



CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN

TEMA:

Proyecto de factibilidad para la creación de una distribuidora de pañales y artículos de bebés en la provincia Sucumbíos, cantón Putumayo, parroquia Sansahuari.

Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de Tecnóloga Superior en Administración

AUTOR:

Tibanlombo Poaquiza Fanny Yesseña

TUTOR:

Ing. Karina Falconí

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

DEDICATORIA

A Dios sobre todas las cosas, quien con su infinito amor y su gracia me ha sostenido siempre y a una persona muy especial en mi vida que, aunque no está conmigo sé que estará orgullosa de mí, a mi padre JOSÉ MIGUEL TIBANLOMBO YUMBULEMA, a mi madre por su apoyo incondicional, a mi esposo mi compañero de vida por su apoyo económico y emocional, a mis hijos Scarleth y Gael a mi hermana y sobrina quienes fueron un motor fundamental y motivacional en mi vida, formándome lo que ahora soy.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi fortaleza en todo tiempo, llenándome de mucha paz y sabiduría para terminar esta etapa tan importante para mí, al Instituto Tecnológico Internacional Universitario (ITI) a los docentes de la carrera quienes me brindaron sus conocimientos, disponiendo de mucha paciencia en contribuir con mi formación académica, a mi tutora Ing. Karina Falconí por guiarme e impartir en mí su conocimiento y a mis compañeros y amigos quienes de una u otra manera me brindaron su apoyo.

AUTORÍA

Yo, Fanny Yesseña Tibanlombo Poaquiza autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Fanny Yesseña Tibanlombo Poaquiza

D.M. Quito, 5 de marzo de 2022

Ing. Karina Falconí MBA.
Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

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

Ing. Karina Falconí MBA.

D.M. Quito, 5 de marzo de 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

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

PRIMERA: La ING. **Karina Falconí MBA.** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Srta. Tibanlombo Poaquiza Fanny Yesseña por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA:

UNO. – La Srta. Tibanlombo Poaquiza Fanny Yesseña realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una distribuidora de pañales y artículos de bebés en la provincia Sucumbíos, cantón Putumayo, parroquia Sansahuari”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **ING. Karina Falconí MBA.**

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. Karina Falconí MBA.** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Srta. Tibanlombo Poaquiza Fanny Yesseña, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una distribuidora de pañales y artículos de bebés en la provincia Sucumbíos, cantón Putumayo, parroquia Sansahuari”**, 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. Karina Falconí MBA.

Tibanlombo Poaquiza Fanny

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	.ii
AGRADECIMIENTOiii
AUTORÍA.....	.iv
CERTIFICACIÓNv
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	.vi
ÍNDICE DE TABLASx
INDICE DE GRAFICOS.....	.xii
RESUMEN.....	.12
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL13
Creación de la empresa13
Descripción de la empresa14
Importancia.14
Características.14
Actividad.15
Tamaño de la empresa.....	.15
Necesidades que satisfacer.....	.16
Necesidad Fisiológica.16
Necesidad de Seguridad.16
Necesidad Social – Afiliación.....	.17
Necesidad de Reconocimiento.18
Necesidad de Autorrealización.18
Localización de la empresa.....	.18
Filosofía empresarial.....	.19
Misión.19
Visión.....	.19
Objetivos.19
Estrategias.20
Políticas.....	.21
FODA.....	.22

Desarrollo organizacional	23
Tipo de Estructura	23
Formalización.....	24
Centralización – Descentralización.....	24
Integración.....	24
Organigrama empresarial	25
Funciones del personal.....	26
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	30
Objetivo de Mercadotecnia	30
Investigación de Mercado	30
Modalidad.	30
Plan de Muestreo.....	30
Análisis de Encuesta	32
Análisis General.....	42
Entorno empresarial	43
Microentorno.....	43
Macroentorno	47
Producto y Servicio.....	50
Producto Esencial.....	50
Producto real.	50
Características.	51
Calidad.	51
Estilo....	51
Marca.....	52
Producto aumentado.....	52
Plan de introducción al mercado.....	52
Materiales de identificación.	55
Canal de distribución y puntos de ventas	57
Fijación de Precios	59
Fijación de precios para producto estrella.	59

Implementación del negocio	63
Estudio arquitectónico.....	65
PROCESO DE DERECHO EMPRESARIAL.....	67
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	68
Objetivo de área	68
Impacto Ambiental.....	69
Impacto social.....	70
PROCESO FINANCIERO	72
Introducción.....	72
Activos Fijos.....	72
Activos diferidos	73
Capital de Trabajo.....	73
Sueldos.....	75
Depreciación activos fijos.....	76
Amortizaciones	77
Tabla de amortización.....	77
Estructura capital.....	78
Punto de equilibrio	79
Costo de ventas	81
Flujo de caja.....	82
Cálculo del TIR y el VAN	83
VAN (Valor Actual Neto).....	83
TIR (Tasa Interna de Retorno)	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	85
Conclusiones.....	85
Recomendaciones.....	85
Bibliografía.....	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estrategias	21
Tabla 2 Méritos aspectos a considerar, Gerente General	26
Tabla 3. Méritos aspectos a considerar, Financiero, contador	28
Tabla 4. Méritos aspectos a considerar, en ventas	29
Tabla 5. Méritos aspectos a considerar, en ventas	30
Tabla 6. Pregunta 1	33
Tabla 7. Pregunta 2	33
Tabla 8. Pregunta 3	34
Tabla 9. Pregunta 4	35
Tabla 10. Pregunta 5	36
Tabla 11. Pregunta 6	38
Tabla 12. Pregunta 7	39
Tabla 13. Pregunta 8	39
Tabla 14. Pregunta 9	40
Tabla 15. Pregunta 10	41
Tabla 16. Proveedores.....	59
Tabla 17. Financiamiento.....	62
Tabla 18. Pañal huggies	60
Tabla 19. Pañal pequeñin	60
Tabla 20. Pañal pompis.....	62
Tabla 21. Arriendo del local	63
Tabla 22. Equipos de computación	63
Tabla 23. Muebles y enseres	63
Tabla 24. Suministro de oficina	64
Tabla 25. Servicios básicos.....	64
Tabla 26. Materiales de limpieza	65
Tabla 27. Activos fijos	72
Tabla 28. Activos diferidos.....	73

Tabla 29. Capital de trabajo	74
Tabla 30. Detalles de inversión.....	75
Tabla 31. Sueldos	75
Tabla 32. Depreciación de activos fijos	76
Tabla 33. Porcentaje Amortización.....	77
Tabla 34. Amortización.....	78
Tabla 35. Estructura de capital.....	80
Tabla 36. Costos fijos.....	80
Tabla 37. Margen de contribución	80
Tabla 38. Punto de equilibrio	80
Tabla 39. Ventas proyectadas	81
Tabla 40. Flujo de ventas	82
Tabla 41. Flujo de caja	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 42. VAN/ TIR	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1 Pirámide de Maslow	16
Gráfico N°2 Ubicación de la empresa.....	19
Gráfico N°3 Organigrama de empresa.....	26
Gráfico N°4 Tabulación 1	33
Gráfico N°5 Tabulación 2	34
Gráfico N°6 Tabulación 3	35
Gráfico N°7 Tabulación 4	36
Gráfico N°8 Tabulación 5	37
Gráfico N°9 Tabulación 6	38
Gráfico N°10 Tabulación 7	39
Gráfico N°11 Tabulación 8	40
Gráfico N°12 Tabulación 9	41
Gráfico N°13 Tabulación 10.....	42
Gráfico N°14 Micro entorno de empresa	44
Gráfico N°15 Ubicación.....	45
Gráfico N°16 Macro entorno de empresa	48
Gráfico N°17 uniforme gerente.....	54
Gráfico N°18 Uniforme financiero	54
Gráfico N°19 Uniforme ventas	55
Gráfico N°20 Uniforme chofer	55
Gráfico N°21 Imago tipo.....	56
Gráfico N°22 Tarjeta presentación	56
Gráfico N°23 Hoja membretada	57
Gráfico N°24 Estructura del establecimiento.....	68

Proyecto de factibilidad para la creación de una distribuidora de pañales y artículos de bebés en la provincia Sucumbíos, cantón Putumayo, parroquia Sansahuari

Tibanlombo Poaquizza Fanny Yesseña

Ing. Karina Falconí MBA.

