



**CARRERA: TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

TEMA:

**“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa que
distribuya envases biodegradables en San Cristóbal provincia de
Galápagos”**

**Proyecto Integrador de grado previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Administración**

AUTOR:

Patricia Elizabeth Brito Ricaurte

TUTOR:

Mgs. Kabir Olmedo

D.M. Quito, 21 de j de 2022

DEDICATORIA

Dedico este trabajo:

A Dios por darme fuerzas cada día para seguir adelante, por llenarme de salud, sabiduría e inteligencia para seguir adelante en mi carrera y culminar con éxito mi proceso universitario.

A mis hijo/a Ian Caleb Gonzales Brito y Paula Solansh Cabezas Brito por ser mi motor e inspiración para concluir con este proceso. Este logro se los dedico a ustedes con amor y felicidad.

A mi padre Enrique Brito, a mi hermano Cristian y hermana Susana Brito, por su cariño, amor y apoyo incondicional. Por alentarme a ser mejor cada día y a luchar por mis sueños.

A mi enamorado Johan Lucas, por apoyarme, brindarme palabras de aliento e incitarme a seguir y no desistir, gracias mi amor.

A mis profesores del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI por brindarme sus conocimientos, enseñanzas, paciencia, esfuerzo y dedicación. Ustedes han inspirado en nosotros un sentido de seriedad, responsabilidad y rigor académico

A mi tutor, por ser mi guía y mentor en este proceso, gracias por su apoyo, comprensión, enseñanzas y paciencia. Gracias a usted este proceso a sido menos complicado. El resultado ha sido gratificante. El desarrollo de mi investigación se lo debo a usted, muchas gracias.

AGRADECIMIENTO

Al culminar con este proyecto he recordado todo mi proceso, lo difícil que ha sido mantenerse y continuar a pesar de las adversidades y dificultades, mismas que son parte del camino, me lleno de orgullo y gratitud saber que a pesar de todo continúe y no desistí. Gratitud desde lo más profundo de mi corazón a quienes han sido parte de mi proceso.

A mi familia, por ser pilar fundamental en mi vida, su apoyo, amor, dedicación hicieron posible este proyecto.

A mis compañeros y profesores que en el proceso han aportado a mi crecimiento y desarrollo académico.

Al MSc. Kabir Olmedo tutor de mi investigación por guiarme, orientarme y encaminarme para culminar mi proyecto.

AUTORIA

Yo, Patricia Elizabeth Brito Ricaurtea autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Patricia Elizabeth Brito Ricaurte

D.M. Quito, 21 de agosto del 2022

MS.c Kabir Olmedo

Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MS.c Kabir Olmedo

D.M. Quito, 21 de agosto del 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **MSc. Kabir Olmedo** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sra. Patricia Elizabeth Brito Ricaurte por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Patricia Elizabeth Brito Ricaurte realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa que distribuya envases biodegradables en San Cristóbal provincia de Galápagos”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MS.c Kadir Olmedo**.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **MS.c Kadir Olmedo**, en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Patricia Elizabeth Brito Ricaurte, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa que distribuya envases biodegradables en San Cristóbal provincia de Galápagos”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

MS.c Kabir Olmedo

Patricia Elizabeth Brito Ricaurte

D.M. Quito, 21 de agosto del 2022

ÍNDICE GENERAL

Contenido

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
AUTORIA.....	IV
CERTIFICACIÓN	V
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	VI
ÍNDICE ILUSTRACIONES.....	15
ÍNDICES DE TABLAS	17
1. RESUMEN.....	20
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	23
Creación de empresa	23
Descripción de la empresa.....	24
Importancia.....	24
Características	24
Actividad.	25
Tamaño de la empresa y distribución de la empresa.....	25
Estudio arquitectónico	26
Estructura interna del establecimiento.....	26

Necesidades a satisfacer	28
Necesidad de autorrealización	29
Necesidad Social-Afiliación	29
Necesidad de reconocimiento	29
Necesidad de seguridad	30
Necesidades fisiológicas	30
Localización de la empresa	30
Fisiología empresarial	30
Misión	31
Visión	31
Objetivos	32
Objetivo General	32
Objetivos específicos:	32
Meta	32
Estrategias	33
Políticas	33
La empresa	33
Los trabajadores	34
FODA	34

Fortalezas:	34
Oportunidades:	35
Debilidades:	35
Amenazas:	36
Desarrollo organizacional.....	36
Tipo de estructura	36
Formalización	37
Centralización-Descentralización	37
Integración	37
Organización empresarial.....	41
Funciones del personal	41
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETINK.....	46
Objetivo de mercadotecnia	46
Investigación de mercado	46
Modalidad.....	47
Plan de Muestreo	47
Análisis de encuestas	48
Ilustración 7: Categoría de edad de los encuestados en Puerto Baquerizo Moreno, Galápagos.....	49

Análisis General	59
Entorno empresarial	60
Microentorno	60
Competencia directa	61
Competencia indirecta	61
Sustitutos.....	61
Proveedores.....	61
Clientes	63
Macroentorno	64
Factor Político.....	64
Factor económico.....	65
Factor sociocultural.....	66
Factor tecnológico.....	66
Producto y servicio	67
Producto esencial	68
Producto real	68
Características	69
Calidad	69
Estilo	70

Marca	70
Producto aumentado	71
Plan de introducción en el mercado.....	71
Distintivos y uniformes.....	71
Materiales de identificación.....	72
Canal de distribución y punto de ventas.....	75
Promoción.....	75
Contacto.....	75
Correspondencia.....	76
Negociación.....	76
Financiamiento.....	76
Riesgo y oportunidades de negocio	77
Fijación de precios.....	78
Fijación de precios para la venta de envases biodegradables	78
Ficha técnica de envases biodegradables	79
Implementación del negocio.....	81
Arriendo del local	81
Equipos de computación.....	81
Muebles y enseres.....	82

Equipos industriales de seguridad.....	83
Servicios básicos.....	85
Materiales de limpieza	86
Estudio Arquitectónico.....	87
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	89
Servicio de Rentas Internas / SRI.....	89
Patente Municipal.....	89
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)	90
Premiso del Cuerpo de Bomberos	91
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	92
Objetivo de área.....	92
Impacto ambiental	93
Producción y consumo responsable.....	93
Acción por el clima	94
Impacto social.....	96
Igualdad de género	96
Fin de la pobreza	96
Trabajo decente y crecimiento económico	96
6. PROCESO FINANCIERO	98

Introducción.....	98
Activos fijos	98
Activos diferidos	99
Capital de trabajo.....	99
Depreciación de activos fijos.....	103
Amortizaciones.....	104
Tabla de amortización	104
Punto de equilibrio	107
Costo de ventas.....	109
Flujo de caja	112
Calculo del TIR y el VAN.....	114
VAN (Valor Actual Neto).....	114
TIR (Tasa Interna de Retorno).....	114
7. CONCLUSIONES	116
8. RECOMENDACIONES.....	118
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	119
ANEXOS	122

ÍNDICE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: <i>Esquema y distribución del área</i>	26
Ilustración 2: <i>Pirámide de Maslow</i>	28
Ilustración 3: <i>Ubicación</i>	31
Ilustración 4: Flujo de proceso de compra de productos biodegradables de la distribuidora “Ecogreen”	38
Ilustración 5 Flujo de proceso de venta de productos biodegradables en la distribuidora “Ecogreen”	40
Ilustración 6: Organigrama Empresarial	41
Ilustración 7: Categoría de edad de los encuestados en Puerto Baquerizo Moreno, Galápagos.	49
Ilustración 8: <i>Conocen la diferencia entre envases biodegradables y envases no biodegradables</i>	50
Ilustración 9: : <i>¿Conoce el daño que causa el consumo de envases no biodegradables en la salud de la comunidad y el medioambiente?</i>	51
Ilustración 10.....	52
Ilustración 11.....	53
Ilustración 12.....	54
Ilustración 13.....	55
Ilustración 14.....	57
Ilustración 15.....	58

Ilustración 16: Esquema microentorno “Ecogreen”	60
Ilustración 17: Esquema macroentorno “Ecogreen”	64
Ilustración 18: Marca	70
Ilustración 19: Diseño de camiseta y gorra para el personal de la empresa “Ecogreen”	71
Ilustración 20: Logotipo “Ecogreen”	72
Ilustración 21: Anverso de la tarjeta de presentación	73
Ilustración 22: Reverso de la tarjeta de presentación.....	73
Ilustración 23: Reverso de la tarjeta de presentación.....	74
Ilustración 24: Estructura del establecimiento	87

ÍNDICES DE TABLAS

Tabla 1: <i>Funciones del Gerente General</i>	41
Tabla 2: <i>Funciones del Asistente de servicio al cliente</i>	43
Tabla 3: <i>Funciones del Bodeguero/ repartidor</i>	43
Tabla 4: <i>Categoría de edad de los encuestados en Puerto Baquerizo Moreno, Galápagos.</i>	48
Tabla 5 : <i>¿Conoce la diferencia entre envases biodegradables y envases no biodegradables?</i>	49
Tabla 6: <i>¿Conoce el daño que causa el consumo de envases no biodegradables en la salud de la comunidad y el medioambiente?</i>	50
Tabla 7: <i>¿Cuál es el envase no biodegradable que más usa en su hogar, trabajo, etc.?</i>	52
Tabla 8 <i>¿Los miembros de su familia también usan envases no biodegradables?</i>	53
Tabla 9: <i>¿Le gustaría que en su sector hubiera una distribuidora de envases biodegradables que se centre en proteger y preservar la salud de la comunidad y el medio ambiente?</i>	54
Tabla 10: <i>Si abriera un establecimiento de distribución de envases biodegradables que contribuyan al desarrollo sostenible de la comunidad, usted compraría o usaría sus productos?</i>	55
Tabla 11 <i>¿Cambiaría su distribuidora de envases plásticos no biodegradables por una distribuidora de envases biodegradables?</i>	56

Tabla 12; <i>¿Cuáles serían los artículos o productos que compraría o consumiría, si tuviera a su disposición una distribuidora de envases biodegradables?</i>	57
Tabla 13: Información de proveedores	62
Tabla 14: Financiamiento publicidad.....	76
Tabla 15: Ficha tecnológica con precio de compra de envases biodegradables	79
Tabla 16: Ficha tecnológica con precio de venta al público de envases biodegradables	80
Tabla 17: Arriendo de local	81
Tabla 18: Equipos de computación	81
Tabla 19: Muebles y enseres	82
Tabla 20: Equipos industriales de seguridad.....	83
Tabla 21: Suministros de oficina.	84
Tabla 22: Servicios básicos	85
Tabla 23: Materiales de limpieza	86
Tabla 24: Activos fijos	98
Tabla 25: <i>Activos diferidos</i>	99
Tabla 26: <i>capital de trabajo</i>	100
Tabla 27: <i>total inversión</i>	100
Tabla 28: <i>Sueldos</i>	101
Tabla 29: <i>Decimos de los colaboradores</i>	102
Tabla 30: <i>valor total anual de sueldos y decimos.</i>	102
Tabla 31: <i>Depreciación de activos fijos</i>	103
Tabla 32: <i>Amortización</i>	104

Tabla 33: <i>Amortización entidad bancaria</i>	104
Tabla 34: <i>Estructura capital</i>	106
Tabla 35: <i>Costos fijos</i>	107
Tabla 36: <i>Margen de contribución</i>	108
Tabla 37: <i>Punto de equilibrio</i>	108
Tabla 38: <i>Ventas/ Costos</i>	109
Tabla 39: <i>Flujo de ventas</i>	111
Tabla 40: <i>Flujo de caja</i>	113
Tabla 41: <i>VAN/TIR</i>	115

“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa que distribuya envases biodegradables en San Cristóbal provincia de Galápagos”

Patricia Elizabeth Brito Ricaurte

MSc. Kabir Olmedo

D.M. Quito 21 de agosto del 2022

1. RESUMEN

Capítulo 1

En este apartado describiremos la parte introductoria del proyecto de investigación, es decir, la caratula o portada, el agradecimiento y dedicatoria, la certificación, acta de sesión de derechos de fin de carrera.

Capítulo 2

En este capítulo observamos todo el proceso de organización empresarial, es decir todo lo relacionado con la creación de la empresa, se enfoca en puntos estratégicos como: creación, descripción, tamaño, filosofía, análisis FODA, desarrollo organizacional, organigrama empresarial y funciones del personal de la empresa.

Capítulo 3

Este apartado se centra en el proceso de investigación de mercados y marketing, se enfocó en buscar el objetivo de mercadotecnia, investigación de mercado, plan de

muestreo, análisis de encuestas, entorno empresarial, macroentorno, productos y servicios, marca, plan de introducción al mercado, fijación de precios, implementación del negocio y finalmente el estudio arquitectónico

Capítulo 4

Este apartado, se centra en el proceso de derecho empresarial, se centra en la legalización de la empresa, los permisos que va a adquirir de las diferentes instituciones como SRI, IESS, patente municipal, permiso del cuerpo de bomberos.

Capítulo 5

En este capítulo se dará a conocer sobre el proceso de impacto ambiental y social que causa la empresa dentro de la localidad para lo cual se brindará alternativas o soluciones enfocadas en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Capítulo 6

En este capítulo, se desarrolló el proceso financiero de la microempresa, enfocado en ciertos puntos de interés e importancia como: activos fijos, activos diferidos, capital de trabajo, sueldo, depreciación activos fijos, tabla de amortización, estructura capital, punto de equilibrio, costo de ventas, flujo de caja, cálculo del TIR y VAN que permiten que la microempresa tenga una idea clara del desarrollo progresivo que tendrá desde su primer y quinto año de creación.

Por otra parte, mencionaremos nuestras conclusiones sobre la creación de la empresa y el proceso en el que se desarrollara; brindando así una perspectiva crítica y directa. En base al desarrollo de la misma, se expondrán las recomendaciones para que el

proceso sea beneficioso para futuras microempresas de la misma área. En el apartado de referencias bibliográficas, se encuentran las fuentes de información que se emplearon para el desarrollo y sustento teórico del proyecto.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de empresa

“Ecogreen” es una distribuidora de envases biodegradables que surge de la necesidad de brindar alternativas sostenibles para disminuir la contaminación ambiental y salvaguardar los ecosistemas en Puerto Baquerizo Moreno.

Por lo tanto, se destaca que los productos biodegradables representan una alternativa para disminuir la contaminación de los ecosistemas, ya que el uso de envases plásticos fabricados de los derivados del petróleo como el polietileno, propician o causan con el pasar del tiempo problemas de salud para la sociedad al consumir alimentos o bebidas en este tipo de envases.

Por ello es recomendable utilizar productos biodegradables ya que estos pueden ser destruidos por los microorganismos porque son creados por material orgánico. Al contrario de los no biodegradables que son creados con material sintético lo cual no permite que se descompongan con facilidad o rapidez. (Riofrio et al, 2019, p.2).

En base a lo expuesto, a pesar de que la sociedad conoce de las consecuencias que propicia el consumo, utilización o distribución de productos no biodegradables, no concientizan la gravedad de la situación. Por tanto, “Ecogreen” se centra en reducir el consumo de productos no biodegradables e impulsar, concientizar el consumo de productos biodegradables. Para así generar un impacto positivo en la comunidad del Puerto Baquerizo Moreno.

Descripción de la empresa

Importancia

En la actualidad, el consumo de plásticos convencionales obtenidos de fuentes fósiles está ocasionando graves problemas ambientales, dado que su disposición final genera acumulación en los rellenos sanitarios por su característica de no biodegradabilidad y además su cuestionable proceso de reciclaje. (Navia y Villada, 2013, p. 2014) Por lo cual, la importancia de la distribución de productos biodegradables radica en la disminución del consumo de productos contaminantes lo cual incidirá positivamente en la conservación y preservación del medio ambiente, lo cual prolongará la vida de la humanidad.

Por tanto “Ecogreen” distribuirá envases biodegradables en el Puerto Baquerizo Moreno, con el objetivo de ser pionero en la reducción de consumo de productos no biodegradables, lo cual generará gran impacto permitiéndole así concientizar a la comunidad sobre la importancia de preservar el medio ambiente y sus ecosistemas.

