



Ingeniería Comercial

Guachamín Páez Andrés Vinicio

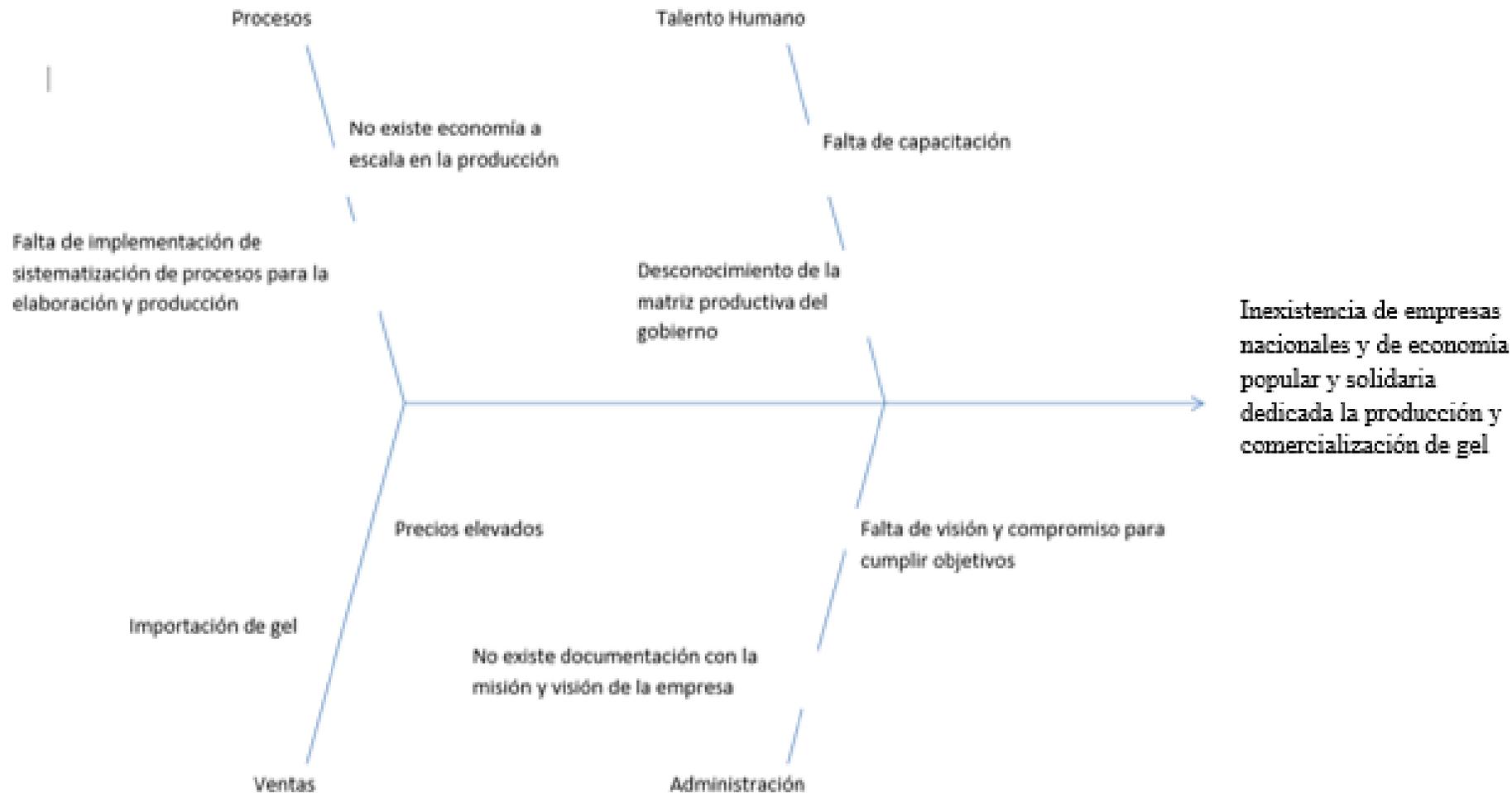
Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de gel para el cabello para hombres, basada en Economía Popular y Solidaria enfocada al sector rural del distrito metropolitano de Quito.

Director : Ing. Cesar Segovia

Codirector: Ing. José morales

Sangolquí, mayo 2015

# Diagrama Causa-Efecto



# Objetivos

## General

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de economía popular y solidaria que se dedique a la producción y comercialización de gel para el cabello para hombres del sector rural del distrito metropolitano de Quito.

## Específicos

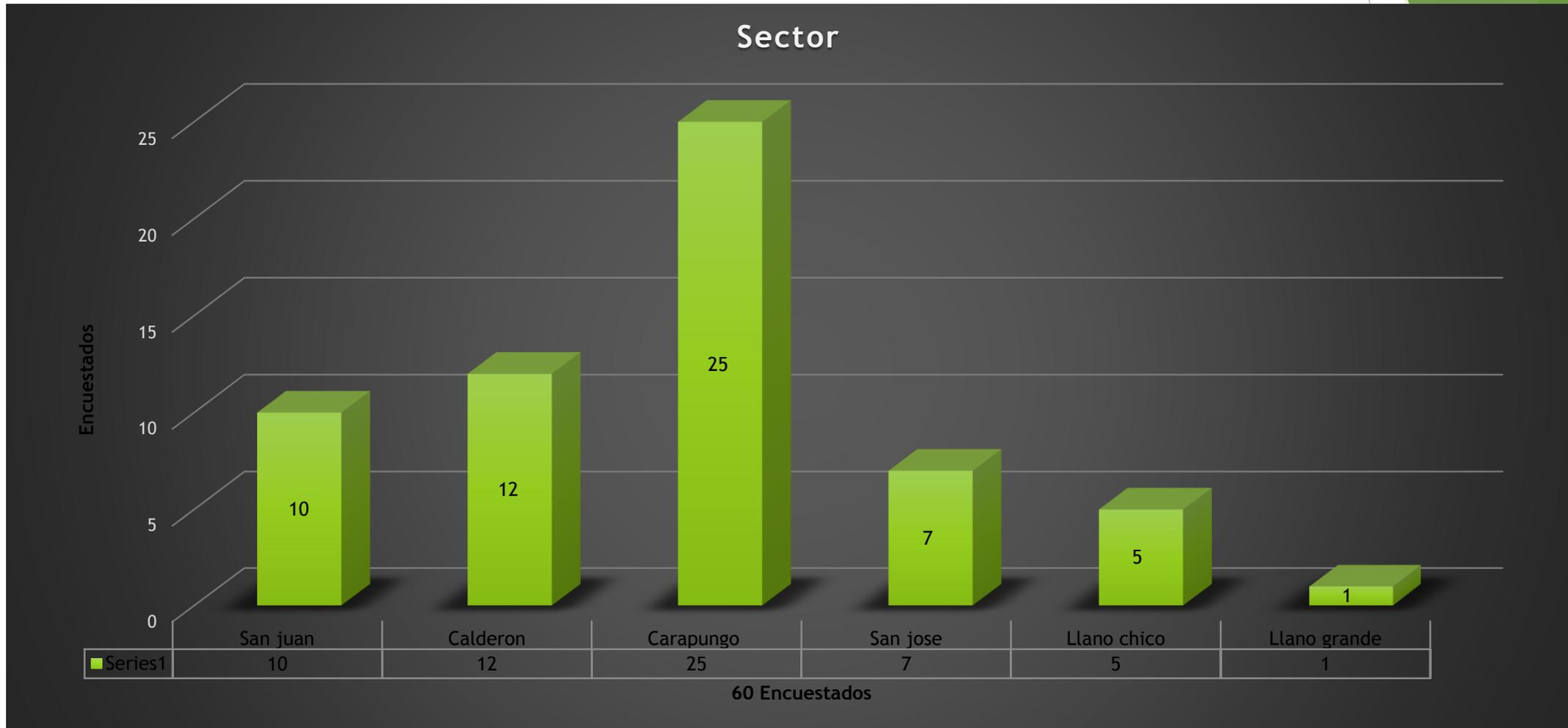
Analizar y definir la estructura administrativa que esté alineada a las necesidades de la microempresa de economía popular y solidaria y permita el buen desempeño de la misma en el mercado.