D.M. Quito 5 de marzo de 2022

RESUMEN

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo principal desarrollar un modelo de negocio para la creación de una distribuidora de pañales y artículos para bebés en la parroquia Sansahuari – cantón Putumayo, a través de un examen de estudio de factibilidad, el cual es necesario para poder realizar la base teórica, que acompaña al diseño del estudio y para identificar la necesidad a cubrir para lo cual es necesario construir una estructura organizativa técnica y sobre esa base determinar la viabilidad del negocio. La encuesta se realizó en el sitio mencionado, donde se utilizó un método cualitativo, diagnosticando la situación actual sobre las posibles causas detrás de la inexistencia de empresas enfocadas en la venta de estos productos y cuantitativamente enfocadas en recopilar la información necesaria, se ha utilizado un método de metaanálisis de este tipo, que permite estudiar sin ambigüedades la situación controvertida del campo de acuerdo con la necesidad relevante, de esta manera se ha identificado el problema principal; al realizar varios estudios de factibilidad, se puede determinar que el negocio es rentable a partir de lo cual se puede desarrollar el modelo de negocio y aportar a la comunidad.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés surge por la necesidad de ofrecer productos y servicio de calidad a través de compra desde las fábricas y distribuirlos en los almacenes, tiendas y usuario finales, particulares a familias donde requieran de estos productos. La distribuidora de pañales y artículos de bebés buscara satisfacer la necesidad higiénica de atender a los bebés, para crear una conciencia de higiene y fomentar a la conservación del ambiente donde las familias puedan acceder y disfrutar de los productos adquiridos para sus bebés y disfrutar también de la comodidad que brindan estos productos higiénicos, esta distribuidora será una microempresa que brindara productos con altos estándares de calidad, así como precios cómodos para el usuario final..

En lo referente a la variedad de productos no se pretende enfocarse únicamente en la comercialización del producto principal que es la venta de pañales, sino complementarlo con otros productos dedicados al cuidado de los bebés que son de consumo masivo.

Frente a este iniciativa de este emprendimiento, se plantea realizar este proyecto para determinar cuáles son los consumidores, la competencia, los distribuidores, los proveedores y patrones de consumo que intervienen en esta línea de negocios; también se pretende analizar y conocer las preferencias del mercado para realizar un adecuado plan de marketing que sirva de guía para la apertura de un local a partir de la identificación de necesidades relacionadas a productos o servicios complementarios que requieran los consumidores..

En este estudio partiendo de la necesidad de cubrir un mercado en crecimiento donde los consumidores son cada vez más exigentes, se aterriza en un proyecto completo, visto desde todas las perspectivas, desde el manejo comercial hasta el análisis financiero que busca sacar viabilidad utilizando diferentes estrategias de marketing que colaboren con el logro de objetivos que se plantea.

2.2 Descripción de la empresa

2.1.1 Importancia.

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés es una forma no solo de cubrir una necesidad, sino también en contribuir las ideas de fomentar la conservación al medio ambiente, la calidad de producto, es importante que las madres y los padres de los bebés como usuarios finales comprendan que el adquirir los productos de pañales están apoyando mucho tanto para los emprendedores así como el contribuir a conservar el medio ambiente y que se sientan bien cómodos al momento de adquirir los productos así como también sentirse bien con la atención del emprendedor, el contribuir al medio ambiente y el entorno, es importante resaltar que un local de venta de pañales, atraerá a un número considerado de compradores, ya que es una necesidad biológica de bebés que nadie puede evitar así estarán apoyando a la satisfaciendo su necesidad.

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos de bebés es una forma no solo de cubrir una necesidad, sino también de transmitir calidad de satisfacción ante la higiene y buen ambiente, es importante que las familias se sientan bien al momento de usar estos productos, no solo sentirse satisfecho por cubrir una necesidad biológica, sino también sentirse bien con la atención, el ambiente y el producto en sí,

Además de ello, es importante que los negocios de venta de pañales vuelvan su mirada en adquirir nuevos productos complementario para los bebés ya que este servicio es de una necesidad generalizada y muy importante para los infantes.

2.1.2 Características.

Investigación e innovación: La distribuidora de pañales y artículos de bebés va trabajar en una constante investigación acerca de abrir nuevas sucursales para así ir innovando muchos factores como atención al cliente, publicidad, marketing precios etc., para satisfacer estas demandas de productos, su calidad de producto y sugerirlo a los fabricantes respectivos.

Responsabilidad ambiental: La distribuidora de pañales y artículos de bebés es consciente de los posibles impactos ambientales que pueden generar contaminación ambiental que viven tanto los usuario, locales internos y externos ambiental, es por eso que cuenta con una previa capacitación ante los usuarios al momento de comprar estos productos.

Profesionales apasionados con su trabajo: sabiendo que la distribuidora de pañales y artículos de bebés no es solo un acto de distribución de productos, sino de poner pasión y un toque extra, ofrecerá un servicio de gran calidad con personales capacitados que hace que los clientes se sientan en confianza, brindando no solo productos de bebés sino también otros nuevos productos que van a contribuir con sus necesidades

2.1.3 Actividad.

La “Distribuidora El Encanto” Será una bodega de expendio de pañales para bebés y productos afines a estos, con capacidad para surtir desde grandes almacenes a tiendas pequeñas incluyendo a usuario individuales, ya que se va a comprar al por mayor desde las fábricas y revender.

2.3 Tamaño de la empresa.

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos de bebés es una microempresa que involucra dentro de las áreas operativas.

La empresa contará con:

- Gerencia General
- Contabilidad
- Mercadeo
- Chofer

2.4 Necesidades que satisfacer

Ilustración 1. Pirámide de Maslow



Pirámide de Maslow. Recuperado de: <https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>.

2.4.1 Necesidad Fisiológica.

La “Distribuidora El Encanto “de pañales y artículos para bebés al ser una empresa de distribución de productos para bebés específicamente por la necesidad fisiológica de operar adecuadamente va enfocada a los diferentes gustos del usuario final.

2.4.2 Necesidad de Seguridad.

Inicialmente está la seguridad en salud preventiva contra el Covid19 tanto del personal interno y usuarios externos, que abarca todo respecto a buenas prácticas de lineamientos de aforos. Las medidas preventivas serán las de mayor aplicación para evitar contagios dentro del emprendimiento estarán sometidos a diferentes protocolos de seguridad sanitaria para que el producto final llegue apto para el comprador, para ello habrá un estricto control en la cadena de producción haciendo énfasis en la bioseguridad, desde la adquisición de los productos hasta la entrega de final al cliente.

Luego se establecerá la seguridad a la integridad física tanto de los trabajadores internos del emprendimiento como del cliente externo, la cual se garantiza brindándole un ambiente tranquilo un trato amable y calmado, en donde pueda sentirse seguro, además de contar con guardia para los vehículos y cámaras de seguridad.

Finalmente está la seguridad social de los trabajadores del emprendimiento, esta se va a garantizar mediante la aplicación del cumplimiento de todas las leyes y reglamentos del trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato donde especifique lo escrito anteriormente.

2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.

La primera necesidad social es interna y trata sobre propiciar un buen ambiente cómodo de trabajo, en el que las habilidades y cualidades de cada empleado sean consideradas igual de valiosas y necesarias para la empresa, sintiéndose así parte de un todo y no piezas individuales que pueden ser descartables en algún momento, además de esto, es necesario incentivar la creatividad y habilidades individuales de cada uno de los trabajadores.

La siguiente es externa y se trata de la relación empresa-clientes. La distribuidora de pañales y artículos de bebés busca siempre mantener relaciones de confianza y solidaridad con sus clientes y proveedores a través de una comunicación clara, un proceso de supervisión y control de la producción para garantizar calidad en los productos finales, además de una capacitación semestral al personal, y así poder brindar un servicio de calidad.

2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.

A través de la investigación de los diferentes productos para bebés al existir propuestas innovadoras desde los usuarios serán muy consideradas ante la fábrica que los produce siempre, se busca tener éxito y con esto poder satisfacer las necesidades expresadas por los usuarios.

2.4.5 Necesidad de Autorrealización.

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés llegará a ser una empresa reconocida no solo por los usuarios locales sino a nivel provincial y en futuro en todo el Ecuador.

2.5 Localización de la empresa

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés estará ubicado en la Provincia de Sucumbíos, Cantón Putumayo, Parroquia Sansahuari, recinto Sansahuari, calles, Vía principal del Puerto El Carmen margen derecho a una cuadra del Control Militar.

Ilustración 2. Ubicación.



Fanny .T.(2022)Google Maps ubicación

2.6 Filosofía empresarial

2.6.1 Misión.

Servir con eficiencia a nuestros clientes ofreciendo productos de calidad y optimizando los recursos con los que cuentan con el fin de obtener la mejor posición en el mercado de la distribución.

2.6.2 Visión.

En cinco años ser reconocidos por los usuarios como la empresa distribuidora número uno en soluciones de higiene limpieza y seguridad en cada uno de los mercados donde operamos, contando con el recurso humano como elemento diferenciador, siendo la marca preferida de los padres por ser una línea completa de productos para el cuidado de bebés.

2.6.3 Objetivos.

General.

Implementar una empresa de distribuidora de pañales para bebés y otros productos afines, en la Provincia de Sucumbíos, Cantón Putumayo, Parroquia Sansahuari, recinto Sansahuari”, con la finalidad de generar beneficios económicos para la empresa.

Específicos.

1. Adquirir al por mayor desde las fábricas de pañaleras y más productos para bebés para ser comercializada por la empresa.
2. Embodegar pañales y más productos afines para bebés y vender desde la bodega dichos productos a locales identificados del Cantón Putumayo, Parroquia Sansahuari, recinto Sansahuari”
3. Distribuir en vehículo los productos identificados desde la bodega a los diferentes socios posicionando progresivamente a la Distribuidora El Encanto.