Características

La distribuidora “Ecogreen” está comprometida con el medioambiente, la conservación y preservación de ecosistemas, la protección y cuidado del entorno que habita la comunidad. Por tanto, se impulsa en la reducción y disminución del consumo de productos no biodegradables. Se va a caracterizar por:

Responsabilidad social: la microempresa “Ecogreen” tendrá como característica principal la responsabilidad social corporativa, la cual se centra en

gestionar el impacto que genera el desarrollo su actividad en los clientes, empleados, medioambiente, comunidades o sociedad.

Investigación e innovación: Al crear la microempresa “Ecogreen” centrada en ser distribuidora de productos biodegradables, investigara empresas innovadoras que se alineen a los objetivos que tienen como microempresa, principalmente que se enfoquen en el cuidado del medioambiente y sus ecosistemas.

Responsabilidad Ambiental: “Ecogreen” será una microempresa que cuidará y preservará el medioambiente, se centra en crear conciencia y educar a la comunidad. Para ello realizaran frecuentemente evaluaciones con el objetivo de determinar si se han reducido el consumo de envases no biodegradables en la zona. Por tanto, la microempresa estaría generando gran impacto en la sociedad.

Actividad.

“Ecogreen” será un establecimiento en Puerto Baquerizo Moreno cuya actividad cuya actividad principal es la distribución de productos biodegradables, tales como: botellas, bolsas, envases, fundas de papel, sorbetes, tenedores, etc.

Tamaño de la empresa y distribución de la empresa

“Ecogreen” será una microempresa que contará con área administrativa, bodega para el almacenamiento de los suministros o productos, área de estar para que los clientes esperen, esta área estará rodeada de muebles expositores o vitrinas que almacenarán los productos que se ofertarán, estos deben ser visibles y apreciables por parte del

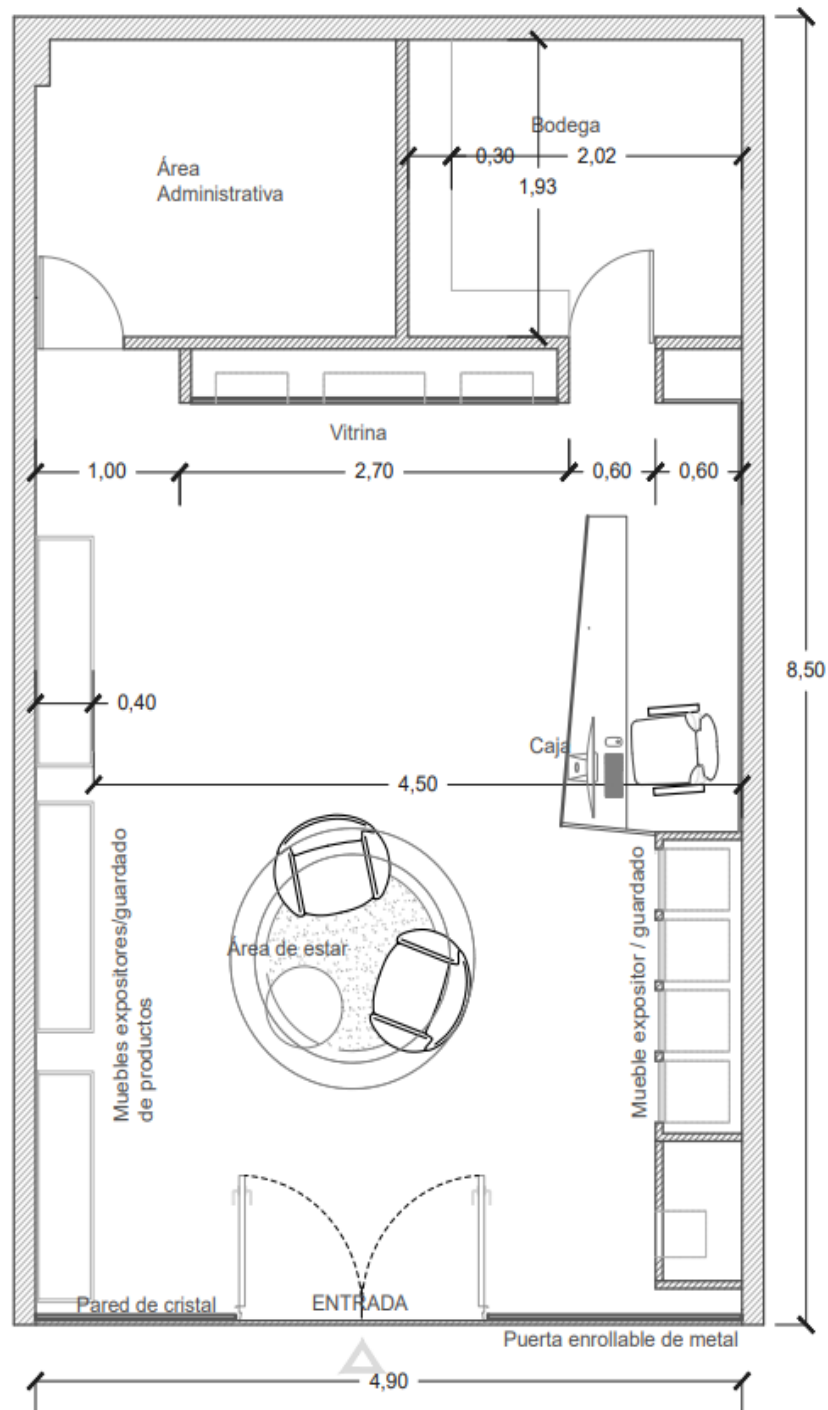
comprador. En esta misma área se encuentra la caja registradora. (Ver *Ilustración 1*). Toda la distribuidora tendrá piso de baldosa.

Estudio arquitectónico

Para el diseño de la distribuidora “Ecogreen” y la capacidad de la instalación, se toma en cuenta el número de trabajadores que va a tener la microempresa y el aforo que proyecta manejarse (20 personas). Se ha considerado el espacio que se necesita para cada área, agregándose espacios estratégicos.

Estructura interna del establecimiento

Ilustración 1: *Esquema y distribución del área*



Nota. El gráfico representa el esquema o distribución de la distribuidora “Ecogreen” según Brito (2022).

Necesidades a satisfacer

Ilustración 2: Pirámide de Maslow



Nota. La ilustración representa las necesidades que se van a satisfacer, mediante la pirámide de Maslow, citándose de Tejo (2006).

Necesidad de autorrealización

La distribuidora de envases biodegradables “Ecogreen” busca ser una empresa reconocida por la calidad de los productos que ofertan. Así mismo, busca contribuir al medioambiente y concientizar a la sociedad sobre la gravedad de consumir productos no biodegradables, lo cual contribuirá a preservar y conservar el medio ambiente y sus ecosistemas.

Necesidad Social-Afiliación

La distribuidora “Ecogreen” tiene como enfoque social contribuir al cuidado de los demás ya que al reducir el consumo de alimentos o bebidas en envases no biodegradables estaría contribuyendo en la prevención de enfermedades que generan este tipo de materiales, etc. Por ello los productos que distribuyan deben ser de calidad para que el alcance de la marca sea eficaz y eficiente. Del mismo modo, al potenciar la marca, se pretende fidelizar a los potenciales clientes.

Necesidad de reconocimiento

“Ecogreen” es una microempresa enfocada al servicio de la localidad que brinda productos de calidad centrados en disminuir el consumo de envases no biodegradables, lo cual ayudará a proteger y preservar el medioambiente. Es de gran interés el impacto que generará una marca sostenible. Por ello busca ser reconocida a nivel local y regional, se proyecta a ser pionera del desarrollo sostenible del Puerto Baquerizo Moreno.

Necesidad de seguridad

Para el desarrollo de las actividades de la microempresa “Ecogreen” se aplicará el debido protocolo de bioseguridad como normas de distanciamiento, mascarilla obligatoria, toma de temperatura, aplicación de alcohol, desinfección de áreas, todo con el objetivo de evitar los contagios de COVID-19. La microempresa se enfoca en brindarle seguridad a la comunidad del sector, a los servidores o colaboradores que trabajan en el establecimiento.

En base a ello, a los trabajadores se les garantiza la aplicación de las leyes y reglamentos de trabajo vigente en Ecuador que garantizan sus derechos y obligaciones, así mismo velan por la seguridad física, mental y moral de los empleados, esto se respaldará con la aplicación de un contrato que contenga todo lo mencionado anteriormente. (Asamblea Nacional, 2020)

Necesidades fisiológicas

La microempresa “Ecogreen” al ser una microempresa que ofertara envases biodegradables, busca satisfacer y solventar las necesidades de sus clientes, así mismo brindar productos de calidad, que sean amigables con el medioambiente y los ecosistemas.

Localización de la empresa

Fisiología empresarial

“Ecogreen” estará ubicado en Puerto Baquerizo Moreno, en la provincia de Galápagos, Ecuador, en las calles avenida Quito & avenida Alsacio Northia, barrio central.

Ilustración 3: Ubicación



Nota. El gráfico representa la ubicación en la que estará “Ecogreen”, se obtuvo mediante Google maps (2022).

Misión

Ecogreen será una microempresa distribuidora y comercializadora de envases biodegradables en Puerto Baquerizo Moreno comprometida con la preservación y protección del medioambiente, por medio del uso de materiales biodegradables que garantizan su descomposición en corto plazo, enfocada en fomentar la responsabilidad social.

Visión

Ecogreen busca posicionarse en los próximos 5 años como la distribuidora líder de envases biodegradables en Puerto Baquerizo Moreno, aportar y contribuir al cuidado y

protección del medioambiente, esto con la ayuda de su potencial humano y la comunidad.

Objetivos

Objetivo General

- Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que distribuya envases biodegradables en San Cristóbal provincia de Galápagos.

Objetivos específicos:

- Elaborar un diagnóstico en el sector de San Cristóbal provincia de Galápagos sobre las principales necesidades de la comunidad en los últimos dos años.
- Determinar el costo beneficio de la implementación de envases biodegradables en un local de San Cristóbal provincia de Galápagos.
- Diseñar una estrategia de comercialización de productos que aporten a la reducción de contaminantes dentro de la comunidad de San Cristóbal

Meta

Implementar una distribuidora de envases biodegradables ofreciendo diversos tipos de envases que se adapten a las necesidades y requerimientos de cada usuario. Así mismo contar con personal capacitado que ofrezca un servicio personalizado y sea guía y vocero de como la disminución del consumo de envases no biodegradables incide en el cuidado, protección y preservación del medioambiente y sus ecosistemas.

Estrategias

- Estrategia de introducción: Inicialmente se proyecta la idea de negocio en el cantón de Puerto Baquerizo, como un producto nuevo e innovador, de esta manera se busca generar impacto a gran escala, teniendo como principal fuente de difusión las redes sociales.
- Estrategias de precio: El plan de negocio planteado se desarrollará teniendo en cuenta los precios de competencia directa e indirecta. Así mismo, una vez realizado el estudio tanto de costos fijos, como costos variables.
- Distribuir productos de calidad que se adapten y satisfagan las necesidades de los clientes.
- Promocionar guías que contengan características de importancia del material que emplean para la elaborar los envases que se comercializan en “Ecogreen” en el cual destaquen como contribuye este cambio en la protección del medioambiente.

Políticas

La empresa

- Responsable del bienestar de los trabajadores
- Cumplir con todas las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Ofrecer precios accesibles que causen atracción al consumidor contando con todos los productos o servicios que requieran.

Los trabajadores

- Brindar cursos de capacitaciones constantes a los trabajadores de la empresa para ofrecer servicio de calidad con tratamientos actualizados y eficaces.
- Velar por el bienestar laboral de los trabajadores.
- Mantener un servicio de calidad a través de la innovación y la implementación de procesos y controles en todas las áreas de la empresa.
- Satisfacer las necesidades del cliente
- Cumplir estrictamente con las tareas asignadas a los trabajadores.
- No acudir a la empresa en estado etílico, caso contrario será multado y o despedido.

FODA

El F.O.D.A es una herramienta diseñada para comprender la situación de un negocio a través de la realización de una lista completa de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Resulta fundamental para la toma de decisiones actuales y futuras. (Pursell, 2020)

Fortalezas:

- Producto innovador que contribuye al cuidado y protección del medioambiente.
- Contribuye con el desarrollo ecológico y cultural de Puerto Baquerizo Moreno.
- Calidad de productos y precios accesibles.
- La disposición de materia prima es constante.
- La gran cantidad de uso que se le da a los envases.

- El aumento de probabilidades y facilidades de comercializar el producto por redes sociales.
- biodegradables)

Oportunidades:

- Alianzas estratégicas con otras microempresas que consumen a gran escala envases no biodegradables.
- Contribuye con la reducción del consumo de productos contaminantes incidiendo positivamente en la protección del medioambiente.
- Diversas empresas proveedoras de envases biodegradables que se adaptan a las políticas de “Ecogreen” lo que permite manejar diversos precios y niveles de negociación.
- Contribuye a la concientización de la comunidad para que comiencen a reducir el consumo de productos no biodegradables que destruyen el medioambiente y sus ecosistemas acortándonos el tiempo de vida, etc.

Debilidades:

- Ser una empresa nueva en el mercado o sector.
- Encontrar proveedores que se adapten 100% a la filosofía empresarial de “Ecogreen”
- Los costos en producción de productos eco sustentables son altos a nivel nacional

Amenazas:

- Mayor costo de impuestos
- Clientes potenciales que ya cuentan con empresas distribuidoras de envases.
- Crecimiento de empresas nacionales distribuidora de productos plásticos no biodegradables.
- Precios bajos de productos no biodegradables a comparación de los productos biodegradables.
- Poca aceptación de la comunidad al uso de envases biodegradables por envases no biodegradables.

Desarrollo organizacional***Tipo de estructura***

En “Ecogreen” la organización de la empresa será de tipo plana u horizontal o bajo procesos, dentro de la distribuidora los trabajadores serán productivos ya que se involucrarán en la toma de decisiones del área que están dirigiendo. Esto se hará para facilitar la ejecución, el control y la supervisión de los procesos que se realicen. Por tanto, la distribuidora “Ecogreen” estará estructurada de la siguiente manera:

- Gerente general
- Asistente de servicio y atención al cliente.
- Bodeguero
- Delivery

Formalización

La empresa se regirá por manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la empresa, establecida para su identificación. Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, contando con todos los documentos necesarios y actualizados para el correcto funcionamiento de la empresa.

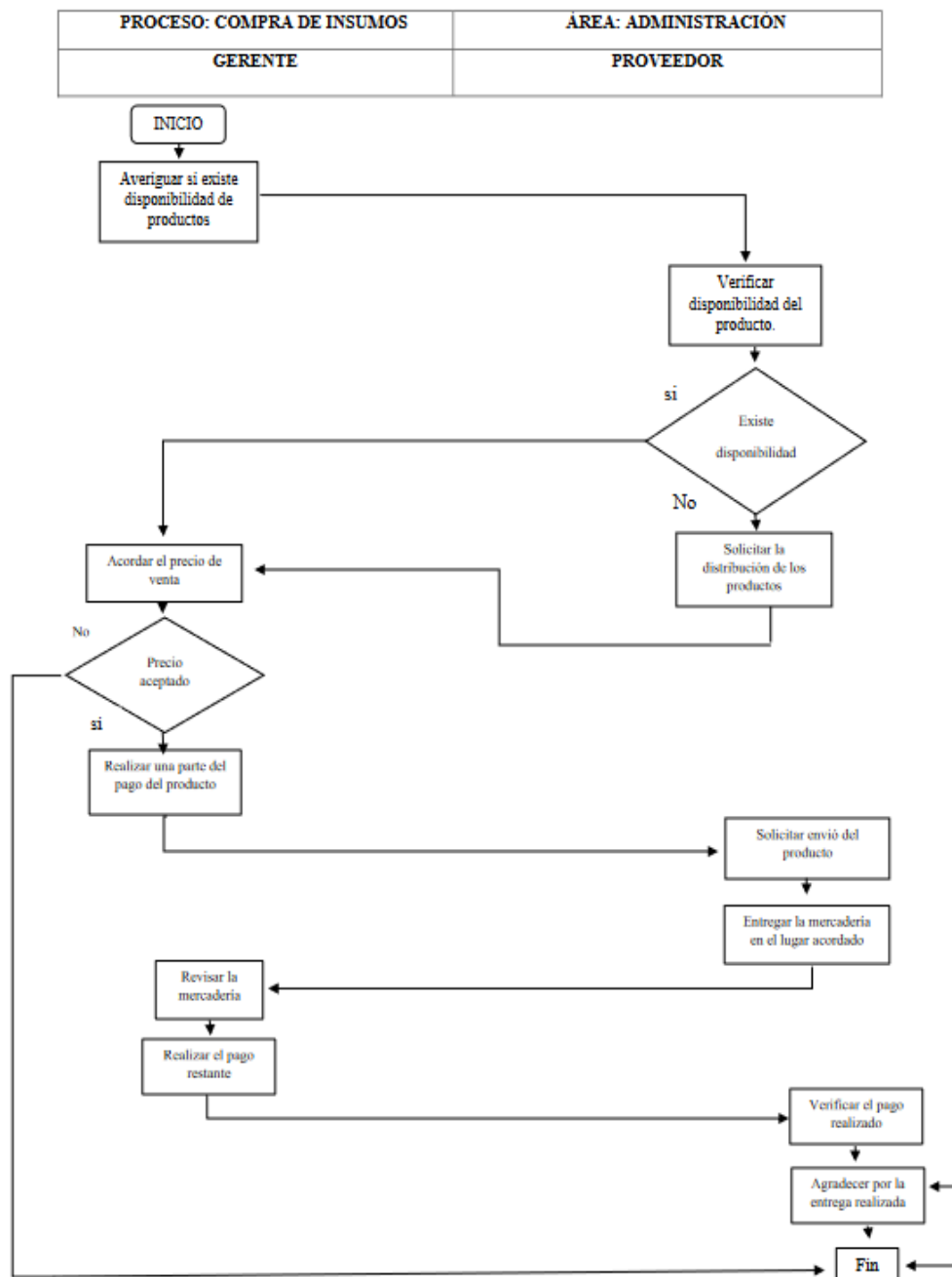
Centralización-Descentralización

“Ecogreen” centrará sus actividades en el área de distribución; de esta depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la marca en el mercado. La concentración se producirá a través de la delegación de funciones comenzando por el gerente general, permitiendo las sugerencias, la participación, la toma de decisiones y el desarrollo de los empleados, todo ello en beneficio y satisfacción de los clientes y el reconocimiento de la microempresa.

