellas.



Figura 23 Logo Empresarial
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

4.03.01.01.02 Slogan

El slogan es la frase que hará que el cliente se sienta satisfecho en contribuir con el medio ambiente, el slogan asignado es “Reciclar es vivir y amar a tu hogar”.

Reciclar es vivir y amar a tu hogar

Figura 24 Slogan
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

4.03.02 Distribución de planta

Se conoce entonces que la localización óptima cuenta con 150 metros cuadrados mismo que se distribuyen de la siguiente manera:

- Departamento de Administración: 50 metros cuadrados
- Departamento de Producción: 35 metros cuadrados
- Baño: 15 metros cuadrados
- Recepción: 25 metros cuadrados
- Departamento de Comercialización: 25 metros cuadrados

Dado esto, se presenta el siguiente plano:

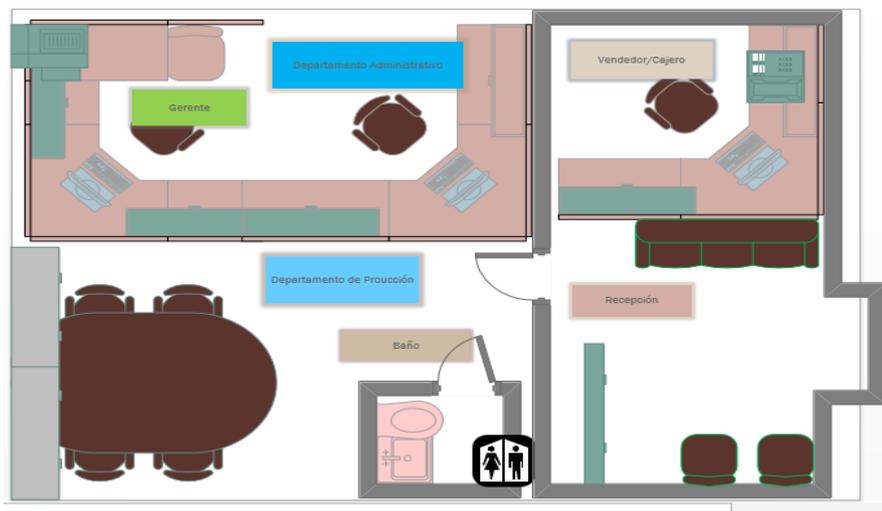


Figura 25 Plano del Local

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

4.03.03 Proceso Productivo

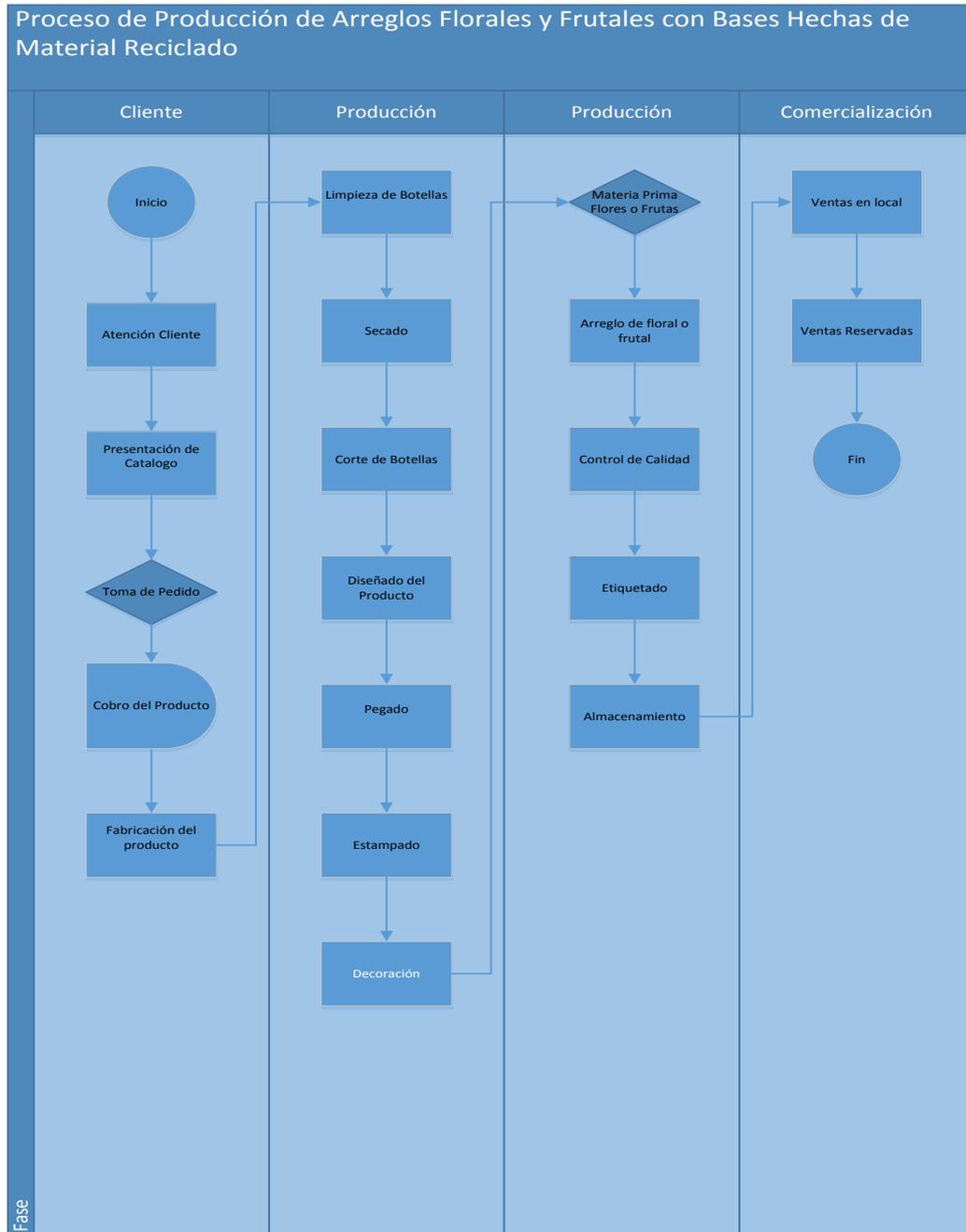


Figura 26 Producción

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

4.03.04 Maquinaria y Equipo

Tabla 42
Equipo y Maquinaria

Ítem	Maquinaria / Equipo	Cantidad
Computadoras	Equipo	3
Interphone	Equipo	2
Mesas	Equipo	3
Sillas Gerente	Equipo	3
Escritorios	Equipo	3
Impresora	Equipo	1
Archivadores	Equipo	2
Sofá	Equipo	1
Sillas	Equipo	6
Vitrinas	Equipo	2
Estanterías	Equipo	2
Cortadora de Plástico	Maquinaria	2
Tijera Industrial	Maquinaria	2
Tijeras de Formas para Plástico	Maquinaria	4
Secadora	Maquinaria	1
Etiquetadora	Maquinaria	1
Congelador	Maquinaria	1
Pistola de Silicona Industrial	Maquinaria	2

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

CAPÍTULO V

5. Estudio Financiero

5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales

5.01.01 Ingresos Operacionales

Comprende los valores recibidos y/o causados como resultado de las actividades desarrolladas en cumplimiento de su objeto social mediante la entrega de bienes o servicios, así como los dividendos, participaciones y demás ingresos por concepto de intermediación financiera, siempre y cuando se identifique con el objeto social principal del ente económico. (Suarez, 2009)

5.01.02 Ingresos no Operacionales

Este grupo comprende los ingresos provenientes de transacciones diferentes a los del objeto social o giro normal de los negocios del ente económico e incluye, entre otros, valores representativos de deuda (intereses y descuentos), créditos a corto plazo (intereses), valoración de instrumentos financieros por su valor razonable, diferencia en cambio a favor y otros ingresos financieros. (Valdés, 2017)

Al analizar cada uno de los ingresos operacionales de la empresa son los que se van a generar al momento de vender el producto, mientras que los ingresos no operacionales serán los intereses generados por parte del préstamo que se solicitó.