2.6.4 Estrategias.

Las estrategias definidas se establecen por los objetivos propuestos anteriormente para garantizar el cumplimiento de éxito del emprendimiento.

Tabla 1.Estrategias

Objetivos Específicos	Indicadores	Iniciativas
Elaborar un estudio de mercado para identificar el potencial del mercado.	Luego del concluido el estudio en 8 días laborables la micro empresa deberá contar con el 100% del estudio de mercado donde se identifique técnicamente el potenciales y debilidades del mercado.	Luego del estudio de factibilidad la micro empresa deberá disponer con el 100% concluido los estudios sobre de la factibilidad que aseguren la rentabilidad de la empresa.
Gestionar recursos privados para financiar la empresa	Luego de la gestión para financiar la empresa en 2 meses contar con el 90% de implementación de equipos, muebles, y el vehículo en proceso de adquisición.	Luego de la gestión de financiamiento de la micro empresa deberá disponer con el recurso económico y humano básico para la implementación.
Definir el lugar de la empresa, luego equipar con, los servicios de bodega, atención al usuario y con bienes muebles y vehículo.	Luego de haber definido el lugar de implementación que se ya identificado en el anterior estudio se deberá adecuar o construir en 100% de comodidad los espacios de bodegas con adecuaciones estimando al futuro potencial de producción en ventas.	Al local, luego se deberán adecuar con los espacios para dar el servicio de los diferentes productos de pañales y más productos. y otros servicios
Adquirir, las diferentes marcas de pañales y otros productos más para bebés, en fábricas más cómodas económicamente.	Luego de haber adquirido las diferentes productos de marcas y otros productos identificadas para bebés, siempre se deberá considerar un 50% en pañales de bebés y Otros 50% en otros productos relacionados para bebés.	Los productos a ser adquiridos serán los de mayor demanda del usuario del sector considerando la utilidad a la empresa y comodidad de costo para el usuario.
Identificar y establecer líneas de mercadeo en; tiendas del recinto, parroquia Sansahuari, y el Cantón Putumayo.	El profesional responsable deberá establecer todos los contactos internos y externos para la compra y venta de los productos de bebés a ser distribuidos / vendidos.	Este responsable deberá definir el marketing a ser establecido garantizando una venta en progreso de todos los productos.
Comercializar los diferentes productos para bebés a los mercados identificados.	El profesional responsable de ventas asignado deberá garantizar técnicamente una venta de 15% en crecimiento cada 6 meses tanto a ventas internas y externas.	La comercialización de ventas deberá ser aplicada bajo normas legales al ramo del país, y en precios atractivos tanto al usuario final y tiendas.

Elaborado por: Tibanlombo Fanny.

2.6.5 Políticas.

Los trabajadores.

- a. Ser puntuales y responsables con la empresa, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas por la empresa.
- b. Ser respetuosos con los compañeros y con la otros de la empresa.
- c. Llevar siempre su uniforme de trabajo dentro de las instalaciones.
- d. No libar en vías públicas utilizando el uniforme de trabajo.
- e. Cuidar de su aseo y presentación personal.
- f. Cumplir estrictamente con las tareas que les sean asignadas a cada uno de los trabajadores.
- g. Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la empresa, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de las instalaciones.
- h. No podrán fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la empresa.
- i. No podrán llegar al trabajo con aliento a licor o ningún tipo de sustancia estupefaciente.
- j. Satisfacer las necesidades de los clientes.

La empresa.

- a. Es responsable del bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones de la empresa.
- b. Es responsable de la seguridad integra de los trabajadores y clientes de la empresa.
- c. Debe siempre cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- d. Es responsable de capacitar a todo su personal semestralmente para que pueda brindar a los clientes un servicio de calidad.
- e. Mantendrá un alto estándar de calidad constante en sus productos a través de la innovación y la implementación de procesos y sistemas de producción y control de calidad en todas las áreas de la empresa.

2.6.6 FODA.

Fortalezas.

- 1) Productos para bebé con altos estándares de calidad.
- 2) Temática llamativa en los colores del empaque del producto.
- 3) Un equipo de trabajo capacitado y comprometido con lo que hace.
- 4) Equipos y maquinaria para la logística de alta calidad que facilita el trabajo del personal.
- 5) Proveedores fieles, de confianza, responsables y con productos novedosos de alta calidad.

Oportunidades.

- 1) Existencia de poca competencia en cuanto a locales de venta de pañales para bebés a los alrededores de la empresa.
- 2) La gran cantidad de personas que llegan al sector donde estará ubicado el local de la distribuidora.
- 3) Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo, en la provincia de Sucumbíos un alto porcentajes de infantes menores a dos años.

Debilidades.

- 1) El espacio físico limitado y su costo muy elevado.
- 2) Limitado capital para el iniciar el negocio.
- 3) No establecer un orden claro en los procesos de comercialización de los productos por efectos del aislamiento social actual.
- 4) Espacio reducido del área de trabajo y poca ventilación.

Amenazas.

- 1) Emergencia de salud por la pandemia que se vive in situ y el mundo.
- 2) Inestabilidad en el ámbito social, económico y político que vive año tras año el país.
- 3) Alza de precios de combustible que motiva el alza de los precios.

- 4) La creciente delincuencia nacional a raíz de la emergencia sanitaria.

2.7 Desarrollo organizacional

2.7.1 Tipo de Estructura.

Diferenciación.

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés su comunicación será de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos de la empresa, con el fin de satisfacer al cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial
- Nivel Operativo

Nivel Gerencial.

- Gerente propietario
- Contador

Nivel Operativo.

- Asesor de ventas
- Chofer repartidor

2.7.2 Formalización.

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés se regirá a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos, cotizaciones a la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

2.7.3 Centralización – Descentralización.

La “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés centrará sus actividades en las áreas de adquisición, bodega, distribución y venta; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la empresa.

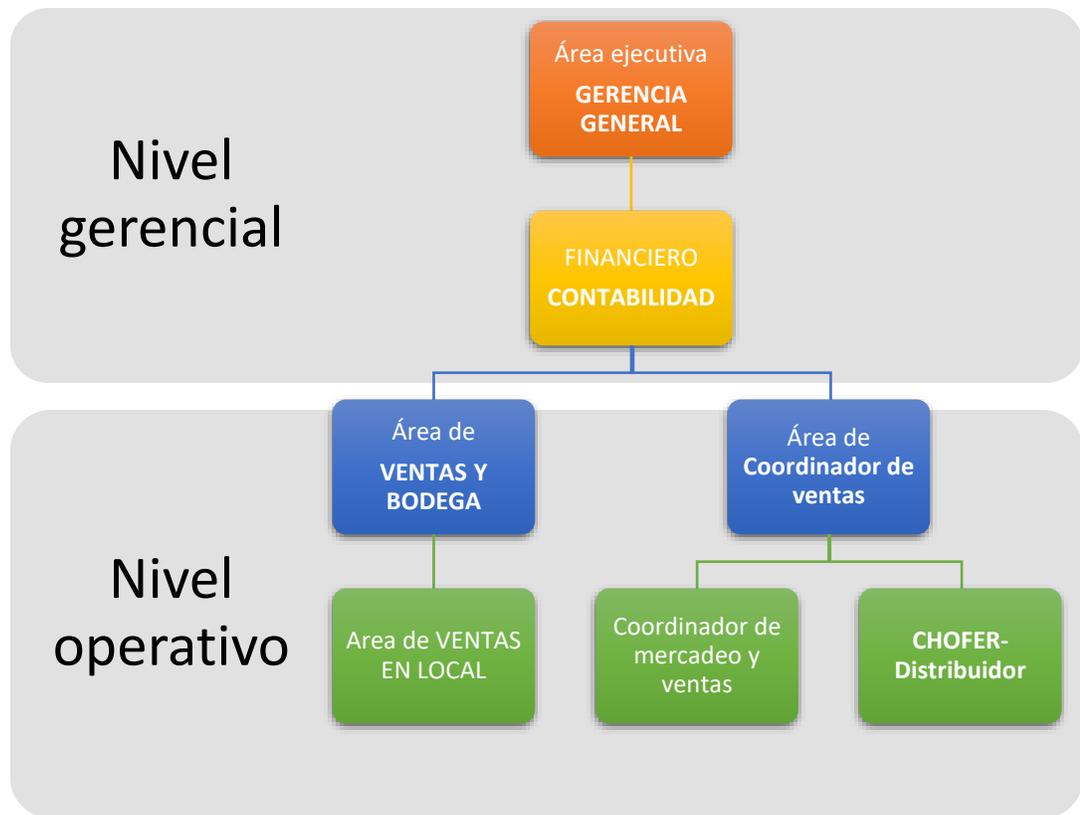
La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de nuestros clientes y en el reconocimiento de la empresa.

2.7.4 Integración.

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de Adquisición, bodega, distribución y venta este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas con los Kardex correspondientes en 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.

2.8 Organigrama empresarial

Ilustración 3. Organigrama empresarial de La “Distribuidora El Encanto.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

2.9 Funciones del personal

PUESTO DE GERENTE GENERAL

Detalles generales del puesto de Gerente General.