Realizar un estudio de mercado y plan de marketing que permita a la microempresa de economía popular y solidaria conocer la competencia tanto directa como indirecta, comunicar los beneficios del producto para proceder a establecer las estrategias que nos permitan diferenciarlo y llegar de forma asertiva a los clientes

Diseñar el estudio técnico del proyecto para darle los mejores procesos posibles a la fabricación del producto al menor costo y tiempo posible.

Evaluar el estudio financiero del proyecto de factibilidad para conocer qué tan viable es su aplicación en el sector rural del distrito metropolitano de Quito y con ello concluir sobre la implementación o no de la microempresa de economía popular y solidaria.

# Prueba Piloto



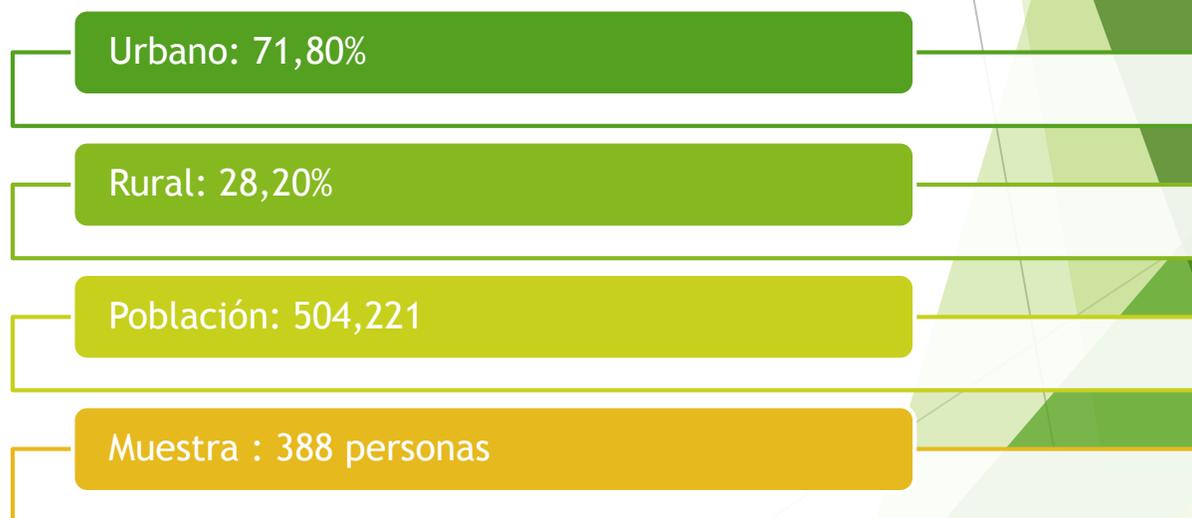
# Resultado Prueba Piloto



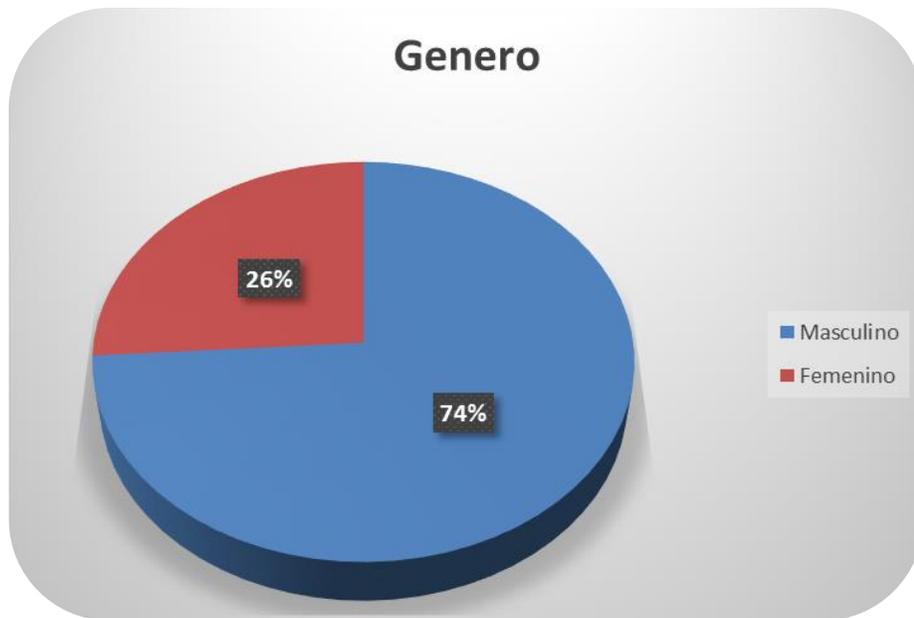
## Metodología de la investigación de campo

Rangos de edades	
De 70 a 74 años	40.040,00
De 65 a 69 años	57.014,00
De 60 a 64 años	72.702,00
De 55 a 59 años	94.397,00
De 50 a 54 años	114.630,00
De 45 a 49 años	142.926,00
De 40 a 44 años	154.206,00
De 35 a 39 años	180.504,00
De 30 a 34 años	208.179,00
De 25 a 29 años	238.668,00
De 20 a 24 años	246.050,00
De 15 a 19 años	238.705,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.788.021,00</b>

Fuente: INEC. Resultados del censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador



# Resultados de la investigación de campo

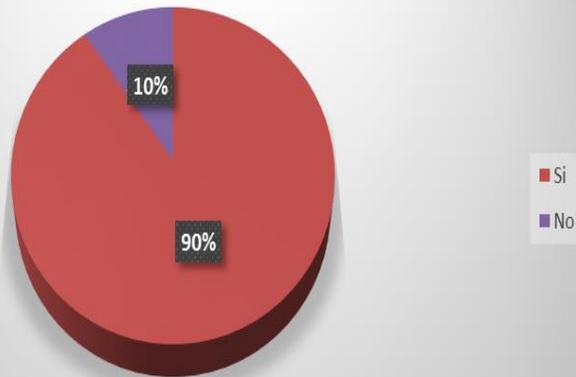


1. ¿Usted usa Gel para peinarse?

<i>Edad</i>	
Media	28,1159794
Error típico	0,53396194
Mediana	25
Moda	19
Desviación estándar	10,5178304
Varianza de la muestra	110,624757
Curtosis	0,74785985
Coefficiente de asimetría	1,17122407
Rango	50
Mínimo	15
Máximo	65
Suma	10909
Cuenta	388
Mayor (1)	65
Menor(1)	15
Nivel de confianza (95,0%)	1,04982939

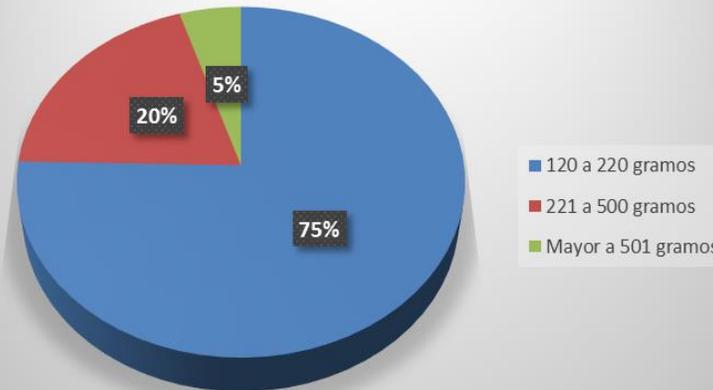
# Resultados de la investigación de campo

## Usa Gel



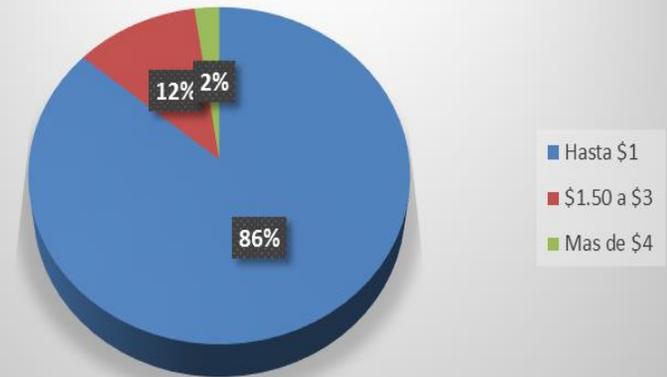
1. ¿Usted usa Gel para peinarse?