Integración

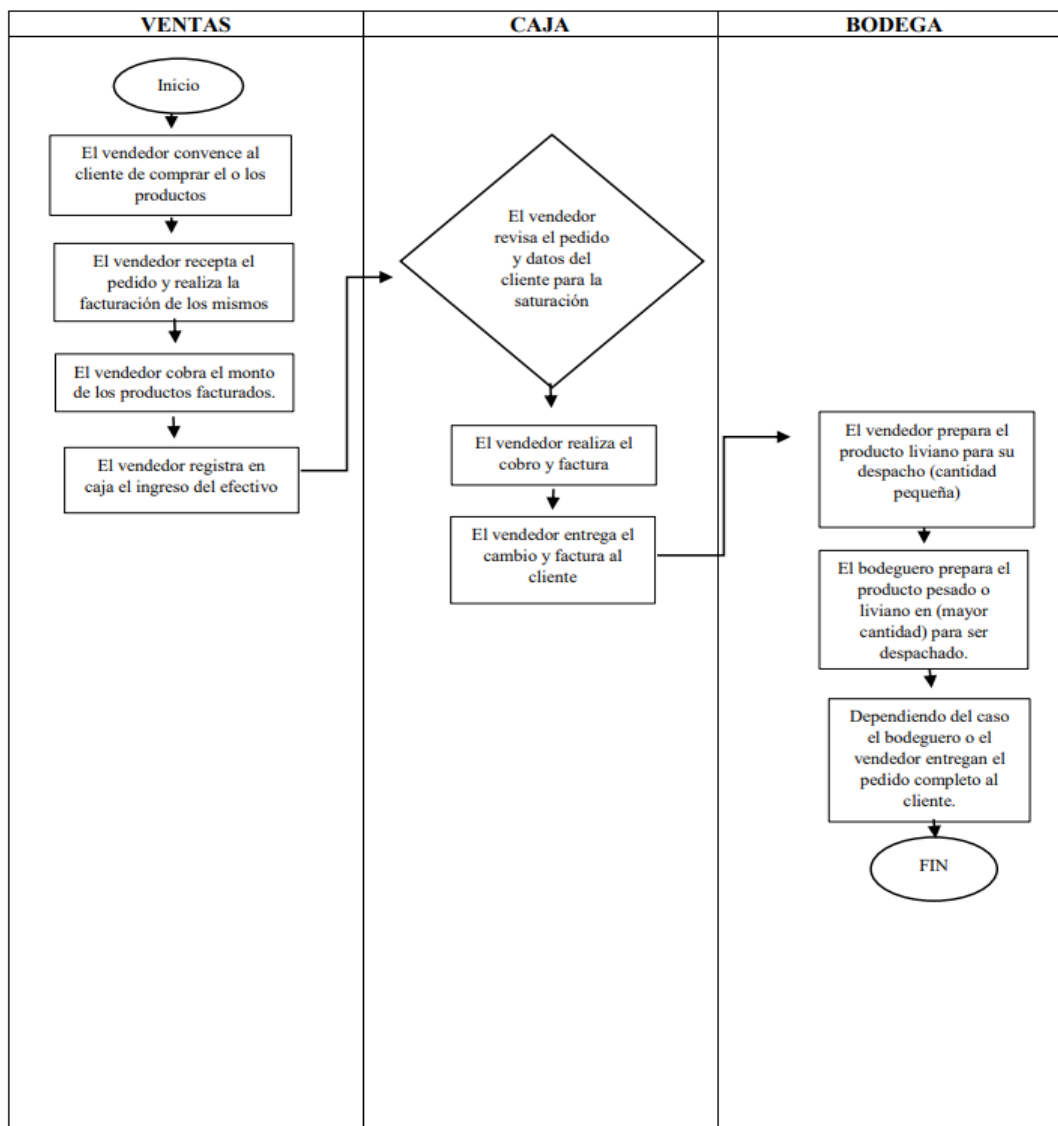
La integración organizacional se fundamentará en el sistema de gestión mediante los procedimientos de compras de materia prima y demás materiales para su distribución, este sistema permitirá que se puede llevar un control completo de entradas y salidas con las hojas de cálculo que corresponden en cada una de las áreas, además de identificar la interrelación entre estos y a la vez que se tome en cuenta que se corresponde llevar un registro de actividades, en las cuales se pueda participar todos los miembros de la empresa de forma igualitaria y equitativa

Ilustración 4: Flujo de proceso de compra de productos biodegradables de la distribuidora “Ecogreen”



Nota. El gráfico representa que representa el proceso de compra que va a realizar la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

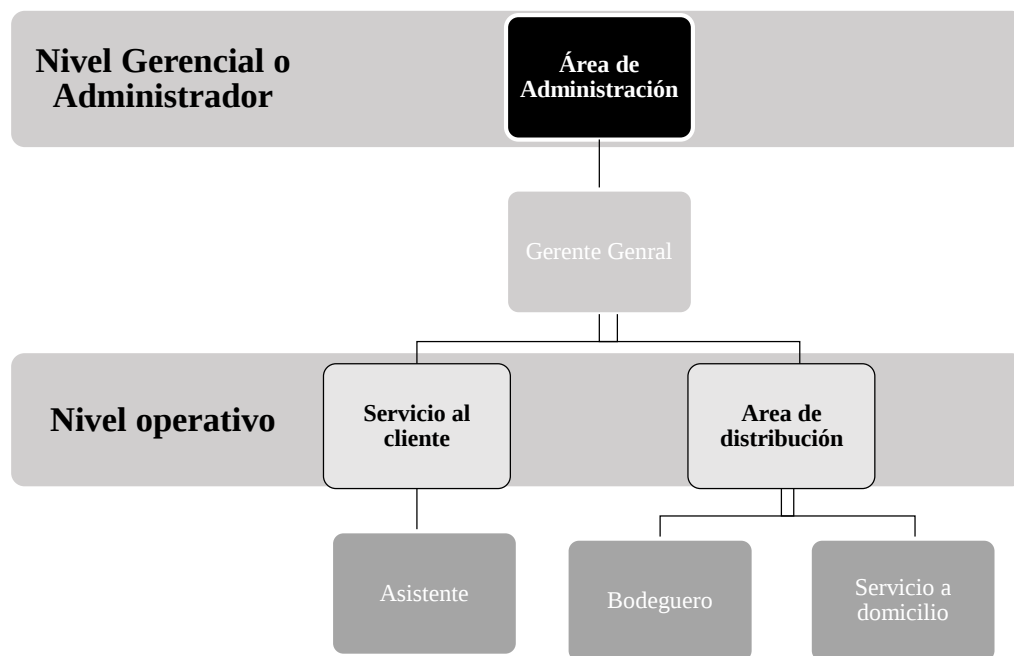
Ilustración 5 Flujo de proceso de venta de productos biodegradables en la distribuidora “Ecogreen”



Nota. El gráfico representa Flujo de proceso de venta de productos biodegradables en la distribuidora “Ecogreen” según Brito (2022).

Organización empresarial

Ilustración 6: Organigrama Empresarial



Nota. El gráfico representa la organización empresarial que tendría distribuidora “Ecogreen” según Brito (2022).

Funciones del personal

Tabla 1: Funciones del Gerente General

Descripción del puesto	
Nombre del cargo:	Gerente general
Dependencia:	Gerente general
Solicitud reporte:	Jefe de distribuidora
Objetivo del cargo:	Supervisar y controlar los trabajos ejecutados
Funciones:	
• Coordinar las ventas y las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, hacer las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la microempresa. • Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo. • Analizar los problemas de la microempresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros. • Realizar cálculos matemáticos, algebraicos y financieros. • Deducir o concluir los análisis efectuados anteriormente. • Organizar los pedidos de los clientes.	
Requisitos	
• Conocimientos en Contabilidad Básica. • Capacidad de planeamiento a mediano y largo plazo. • Capacidad y liderazgo	
Remuneración: \$600.00	

Nota: tabla donde se muestran las características del puesto.

Tabla 2: *Funciones del Asistente de servicio al cliente*

Descripción del puesto	
Nombre del cargo:	Asistente de servicio al cliente
Dependencia:	Servicio al cliente
Objetivo del cargo:	Atender al cliente y despachar.
Funciones:	
• Verificación de los envases, cumpla con el estándar de calidad • Toma los pedidos de la gerencia y el cliente • Pedidos de materiales • Organizar los pedidos de los clientes • Las demás que disponga el Gerente General	
Requisitos:	
• Capacidad de organización y aprendizaje. • Vocación. • Conocimientos en servicios al cliente. • Organización y control de materiales.	
Remuneración: \$ 500.00	

Nota: tabla donde se muestran las funciones del puesto a encargarse .

Tabla 3: *Funciones del Bodeguero/ repartidor*

Descripción del puesto

Nombre del cargo:	Bodeguero
Dependencia:	Bodeguero
Objetivo del cargo:	Mantener los registros de ingreso y salida de los objetos.
Funciones:	
• Mantener los registros de ingreso y salida de materiales, equipos, herramientas • Servicios actualizados • Control de existencia de materiales en bodega • Resoluciones y órdenes de compra, copias, facturas, guías de despacho, etc. • Transportar y distribuir los productos • Venta o almacenamiento hasta el domicilio • Entrega inmediata de producto • Agilidad	
REQUISITOS:	
• Capacidad de organización y aprendizaje. • Conocimientos en bodega • Conocimiento en factures, guías etc. • Organización y control de materiales. • Licencia de conducir • Conocer la ciudad • Maneja de dispositivo GPS • Experiencia mínima un año como repartidor • Registro de conducción limpio • Vehículo propio	

REMUNERACIÓN: \$ 425.00

Nota: tabla donde se muestran las funciones del puesto a encargarse.

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Posicionar la marca “Ecogreen” en la mente del consumidor o potencial cliente haciendo énfasis en la relación con la reducción del consumo de productos no biodegradables y su incidencia en la protección del medioambiente. Mediante la difusión en redes del tipo de envases biodegradables que se comercializan, sus características principales y el impacto que genera el uso de los mismos en la vida cotidiana. En base a lo expuesto, la difusión virtual o digital es primordial para potenciar la marca y atraer clientes potenciales.

Investigación de mercado

“Ecogreen” consideró la aplicación documental y de campo en la elaboración de la investigación de mercado. La primera se realizó mediante el análisis de diversas fuentes primarias y secundarias como libros, artículos, tesis doctorales, etc. Permitiendo así, recolectar datos con diversas perspectivas y criterios sobre la incidencia de la reducción o el consumo masivo de productos no biodegradables, el daño que ocasiona en la naturaleza, los ecosistemas, la vida de la sociedad, etc.

Al contrario de la aplicación de campo, que se centró en estudiar a la población en su entorno natural, se realizó mediante la aplicación de encuestas enfocadas en conocer la postura y criterios de los clientes potenciales de la distribuidora “Ecogreen”.

Modalidad

La recolección de datos, por medio de encuestas se realizó de manera presencial aplicando todas las medidas de bioseguridad, en donde un fin de semana se encuestó de forma aleatoria a 150 individuos que estaban en sus establecimientos/locales o transitando en las calles del barrio central de Puerto Baquerizo Moreno, esta encuesta consto de 9 preguntas cerradas.

Plan de Muestreo

En este trabajo ya existe un universo definido, por tanto, se tomó como sujetos de estudio a personas de diversas edades que transitaban el fin de semana en el barrio central. El universo definido anteriormente hace referencia a que para este estudio se encuestó a personas dentro de sus locales comerciales, sin embargo, se tomó en cuenta las siguientes características: diversos sujetos, sin limitación de ser altamente reconocidos (es decir no requieren ser locales populares), ya que los productos están dirigidos a toda la comunidad en general. Para determinar el número de encuestas a realizar se aplicó la siguiente formula:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada: 150

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{150 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (150 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{144,06}{1,3329}$$

$$n = 108$$

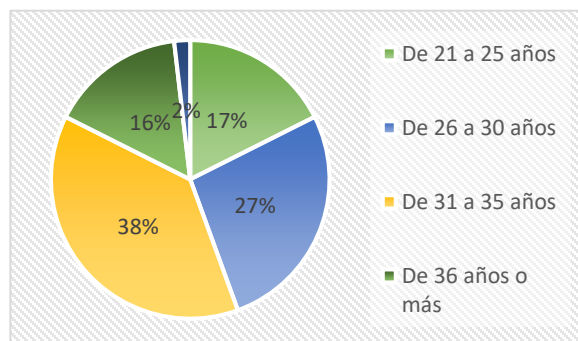
Análisis de encuestas

Tabla 4: *Categoría de edad de los encuestados en Puerto Baquerizo Moreno, Galápagos.*

Respuesta	Cantidad	%
De 21 a 25 años	19	18%
De 26 a 30 años	29	27%
De 31 a 35 años	41	38%
De 36 años o más	17	16%
No respondieron	2	2%
Total	108	100%

Nota: Esta tabla muestra como cambia la cantidad de personas dependiendo la edad.

Ilustración 7: Categoría de edad de los encuestados en Puerto Baquerizo Moreno, Galápagos.



Nota: El gráfico representa como varían las edades de los encuestados en Puerto Baquerizo Moreno, Galápagos.

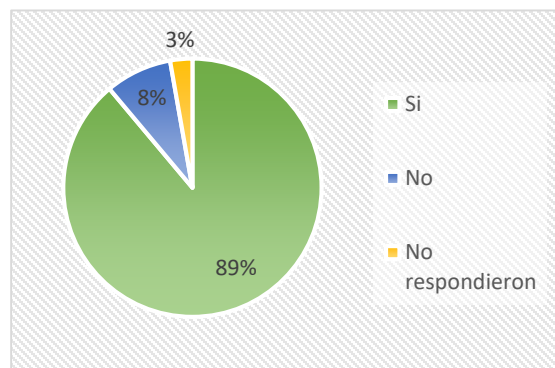
Análisis: Mediante la aplicación de las encuestas se determinó que un 48 % de los encuestados que corresponde a 41 individuos están en un rango de edad de 31 a 35 años. Así mismo un 27 % correspondiente a 29 individuos están en un rango de edad de 26 a 30 años. Al contrario, un 18 % correspondiente a 19 individuos están en un rango de edad de 21 a 25 años. Por tanto, en su mayoría son pre adultos o adultos independientes quienes comprarían los productos que ofertaría “Ecogreen”.