Empresa “Distribuidora El Encanto”

Unidad administrativa Área ejecutiva.

Misión del puesto: Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, solucionar anomalías e inconvenientes presentados en la empresa, atender las quejas que se presenten por parte de los empleados y clientes, interno, externos, y responsabilizarse ante la dirección de la empresa, distribución del trabajo para los empleados del establecimiento, compra de los productos, distribución y ventas.

Denominación del puesto Gerente General.

Rol del puesto: Administración y supervisión de procesos de Adquisición, Distribución, venta de los pañales para bebés.

Remuneración: 600,00 USD. **Méritos aspectos a considerar**

Tabla 2 Méritos aspectos a considerar, Gerente General

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Administración de empresa o superior. Al menos con un idioma fluido	Mínima 1 a 2 año en el cargo de Gerente-General.	Técnicas de vanguardia e innovación. Administración de empresas. Protocolo de servicio. Administración de empresas. Conocimiento y dominio de ventas puerta a puerta. Dominio de procesos contables, manejo de Kardex.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas y numérico. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación Delegación. Desarrollo de subordinados. Tolerancia al estrés. Liderazgo. Iniciativa. Integridad. Meticulosidad. Planificación y organización. Sensibilidad interpersonal. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

PUESTO DE FINANCIERO CONTABILIDAD

Detalles generales del puesto financiero contabilidad

Empresa: “Distribuidora El Encanto “.

Unidad administrativa Área Financiera

Misión del puesto Mantener en permanente investigación del mercado potencial, Gestionar recursos privados para financiar la empresa, Llevar con transparencia los ingresos, egresos de la empresa.

Denominación del puesto Financiero, contador, pagador.

Rol del puesto Identifica y establecer líneas de mercadeo en; tiendas del recinto, parroquia Sansahuari, y el Cantón Putumayo. Garantizar un majo económico transparente de los recursos de la empresa.

Remuneración \$ 500,00 USD

Méritos aspectos a considerar

Tabla 3.Méritos aspectos a considerar, Financiero, contador

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Mínimo Título de Contabilidad o carreras afines.	Al menos 6 meses de experiencia.	Haber realizado trabajos anteriores en la función afín al puesto. Dominio del libro diario, libro mayor, Kardex	Adaptabilidad en llevar la contabilidad, con estricta transparencia. Recaudación adecuada y oportuna de la venta que se generen y responsabilizar en pagos relacionados de la empresa y ante el SRI. Automotivación. Comunicación. Compromiso. Respeto. Puntualidad. Obediencia. Capacidad de escucha. Iniciativa. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por: Tibanlombo Fanny.

PUESTO DE VENTAS

Detalles generales del puesto de ventas.

Empresa “Distribuidora El Encanto “.

Unidad administrativa Área de ventas

Misión del puesto Garantizar ventas productivas en crecimiento para la empresa a los lugares identificados de posibles usuarios identificados.

Denominación del puesto Vendedor.

Rol del puesto Coordinar con las fábricas de elaboración de los productos de pañales para bebés y trabajadores para cumplir con el plan de trabajo específico de la empresa distribuidora; la compra, bodega, entrega a tiendas, así como a usuarios individuales un servicio oportuno y de calidad.

Remuneración \$ 450,00 USD

Méritos aspectos a considerar

Tabla 4. Méritos aspectos a considerar, en ventas

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Técnico en Administración de empresas. O título a fin.	Mínima 2 años de experiencia en el cargo afines aplicando el manejo de varias alternativas de estrategias de administración de bodega.	Cursos de prácticas o pasantías en administración	Facilidad de adaptar en el puesto de trabajo expresiones en ventas Análisis de satisfacción de las necesidades ante los usuarios. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por: Tibanlombo Fanny.

PUESTO DE MERCADEO

Detalles generales del puesto de mercadeo.

Empresa “Distribuidora El Encanto”

Unidad administrativa Área de distribución

Misión del puesto Estará encargado de repartir los productos en las diferentes tiendas, supermercados.

Denominación del puesto Ventas, chofer.

Rol del puesto Adquirir, las diferentes marcas de pañales y otros productos más para bebés y distribuir a los clientes; tiendas del recinto, parroquia Sansahuari, y el Cantón Putumayo. Comercializar los diferentes productos para bebés a los mercados identificados.

Remuneración \$ 600,00

Méritos aspectos a considerar

Tabla 5. Méritos aspectos a considerar, en ventas

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Mínimo bachiller o con estudios del nivel básico.	Chofer con documento en regla. Al menos 1 año de experiencia en ventas.	Conocimiento de ventas puerta a puerta.	Facilidad de creatividad intuición de ser emprendedor de estilos de artesanía. Comunicación. Puntualidad Compromiso. Tolerancia al estrés. Capacidad de escucha. Obediencia. Solidaridad. Sociabilidad. Honestidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de Mercadotecnia

Posicionar la marca de la “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés en la mente del consumidor poniendo énfasis en la relación con el aseo y cuidado, a través de la difusión de la imagen, de productos y servicios de higiene para bebés mediante diversos medios físicos y digitales, especialmente redes sociales, atrayendo así clientes potenciales.

3.2 Investigación de Mercado

La Distribuidora de pañales “El Encanto” consideró la investigación aplicada, mediante encuesta en línea y del sector de Cantón Putumayo, Parroquia Sansahuari, recinto Sansahuari, a través de la recolección de datos, con la finalidad de identificar el potencial del mercado. Se llevó a cabo una encuesta con preguntas recurriendo a fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre edades, género, hijos menores de 5 años, uso de pañales desechables, marca de uso de pañales desechables que más se usa, Cuántos pañales estarían dispuestos a utilizar, qué aspectos se prioriza a la hora de comprar los pañales, Cuál es la razón de satisfacción, y finalmente, Cuántos pañales estaría dispuesto a comprar para su bebé cada mes.

3.2.1. Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma virtual, en donde se encuestó a 175 personas de forma aleatoria enviada mediante email en banco de preguntas, misma que fueron 10 preguntas cerradas.

3.3 Plan de Muestreo

En este trabajo existe un universo definido, por lo tanto, se tomó como sujetos de estudio a personas de 18 años en adelante que residen en el recinto Sansahuari, se toma en cuenta solo a este target puesto que este emprendimiento va dirigido a los padres de familia del recinto Sansahuari para discriminar el número de encuesta a realizar se aplicó la siguiente formula.

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

Dónde:

N= Población segmentada

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

$$n = \frac{135 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (135 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{135 * 3,8416 * 0,5 * 0,5}{0,0025 * (134) + 3,8416 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{129,65}{1,04} = 100$$

3.4 Análisis de Encuesta

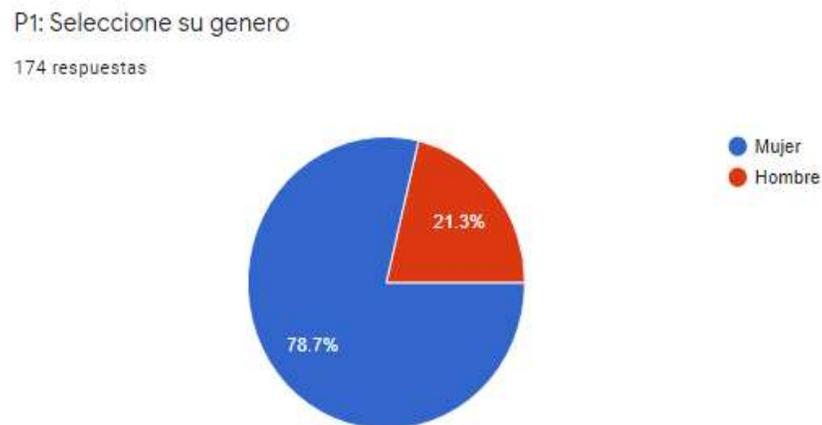
Pregunta 1.

Tabla 6. pregunta 1

SELECCIONE SU GENERO	
RESPUESTA	%
FEMENINO	78.7%
MASCULINO	21.3%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 4. Pregunta 1, gráfico circular.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Del 100%, el 78.7% de los encuestados son de género femenino y el 21.3% son de género masculino, considerando que las mujeres generalmente se encuentran al cuidado de los infantes y adquieren la experiencia para tomar decisiones sobre los productos que usan en los bebés.

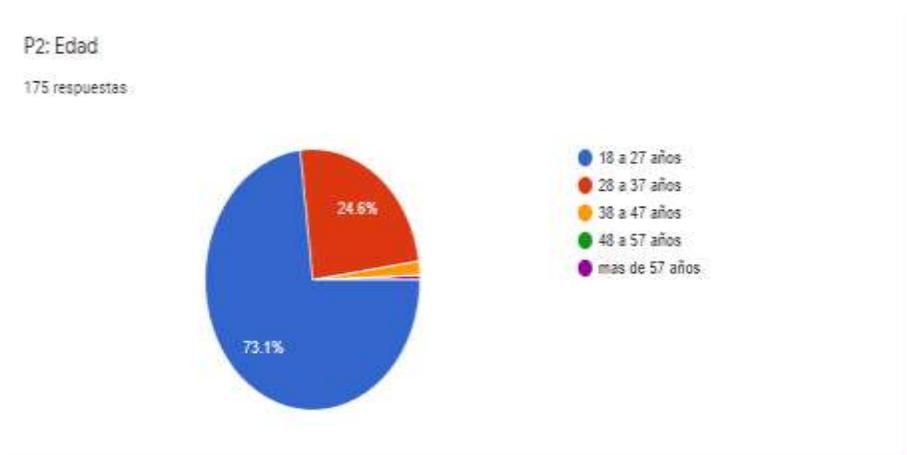
Pregunta 2.

