



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la implementación de diseño, elaboración y distribución de arreglos frutales personalizados en el comité del pueblo, del Distrito metropolitano de Quito”

Proyecto integrador de grado previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración

AUTOR: Diego Fernando Rosero Almeida

DIRECTOR: Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc.

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

DEDICATORIA

Este proyecto dedico a mi esposa Jenny y a mis tres hijos Yermie, Martín y Mateo quienes fueron un gran apoyo incondicional.

A toda mi familia quienes me brindaron todo el soporte.

A mis compañeros de aula, por las ganas de estudiar y compartir momentos únicos, por esas conversaciones que hicieron de todo este proceso algo lindo y alentador.

Diego Fernando Rosero Almeida

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi esposa Jenny Quilumbaquin a mis hijos Yemie, Martin y Mateo por estar siempre a mi lado motivándome a cumplir mis sueños.

Quiero agradecer a los maestros del Instituto Tecnológico Internacional ITI, quienes cada día en cada clase fueron compartiendo todos sus conocimientos en todo este proceso de preparación.

Este agradecimiento va también para las personas que me brindaron su disponibilidad para responder la encuesta del emprendimiento y a todas las personas que de una u otra manera brindaron el apoyo para sacar adelante este proyecto.

Diego Fernando Rosero Almeida

AUTORÍA

Yo, Diego Fernando Rosero Almeida autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Diego Fernando Rosero Almeida

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

ING. ROSA ELENA BLACIO JARA. MSC
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICA

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

ING. ROSA ELENA BLACIO JARA. MSC
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACION

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

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: La **Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc.** Y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr **Diego Fernando Rosero Almeida** por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- El Sr **Diego Fernando Rosero Almeida** realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de diseño, elaboración y distribución de arreglos frutales personalizados en el comité del pueblo, del Distrito metropolitano de Quito”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección de la **Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc.** 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, **Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc.** En calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr **Diego Fernando Rosero Almeida** 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 implementación de diseño, elaboración y distribución de arreglos frutales personalizados en el comité del pueblo, del Distrito metropolitano de Quito”**, 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.

Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc.

Diego Fernando Rosero Almeida

Quito, 28 de febrero del 2023

Índice de contenidos

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
AUTORÍA.....	4
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	6
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	17
Creación de la empresa.....	17
Nombre de la empresa	17
Descripción de la empresa.....	18
Importancia	18
Necesidades que satisfacer.....	21
Necesidad Social.....	22
Localización de la empresa.....	23
Filosofía empresarial	23
Misión.....	23
Visión.....	23
Meta	24
Estrategias.....	24
Políticas.....	28
FODA.....	28

Desarrollo organizacional.....	29
Tipo de Estructura.....	29
Formalización	30
Centralización – Descentralización.....	31
Integración	31
Organigrama empresarial.....	33
Funciones del personal.....	34
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	37
Objetivo de mercadotecnia.....	37
Investigación de mercado	37
Modalidad.....	37
Población	38
Plan de Muestreo de donde sale la muestra.....	38
Análisis e Interpretación de Resultados.....	40
Entorno Empresarial	54
Microentorno	54
Macroentorno.....	57
Análisis FODA	60
Riesgo y oportunidades del negocio.....	60
Plan de marketing	61

	9
Marketing mix	62
Producto y servicio	62
Producto Esencial.....	62
Producto real.	62
Producto aumentado.....	64
Plan de introducción al mercado	64
Distintivos y Uniformes	64
Materiales de identificación.....	67
Elementos a destacar.....	67
Tarjetas de presentación.....	68
Hoja membretada	69
Canal de distribución y puntos de ventas	70
Fijación de Precios	72
Estudio Arquitectónico.....	74
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	75
Patente Municipal.....	76
Permiso de Funcionamiento por parte del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la Ciudad de Quito.....	77
Permiso de Funcionamiento de la Dirección Provincial de Salud de Pichincha	78
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.....	78
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	79

	10
Objetivo de área.....	79
Impacto ambiental	80
Formas de evitar el impacto ambiental.....	80
Impacto social.....	81
Igualdad de género	81
Generar empleo	81
PROCESO FINANCIERO.....	81
Introducción.....	81
Activos Fijos.....	82
Activos diferidos	84
Capital de trabajo.....	84
Sueldos	86
Depreciación activos fijos	87
Amortizaciones.....	87
Estructura capital	90
Punto de equilibrio	91
Detalle de ventas	92
Estado de Resultados.....	93
Flujo de caja	94
Cálculo del TIR y el VAN.....	96

	11
VAN (Valor Actual Neto).....	96
TIR (Tasa Interna de Retorno).....	96
CONCLUSIONES	98
RECOMENDACIONES	99
Referencias	100
Anexos.....	102

Índice de figuras

Figura 1. Estructura interna del establecimiento	21
Figura 2. Pirámide de Maslow	21
Figura 3. Ubicación	23
Figura 4. Comercialización	32
Figura 5. Organigrama empresarial “Valentina Detalles”	33
Figura 6 . Pregunta 1.	40
Figura 7. Pregunta 2.	42
Figura 8. Pregunta 3.	43
Figura 9. Pregunta 4.	44
Figura 10. Pregunta 5.	46
Figura 11. Pregunta 6.	47
Figura 12. Pregunta 7.	48
Figura 13. Pregunta 8.	49
Figura 14. Pregunta 9.	51
Figura 15. Pregunta 10.	52
Figura 16. Microentorno	54
Figura 17. Macroentorno.....	57
Figura 18. Diseño de uniforme.....	65
Figura 19. Diseño de uniforme.....	66
Figura 20. Imagotipo del emprendimiento “Valentina Detalles”	67
Figura 21. Anverso de la tarjeta de presentación	68
Figura 22. Reverso de la tarjeta de presentación.....	69

Figura 23. Hoja membretada.....	70
Figura 24. Esquema de distribución.....	75
Figura 25. Punto de equilibrio.....	92

Índice de tablas

Tabla 1. Elección del nombre para la empresa.....	18
Tabla 2 Estrategias de producto	24
Tabla 3 Estrategias de precio	25
Tabla 4 Estrategias de distribución	26
Tabla 5 Estrategias de publicidad y promoción	27
Tabla 6. Foda del emprendimiento de “Valentina Detalles”	29
Tabla 7. Detalles generales del puesto de administrador	34
Tabla 8. Detalles generales del puesto de diseñador.....	35
Tabla 9. Detalles generales del puesto de Operador	36
Tabla 10. Consumo de frutas y chocolate	40
Tabla 11. Emprendimiento de arreglos frutales	41
Tabla 12. Preferencia de fruta	43
Tabla 13. Compra de frutas cubiertas de chocolate	44
Tabla 14. Arreglos personalizados	45
Tabla 15. Disponibilidad de pago por arreglos personalizados	47
Tabla 16. Adquisición de arreglo frutal para negocio.....	48
Tabla 17. Característica de compra	49
Tabla 18. Frecuencia de compra	50
Tabla 19. Cancelar el pedido.....	51
Tabla 20. Proveedores del emprendimiento de “Valentina Detalles”	56
Tabla 21. Canales de distribución	72

Tabla 22. Ficha técnica de producción.....	73
Tabla 23. Ficha técnica de producción.....	74
Tabla 24. Inversión.....	82
Tabla 25. Activos Fijos	83
Tabla 26. Activos Diferidos	84
Tabla 27. Capital de trabajo	85
Tabla 28. Sueldos	86
Tabla 29. Depreciación de activos fijos	87
Tabla 30. Condiciones del crédito.....	87
Tabla 31. Tabla de amortización de crédito	88
Tabla 32. Fuente de financiamiento	90
Tabla 33 Venta	93
Tabla 34 Estado de Resultados.....	94
Tabla 35. Estado de Flujo de caja	95
Tabla 36. Valor actual Neto	96
Tabla 37. Tasa interna de retorno.....	97

“Proyecto de factibilidad para la implementación de diseño, elaboración y distribución de arreglos frutales personalizados en el comité del pueblo, del Distrito metropolitano de Quito”

Diego Fernando Rosero Almeida

Ing. Rosa Blacio Jara. MSc.

D.M. Quito 28 de febrero de 2023

RESUMEN

El presente proyecto se basa en un emprendimiento que consiste en arreglos frutales, para lo cual se partirá desde la organización empresarial como la creación de la empresa, nombre, filosofía empresarial, localización de la empresa. Mercadotecnia del presente proyecto se centra en tarjetas, uniformes para las personas que laboran en el lugar. La población de estudio son los sujetos que integran la liga barrial del Comité del Pueblo que se llegó a determinar una muestra de 120 personas. La metodología empleada es cuantitativa para la investigación y es de tipo descriptiva, se realizó una encuesta para determinar las necesidades y deseos de los consumidores finales; posteriormente se analizó el micro y macroentorno con la finalidad de definir a aquellas fuerzas externas y cercanas a la empresa, que tienen un impacto directo en su capacidad de servir su producto o servicio al cliente; además, se realizó un estudio arquitectónico, concluyendo que el aforo establecido en el interior de Valentina Detalles será un total de 8 personas, así se tendrá el espacio suficiente para la circulación de clientes y personal sin inconvenientes.

Se dispondrá para los clientes detalles exclusivos, que vayan de acuerdo con el evento o fecha especial, logrando así mantener la costumbre tan especial de sorprender a otras personas con este tipo de presentes. Se considerará que los clientes puedan personalizar su arreglo frutal de acuerdo a su preferencia.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

Este proyecto de factibilidad está orientado a la elaboración y distribución de arreglos personalizados de frutas decoradas con chocolate u otros artículos, que surge debido a que la forma tradicional que tiene las personas para obsequiar chocolates en forma de barras o en cajas, actualmente se puede apreciar nuevas formas de presentación del chocolate, con frutas y decorado con flores o diferentes artículos, que hace de un presente algo inolvidable.

En la actualidad las personas tienen la necesidad de transmitir en un regalo lo que sienten, lo pueden realizar en diferentes ocasiones como en un bautizo, aniversario, cumpleaños o una fecha especial, entonces mediante una idea creativa e innovadora de acuerdo con lo que los clientes necesiten se puede ir personalizando cada obsequio.

“Estudios han demostrado que el chocolate brinda gran aporte energético al cuerpo humano, manteniendo activado la parte cerebral, alcanzando grandes habilidades mentales, obteniendo el relajamiento total en los niveles de estrés, regulando las células nerviosas” (Iturriaga, 2016)

Nombre de la empresa

Para elegir el nombre de la empresa se ha elaborado una matriz de impacto para seleccionar el que más le describe al emprendimiento.

Tabla 1.*Elección del nombre para la empresa*

N.	Nombre	Originalidad	Fácil de pronunciar	Fácil de recordar	Le describe al negocio	Total
1	Choco Vale	3	4	3	3	13
2	Valentina detalles	4	4	4	5	17
3	Vale Obsequios	2	3	2	1	8
Total		9	11	9	9	38

Elaborado por: Diego Rosero

Se ha seleccionado el nombre de “Valentina detalles” porque es fácil para pronunciarlo, le describe al negocio y se lo puede recordar.

Descripción de la empresa**Importancia**

El dar o recibir un detalle personalizado con frutas y chocolate es de gran significado para las personas ya que representa su importancia, demostrando que se han tomado el tiempo en solicitarlo de acuerdo a sus preferencias, además los clientes buscan una atención personalizada, que la persona que los atienda sea empática y le ayude a plasmar sus ideas y sentimientos ya que en diferentes tiendas de arreglos personalizados ya cuentan con diseños establecidos, no se puede hacer ninguna modificación y con costos sumamente elevados, se brindara ambientación adecuada al lugar en el que las personas puedan sentirse a gusto.

Características

Con su implementación, los colaboradores deberán comprometerse a hacer un excelente trabajo, dando su mayor esfuerzo, siendo proactivos y buscar soluciones a los inconvenientes, preocuparse por el orden y estilo de trabajo; contará con formaciones continuas para poder ofrecer un servicio

de calidad con productos frescos y detalles novedosos que hagan de cada arreglo personalizado un recuerdo inolvidable.

Un arreglo floral y frutal debe ser una conmemoración de la naturaleza, la cual debe reflejar sus colores, fragancias, formas, texturas y sus espontáneos movimientos. Esto será el resultado de una mezcla de todos los conocimientos y destrezas aprendidas y sobre todo de una abundante imaginación, predisposición y creatividad.

En la empresa, los colaboradores estarán bajo contrato individual de trabajo, con afiliación al seguro social y contarán con todos los derechos estipulados en el código de trabajo de Ecuador, así también se brindará incentivos con formaciones frecuentes y cursos de actualización.

Dentro de los derechos se mencionan: afiliación desde el primer día, trabajar 40 horas semanales y a percibir horas extras o suplementarias, décimo tercero y décimo cuarto sueldo, vacaciones remuneradas, licencia de maternidad y paternidad, licencia por enfermedad y pago de utilidades. (Congreso Nacional, 2020)

El producto será una combinación entre frutas talladas (manzana, piña, kiwi) frutas no talladas (uvas, fresas, uvillas) y chocolate. Gracias a la combinación de frutas, chocolate y otros artículos, además de creatividad en el modo, forma y tamaño que deben de tomar las frutas harán de este producto una elección excelente y única cuando alguien piensa en regalar un arreglo frutal personalizado o simplemente quiere darse ese gusto de caer en este dulce de tentación de frutas cubiertas y decoradas con chocolate. Los productos serán:

Producto Natural: Los arreglos del producto es de origen natural y orgánico, además el empaque es tela yute debido a que es un material biodegradable y no es tóxico.

Producto creativo: el producto representa emociones de afecto que son dados a través de diferentes flores, frutas y chocolates, es por ello por lo que el producto es novedoso y atrayente para captar la atención del consumidor.