5.02 Costos

“Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento.” (Pérez de León, 2010)

5.02.01 Costo Directo

“Son aquellos que se involucran directamente en la fabricación del producto o en la prestación del servicio, dentro de estos se encuentran la materia prima y la mano de obra. Son de fácil cuantificación a cada unidad fabricada.” (Quijano, 2009)

Los costos directos utilizados para la empresa se relacionan con los que se involucran directamente con la fabricación de las bases para arreglos florales y frutales.

5.02.01.01 MPD (Materia Prima Directa)

La materia prima que se utilizara para la producción del Producto es la siguiente:

Tabla 43
 Materia Prima Producto Pequeño

Materia Prima	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Unidad De Medida	Costo Unitario
Botellas	Kilos	1	\$ 0,60	\$ 0,08
Pegamento	Litros	1	\$ 4,00	\$ 0,13
Silicona	unidades	1	\$ 0,30	\$ 0,02
Escarcha	unidades	1	\$ 0,30	\$ 0,02
Fomix	Pliegos	1	\$ 0,80	\$ 0,01
Cintas delgadas	Metro	1	\$ 0,50	\$ 0,06
Cintas anchas	Metro	1	\$ 0,80	\$ 0,10
Tarjetas diferentes diseños	Cajas	1	\$ 30,00	\$ 0,06
Brochetas	fundas	1	\$ 2,50	\$ 0,03
Palillos medianos	Cajas	1	\$ 3,50	\$ 0,07
Chocolate Negro	Kilo	1	\$ 5,00	\$ 0,10
Chocolate blanco	Kilo	1	\$ 6,00	\$ 0,12
Flores	Ramos	1	\$ 2,00	\$ 1,00
Espuma flex	plancha	1	\$ 0,80	\$ 0,10
Oasis	plancha	1	\$ 1,20	\$ 0,24
Frutas	Kilos	1	\$ 2,00	\$ 0,40
TOTAL PRODUCTO PEQUEÑO				\$ 2,53

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Tabla 44
 Materia Prima Producto Mediano

Ítem	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Unidad De Medida	Costo Unitario
Botellas	Kilos	1	\$ 0,80	\$ 0,11
Pegamento	Litros	1	\$ 4,00	\$ 0,16
Silicona	Tiras	1	\$ 0,30	\$ 0,10
Escarcha	Frascos	1	\$ 0,30	\$ 0,02
Fomix	Pliegos	1	\$ 0,80	\$ 0,01
Cintas delgadas	Metros	1	\$ 0,50	\$ 0,13
Cintas anchas	Metros	1	\$ 0,80	\$ 0,20
Tarjetas diferentes diseños	Cajas	1	\$ 30,00	\$ 0,06
Brochetas	Fundas	1	\$ 2,50	\$ 0,03
Palillos medianos	Cajas	1	\$ 3,50	\$ 0,23
Chocolate Negro	Kilo	1	\$ 5,00	\$ 0,33
Chocolate blanco	Kilo	1	\$ 6,00	\$ 0,60
Flores	Ramos	1	\$ 2,00	\$ 2,00
espuma flex	Plancha	1	\$ 0,80	\$ 0,20
Oasis	Plancha	1	\$ 1,20	\$ 0,40
Frutas	Kilos	1	\$ 2,00	\$ 0,50
TOTAL PRODUCTO GRANDE				\$ 5,08

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Tabla 45
Materia Prima Producto Grande

Ítem	Unidad De Medida	Cantidad	Costo Unidad De Medida	Costo Unitario
Botellas	Kilos	1	\$ 0,80	\$ 0,20
Pegamento	Litros	1	\$ 4,00	\$ 0,20
Silicona	Tiras	1	\$ 0,30	\$ 0,03
Escarcha	frascos	1	\$ 0,30	\$ 0,06
Fomix	pliegos	1	\$ 0,80	\$ 0,02
Cintas delgadas	metro	1	\$ 0,50	\$ 0,25
Cintas anchas	metro	1	\$ 0,80	\$ 0,40
Tarjetas diferentes diseños	cajas	1	\$ 30,00	\$ 0,06
Brochetas	fundas	1	\$ 2,50	\$ 0,03
Palillos medianos	cajas	1	\$ 3,50	\$ 0,09
Chocolate Negro	kilo	1	\$ 5,00	\$ 0,25
Chocolate blanco	kilo	1	\$ 6,00	\$ 0,30
Flores	ramos	2	\$ 4,00	\$ 4,00
Espuma flex	plancha	1	\$ 0,80	\$ 0,40
Oasis	plancha	1	\$ 1,20	\$ 0,40
Frutas	kilos	1	\$ 2,00	\$ 0,67
TOTAL PRODUCTO GRANDE				\$ 7,35

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Los productos mencionados se relacionan en la materia prima y cuánto cuesta producir un producto, el producto pequeño cuesta en \$ 2.53, el producto mediano cuesta \$ 5,08 y el producto grande cuesta \$ 7.35

5.02.01.02 MOD (Mano de obra directa)

“La mano de obra es el esfuerzo físico que se pone al servicio de la fabricación de un bien.”(Burbano, 2008)

Tabla 46
Costo de Mano de Obra Directa.

	Pequeña	Mediana	Grande
Mano De Obra	\$ 0,55	\$ 0,97	\$ 1,24

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

La mano de obra directa representa a las personas que están relacionadas en la producción del producto de bases de arreglos florales y frutales. Estos costos se han obtenido del costo total dividido para el número de productos a producirse.

5.02.02 Costos Indirectos

“No interviene en el proceso de producción o servicio, pero son necesarios para su elaboración.” (Quijano, 2009)

Tabla 47
Costo Indirecto de Fabricación por cada producto

Ítem	Costo Unitario
Etiquetas	\$ 0,25
Agua	\$ 0,07
Luz	\$ 0,12
Total	\$ 0,44

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Los costos indirectos que posee la micro-pyme para la producción de las bases con productos reciclados son: Las etiquetas que se pondrán el agua y luz que será de uso del área de producción y del área administrativa.

Tabla 48
Resumen de los costos.

Costo	Pequeño	Mediano	Grande
Materia Prima	\$ 2,53	\$ 5,08	\$ 7,35
Mano De Obra	\$ 0,55	\$ 0,97	\$ 1,24
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,44	\$ 0,44	\$ 0,44
Total	\$ 3,52	\$ 6,49	\$ 9,03

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Tabla 49
Precio Producto Pequeño

Precio Producto Pequeño		
Precio	6,00	100%
Costo	3,52	59%
Utilidad Bruta	2,48	41%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Tabla 50
Precio Producto Mediano

Precio Producto Mediano		
Precio	15,00	100%
Costo	6,49	43%
Utilidad Bruta	8,51	57%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

5.02.03 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas. Estos gastos están relacionados con la organización en su conjunto en lugar de un departamento individual. Los salarios y los costos de los servicios generales. (Riquelme, 2017)

Tabla 51
Gastos Administrativos

Gasto Administrativo	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto Sueldo	\$ 7.817,13	\$8.571,66	\$ 8.833,56	\$ 9.102,85	\$ 9.379,76
Gasto Arriendo	\$ 2.400,00	\$2.472,24	\$ 2.546,65	\$ 2.623,31	\$ 2.702,27
Gasto Suministros Oficina	\$ 300,00	\$ 309,03	\$ 318,33	\$ 327,91	\$ 337,78
Gasto Sueldo Contador	\$ 2.400,00	\$2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Gastos Servicios Básicos	\$ 600,00	\$ 618,06	\$ 636,66	\$ 655,83	\$ 675,57
Total Gasto Administrativo	\$13.517,13	\$14.370,99	\$14.735,21	\$15.109,90	\$15.495,38

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Mediante la realización de esta tabla se puede observar la proyección de los gastos administrativos en referencia de 5 años.

Para los siguientes gastos administrativos se ha tomado en cuenta: Los gastos sueldos en el que consiste el sueldo del gerente y del contador que será por medio de un contrato y cancelado mediante facturación.

Gasto Arriendo es rubro comprende al gasto mensual que tendrá el proyecto al realizar sus actividades dentro del local arrendado.

Gasto Suministros de Oficina comprende a todos los materiales que se utilizará al realizar las actividades diarias.

Gato Servicios Básicos consiste en los servicios de Agua, luz, teléfono e internet que se utilizará para desempeñar las actividades de la micro-pyme.