A qué rango de edad pertenece usted.	Número en %
18 a 27 años	73,1 %
28 a 37 años	24,6 %
38 a 47 años	2.3 %
48 a 57 años	NN
Más de 57 años	NN

Tabla 7. pregunta 2

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 5. Pregunta 2, gráfico circular



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Del 100% que representan Los/as 175 personas encuestados la mayoría fueron de 18 a 27 años de edad, con el 73.1% la misma que favorece sacar datos más reales para la “Distribuidora El Encanto”.

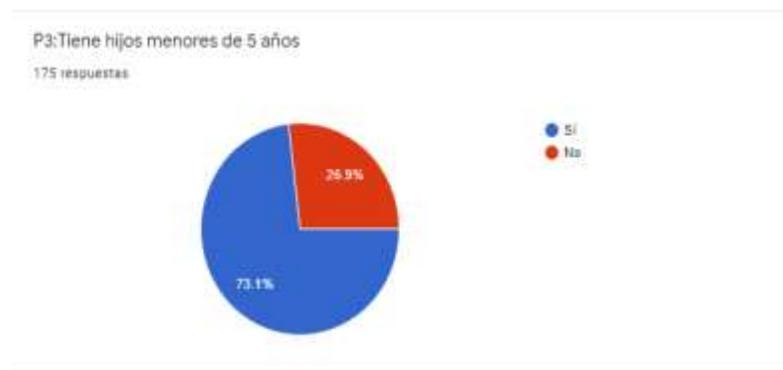
Pregunta 3.

Tabla 8. Pregunta 3

Tiene hijos menores de 5 años.	
RESPUESTA	%
SI	73.1%
NO	26.1%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 6. Pregunta 3, gráfico circular.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Del 100% que representan los 175 encuestados el 26,9% manifestaron que NO, y un 73,1% manifestaron que SI, esto es de gran aporte para la empresa en creación, se puede apreciar un potencial de una posible población de usuarios es muy importante este dato para la “Distribuidora El Encanto”.

Pregunta 4.

Tabla 9. Pregunta 4

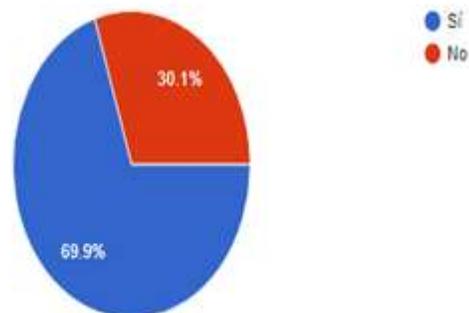
Utiliza pañales para su bebé	
RESPUESTA	%
Si	69.9%
No	30.1%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 7.Pregunta 4, gráfico circular

P4: Utiliza pañales para su bebe

175 respuestas



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Del 100% encuestados es decir los 175 encuestados el 69,9 % manifestaron que SI, y un 30,1% manifestaron que no, se puede apreciar un posible mercado para nuestro emprendimiento.

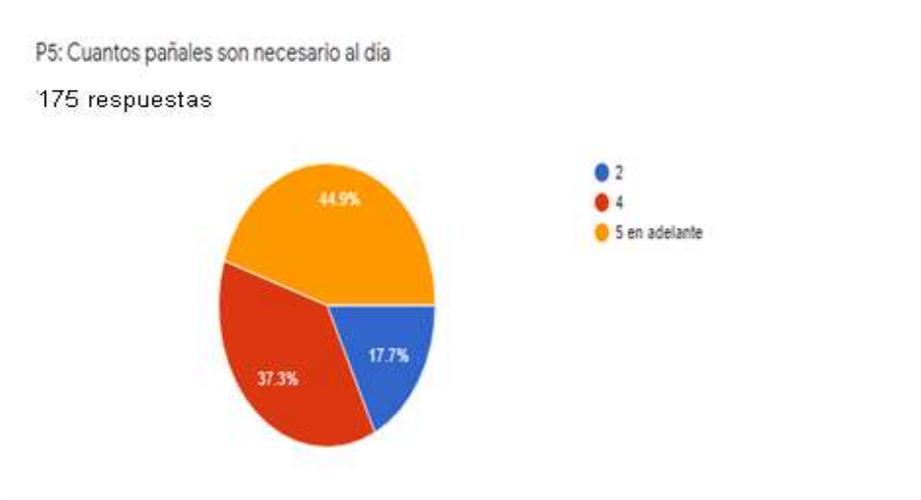
Pregunta 5.

Tabla 10. Pregunta 5

Cuantos pañales son necesario al día	
RESPUESTA	%
2	17.7%
4	37.3%
5 en adelante	44.9%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustracion.8 Pregunta 5. Grafico circular



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Los 175 encuestados manifestaron el 44,9 % indicaron que requieren más de 5 pañales al día al día, mientras que el 37,3% indicaron que solo necesitarían 4 pañales al día, esto en contraposición al 17,7% que solo con 2 pañales al día con este dato podemos hacer un aproximado de venta que se puede realizar por infante.

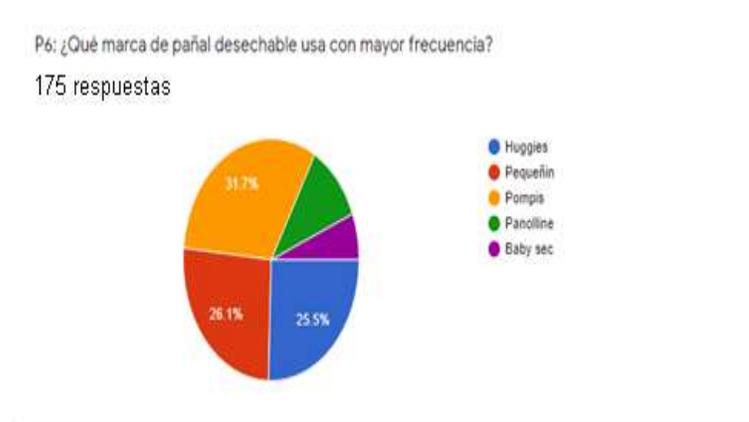
Pregunta 6.

Tabla 11. Pregunta 6

¿Qué marca de pañal desechable usa con mayor frecuencia?	
RESPUESTA	%
Huggies	25.5%
Pequeñin	26.1%
Pompis	31.7%
Panolini	10.6
Babysec	6.2%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 9. Pregunta 6, gráfico circular.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Los 175 encuestados manifestaron un; 26,1% por la marca Pequeñin, un - 25,5% por la marca Huggies, y por la marca Pompis un - 31,7%, por la marca Panolini un - 10,6% por la marca Babysec un - 6,2% con este dato se puede decidir con que marca se debe iniciar la distribución de pañales en Sansahuari “Distribuidora El Encanto”.

Pregunta 7.

Tabla 12. Pregunta 7

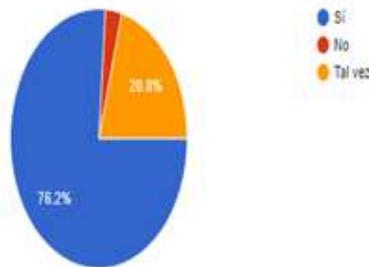
Si se implementaría una distribuidora de pañales y artículos para bebé en Sansahuari estaría dispuesto a adquirirlos.	
RESPUESTA	%
Si	76.2%
No	3%
Talvez	20.8%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 10. Pregunta 7, gráfico circular

P7: Si se implementaría una distribuidora de pañales y artículos de bebé en Sansahuari estaría dispuesto a consumir.

175 respuestas



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: De los 175 encuestados manifestaron el 76,2%, con un sí, lo cual permite presumir el éxito comercial y el posicionamiento de establecimiento en el mercado objetivo.

Pregunta 8.

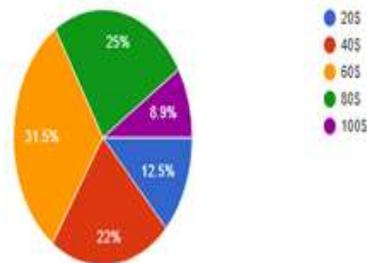
Tabla 13. Pregunta 8

Cuanto estaría dispuesto a consumir en compras para su bebe cada mes	
RESPUESTA	%
20	12.5%
40	22%
60	31.5%
80	25%
100	8.9%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 11. Pregunta 8, gráfico circular

P8: Cuanto estaria dispuesto a consumir en compras para su bebe cada mes
175 respuestas



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Los 168 encuestados manifestaron un - 12,5 %, 20\$ un- 22% 40\$ y un - 32,5 60\$ un - 25\$ 80 y el 8,9 100\$. Con este dato se puede proyectar a futuro el consumo de cada cliente al mes en la “Distribuidora El Encanto”.