## Gel que usa- Cuantos gramos tiene

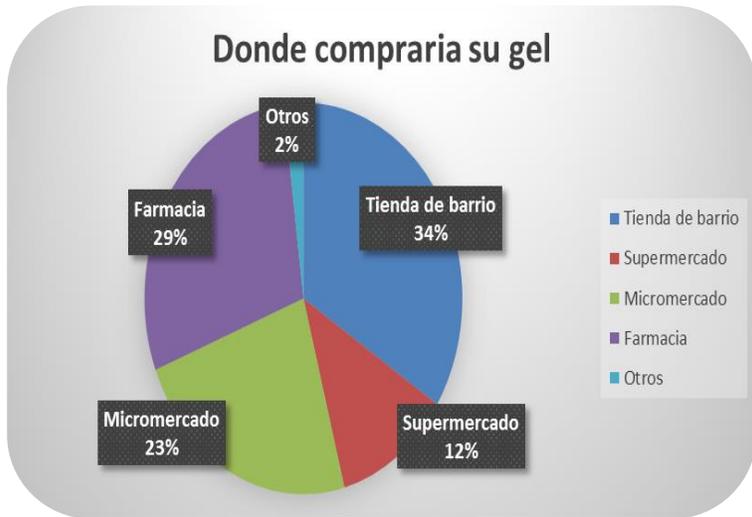


2. ¿El gel que usted utiliza, de cuantos gramos es?

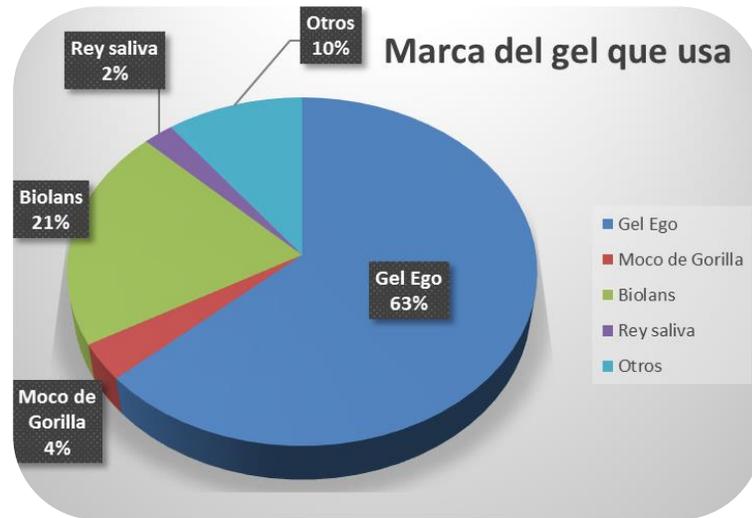
## Cuánto estaría dispuesto a pagar



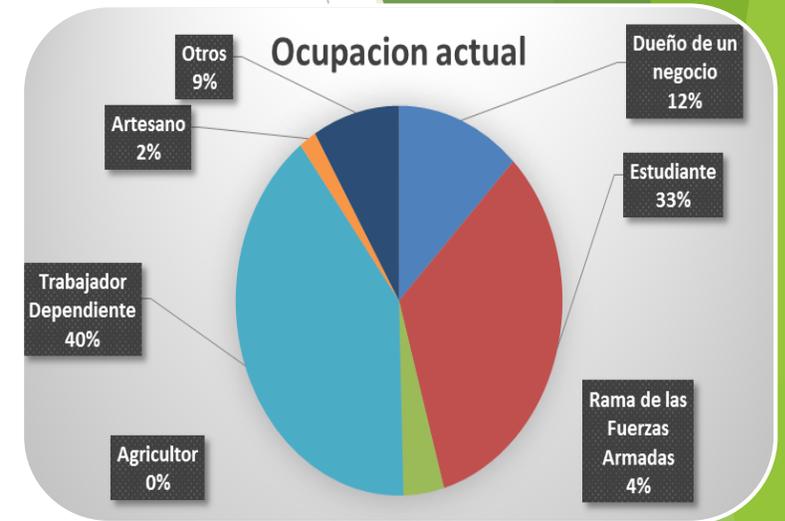
3. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por su frasco de gel, que respondió en la pregunta anterior?



4. ¿En dónde estaría dispuesto a comprar su frasco de gel?

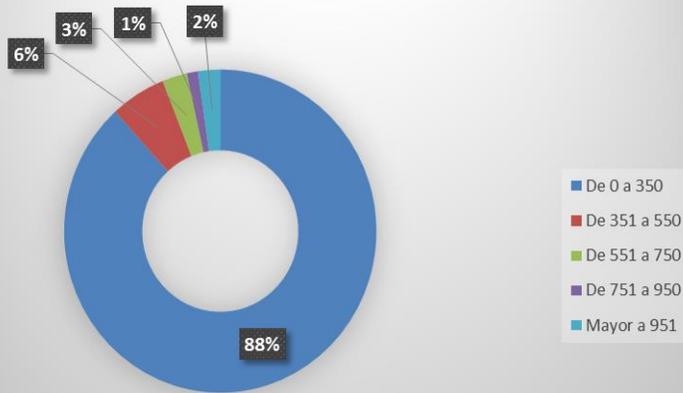


5. Indique la marca de gel que usted usa:



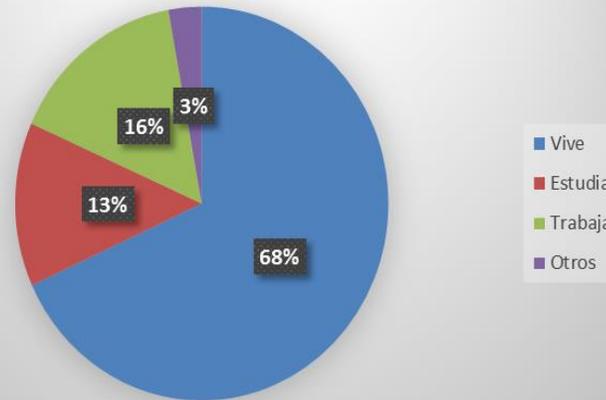
6. Señale una categoría según su ocupación actual y prioritaria

Ingreso mensual



7. ¿Cuál es su nivel de ingreso mensual? (Si es estudiante señale lo que percibe por mesada)

Actividad que realiza en Calderòn



8. ¿Qué actividad realiza en la parroquia de Calderón?

Días a la semana usa gel



9. ¿Señale cuantos días a la semana usa gel?



10. ¿Por qué Motivo usted Usa Gel?



11. ¿Si usa Gel importado o no conoce su procedencia, le gustaría usar un gel nacional, producido con estándares de calidad, que mantenga su cabello bien fijado y húmedo durante todo el día y que sea hecho a base de agua y que no sea nocivo para la salud, además que sea accesible a su bolsillo?