5.02.04 Gasto de Ventas

“Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el consumidor final” (Rojas, 2007, pág. 10)

Tabla 52
Gasto de Ventas

	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto Sueldo	\$ 6.305,64	\$ 6.979,27	\$ 7.254,92	\$ 7.530,58	\$ 7.806,23
Gasto Publicidad	\$ 557,00	\$ 362,00	\$ 372,90	\$ 384,12	\$ 395,68
Total Gasto de Ventas	\$ 6.862,64	\$ 7.341,27	\$ 7.627,82	\$ 7.914,70	\$ 8.201,91

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Se puede identificar que existe una proyección de 5 años para los gastos de Venta.

Tomando en cuenta:

Gastos Sueldos que representa el sueldo de vendedor o cajero que ayudará a un mejor desempeño de la micro-pyme.

Gasto Publicidad corresponde al valor que se pagará por la publicidad que se utilizará para dar a conocer a la micro-pyme y la creación de la página web, tarjetas de presentación y dípticos.

5.02.05 Costos Financieros

“Al costo financiero se lo puede definir como la totalidad de los cargos asociados a una operación de préstamo.” (Aristimuño, 2013)

Tabla 53
Tabla Comparativa de Tasas Financieras

Institución Financiera	Tasa Microcrédito
Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle	21%
Cooperativa de Ahorro y Crédito Andalucía Ltda	22%
Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso	22%
Cooperativa de Ahorro y Crédito Maquita Cushunchic	22%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

En las Cooperativas de ahorro Crédito hay tasas Diferentes por lo cual se ha tomado la decisión de escoger la Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle con una tasa del 21%, la cual ayuda a emprender nuevos negocios y con un cobró adecuado.

5.02.06 Costos Fijos y Variables

5.02.06.01 Costos fijos

“Los que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen; por ejemplo, los sueldos, la depreciación en línea recta, alquiler del edificio.” (Torres, 2010)

5.02.06.02 Costos variables

Los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas: la materia prima

cambia de acuerdo con la función de producción, y las comisiones de acuerdo con las ventas (Torres, 2010)

5.03 Inversiones

5.03.01 Inversión Fija

Este rubro se agrupa en tangible e intangible, diferenciación que va a facilitar el costeo del proyecto en su fase operativa. La estimulación de ña inversión se basa en cotizaciones proformas de los bienes y servicios a utilizarse en la ejecución del proyecto. Forma parte de la infraestructura operativa del negocio, es decir la base para iniciar la producción para el mercado seleccionado (Saenz , 2017)

5.03.01.01 Activos Fijos

Son todos aquellos bienes de uso que posee la empresa y que son utilizados en la actividad productora de ingresos y los mismos poseen una vida útil que no se extingue con el primer uso. Ejemplo de estos son las maquinarias que se utilizan en una línea productiva. (Blinder, 2013)

Tabla 54
Activos Fijos

Activo	Cantidad	Costo Inicial	Costo Total
Computadoras	3	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00
Interphone	2	\$ 270,00	\$ 540,00
Mesas	3	\$ 181,00	\$ 543,00
Sillas Gerente	3	\$ 110,00	\$ 330,00
Escritorios	3	\$ 210,00	\$ 630,00
Impresora	1	\$ 294,99	\$ 294,99
Archivadores	2	\$ 206,00	\$ 412,00
Sofá	1	\$ 540,00	\$ 540,00
Sillas	6	\$ 60,00	\$ 360,00
Vitrinas	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Estanterías	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Cortadora de Plástico	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Tijera Industrial	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Tijeras de Formas para Plástico	4	\$ 25,00	\$ 100,00
Secadora	1	\$ 490,00	\$ 490,00
Etiquetadora	1	\$ 1.360,00	\$ 1.360,00
Congelador	1	\$ 375,00	\$ 375,00
Pistola de Silicona Industrial	2	\$ 20,00	\$ 40,00
TOTAL		\$ 5.731,99	\$ 10.394,99

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Los activos fijos que se ha utilizado en la micro-pyme comprenden a todos los bienes necesarios para el funcionamiento de la misma.

5.03.01.02 Activos Nominales (diferidos)

“Corresponden a intangibles tales como servicios derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto” (Garzón, 2017)

Tabla 55
Gasto de Constitución

Constitución	Año 2017
Documentación	\$ 40,00
Asesorías	\$ 45,00
Viáticos	\$ 15,00
Total Gasto Constitución	\$ 100,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Para poder emprender el presente proyecto se debe basar en los siguientes gastos de constitución que son: La documentación requerida, las asesorías pertinentes y viáticos.

5.03.02 Capital de Trabajo

Esta inversión está formada por los recursos monetarios necesarios para el funcionamiento normal del negocio, durante su ciclo o fase operativa. En su estimación se contempla las facilidades requeridas para la compra de materiales, fabricación productos y la comercialización en términos competitivos. El capital de trabajo es el dinero circulante que facilitará la operatividad normal de la infraestructura productiva del proyecto. (Saenz , 2017)

Tabla 56
Capital de Trabajo

Capital De Trabajo	
Costo De Producción	\$ 20.492,55
Gasto Administrativo	\$ 13.517,13
Gasto De Ventas	\$ 6.862,64
Total Capital De Trabajo	\$ 40.872,32
Días Del Año	\$ 360,00
Capital Trabajo Diario	\$ 113,53
Días De Desfase	\$ 30,00
Capital De Trabajo Real	\$ 3.406,03

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Para el presente proyecto se utilizó el método de los días de desfase, en el cual consiste el tiempo que se tarda el negocio en producir hasta que se venda y poder recuperar el dinero que se invirtió.

5.03.02.01 Inversión Total

Tabla 57
Inversión Total

Inversiones	Año 2017
Activos Fijos	\$ 10.394,99
Activos Diferidos	\$ 100,00
Capital De Trabajo	\$ 3.406,03
Total Inversión	\$ 13.901,02

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña.

5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

“El administrador financiero tiene a su disposición una gran variedad de herramientas financieras que le permiten tomar decisiones de gran importancia para las empresas, una de estas herramientas es la aplicación del estado de fuentes y usos, el cual permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa”. (Mosquera, 2013)

Se realizó el siguiente Financiamiento

Tabla 58
Fuentes de Financiamiento

Fuentes Financiada	Valor	Participación
Recursos Propios	\$ 10.901,02	78,42%
Deuda	\$ 3.000,00	21,58%
Total	\$ 13.901,02	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

5.03.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

“La amortización financiera se refiere a reintegrar un capital, generalmente un pasivo (un préstamo, por ejemplo), a través de la distribución de pagos en el tiempo. Aunque también se puede acordar el pago de todo el préstamo de una sola vez”. (Pedrosa, 2015)

Para la amortización de la deuda contraída se ha elegido la metodología Alemana por ser la más conveniente.