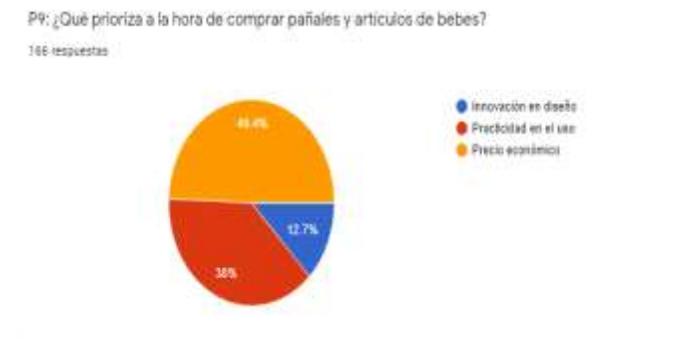
Pregunta 9.

Tabla 14. pregunta 9

¿Qué prioriza a la hora de comprar pañales y artículos de bebés?	
RESPUESTA	%
Innovación en diseño	12.7%
Practicidad en el uso	38%
Precio económico	49.4%
TOTAL	100%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 12. Pregunta 9, gráfico circular.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

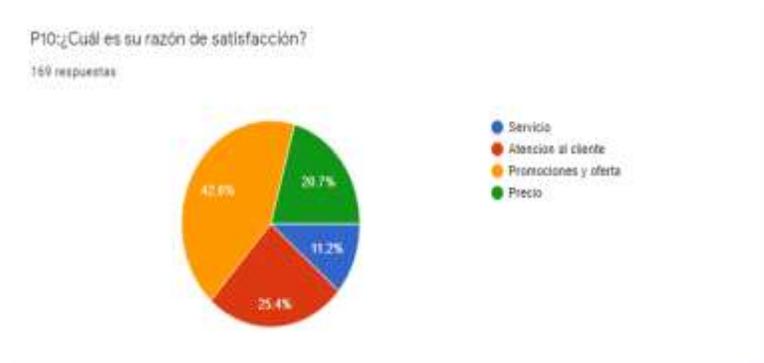
Análisis: Los 166 encuestados manifestaron que un 49,4 %, el Precio económico un 32% practicidad de uso un 12,7%, innovación en diseño esto demuestra que aspectos se deben aplicar en el proceso de oferta de los productos dentro de la “Distribuidora El Encanto”.

Pregunta 10.

Tabla 15. pregunta 10

¿Cuál es su razón de satisfacción?	
RESPUESTA	%
Servicio	11.2%
Atención al cliente	25.4%
Promoción y oferta	42.6%
Precio	20.7%
TOTAL	100%

Ilustración 13. Pregunta 10, gráfico circular.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Análisis: Los 169 encuestados manifestaron que; Promociones y ofertas un - 42,6 %, En atención al cliente un - 25,4 %, un - 20,7 % precio y un - 11,2% servicio, este dato nos sirve para tener claro la razón de satisfacción de nuestros futuros clientes “Distribuidora El Encanto”.

3.4.1 Análisis General.

Se concluye que el target al que va dirigido a las madres y padres de familia, del recinto Sansahuari quienes realizan las compras en el centro poblado si logramos satisfacer sus necesidades a los clientes directos estos atraerán también a clientes indirectos cómo son las familias y amigos de cada uno de nuestros clientes.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que las persona gasta un valor considerable para el cuidado de sus hijos, así como también recalca la importancia de las promociones que ofrezcan estos establecimientos que ayuden al ahorro y el beneficio del cliente.

Lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener un local de Distribuidora de pañales del sector de Sansahuari, y las poblaciones aledañas considera oportuno de la Distribuidora de pañales para bebés “**El encanto**”, tiene un alto grado de aceptación.

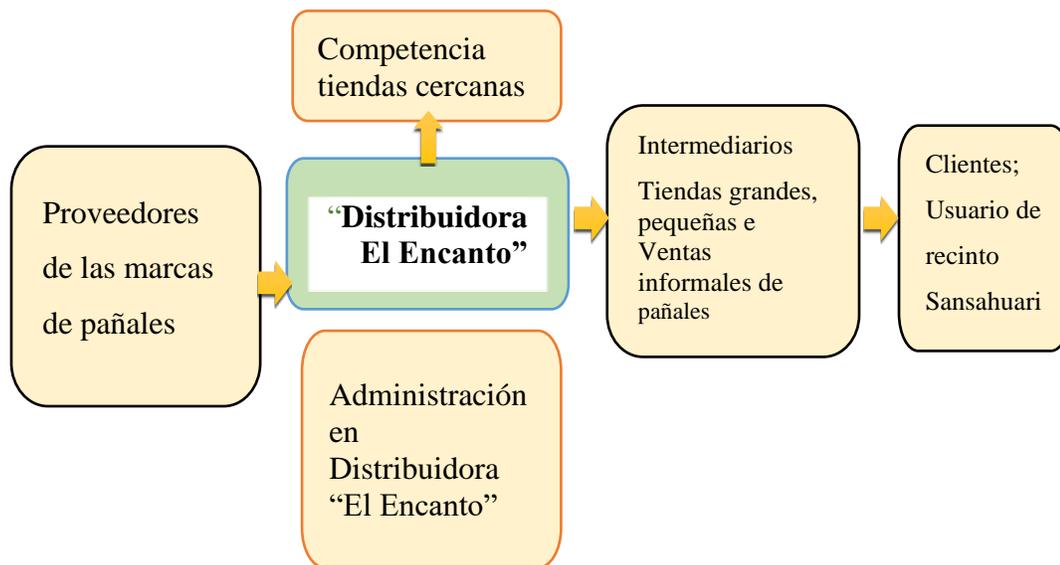
En conclusión, tras analizar los datos se determina que Distribuidora de pañales para bebés “**El encanto**”, es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado local estudiado

3.5 Entorno empresarial

3.5.1 Microentorno.

“Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos de bebés considera su micro entorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

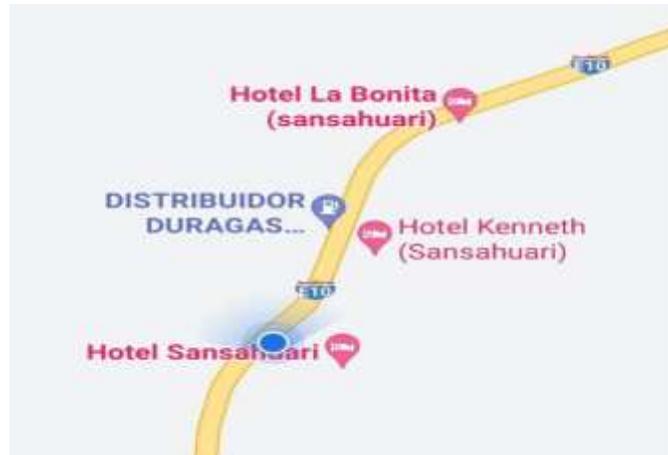
Ilustración 14. Esquema micro entorno “Distribuidora El Encanto”



”

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Ilustración 15. Ubicación



Fuente: Google Maps

• **Competencia directa.**

Luego de realizar un recorrido en el sector donde se va a ubicar “Distribuidora El Encanto, Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se vendían.

En la vía principal de puerto el Carmen a unos 50 metros existe una tienda en donde venden pañales llamado “Comercial Rosita” en el cual se pudo observar que venden limitados pañales desechables para bebés.

• **Competencia indirecta.**

Existen varios establecimientos de venta de pañales en otros recintos, aunque existen pequeñas tiendas de venta de pañales, pero se ven en escasa cantidad. Donde va funcionar la “Distribuidora El Encanto”.

En la calle principal de puerto el Carmen se encuentra un establecimiento de venta de víveres y pañales desechables a 500 metros de distancia el nombre de esa tienda se llama Marcelo, que puede ser considerado como competencia indirecta.

- En la competencia se observa que venden pañales, pero no hay muchas marcas de selección por el cliente.

- Otro local de nombre Joselyn en donde también se ve que venden pañales, pero se ve que no hay muchas marcas de selección por el cliente.

- **Sustitutos.**

Existe un solo sustituto, es el Micromercado Flores ubicado en la calle principal, este micro mercado hace las veces de sustituto al vender otros tipos de pañales y más productos de bebés, pero está más lejos donde se va instalar el emprendimiento, por ello no se considera como competencia.

- **Proveedores.**

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que va trabajar la “Distribuidora El Encanto” va trabajar se detallan;

Tabla 16. Proveedores

TABLA DE PROVEEDORES		
Productos de reventas		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
<u>La Casa del Pañal</u> servicio de pañales calle Dr. Rafael García joyera, Portete de Tarqui 4606 · 099 418 2652	Productos de calidad Varios años de experiencia en el mercado Facilidades de pago (crédito) Entrega al establecimiento.	Pañal Huggies Pañal Pequeñín Pañal Pompis
Pañalera ESNAPINKO	Calidad de productos. Entrega al establecimiento. Facilidad de pago. Responsables.	Toallas húmedas Huggies Toallas húmedas pequeñín Toallas húmedas pompis Colonia Talco Shampoo Biberón

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

- **Intermediarios.**

“Distribuidora El Encanto” comercializará sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar la distribución de sus productos de reventas.