# Demanda

Demanda de Gel	
Población de Quito	1.788.021,00
Sector rural	28,20%
Si usan Gel para el cabello	90%
Demanda de Quito	1.609.218
Demanda sector rural	453.800

Gramos	220
Kilogramos	0,22
Población Rural	453.800
Tasa anual de crecimiento	1,44%
% Demanda (Estarían dispuestos a consumir )	93%
Demanda (Estarían dispuestos a consumir )	422.034
Años proyectados	10

Demanda Proyectada del 2015 al 2025			
Año	Unidades	Kg	
2015	5.064.408,00	1.114.169,76	
2016	5.137.335,48	1.130.213,80	
2017	5.211.313,11	1.146.488,88	
2018	5.286.356,01	1.162.998,32	
2019	5.362.479,54	1.179.745,50	
2020	5.439.699,25	1.196.733,83	
2021	5.518.030,92	1.213.966,80	
2022	5.597.490,56	1.231.447,92	
2023	5.678.094,43	1.249.180,77	
2024	5.759.858,98	1.267.168,98	
2025	5.842.800,95	1.285.416,21	

# Oferta

- ▶ Para la oferta se va a considerar las declaraciones obtenidas en el 2009 por la Ejecutiva de Ventas de Nabil Cosmetic, acerca de las ventas de gel, nos dice que aproximadamente en el 2007, la producción de gel no representaba ni el 10 % de todos los productos de cuidado personal del mercado, pero que en el 2009 aumento al 25 %, y el porcentaje final en volumen de venta representa un movimiento de \$30 mil a \$40 mil mensuales.

# Demanda insatisfecha

	Kg	Gramos	Porcentaje
Demanda cubierta por la Competencia	77.991,88	77.991.883,20	7%
Demanda Insatisfecha	1.036.177,88	1.036.177.876,80	93%
Demanda Total Anual	1.114.169,76	1.114.169.760,00	100%

# Segmentación

<b>Conductual</b>	Beneficios Buscados	Calidad, Valor, Gusto, Mejora de imagen, Belleza	<b>Demográfica</b>	Genero	Masculino, Femenino, GLBT
	Uso del producto	Todos los usuarios		Estado	Soltero, Casado, Divorciado, Viudo, Unión Libre
	Ocasiones o situaciones	Toda ocasión		Educación	Estudiante, Trabaja , No trabaja
	Sensibilidad al Precio	Sensibles al Precio		Etnia	Blanco, Mestizo, Indígena, Afro ecuatoriano
<b>Geográfica</b>	País	Ecuador	<b>Pictográfica</b>	Estrato	Media, Baja
	Nacionalidad	Ecuatoriano		Ocupación	Obrero, Empleado, Técnico, Independientes, Jubilados, Amas de casa, Desempleados
	Regiones	Sierra-Pichincha		Personalidad	Tranquilo, Extrovertido
	Idioma	Español		Estilo de vida	Orientado a la buena presencia, y que desee ahorrar
	Densidad	Rural, Suburbano		Motivos	Verse Bien

# Estrategias

<b>Corto Plazo</b>	<b>Mediano Plazo</b>	<b>Largo Plazo</b>
Diseñar un plan de eficiencia y eficacia en procesos de producción y comercialización	Diseñar planificación para capacitaciones.	Diseñar planificación de expansión del negocio
Elaborar e implementar políticas de compras y proveedores	Elaborar y diseñar cronograma de talleres.	Analizar inversiones para el crecimiento de la empresa
Diseñar planes de financiamiento por parte del Estado u Entidades Financieras Privadas	Crear una planificación de publicidad	Realizar análisis de ampliación de cartera
Establecer un presupuesto acorde a los sueldos y salarios		Establecer nuevos productos relacionados con la línea de gel para el cabello
Diseñar una planificación de inversión inicial		

# Estrategias Empresariales

## Estrategias de Competitividad

Evitar confrontaciones con las empresas más grandes y líderes del mercado de gel.

Concentrar esfuerzos en el mercado insatisfecho.

No atacar el mercado que sea fiel a la competencia

No usar publicidad que desprestigie a la competencia , si no que realce las ventajas del gel

## Estrategia de Crecimiento

Penetración de Mercados

Desarrollo de Productos

## Estrategia de Ventaja Competitiva

Se buscara el proveedor que ofrezca los suministros a un menor costo que los demás.

Se ofrecerá un gel que tendrá un menor valor al de la competencia

Tener bajos costos globales

La diferenciación del producto será el no tener alcohol el ser producido en Ecuador, echo a base de agua y tener pantenol.

Generar alianzas con los clientes de la microempresa para promover el producto con el consumidor final.

Cumplimiento de normas de sanidad y calidad, que son presentados y recalcados en la etiqueta.

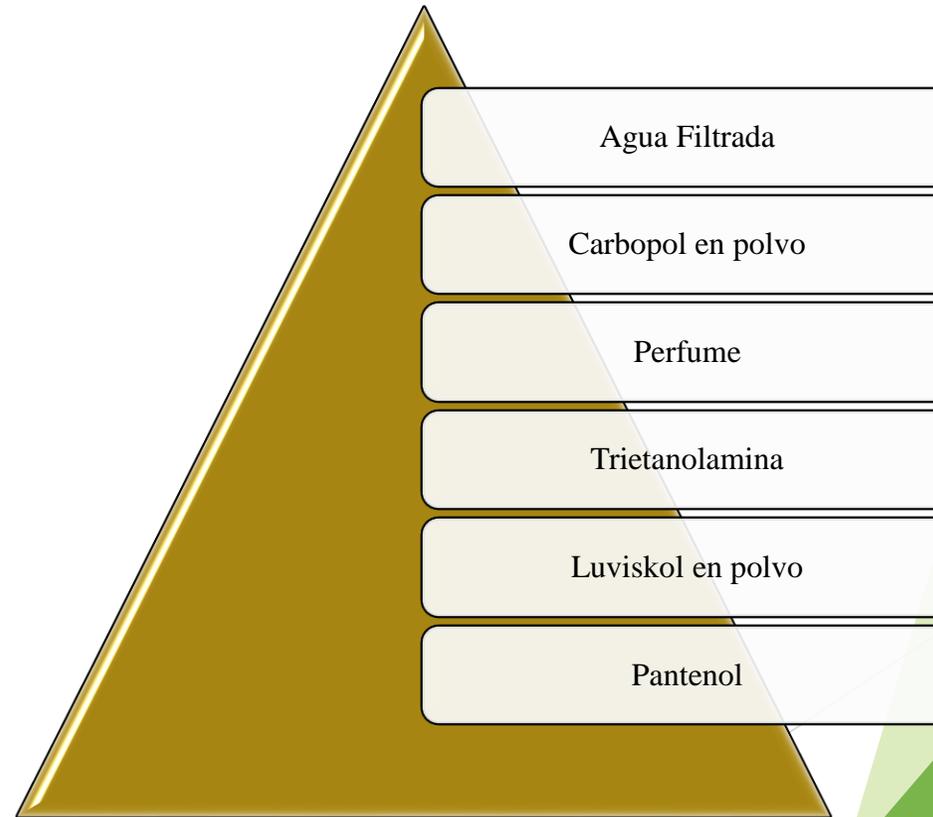
# Ingeniería del Proyecto

		<b>Capacidad por hora</b>	<b>Capacidad por día</b>	<b>Capacidad por mes</b>	<b>Capacidad por año</b>
<b>Filtrado de agua ( lts )</b>	<b>capacidad</b>				
	100%	330	2.640	52.800	633.600
	75%	248	1.980	39.600	475.200
	50%	165	1.320	26.400	316.800
<b>Batida y mezclada (gr)</b>	100%	110.000	880.000	17.600.000	211.200.000
	75%	82.500	660.000	13.200.000	158.400.000
	50%	55.000	440.000	8.800.000	105.600.000