Tabla 5 : *¿Conoce la diferencia entre envases biodegradables y envases no biodegradables?*

Opciones	Datos	Porcentaje
Si	96	89%
No	9	8%
No respondieron	3	3%
Total	108	100%

Nota: Esta tabla muestra cuantos encuestados conocen la diferencia entre envases biodegradables y envases no biodegradables.

Ilustración 8: *Conocen la diferencia entre envases biodegradables y envases no biodegradables*



Nota: El gráfico representa cuantos encuestados en la comunidad conocen sobre la diferencia de los envases biodegradables con los envases no biodegradables.

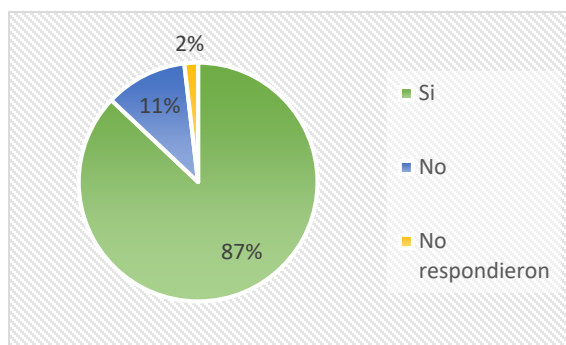
Análisis: De los 108 encuestados el 89% manifestaron que, si conocen la diferencia entre envases biodegradables y envases no biodegradables, esto es de gran interés para el desarrollo de la empresa, ya que permite enfocarse en quien será su potencial cliente o público objetivo que comprará o consumirá los productos que pretende comercializar en el sector.

Tabla 6: *¿Conoce el daño que causa el consumo de envases no biodegradables en la salud de la comunidad y el medioambiente?*

Opciones	Datos	Porcentaje
Si	94	87%
No	12	11%
No respondieron	2	2%
Total	108	100 %

Nota: Esta tabla muestra el conocimiento de los encuestados sobre el daño que causa el consumo de envases no biodegradables en la salud de la comunidad y el medioambiente.

Ilustración 9: *¿Conoce el daño que causa el consumo de envases no biodegradables en la salud de la comunidad y el medioambiente?*



Nota: El gráfico presenta la cantidad de encuestados que conocen sobre el daño que causa el consumo de envases no biodegradables en la salud de la comunidad y el medioambiente.

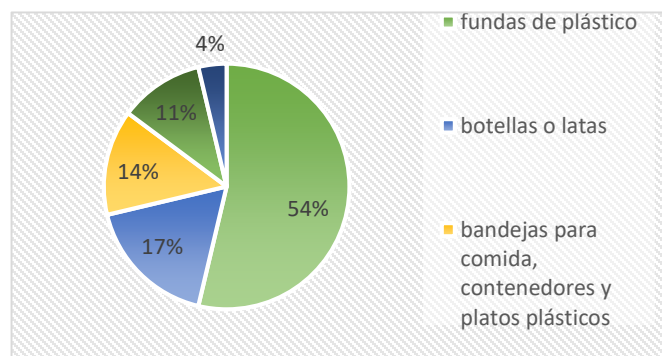
Análisis: De los 108 encuestados el 87% correspondiente a 94 individuos consideran que si conocen el daño que causa el consumo de envases no biodegradables en la salud de la comunidad y el medioambiente. Al contrario de ello un 11% correspondiente a 12 consideran que no conocen el daño que estos causan. Esto ayuda a “Ecogreen” con el posicionamiento y reconocimiento de su marca y producto.

Tabla 7: ¿Cuál es el envase no biodegradable que más usa en su hogar, trabajo, etc.?

Opciones	Datos	Porcentaje
fundas de plástico	58	54%
botellas o latas	19	18%
bandejas para comida, contenedores y platos plásticos	15	14%
vasos plásticos o térmicos	12	11%
No respondieron	4	4%
Total	108	100%

Nota: Esta tabla muestra cual es el envase no biodegradable mas usado por la comunidad en su hogar, trabajo, etc.

Ilustración 10



Nota: El gráfico representa cual es el envase biodegradable más usado por las encuestas en sus hogares, trabajos, etc.

Análisis: De los 108 encuestados, el 54% correspondiente 58 individuos consumen fundas de plástico. Así mismo, el 18 % correspondiente a 19 individuos consumen botellas o latas. Por consiguiente, el 14 % correspondiente a 15 encuestados

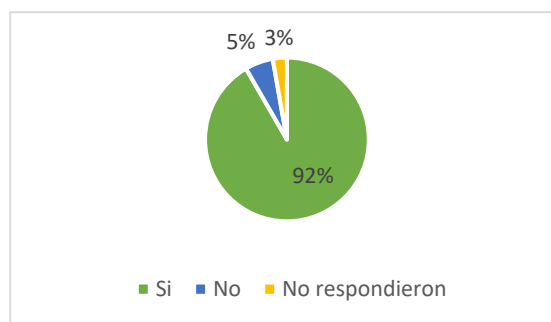
consumen bandejas para comida, contenedores y plastos plásticos. Al contrario de ello, el 11% correspondiente a 12 individuos consumen vasos plásticos o térmicos. Los datos obtenidos demuestran la diversidad de envases que son usados en el día a día de la comunidad, lo cual le ayuda a “Ecogreen” a identificar cuáles serían los productos con mayor demanda.

Tabla 8 *¿Los miembros de su familia también usan envases no biodegradables?*

Opciones	Datos	Porcentaje
Si	99	92%
No	6	6%
No respondieron	3	3%
Total	108	100%

Nota: Esta tabla muestra que los demas miembros de la familia de los enciastados tambien usan o consumen envases no biodegradables.

Ilustración 11



Nota: El gráfico representa la cantidad de encuestados que consideran que los miembros de su familia consumen o no productos no biodegradables.

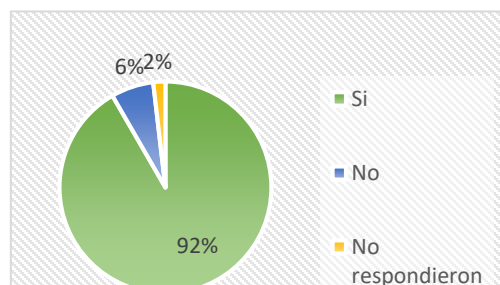
Análisis: El 92 % de los encuestados correspondiente a 99 individuos consideran que, su familia también consume productos no biodegradables, lo que da la pauta para ofrecer productos biodegradables que se adapten a las necesidades y requerimientos individuales y grupales de la comunidad.

Tabla 9: ¿Le gustaría que en su sector hubiera una distribuidora de envases biodegradables que se centre en proteger y preservar la salud de la comunidad y el medio ambiente?

Opciones	Datos	Porcentaje
Si	99	92%
No	7	6%
No respondieron	2	2%
Total	108	100%

Nota: La tabla muestra la cantidad de personas a las que les gustaría o no que en su sector hubiera una distribuidora de envases biodegradables que se centre en proteger y preservar la salud de la comunidad y el medio ambiente.

Ilustración 12



Nota: El grafico representa la cantidad de personas a las que les gustaría o no que en su sector hubiera una distribuidora de envases biodegradables que se centre en proteger y preservar la salud de la comunidad y el medio ambiente.

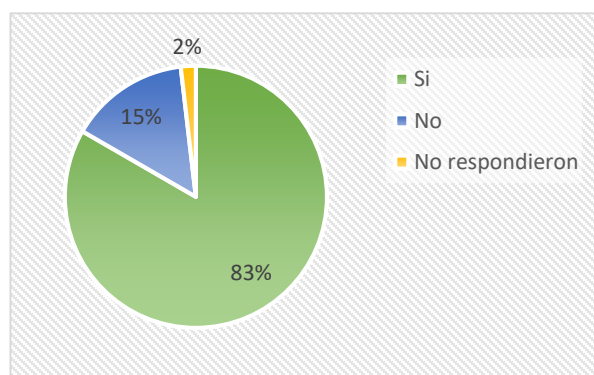
Análisis: El 92 % correspondiente a 99 de 108 encuestados respondieron que, si les gustaría que en su sector hubiera una distribuidora de envases biodegradables que se centre en proteger y preservar la salud de la comunidad y el medio ambiente. Esta cifra destaca o muestra la necesidad de la comunidad de una distribuidora enfocada en el desarrollo sostenible del medioambiente.

Tabla 10: *Si abriera un establecimiento de distribución de envases biodegradables que contribuyan al desarrollo sostenible de la comunidad, usted compraría o usaría sus productos?*

Opciones	Datos	Porcentaje
Si	90	83%
No	16	15%
No respondieron	2	2%
Total	108	100 %

Nota: La tabla muestra la adaptación que tendría la apertura de un un establecimiento de distribución de envases biodegradables que contribuyan al desarrollo sostenible de la comunidad, usted compraría o usaría sus productos.

Ilustración 13



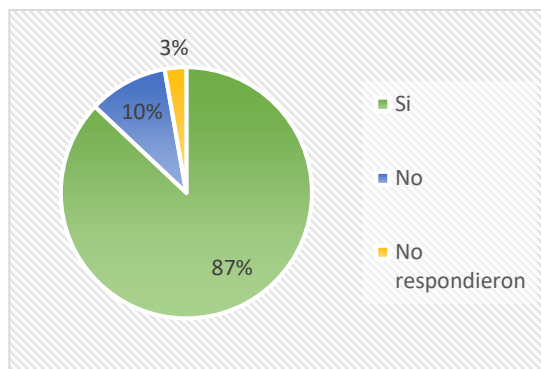
Nota: El gráfico representa la cantidad de personas que consideran que comprarían o no sus envases no biodegradables, si se abriera una distribuidora enfocada en ello.

Análisis: Se planteó como referencia hipotética la apertura de una distribuidora de productos biodegradables, cuestionando a los encuestados si comprarían o consumirían los productos a lo que el 83 % correspondiente a 90 de 108 encuestados respondieron que, si comprarían los envases biodegradables. Esta cifra destaca o muestra la aceptación que tendría la apertura de la distribuidora “Ecogreen.

Tabla 11 *¿Cambiaría su distribuidora de envases plásticos no biodegradables por una distribuidora de envases biodegradables?*

Opciones	Datos	Porcentaje
Si	94	87%
No	11	10%
No respondieron	3	3%
Total	108	100%

Nota: La tabla muestra la cantidad de personas que cambiaría su distribuidora de envases plásticos no biodegradables por una distribuidora de envases biodegradables.

Ilustración 14

Nota: El grafico representa la cantidad de personas que consideran que se cambiarían de su distribuidora tradicional de productos no biodegradables a una distribuidora innovadora de productos biodegradables.

Análisis: De los 108 encuestados el 87 % correspondiente a 94 individuos, si estarían dispuestos a cambiarse de distribuidora a una más amigable, consiente y sostenible con el medioambiente y sus ecosistemas.

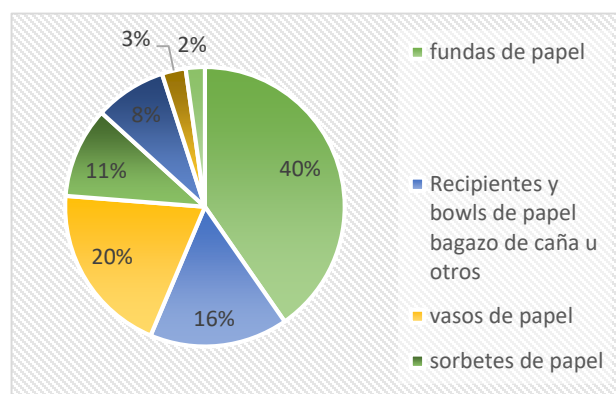
Tabla 12; *¿Cuáles serían los artículos o productos que compraría o consumiría, si tuviera a su disposición una distribuidora de envases biodegradables?*

Opciones	Datos	Porcentaje
fundas de papel	73	40%
Recipientes y bowls de papel bagazo de caña u otros	29	16%
vasos de papel	36	20%
sorbetes de papel	19	10%
platos de bagazo de caña u otros	15	8%

cubiertos de bagazo de caña u otros	5	3%
No respondieron	4	2%
Total	181	100%

Nota: La tabla muestra el tipo de envases biodegradables que consumirían la comunidad.

Ilustración 15



Nota: El gráfico representa la cantidad de personas que consumiría los envases biodegradables y el tipo de envases que más demanda tendría.

Análisis: Los productos biodegradables que más consumirían los encuestados, en la distribuidora “Ecogreen” serían las fundas de papel, vasos de papel, recipientes y bowls de papel, bagazo de caña u otros materiales, etc. Esto le brinda a la distribuidora una visión amplia de los productos que tendrían mayor demanda.

Análisis General

La encuesta se realizó con la finalidad de indagar sobre el conocimiento que tenía la comunidad de Puerto Baquerizo Moreno el daño que ocasiona en la salud y el medioambiente el consumo de productos no biodegradables. Así mismo, por medio de ello, se analizó la aceptación que tendría la apertura de una distribuidora de envases biodegradables enfocada en el cuidado y protección del medioambiente, sus ecosistemas y la comunidad. El público objetivo fueron ciudadanos en un rango de edad entre 21 a 36 por ser ellos financieramente independientes.

Mediante los datos obtenidos, se destaca que la población encuestada si conoce la diferencia entre un envase biodegradable y un envase no biodegradable. Y el daño que estos ocasionan en la salud de la comunidad y el medio ambiente.

A pesar de conocer cómo repercute el consumo de productos no biodegradables, los encuestados y miembros de su familia consumen en gran cantidad este tipo de envases, entre los más destacados están las fundas, botellas, bandejas o contenedores para comida de plástico. Lo que da como resultado en el Barrio Central de Puerto Baquerizo Moreno, existe un gran índice de consumo de productos no biodegradables.

En base a lo expuesto, se planteó a los encuestados un caso hipotético sobre la apertura de una distribuidora de envases biodegradables que contribuyan al desarrollo sostenible de la comunidad, a lo que ellos respondieron con gran aceptación, contestando que comprarían los envases biodegradables que oferta la misma. Del mismo modo, cambiarían su distribuidora tradicional de envases no biodegradables por

una distribuidora de productos biodegradables enfocada en la preservación y protección de la comunidad y el medio ambiente.

Así mismo, se determinó que los productos de mayor consumo serían las fundas de plástico, recipientes, blows y vasos de papel.

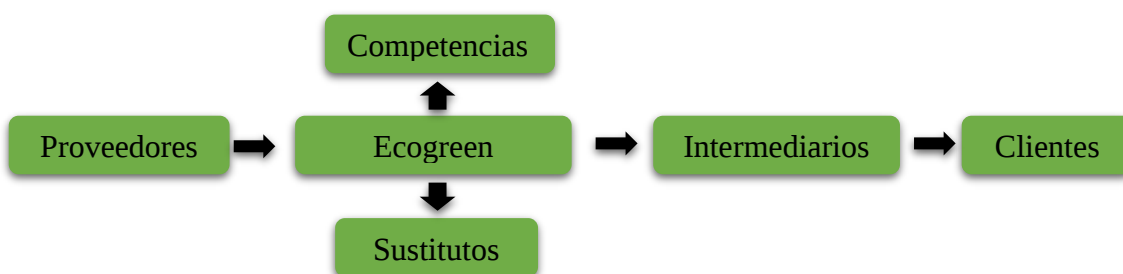
El éxito de las encuestas radica en las respuestas obtenidas, mismas que brindan un enfoque directo de las necesidades y requerimientos que tiene la comunidad. Por tanto, la distribuidora “Ecogreen” debe posicionarse en el mercado como la primera distribuidora de envases biodegradables enfocada en el cuidado y protección del medioambiente, que oferta envases de calidad y con precios accesibles y competitivos. Por lo que se considera que “Ecogreen” es un negocio viable ya que se tiene toda la información sobre las preferencias de la comunidad.

Entorno empresarial

Microentorno

Ecogreen considera microentorno a todo aquello que tiene acción en su alrededor sobre lo cual no existe un control efectivo.

Ilustración 16: Esquema microentorno “Ecogreen”



Competencia directa

Mediante el recorrido que se realizó por el sector en el que estará ubicado la distribuidora “Ecogreen”, se encontró que no existe ningún establecimiento que distribuya productos biodegradables. Lo cual es de gran importancia e interés ya que la empresa no tendría competencia directa.

Nota. La ilustración representa el microentorno de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Competencia indirecta

En el Puerto Baquerizo Moreno no existen establecimientos que se consideren competencia indirecta para la distribuidora “Ecogreen” puesto que no existe ninguna distribuidora de productos biodegradables con los mismos objetivos organizacionales.