Actividad

Será un establecimiento con actividad de elaboración de arreglos personalizados en base a frutas, chocolate y flores, que incluye:

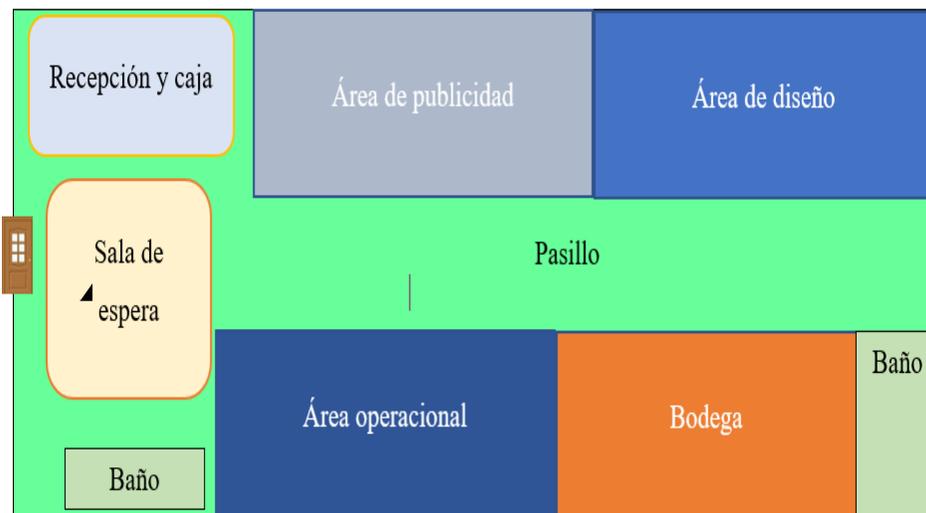
- Asesoramiento gratuito,
- Servicio a domicilio,
- Tienda en línea.

Tamaño y distribución de la empresa.

La microempresa “Valentina detalles” contará con las áreas de: recepción, sala de espera, área de publicidad, diseño, operacional y bodega.

Estudio arquitectónico

Se tomará en cuenta para el diseño “Valentina detalles”, la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (8 personas). Se ha considerado el espacio que necesitara cada área y se ha agregado espacios específicos para bodega.

Figura 1.*Estructura interna del establecimiento**Nota.* Esquema y distribución de “Valentina Detalles”

Necesidades que satisfacer

Figura 2.*Pirámide de Maslow**Nota.* Figura de la pirámide de Maslow

La teoría de la pirámide de Maslow afirma que “las acciones del ser humano nacen de una motivación innata a cubrir nuestras necesidades, las cuales se ordenan jerárquicamente dependiendo la importancia que tienen para nuestro bienestar” (Doubront y Doubront, 2020).

Las necesidades del ser humano se categorizan y se jerarquizan de acuerdo con la importancia que tienen en nuestras vidas. Maslow (psicólogo humanista) planteó una pirámide de necesidades que explica qué impulsa a la conducta humana. La pirámide se divide en cinco niveles, ordenados de manera jerárquica teniendo en cuenta las necesidades que tienen los seres humanos. (Espinosa, 2019)

Necesidad Social

La empresa se enfocará en satisfacer la necesidad humana e innata de relacionarnos, de dar y recibir afecto.

Estas necesidades se presentan continuamente en la vida diaria, cuando el ser humano muestra deseos de casarse, de tener una familia, de ser parte de una comunidad, ser miembro de una iglesia o asistir a un club social. La pertenencia a un colectivo ya sea más o menos pequeño, ayuda a aportar sentido a lo que se hace en el día a día, y además el contacto personal y las relaciones sociales que favorecen estos lazos nos estimulan de un modo que, para Maslow, la experiencia resultante puede ser calificada de necesidad.

“Valentina detalles” buscará establecer una relación cordial con el cliente y consumidor, así como con los proveedores siempre manteniendo un trato con amabilidad y profesionalismo para poder ofrecer un servicio de calidad. Con nuestros trabajadores, se mantendrá un buen ambiente de trabajo, respetando y valorando cada una de las habilidades y cualidades,

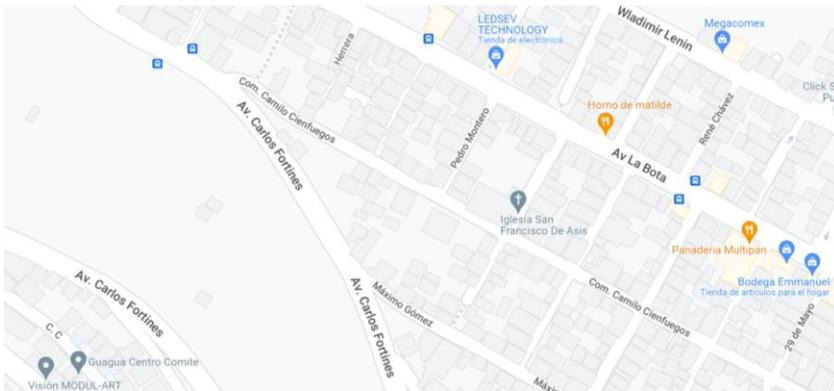
incentivando a la creatividad e innovación, escuchando ideas y sugerencias que ayudarán a la empresa a crecer y a su vez fortalecer el trabajo en equipo.

Localización de la empresa

“Valentina Detalles” estará ubicada en Ecuador, provincia de Pichincha, al norte de la ciudad de Quito, calles Pedro Montero y Máximo Gómez, barrio Comité del pueblo.

Figura 3.

Ubicación



Nota. Fuente: (Google maps, 2022)

Filosofía empresarial

Misión

Ser una empresa líder en ofrecer regalos para fechas especiales, ofreciendo con la más alta calidad y al alcance del bolsillo, utilizando siempre los mejores ingredientes, servicio y cubriendo las necesidades y requerimientos del cliente, logrando el reconocimiento en el ámbito nacional por la calidad del servicio y producto.

Visión

Ofrecer a nuestros clientes una amplia variedad de servicios, logrando ser reconocidos por la excelencia en el servicio y la originalidad en todo el Ecuador.

Objetivos

- Superar a la competencia en visibilidad y ventas dentro del mercado on-line e imponer una tendencia de consumo novedosa, beneficiosa y respetuosa del medio ambiente.
- Fomentar entre los empleados la cultura del desarrollo, el ahorro y la educación de manera continua.
- Expresar lo que sientes en un regalo o detalle a tu ser querido logrando sacarle una sonrisa al recibir su arreglo frutal.

Meta

Implementar una microempresa de arreglos frutales con una gran gama de productos, cada uno con su nombre, particularidades y diseño, de acuerdo, al motivo, evento, fecha importante u ocasión que se desee entregar, en un tiempo máximo de seis meses a partir de su inauguración.

Estrategias

Estrategias de producto

Tabla 2

Estrategias de producto

Objetivo	Estrategia	Acción	Ventajas	Responsables	Tiempo
Posicionamiento en el mercado en un 30%.	Producto innovado que contribuye, al medio ambiente.	Manejar el proceso productivo.	Mejorar el posicionamiento.	Administrador	2 MESES
	Producto llamativo que atrae la atención de los futuros clientes potenciales.	Definir el diseño.	Incrementar el número de consumidores	Administrador	2 MESES

Nota. Detalle de estrategia de producto. Elaborado Rosero, D. (2023).

Estrategias de precios

El precio es parte fundamental para que el comprador logre obtener el producto, mismo que asume que debe ser accesible, la importancia reside que forje una ganancia, para la empresa.

Tabla 3

Estrategias de precio

Objetivo	Estrategia	Acción	Ventajas	Responsables	Tiempo
Posicionarse en el mercado en un 15% en el primer año de comercializar del producto.	Emplear la estrategia de precio más por más (mayor calidad, precio alto).	Analizar la preferencia del consumo del mercado objetivo.	Brindar un producto de calidad y nutricional.	Administrador	2 MESES
		Analizar los precios de la competencia del sector			
	Manejar la estrategia de precios en relación costo del producto más margen de utilidad.	Definir los costos de producción.	Brindar alternativa de precios al mercado objetivo.	Administrador	2 MESES
		Analizar los precios que maneja la competencia.			

Nota. Estrategia de precios. Elaborado Rosero, D. (2023).

Estrategias de distribución

La distribución se considera parte esencial para que la empresa mercantil supervise sus productos, por ende, la nueva organización contará con las siguientes estrategias como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 4*Estrategias de distribución*

Objetivo	Estrategia	Acción	Ventajas	Responsables	Tiempo
Crecimiento en ventas en un 15% en el primer bimestre.	Estrategia de distribución de un canal directo.	Manejar un precio más accesible para el consumidor.	Incrementar el número de consumidores	Administrador	2 MESES
	Estrategia de distribución de un canal indirecto.	Definir la negociación con supermercados donde se comercializará los productos.	Incrementar el número de consumidores	Administrador	2 MESES
Definir los Precios de comercialización, manteniendo un margen de utilidad para los intermediarios.					

Nota. Estrategia de distribución. Elaborado Rosero, D. (2023).

Estrategia de publicidad y promoción

Una promoción y publicidad conveniente que utilice la organización consentirá comercializar el producto de una manera más vertiginosa, a través de la cual se logre generar ingresos económicos altos, que admita el desarrollo organizacional.

Tabla 5*Estrategias de publicidad y promoción*

Objetivo	Estrategia	Acción	Ventajas	Responsables	Tiempo
Incremento en ventas en un 15%.	Estrategia de marketing digital	Definir las plataformas digitales más utilizadas por el mercado objetivo.	Incrementar el número de consumidores	Administrador	2 MESES
	Participar de ferias donde se pueda informar de la contribución del cuidado del medio ambiente con la comercialización del nuevo producto.	Definir material publicitario.	Incrementar el número de consumidores	Administrador	4 MESES
Determinar material POP.					

Nota. Estrategia de publicidad y promoción. Elaborado Rosero, D. (2023).

Observación: Se establece que el marketing digital, es un conjunto de estrategias predestinadas a promocionar una marca en internet, se diferencia del marketing tradicional en que contiene el uso de canales y métodos que consienten el análisis de resultados en tiempo real, a través de esta facilita la comercialización a nivel nacional e internacional.

Existen ventajas al aplicar el marketing digital, mismas que están enfocadas, en tener menos gastos y más resultados, es decir que todas las acciones digitales son más económicas y, consiente llegar a más mercados.

Políticas

La empresa

La política se basará en la calidad y satisfacción absoluta de los clientes en todos los aspectos de servicio, lo que nos obliga a exigirnos cada vez más para lograrlo.

Los trabajadores

- Recibir los pedidos con amabilidad y tener bien claro la necesidad del cliente.
- Cumplir al 100% con las entregas.
- Tener limpio y ordenado el área de operacional.
- Almacenar y rotular la materia prima.

FODA.

El análisis F.O.D.A “es un instrumento estratégico a través del cual se analizan los factores positivos y negativos dentro de cualquier empresa y sirve como apoyo para el planteamiento de estrategias y acciones para poder tomar decisiones correctas” (Maldonado, 2009).

Tabla 6.*Foda del emprendimiento de “Valentina Detalles”*

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Un equipo de trabajo capacitado y comprometido que está en constante actualización. • Atención al cliente de manera personalizada. • Equipo de trabajo competente y motivado. 	<ul style="list-style-type: none"> • La tecnología, el uso constante del internet y redes sociales, facilitan la difusión de información y promociones, así como la comunicación sobre los servicios que se van a brindar. • Introducir nuevos servicios • Desarrollar una microempresa de servicio con calidad.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • La difusión de las promociones y publicidad implica una inversión económica constante para la empresa. • Desconfianza de los usuarios al momento de realizar pagos por una página web. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cada vez existen más y nuevos negocios que ofrecen servicios similares • Alza de precios en maquinarias, mobiliario y materia prima. • Mitos en torno al consumo de chocolate, que pueden afectar la percepción de los consumidores.

Elaborado por: Diego Rosero

Desarrollo organizacional

Tipo de Estructura.

En “Valentina Detalles”², la organización de la empresa será de tipo vertical, ya que contará con pocos trabajadores y se tratará de un tipo de estructura alargada, generalmente, en forma de pirámide donde existirán roles muy específicos desde la punta hasta la base. Estará estructurada de la siguiente manera dividida por procesos:

- Estratégicos
- Operacionales

- Apoyo

Procesos Estratégicos

El propietario y diseñador gráfico será el encargado de los procesos administrativos.

Procesos Operacionales

El gerente se encargará de recibir y aprobar el pedido, así como realizar el diseño que llevará el detalle.

El operador será el encargado de realizar el pedido con todos los detalles del modelo solicitado.

El gerente será el encargado de realizar las fotos de marketing y subir a las redes sociales y además realizará la entrega del detalle.

Procesos de apoyo

Para mantener el local en perfectas condiciones y limpio se realizará limpiezas diarias con el operador que realiza los pedidos al final de la jornada.

Formalización

“Valentina Detalles” estará orientada a procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, cumpliendo las leyes, ordenanzas y legislación laboral. 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

"Valentina Detalles" centrará sus actividades en la atención al cliente, ofreciendo un servicio de calidad, personalizado y brindando la asesoría necesaria a cada caso.