Tabla 59
Tabla Alemana

Periodo	Saldo Inicial	Interés	Cuota	Devolución	Saldo Final
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.000,00
1	\$ 3.000,00	\$ 52,50	\$ 135,83	\$ 83,33	\$ 2.916,66
2	\$ 2.916,66	\$ 51,04	\$ 134,37	\$ 83,33	\$ 2.833,33
3	\$ 2.833,33	\$ 49,58	\$ 132,92	\$ 83,33	\$ 2.750,00
4	\$ 2.750,00	\$ 48,12	\$ 131,46	\$ 83,33	\$ 2.666,66
5	\$ 2.666,66	\$ 46,67	\$ 130,00	\$ 83,33	\$ 2.583,33
6	\$ 2.583,33	\$ 45,21	\$ 128,54	\$ 83,33	\$ 2.500,00
7	\$ 2.500,00	\$ 43,75	\$ 127,08	\$ 83,33	\$ 2.416,66
8	\$ 2.416,66	\$ 42,29	\$ 125,62	\$ 83,33	\$ 2.333,33
9	\$ 2.333,33	\$ 40,83	\$ 124,17	\$ 83,33	\$ 2.250,00
10	\$ 2.250,00	\$ 39,37	\$ 122,71	\$ 83,33	\$ 2.166,66
11	\$ 2.166,66	\$ 37,92	\$ 121,25	\$ 83,33	\$ 2.083,33
12	\$ 2.083,33	\$ 36,46	\$ 119,79	\$ 83,33	\$ 2.000,00
13	\$ 2.000,00	\$ 35,00	\$ 118,33	\$ 83,33	\$ 1.916,66
14	\$ 1.916,66	\$ 33,54	\$ 116,87	\$ 83,33	\$ 1.833,33
15	\$ 1.833,33	\$ 32,08	\$ 115,42	\$ 83,33	\$ 1.750,00
16	\$ 1.750,00	\$ 30,62	\$ 113,96	\$ 83,33	\$ 1.666,66
17	\$ 1.666,66	\$ 29,17	\$ 112,50	\$ 83,33	\$ 1.583,33
18	\$ 1.583,33	\$ 27,71	\$ 111,04	\$ 83,33	\$ 1.500,00
19	\$ 1.500,00	\$ 26,25	\$ 109,58	\$ 83,33	\$ 1.416,67
20	\$ 1.416,67	\$ 24,79	\$ 108,12	\$ 83,33	\$ 1.333,33
21	\$ 1.333,33	\$ 23,33	\$ 106,67	\$ 83,33	\$ 1.250,00
22	\$ 1.250,00	\$ 21,87	\$ 105,21	\$ 83,33	\$ 1.166,67
23	\$ 1.166,67	\$ 20,42	\$ 103,75	\$ 83,33	\$ 1.083,33
24	\$ 1.083,33	\$ 18,96	\$ 102,29	\$ 83,33	\$ 1.000,00
25	\$ 1.000,00	\$ 17,50	\$ 100,83	\$ 83,33	\$ 916,67
26	\$ 916,67	\$ 16,04	\$ 99,37	\$ 83,33	\$ 833,33
27	\$ 833,33	\$ 14,58	\$ 97,92	\$ 83,33	\$ 750,00
28	\$ 750,00	\$ 13,12	\$ 96,46	\$ 83,33	\$ 666,67
29	\$ 666,67	\$ 11,67	\$ 95,00	\$ 83,33	\$ 583,33
30	\$ 583,33	\$ 10,21	\$ 93,54	\$ 83,33	\$ 500,00
31	\$ 500,00	\$ 8,75	\$ 92,08	\$ 83,33	\$ 416,67
32	\$ 416,67	\$ 7,29	\$ 90,62	\$ 83,33	\$ 333,33
33	\$ 333,33	\$ 5,83	\$ 89,17	\$ 83,33	\$ 250,00
34	\$ 250,00	\$ 4,37	\$ 87,71	\$ 83,33	\$ 166,67
35	\$ 166,67	\$ 2,92	\$ 86,25	\$ 83,33	\$ 83,33
36	\$ 83,33	\$ 1,46	\$ 84,79	\$ 83,33	\$ 0,00
Total			\$ 971,25		

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Además, se realizó la comparación con el método Francés y un previo análisis la misma que se encuentra en el anexo 2.

5.03.05 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Depreciación es la disminución del valor por diversas causas de equipos, maquinarias y herramientas, edificios, etc. Que constituye el activo fijo de una industria, siendo la principal el “Desgaste por uso” y otras causas como: obsolescencia, o insuficiencia en la producción por antigüedad, accidentes, o sucesos eventuales”. (Contreras, 2011)

Tabla 60
Depreciación de Activos

Activos	Costo Total	2018	2019	2020	2021	2022	Valor Libros
Maquinarias	\$2.445,00	\$ 244,50	\$ 244,50	\$ 244,50	\$244,50	\$244,50	\$1.222,50
Equipos Oficina	\$4.349,99	\$ 435,00	\$ 435,00	\$ 435,00	\$435,00	\$435,00	\$2.175,00
Equipos Computo	\$3.600,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	\$10.394,99	\$1.879,50	\$1.879,50	\$1.879,50	\$679,50	\$679,50	\$3.397,50

Fuente: Investigación Proa
Elaborado por: Karen Vilaña

Para la realización de la depreciación de activos se ha utilizado, el método de línea recta en la que consiste el costo total dividido para el porcentaje de años de vida útil.

5.03.06 Estado de Situación Inicial

Es un informe final a una fecha determinada es un estado básico mediante el cual se pone de manifiesto el estado patrimonial y la situación financiera a una fecha determinada además podemos decir que es un informe contable que nos presenta de manera ordenada y sistemática las cuentas del activo, pasivo y patrimonio.

(Mayorga, 2011, pág. 26)

Tabla 61
 Estado de Situación Inicial

Empresa Ritthenhouse	
ESTADO DE SITUACION INICIAL	
Al 31 de Diciembre del 2017	
Activos	
Activos Corrientes	
Caja	\$ 3.406,03
Total Activos Corrientes	\$ 3.406,03
Maquinaria Y Equipo	
Depreciación Acumulada Maquina	\$ 0,00
Equipos De Oficina	\$ 4.349,99
Depreciación Acumulada Equipos Oficina	\$ 0,00
Equipos De Computo	\$ 3.600,00
Depreciación Acumulada Equipos Computo	\$ 0,00
Total Activos Fijos	\$10.394,99
Gasto Constitución	\$ 100,00
Amortización Acumulada Gasto Constitución	\$ 0,00
Total Activos Diferidos	\$ 100,00
Total Activos	\$ 13.901,02
Pasivos	
Deuda Bancaria	\$ 3.000,00
Total Pasivo	\$ 3.000,00
Patrimonio	
Capital	\$ 10.901,02
Utilidad Retenida	\$ 0,00
Total Patrimonio	\$ 10.901,02
Total Pasivo + Total Patrimonio	\$ 13.901,02

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

En el siguiente Estado de situación Inicial se puede observar los siguientes componentes del Activo, Pasivo y Patrimonio.

Se encuentra estructurado de Activos corrientes con las cuentas de liquidez a corto plazo, los activos fijos que son representados por las maquinarias y equipos con las respectivas depreciaciones y los activos diferidos que están compuestos por las cuenta de gastos de constitución la cual se utilizarán para gastos y trámites de la micro-pyme.

El Pasivo se encuentra estructurado con la única cuenta que es de la deuda bancaria contraída para cubrir con los diferentes gastos de capital dentro de la misma.

El Patrimonio indica el capital propio que posee la micro-pyme para poder iniciar sus actividades.

5.03.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

Es un informe financiero básico productos de todos los sistemas contables y consiste en la presentación ordenada y de acuerdo con el plan de cuentas de los ingresos percibidos y ganados y los gastos efectuados y el resultado final del periodo determinado. (Mayorga, 2011, pág. 26)

Tabla 62
Estado de Resultados Proyectado

	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$47.701,20	\$50.168,89	\$52.764,23	\$55.493,83	\$58.364,64
Costo De Producción	\$20.492,55	\$21.552,68	\$22.667,64	\$23.840,29	\$25.073,59
Utilidad Bruta	\$27.208,65	\$28.616,21	\$30.096,59	\$31.653,55	\$33.291,05
Gasto Administrativo	\$13.517,13	\$14.370,99	\$14.735,21	\$15.109,90	\$15.495,38
Gasto De Ventas	\$ 6.862,64	\$ 7.341,27	\$ 7.627,82	\$ 7.914,70	\$ 8.201,91
Depreciación	\$ 1.879,50	\$ 1.879,50	\$ 1.879,50	\$ 679,50	\$ 679,50
Amortización	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Utilidad Operativa	\$ 4.929,38	\$ 5.004,45	\$ 5.834,06	\$ 7.929,45	\$ 8.894,26
Gasto Interés	\$ 533,75	\$ 323,75	\$ 113,75	\$ 0,00	\$ 0,00
Utilidad Antes De Impuestos	\$ 4.395,63	\$ 4.680,71	\$ 5.720,31	\$ 7.929,45	\$ 8.894,26
Impuestos	\$ 659,34	\$ 702,11	\$ 858,05	\$ 1.189,42	\$ 1.334,14
Utilidad Neta	\$ 3.736,29	\$ 3.978,60	\$ 4.862,26	\$ 6.740,03	\$ 7.560,12

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

- Las Ventas del presente proyecto son las ventas anuales que se obtendrá por los productos vendidos a los clientes.
- El Costo de Producción son los valores que la micro-pyme gastará para la producción de los productos de las bases de arreglo florales y frutales.
- Utilidad Bruta en la cual se obtienen, los valores de ventas menos el costo de producción.
- Gastos Administrativos se obtiene de la suma entre el sueldo del gerente, pago de contador, los valores de arriendo de local y los servicios básicos
- El Gasto de Ventas se determina, con la suma de la publicidad, sueldo vendedor o cajero.