Sustitutos

Al recorrer el Puerto Baquerizo Moreno se encontró que un establecimiento que vende en cantidades menores productos “biodegradables” no obstante no cuenta con una gama amplia de envases, así mismo, en el lugar se comercializan envases biodegradables y no biodegradables. Lo cual va en contra de los principios organizacionales de la distribuidora “Ecogreen” puesto que el objetivo de este tipo de distribuidoras es disminuir el consumo de plásticos no biodegradables.

Proveedores

En base a la calidad de los envases que desea ofertar “Ecogreen”, se realizó una búsqueda de los potenciales distribuidores que cumplen deben cumplir ciertas características de interés para ser actos, entre ellas se destaca que debe ser una marca

sostenible enfocada en el cuidado del medio ambiente, ofertar envases de calidad, con precios accesibles y competitivos.

Tabla 13: Información de proveedores

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Empresa “Alitecno”	✓ Empaques biodegradables y ecológicos de calidad. ✓ Alta gama de productos ✓ Reconocimiento en el mercado, por sus años de experiencia.	✓ Bolsas y fundas ecológicas ✓ Cajas ✓ Empaques ´para delivery ✓ Empaques Termoformados
Empresa “Empaque Verde”	✓ Variedad de productos. (tipos de envases) ✓ Envases hechos de Fibras Naturales. ✓ Productos certificados	✓ Vasos de cartón ✓ Eco Vajillas ✓ Eco cubiertos ✓ Eco utensilios ✓ Contenedores biodegradables. (Cuadrados, rectangulares) ✓ Tapa vaso para café ✓ Platos.

	✓ Facilidades de pago (crédito)	
Empresa “Biodegradables Ecuador”	✓ Calidad de productos. ✓ Entrega al domicilio. ✓ Productos fabricados con diferentes materiales amigables con el medio ambiente. ✓ Facilidad de pago.	✓ Fundas Doypack: Fundas de papel Kraft, fundas de almidón de maíz tipo camiseta o rollo. ✓ Recipientes y bolws ✓ Vasos ✓ Cubiertos ✓ Plato

Nota. La tabla representa las características de los productos y proveedores potenciales para la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

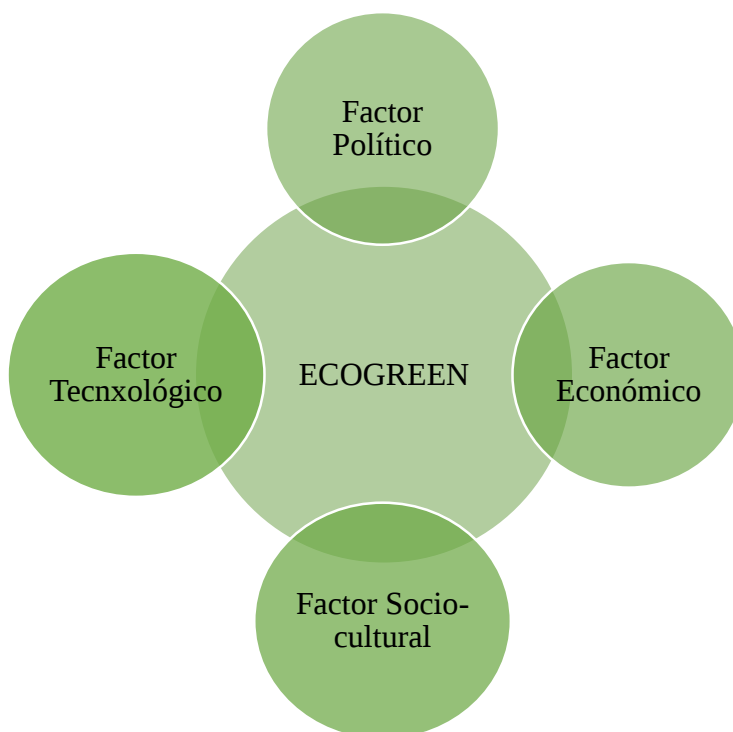
Clientes

Ecogreen es una distribuidora que está enfocada en el cuidado, preservación y protección del medio ambiente, por tanto, los productos que va a comercializar van dirigidos a la población local, pero principalmente a quienes deseen hacer un cambio positivo en sus hogares.

Macroentorno

Son los factores sobre la distribuidora Ecogreen no tiene control directo, lo cual incide en el funcionamiento de la empresa.

Ilustración 17: Esquema macroentorno “Ecogreen”



Nota. La ilustración representa el macroentorno de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Se conoce perfectamente que el territorio de las Islas Galápagos, es un área protegida, donde tienen como prioridad cuidar y proteger el medio ambiente. Esta acción es realizada por el Ministerio del Medio Ambiente, el Consejo de Gobierno, etc. Con el objetivo de determinar leyes o normativas que protejan el medio ambiente y sus ecosistemas y reduzcan el consumo acciones contaminantes.

Por lo tanto, la empresa “Ecogreen” debe registrarse a cada una de ellas, desarrollar las actividades dentro del margen legal establecido por las entidades mencionadas anteriormente. Así mismo, se registrará al SRI que se encarga de regular el ingreso económico de las empresas, administrar los impuestos de las mismas, por medio la base de datos de los contribuyentes, dependiendo de su actividad.

Del mismo Ecogreen registrará a su potencial humano, en base a las políticas públicas reguladas por el Ministerio de Trabajo, que se centran en controlar el cumplimiento de las obligaciones laborales de forma íntegra, transparente, eficaz y eficiente.

Para la protección del establecimiento por posibles accidentes o emergencias, la empresa se registrará a los requisitos o estamentos otorgados por el Cuerpo de Bomberos para combatir o protegerse de posibles incendios con el objetivo de salvar vidas, el inmueble o la propiedad. Por tanto, la empresa está constituida legalmente en base a las regulaciones impuestas por cada organismo nacional.

Factor económico

En la actualidad el Ecuador se está levantando de la gran crisis económica que atravesó el país por la pandemia del COVID-19 que tuvo a la sociedad detenida y aislada durante algunos meses, lo cual ocasionó un declive en la economía, pérdidas financieras de las empresas, cierre de las mismas, etc. Por lo cual, este fue uno de los sectores afectados debido a que no había demanda o necesidad de este tipo de artículos o envases, lo cual propicio que se detuviera la producción, se prescindiera del potencial humano, etc.

A pesar de la crítica situación que vivió y vive aún en la actualidad, muchas empresas del sector se mantienen vigentes en el mercado y han sabido aplicar estrategias para la toma de decisiones que han repercutido positivamente en el cumplimiento de sus objetivos organizacionales, posicionamiento de su marca en el mercado, lo cual incide en la rentabilidad económica y financiera de localidades o el país. Es por ello que la apertura de la distribuidora “Ecogreen” será de gran interés e impacto en el desarrollo económico y financiero de Puerto Baquerizo Moreno ya que se van a ofertar plazas de trabajo lo cual servirá como sustento en la economía de la localidad.

Factor sociocultural

La distribuidora “Ecogreen” ofrecerá una alta gama de envases que se adapten a las necesidades y requerimientos de cada individuo, el personal encargado le brindará a cada uno atención personalizada lo que brindará experiencias diversas.

Ecogreen impacta positivamente en el factor sociocultural debido a que busca ser una marca que impacte en la sociedad, que incentive a la comunidad a desarraigarse de costumbres antiguas como es el consumo de envases no biodegradables que contaminan u ocasionan grandes problemas en el medio ambiente, por medio de la deconstrucción cultural de consumo, etc.

Factor tecnológico

Es de gran interés e impacto como la tecnología ha evolucionado a nivel mundial considerablemente con el pasar del tiempo. Aunque es indispensable destacar que los

países del primer mundo han evolucionado con mayor rapidez al contrario de los países tercermundistas que lo han hecho en menor escala.

En el Ecuador, es notable el desarrollo tecnológico de las empresas, en el área de fabricación de envases biodegradables ha evolucionado favorablemente puesto que las empresas manufactureras emplean nuevas herramientas para el procesamiento de la materia prima, elaboración de envases, etc. Así mismo, las redes como medio tecnológico les han permitido a las empresas mayor visibilidad a nivel nacional rompiendo barreras comunicacionales, mediante las mismas los usuarios interesados en el área o producto a diario ven la evolución de la marca, el impacto que genera en la comunidad, como repercute en la preservación del medio ambiente, etc.

La distribuidora “Ecogreen” empleará las redes sociales como una herramienta estratégica para hacer que la comunidad conozca la filosofía de la empresa, el tipo de envases biodegradables que comercializará, como repercute en la protección del medio ambiente la disminución de envases contaminantes, etc. El objetivo principal de las redes sociales será educar e impactar en la comunidad de Puerto Baquerizo Moreno, por medio de una vía comunicacional usada por toda la comunidad lo cual va a permitirle a “Ecogreen” encontrar a sus potenciales clientes y posicionarse en el mercado local.

Producto y servicio

La distribuidora “Ecogreen” ofertará una amplia gama de envases biodegradables que se adapten a los requerimientos o necesidades que tenga la comunidad. Se tomarán en cuenta los resultados de las encuestas aplicadas, sobre cuál es el tipo de envase que más

consumen los potenciales clientes. Con el objetivo de distribuir el tipo de envases que requiera el usuario, sin ningún limitante. En relación a los servicios, el personal de la distribuidora los asesorara sobre el producto que va a escoger, centrándose en darle a conocer características, modo de elaboración o fabricación y el impacto que genera al consumirlo con el objetivo de educar a la comunidad y brindar un servicio personalizado y eficiente.

Producto esencial

En la actualidad las empresas que comercializan productos biodegradables no solo buscan satisfacer las necesidades o demandas de los clientes. Al contrario, buscan brindarle una experiencia única, darles a conocer lo importante que es su contribución para el cambio ambiental. La distribuidora “Ecogreen” tiene como producto esencial la asesoría y charla reconstructiva que se le dará a cada cliente antes de comprar el producto con el objetivo de educar y concientizar a la comunidad sobre la importancia de cuidar el medio ambiente.

Producto real

Ecogreen tiene una gran variedad de envases biodegradables, entre los cuales se destaca:

- ✓ Fundas de papel
- ✓ Recipientes y bowls de papel a base de bagazo de caña u otros.
- ✓ Vasos de papel
- ✓ Sorbetes de papel
- ✓ Platos de bagazo de caña u otros.

- ✓ Cubiertos de bagazo de caña u otros.

Características

Para la distribución de cada uno de los envases que oferta “Ecogreen” existe una ardua labor de innovación y compromiso por parte de todos los miembros de la institución. En el área de bodega los envases son organizados mediante un sistema de inventarios que permite registrar el ingreso y egreso de los productos con el fin de conocer la ubicación exacta de cada producto en bodega para así brindarle al usuario una atención rápida y precisa sin que la búsqueda de artículos sea un impedimento o retraso en el desarrollo de actividades.

Calidad

Como se mencionó anteriormente, las empresas para la elaboración de envases biodegradables se rigen por una serie de normas y procedimientos diseñados y adaptados para cumplir con las entregas de los productos a los clientes, etc. Esto se realiza mediante la aplicación de indicadores de calidad, tales como:

- ✓ Sistema de inventarios
- ✓ Guías de ingreso y egreso de productos
- ✓ Guías de constatación física
- ✓ Aseo del establecimiento
- ✓ Limpieza y desinfección de las áreas
- ✓ Aplicación de medidas de prevención de contagio.
- ✓ Registro de cuadre de ventas

Estilo

Ecogreen maneja un estilo muy natural y minimalista, se centra en fusionar el poder de la naturaleza con las nuevas tecnologías y tendencias. El objetivo es crear un espacio en el cual el usuario se sienta en contacto directo con la naturaleza, conecte con su esencia y le brinde calma y tranquilidad, etc.

Marca

“Ecogreen” es un nombre creativo, llamativo y fácil de recordar, se creó mediante la combinación o unión de los términos Ecología y Green (verde en inglés), como se detalla en la siguiente ilustración:

Ilustración 18: Marca



Nota. La ilustración representa como se creó la marca de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Esta empresa está destinada a ser pionera en el cuidado ambiental de Puerto Baquerizo Moreno. Mediante la venta de productos biodegradables y la concientización con la comunidad.

Producto aumentado

La microempresa “Ecogreen” tiene múltiples características que la hacen diferente a otras empresas distribuidoras en el mercado, principalmente es su concepto innovador, la mezcla entre las nuevas tecnologías y como estas pueden ser usadas para cuidar y preservar el medio ambiente. Así mismo, cada envase estará sellado con el logo de la empresa para darle realce a la misma y que la comunidad identifique a Ecogreen por la calidad de sus envases, precios, etc.

Plan de introducción en el mercado

Distintivos y uniformes

Los miembros de la distribuidora “Ecogreen” usaran una camiseta verde con el logo distintivo de la empresa, lo cual proporciona una buena presentación a los clientes. Por tanto, a diario todo el personal debe usar obligatoriamente el uniforme. Es un solo tipo de uniforme para todo el personal.

Ilustración 19: Diseño de camiseta y gorra para el personal de la empresa “Ecogreen”



Nota. La ilustración representa el uniforme de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Materiales de identificación

Ilustración 20: Logotipo “Ecogreen”



Nota. La ilustración representa el logo de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Elementos que destacar:

- ✓ Fondo verde que representa el color de la naturaleza.
- ✓ Figura de botellas que representan el símbolo de reciclaje.
- ✓ Eslogan de la distribuidora Ecogreen “Cuidando y preservando el medio ambiente, es la mejor herencia para las nuevas generaciones”

Colores empleados

- ✓ Color blanco representa la transparencia y el equilibrio. Un entorno limpio.
- ✓ Color verde representa la naturaleza, el medio ambiente y sus ecosistemas.

Tarjetas de representación

En el anverso se logra apreciar el isotipo de la empresa

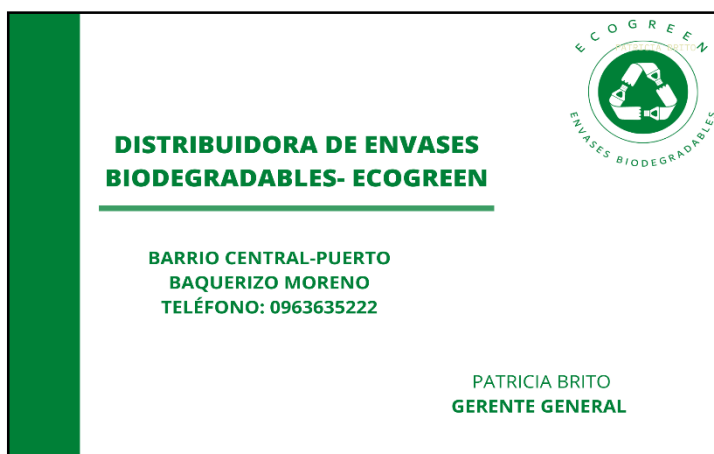
Ilustración 21: Anverso de la tarjeta de presentación



Nota. La ilustración representa el anverso de la tarjeta de presentación de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

En el reverso se encuentran los datos de contacto, en este caso del dueño y gerente general. Del mismo modo contiene la dirección de la distribuidora y elementos del logotipo.