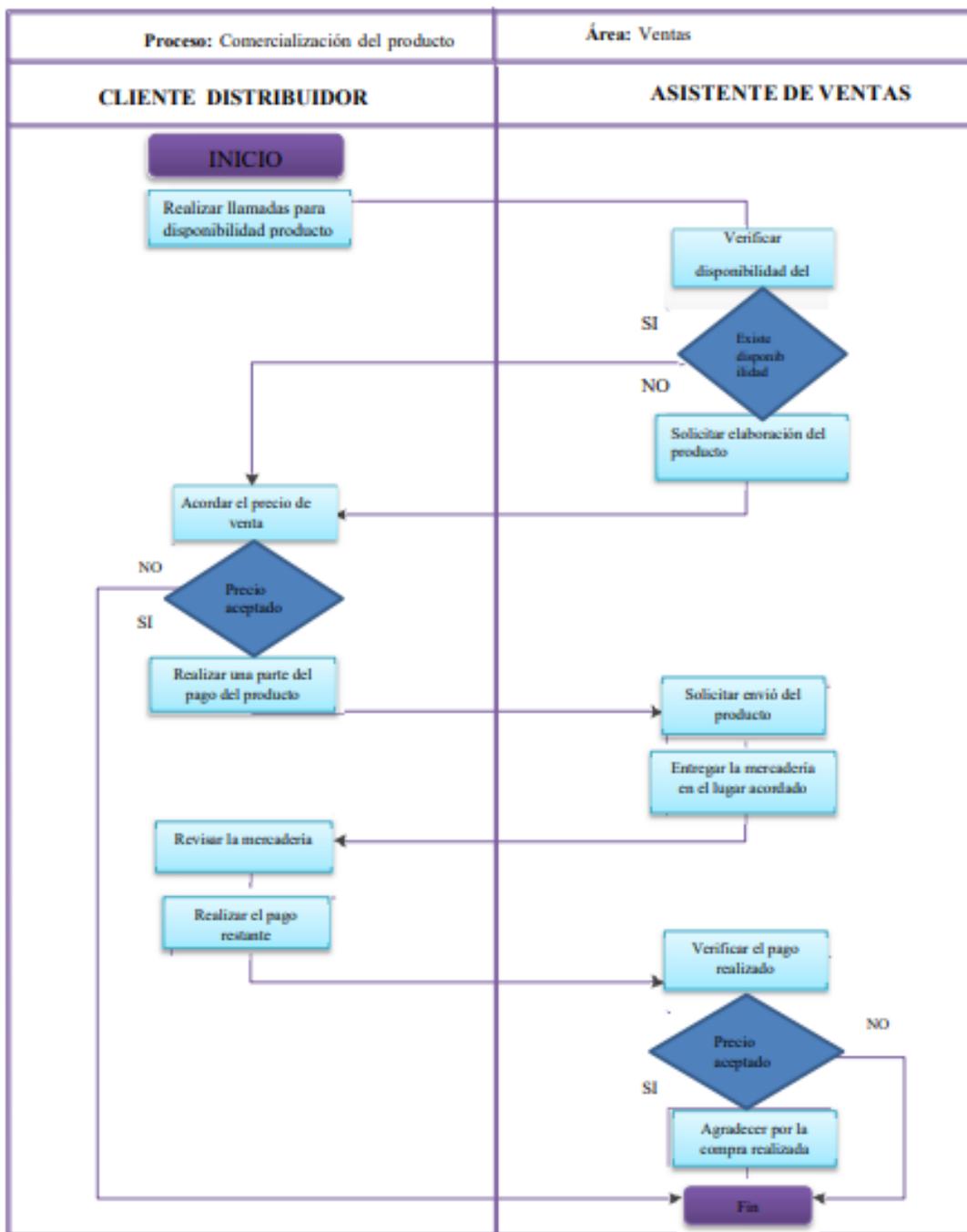
La descentralización se dará en la delegación de funciones y la responsabilidad por áreas, cada trabajador será responsable de su zona de trabajo, de cuidar sus herramientas y ayudar en la promoción de su trabajo y cada miembro de la empresa aportará con decisiones e ideas que ayuden a la empresa a crecer. Mediante la participación de todos y cada uno de los miembros que conforman la empresa, los trabajadores se sentirán valorados y apreciados.

Integración

La integración organizacional se basará en procesos que cada persona debe desempeñar, este sistema permitirá llevar un control de cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria.

Figura 4.

Comercialización

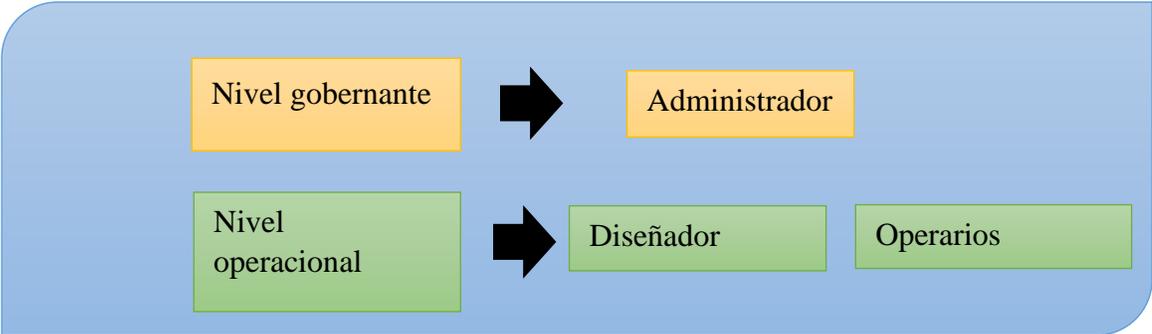


Nota: Funciones del personal. Elaborado por: Diego Rosero

Organigrama empresarial

Figura 5.

Organigrama empresarial “Valentina Detalles”



Nota. Elaborado por: Diego Rosero

Funciones del personal

Tabla 7.

Detalles generales del puesto de administrador

Detalles generales del puesto de Administrador	
Empresa	"Valentina Detalles"
Unidad administrativa	Área administrativa.
Misión del puesto	Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, responsabilizarse ante la dirección de la empresa, responsable de comprar los materiales, insumos, trato con proveedores, manejo de redes sociales. Atención al cliente.
Denominación del puesto	Administrador
Rol del puesto	Administración y supervisión de procesos
Remuneración	\$ 450
<i>Méritos aspectos para considerar, administrador</i>	
Instrucción formal	Tecnólogo en Administración.
Experiencia	1 año de experiencia en administración de negocios
Capacitación	Conocimiento y dominio de procesos contables, manejo de inventario
Competencias del puesto	Puntualidad Respeto Adaptabilidad, Atención al cliente. Creatividad, Delegación. Trabajo bajo presión Liderazgo, Planificación y organización. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

Nota: Funciones del personal. Elaborado por: Diego Rosero

Tabla 8.*Detalles generales del puesto de diseñador*

Detalles generales del puesto de diseñador	
Empresa	“Valentina Detalles”
Unidad administrativa	Área operacional
Misión del puesto	Presentar conceptos y propuestas de diseño a los clientes. Incorporar cambios recomendados por los clientes dentro del diseño final.
Denominación del puesto	Diseñador
Rol del puesto	Crear elementos visuales como logos, imágenes originales e ilustraciones para enviar el mensaje correcto.
Remuneración	\$ 450
<i>Méritos aspectos para considerar, Diseñador</i>	
Instrucción formal	Diseñador gráfico
Experiencia	2 años de experiencia en diseños personalizados
Capacitación	Conocimiento y dominio de softwares de diseño, edición de fotografía, ilustración digital.
Competencias del puesto	<p>Puntualidad</p> <p>Respeto, Adaptabilidad.</p> <p>Atención al cliente.</p> <p>Creatividad.</p> <p>Trabajo bajo presión</p> <p>Liderazgo.</p> <p>Planificación y organización.</p> <p>Trabajo en equipo, tenacidad.</p> <p>Responsabilidad.</p>

Nota: Funciones del personal. Elaborado por: Diego Rosero

Tabla 9.*Detalles generales del puesto de Operador*

Detalles generales del puesto de Operario	
Empresa	“Valentina Detalles”
Unidad administrativa	Área operacional
Misión del puesto	Servir eficazmente en la elaboración de los arreglos personalizados
Denominación del puesto	Operario
Rol del puesto	Controlar y realizar los procesos de recepción, manipulación, transformación y elaboración de productos alimenticios para su posterior almacenamiento, expedición, transporte y comercialización.
Remuneración	\$ 450
<i>Méritos aspectos para considerar, Operador</i>	
Instrucción formal	Bachiller
Experiencia	Al menos 6 meses de experiencia.
Capacitación	Protocolo de servicio. Atención al cliente. Manejo de alimentos
Competencias del puesto	Adaptabilidad. Comunicación. Compromiso. Respeto. Puntualidad. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Nota: Funciones del personal. Elaborado por: Diego Rosero

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Introducir la marca “Valentina Detalles”₂ en los consumidores para relacionarlo con detalles, a través de un mensaje impregnado en frutas con chocolate, que además constara de un delicioso sabor, un diseño personalizado logrando así una gran experiencia.

Investigación de mercado

Para el presente proyecto se consideran incluir la investigación documental para conocer sobre los beneficios del consumo de frutas y chocolate.

En la investigación de campo, se pretende la aplicación de una encuesta para lograr un estudio de mercado tomando en cuenta las respuestas logramos enfocarnos en las necesidades potenciales de los clientes.

Modalidad

La modalidad documental es la que se encerrará al proyecto de investigación; a razón que se define como:

“Al conjunto de elementos competentemente detallados que logran que se cumplan con la identificación de la fuente documental. La fuente documental puede ser impresa o no digital accediendo a la extracción o síntesis de la información” (Iglesias y Cortéz, 2004, págs. 6 - 7).

La técnica bibliográfica posee apoyo teórico a través de fuentes bibliográficas, revistas científicas, libros impresos, libros virtuales e informes online.

Población

“La Población o universo se define como un conjunto de sujetos y objetos que poseen las mismas características y que mediante la investigación se busca conocer” (Iglesias y Cortéz, 2004).

Se efectuará para el proyecto 10 preguntas cerradas en el sector La Bota de la parroquia Comité del Pueblo en la liga barrial del lugar “La liga barrial registra 174 sujetos que ingresaron a la liga barrial para el año 2023” (Liga barrial Comité del Pueblo, 2023)

Plan de Muestreo de donde sale la muestra.

Para la presente investigación para la selección de la muestra se consideran a los sujetos de que integran a la liga barrial del Comité del Pueblo considerando que es la población que generalmente tienen conocimiento sobre el consumo de frutas con chocolate, su capacidad de decisión y su poder adquisitivo.

Se efectuará en el sector La Bota de la parroquia Comité del Pueblo en la liga barrial del lugar “La liga barrial registra 174 sujetos que ingresaron a la liga barrial para el año 2023” (Liga barrial Comité del Pueblo, 2023)

Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula para población finita:

Dónde:

N= Población = 174

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

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

$$n = \frac{174 * (1,96)^2 * 0,50 * 0,50}{(0,05)^2 * (174 - 1) + (1,96)^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n= 119,97$$

El tamaño de la muestra arrojado corresponde a 119,97. Por lo cual, se cumplirá 120 encuestas en la liga barrial del Comité del Pueblo.

Análisis e Interpretación de Resultados

Luego de la aplicación exitosa del método de investigación descrito en el capítulo anterior, podemos analizar e interpretar los siguientes resultados:

Pregunta 1.

1.- ¿Usted consume frutas y chocolate?

Tabla 10.

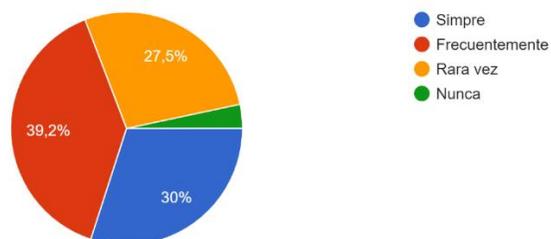
Consumo de frutas y chocolate

Calificación	Siempre	Frecuentemente	Rara vez	Nunca	Total
Nro. de encuestados	36	47	33	4	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 6 .

Pregunta 1.



Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

De la tabla y gráfico expuesto, respecto a la primera pregunta de la encuesta realizada se puede apreciar que el 39,2% perteneciente a 47 encuestados, consume frecuentemente frutas y chocolates, el 30% perteneciente a 36 encuestados siempre consume frutas y chocolate, 27,5% perteneciente a 33 encuestados rara vez consumen frutas y chocolate y el 3,3% perteneciente a 4 encuestados nunca consumen frutas y chocolate.

Se puede identificar que el consumo de frutas y chocolate es consumido significativamente por los encuestados con un 96,7% lo cual es bueno ya que está dentro de sus hábitos alimenticios.

Pregunta 2.

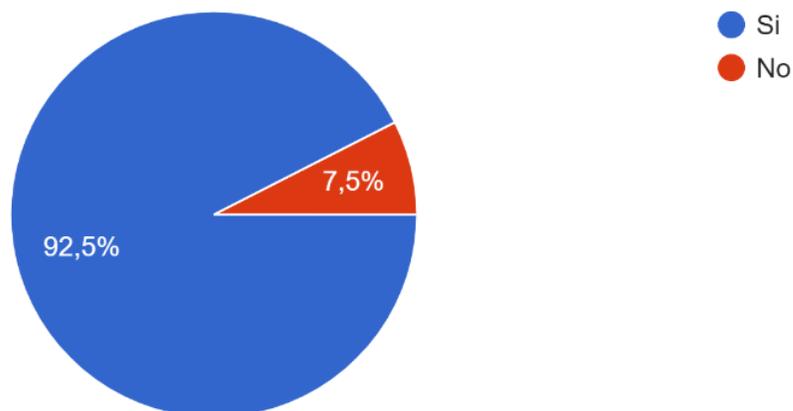
2.- ¿Le gustaría que se implemente un emprendimiento de arreglos frutales en el sector Comité del Pueblo?