	capacidad	Gramos			
		Capacidad por hora	Capacidad por día	Capacidad por mes	Capacidad por año
<b>Etiquetado de frascos</b>	100%	95.700	765.600	15.312.000	183.744.000
	75%	71.775	574.200	11.484.000	137.808.000
	50%	47.850	382.800	7.656.000	91.872.000
<b>Envasado de frasco</b>	100%	95.700	765.600	15.312.000	183.744.000
	75%	71.775	574.200	11.484.000	137.808.000
	50%	47.850	382.800	7.656.000	91.872.000
<b>Tapado</b>	100%	95.700	765.600	15.312.000	183.744.000
	75%	71.775	574.200	11.484.000	137.808.000
	50%	47.850	382.800	7.656.000	91.872.000
<b>Empacado</b>	100%	7.920	63.360	1.267.200	15.206.400
	75%	5.940	47.520	950.400	11.404.800
	50%	3.960	31.680	633.600	7.603.200
	capacidad	Unidad de gel de 220 gramos			
		Capacidad por hora	Capacidad por día	Capacidad por mes	Capacidad por año
<b>Etiquetado de frascos</b>	100%	435	3.480	69.600	835.200
	75%	326	2.610	52.200	626.400
	50%	218	1.740	34.800	417.600
<b>Envasado de frasco</b>	100%	435	3.480	69.600	835.200
	75%	326	2.610	52.200	626.400
	50%	218	1.740	34.800	417.600
<b>Tapado</b>	100%	435	3.480	69.600	835.200
	75%	326	2.610	52.200	626.400
	50%	218	1.740	34.800	417.600
<b>Empacado ( 12 unidades)</b>	100%	36	288	5.760	69.120
	75%	27	216	4.320	51.840
	50%	18	144	2.880	34.560

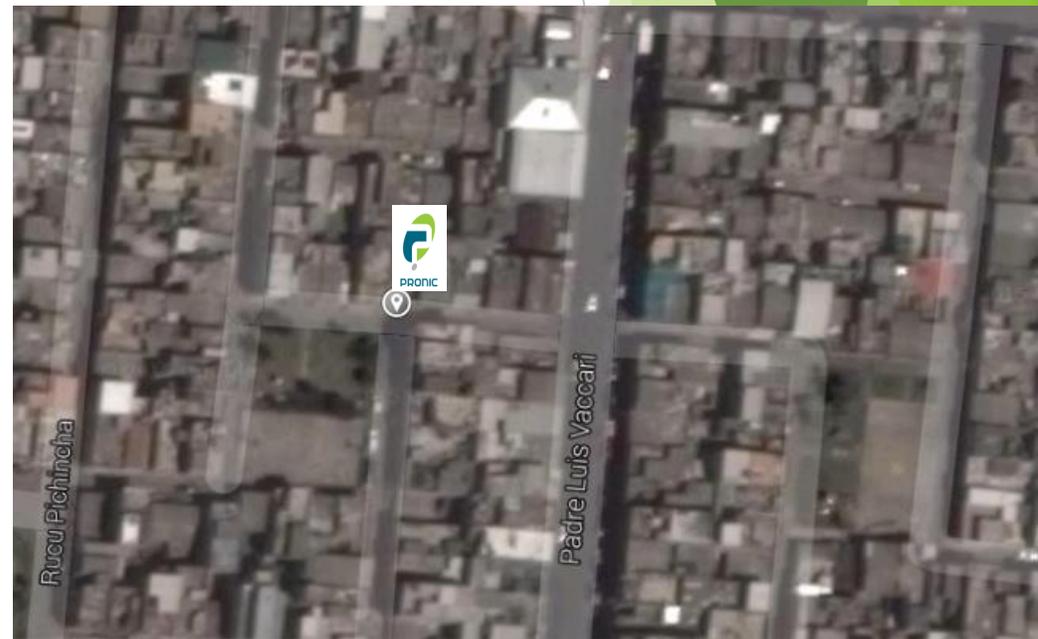
Como se pudo observar en la capacidad tanto de la maquinaria, así como de los operarios la producción diaria con los 2 operarios trabajando al mismo tiempo en las diferentes actividades que corresponde a la producción de gel, se estima que será de 978 geles diarios de 220 gramos, 19.560 unidades mensuales y 234.720 unidades anuales que generaran alrededor de ventas de \$ 100.000 anuales

# Producto

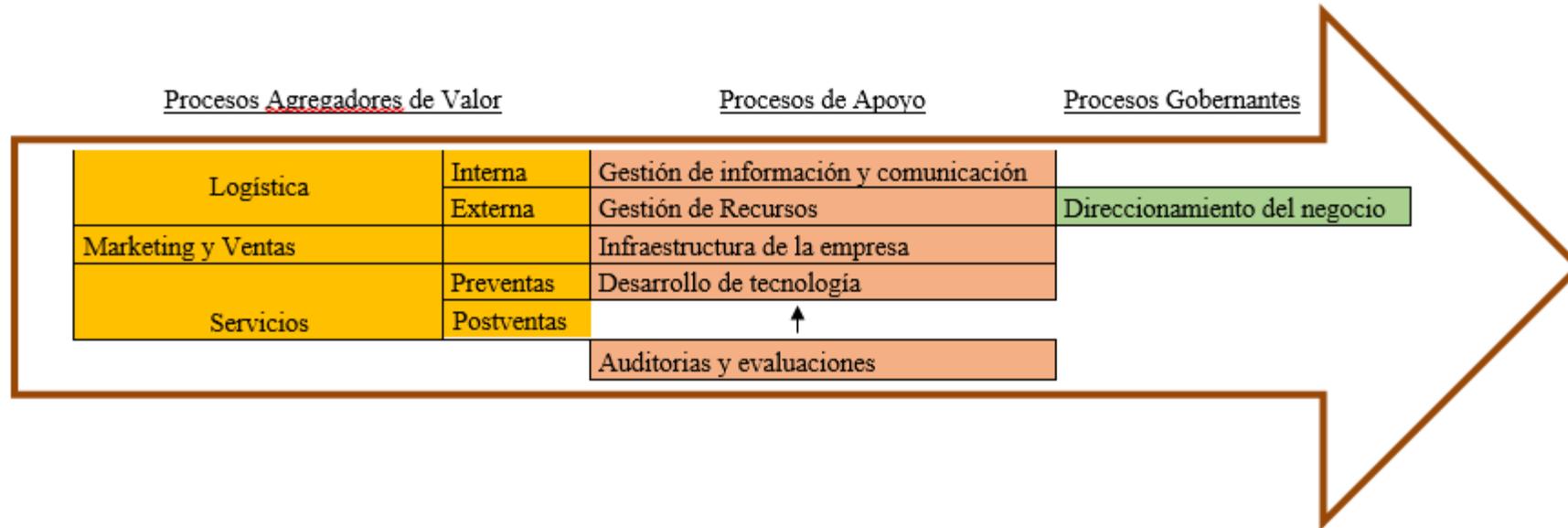


Sitio Ideal	Peso	Carapungo		Calderón		Llano Chico		Llano Grande	
Factores		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Desarrollo de la zona	10%	10	1	8	0,8	6	0,6	6	0,6
Sector comercial	10%	9	0,9	8	0,8	7	0,7	7	0,7
Vías de acceso	5%	9	0,45	7	0,35	6	0,3	6	0,3
Mano de obra	10%	8	0,8	7	0,7	6	0,6	6	0,6
Disponibilidad de Energía	10%	8	0,8	7	0,7	7	0,7	7	0,7
Arriendo	15%	8	1,2	7	1,05	9	1,35	9	1,35
Servicios básicos	15%	8	1,2	7	1,05	7	1,05	7	1,05
Seguridad	15%	8	1,2	7	1,05	7	1,05	7	1,05
Locación	10%	9	0,9	7	0,7	6	0,6	7	0,7
total	100%		8,45		7,2		6,95		7,05