- Gasto depreciación se obtiene de los costos de los bienes con la respectiva depreciación de línea recta.
- Gasto Amortización se obtendrá de la amortización, del crédito que se solicitó para el financiamiento de la micro-pyme.
- Utilidad Operativa se obtiene desde la utilidad bruta la cual se debe restar los gastos administrativos, gasto de ventas, depreciaciones y amortizaciones.
- Gasto Interés el cual indica el valor de los pagos por la deuda adquirida.
- Utilidad antes de impuesto se obtiene calculando por medio de la resta entre la utilidad operativa menos el gasto interés.
- Impuesto este porcentaje se lo calcula de la utilidad antes de impuestos para los respectivos pagos fiscales.
- Utilidad Neta representa el valor neto de las ganancias que se obtendrá en cada año después de cubrir con todos los pagos de la micro-pyme.

5.03.08 Flujo Caja

“El flujo de caja determina el comportamiento de los ingresos y egresos en efectivo durante la vida del proyecto y por lo tanto, establece las disponibilidades o necesidades de financiación”. (Afierro, 2012)

Tabla 63
Flujo de Caja

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Operativa	\$ 0,00	\$4.929,38	\$5.004,45	\$5.834,06	\$7.929,45	\$ 8.894,26
Depreciaciones	\$ 0,00	\$1.879,50	\$1.879,50	\$1.879,50	\$ 679,50	\$ 679,50
Amortizaciones	\$ 0,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Impuestos	\$ 0,00	\$ 659,34	\$ 702,11	\$ 858,05	\$1.189,42	\$ 1.334,14
FEO	\$ 0,00	\$6.169,54	\$6.201,85	\$6.875,51	\$7.439,53	\$ 8.259,62
Inversión Activos Fijos	(\$10.394,99)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Recuperación Activos Fijos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.759,62
Total Gastos De Capital	(\$10.394,99)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.759,62
Capital De Trabajo	(\$ 3.406,03)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Recuperación De Capital De Trabajo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.406,03
Total Capital De Trabajo	(\$ 3.406,03)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.406,03
Flujo De Caja Del Proyecto	(\$13.901,02)	\$6.169,54	\$6.201,85	\$6.875,51	\$7.439,53	\$16.425,27
Préstamo	\$ 3.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gasto Interés	\$ 0,00	\$ 533,75	\$ 323,75	\$ 113,75	\$ 0,00	\$ 0,00
Devolución De Capital	\$ 0,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$ 1.000,00
Flujo De Caja Del Inversionista	(\$10.901,02)	\$4.635,79	\$4.878,10	\$5.761,76	\$6.439,53	\$15.425,27

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

El Flujo de Caja está representado por las cuentas de Utilidad Operativa con sus respectivas proyecciones, detallando las depreciaciones, amortizaciones e impuestos con lo cual se obtiene el (FEO), teniendo en cuenta las inversiones de los activos fijos y la recuperación de activos fijos que se dan en el quinto año con lo que se obtiene el Total de Gastos de Capital.

El Capital de trabajo previamente calculado con la recuperación de capital del trabajo que se da en el último año dando el Total del Capital de Trabajo.

El Flujo de Caja Proyectado se obtiene de la suma de total de gastos de capital con el capital de trabajo menos el préstamo, la devolución de capital dando como resultado el Flujo de Caja del Inversionista.

5.03.09 Balance General Proyectado

El balance general presenta la situación financiera de un negocio, porque muestra clara y detalladamente el valor de cada una de las propiedades y obligaciones, así como el valor del capital. • La situación financiera de un negocio se advierte por medio de la relación que haya entre los bienes y derechos que forman su Activo y las obligaciones y deudas que forman su Pasivo. (Leines, 2011)

Tabla 64
Balance General Proyectado

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Caja	\$ 3.406,03	\$8.041,81	\$12.919,91	\$ 18.681,68	\$26.121,20	\$ 42.546,47
Total Activos Corrientes	\$ 3.406,03	\$ 8.041,81	\$12.919,91	\$ 18.681,68	\$26.121,20	\$ 42.546,47
Maquinaria	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00
Depreciación Acumulada Máquina	\$ 0,00	\$ 244,50	\$ 489,00	\$ 733,50	\$ 978,00	\$ 1.222,50
Equipos De Oficina	\$ 4.349,99	\$ 4.349,99	\$ 4.349,99	\$ 4.349,99	\$ 4.349,99	\$ 4.349,99
Depreciación Acumulada Equipos Oficina	\$ 0,00	\$ 435,00	\$ 870,00	\$ 1.305,00	\$ 1.740,00	\$ 2.175,00
Equipos De Cómputo	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación Acumulada Equipos Cómputo	\$ 0,00	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00	\$ 3.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Activos Fijos	\$ 10.394,99	\$ 8.515,49	\$ 6.635,99	\$ 4.756,49	\$ 4.076,99	\$ 3.397,50
Gasto Constitución	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Amortización Acumulada Gasto Constitución	\$ 0,00	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 60,00	\$ 80,00	\$ 100,00
Total Activos Diferidos	\$ 100,00	\$ 80,00	\$ 60,00	\$ 40,00	\$ 20,00	\$ 0,00
Total Activos	\$ 13.901,02	\$16.637,30	\$19.615,91	\$ 23.478,17	\$30.218,20	\$ 45.943,97
Deuda Bancaria	\$ 3.000,00	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Pasivo	\$ 3.000,00	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Capital	\$ 10.901,02	\$10.901,02	\$10.901,02	\$ 10.901,02	\$10.901,02	\$ 19.066,67
Utilidad Retenida	\$ 0,00	\$ 3.736,29	\$ 7.714,89	\$ 12.577,15	\$19.317,18	\$ 26.877,29
Total Patrimonio	\$ 10.901,02	\$14.637,31	\$18.615,91	\$ 23.478,17	\$30.218,20	\$ 45.943,97
Total Pasivo + Total Patrimonio	\$ 13.901,02	\$16.637,30	\$19.615,91	\$ 23.478,17	\$30.218,20	\$ 45.943,97

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

En el balance General se encuentra detallado la cuenta Caja, que es el total que se tiene para los activos corrientes, también se toma en cuenta la maquinaria, equipo de oficina, equipos de cómputo menos las depreciaciones respectivas de cada uno, los gastos de constitución dando así un total de activos diferidos y el total de Activos.

Se toma en cuenta el Préstamo contraído dando el total de Pasivos ya que no se tiene más deudas.

El capital, la utilidad retenida del primer año no se pone dando como resultado el Total de patrimonio.

5.04 Evaluación

5.04.01 Tasa de descuento

“La tasa de descuento se utiliza para “descontar” el dinero futuro. Es muy utilizado a la hora de evaluar proyectos de inversión. Nos indica cuánto vale ahora el dinero de una fecha futura.” (Vasquéz, 2015)

Tabla 65
Tasa de Descuento

Elemento	Porcentaje
Inflación	3,01%
Tasa De Riesgo País	6,48%
Prima De Riesgo	6,00%
T-mar Seleccionada	15,49%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

$$TMAR= I+RO+RP$$

$$TMAR= 0.0301+0,0648+0,06$$

$$TMAR=0,1549 \times 100$$

$$TMAR= 15,49\%$$

Para poder realizar el cálculo de la TMAR se debe tomar en cuenta la inflación de 0.0301 más la tasa de riesgo 0.0648 y la prima de riesgo 0.06, dando como resultado un 0.1549 lo cual se multiplicara por el 100 para transformarlo a porcentaje quedando como TMAR en un 15.49%.

5.04.02 VAN

Es una cantidad monetaria, que refleja la diferencia entre el valor actual de los cobros menos el valor actualizado de los pagos; es decir, es el valor de todos los flujos de caja esperados referido a un mismo momento del tiempo (Masse, 2017)

$$VAN = -INVERSION \sum_{n=0}^{\infty} \frac{FF}{(l+i)^n}$$

Tabla 66
Flujo de caja Proyectado

Periodo	Flujo	Flujo Descontado
0	(\$ 13.901,02)	(\$ 13.901,02)
1	\$ 6.169,54	\$ 5342,05
2	\$ 6.201,85	\$ 4649,78
3	\$ 6.875,51	\$ 4463,46
4	\$ 7.439,53	\$ 4181,84
5	\$ 16.425,27	\$ 7994,49
	SUMA	\$ 26631,62
	VAN	\$12.730,61

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Se presenta ahora el cálculo del VAN del flujo de caja del Inversionista.