Tabla 11.

Emprendimiento de arreglos frutales

Calificación	Si	No	Total
Nro. de encuestados	111	9	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 7.**Pregunta 2.**

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

Un 92,5% de encuestados manifestó que, si le gustaría que se implemente un emprendimiento de arreglos frutales dentro del sector Comité del pueblo, mientras que un 7,5% manifestó lo contrario. Se logra evidenciar una gran aceptación de las personas del sector para la implementación del emprendimiento.

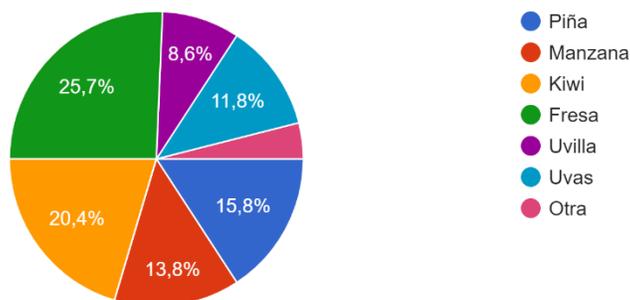
Pregunta 3.

3.- ¿Qué fruta prefiere consumir?

Tabla 12.*Preferencia de fruta*

Calificación	Piña	Manzana	Kiwi	Fresa	Uvilla	Uvas	Otras	Total
Nro. de encuestados	18	17	26	32	10	11	6	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 8.*Pregunta 3.*

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

De los resultados obtenidos de la encuesta se determinó lo siguiente: el 25,7% prefiere consumir las fresas, el 20,4 % prefiere el kiwi, el 13,8% le gusta consumir la manzana, el 15,8% prefiere la piña, el 11,8% le gusta las uvas, el 8,6% prefiere las uvillas, el 3,9% prefiere otro tipo de fruta. Estos resultados nos ayudan conocer que

frutas se pueden incluir y en los arreglos de acuerdo con las preferencias de los consumidores.

Pregunta 4.

4.- ¿Estaría dispuesto a comprar Arreglos Frutales que contengan variedad de frutas cubiertas de chocolate?

Tabla 13.

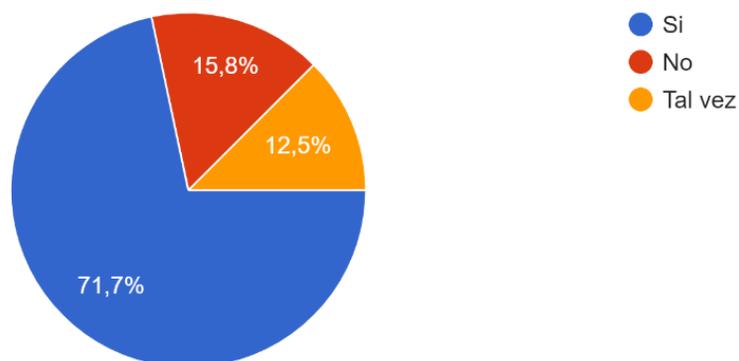
Compra de frutas cubiertas de chocolate

Calificación	Si	No	Tal vez	Total
Nro. de encuestados	86	19	15	4

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 9.

Pregunta 4.



Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

El estar dispuesto a adquirir un arreglo frutal, en la encuesta tiene una aceptación muy amplia, ya que el 71,7% manifestó estar interesado en la compra de este tipo de detalles hechos con frutas y chocolate.

Pregunta 5.

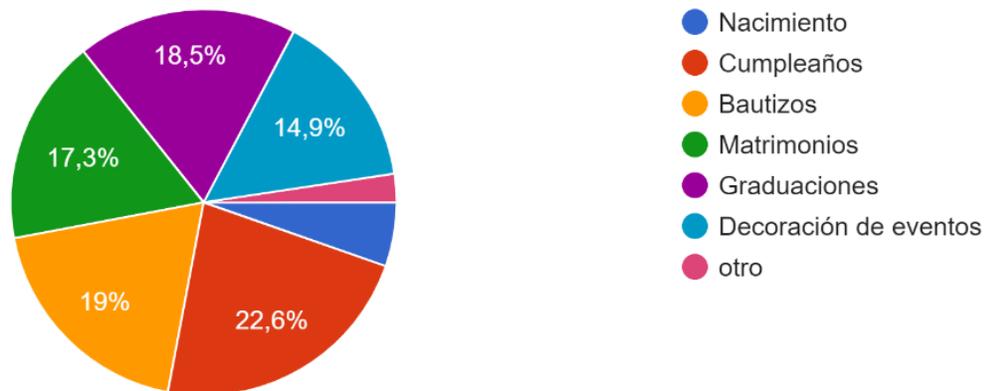
5.- ¿Para qué ocasiones regalaría un arreglo personalizado con frutas?

Tabla 14.

Arreglos personalizados

Calificación	Nro. de encuestados
Nacimiento	9
Cumpleaños	32
Bautizos	24
Matrimonios	17
Graduaciones	22
Decoración de eventos	12
otro	4
Total	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 10.*Pregunta 5.*

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

Se puede evidenciar que la ocasión en la que más regalaría un arreglo personalizado con frutas sería en los cumpleaños con un 32%, considerando que esta celebración es los 365 días del año, seguido por bautizos, graduaciones y distintas fechas especiales. De acuerdo con las respuestas de los encuestados se puede evidenciar que todas las fechas son susceptibles para adquirir un arreglo de frutas personalizado.

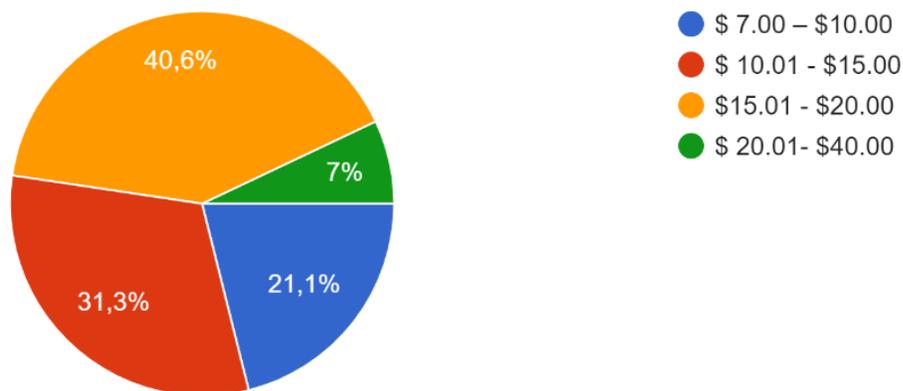
Pregunta 6.

6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un arreglo frutal?

Tabla 15.*Disponibilidad de pago por arreglos personalizados*

Calificación	\$ 7.00 – \$10.00	\$ 10.01 - \$15.00	\$15.01 - \$20.00	\$ 20.01- \$40.00	Total
Nro. de encuestados	25	37	49	9	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 11.*Pregunta 6.*

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

Un aspecto muy importante en el negocio es el precio que están dispuestos los clientes a cancelar por un arreglo frutal, se identifica que el 71,9% de los encuestados

está dispuesto a pagar \$10.01 - \$20.00, mientras que un 7% estaría dispuesto a pagar un valor menor de \$7.00 – 10.00.

Pregunta 7.

7.- Cuando adquiere un arreglo frutal, lo hace en un negocio:

Tabla 16.

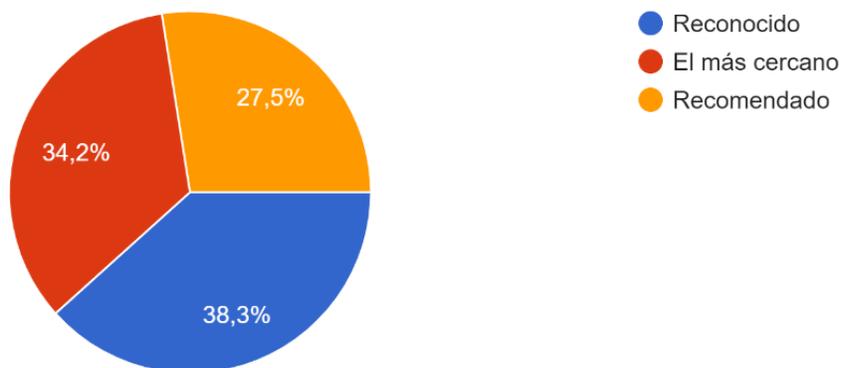
Adquisición de arreglo frutal para negocio

Calificación	Reconocido	El mas cercano	Recomendado	Total
Nro. de encuestados	46	41	33	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 12.

Pregunta 7.



Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

De 120 encuestados el 38,3 respondió que cuando adquiere un arreglo frutal lo hace en un negocio reconocido, seguido de un 34,2% lo compra en el más cercano, mientras que el 27,5% lo adquiere en negocio recomendado.

Pregunta 8.

8.- ¿Cuál es la característica más importante para usted a la hora de comprar?

Tabla 17.

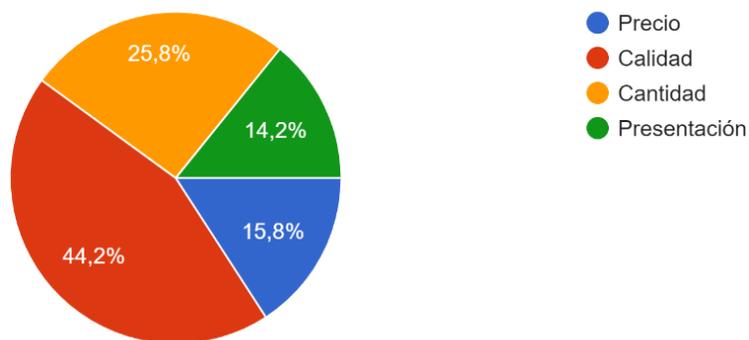
Característica de compra

Calificación	Precio	Calidad	Cantidad	Presentación	Total
Nro. de encuestados	19	53	31	17	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 13.

Pregunta 8.



Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

Para la mayoría de encuestados la calidad con un 44,2% es de gran importancia a la hora de comprar ya que son productos comestibles, mientras que un 25,8% considera importante la cantidad, seguido de un 15,8% considera el precio, mientras un 14,2% toma en cuenta la presentación.

Pregunta 9.

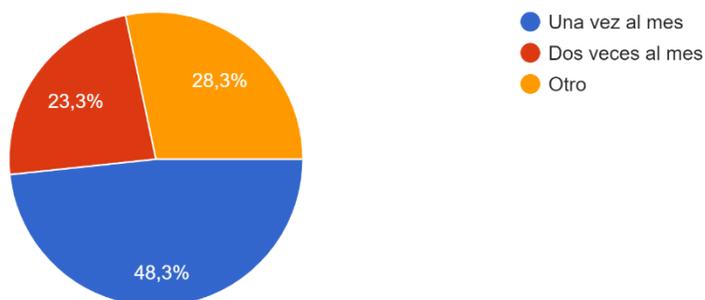
9.- ¿Con que frecuencia adquiere un arreglo frutal?

Tabla 18.

Frecuencia de compra

Calificación	Una vez al mes	Dos veces al mes	Otro	Total
Nro. de encuestados	58	28	34	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 14.*Pregunta 9.*

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

La periodicidad para adquirir un arreglo frutal por los encuestados es de una vez al mes 48,3%, seguido de dos veces al mes con un 23,3% mientras el 28,3% tiene otro tipo de periodicidad para adquirir un arreglo frutal.

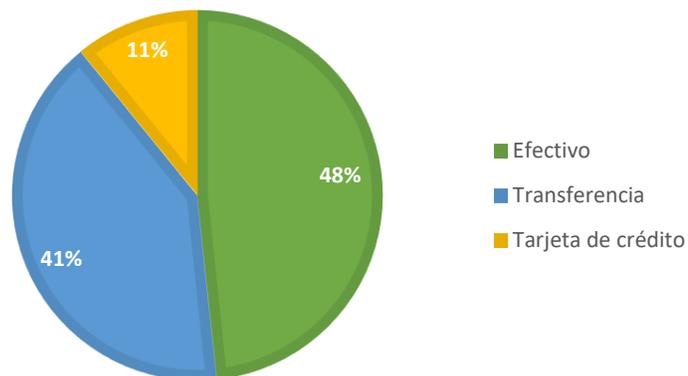
Pregunta 10.

10.- ¿Cómo prefiere usted cancelar su pedido?

Tabla 19.*Cancelar el pedido*

Calificación	Efectivo	Transferencia	Tarjeta de crédito	Total
Nro. de encuestados	58	49	13	120

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Figura 15.*Pregunta 10.*

Nota: Encuesta liga barrial. Elaborado por: Diego Rosero

Análisis:

El 48% de los encuestados está dispuesto a cancelar en efectivo, el 41% prefiere cancelar mediante transferencia, mientras que un 11% prefiere hacer el pago mediante una tarjeta de crédito.

Análisis general

Para nadie es un misterio que las frutas son uno de los alimentos más saludables y beneficiosos que el ser humano puede implementar dentro de su dieta, siendo que pocos alimentos en el mundo pueden igualar el valor nutricional y vitamínico que estos proveen al momento de ser consumidos.