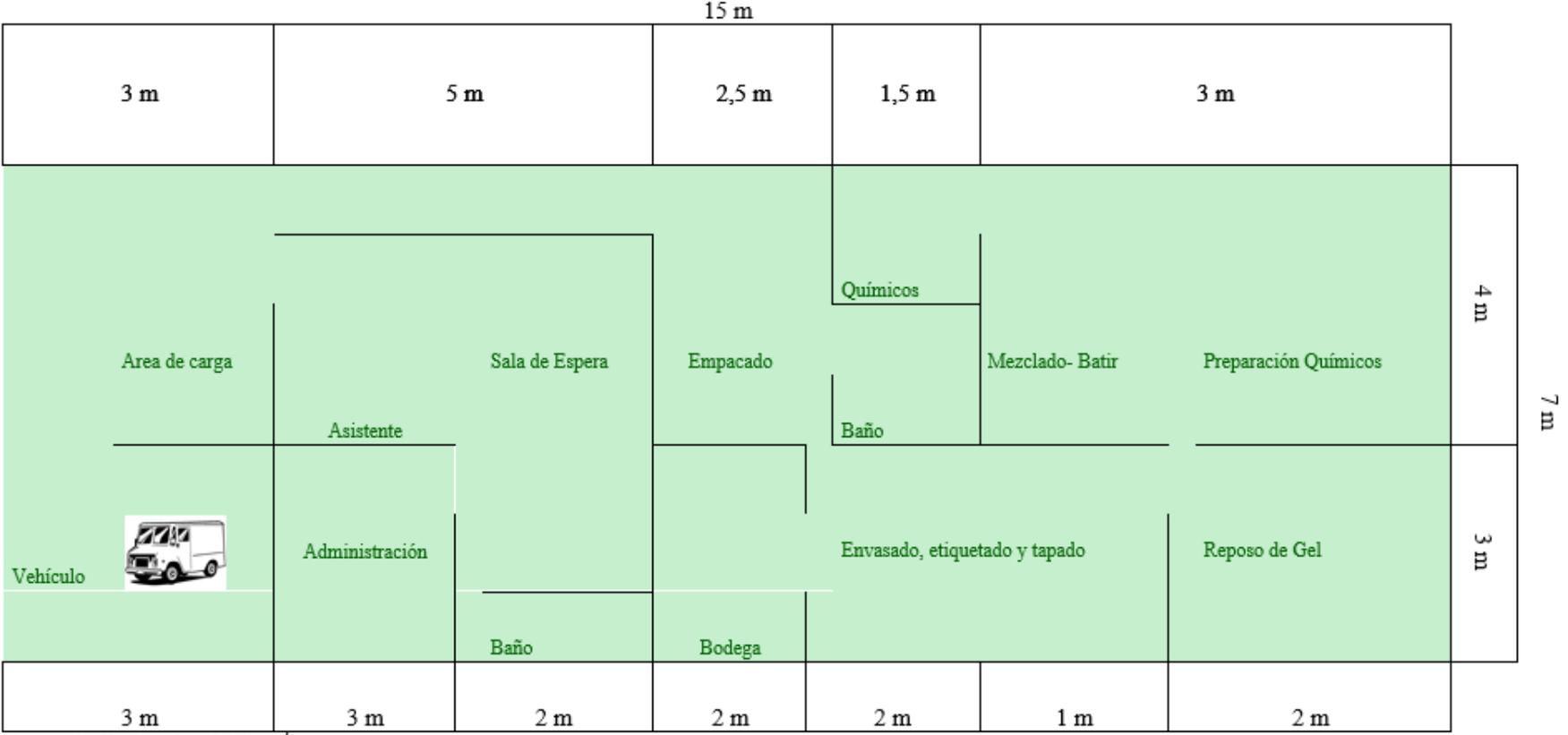
## Localización



# Cadena Valor



# Distribución Física



# LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN



## Microempresa

- Numero de empleados menor a 9 personas

Bordea las ventas de \$ 100.000 anuales

## Misión

Elaborar un gel para el cabello que cumpla las necesidades y deseos del mercado, elaborando un gel que sea ecuatoriano, que tenga un precio accesible, fije y humedezca el cabello, sin dañarlo, para ser una de las microempresas ecuatorianas que busquen generar un Gel altamente competitivo.

## Visión

Obtener la mayor participación del mercado ecuatoriano, generando mayor diversidad de productos para peinar el cabello, obteniendo como resultado la satisfacción total en nuestros clientes.

# Principios y Valores

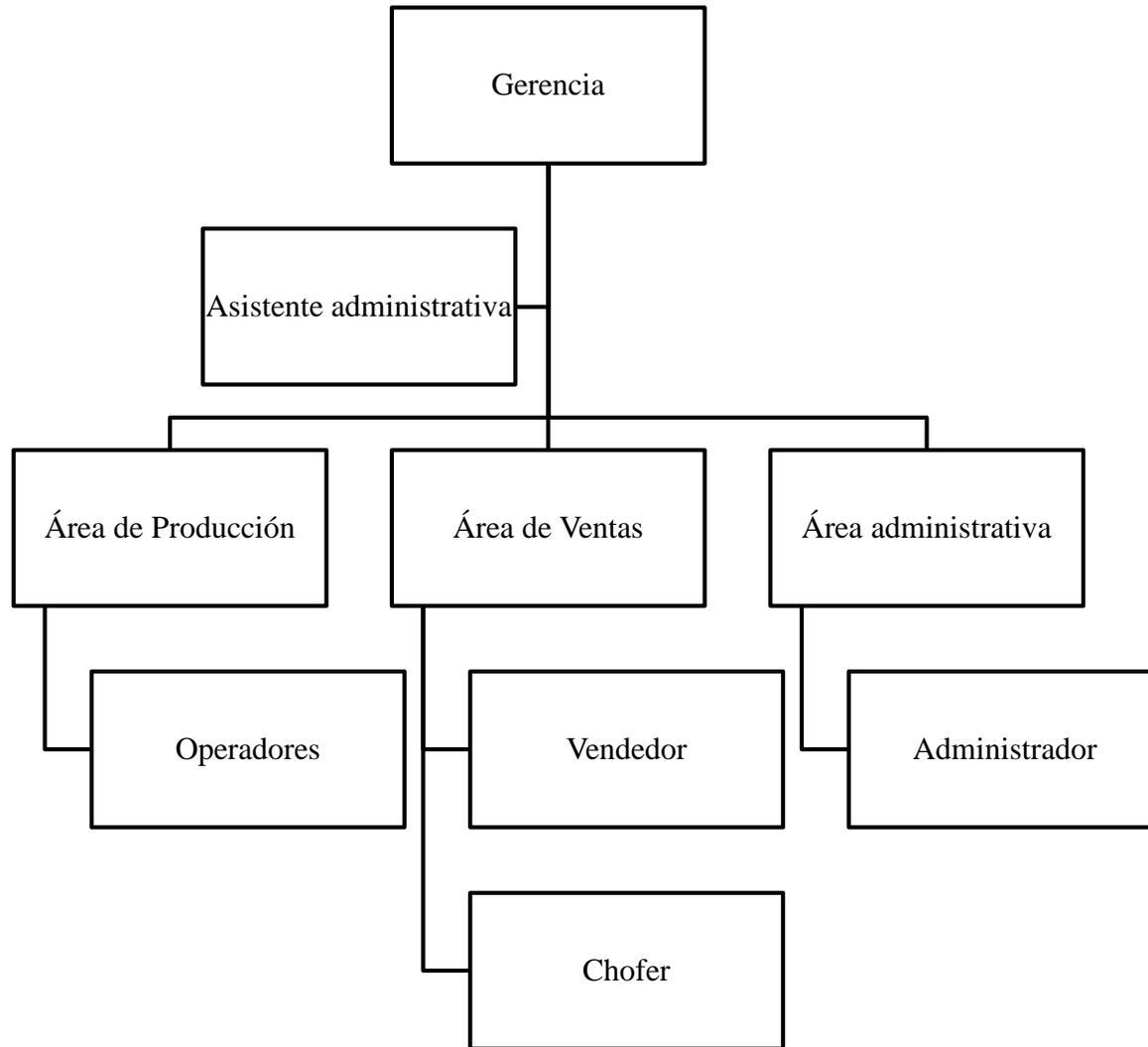
## Principios

- Ambiente laboral de alto nivel, competitivo y estable
- Dar un buen servicio y producto a nuestros clientes
- Ayuda social
- Generar productos saludables y que no contaminen el medio ambiente
- Realizar las actividades con conciencia
- Establecer precios acordes al mercado