Ilustración 22: Reverso de la tarjeta de presentación

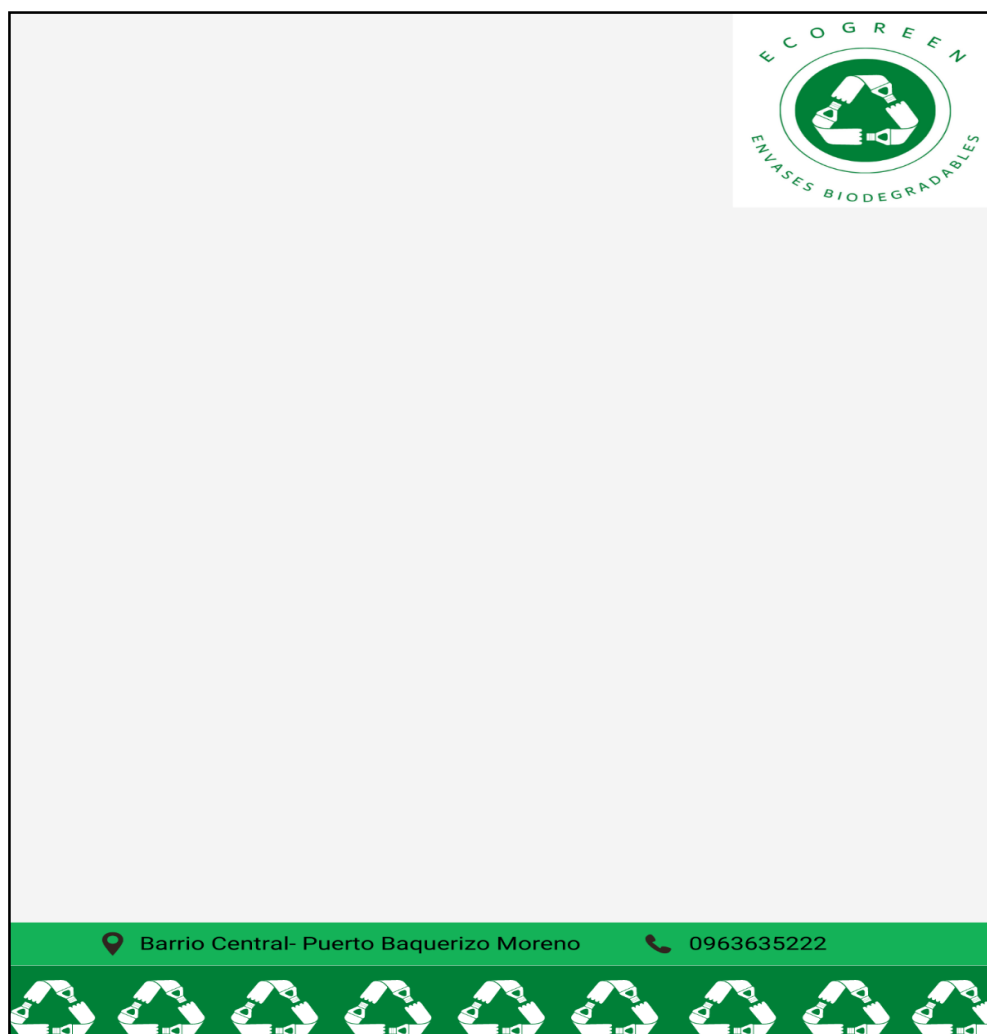


Nota. La ilustración representa el reverso de la tarjeta de presentación de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Hoja membretada

Otro elemento que se va aplicar para la identidad corporativa serán las hojas membretadas, las cuales serán empleadas en oficios, cartas o cualquier tipo de declaración formal que realice la empresa a sus usuarios, distribuidores o socios. Se presenta a continuación el modelo de la distribuidora “Ecogreen”.

Ilustración 23: Reverso de la tarjeta de presentación



Nota. La ilustración representa la hoja membretada de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Canal de distribución y punto de ventas

La distribuidora “Ecogreen” se establecerá físicamente en el barrio central de Puerto Baquerizo Moreno. Para iniciar será el principal y único punto de venta de envases, no obstante, se proyecta tener en un futuro diversas sucursales.

Promoción.

- ✓ Como método principal de promoción se usarán las redes sociales, como Facebook, Instagram y WhatsApp.
- ✓ Se usará también la entrega de volantes a las personas de la comunidad y se les solicitará a ciertos establecimientos que sean aliados y promocionen mediante afiches publicitarios la distribuidora Ecogreen.
- ✓ En un futuro cuando la empresa este posicionada en el mercado, se proyecta a emplear canales de promoción tradicionales como vallas publicitarias, cuñas radiales o prensa escrita.
- ✓ Constantemente se aplicarán estrategias promocionales que atraigan potenciales clientes.

Contacto.

- ✓ Tarjetas de presentación.
- ✓ E-mail.
- ✓ WhatsApp.
- ✓ Instagram
- ✓ Facebook.

Correspondencia.

- ✓ Por medio del correo corporativo de la empresa
- ✓ Paquetería física.

Negociación.

Se puede realizar por diversas vías, como:

- ✓ En el establecimiento con previa cita
- ✓ Mediante reuniones telemáticas previamente programadas (Zoom).
- ✓ Vía telefónica o chat de WhatsApp.

Financiamiento

Tabla 14: Financiamiento publicidad

Tarjetas de presentación	100 unidades	\$ 5.00
Publicidad	3 veces por mes	\$15.00
Hoja membretada	3000 unidades	\$30.00
Volantes	3000 unidades	\$50.00
Vestimenta para los empleados	60 para 3 persona.	\$180.00
TOTAL		\$280.00
TOTAL, ANUAL		\$3,360.00

Nota. El grafico representa el valor anual que se empleara para la publicidad de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022).

Riesgo y oportunidades de negocio

Uno de los mayores riesgos a los que se enfrenta no solo la distribuidora “Ecogreen”, sino todos los establecimientos a nivel local y nacional, es la emergencia sanitaria provocada por el COVID-19. Lo cual trajo consigo múltiples repercusiones. Así mismo, por la crisis sanitaria suscitada todos los establecimientos deben aplicar medidas o protocolos de bioseguridad, especialmente en el proceso de negociación, venta de productos, entrega al usuario ya que ambas partes tienen contacto directo y están expuestas a contagios.

Por tanto, uno de los riesgos que atraviesa la distribuidora “Ecogreen” es posicionarse en el mercado a pesar de la situación actual. Esto se logrará mediante el uso estratégico de medios de comunicación, como las redes sociales. Ya que cierran brechas comunicaciones y mediante contenido didáctico e interactivo que impacte en la comunidad, se encontraran los clientes objetivos o potenciales clientes. Del mismo modo se habilitarán todas las líneas de comunicación para que los clientes realicen sus pedidos, aplicaciones para pagos inmediatos desde sus hogares y se dispondrá un delivery que realice las entregas sin necesidad de que el cliente salga de su hogar, esto incide positivamente en el desarrollo de la marca o empresa, disminuye riesgos y berreras.

La creación de “Ecogreen” trae repercusiones positivas a Puerto Baquerizo Moreno, estas serán de gran interés y oportunidad, entre las principales se destaca que impacto social que generará la marca debido a que se centra en ser pionera de la reducción de consumo de plásticos no biodegradables, se centra en concientizar a la

comunidad sobre la importancia de cuidar y preservar el medio ambiente. Así mismo generará plazas de empleo, lo cual incidirá positivamente en la economía y rentabilidad de la comunidad.

Fijación de precios

Fijación de precios para la venta de envases biodegradables

Para determinar los precios de venta unitario del producto que ofrecerá la distribuidora Ecogreen optará por comparar los precios de venta de productos en el mercado actual a nivel nacional, así mismo tomará en cuenta otros factores de interés, tales como:

- ✓ Forma y diseño del envase.
- ✓ Material del envase
- ✓ Transporte y embalaje
- ✓ IVA

En base a lo expuesto, los precios varían dependiendo del valor en el que fue comprado el producto a los proveedores. A continuación, se presentan una ficha técnica de algunos envases que comprara “Ecogreen” a otras empresas para comercializarlos en el Puerto Baquerizo Moreno.

Ficha técnica de envases biodegradables

Tabla 15: Ficha tecnológica con precio de compra de envases biodegradables

		FICHA TÉCNICA DE COMPRA	
		ENVASES BIODEGRADABLES	
NOMBRE	Envases biodegradables		
FECHA	02/02/2020		DISTRIBUIDORA “ECOGREEN”
PRODUCTO	PRECIO DE PRODUCTO	50 % UTILIDAD	PVP
100- Funda Shopping	1.75	0.87	\$2.63
100-Funda Delivery	2.00	1.00	\$3.00
25-Contenedor “9x6”	2.50	1.25	\$3.75
25- Contenedor “6x6”	1.80	0.90	\$2.70
50- Tazón + tapa, 12 oz	2.75	1.37	\$4.12
50-Tazón + tapa, 32 oz	3.80	1.90	\$5.70
Funda Doypack zipper, con válvula	2.60	1.30	\$3.90
Funda Doypack zipper	2.20	1.10	\$3.30

Nota. La tabla representa los precios de los productos, en base a los proveedores potenciales para la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

Tabla 16: Ficha tecnológica con precio de venta al público de envases

biodegradables

		FICHA TÉCNICA DE VENTA		
		ENVASES BIODEGRADABLES		
NOMBRE	Envases biodegradables			
FECHA	02/02/2020		DISTRIBUIDORA “ECOGREEN”	
PAQ. X 5	PRODUCTO	VENTA	COSTO	GANANCIA
UNID				
5	Funda Shopping	13.12	8.75	\$4.37
5	Funda Delivery	15.00	10.00	\$5.00
5	Contenedor “9x6”	18.75	12.50	\$6.25
5	Contenedor “6x6”	13.50	9.00	\$4.50
5	Tazón + tapa, 12 oz	20.62	13.75	\$6.87
5	Tazón + tapa, 32 oz	28.50	19.00	\$9.50
5	Funda Doypack zipper, con válvula	19.50	13.00	\$6.50
5	Funda Doypack zipper	16.50	11.00	\$5.50
Total		321	214	107.00

Nota. La tabla representa los precios de los productos, en base a los proveedores potenciales para la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

Implementación del negocio

Arriendo del local

Tabla 17: Arriendo de local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$400.00	\$2,400	\$4,800

Nota. La tabla representa el precio de alquiler de la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

Equipos de computación

Tabla 18: Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	1	\$700.00	\$750.00
Impresora EPSON	1	\$100.00	\$250.00
Teléfono	1	\$35.00	\$35.00
TOTAL			\$1035, 00

Nota. La tabla representa el precio de los equipos de computación que necesita la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

Muebles y enseres**Tabla 19:** Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	1	\$95.00	\$95.00
Archivadores	2	\$45.00	\$90.00
Cafetería	1	\$30.00	\$30.00
Juegos de sala	1(juego de 4 piezas)	\$125.00	\$125.00
Silla oficina	2	\$60.00	\$120.00
Silla de recepción	1(juego de 4 piezas)	\$125.00	\$125.00
Perchas	3	\$75.00	\$225.00
Pizarrón	1	\$25.00	\$25.00
TOTAL			\$835.00

Nota. La tabla representa el precio de los muebles y enseres que necesita la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

Equipos industriales de seguridad

Tabla 20: Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	3	\$40.00	\$120.00
Bombas de mano desinfectante	3	\$15.00	\$45.00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$20.00	\$100.00
TOTAL			\$270.00

Nota. La tabla representa el precio de los equipos industriales que necesita la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

3.11.5 Suministros de oficina.

Tabla 21: Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 2 resma	3	\$5.00	\$15.00
Grapadora	2	\$2.50	\$5.00
Grapas (caja)	3	\$2.00	\$6.00
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	15	\$0.50	\$7.50
Perforadora	2	\$3.00	\$6.00
Libretas	6	\$1.00	\$6.00
Carpetas de cartón	15	\$0.50	\$7.50
Tijera	3	\$2.00	\$6.00
TOTAL			\$59.00
TOTAL, ANUAL			708.00

Nota. La tabla representa el precio de los suministros de oficina que necesita la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

*Servicios básicos***Tabla 22:** Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$10.00
Luz	\$20.00
Teléfono	\$10.00
Internet	\$15.00
TOTAL	\$55.00
TOTAL, ANUAL	\$660.00

Nota. La tabla representa el precio de los servicios básicos que necesita la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

Materiales de limpieza**Tabla 23:** Materiales de limpieza

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba	2	\$4.00	\$8.00
Trapeador	1	\$4.00	\$4.00
Desinfectante -Galón	1	\$13.00	\$13.00
Fundas basura industriales (10 unidades) biodegradables	2	\$5.00	\$10.00
Pala	1	\$3.00	\$3.00
Jabón líquido manos 1 Galón	1	\$7.00	\$7.00
Papel higiénico jumbo 200 metros	5	\$0.90	\$4.50
Toalla	2	\$4.00	\$8.00
Alcohol antiséptico gel 1 Galón	1	\$10.00	\$10.00
TOTAL			\$67.50
TOTAL, ANUAL			\$810.00

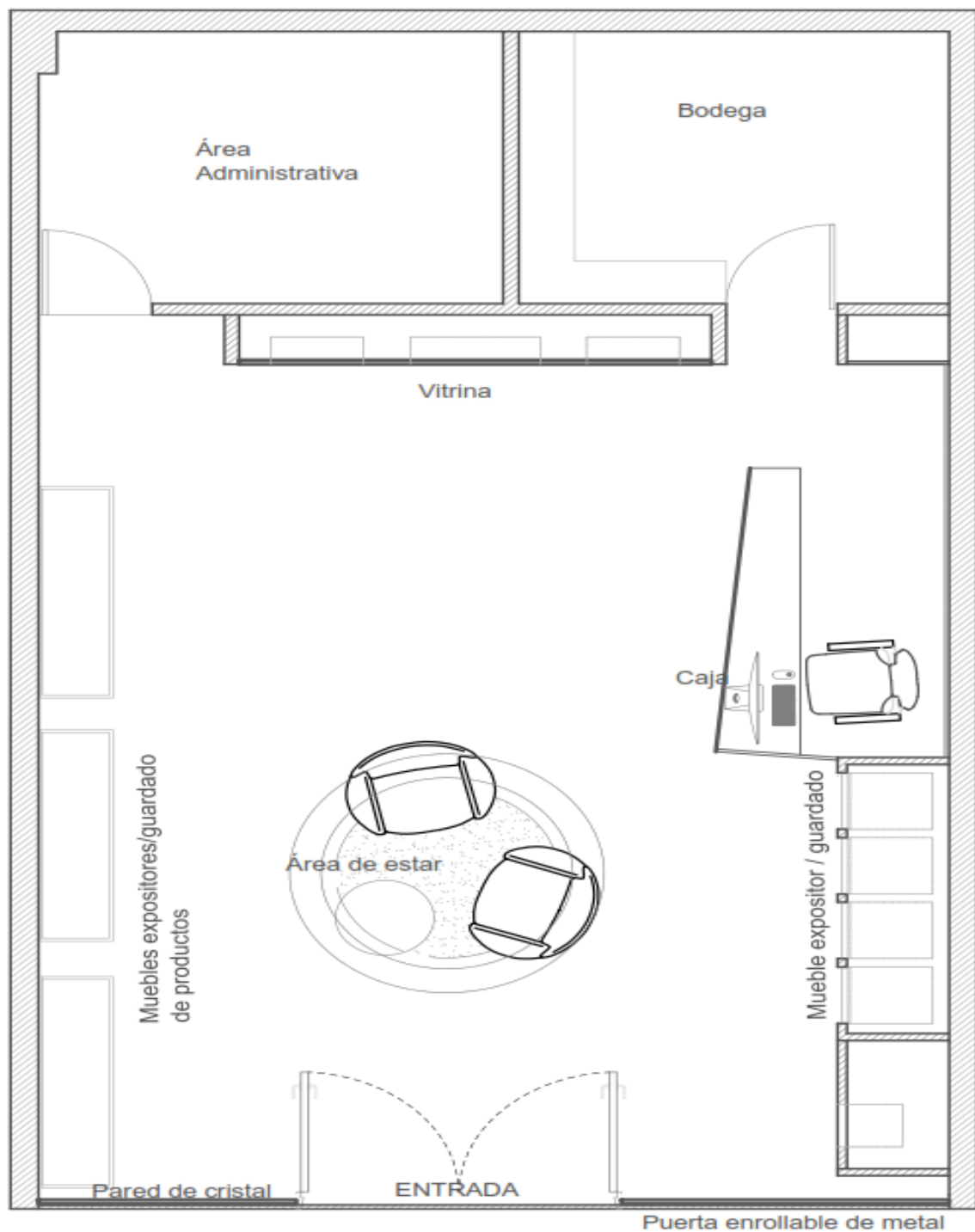
Nota. La tabla representa el precio de los materiales de limpieza que necesita la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

Estudio Arquitectónico

Para el diseño de los espacios del local, se tomó en cuenta la capacidad de la instalación, el número de aforo que se manejara es de (25 personas) tomando en cuenta al personal de la empresa y los potenciales clientes que la visiten. Por tanto, está dividida en zona privada que lo conforman el área administrativa, la bodega y la zona abierta al público que incluye la entrada, un área de estar con sillones pequeños para los clientes, los muebles y vitrinas de exposición de los productos en los laterales, la caja y el área de circulación. Cada espacio fue acondicionado apropiadamente pensando en la comodidad y seguridad de los clientes de “Ecogreen”

Estructura interna del establecimiento

Ilustración 24: Estructura del establecimiento



Nota. La ilustración representa la estructura del establecimiento de la distribuidora Ecogreen. Según Brito (2022)

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el propósito de agregar formalidad y legalidad a la distribuidora “Ecogreen”, se realizaron los trámites para la obtención de los permisos de funcionamiento necesarios en el cantón Puerto Baquerizo Moreno de la provincia de Galápagos.