La encuesta realizada se puede apreciar que el 39,2% perteneciente a 47 encuestados, consume frecuentemente frutas y chocolates, el 30% perteneciente a 36 encuestados siempre consume frutas y chocolate, 27,5% perteneciente a 33 encuestados rara vez consumen frutas y chocolate y el 3,3% perteneciente a 4 encuestados nunca consumen frutas y chocolate. Un 92,5% de encuestados manifestó que, si le gustaría que se implemente un emprendimiento de arreglos frutales dentro del sector Comité del pueblo, mientras que un 7,5% manifestó lo contrario. Se logra evidenciar una gran aceptación de las personas del sector para la implementación del emprendimiento. De los resultados obtenidos de la encuesta se determinó lo siguiente: el 25,7% prefiere consumir las fresas, el 20,4 % prefiere el kiwi, el 13,8% le gusta consumir la manzana, el 15,8% prefiere la piña, el 11,8% le gusta las uvas, el 8,6% prefiere las uvillas, el 3,9% prefiere otro tipo de fruta. Estos resultados nos ayudan conocer que frutas se pueden incluir y en los arreglos de acuerdo con las preferencias de los consumidores. El estar dispuesto a adquirir un arreglo frutal en la encuesta tiene una aceptación muy amplia, ya que el 71,7% manifestó estar interesado en la compra de este tipo de detalles hechos con frutas y chocolate. Un aspecto muy importante en el negocio es el precio que están dispuestos los clientes a cancelar por un arreglo frutal, se identifica que el 71,9% de los encuestados está dispuesto a pagar \$10.01 - \$20.00, mientras que un 7% estaría dispuesto a pagar un valor menor de \$7.00 – 10.00. La periodicidad para adquirir un arreglo frutal por los encuestados es de una vez al mes 48,3%, seguido de dos veces al mes con un 23,3% mientras el 28,3% tiene otro tipo de periodicidad para adquirir un arreglo frutal. El 48% de los encuestados está

dispuesto a cancelar en efectivo, el 41% prefiere cancelar mediante transferencia, mientras que un 11% prefiere hacer el pago mediante una tarjeta de crédito.

Entorno Empresarial

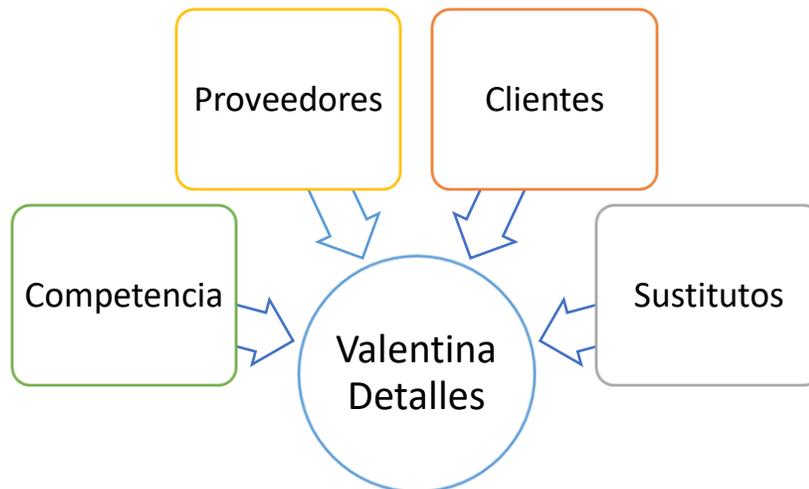
Microentorno

“El microentorno se utiliza para definir a aquellas fuerzas externas y cercanas a la empresa, que tienen un impacto directo en su capacidad de servir su producto o servicio al cliente final” (Ranís, 2016).

“Valentina Detalles” medita su microentorno que es a todo lo que la gente quiere llegar con cada detalle para enamorar o sentirse alagado.

Figura 16.

Microentorno



Elaborado por: Diego Rosero

Competencia directa.

El sector donde se va a ubicar Valentina Detalles, y se pudo visualizar un establecimiento como competencia directa y para definir esta competencia directa se tomaron en cuenta los siguientes puntos: De que magnitud eran los pedidos que realizaban, los precios de los productos y la atención que daban al público.

Competencia indirecta

Se considera como competencia indirecta a los negocios que tienen un gran posicionamiento dentro del mercado, expanden sus productos en gran volumen, podemos considerar a las fruterías ya que ofertan frutas de manera natural, se observó que existen tres establecimientos muy concurridos dentro del sector.

- Tienda “Ambateñita”
- Tienda “Fruta Selecta”
- Frutería “La Lojana”
- Novedades “El regalo perfecto”

Sustitutos

Se realizó un recorrido por el sector del Comité del Pueblo, encontrando en la zona de la Dinapen un local de flores el cual se encarga de realizar solo arreglos florales, pero no disponen de ningún servicio a domicilio, por lo cual no se considera una competencia fuerte porque nuestro servicio está en el arreglo floral y frutal.

Proveedores

Tabla 20.

Proveedores del emprendimiento de “Valentina Detalles”

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y Beneficio	Producto
Santa María	Varios años de experiencia en el mercado Variedad de productos Facilidades de pago	acompañamientos
Mercado Comité del Pueblo	Experiencia y conocimiento en frutas Productos de calidad	Frutas - Flores
Mercado Santa Clara	Variedad de productos Productos de calidad	Base de los arreglos y espuma floral
Servidisfraz	Variedad de productos Asesoría Servicio a domicilio	Insumos y accesorios
Netlife	Varios años de experiencia facilidades de pago	Internet

Elaborado por: Diego Rosero

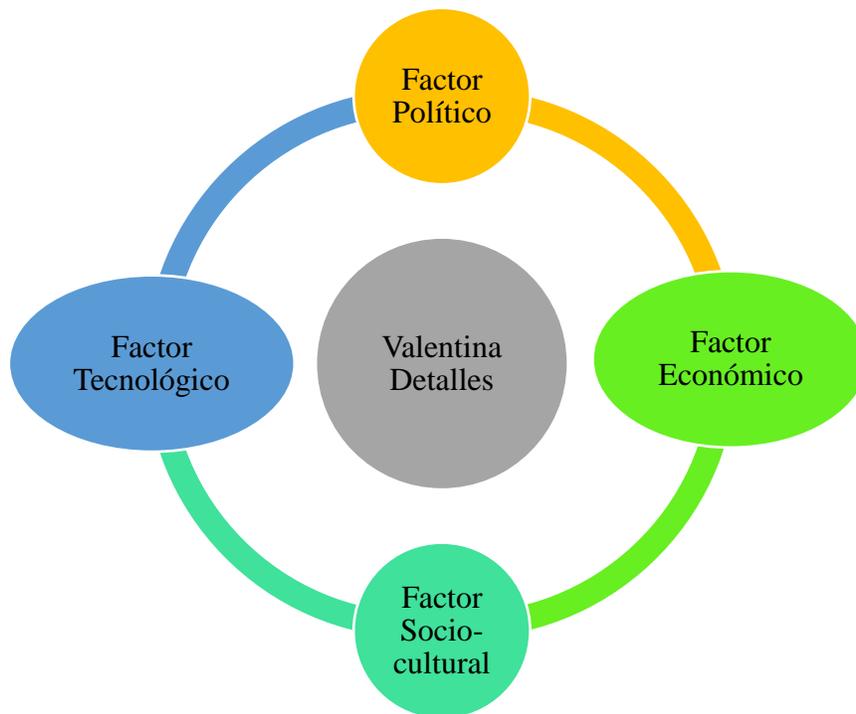
Clientes

El emprendimiento Valentina Detalles está dirigida a las personas y familias que tienen sentimientos encontrados ya que saben que con un detalle que hagan llegar a sus seres queridos lograran tocar su corazón esa será la clave para hacer de este emprendimiento muy diferente a los demás.

Macroentorno

Figura 17.

Macroentorno



Nota: Macroentorno del emprendimiento. Elaborado por: Diego Rosero

“Valentina Detalles” considera los siguientes factores de macroentorno sobre los cuales no tiene control directo y que influyen en el funcionamiento de su emprendimiento.

Factor Político.

La situación política en el Ecuador desde hace muchos años no ha sido estable, a pesar de ello el Gobierno ha creado algunas oportunidades para existir en el mercado de bienes o de servicios. El gobierno por medio de ciertas acciones intenta ayudar a que

los emprendimientos se creen y crezcan, pero el enfoque de apoyo que el Gobierno da por medio de sus entidades es con inclinación mayormente financiera.

El gobierno actual a través de entes de control como el SRI, IESS, Superintendencia de Compañías en el Ecuador, regula varios aspectos que limitan a muchos emprendedores a la hora de plantear la oportunidad para la creación de nuevas empresas, beneficiando a otras existentes y reduciendo la competencia laboral en campo de bienes y servicios. Se considera una amenaza para el emprendimiento en el ámbito de factor político en la actualidad del Ecuador.

Factor Económico.

El Gobierno actual declaró como “prioridad nacional” el otorgamiento de créditos de interés social pertenecientes al segmento de microcrédito, al 1% anual y hasta 30 años plazo, a través de la banca pública. La medida consta en el Decreto Ejecutivo 284, suscrito el 10 de diciembre del 2021, en Guayaquil. (El Comercio, 2021).

Este tipo de créditos ayudaran directamente a “Valentina Detalles” debido a que al ser un emprendimiento que recién se va a posicionar en el mercado necesita de una fuente de financiamiento al menor interés posible y a un plazo cómodo. Para el emprendimiento se considera un factor económico se convierte en una oportunidad con el otorgamiento de tasas al 1% anual.

Factor Sociocultural

Es inevitable una mayor concientización en la ciudadanía, para buscar mejores alternativas ante el uso de las fundas plásticas e inclinarse, por el consumo de recipientes que en su predilección sean reutilizables y favorezcan el cuidado ambiental.

“Valentina Detalles” será un aporte social al crear fuentes de empleo para todas las personas, respetando su cultura, religión, creencias, sexo.

Se contará en el emprendimiento con todas las normas de bioseguridad que exigen todos los sectores y tendrá mucho cuidado para conservar el medio ambiente, contribuyendo en su mayoría con la eliminación de residuos orgánicos. Por lo cual, utilizar fundas y recipientes son una amenaza para el emprendimiento.

Factor Tecnológico.

En cuanto al sector tecnológico “Valentina Detalles” contara con la tecnología necesaria para el emprendimiento y con la personalización de nuestros productos, los clientes podrán ser partícipes en el diseño de su arreglo frutal.

Se implementará un sistema de cámaras de seguridad y video vigilancia y así poder proteger la seguridad de los colaboradores y clientes. Este factor tecnológico para la empresa es una oportunidad, para promocionar y llegar a más clientes mediante redes sociales y darse a conocer el producto.

Análisis FODA

El factor político, se considera como una oportunidad, en razón que, dentro del Plan de Creación de Oportunidades, se determinan objetivos y metas que buscan el crecimiento económico del país, lo cual es beneficioso en la creación de emprendimientos.

El factor social, se considera como una oportunidad debido a que las personas por cultura en nuestro entorno son espontáneas para celebrar fechas especiales o detalles en día a día, lo cual se debe aprovechar brindando productos de calidad.

El factor económico, sería considerado como una amenaza ya que, según datos del FMI, a nivel mundial existirá una recesión en países en desarrollo, además que la inflación en el país en el mes de enero 2023 fue superior al mismo periodo 2022.

El factor tecnológico, sería considerado una oportunidad, en vista que permite contar con la equipos y materiales necesarios, para la producción y promoción de los productos a ofertar en la cafetería.

Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más grande que enfrenta “Valentina Detalles” es la emergencia sanitaria provocada por el Covid 19, aunque ya ha disminuido el índice de contagios, es un virus que aún se tiene presente.

Todo el emprendimiento va a contar con las medidas de bioseguridad necesarias, se tendrá mayor énfasis en el proceso de producción adquisición de materia

prima y la entrega de los arreglos frutales debido a que los colaboradores manipulan directamente el producto.

Otro riesgo debido a la pandemia es que varias personas han creado emprendimientos similares en el mercado, aumentando así la cantidad de competencia y han buscado la manera de innovar para poder posicionarse como competencia.

Por el lado de las oportunidades que evidencia “Valentina Detalles” es su ubicación, ya que dentro del sector no se encuentra un negocio con iguales características, otra oportunidad de Valentina Detalles es que cuenta con tecnología mediante la cual los clientes pueden realizar sus pedidos, personalizarlos y cancelarlos. Además, se podrá realizar a través de las redes sociales una publicidad que atraiga a los clientes e identifique al producto.

Plan de marketing

En la empresa “Valentina Detalles” mediante la implementación de un plan de marketing se puede beneficiar al crecimiento de la misma, para con ello llegar a mercados nacionales como internacionales dando a conocer un producto de la calidad que ofrecen.

Marketing mix

Producto y servicio

“Valentina Detalles” es un emprendimiento dedicado al diseño, producción y distribución de arreglos personalizados en base a frutas y chocolate para lo cual se hace uso de la creatividad, innovación y los controles de calidad para garantizar el servicio.

Los arreglos frutales serán realizados con fruta previamente seleccionada, higiénicamente preparados y distribuidos. La atención personalizada y la buena calidad de los productos harán que las necesidades de los consumidores sean satisfactorias al entregar este tipo de detalles.

Producto Esencial.

En la actualidad las personas no buscan solo un producto de calidad, si no que buscan un producto con una experiencia distinta que transmita lo que ellos necesitan, por lo que “Valentina Detalles” se ha centrado en realizar un producto de calidad y buen precio para sus clientes, además en personalizar su arreglo frutal con los requerimientos de cada cliente logrando una experiencia distinta para cada consumidor.

Producto real.

“Valentina Detalles” cuenta con una gran variedad de productos de chocolate con fruta y diferentes artículos entre los cuales se destaca:

- Fresas cubiertas de chocolate.

- Piñas decoradas de diferentes formas.

Características.

Valentina Detalles es un emprendimiento que cuida minuciosamente cada complemento en la atención del cliente y en el desarrollo de sus productos, cuando se trata de seguridad se realiza un control estricto del proceso de bioseguridad con el fin de garantizar a sus clientes un producto con la mejor calidad.