## Valores

- Responsabilidad
- Puntualidad
- Seriedad
- Colaboración
- Compromiso
- Sinceridad

# Organigrama Estructural



# Inversiones

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>VALORES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
TERRENOS	0,00	0,00%
EDIFICIOS	0,00	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	4.875,60	13,08%
MUEBLES Y ENSERES	1.740,00	4,67%
VEHICULOS	21.000,00	56,33%
MENAJE	38,00	0,10%
<b>TOTAL</b>	<b>27.653,60</b>	<b>74,18%</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
GASTOS DE CONSTITUCION	800,00	2,15%
ESTUDIOS TECNICOS	0,00	0,00%
IMPUESTOS POR LA CONTRATACION DEL CREDITO	130,00	0,35%
INTERES DE PERIODO PREOPERACIONAL	0,00	0,00%
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	50,00	0,13%
GASTOS DE CAPACITACION	200,00	0,54%
	0,00	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>1.180,00</b>	<b>3,17%</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
CAPITAL DE OPERACION	8.444,61	22,65%
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>37.278,21</b>	<b>100,00%</b>

# Financiamiento

CREDITO	26.000,00	69,75%
CAPITAL SOCIAL	11.278,21	30,25%
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>37.278,21</b>	<b>100,00%</b>

# Presupuesto de ingresos

VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS	DE 1 A 12-2016	DE 1 A 12-2017	DE 1 A 12-2018	DE 1 A 12-2019	DE 1 A 12-2020
<b>EN UNIDADES DE PRODUCTO</b>					
GEL NICOLE	200.000	202.000	204.020	206.060	208.121
PRODUCTO No.2	0	0	0	0	0
PRODUCTO No.3	0	0	0	0	0
PRODUCTO No.4	0	0	0	0	0
PRODUCTO No.5	0	0	0	0	0
<b>PRECIOS ESTIMADOS EN DOLARES</b>					
PRECIO PRODUCTO GEL NICOLE	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>110.000,00</b>	<b>111.100,00</b>	<b>112.211,00</b>	<b>113.333,11</b>	<b>114.466,44</b>

# Estado de Resultados

PERIODOS	DE 1 A 12-2016		DE 1 A 12-2.017		DE 1 A 12-2.018		DE 1 A 12-2.019		DE 1 A 12-2.020	
	MONTO	%								
Ventas Netas	110.000,00	100,00	111.100,00	100,00	112.211,00	100,00	113.333,11	100,00	114.466,44	100,00
Costo de ventas	60.508,42	55,01	62.011,50	55,82	62.496,50	55,70	62.992,95	55,58	63.487,66	55,46
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>49.491,58</b>	<b>44,99</b>	<b>49.088,50</b>	<b>44,18</b>	<b>49.714,50</b>	<b>44,30</b>	<b>50.340,16</b>	<b>44,42</b>	<b>50.978,78</b>	<b>44,54</b>
Gastos de ventas	18.795,83	17,09	18.818,29	16,94	18.840,97	16,79	18.863,88	16,64	18.887,02	16,50
Gastos de administración	21.386,50	19,44	21.386,50	19,25	21.386,50	19,06	21.386,50	18,87	21.386,50	18,68
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>9.309,25</b>	<b>8,46</b>	<b>8.883,71</b>	<b>8,00</b>	<b>9.487,03</b>	<b>8,45</b>	<b>10.089,77</b>	<b>8,90</b>	<b>10.705,26</b>	<b>9,35</b>
Gastos financieros	2.426,66	2,21	1.698,67	1,53	728,00	8,37	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILID (PERD) ANTES PARTICIPACION</b>	<b>-1.784,09</b>	<b>-1,62</b>	<b>-1.481,62</b>	<b>-1,33</b>	<b>92,36</b>	<b>0,08</b>	<b>10.089,77</b>	<b>8,90</b>	<b>10.705,26</b>	<b>9,35</b>
15% Participación utilidades	0,00	0,00	0,00	0,00	13,85	0,01	1.513,47	1,34	1.605,79	1,40
<b>UTILD (PERD) ANTES IMPUESTOS</b>	<b>-1.784,09</b>	<b>-1,62</b>	<b>-1.481,62</b>	<b>-1,33</b>	<b>78,50</b>	<b>0,07</b>	<b>8.576,31</b>	<b>7,57</b>	<b>9.099,47</b>	<b>7,95</b>
Impuesto a la renta	0,00	0,00	0,00	0,00	17,27	0,02	1.886,79	1,66	2.001,88	1,75
<b>UTILIDAD (PERDIDA ) NETA</b>	<b>-1.784,09</b>	<b>-1,62</b>	<b>-1.481,62</b>	<b>-1,33</b>	<b>61,23</b>	<b>0,05</b>	<b>6.689,52</b>	<b>5,90</b>	<b>7.097,59</b>	<b>6,20</b>
Reserva legal	0,00		0,00		6,12		668,95		709,76	

# Flujo de Caja

	DE 1 A 12-2015	DE 1 A 12-2016	DE 1 A 12-2017	DE 1 A 12-2018	DE 1 A 12-2019	DE 1 A 12-2020
	Per.preoperación					
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Recuperación por ventas	0,00	105.416,67	111.054,17	112.164,71	113.286,36	114.419,22
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Pago a proveedores	3.741,91	45.108,64	47.408,51	47.849,10	48.327,06	48.766,03
Mano de obra directa	814,68	8.496,00	8.496,00	8.496,00	8.496,00	8.496,00
Mano de obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de ventas	1.495,89	15.600,00	15.622,00	15.644,22	15.666,66	15.689,33
Gastos de administración	1.943,75	20.270,50	20.270,50	20.270,50	20.270,50	20.270,50
Costos Indirectos de fabricación	448,38	4.675,98	4.668,98	4.687,16	4.705,53	4.723,82
	8.444,61	94.151,12	96.465,99	96.946,98	97.465,75	97.945,67
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>-8.444,61</b>	<b>11.265,55</b>	<b>14.588,18</b>	<b>15.217,73</b>	<b>15.820,61</b>	<b>16.473,54</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Créditos a contratarse a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Créditos a contratarse a largo plazo	26.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes futuras capitalizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de capital	11.278,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recuperación de inversiones temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recuperación de otros activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	37.278,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de intereses	0,00	11.093,34	10.365,33	9.394,67	0,00	0,00
Pago de créditos de corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de créditos de largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago participación de utilidades	0,00	0,00	0,00	0,00	13,85	1.513,47
Pago de impuestos	0,00	0,00	0,00	0,00	17,27	1.886,79
Reparto de dividendos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Adquisición de inversiones temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Adquisición de activos fijos:						
Terrenos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Edificios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinarias y equipos	4.875,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y enseres	1.740,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vehículos	21.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Menaje	38,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cargos diferidos	1.180,00					
	28.833,60	11.093,34	10.365,33	9.394,67	31,12	3.400,25
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	8.444,61	-11.093,34	-10.365,33	-9.394,67	-31,12	-3.400,25
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	0,00	172,21	4.222,85	5.823,06	15.789,48	13.073,29
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	4.702,70	4.702,70	4.874,91	9.097,76	14.920,81	30.710,30
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	4.702,70	4.874,91	9.097,76	14.920,81	30.710,30	43.783,59