Tabla 67
Flujo de Caja del Inversionista

Periodo	Flujo	Flujo Descontado
0	(\$ 10.901,02)	(\$ 10.901,02)
1	\$ 4.635,79	\$ 4014,02
2	\$ 4.878,10	\$ 3657,31
3	\$ 5.761,76	\$ 3740,44
4	\$ 7.439,53	\$ 4181,84
5	\$ 16.425,27	\$ 7994,49
	SUMA	\$ 23588,09
	VAN	\$ 12.687,07

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

5.04.03 TIR

“La tasa de rendimiento interno, tasa interna de rentabilidad o tasa de retorno "r" es el tipo de actualización que iguala a 0 el VAN.” (Masse, 2017)

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Tabla 68
TIR

Indicador	Flujo de Caja del Proyecto	Flujo de Caja del Inversionista
Tasa Interna De Retorno	44%	48%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

5.04.04 PRI (Período de recuperación de la inversión)

“Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.” (Vaquiro, 2010)

$$PRI = \text{ultimo año}(-) \frac{|F.A. negativo|}{FC Descontado siguiente}$$

Tabla 69
PAYBACK

PAYBACK	
Flujo de Caja del Proyecto	2 Años 10 Meses 15 Días
Flujo de Caja del Inversionista	2 Años 10 Meses 15 Días

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

5.04.05 RBC (Relación costo beneficio)

La relación Costo Beneficio es una herramienta de la administración financiera que sirve como indicador para medir y determinar la viabilidad de un proyecto, inversión, la compra de un activo, la realización de un programa o estrategia empresarial etc. El análisis de este indicador permite medir si dicha inversión o proyecto generará rentabilidad, utilidad, ganancia y valor, proporcionando un importante marco de referencia para la toma de decisiones porque permite además medir la relación entre los costos y los beneficios asociados al proyecto con el fin de calcular su bondad económica. (Duque, 2017)

Tabla 70
Relación Costo Beneficio del Proyecto

Periodo	Flujo
0	(\$ 13.901,02)
1	\$ 6.169,54
2	\$ 6.201,85
3	\$ 6.875,51
4	\$ 7.439,53
5	\$ 16.425,27
RCB	1,92

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Karen Vilaña

Se puede observar que la relación costo beneficio indica que por cada dólar invertido se podrá recuperar \$0,92 centavos, lo que se puede analizar que va a tener un incremento en la productividad de la empresa.

Tabla 71
 Relación Costo Beneficio del Inversionista

Periodo	Flujo
0	(\$ 10.901,02)
1	\$ 4.635,79
2	\$ 4.878,10
3	\$ 5.761,76
4	\$ 7.439,53
5	\$ 16.425,27
RCB	2,16

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

Se puede observar que la relación costo beneficio indica que por cada dólar invertido se podrá recuperar \$1,16 centavos, lo que se puede analizar que va a tener un incremento en la productividad de la empresa.

5.04.06 Punto de equilibrio

“Punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.”

(Váquiro, 2006)

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}$$

Tabla 72
 Punto de Equilibrio

Producto	Pequeño	Mediano	Grande	Total
Cantidades A Vender	484	1211	1211	2905
Participación	17%	42%	42%	100%
Precio Venta	6,00	15,00	22,00	
Costo Unitario	3,52	6,49	9,03	
Costo Fijos		\$ 22.279,27		
Margen Contribución	2,48	8,51	12,97	
Margen Contribución Pondera	0,41	3,55	5,41	9,36
Punto Equilibrio General		2379		
Punto Equilibrio Especifico	397	991	991	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

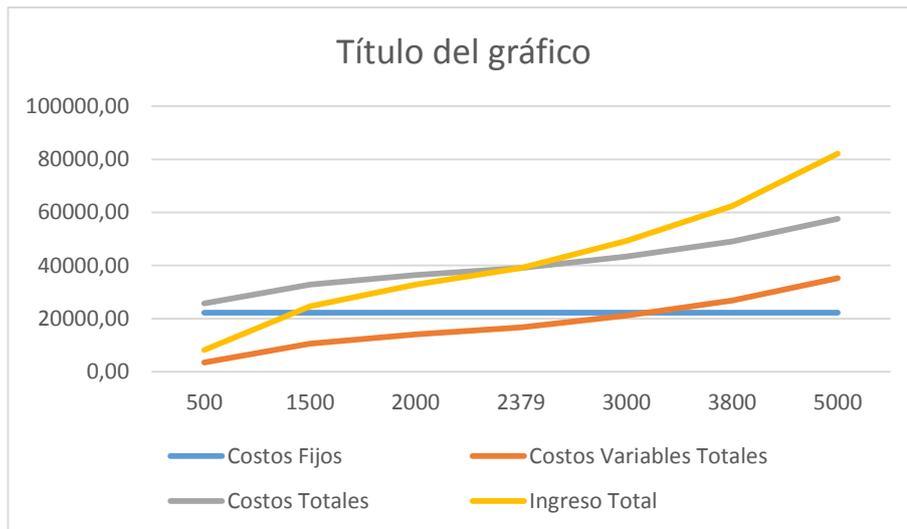


Figura 27 Punto de Equilibrio

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

5.03.07 Análisis de índices financieros

Tabla 73

Índices Financieros

Índices Financieros	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Promedio
Relación Pasivo Activo	21,58%	12,02%	5,10%	0,00%	0,00%	0,00%	6,45%
Relación Patrimonio Activo	78,42%	87,98%	94,90%	100,00%	100,00%	100,00%	93,55%
Margen Operativo	0%	10,33%	9,98%	11,06%	14,29%	15,24%	10,15%
Margen Neto	0%	7,83%	7,93%	9,22%	12,15%	12,95%	8,35%
ROE	0%	25,53%	21,37%	20,71%	22,30%	16,46%	17,73%
ROA	0%	22,46%	20,28%	20,71%	22,30%	16,46%	17,03%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Karen Vilaña

CAPÍTULO VI

6. Análisis de Impactos

6.01 Impacto Ambiental

El proyecto ayuda a dar una mejor utilización de productos plásticos, con lo cual de una forma directa e indirecta busca darles una mejor reutilización y cuidar el medio ambiente.

La Micro-pyme RITTHENHOUSE al no contar con maquinaria alta en tecnología no afecta al medio ambiente de una forma negativa, aunque por pequeñas maquinarias si puede afectar pero no en gran magnitud.

Por lo cual se implementará nuevas políticas de reciclaje dentro de la empresa como es el ahorro de papel boon, para ayudar a disminuir la tala de árboles.

También se utilizará como abono orgánico la descomposición de las flores y frutas ayudando a sembrar nuevos árboles.

6.02 Impacto Económico

El impacto económico de la micro-pyme Rittenhouse es positivo porque ayuda a contribuir en el incremento del PIB sectorial.

También con la implementación de la micro-pyme, se adquirirá materia prima producida en el país por lo cual se ayudara a los negocios pequeños en su economía

6.03 Impacto Productivo

El impacto productivo propone una cadena productiva donde se pueda evidenciar la disminución de productos que generen daño al medio ambiente.

Resaltando así la utilización de materia prima ecuatoriana, lo que genera mejoras económicas.

También ayuda a que las Micro-empresas puedan producir nuevas maquinarias para el desarrollo del presente proyecto, incentivando así a tener más empleo.

6.04 Impacto Social

El proyecto tiene un aspecto positivo lo cual pretende ayudar a fomentar nuevas fuentes de trabajo, lo que generará empleo para las personas y precautelar el mínimo desempleo dentro del país.

También ayudará de una forma sostenible a los emprendedores sociales que sean capaces de crear nuevas formas de innovación en el país con pequeñas Micro-pymes.

Ayudará a crear relaciones de comercialización con proveedores y consumidores de tal manera que se obtenga beneficios mutuos.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- Que existe un alto nivel de aceptación de las bases hechas de materiales reciclados, así lo demuestra la investigación de mercado por lo que se puede observar la disponibilidad por parte de los posibles clientes en la adquisición de dichos productos.
- Se debe realizar un análisis detallado para poder identificar de una forma directa e indirecta lo que puede afectar al producto, tomando en cuenta el ambiente externo y el entorno local.
- Durante el análisis financiero y económico se analiza que es factible, por su rentabilidad ofrecida (TIR) mayor que la rentabilidad mínima del inversionista (TMAR), dando como resultado un (VAN) positivo.