Calidad.

La calidad es una prioridad por lo que se mantiene un proceso de producción adecuada, dentro de “Valentina Detalles” se toma en cuenta los siguientes indicadores:

- Limpieza y desinfección del área de trabajo, utensilios y maquinarias.
- Mantener el lugar de almacenamiento fresco y ventilado.
- Aseo personal y usos del material de bioseguridad por los empleados.
- Productos de calidad garantizada y amigables con el medio ambiente.

Estilo.

Se centra en brindar a sus clientes un servicio personalizado de acuerdo con su estilo buscando combinaciones que permitan innovar constantemente en los modelos y diseños de los arreglos frutales sin perder su creatividad y elegancia de cada uno.

Producto aumentado

Los arreglos frutales se diferencian de su competencia por la calidad de sus productos ya que se realizan con la mejor selección de materia prima, gracias a la personalización del producto que se realizan según el requerimiento de los clientes, cada cliente puede elegir el tipo de empaque, decoración de las frutas, diseño de tarjeta personalizada al gusto del cliente lo que hace de “Valentina Detalles” una opción muy viable para consumir o regalar a alguien ya que estas combinaciones marcan la diferencia ante sus competidores.

Plan de introducción al mercado

Distintivos y Uniformes

Área de Diseño y publicidad.

El administrador y el diseñador gráfico usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos, dichos uniformes constarán de:

- Pantalón jean azul
- Camisa polo rosada
- Chaleco negro con detalles rosados y sellos distintivos de la empresa
- Zapatos negros
- Gorra negra con sello distintivos de la empresa

Figura 18.*Diseño de uniforme*

Nota. Diseño uniforme administrador. Quito. Elaborado Rosero, D. (2023).

Área operacional.

Los operarios usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos, dichos uniformes constarán de:

- Pantalón jean azul
- Camisa polo rosada
- Delantal negro con detalles rosados y sellos distintivos de la empresa
- Zapatos negros

- Gorra negra con sello distintivos de la empresa

Figura 19.

Diseño de uniforme



Nota. Diseño uniforme operadores. Quito. Elaborado Rosero, D. (2023).

Materiales de identificación.

Figura 20.

Imagotipo del emprendimiento “Valentina Detalles”



Nota. Diseño uniforme operadores. Quito. Elaborado Rosero, D. (2023).

Elementos a destacar

- El logotipo del establecimiento “Valentina Detalles”
- El globo aerostático en forma de un corazón y sobre, lo que relaciona con el envío de un detalle con amor.
- El destello en la parte superior derecha, que quiere transmitir la luminosidad y creatividad.
- El corazón grande de color amarillo transmite un sentimiento honesto y sincero.

Tarjetas de presentación.

Figura 21.

Anverso de la tarjeta de presentación

Puede visualizarse el nombre del emprendimiento, datos del contacto, ubicación y correo electrónico.



Nota. Presentación de tarjetas. Quito. Elaborado Rosero, D. (2023).

Figura 22.

Reverso de la tarjeta de presentación.

Puede visualizarse los modelos de los arreglos frutales, entrega a domicilio, redes sociales.



Nota. Presentación de tarjetas. Quito. Elaborado Rosero, D. (2023).

Hoja membretada

Este elemento es importante para la identidad corporativa, este tipo de papelería será usada para oficios, declaraciones formales y comunicados.

Figura 23.

Hoja membretada



Nota. Presentación de hoja membretada. Elaborado Rosero, D. (2023).

Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de “Valentina detalles” es en su establecimiento ubicado en el sector del Comité del Pueblo en las calles Máximo Gómez y Carlos Fortines, en la Ciudad de Quito.

Promoción

El principal canal de promoción serán las redes sociales como WhatsApp y Facebook.

Otro canal de promoción serán los volantes, tarjetas de presentación entregados a los transeúntes y los flyers pagados en la parte de afuera del establecimiento

Una vez que el emprendimiento este posicionado en el mercado se optara por promoción pagada en Facebook.

Contacto

- WhatsApp
- Facebook
- Tik Tok
- E-mail
- Tarjetas de presentación

Correspondencia

- Mediante el E-mail corporativo

Negociación

- Directa en el establecimiento
- Vía telefónica
- Vía redes sociales
- Financiamiento

Tabla 21.*Canales de distribución*

Tarjetas de presentación	100 unidades	\$ 4.50
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$ 15.00
TOTAL		\$ 19.50
TOTAL ANUAL		\$ 234.00

Nota. Detalle de precios canales de distribución. Elaborado Rosero, D. (2023).

Fijación de Precios

Los precios de los productos serán fijados tomando en cuenta lo que conlleva el proceso de adquisición de materia prima, producción y distribución. También se considerará los precios de la competencia con el propósito de mejorarlos. Para lo cual se considera lo siguiente:

En la tabla se puede apreciar cual es el porcentaje, luego de una sumatoria se puede definir el precio final de un arreglo frutal. A continuación, se presenta el costo de 2 arreglos frutales:

Tabla 22.

Ficha técnica de producción

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN			
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS			
NOMBRE DEL ARREGLO:	LOVE			Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	01/03/2023				
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL	
Fresas	Libra	1.25	2	\$2.50	
Manzanas	Unidades	0.25	2	\$0.50	
Flores	Unidades	5.00	24	\$5.00	
Caja mdf	Unidades	2.25	1	\$2.25	
Globo personalizado	Unidades	1.75	1	\$1.75	
FOTOGRAFÍA				Total bruto	\$12.00
				10% Imprevistos	\$1.20
				Gasto de fab. 15%	\$0.12
				Factor costo 33,33%	\$0.27
				M.O. 45%	\$0.36
				G. Admin 12%	\$0.10
				45% utilidad	\$0.36
				Subtotal	\$2,02
				12% IVA	\$0.24
				Servicio Domicilio	\$2.29
	Total	17.75			

Nota. Detalle de precios. Elaborado Rosero, D. (2023).

Tabla 23.

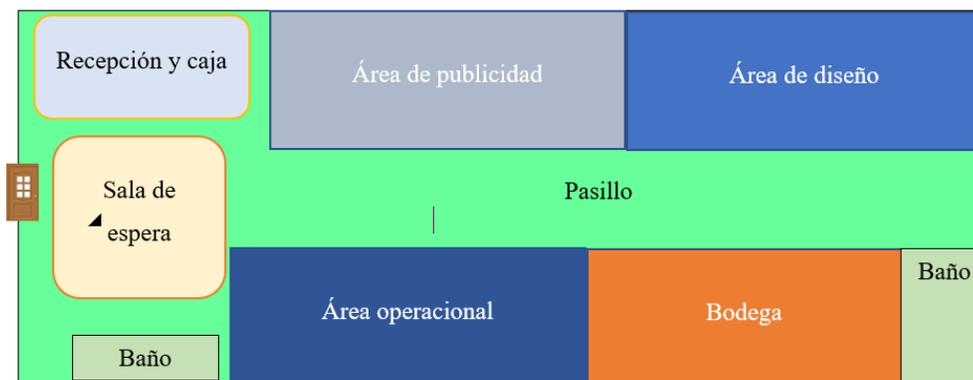
Ficha técnica de producción

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	Natural Green	Código: 001		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	01/03/2023	Chef:		
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Manzana	Unidades	0.25	1	\$0.25
Fresas	Libra	1.25	1	\$1.25
Uvas	Libra	1.50	1	\$1.50
Marshmallows	Unidades	0.05	5	\$0.25
Rosas	Unidades	0.20	5	\$1.00
Chocolates	Unidades	1.00	4	\$4.00
Globo personalizado	Unidades	1.75	1	\$1.75
Caja de cartón	Unidades	1.00	1	\$1.00
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$11.00
			10% imprevistos	\$0.80
			Gasto de fab. 15%	\$0.12
			Factor costo 33,33%	\$0.27
			M.O. 45%	\$0.36
			G. Admin 12%	\$0.10
			45% utilidad	\$0.36
			Subtotal	\$2,02
			12% IVA	\$0.24
			Servicio a domicilio	\$3.19
			Total	17,25

Nota. Detalle de precios. Elaborado Rosero, D. (2023).

Estudio Arquitectónico

El aforo establecido en el interior de “Valentina Detalles” será un total de 8 personas, así se tendrá el espacio suficiente para la circulación de clientes y personal sin inconvenientes.

Figura 24.*Esquema de distribución*

Nota. Esquema y distribución de “Valentina Detalles

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Para implementar de una forma legal el emprendimiento “Valentina Detalles” se realizaron los siguientes tramites y permisos que exige la función competente.

Para formalizar y legalizar el emprendimiento “Valentina Detalles” y tener el permiso del SRI (2022) se debe presentar los siguientes documentos.

- Cedula de identidad (Original)
- Certificado de votación (Original)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
- Escritura pública de constitución
- Nombramiento del representante legal

- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público.

Patente Municipal

Para que la patente municipal (2023) tenga vigencia se debe pagar cada año y el valor lo pone cada municipio. Para la ciudad de Quito los requisitos solicitados son los siguientes:

- Formulario de declaración de patente o declaración inicial de Actividad Económica.
- Cédula y certificado de votación del representante legal(nombramiento).
- Copia del Registro Único de Contribuyentes.
- Copia del acta de constitución, para sociedades sin fines de lucro.
- Certificado de no adeudar al Municipio.
- Declaración del impuesto a la renta en el SRI del año inmediato anterior.
- Formulario del impuesto del 1.5 por mil a los Activos Totales.
- Copia de la declaración del impuesto a la renta realizado al SRI del año inmediato anterior.
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos.
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados), (Si la actividad aplica).

Permiso de Funcionamiento por parte del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la Ciudad de Quito:

Para solicitar el permiso de funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Quito (2023) son los siguiente.

- Solicitud de inspección de local
- Informe favorable de la inspección
- Copia del RUC.

En el caso de “Valentina Detalles” el espacio de 100 metros cuadrados para lo cual el Cuerpo de Bomberos de Quito (2023) solicita esta documentación:

- Extintor de 10 lb. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m2.
Debe instalarse a una altura de 1.50 mts. del piso al soporte.
- Lámparas de emergencia que estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.
- Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Sistema de detección de humo con panel centralizado (no a batería ni pila).
- Letreros de evacuación “SALIDA” que estén con fondo verde y letras blancas en formato de 30 cms x 20 cms. Deben instalarse en vías de evacuación.
Puede ser tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Letrero de “SALIDA” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente en la parte superior de la puerta principal y alterna.

- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación, es decir, de adentro hacia afuera. Se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.
- Puerta de emergencia debidamente señalizada con letrero de “SALIDA” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente.
- Escaleras de emergencia en caso de ser requeridas.
- Plan de Emergencia y Evacuación será presentado mediante el formato de entrega firmado por el representante legal.

Permiso de Funcionamiento de la Dirección Provincial de Salud de Pichincha

El solicitante deberá dirigirse a la Dirección Provincial de Salud de Pichincha (2023) y cumplir los siguientes requisitos, al ser por primera vez:

- Solicitud dirigida al Coordinador de Vigilancia Sanitaria, solicitando inspección al local.
- Copia del Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Copia de RUC.
- Copia de Cedula del Propietario o Representante Legal.
- Copia del último Certificado de Votación.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Los requisitos para darse de alta en la Seguridad Social (2022) son:

- Ingresar a la página web del IESS www.iess.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.

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Objetivo de área

“Valentina Detalles” se comprometerá con el medio ambiente, se ha visto la oportunidad de contrarrestar los desechos ambientales dentro del mismo emprendimiento y se dará una solución en buscar respuestas correctas para no impactar al medio ambiente.

Se realizarán buenas prácticas de manejo del producto, al enfocarse en la seguridad industrial y seguridad ocupacional “Valentina Detalles” llevara a cabo un programa de medidas de protección y conservación del medio ambiente.

Impacto ambiental

Para “Valentina Detalles” hemos identificado varios residuos que son un problema para el medio ambiente.

- Plásticos
- Palos en forma de pincho
- Madera
- Agua

Formas de evitar el impacto ambiental

- Utilización de focos ahorradores.
- Utilización de productos de limpieza con bajo impacto para el medio ambiente
- Hacer uso de productos ecológicos y biodegradables
- Desarrollar prácticas de ahorro de productos energía y agua
- Reducir la producción de residuos
- Calcular correctamente las cantidades de materias primas a utilizar para evitar la generación de residuos.
- Hacer uso al máximo de la luz natural.

Impacto social**Igualdad de género**

Se garantiza un lugar con atención para todo género social, sin discriminación. No se tendrá ningún problema en contratar a hombres o mujeres que sean responsables con sus labores dentro de “Valentina Detalles”.

Generar empleo

Actualmente se puede evidenciar la falta de empleo que se vive en Ecuador, por lo que “Valentina Detalles” generara empleo basado en una política de no discriminación, garantizando un buen ambiente laboral con todos los beneficios de ley y propios de la empresa tales como: Salario, seguro social, vacaciones; y entre los beneficios del emprendimiento se contarán con capacitaciones reconocimientos y día libre por su cumpleaños.

PROCESO FINANCIERO**Introducción**

Se hace énfasis en el análisis financiero del emprendimiento. Desde la inversión inicial los implementos necesarios como activos fijos y diferidos y para establecer la viabilidad del proyecto de emprendimiento que se pretende efectuar.

El valor de la inversión pertenece a un valor en dólares de \$ 42.273,82 la cual corresponde a cifras de activos fijos diferidos, capital de trabajo, siendo el valor que

corresponderán presentar los socios de la organización, para poner en marcha el proyecto.

Tabla 24.