Servicio de Rentas Internas / SRI

Para legalizar la distribuidora “Ecogreen” se tramita el permiso respectivo en el servicio de rentas internas/SRI para lo cual se debe cumplir con los siguientes requisitos, según el (SRI, 2022):

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Para Galápagos, residencia vigente (copia)
- Panilla de servicios básicos, luz Agua o teléfono
- Correo electrónico propio
- Número telefónico (convencional) o celular

Patente Municipal

La patente municipal debe tramitarse y adquirirse anualmente, es responsabilidad directa del propietario del establecimiento, cada proceso, requisito, costo o valor depende de la municipalidad de cada cantón y el ejercicio económico de la empresa, por lo cual el valor a cancelar será calculado mediante ciertas características. En el caso

de la municipalidad del Cantón Puerto Baquerizo Moreno (2022) debe cumplir con los siguientes requisitos para adquirir la patente municipal.

- Copias legibles del representante legal:
- Ruc
- Cédula de identidad
- Certificado de votación
- Carnet de residencia permanente
- Pago cuerpo de bomberos
- Certificado de solvencia municipal (no adeudar al municipio)
- Formulario de patente
- Valor \$120.60

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2022).

- Ingresar a la página web del IESS www.iesg.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.

- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Premiso del Cuerpo de Bomberos

El permiso del cuerpo de bomberos es la autorización que emiten los mismos a todo local para su funcionamiento, el cual tiene vigencia de un año calendario (1 de enero al 31 de diciembre), se tramita dependiendo de la categorización, según el cuerpo de bomberos de Puerto Baquerizo Moreno (2022) los requisitos obligatorios, son:

- Permiso de funcionamiento
- Cedula y certificado de votación
- Revisión de señalética
- Revisión de extintores
- Valor \$30.00

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Objetivo de área

El sector en el que se ubicara la distribuidora “Ecogreen” resultara beneficiado de diversas maneras ya que los objetivos organizacionales o empresariales de la empresa están enfocados en mitigar o reducir el impacto ambiental y social con la aplicación de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) los cuales según el Cepal (2021) son universales, transformadores y civilizatorios.



Nota. La ilustración representa los 17 objetivos de desarrollo sostenible, según la CEPAL (2022)

social trabajará con 3 ODS principales, como: 1. Fin de la pobreza, 5 igualdad de género y 8. Trabajo decente y crecimiento económico. Así mismo, para minimizar el impacto ambiental, se aplican 2 ODS, tales como: 12. Producción y consumo responsable, 13. Acción por el Clima.

Impacto ambiental

Al hablar de impacto social para la consultora ambiental de Chile (2021) nos referimos a la alteración provocada al medio ambiente, directa o indirectamente por el desarrollo de una actividad realizada por el hombre en un área determinada. En este sentido, desde una perspectiva crítica la distribuidora “Ecogreen” tiene como propósito impactar de forma positiva debido a que es una marca sostenible enfocada en la distribución de productos que son amigables con el medioambiente y que no han sido fabricados mediante la explotación de recursos naturales.

Por tanto, para minimizar o reducir el impacto ambiental la distribuidora “Ecogreen” ha creado estrategias o medidas preventivas enfocadas en contrarrestar los efectos ambientales que podría generar la marca en un futuro, mismos que se han elaborado enfocados en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

A continuación, se presentarán los objetivos en los que se fundamentaron las medidas para contrarrestar el impacto ambiental en la distribuidora “Ecogreen”.

Producción y consumo responsable

Es urgente y necesario reducir la huella ecológica para poder lograr un crecimiento y desarrollo económico sostenible. Este cambio lo propicia la aplicación de nuevos métodos o formas de producción y consumo de recursos o bienes. (Cepal, 2021). Por lo cual es fundamental la gestión adecuada de los recursos naturales, la reducción de consumo de productos contaminantes lo cual incidiría en la eliminación de desechos contaminantes y tóxicos que traen múltiples afectaciones para el medioambiente, los ecosistemas y los seres humanos.

La distribuidora “Ecogreen” contribuirá al cumplimiento de este objetivo por medio de:

- Fomentar a los consumidores de productos de “Ecogreen” reciclar y reutilizar los envases con el fin de darle más tiempo y formas de uso. Ya que al realizar los productos de vida útil se está reduciendo significativamente la huella ecológica.
- Sensibilizar ambientalmente a los trabajadores. La distribuidora “Ecogreen” aspira contar con personal capacitado en nuevas tendencias y tecnologías, pero así mismo individuos comprometidos y responsables con el medioambiente y la sociedad.
- “Ecogreen” trabajara con empresas enfocadas en el cuidado y desarrollo sostenible del medioambiente que cuente con procesos de producción eficientes y promuevan hábitos de consumo responsable.

Acción por el clima

El cambio climático es resultado de la actividad humana, en la actualidad es una gran amenaza para la vida y el futuro de nuestro planeta es por ello que debemos aplicar medidas que contribuyan a la construcción de un mundo sostenible. (Cepal, 2021) Por ello, la distribuidora “Ecogreen” se ha enfocado en distribuir envases biodegradables que se descompongan de forma natural en poco tiempo con el fin de reducir el impacto que generan los desechos en el clima y medioambiente. Como empresa del sector buscamos contribuir de forma directa o indirecta con el entorno que nos rodea, por ello, buscamos ser parte de la solución.

Por lo cual “Ecogreen” contribuirá al cumplimiento de este objetivo mediante:

- Estar presentes y conscientes sobre la situación climática a nivel mundial, por ello, al momento de crear campañas publicitarias están enfocados en fomentar la importancia de reducir, reutilizar y reciclar. Con el fin de concientizar a la comunidad sobre los daños que hemos ocasionado como seres humanos con la contaminación y brindar información de cómo pueden mejorar la situación mediante buenas practicas.
- La distribuidora contará con un Delivery que entregará los pedidos en los hogares de los clientes en una moto, cómo medida interna, el encargado deberá cambiar un transformar el medio de movilización a una bicicleta dependiendo de la distancia, el horario y el clima con el objetivo de contribuir a la reducción de emisiones de gases por efecto invernadero. Esta medida es un gran paso por el cambio climático.
- Los productos que comercializará o distribuirá “Ecogreen” serán adquiridos por empresas que sean amigables con el medio ambiente y que estén enfocadas en la reducción de la huella de carbono en sus procesos y productos. Para ello, como empresa se creará un fondo que en un futuro será invertido en productos climáticamente innovadores e inclusivos para su comercialización en el sector.
- Formar al personal que labora en la distribuidora, proveedores y comunidad en la lucha contra el cambio climático, como el objetivo de concientizarlos en base al fenómeno y las repercusiones que tendría el mismo en un futuro.

Impacto social

Se denomina impacto social al nivel de incidencia o afectación que trae consigo el desarrollo de una actividad, proyecto o empresa en la sociedad (Equipo editorial, 2022). En este sentido altera de forma directa o indirecta a la comunidad, lo cual puede contribuir de manera beneficiosa o perjudicial. En caso de la distribuidora “Ecogreen” busca impactar positivamente en la sociedad debido a que se centra en crear y brindar oportunidades o espacios laborales decentes y seguros para así contribuir al desarrollo y crecimiento económico de las familias de la comunidad. Por ello, la empresa se lidera en base a Objetivos Desarrollo Sostenible (ODS).

Igualdad de género

La distribuidora “Ecogreen” prioriza la participación igualitaria en el personal que labora, sin discriminación de género. Lo cual garantiza la igualdad de derechos, oportunidades y responsabilidades.

Fin de la pobreza

Ecogreen busca contribuir a la erradicación de la pobreza, por lo cual está enfocada en ser generador de plazas de empleos para las personas del sector, de acuerdo al perfil solicitado para poder ejercer cada cargo. La empresa se compromete a capacitar al personal con el objetivo de que su desarrollo y desenvolvimiento sea eficiente y eficaz.

Trabajo decente y crecimiento económico

“Ecogreen” ofrece a la comunidad trabajo decente, en el cual cada empleado goce de un sueldo justo en base a las labores que realice, horas extras remuneradas, incentivos

por ventas, etc. Con el objetivo de contribuir con el crecimiento económico de las familias del sector. Así mismo, se dispondrán políticas internas que velen y garanticen la vida y salud de cada funcionario.

6. PROCESO FINANCIERO

Introducción

En este capítulo se detalla el análisis financiero realizado para analizar y determinar que la distribuidora “Ecogreen” tiene viabilidad económica o financiera.

Activos fijos

Se denomina activo fijo al bien de una empresa sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que generalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa, por lo cual no están destinados a la venta, estos pueden ser: bienes inmuebles, maquinarias, material de oficina, etc. (Pérez, s.f) En base a lo expuesto, la distribuidora “Ecogreen” posee en activos fijos un total de \$2,140.00 (Ver tabla 24)

Tabla 24: Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Equipos Ind./ seguridad	\$270.00
Equipos de Computación	\$1,035
Muebles – enseres	\$835.00
Total	\$2,140.00

Nota: La tabla representa los activos fijos que posee la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Activos diferidos

Son los gastos o inversión que se realizó para la legalización de la distribuidora “Ecogreen”. Para ello, se invirtió en la patente municipal que tiene un costo de \$120.00 y el permiso otorgado por el cuerpo de bomberos que tiene un valor de \$30.00. (Ver *tabla 25*).

Tabla 25: Activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Premiso de cuerpo de bomberos	\$ 30.00
Patentes municipales	\$120.60
Total	\$150.60

Nota: La tabla representa los activos diferidos que posee la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Capital de trabajo

Se denomina capital de trabajo a la cantidad de recursos que necesita una empresa o institución para realizar sus operaciones y cumplir con sus obligaciones. Por tanto, el capital de trabajo es el dinero con el que se cuenta para hacer funcionar día a día el negocio, por ello debe ser suficiente para comprar materia prima o mercancías, pagar sueldos, servicios básicos, arrendamientos, etc. (Peñaloza, 2008)

En lo que concierne a la distribuidora “Ecogreen”, mensualmente debe gastar para adquirir materia prima 239.62; servicios básicos (agua, luz, internet) el valor de

\$170,00; de sueldos y salarios de \$4,698.52; material de oficina y limpieza \$126.50; alquiler local de \$400.00: publicidad \$280.00 y gastos financieros de \$350.00. Dando un total de gasto mensual de \$11,342.49. (Ver tabla 26).

Tabla 26: *capital de trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO	mes
Sueldos	\$4,698.52
Servicios Básicos	\$170.00
material oficina y limpieza	\$126.50
alquiler local	\$400.00
Publicidad	\$840.00
adquisición de materia prima	\$718.86
gastos financieros	\$1,050
Total	\$8,003.88

Nota: La tabla representa el capital de trabajo que debe poseer la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Al capital de trabajo que se necesita, debe agregársele los gastos que efectúan los activos fijos y dirigidos, inversión que se realiza anualmente, lo cual da un valor total de: (Ver tabla 27).

Tabla 27: *total inversión*

TOTAL DE INVERSIÓN	
Total Activos Fijos	\$2,140.00
Total Activos Diferidos	\$ 150.60
Total Capital de Trabajo	\$20,740.00
Total inversión	\$23,030.00

Nota: La tabla representa la inversión anual que va a realizar la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Sueldos

A continuación, se detallan los cuadros de sueldos de los colaboradores de la distribuidora “Ecogreen” en base al cargo y funciones que desarrollaran. El mismo posee los beneficios legales, el aporte al IESS, con una perspectiva de valores mensuales y anuales. *(Ver tabla 28-29-30)*

Tabla 28: Sueldos

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Gerente general	\$600	\$7200	\$680,4	\$874,8	\$7394,4
Asistente de servicio al cliente	\$500.00	\$6000.00	\$567.00	\$729.00	\$6162.00
Bodeguero	\$425.00	\$5100.00	\$481.95	\$619.65	\$5237.70
TOTAL	\$1,525	\$18,300	\$2,642.22	\$1,729.35	\$18,794.10

Nota: La tabla representa los sueldos que debe pagar la distribuidora “Ecogreen” a sus colaboradores, según Brito (2022)

Tabla 29: *Decimos de los colaboradores*

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Gerente general	\$600.00	\$425.00	\$600.00	\$1,025.00
Asistente de servicio al cliente	\$500.00	\$425.00	\$500.00	\$925.00
Bodeguero	\$425.00	\$425.00	\$425.00	\$850.00
TOTAL	\$1,525.00	\$1,275.00	\$1,525.00	\$2,800.00

Nota: La tabla representa los decimos que deben recibir los colaboradores de la distribuidora “Ecogreen” a sus colaboradores, según Brito (2022)

A continuación, se detallarán la suma de los sueldos y decimos que recibirán los empleados de la distribuidora “Ecogreen” a nivel anual.

Tabla 30: *valor total anual de sueldos y decimos.*

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL
\$18,794.10	\$2,800.00	\$21.594.10

Nota: La tabla representa el valor total entre sueldos y decimos a nivel anual que deben recibir los colaboradores de la distribuidora “Ecogreen” a sus colaboradores, según Brito (2022)

Depreciación de activos fijos

La depreciación es la disminución del valor del activo fijo que se produce por el constante uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico. Se da en base a la naturaleza de los bienes, su tiempo de vida útil y la técnica. (Castro, 2011).

En la tabla 29 se expone la cuantificación económica del desgaste de los bienes por el paso del tiempo, uso, etc. Los activos fijos que posee la empresa “Ecogreen” son los siguientes: equipos industriales 10%; equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$ 455.47. (Ver tabla 31).

Tabla 31: *Depreciación de activos fijos*

		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	\$270.00	10%	27.00
Equipos de Computación	\$1,035.00	33.33%	344.96
Muebles y Enseres	\$835.00	10%	83.50
Total			455.47

Nota: La tabla representa la depreciación que van a tener los activos fijos de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Amortizaciones

Se denomina amortización al valor que recupera la empresa por constitución de esta. La amortización de la distribuidora “Ecogreen” es de un 14% que equivale a \$21.08 debido a que el monto por constitución equivale a \$150.60. *(Ver tabla 32).*

Tabla 32: *Amortización*

AMORTIZACIONES			
		PORCENTAJE AMORTIZACION	
Gastos de Constitución	\$150.60	14%	\$21.08

Nota: La tabla representa la amortización que van a tener la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$11,000 que se le solicitarán a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con la tasa de interés del 15%. *(Ver tabla 33)*

Tabla 33: Amortización entidad bancaria

TABLA DE AMORTIZACION				
MONTO	11,000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	11000
1	3204.12	1,540.00	1,664.12	9,335.88
2	3204.12	1,307.02	1,897.10	7,438.79
3	3204.12	1,041.43	2,162.69	5,276.10
4	3204.12	738.65	2,465.47	2,810.63
5	3204.12	393.49	2,810.63	0.00
		5,020.60		
2912.84		INTERES ANUAL		1,540.00
		INTERES SEMESTRAL		770.00

Nota: La tabla representa la amortización de la banca en la que la distribuidora “Ecogreen” realice su préstamo, según Brito (2022)

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$30,000, llegando al año 5, el pago de interés es de \$13, 692.51 y a su vez el pago capital de \$7,665.36, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

Estructura capital

Una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o recursos adquiridos mediante préstamos (pasivos). La proporción que se da entre una y otra cantidad se conoce como estructura capital, lo cual es la mezcla específica de una deuda a largo plazo y de capital que la empresa usa para financiar sus operaciones. (Esparza, s.f.)

La estructura de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital propio con la suma de \$12,030.00 que equivale una estructura del 52%; costo de 15% con una tasa de descuento de 7.8 %. Por consiguiente, el Capital Financiero es de \$30,000 con una estructura de 48%, el costo es del 14% que otorga una tasa de descuento 6.7%; con un total de inversión del \$23,030.00 que en la suma total nos da una estructura del 100% y un TMAR (Tasa mínima del rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total del 14.5% valor indicador de la factibilidad de la empresa. (Ver tabla 34).