7.02 Recomendaciones

Se puede determinar que para que una persona implemente un giro de negocio relacionado con la reutilización de productos plásticos, debe analizar de una forma detallada cada factor de índices internos y externos que puedan afectar al proyecto.

No perder la creatividad al momento de producir algo nuevo e innovador que ayude al medio ambiente y a una mejor calidad de vida.

Cumplir con cada normal legal y su reglamento respectivo de construcción para que en el futuro no cause consecuencias con las entidades reguladoras de funcionamientos.

ANEXO

Anexos 1 Encuesta

Encuesta

La presente encuesta ha sido diseñada para medir la factibilidad de implementar una micro-pyme dedicada a la producción y comercialización de arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados. La información proporcionada por usted serán usadas exclusivamente para este fin

1. Ha comprado usted en el último año arreglos florales y frutales?

Si

No

** Si su respuesta fue no por favor salte a la pregunta numero 5

2. Con que frecuencia compra usted arreglos florales y frutales?

Semanal

Quincenal

Mensual

Trimestral

Anual

3. ¿Cuánto gasta usted en adquirir arreglos florales y frutales?

\$5,00 a \$10,00

\$10,00 a \$15,00

\$15,00 a \$20,00

\$20,00 a \$25,00

Más de \$ 25,00

4. ¿Qué tipos de arreglos florales y frutales le agrada comprar?

Pequeños

Medianos

Grandes

5. Esta usted satisfecho con los diseños y materiales utilizados en arreglos florales y frutales

Si

No

6. ¿Compraría usted arreglos florales y frutales con bases hechas de materiales reciclados?

Si

No

**si su respuesta fue no la encuesta ha finalizado. Gracias por su participación.

7. Le gustaría utilizar en sus arreglos florales y frutales tengan bases personalizadas

Si

No

8. ¿Qué te gustaría que tengan tus arreglos florales y frutales con materiales reciclados?

Calidad

Creatividad

Innovación

GRACIAS.

Anexos 2 Tabla Del Método Francés

Periodo	Saldo Inicial	Interés	Cuota	Devol Capital	Saldo Final
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.000,00
1	\$ 3.000,00	\$ 52,50	\$ 113,03	\$ 60,53	\$ 2.939,47
2	\$ 2.939,47	\$ 51,44	\$ 113,03	\$ 61,58	\$ 2.877,89
3	\$ 2.877,89	\$ 50,36	\$ 113,03	\$ 62,66	\$ 2.815,23
4	\$ 2.815,23	\$ 49,27	\$ 113,03	\$ 63,76	\$ 2.751,47
5	\$ 2.751,47	\$ 48,15	\$ 113,03	\$ 64,87	\$ 2.686,59
6	\$ 2.686,59	\$ 47,02	\$ 113,03	\$ 66,01	\$ 2.620,58
7	\$ 2.620,58	\$ 45,86	\$ 113,03	\$ 67,16	\$ 2.553,42
8	\$ 2.553,42	\$ 44,68	\$ 113,03	\$ 68,34	\$ 2.485,08
9	\$ 2.485,08	\$ 43,49	\$ 113,03	\$ 69,54	\$ 2.415,54
10	\$ 2.415,54	\$ 42,27	\$ 113,03	\$ 70,75	\$ 2.344,79
11	\$ 2.344,79	\$ 41,03	\$ 113,03	\$ 71,99	\$ 2.272,80
12	\$ 2.272,80	\$ 39,77	\$ 113,03	\$ 73,25	\$ 2.199,55
13	\$ 2.199,55	\$ 38,49	\$ 113,03	\$ 74,53	\$ 2.125,01
14	\$ 2.125,01	\$ 37,19	\$ 113,03	\$ 75,84	\$ 2.049,18
15	\$ 2.049,18	\$ 35,86	\$ 113,03	\$ 77,16	\$ 1.972,01
16	\$ 1.972,01	\$ 34,51	\$ 113,03	\$ 78,51	\$ 1.893,50
17	\$ 1.893,50	\$ 33,14	\$ 113,03	\$ 79,89	\$ 1.813,61
18	\$ 1.813,61	\$ 31,74	\$ 113,03	\$ 81,29	\$ 1.732,32
19	\$ 1.732,32	\$ 30,32	\$ 113,03	\$ 82,71	\$ 1.649,61
20	\$ 1.649,61	\$ 28,87	\$ 113,03	\$ 84,16	\$ 1.565,45
21	\$ 1.565,45	\$ 27,40	\$ 113,03	\$ 85,63	\$ 1.479,82
22	\$ 1.479,82	\$ 25,90	\$ 113,03	\$ 87,13	\$ 1.392,70
23	\$ 1.392,70	\$ 24,37	\$ 113,03	\$ 88,65	\$ 1.304,04
24	\$ 1.304,04	\$ 22,82	\$ 113,03	\$ 90,20	\$ 1.213,84
25	\$ 1.213,84	\$ 21,24	\$ 113,03	\$ 91,78	\$ 1.122,06
26	\$ 1.122,06	\$ 19,64	\$ 113,03	\$ 93,39	\$ 1.028,67
27	\$ 1.028,67	\$ 18,00	\$ 113,03	\$ 95,02	\$ 933,64
28	\$ 933,64	\$ 16,34	\$ 113,03	\$ 96,69	\$ 836,96
29	\$ 836,96	\$ 14,65	\$ 113,03	\$ 98,38	\$ 738,58
30	\$ 738,58	\$ 12,93	\$ 113,03	\$ 100,10	\$ 638,48
31	\$ 638,48	\$ 11,17	\$ 113,03	\$ 101,85	\$ 536,63
32	\$ 536,63	\$ 9,39	\$ 113,03	\$ 103,63	\$ 432,99
33	\$ 432,99	\$ 7,58	\$ 113,03	\$ 105,45	\$ 327,54
34	\$ 327,54	\$ 5,73	\$ 113,03	\$ 107,29	\$ 220,25
35	\$ 220,25	\$ 3,85	\$ 113,03	\$ 109,17	\$ 111,08
36	\$ 111,08	\$ 1,94	\$ 113,03	\$ 111,08	\$ 0,00

BIBLIOGRAFÍA

- Arnoletto, E. (2017). biblioteca virtual gestión operativa. Recuperado el 10 de julio de 2017, de Eumed.net [ww.eumed.net/libros-gratis/2009b/550/La%20gestion%20operativa.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/550/La%20gestion%20operativa.html)
- Afiero. (2012). *Contabilidad y Finanzas*. Obtenido de Contabilidad y Finanzas.com: <http://www.contabilidadyfinanzas.com/flujo-de-caja.html>
- Aguirre, O. (1995).Entorno Económico Capitulo V. Recuperado el 15 de julio del 2017 de Tesis <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/7626/capitulo5.pdf>
- Arango, L. (2017). *Basecultural*. Recuperado el 25 de junio del 2017 Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/pib_y_pnb
- Aristimuño, D. (2013). El Costo Financiero Recuperado el 25 de julio del 2017 Obtenido de http://www.cpba.com.ar/old/Actualidad/Noticias_Consejo/2013-0118_Este_verano_lea_a_sus_colegas_RePro_69_Octubre_2012_El_costo_financiero_total_y_su_tratamiento_contable.pdf
- Banco Mexico*. (2012). Inflación. Recuperado el 15 de julio del 2017 Obtenido de http://web.uaemex.mx/feconomia/CICE/Archivos/Catedra_BM/Inflacion.pdf
- Blinder, F. (2013). Financiero Activos. Recuperado el 30 de julio del 2017. Obtenido de <http://maestrofinanciero.com/activos-fijos/>
- Contreras, M. (2011). *Educa Interactiva*. Lima: Universidad Jose Carlos Mariategui Educa Interactiva. Obtenido de: www.academia.edu/6728825/Universidad_Jose_Carlos_Mariategui_Educa_Interactiva
- Corporación Financiera Internacional. (2002). Competidores Recuperado el 12 de mayo del 2017 Obtenido de <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3530/Los-competidores>
- Duque, J. (2017). Costo Beneficio Recuperado el 22 ed julio del 2017 Obtenido de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/relacion-costo-beneficio>
- García, L. (2015). Micro-localización Recuperado el 22 de junio del 2017 Obtenido de <https://prezi.com/yp8xehhemcgc/macro-y-micro-localizacion-de-productos-y-servicios-de-consu/>
- Garzón, A. (2017). Inversiones Proyectos Recuperado el 05 de mayo del 2017 Obtenido de: http://www.academia.edu/6967011/TIPOS_DE_INVERSI%C3%93N_EN_PROYECTOS_DE_INVERSI%C3%93N