Inversión

REFERENCIA	VALORES
Activos Fijos	33459,00
Activos Diferidos	3020,00
Capital de Trabajo	5794,82
INVERSIÓN	42.273,82

Nota. Detalles inversión. Elaborado Rosero, D. (2023).

Activos Fijos

Los activos fijos son los muebles y enseres, vehículos, útiles de oficina, equipos de computación, maquinaria y equipos que serán necesarios, para la puesta en marcha de la nueva empresa, del mismo modo es sustancial reiterar que las cuentas de activos se deprecian.

Tabla 25.*Activos Fijos*

CANTIDAD (Q)	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO, USD	TOTAL, USD
	ACTIVOS FIJOS		33459,00
	MUEBLES Y ENSERES		1.760,00
2	Archivador color negro	180,00	360,00
1	Silla ejecutiva de cuero con brazos	150,00	300,00
1	Estación de trabajo melánico	350,00	350,00
CANTIDAD (Q)	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO, USD	TOTAL, USD
2	Escritorios de madera	120,00	240,00
2	Sillas giratorias con brazos	65,00	130,00
2	Sillas estándar negras	45,00	90,00
1	Sillón de espera metálicas	200,00	200,00
1	Librero sin puertas	90,00	90,00
	EQUIPOS DE OFICINA		149,00
2	Teléfono inalámbrico Panasonic DECT 6.0	60,00	120,00
1	Calculadora Casio Fx 350 Ms	29,00	29,00
	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		2050,00
2	Laptop HP	800,00	1.600,00
1	Impresora multifunción EPSON- inyección de tinta	450,00	450,00
	VEHICULO		20.000,00
1	Nissan	20.000,00	20.000,00
	MAQUINARIA Y EQUIPOS		9.500,00
1	Máquina de producción	8.000,00	8.000,00
1	Maquina selladora y empaquetadora	1.100,00	1.100,00
1	Moldes	400,00	400,00

Nota. Detalles activos fijos. Elaborado Rosero, D. (2023).

Activos diferidos

Tabla 26.

Activos Diferidos

Descripciones intangibles	Total Usd 3020,00
Constitución	770,00
Honorarios legales	150,00
Depósito de constitución	480,00
Notaría	140,00
Entes reguladores	1050,00
Registro mercantil	60,00
Municipio (patente)	40,00
Permisos bomberos	350,00
Derechos en el IEPI	550,00
Varios	50,00
Otros intangibles	1200,00
Software	1200,00

Nota. Detalles activos diferidos. Elaborado Rosero, D. (2023).

Capital de trabajo

El valor de la inversión igualmente se localiza el capital de trabajo, éste se halla de modo contable por el método de desfase, es decir son valores para cubrir durante los tres primeros meses, por lo cual corresponde a un valor en dólares de \$5794,82.

Tabla 27.*Capital de trabajo*

CANTIDAD (Q)	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO, USD	TOTAL, USD
	CAPITAL DE TRABAJO		5794,82
	CAJA BANCOS		610,75
	ÚTILES DE OFICINA		111,60
4	Cuadernos pequeños 100h cuadros	2,00	8,00
1	Borradores lápiz Pelikan Pz220 (docena)	3,00	3,00
1	Esferos BIC varios colores (docena)	5,50	5,50
6	Resmas papel bond A4 (500 páginas)	3,50	21,00
4	Perforadora mediana K9219	5,50	22,00

CANTIDAD (Q)	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO, USD	TOTAL, USD
2	Quita grapas medianos Q-1204	1,50	3,00
2	Grapadora de papel mediana	4,50	9,00
2	Adhesivos Post it (varios colores)	6,30	12,60
1	Sacapuntas metálico S5123 (docena)	4,50	4,50
1	Lápices HB Staedtler (docena)	4,50	4,50
1	Resaltadores varios colores (4 unidades)	7,00	7,00
2	Clips mariposa No. 1 (50 unidades)	3,50	7,00
3	Carpetas doble anillo A4 Zs – h32 varios colores	1,50	4,50
	ÚTILES DE ASEO		97,50
1	Franelas 30cm x 20cm (3 unidades)	3,00	3,00
2	Detergente DEJA (4 kg)	7,00	14,00
2	Cloro triple acción (galón 4 litros)	4,00	8,00
4	Ambiental	3,50	14,00

3	Palas plásticas para basura (varios colores)	4,50	13,50
2	Jabón líquido para manos (galón 4 litros)	4,50	9,00
2	Toallas para manos 30cm x 30cm (4 unid)	2,50	5,00
4	Trapeadores con mango de madera (algodón)	6,00	24,00
2	Escobas con mango cerdas duras 30cm	5,50	11,00
2	Señalética "Piso Mojado"	8,00	16,00
PUBLICIDAD PREPAGADA			90,00
	Publicidad de manera virtual		90,00
SUELDOS Y SALARIOS- PREPAGADOS			4884,97
	Sueldos y Salarios		4884,97
COSTO DE SERVICIOS			350,70
	COSTO DE SERVICIOS		350,70

Nota. Detalle capital de trabajo. Elaborado Rosero, D. (2023).

Sueldos

Tabla 28.

Sueldos

DETALLE.	AÑO 1.	AÑO 2.	AÑO 3.	AÑO 4.	AÑO 5.
Sueldos operativos	\$19.235,75	\$ 19.757,04	\$ 20.292,45	\$ 20.842,38	\$ 21.407,21
IESS	\$ 2375,61	\$ 2400,48	\$ 2465,53	\$ 2532,35	\$ 2600,97

Nota. Detalle sueldos. Elaborado Rosero, D. (2023).

Depreciación activos fijos

Tabla 29.

Depreciación de activos fijos

DETALLE.	AÑO 1.	AÑO 2.	AÑO 3.	AÑO 4.	AÑO 5.
Gastos					
Depreciación activos fijos	\$ 5.211,80	\$ 5.211,80	\$ 5.211,80	\$ 5.211,80	\$ 5.211,80

Nota. Detalle depreciación activos fijos. Elaborado Rosero, D. (2023).

Amortizaciones

Por medio de una entidad pública financiera cómo es Corporación Financiera Nacional, que otorgan crédito a una tasa de interés anual del 11%, en las siguientes tablas se refleja las condiciones de crédito, la amortización de los intereses y el dividendo del valor financiado.

Tabla 30.

Condiciones del crédito

1	Monto	\$ 11510,27	
2	Período	anual	Mensual
3	Interés	11,00%	0,92%
4	Plazo	5	años
5	Período de pago	mensual	60
6	Forma de amortización	Dividendo Constante	

Nota. Detalle condiciones de crédito. Elaborado Rosero, D. (2023).

Tabla 31.*Tabla de amortización de crédito*

# Pago	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
1	105,51	144,75	11365,52
2	104,18	146,08	11219,44
3	102,84	147,42	11072,03
4	101,49	148,77	10923,26
5	100,13	150,13	10773,13
6	98,75	151,51	10621,62
7	97,36	152,90	10468,72
8	95,96	154,30	10314,43
9	94,55	155,71	10158,71
10	93,12	157,14	10001,57
11	91,68	158,58	9842,99
12	90,23	160,03	9682,96
13	88,76	161,50	9521,46
14	87,28	162,98	9358,48
15	85,79	164,48	9194,00
16	84,28	165,98	9028,02
17	82,76	167,50	8860,52
18	81,22	169,04	8691,48
19	79,67	170,59	8520,89
20	78,11	172,15	8348,73
21	76,53	173,73	8175,00
22	74,94	175,32	7999,68
23	73,33	176,93	7822,75
24	71,71	178,55	7644,20
25	70,07	180,19	7464,01
26	68,42	181,84	7282,17
27	66,75	183,51	7098,66
28	65,07	185,19	6913,47

29	63,37	186,89	6726,58
30	61,66	188,60	6537,98
31	59,93	190,33	6347,65
32	58,19	192,07	6155,57
33	56,43	193,84	5961,74
34	54,65	195,61	5766,13
35	52,86	197,40	5568,72
36	51,05	199,21	5369,51
37	49,22	201,04	5168,47
38	47,38	202,88	4965,58
39	45,52	204,74	4760,84
40	43,64	206,62	4554,22
41	41,75	208,51	4345,71
42	39,84	210,43	4135,28
43	37,91	212,35	3922,93
44	35,96	214,30	3708,63
45	34,00	216,27	3492,36
46	32,01	218,25	3274,11
47	30,01	220,25	3053,86
48	27,99	222,27	2831,60
49	25,96	224,30	2607,29
50	23,90	226,36	2380,93
51	21,83	228,44	2152,49
52	19,73	230,53	1921,96
53	17,62	232,64	1689,32
54	15,49	234,78	1454,55
55	13,33	236,93	1217,62
56	11,16	239,10	978,52
57	8,97	241,29	737,23
58	6,76	243,50	493,72
59	4,53	245,74	247,99
60	2,27	247,99	0,00
Total	3505,40	11510,27	370896,96

Nota. Detalle amortización. Elaborado Rosero, D. (2023).

El método que se utilizó fue el método francés para el cálculo de la tabla de amortización. El sistema de amortización francés para créditos establece que el monto de las cuotas mensuales es fijo durante todo el período definido. Esto quiere decir que se pagará siempre la misma cantidad monetaria en cada cuota, hasta la culminar con la deuda.

Estructura capital

El valor de inversión es significativo y también es importante detallar las fuentes de financiamiento de esta forma se establece que 73% será financiado por recursos propios, el 27% restante mediante un crédito bancario.

Tabla 32.

Fuente de financiamiento

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	TOTAL (%)
Recursos propios	30.763,55	73%
Efectivo	30.763,55	
Recursos de terceros	11.510,27	27%
Préstamo bancario	11.510,27	
TOTAL	42.273,82	100%

Nota. Detalle Financiamiento. Elaborado Rosero, D. (2023).

Punto de equilibrio

$$Pe = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$PE = \frac{21427,05}{1 - \frac{21427,05}{73507,10}}$$

$$PE = \frac{21427,05}{0,2914}$$

$$PE = 73.531,40$$

Punto de equilibrio por unidades

$$PEQ = \frac{21427,05}{PVQ - CVU}$$

$$PEQ = \frac{22.938,73}{17,25 - 1,14}$$

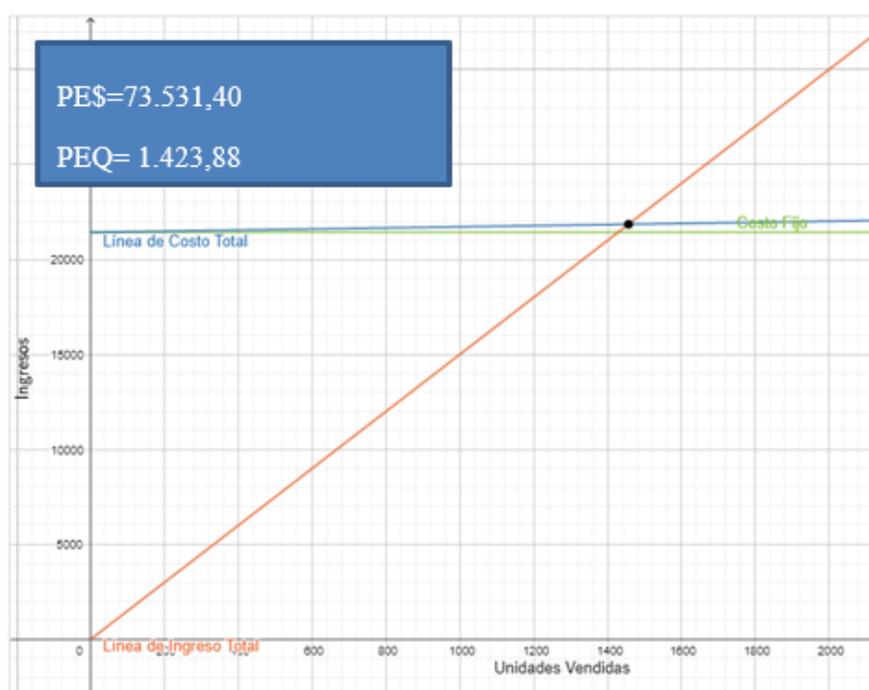
$$PEQ = \frac{22.938,73}{16,11}$$

$$PEQ = 1.423,88$$

El punto de equilibrio se estableció en dólares y en unidades, por lo cual, existe un punto de equilibrio cuando los ingresos alcancen un valor en dólares americanos de \$, 73.531,40 y se tendrá que haber vendido 1.424 unidades anual.

Figura 25.

Punto de equilibrio



Nota. Punto de equilibrio. Elaborado Rosero, D. (2023).

Detalle de ventas

Las ventas están sujetas a la comercialización de los arreglos frutales, en su presentación de arreglo frutal pequeño, arreglo frutal mediano y arreglo frutal grande. Además de arreglos frutales que incluyen flores. Con una tasa de inflación de 2,71%, el primer año se obtendrá ingresos de \$73,507,10 dólares americanos.

Tabla 33*Venta*

DETALLE.	AÑO 1.	AÑO 2.	AÑO 3.	AÑO 4.	AÑO 5.
Arreglos frutales					
Arreglo frutal pequeño	1.165	1.204	1.245	1.287	1.330
Precio	17,25	17,72	18,20	18,69	19,20
Total, ventas	20096,25	21331,83	22656,035	24055,026	25532,40
Arreglo frutal mediano	832	860	889	919	950
Precio	17,75	18,23	18,73	19,23	19,75
Total, ventas	14.768,00	15.678,68	16.646,60	17.674,70	18.766,05
Arreglo frutal grande	499	516	534	551	570
Precio	18,4	18,89864	19,41079314	19,93682564	20,47711361
Total, ventas	9.181,60	9.751,70	10.365,36	10.985,19	11.671,95
Arreglos frutales con flores					
Arreglo frutal pequeño con flores	708	731	756	781	808
Precio	17,25	17,72	18,20	18,69	19,20
Total, ventas	12.213,00	12.951,47	13.757,40	14.597,49	15.511,41
Arreglo frutal mediano con flores	583	602	622	643	665
Precio	17,75	18,23	18,73	19,23	19,75
Total, ventas	10.348,25	10.975,08	11.647,00	12.366,52	13.136,24
Arreglo frutal grande con flores	375	387	400	414	428
Precio	18,4	18,90	19,41	19,94	20,48
Total, ventas	6.900,00	7.313,77	7.764,32	8.253,85	8.764,20
INGRESOS TOTALES	73.507,10	78.002,54	82.836,72	87.932,78	93.382,26

Nota. Detalle de ventas. Elaborado Rosero, D. (2023).