Tabla 34: *Estructura capital*

		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$12,030.00	52%	15%	7.8%	
Capital Financiero	\$11,000	58%	14%	6.7%	
TOTAL INVERSIÓN	\$23,030.00	100%		14.5%	TMAR

Nota: La tabla representa la estructura capital de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Punto de equilibrio

En la siguiente tabla que se va a presentar, se presentaran los costos fijos que va a tener la empresa, los cuales va a tener que pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no debe cancelarlos (Peñaloza, 2008). El valor se calculó con los pagos de arriendo, sueldo, materia prima y servicios básicos, el valor mensual es de \$2,260.80 (*Ver tabla 35*).

Tabla 35: Costos fijos

Costos fijos	
Materia prima	239.62
Arriendo	400.00
Sueldos	1,566.18.
Servicios básicos	55.00
TOTAL	3,387.94

Nota: La tabla representa los costos fijos de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

de venta, es decir son el beneficio que obtiene la empresa sin considerar los costos fijos. Para la distribuidora “Ecogreen” se escogieron una serie de envases denominados productos estrellas que lo conforman 5 unidades de cada producto.

El costo de compra depende de lo que estipula el proveedor por la compra de la siguiente materia prima: docena de tazón + tapa, 32 oz y 50- Tazón + tapa, 12 oz, siendo así un costo establecido de \$214.00; para determinar el precio de venta se toma en consideración un 50% de margen de ganancia sobre el costo de compra, lo cual daría

un valor de \$321.00. Dando un margen del 50% o mejor conocido como ganancia de contribución es de \$107.00 (*Ver tabla 36*).

Tabla 36: *Margen de contribución*

Productos estrellas.		
Precio	\$321.00	
Costo	\$214.00	
Ganancia	\$107.00	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN 50%

Nota: La tabla representa el margen de contribución de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

El punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier negocio debido a que es lo que determina el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales, es decir la cantidad de productos o servicios que deben vender para recuperar el dinero que se ha invertido en el negocio, sin recibir ganancias. Al momento de la empresa alcanzar el equilibrio entre los costes e ingresos totales, tendrá posibilidad de ser rentable y producir ganancias. (Moreno M. , 2021).

En la tabla 35, se puede observar que la distribuidora “Ecogreen” debera vender 21 productos mensuales es decir 0.7 productos diarios para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda. En la tabla 38 se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia del 50% esson de 65 productos.

Tabla 37: *Punto de equilibrio.*

	NÚMERO	VALOR	TOTAL
VENTA	21	\$321.00	\$6,741.00
COSTO	21	\$214.00	\$4,494.00
GASTO			\$2.247.80
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Nota: La tabla representa el punto de equilibrio que debe tener la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Tabla 38: Ventas/ Costos

VENTAS PROYECTADAS			
NÚMERO	VALOR	TOTAL	
42	\$8,400.00	\$100,800.00	VENTAS
42	\$4,788.00	\$57,456.00	COSTO

Nota: La tabla representa las ventas proyectadas de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

adquirir mayor ganancia como empresa. Para ello, se aplicarán estrategias publicitarias enfocadas en atraer a potenciales clientes para así fidelizarlos y potenciar la empresa.

Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años el mismo también contendrá las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla 39 es completada a 5 años con un crecimiento de país del 1% aproximadamente, las ventas

contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$8,064.90 mientras que en el año 5 se espera una utilidad neta de \$10,097.46

Tabla 38: *Flujo de ventas*

FLUJO DE VENTAS

	0	1	2	3	4	5
VENTAS		100,800.00	103,834.08	106,959.49	110,178.97	113,495.35
COSTO DE VENTAS		57,456.00	59,185.43	60,966.91	62,802.01	64,692.35
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		43,344.00	44,648.65	45,992.58	47,376.96	48,803.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS		18,794.10	19,359.80	19,942.53	20,542.80	21,161.14
SERVICIOS BASICOS		660.00	679.87	700.33	721.41	743.12
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		1,518.00	1,563.69	1,610.76	1,659.24	1,709.19
ALQUILER		2,800.00	2,884.28	2,971.10	3,060.53	3,152.65
PUBLICIDAD		3,360.00	3,461.14	3,565.32	3,672.63	3,783.18
DEPRECIACIONES		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
AMORTIZACIONES		21.08	21.08	21.08	21.08	21.08
UTILIDAD OPERATIVA		14,190.82	14,678.79	15,181.46	15,699.26	16,232.64
GASTOS FINANCIEROS		1,540.00	1,307.02	1,041.43	738.65	393.49

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		12,650.82	13,371.77	14,140.03	14,960.60	15,839.15
BASE IMPOSITIVA		4,585.92	4,847.27	5,125.76	5,423.22	5,741.69
UTILIDAD NETA		8,064.90	8,524.50	9,014.27	9,537.38	10,097.46

Nota: La tabla representa el flujo de venta al que se proyecta la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

Flujo de caja

El flujo de caja es la información sobre los recursos que genera una empresa, es prácticamente los flujos de entrada y salida, en un periodo de tiempo. Por tanto, contiene la información sobre los ingresos y gastos, lo cual permite determinar la solvencia y liquidez que posee una empresa (Esparza, s.f.). Para el primer año la distribuidora “Ecogreen” se proyecta a tener un flujo neto de caja de \$-23,030.00 mientras que para 5 año considera aumentara a \$9,307.91 ya que en este año se recupera el capital de trabajo. (Ver tabla 40).

Tabla 39: *Flujo de caja***FLUJO DE CAJA**

	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		14,190.82	14,678.79	15,181.46	15,699.26	16,232.64
DEPRECIACION		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
AMORTIZACION		21.08	21.08	21.08	21.08	21.08
- BASE IMPOSITIVA		4,585.92	4,847.27	5,125.76	5,423.22	5,741.69
- GASTOS FINANCIEROS		1,540.00	1,307.02	1,041.43	738.65	393.49
- PAGO CAPITAL		1,664.12	1,897.10	2,162.69	2,465.47	2,810.63
+ VALOR DE SALVAMENTO						-
+ CAPITAL DE TRABAJO						-
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-23,030.00	8,421.86	8,648.49	8,872.66	9,093.00	9,307.91

Calculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos que realizar el último paso, que consiste en calcular el VAN y el TIR:

VAN (Valor Actual Neto)

El van es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión, el VAN es positivo cuando es mayor a cero. Por tanto, el VAN de la distribuidora “Ecogreen” es de \$8,051.24; por lo cual, el negocio es factible.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es el porcentaje de beneficio o pérdida que conlleva a cualquier inversión y está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. En base a lo expuesto, se usa para determinar la aceptación o rechazo del proyecto de inversión. (Software DELSOL, s.f.)

El TIR es el valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la distribuidora “Ecogreen” es de 26.16 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo la diferencia del 14.52% con el TMAR. (Ver tabla 39).

Tabla 40: *VAN/TIR*

VAN	8,051.24
TIR	26.16%
TMAR	14.52%

Nota: La tabla representa el VAN y el TIR de la distribuidora “Ecogreen”, según Brito (2022)

7. CONCLUSIONES

En base al proyecto de factibilidad realizado para la creación de una empresa que distribuye envases biodegradables en San Cristóbal de Galápagos, se concluyó que:

- La distribuidora Ecogreen surge de la necesidad de brindar alternativas sostenibles a la comunidad orientadas en disminuir la contaminación ambiental y salvaguardar el medio ambiente y sus ecosistemas.
- Ecogreen realizó una investigación de campo de mercados y marketing con el objetivo de conocer características de interés de sus potenciales o futuros clientes, entre estas se destaca la edad, el nivel de conocimientos sobre envases biodegradables y no biodegradables, el daño que causan al medio ambiente y la salud de la comunidad, cuales son los más usados en el hogar para así determinar la necesidad que poseen y poder solventar con sus productos.
- Es de gran importancia que las empresas se conformen de manera legal y formal, para ello deben de regirse en base a diversas entidades constitucionales, mismas que otorgan los debidos permisos que regulan el funcionamiento y control de las empresas. En caso de la distribuidora “Ecogreen” las entidades que van a regular y ceder permisos de funcionamiento para que esté legalmente constituida serán el Servicio de Rentas Internas (SRI), Municipalidad del cantón Puerto Baquerizo Moreno, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Cuerpo de bomberos.
- La distribuidora Ecogreen está enfocada en mitigar o reducir el impacto social y ambiental de la comunidad, esto lo realizará en base a los Objetivos de Desarrollo

Sostenible. Los principales en los que está orientada para reducir el impacto social es 1. Fin de la pobreza, 5 igualdad de género y 8. Trabajo decente y crecimiento económico. Así mismo, para minimizar el impacto ambiental, se aplican 2 ODS, tales como: 12. Producción y consumo responsable, 13. Acción por el Clima.

- Para el control del crecimiento y desarrollo de una empresa, es fundamental poseer un adecuado proceso financiero con el objetivo de conocer la viabilidad económica y financiera del proyecto. La distribuidora Ecogreen determinó la totalidad de su inversión en base a los activos fijos, diferidos y capital de trabajo. Esto con el objetivo de determinar su punto de equilibrio.

8. RECOMENDACIONES

- Se recomienda actualizar la información financiera actual para obtener un mejor panorama sobre la posible inversión que se va a realizar, en ello debe de tomar en cuenta los activos fijos, diferidos y el capital de trabajo.
- Así mismo, el tema de los productos sustentables para el medio ambiente tiene una logística compleja, teniendo en cuenta que principalmente los costos aumentan, sin embargo, se recomienda investigar en el mercado una forma para hacer que estos valores disminuyan a través de convenios.
- A nivel de manufactura, al ser Ecuador un país donde la industria no está altamente desarrollada, se recomienda también analizar una forma para mejorar el proceso de producción de manera que influya positivamente a los costes de inversión.
- Finalmente, se recomienda que se utilice la oportunidad de mercado en Ecuador de manera general, para poder aumentar la demanda en productos de este tipo y aportar al crecimiento económico desde esta perspectiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Castro, I. (2011). *Depreciación de Activos Fijos*. Recuperado el 24 de Agosto de 2021, de <https://todoconta.com/depreciacion-activos-fijos/>
- Cepal. (2021). *www.cepal.org*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/temas/agenda-2030-desarrollo-sostenible/objetivos-desarrollo-sostenible-ods>
- Chile, C. A. (2021). *www.grn.cl*. Obtenido de <https://www.grn.cl/impacto-ambiental.html>
- Cristobal, A. S. (2022). *https://gadmsc.gob.ec/*. Obtenido de <https://gadmsc.gob.ec/>
- Equipo editorial, E. (2022). *Concepto.de*. Obtenido de <https://concepto.de/impacto-social/>
- Esparza, J. (s.f.). *Estructura de capital*. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- IESS. (11 de 01 de 2022). *IESS*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/>
- Moreno, B. d. (2022). *www.gob.ec*. Obtenido de <https://www.gob.ec/cbbas/tramites/emision-permiso-anual-funcionamiento-establecimientos-permanentes#requirements>

Moreno, M. (2021). *El Punto de Equilibrio del negocio y su importancia estratégica*.

Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de

<https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>

Peñaloza, M. (2008). *Administración del capital de trabajo*. Recuperado el 23 de

Agosto de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf>

Pérez, A. (s.f). *Conalep*. Obtenido de

<https://www.conalep.edu.mx/UODDF/Planteles/venustiano-carranza-I/docentes/PublishingImages/MATERIAL/ASDI/3erSemestre/Operaci%C3%B3n%20de%20Sistemas%20Contables/Activo%20fijo%20y%20depreciaci%C3%B3n%20final.pdf>

Pursell, S. (s.f). *ubspot.es*. Obtenido de Hubspot.es.

<https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>

Riofrio, C., Oviedo, C., & Navarro., D. (2019). Importancia de productos

biodegradables en Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.

Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/productos-biodegradables-ecuador.html>

Software DELSOL. (s.f.). *Tasa interna de retorno (TIR)*. Recuperado el 25 de Agosto

de 2021, de <https://www.sdelisol.com/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir/>

SRI. (2022). */www.sri.gob.ec*. Obtenido de [https://www.sri.gob.ec/requisitos-](https://www.sri.gob.ec/requisitos-personas-naturales)

[personas-naturales](https://www.sri.gob.ec/requisitos-personas-naturales)

Villada, D. N. (2014). Impacto de la investigación en empaques biodegradables en ciencia, tecnología e innovación. *Biotecnología en el sector agropecuario y agroindustria*, 1(2), 1-8. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/bsaa/v11n2/v11n2a20.pdf>

ANEXOS



Identificación de reporte de similitud: old:11830:163295312

NOMBRE DEL TRABAJO

TESIS COMPLETA_ PATRICIA BRITO.doc

AUTOR

Patricia Brito

x

RECuento DE PALABRAS

12053 Words

RECuento DE CARACTERES

67112 Characters

RECuento DE PÁGINAS

79 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.9MB

FECHA DE ENTREGA

Aug 31, 2022 12:50 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Aug 31, 2022 12:52 PM GMT-5

● 15% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 15% Base de datos de Internet
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Bloques de texto excluidos manualmente

Resumen



QOENDA S.A.S
Biodegradables Ecuador
RUC 0993360201001

TELEFONOS: 093 972 4857-

Cliente: BRITO RICAURTE PATRICIA ELIZABETH
RUC: 2000103065
Dirección: GUAYAQUIL
Telefonos: 0
Fecha: 22/07/2022

PROFORMA

P000000135

CANTIDAD	DESCRIPCION	MEDIDA	PRECIO	IVA	DESC.	TOTAL
100,00	Funda Shopping (36 x 39 x 22 cm - 100gr) (7kg)	UND	0,607100	12,00	0,00	60,71
100,00	Funda Delivery (25 x 33 x 14 cm - 70gr) (2kg)	UND	0,200000	12,00	0,00	20,00
200,00	Contenedor 9"x 6" (23 x 15 x 8 cm)	UND	0,235000	12,00	0,00	47,00
200,00	Contenedor 6" x 6"	UND	0,207100	12,00	0,00	41,42
200,00	Tazón + tapa, 12oz (355ml) - papel kraft	UND	0,265000	12,00	0,00	53,00
200,00	Tazón + tapa, 32oz (946ml) - papel kraft	UND	0,362500	12,00	0,00	72,50
200,00	Funda Doypack zipper, con válvula (15 x 23 cm)	UND	0,318900	12,00	0,00	63,78

* Productos y Servicios Sujeto a Impuestos, no están incluidos en la proforma

Observaciones:

- Forma de pago: Contado
- Validez de la oferta: 15 días
- Lugar de retiro: Oficina
- Tiempo de entrega: 1 a 3 días laborables

SUBTOTAL	358,41
DESCUENTO	0,00
SUBTOTAL NETO	358,41
SUBTOTAL 0%	0,00
SUBTOTAL 12 %	358,41
IVA 12 %	43,01
TOTAL	401,42

R.U.C. 2000043824001

PROFORMA DE VENTA
422

Venta de equipos de computación, redes, equipos electrónicos y mas.

Dirección: Juan Jose Flores y 12 de febrero

Email: ventas@hadasoftecuador.com

Teléfono: 053011803 - 0984255019

Cliente: PATRICIA BRITO

Fecha de Emisión: 31/ago/2022

R.U.C o C.I: 2000103065

Teléfono / Fax:

Dirección: PEÑAS ALTAS

CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
1.00	ESCRITORIO	84.821	84.821
2.00	ARCHIVADORES	40.179	80.357
1.00	CAFETERA	26.786	26.786
2.00	SILLAS DE OFICINA	53.571	107.143
1.00	JUEGO DE SALA DE 4 PIEZAS	111.607	111.607
1.00	SILLA DE RECEPCIÓN 4 PIEZAS	111.607	111.607
3.00	PERCHAS	66.964	200.893
1.00	PIZARRON	22.321	22.321
1.00	LAPTOP HP CORE I5	669.643	669.643
1.00	IMPRESORA EPSON L3110	223.214	223.214
1.00	TELEFONO PANASONIC	31.250	31.250
 Hadasoft Soluciones Mágicas R.U.C. 2000043824001		SUBTOTAL	1669.6428
		0.00% DESC.	0.0000
		I.V.A.	200.3571
		TOTAL:	1870.00
CONDICIONES GENERALES:			
Esta proforma es valida por 15 días a partir de su fecha de emisión..			
TOTAL MONTO (USD): MIL OCHOCIENTOS SETENTA 0/100			