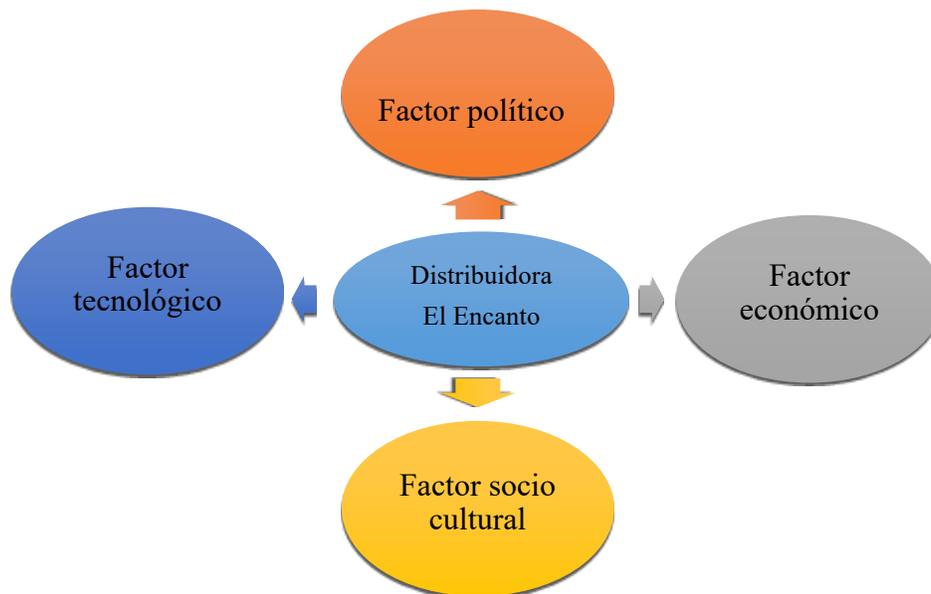
- **Clientes.**

“Distribuidora El Encanto” es una empresa dirigida a madres y padres de familias que tienen bebés que necesitan de cuidado e higiene visitan el local de la Distribuidora en el sector cada vez que consideren necesario con el fin de satisfacer el cuidado e higiene de sus bebés.

3.5.2 Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que la “Distribuidora El Encanto no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 16. Esquema macro entornó. “Distribuidora El Encanto”.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

•Factor Político.

Se conoce que nuestro país los establecimientos de venta de pañales y más productos para bebés están regulados por el Ministerio de Salud, Ministerio de Gobierno. Municipios, que regula el tipo de actividad y la categoría del establecimiento. Por otro lado, también están sujetos al control del SRI que emite regulaciones en cuanto a las actividades económicas según su fin, en Ecuador los establecimientos de Salud están bajo una estricta vigilancia sanitaria, el MSP han emitido un manual de contingencia sanitaria que deben ser adoptadas por los diferentes locales comerciales y hasta nuevo aviso. “Distribuidora El Encanto” realizará sus actividades dentro de los límites legales establecidos por la Constitución de la República del Ecuador, acatando disposiciones determinadas para los negocios de una Distribuidora.

•Factor Económico.

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la Reciente pandemia que azotó el mundo, pandemia que tuvo al país en cuarentena por aproximadamente tres meses, en los cuales el sector del comercio fue el más afectado, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas tuvieron que cerrar definitivamente, esto causó el despido masivo de un centenar de personas, por otro lado, existen empresas que ahora funcionan al mínimo de su capacidad con una baja considerable de ingresos.

Es por eso que la “Distribuidora El Encanto” está y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios desde las fábricas de pañales.

•Factor Sociocultural.

Distribuidora “El Encanto” va ofrecer, pañales para bebés, y más productos afines a las necesidades para bebés, dando un toque de calidad en la atención y presentación de los productos y servidos en la Distribuidora, para con esto resaltar la cultura de atención con calidad.

•Factor Tecnológico.

Si bien es cierto, en los últimos años la tecnología ha ido evolucionado de una manera sorprendente, no solo en los países modernos, sino que en todos los países del mundo, muchos de estos han sabido utilizar de una manera positiva a estos avances, y este es el caso de Putumayo recinto Sansahuari, ya que este aprovecha los avances tecnológicos enfocados en todos los aspectos, la tecnología ha evolucionado en cuanto a la maquinaria, aplicaciones móviles que ayudan a la publicidad de una Distribuidora, a encontrar la ubicación de cierto locales comerciales.

La tecnología ha avanzado de manera radical, a tal punto que en la actualidad existen aplicaciones tales como para realizar reservas, seleccionar con preferencia para hacer pedidos con la toma de pedidos. Distribuidora “El Encanto” trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio y con esto satisfacer a los clientes, cabe mencionar que también se trabajará con un vehículo para agilizar las entregas de los productos de pañales desde las bodegas hasta las tiendas y más locales identificados.

3.6 Producto y Servicio

Distribuidora “El Encanto” está dedicada a la compra de pañales para bebés otros productos relacionados para bebés desde las fábricas o grandes bodegas mayorista, y revender desde el local de la Distribuidora, se enfoca básicamente en la compra y venta de pañales para bebés desde la Distribuidora a las tiendas pequeñas, agregando innovación y con estrictos calidad de atención al cliente harán un prestigio mucho más aplicando actividades de bioseguridad.

3.6.1 Producto Esencial.

Hoy en día los clientes que compran pañales no buscan solamente satisfacer la necesidad fisiológica de higiene, sino que buscan un lugar donde sentirse cómodos, sentirse relajados y disfrutando de algo gustoso, buscan un ambiente divertido con una temática llamativa. En “Distribuidora El Encanto”, el producto esencial que se vende es la experiencia de poder ofrecer pañales de calidad, en un ambiente seguro, acogedor, agradable y llamativo en donde pueden comprar pañales de su preferencia.

3.5.3 Producto real.

“Distribuidora El Encanto” maneja una gran variedad de productos entre los que se pueden encontrar:

- Pañal y toallas húmedas Huggies
- Pañal y toallas húmedas Pequeñín
- Pañal y toallas húmedas Pompis
- Colonia
- Talco
- Biberones

3.5.4 Características.

Para la venta al usuario final con los productos de pañales para bebés la Distribuidora “El Encanto” hay un minucioso detalle en la atención desde la bodega como desde el vehículo y de innovación, creación y compromiso de cada uno de los empleados de la Distribuidora. En el local de la Distribuidora son cuidados y manejados bajo específicos estándares con variedad de marcas, precio, calidad y de, bioseguridad e inocuidad con el fin de brindar a los clientes los productos finales de primera, mientras que en el área de venta al cliente los empleados están siempre a la disposición de los clientes con el fin de satisfacer sus exigentes necesidades y dudas durante su visita al establecimiento.

Calidad.

Para la reventa de los productos se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Calidad de pañales.
- Calidad de presentación.
- Sistema de almacenamiento.
- Tiempos de duración de los pañales.
- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Limpieza y desinfección de producto a ser entregados.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Puntos de aplicación de materiales de bioseguridad.

3.5.5 Estilo.

La “Distribuidora El Encanto” maneja un estilo, de tratar de convencer a través del presente cliente a nuevos clientes que desconocen esta Distribuidora dando conocer las marcas, la calidad de los productos, acompañado con una buena presentación será llamativa en base al uso y servicio de los pañales, mostrando con esto una manera diferente de comprar. El tipo de servicio que se ofrecerá es de Compra Venta de pañales.

3.7 Marca.

La “Distribuidora El Encanto” es un nombre llamativo formado por dos términos, en este caso “Distribuidora” y la palabra “El Encanto” viene a hacer referencia de que es distribuidor con un encanto de satisfacción hacia los bebés, esta empresa va buscar dar un ambiente diferente, un ambiente de confianza y seguridad para sus bebés.

3.6.2 Producto aumentado.

Lo que diferencia a la Distribuidora “El Encanto” de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes que buscan satisfacer sus necesidades en la compra de los pañales para bebés encuentran que calidad de atención, calidad de producto está a precios más bajos que cualquier otro lugar, lo que lo hace accesible para todas las realidades económicas.

3.7 Plan de introducción al mercado

Distintivos y Uniformes

Nivel Gerencial;

- Área ejecutiva
- Gerencia general

Uniforme para Gerente; Terno completo color negro corbata negra, zapatos negros.

Ilustración 17. Diseño uniforme personal del Nivel de Gerencia.



Fanny T. (2022). Diseño uniforme, personal del área de Gerencia General.” Sansahuari “.

- **Financiero, contador**

Uniforme para Financiero; Terno completo color negro corbata negra, zapatos negros.

Ilustración 18. Diseño uniforme personal del Nivel Financiero.



Fanny T. (2022). Diseño uniforme, personal del área Financiero” Sansahuari “.