Estado de Resultados

El estado de resultados determinará si la empresa en sus años de funcionamiento exteriorizase una utilidad o perdida, de este modo en el primer año de funcionamiento se obtendrá una utilidad de \$19.132,01 dólares americanos.

Tabla 34*Estado de Resultados*

	DESCRIPCIÓN.	AÑO 1.	AÑO 2.	AÑO 3.	AÑO 4.	AÑO 5.
	Ingresos por ventas	73.507,10	78.002,54	82.836,72	87.932,78	93.382,26
(-)	Costos de Ventas	20.893,25	21.459,46	22.041,01	22.638,32	23.251,82
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	52.613,85	56.543,08	60.795,71	65.294,46	70.130,44
(-)	Gastos de Ventas	320	328,67	337,58	346,73	356,22
(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	52.293,85	56.214,41	60.458,13	64.947,73	69.774,22
(-)	Gastos Administrativos	\$21.107,05	\$21.533,64	\$21.971,79	\$22.421,81	\$22.884,03
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	31.186,80	34.680,77	38.486,34	42.525,92	46.890,19
(-)	Gastos Financieros	1.175,80	964,38	728,45	465,23	171,55
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	30.011,00	33.716,39	37.757,89	42.060,69	46.718,64
(-)	15% de Participación Trabajadores	4.501,65	5.057,46	5.663,68	6.309,10	7.007,80
(=)	UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	25.509,35	28.658,93	32.094,21	35.751,59	39.710,84
(-)	25 % Impuesto a la Renta	6.377,34	7.164,73	8.023,55	8.937,90	9.927,71
(=)	UTILIDAD NETA	19.132,01	21.494,20	24.070,65	26.813,69	29.783,13

Nota. Estado de resultados. Elaborado Rosero, D. (2023).

Flujo de caja

El estado de flujo de caja permite actualizar los valores, y se toman en cuenta los ingresos, costos y gastos, con los que se calcula los indicadores financieros, como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), para así poder conocer si es que el proyecto es factible para su puesta en función.

Tabla 35.*Estado de Flujo de caja*

	DESCRIPCION.	AÑO 0.	AÑO 1.	AÑO 2.	AÑO 3.	AÑO 4.	AÑO 5.
A	INGRESOS OPERACIONALES	0	73.507,10	78.002,54	82.836,72	87.932,78	93.382,26
	Recuperación por ventas		73.507,10	78.002,54	82.836,72	87.932,78	93.382,26
B	EGRESOS OPERACIONALES	0	43.660,93	46.255,71	46.730,87	46.629,23	47.119,02
	Pago a proveedores		20.893,25	21.459,46	22.041,01	22.638,32	23.251,82
	Gastos de ventas		320	328,67	337,58	346,73	356,22
	Gastos de administración		21.107,05	21.533,64	21.971,79	22.421,81	22.884,03
C	FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0,00	29.846,17	31.746,83	36.105,85	41.303,55	46.263,24
D	INGRESOS NO OPERACIONALES	42.273,82	0	0	0	0	0
	Créditos a contratarse a largo plazo	11.510,27					
	Aportes de capital	30.763,55					
E	EGRESOS NO OPERACIONALES	46.178,06	13.882,11	15.225,32	16.690,37	18.250,14	19.938,66
	Pago de intereses		1.175,80	964,38	728,45	465,23	171,55
	Pago de créditos a largo plazo		1.827,32	2.038,75	2.274,68	2.537,91	2.831,60
	Pago de participación de utilidades trabajadores		4.501,65	5.057,46	5.663,68	6.309,10	7.007,80
	Pago de impuestos		6.377,34	7.164,73	8.023,55	8.937,90	9.927,71
	Capital de Trabajo	5794,82					
	Adquisición de activos fijos	33.459,00					
	Otros egresos	3020,00					
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	0,00	-13.882,11	-15.225,32	-16.690,37	-18.250,14	-19.938,66
G	FLUJO NETO GENERADO (C - F)	0	15.964,06	16.521,51	19.415,48	23.053,41	26.324,58
H	SALDO INICIAL DE CAJA		0	6.900,00	5.000,00	4.000,00	3.271,17
I	SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	0	15.964,06	23.421,51	24.415,48	27.053,41	29.595,76

Nota. Detalle flujo de efectivo. Elaborado Rosero, D. (2023).

Cálculo del TIR y el VAN

VAN (Valor Actual Neto)

Para calcular el Valor Actual Neto (VAN), se toma en cuenta la tasa de interés del 11,92% que corresponde al WACC, y a través de la aplicación de la fórmula, se logró conocer qué es positivo con valor en dólares de \$128634,85 de este modo se puede definir qué es factible la puesta en función del proyecto, mismo que favorecerá al desarrollo de la matriz productiva del país.

Tabla 36.

Valor actual Neto

Periodos	F _{Nc}	(1+i) ^n	Valor Actual
0	-42273,82	1,00	-42273,82
1	15964,06	1,11	17720,11
2	23421,5086	1,23	28857,64
3	24415,4849	1,37	33391,37
4	27053,4099	1,52	41068,98
5	29595,753	1,69	49870,56
VAN			128634,85

Nota. Detalle Valor actual neto. Elaborado Rosero, D. (2023).

TIR (Tasa Interna de Retorno)

En el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR), se consideran los flujos de caja, y la tasa de interés, la cual hace que el Valor Actual Neto (VAN), sea igual a cero, de esta manera se obtuvo una tasa de 38% siendo mayor al WACC, por lo que se precisa que el proyecto es factible.

Tabla 37.*Tasa interna de retorno*

DETALLE
TIR
38%

Nota. Detalle tasa interna de retorno. Elaborado Rosero, D. (2023).

Al comparar la tasa mínima de rendimiento frente a la TIR se establece que es superior, por lo tanto, se acepta la inversión al ser mayor a la tasa de corte, lo cual refleja que es viable y rentable el proyecto de inversión.

Se determina que en el tercer año se recupera la inversión, siendo significativo para el cumplimiento de los objetivos empresariales, por parte de la nueva organización.

CONCLUSIONES

En conclusión, la integración organizacional son procesos que cada persona debe desempeñar, este sistema permitirá llevar un control de cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria.

Se concluyó que el 92,5% de encuestados manifestó que, si le gustaría que se implemente un emprendimiento de arreglos frutales dentro del sector Comité del pueblo, mientras que un 7,5% manifestó lo contrario. Se logra evidenciar una gran aceptación de las personas del sector para la implementación del emprendimiento. El estar dispuesto a adquirir un arreglo frutal en la encuesta tiene una aceptación muy amplia, ya que el 71,7% manifestó estar interesado en la compra de este tipo de detalles hechos con frutas y chocolate.

El valor de inversión que corresponde a \$42.273,82 y mediante el cálculo de los indicadores como el Valor Actual Neto que es positivo en valor en dólares americanos que corresponde a \$128634,85 y la Tasa Interna de Retorno (TIR), en 38%, razón por la cual, se demuestra la factibilidad del proyecto.

RECOMENDACIONES

Es recomendable que, se efectúe una investigación de campo, para conocer si existe la acogida por la población objetiva y, en base a ello conocer la expectativa del cliente o consumidor final.

Se recomienda efectuar entrevistas direccionada a expertos en creación de nuevos negocios, a fin de identificar las expectativas frente a un mercado que es altamente competitivo.

Para poner en marcha un negocio es recomendable ejecutar un análisis de diagnóstico o del entorno, mediante el cual se consiga identificar oportunidades y amenaza y en base a los datos recolectados establecer las estrategias, para controlar las amenazas y, aprovechar las oportunidades de mercado.

Se recomienda, efectuar un análisis financiero, para a través de sus indicadores como el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno (TIR), se señale la factibilidad del proyecto.

Referencias

- Congreso Nacional. (2020). *Código de trabajo*. Retrieved 25 de julio de 2021, from https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file_1604679569_1604679577.pdf
- Cuerpo de Bomberos de la Ciudad de Quito . (14 de marzo de 2023). *Permiso de Funcionamiento por parte del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la Ciudad de Quito* .
- Dirección Provincial de Salud de Pichincha . (2023). *Dirección Provincial de Salud de Pichincha* . Dirección Provincial de Salud de Pichincha .
- Doubront, M., y Doubront, L. (2020). Impacto del contexto económico, social y político de Venezuela en el docente universitario. Análisis desde la Pirámide de Maslow. *Dissertare. Revista De Investigación En Ciencias Sociales*, 1-15.
- Espinosa, R. (2019). *¿Qué es y para qué sirve la Pirámide de Maslow?* Retrieved 15 de julio de 2021, from <https://robertoespinosa.es/2019/06/09/piramide-de-maslow/>
- Google maps. (2022). *Google maps*. <https://www.google.com/maps/>
- Iglesias, M., y Cortéz, M. (2004). *Generalidades sobre la Metodología de la Investigación*. México: Universidad Autónoma del Carmen. Retrieved 25 de Noviembre de 2019, from

http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia_investigacion.pdf

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social . (2022). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social* . Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social : <https://www.iess.gob.ec/>

Iturriaga, J. (2016). *Gastromina*. Juarez.

Kotler. (2013). *Fundamentos de Marketing* . México : Pearsosn .

Liga barrial Comité del Pueblo. (2023). *Liga barrial Comité del Pueblo*.

Maldonado, S. (2009). Desarrollo de un plan de negocios para la creación de LUCKYS SPA DE MASCOTAS. Cuenca, Ecuador.

Patente municipal requisitos . (2023). *Patente municipal requisitos* . Patente municipal requisitos .

Ranís. (2016). *Microentorno*.

Servicio de Rentas Internas. (2022). *Servicio de Rentas Internas*. Servicio de Rentas Internas: <https://www.sri.gob.ec/hu/home>

Tejo, D. (2016). *Pirámide de Maslow*. Retrieved 15 de julio de 2021, from <http://davidtejo.com/2016/06/la-nueva-piramide-de-maslow-el-cambio-en-las-necesidades-basicas-en-el-siglo-xxi-y-su-influencia-en-el-lifestyle-actual/>

Anexos

Anexo 1.



ENCUESTAS

Tecnología Superior en Contabilidad

Encuesta dirigida a las personas que integran la liga barrial del Comité del Pueblo

1.- ¿Usted consume frutas y chocolate?

- Siempre
- Frecuentemente
- Rara vez
- Nunca

2.- ¿Le gustaría que se implemente un emprendimiento de arreglos frutales en el sector Comité del Pueblo?

- Si
- No

3.- ¿Qué fruta prefiere consumir?

- Piña
- Manzana
- Kiwi
- Fresa
- Uvilla
- Uvas
- Otras

4.- ¿Estaría dispuesto a comprar Arreglos Frutales que contengan variedad de frutas cubiertas de chocolate?

- Si
- No

5.- ¿Para qué ocasiones regalaría un arreglo personalizado con frutas?

- Nacimientos
- Cumpleaños
- Bautizos
- Matrimonio
- Graduaciones
- Decoraciones de eventos
- Otros

6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un arreglo frutal?

- 7,00 – 10,00
- 7,01– 15,00
- 15,01– 20,00
- 20,01 – 40,00

7.- Cuando adquiere un arreglo frutal, lo hace en un negocio

- Reconocido
- El más cercano
- Recomendado

8.- ¿Cuál es la característica más importante para usted a la hora de comprar?

- Precio
- Calidad
- Cantidad
- Presentación

9.- ¿Con que frecuencia adquiere un arreglo frutal?

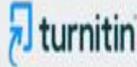
- Una vez al mes

- Dos veces al mes
- Otro

10.- ¿Cómo prefiere usted cancelar su pedido?

- Efectivo
- Transferencia
- Tarjeta de crédito

Anexo 2.


Identificación de reporte de similitud. oid:11830:213102471

<p>NOMBRE DEL TRABAJO</p> <p>Proyecto_arreglos frutales_Diego Rosero .docx</p>	<p>AUTOR</p> <p>Diego Fernando Rosero Almeida</p>
<p>RECuento DE PALABRAS</p> <p>11833 Words</p>	<p>RECuento DE CARACTERES</p> <p>65711 Characters</p>
<p>RECuento DE PÁGINAS</p> <p>87 Pages</p>	<p>TAMAÑO DEL ARCHIVO</p> <p>7.5MB</p>
<p>FECHA DE ENTREGA</p> <p>Mar 14, 2023 9:09 AM GMT-5</p>	<p>FECHA DEL INFORME</p> <p>Mar 14, 2023 9:10 AM GMT-5</p>

● 16% de similitud general

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

<ul style="list-style-type: none"> • 16% Base de datos de Internet • Base de datos de Crossref 	<ul style="list-style-type: none"> • 1% Base de datos de publicaciones • Base de datos de contenido publicado de Crossref
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

● Excluir del Reporte de Similitud

<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes excluidas manualmente 	<ul style="list-style-type: none"> • Bloques de texto excluidos manualmente
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------