- González, K. (2009). Revista Educación. Recuperado el 22 de mayo del 2017 99. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44012058007>
- Heredia. (2012). Historia Reciclaje Ecoamigable Recueprado el 05 de mayo del 2017 Obtenido de com/2012/11/la-historia-del-reciclaje.htm
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). *Indicadores Laborales*. Recuperado el 22 de julio del 2017 Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- Juárez, F. (2017). Concepto Proveedor. Recuperado el 01 de julio del 2017 Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/57881136/CONCEPTO-DE-PROVEEDOR>
- Kipping. (2007). *Kipping*. Aspectos Tecnológicos Andersen Consulting Recuperado el 22 de julio del 2017 Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/ftp/pub/docs/bsch/pdf/A.pdf>
- Mascareñas, J. (2008). *Riesgo Pais*. Recuperado el 10 de junio del 2017 Obtenido de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/jmas/mon/24.pdf>
- Masse, P. (2017 pág 49). Analisis de Inversiones Recuperado el 22 de mayo del 2017 Obtenido de http://www.uco.es/zootecniaygestion/img/pictorex/19_09_19_tema5.pdf
- Mayorga, D. C. (2011). *CONTABILIDAD BÁSICA*. Ambato: Facultad De Ciencias Humanas, Carrera Turismo Y Hotelería. Recuperado el 22 de julio del 2017 Obtenido de: <http://repo.uta.edu.ec/handle/123456789/408>
- Mejía, C. (2013). Capacidad Instalada Recuperado el 10 de junio del 2017 Obtenido de http://www.planning.com.co/bd/valor_agregado/Julio2013.pdf
- Mendoza, M. (2017). Enciclopedia Virtual Recuperado el 22 de julio del 2017 Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/ci1.htm>
- Mosquera, A. (2013). *Estado De Fuentes y Uso De Fondos*. Bogota: SENA. Recuperado el 10 de julio del 2017 Obtenido de: <https://es.scribd.com/document/145996703/Estado-de-Fuentes-y-Usos>
- Muñiz, R. (2017). Marketing Mix Recuperado el 13 de julio del 2017 Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/promocion-117.htm>
- Nunes, P. (2012). Entorno Exteerno Recuerado el 22 de julio del 2017 Obtenido de <http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/entornoexterno.htm>
- Pat, E. (2016). MACRO-Micro Localización Recuperado el 30 de mayo del 2017 Obtenido de <https://prezi.com/tlp6g2cmwe3m/macro-y-micro-localizacion/>

- Pedrosa, S. J. (2015). *Amortización financiera*. Recuperado el 30 de julio del 2017
Obtenido de Amortización financiera:
<http://economipedia.com/definiciones/amortizacion-financiera.html>
- Pérez , J. (2009). Tasa de Interés Recuperado el 10 de mayo del 2017 Obtenido de
<http://definicion.de/tasa-de-interes/>
- Pérez de León, O. (2010). Contabilidad de Costos Recuperado el 25 de mayo del
2017 Obtenido de <https://es.scribd.com/document/282638776/Teoria-de-Contabilidad-de-Costos>
- Quijano, A. (2009) (pág .40) Libro Costos Recuperado el 10 de mayo del 2017
Obtenido de <http://es.calameo.com/read/002271387de39db260c76>
- Ramos, H. (2002). *Organización de Empresas*. Recuperado el 31 de mayo del 2017
Obtenido de http://www.academia.edu/10905002/Definicion_de_Organigrama
- Riquelme, M. (2017). Gastos Administrativos Recuperado el 22 de julio del 2017
Obtenido de <https://www.webyempresas.com/gastos-administrativos/>
- Rodriguez, J. (2015). Cultura Ecologica. *Conciencia Eco*. Recuperado el 22 de julio
del 2017 Obtenido de <http://www.concienciaeco.com/2015/05/16/la-historia-del-reciclaje/>
- Rojas. (2007). *Sistema de Costos*. Recuperado el 22 de julio del 2017 Obtenido de
<https://es.slideshare.net/jacosol/libro-de-contabilidad-de-costos>
- Ruiz , I. (2017). Micro-localización Recuperdo el 14 de junio del 2017 Obtenido de
<https://es.scribd.com/doc/162768644/3-5-Macro-y-Micro-Localizacion>
- Saenz , A. (2017). CAPITULO V Recuperado el 22 de julio del 2017 Obtenido de
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/saenz_ar/cap5.pdf
- Salgado, J. (2007). *Repositorio ESPE*. Recuperado el 10 de julio del 2017 Obtenido
de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2301/4/T-ESPE-014520-2.pdf>
- Sanchis, R. (2017). Desarrollo Local Recuperado el 22 de julio del 2017 Obtenido
de https://www.ecured.cu/Desarrollo_local
- Santillán , M. (2008). Estudio DE mercado Recuperado el 30 de julio del 2017
Obtenido de <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>
- Serrano, M. (2012). Tasa de Crecimiento Recuperado el 22 de mayo del 2017
Obtenido de http://www.ehowenespanol.com/definicion-tasa-crecimiento-poblacion-como_160715/

- Servicios de Rentas Internas. (2017). SRI Recuperado el 22 de mayo del 2017
Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Sérvulo, A. (2002). UTC Recuperado el 22 de mayo del 2017 Obtenido de
<http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/1264/1/T-UTC-1307.pdf>
- Simahan, J. S. (2010). *MailxMail*. Recuperado el 22 de mayo del 2017 Obtenido de
MailxMail.com: <http://www.mailxmail.com/curso-contabilidad-practica-5-estado-ganancias-perdidas/ingresos-operacionales>
- Sin Autor. (2013). Educación Financiera Recuperado el 22 de mayo del 2017
Obtenido de
https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf
- Thompson, I. (2009). *Promonegocios*. Recuperado el 22 de mayo del 2017 Obtenido
de <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>
de <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>
- Torres, L. (2010). Administración Recuperado el 30 de mayo del 2017 Obtenido
de <https://administrativauni.files.wordpress.com/2010/10/contabilidadadministrativa.pdf>
- Váquiro, J. (2006). PYMES Recuperado el 22 de mayo del 2017 Obtenido de
<http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>
- Vaquiro, J. (28 de 02 de 2010). unidad Edu Recuperado el 22 de mayo del 2017
Obtenido de http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdl/pos/AN/PI/AM/10/Periodo.pdf
- Vasquéz, R. (2015). Tasa de Descuento Recuperado el 15 de mayo del 2017
Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-descuento.html>
- Villafranca. (2002). Bases Legales Recuperado el 22 de mayo del 2017 Obtenido de
<https://bianneygiraldo77.wordpress.com/2013/01/22/bases-legales/>
- Yarce, J. (2017). *Principios y Valores*. Recuperado el 20 de mayo del 2017 Obtenido
de http://www.academia.edu/15180283/LOS_PRINCIPIOS_LOS_VALORES_Y_LAS_VIRTUDES_Jorge_Yarce
- Yungay, J. (2012). Desempleo Recuperado el 30 de junio del 2017 Obtenido de
<http://ecointernacionallam.blogspot.com/2012/09/desempleo-definicion-conceptos.html>

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: KAREN VILAÑA PROYECTO DE TITULACIÓN.docx (D30341210)
Submitted: 2017-09-02 00:24:00
Submitted By: karen90vc@gmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

JACOME.PAOLA .pdf (D30287077)
pdf anabel.pdf (D30323700)
CAPITULOS del 1-7 apa.docx (D23394914)
urkund_egas_cristina_produccion_2016.docx (D23918703)
urkund_chugchilan_lourdes_banca_2016.docx (D23214096)
Tesis-Magali-Almache oklll apa.docx (D23761056)
tesis completa alex.docx (D15717772)
<http://hardsoft.mx/index.php/que-es-la-contabilidad-de-costos/>

Instances where selected sources appear:

13