# Balance General

	AL 31-XII-2.015	AL 31-XII-2.016	AL 31-XII-2.017	AL 31-XII-2.018	AL 31-XII-2.019	AL 31-XII-2.020
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja y bancos	4.702,70	4.874,91	9.097,76	14.920,81	30.710,30	43.783,59
Cuentas y documentos por cobrar comerciales	0,00	4.537,50	4.537,04	4.536,58	4.536,11	4.535,64
Inventarios:						
Productos terminados	0,00	852,23	861,40	868,10	875,00	881,87
Productos en proceso	0,00	846,71	844,14	850,83	857,59	864,32
Materias primas	919,94	916,41	925,57	934,83	944,05	944,05
Materiales y suministros	3.042,08	3.030,42	3.060,73	3.091,33	3.121,81	3.121,81
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>8.664,72</b>	<b>15.058,18</b>	<b>19.326,63</b>	<b>25.202,48</b>	<b>41.044,85</b>	<b>54.131,27</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Terrenos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Edificios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinarias y equipos	4.875,60	4.875,60	4.875,60	4.875,60	4.875,60	4.875,60
Muebles y enseres	1.740,00	1.740,00	1.740,00	1.740,00	1.740,00	1.740,00
Vehículos	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
Menaje	38,00	38,00	38,00	38,00	38,00	38,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>27.653,60</b>	<b>27.653,60</b>	<b>27.653,60</b>	<b>27.653,60</b>	<b>27.653,60</b>	<b>27.653,60</b>
(-) depreciaciones	0,00	5.521,16	11.042,32	16.563,48	22.084,64	27.605,80
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>27.653,60</b>	<b>22.132,44</b>	<b>16.611,28</b>	<b>11.090,12</b>	<b>5.568,96</b>	<b>47,80</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO NETO</b>	<b>1.180,00</b>	<b>944,00</b>	<b>708,00</b>	<b>472,00</b>	<b>236,00</b>	<b>0,00</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>37.498,32</b>	<b>38.134,62</b>	<b>36.645,91</b>	<b>36.764,60</b>	<b>46.849,81</b>	<b>54.179,07</b>



# Punto de Equilibrio

<b>VENTAS = PRECIO X CANTIDAD</b>		
<b>VENTAS = C. FIJOS + C. VARIABLES + UTILIDAD</b>		
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO, LA UTILIDAD = 0</b>		
<b>Q = <math>\frac{CF}{P - CVu}</math></b>		
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>DE 1 A 12-2016 VALORES</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Mano de Obra Directa	8.496,00	7,61%
Mano de Obra Indirecta	0,00	0,00%
Reparación y Mantenimiento	146,27	0,13%
Arriendos	2.400,00	2,15%
Seguros	97,51	0,09%
Imprevistos	135,76	0,12%
Depreciación y Amortización	5.757,16	5,16%
Gastos de Ventas	15.645,83	14,01%
Gastos de Administración	20.270,50	18,15%
Gastos Financieros	11.093,34	9,94%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>64.042,37</b>	<b>57,36%</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
Materias Primas Consumidas	11.039,22	9,89%
Suministros	71,20	0,00%
Materiales Indirectos	36.505,00	32,69%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>47.615,42</b>	<b>42,58%</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO:</b>		
<b>UNIDADES</b>	<b>205.315</b>	<b>102,66%</b>
<b>VALORES</b>	<b>112.923</b>	<b>102,66%</b>

# Viabilidad del proyecto

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	RECOMENDACIÓN	VALOR	RESULTADO
TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO	TMAR	13,86%	TMAR: ES EL VALOR MÍNIMO DE RENTABILIDAD QUE DEBE TENER EL PROYECTO
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR > TMAR	33,76%	VIABLE
VALOR ACTUAL NETO	VAN (TMAR) >0	34.678,79	VIABLE
RAZON BENEFICIO / COSTO	R B/C > 1	1,93	VIABLE
PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	PRRI < 10 AÑOS	2,30	VIABLE
PUNTO DE EQUILIBRIO	PE < 75 %	102,66%	LAS VENTAS DEL PRIMER AÑO SON MUY BAJAS, ES NECESARIO COMPARAR CON EL TAMAÑO DEL PROYECTO

# Análisis de sensibilidad

VARIABLES	TMAR	TIR	VAN	B/C	PRRI	RESULTAD
ORIGINAL	13,86%	33,76%	34.678,79	1,93	2,30	VIABLE
PRECIO -10%	13,86%	9,46%	(7.600,03)	0,8	7,77	NO VIABLE
VOLUMEN DE VENTAS -10%	13,79%	19,39%	9.650,58	1,26	4,43	VIABLE
COSTO MATERIA PRIMA +10%	13,88%	30,99%	29.889,91	1,8	2,04	VIABLE
SUELDOS Y SALARIOS +10%	13,92%	24,73%	1.986,12	1,51	3,26	VIABLE

# Conclusiones

- ▶ Al considerarse la creación de una empresa de economía popular y solidaria se consideraba como principal objetivo el lineamiento al Plan Nacional del Buen Vivir actual, y la generación de nuevas fuentes de trabajo, pero al analizar que las ventas netas alcanzarían los \$100.000 anuales se demostró la nulidad de ser una empresa de economía popular y solidaria, ya que ese tipo de empresas solo busca poder generar empleos y recibir beneficios del Estado
- ▶ EL producto que se oferta en este caso Gel Nicole, tuvo una aceptación del 93 % de las personas encuestadas en el sector rural del distrito metropolitano de Quito, puesto que buscan un producto de calidad que sea echo por manos ecuatorianas y que tenga un precio menor a \$1 por ende demuestra que el producto que desea ofertar la empresa Pronic tiene gran aceptación por el mercado al que se dirigirá.
- ▶ La viabilidad del proyecto es bastante sensible al cambio del precio del producto según el análisis de sensibilidad, puesto que reduciendo el precio en un 10 % el proyecto dejaría de ser viable por el periodo de recuperación que sería en 7 años, dejando de ser rentable.
- ▶ El análisis financiero demostró que es factible la creación de la empresa Pronic, con el crédito a solicitarse, ya que los resultados obtenidos fueron del TIR de un 33,76 %, VAN \$ 34.678,79, Relación Costo Beneficio de \$ 1,93 con un Periodo de recuperación de 2 años y 4 meses
- ▶ Según los resultados obtenidos del proyecto la creación de una microempresa es más factible para erradicar la pobreza, generar fuentes de empleo, sustituir los productos importados, siempre y cuando quien dirija el proyecto cuente con un capital inicial y los conocimientos para ejecutar, controlar, evaluar y direccionar el proyecto, ya que ofrece puestos de trabajo a personas de escasos recursos sin que tengan mayor conocimientos técnicos o estudios superiores más que el bachillerato en la mayoría de casos, y al generar utilidades, estas serán repartidas según lo establecido por la ley, permitiendo que los trabajadores puedan sustentar sus gastos y mejoren su calidad de vida.

# Recomendaciones

- ▶ Se recomienda la realización del proyecto de factibilidad pero sin alinearlos como una empresa de economía popular y solidaria, si no como un proyecto que genera fuentes de empleo, promueve a la sustitución de importaciones y utiliza mano de obra ecuatoriana.
- ▶ Mantener las instalaciones en un sector rural donde se tenga mayor facilidad de acceso de los medios de transporte y de igual forma este en las cercanías tanto de trabajadores como de clientes, para la minimización de tiempos de entrega.
- ▶ Aplicar a la tasa de crédito que ofrece la Corporación Financiera Nacional, ya que es una de las más adecuadas para el proyecto, puesto que los requerimientos para acceder a esta es presentar un análisis de factibilidad del proyecto el cual una vez analizado y presentado se dará la aprobación del crédito.