- **NIVEL OPERATIVO;**

- Asesora de ventas

Uniforme para atención en local;

Pantalón largo negro, camisa

Manga corta color rosado con etiqueta de la empresa y zapatos negros.

Ilustración 19. Diseño uniforme personal Operativo Atención Local



Fanny T. (2022). Diseño uniforme, personal operativo Atención Local” Sansahuari “.

Ilustración 20. Diseño uniforme personal Área de Distribución, chofer

- **ÁREA DE COORDINADOR DE VENTAS;**
- Chofer – Distribuidor

Uniforme para coordinador de ventas y chofer;

Terno mandil color anaranjado con etiqueta de la empresa.



Fanny T. (2022). Diseño uniforme, personal Área de Mercadeo y Ventas” Sansahuari “.

3.7.1 Materiales de identificación.

IMAGOTIPO.

Ilustración 21. Imagotipo El Encanto



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Elementos a destacar:

Los colores utilizados desbordan ternura los piecitos de bebés significa la magia el encanto que encontrará en el local en cada producto, el corazón y los demás detalles representa el amor.

Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa, con datos de identificación de la empresa, al reverso los datos de contacto.

Ilustración 22. Tarjeta El Encanto.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 23.Hoja Membretada.



Elaborado por: Tibanlombo Fanny

3.7.2 Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de “La Distribuidora El Encanto es su establecimiento ubicado en el recinto Sansahuari de la parroquia Sansahuari, Cantón Putumayo. Sucumbíos.

•Promoción.

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

*Otro canal de promoción serán las hojas volantes entregadas a transeúntes de Sansahuari y flyers pegados en establecimientos como tiendas, micro mercado, entre otros.

*Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción de altos parlantes con perifoneo, así como prensa escrita, emisoras de alcances locales y regionales.

•Contacto.

*Tarjetas de presentación.

*E-mail.

*WhatsApp.

*Facebook.

•Correspondencia.

*A través de mail corporativo de la empresa.

•Negociación.

*Directa en el establecimiento con cita previa.

*Vía email

*Vía telefónica.

• Financiamiento

Tabla 17. Financiamiento

Tarjetas de presentación	1000 unidades	\$30:00
Redes sociales	15 dólares	\$15.00
Uniforme	4 trabajadores	\$120,00
TOTAL, SEMESTRAL		\$165,00
TOTAL, ANUAL		\$ 330,00

Fanny T. (2020). Financiamiento publicidad.” Sansahuari.

Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo La “Distribuidora El Encanto”, sino también todos los negocios que producían, es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobre todo en el proceso de entrega de productos, en donde se involucra la compra de pañales y más materiales relacionados para bebés. Ya que en todos estos pasos los empleados manipulan directamente cada uno de los productos.

La oportunidad más grande que tiene la “Distribuidora El Encanto” es la de posicionarse en un mercado nuevo con las medidas de bioseguridad, si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria todo el sector comercial se han visto perjudicados, a tal manera de que muchos de ellos tuvieron que cerrar sus puertas, en la actualidad es todo lo contrario, el país de a poco está tratando de regresar a la normalidad, y con esto los nuevos establecimientos de negocios están surgiendo y creciendo debido a los nuevos sistemas de servicios que se vieron obligados a implementar.

Uno de estos es la tecnología, que ayuda a: tomar ordenes, realizar reservaciones, elegir platos en menús digitales, así como también para el pago realizados mediante banca móvil o transferencias bancarias, sin dejar de resaltar la gran ayuda que brindan las redes sociales para una publicidad digital que puede llegar a centenares de personas, es por eso también que una de las grandes oportunidades

que tiene la empresa en creación es la de posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

3.8 Fijación de Precios

3.8.1 Fijación de precios para producto estrella.

Los precios en las recetas presentadas a continuación han sido calculados Por todo un stock de compras para la “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos de bebés. Se toma en cuenta el costo que compra desde las fábricas hasta las bodegas de la distribuidora y de allí a las tiendas pequeñas en lo posterior se adaptará el modelo Van Westendorp. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen. Como costos de:

- Imprevistos
- Trámites legales
- Gastos de servicios básicos
- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio.

En las reventas de los pañales se va apreciar cuál es el porcentaje de ganancia de estos productos, luego de un cálculo se define el precio final del pañal para el usuario final.

A continuación, se presentan los costos de los pañales que más se van a vender conforme la encuesta realizada.

- ❖ Huggies
- ❖ Pequeñín
- ❖ Pompis

- PAÑALES DE MARCAS MÁS COMERCIALIZADAS.

Tabla 18. Pañal Huggies

		FICHA TÉCNICA DE COMERCIALIZACIÓN			
		TABLA DE COSTOS DE PAÑALES DE MARCAS MÁS COMERCIALIZADAS			
PAÑAL	• Huggies		Código: 001		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	07/02/2022		Gerente: Fanny Tibanlombo		
PRODUCTOS PARA BEBÉS	UNIDAD MEDIDA	COSTO DE COMPRA FÁBRICA	VENTA MENSUAL USUARIO FINAL POR PAQUETE		TOTAL
			COSTO DE VENTAS	CANTIDAD VENTAS	
Pañales Huggies M	Paquete de 100 Unidades	\$ 12,00 c/paquete	\$ 12,00	1	\$12,00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto		\$ 12,00
			10% imprevistos		\$ 1,20
			Total, neto		\$ 13,20
			G. Admin 12%		\$ 1,58
			40% utilidad		\$ 5,28
			Subtotal		20,06
			12% IVA		\$ 2,40
			10% servicio		\$ 2
			Total		\$24,46

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Tabla 19. Pañal pequeñín

		FICHA TÉCNICA DE COMERCIALIZACIÓN			
		TABLA DE COSTOS DE PAÑALES DE MARCAS MÁS COMERCIALIZADAS			
PAÑAL	•Pequeñín		Código: 002		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	07/02/2022		Gerente: Fanny Tibanlombo		
PRODUCTOS PARA BEBÉS	UNIDAD MEDIDA	COSTO DE COMPRA FÁBRICA	VENTA MENSUAL USUARIO FINAL POR PAQUETE		TOTAL
			COSTO DE VENTAS	CANTIDAD VENTAS	
Pañales Pequeñín M	Paquete de 100 Unidades	\$ 10,00 c/paquete	\$ 10,00	1	\$ 10,00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto		\$ 10,00
			10% imprevistos		\$ 1,00
			Total, neto		\$ 11,00
			G. Admin 12%		\$ 1,32
			40% utilidad		\$ 4,40
			Subtotal		16,72
			12% IVA		\$ 2
			10% servicio		\$ 1,67
			Total		\$ 20,39

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Tabla 20. Pañal Pompis

		FICHA TÉCNICA DE COMERCIALIZACIÓN			
		TABLA DE COSTOS DE PAÑALES DE MARCAS MÁS COMERCIALIZADAS			
PAÑAL	•Pompis		Código: 003		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	07/02/2022		Gerente: Fanny Tibanlombo		
PRODUCTOS PARA BEBÉS	UNIDAD MEDIDA	COSTO DE COMPRA FÁBRICA	VENTA MENSUAL USUARIO FINAL POR PAQUETE		TOTAL
			COSTO DE VENTAS	CANTIDAD VENTAS	
Pañales Pompis	Paquete 100 Unidades	\$ 6,00 c/paquete	\$ 6,00	1	\$ 6,00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto		\$ 6,00
			10% imprevistos		\$ 0,60
			Total, neto		\$ 6,60
			G. Admin 12%		\$ 0,792
			40% utilidad		\$ 2,64,
			Subtotal		10,032
			12% IVA		\$ 1,20
			10% servicio		\$ 1
			Total		\$12,23

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

3.10 Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 21. Arriendo del local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$200	\$1200	\$2400

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

- **Equipos de computación.**

Tabla 22. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	1	\$575.00	\$575.00
Impresora EPSON Stylus	1	\$35.00	\$35.00
TOTAL			\$610.00

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

- **Muebles y enseres.**

Tabla 23. Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mesa Madera	3	\$39.98	\$119.94
Estantería metálica	2	\$45.00	\$90.00
Camión pequeño	1	\$42.000,	\$42.209,4
TOTAL			\$42.419,34

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

- **Suministros de oficina.**

Tabla 24. Suministro de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond,	10	\$3.40	\$34.00
Grapadora	1	\$4.50	\$4.50
Grapas (caja)	1	\$1.15	\$1.15
Archivadores	10	\$2.00	\$20.00
Esferos	5	0.50	\$2.50
TOTAL			\$62.15
TOTAL, ANUAL			\$62.15

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

- **Servicios básicos.**

Tabla 25. Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$5.00
Luz	\$2500
Teléfono	\$30.00
Internet	\$21.00
TOTAL	\$81.00
TOTAL ANUAL	972,00

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

- **Materiales de limpieza.**

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	\$3.50	\$3.50
Trapeador	1	\$7.00	\$7.00
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	1	\$12.00	\$12.00
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$1.75	\$1.75
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$9.50	\$9.50
TOTAL			\$33,75
TOTAL, ANUAL			\$405,00

Tabla 26. Materiales de limpieza

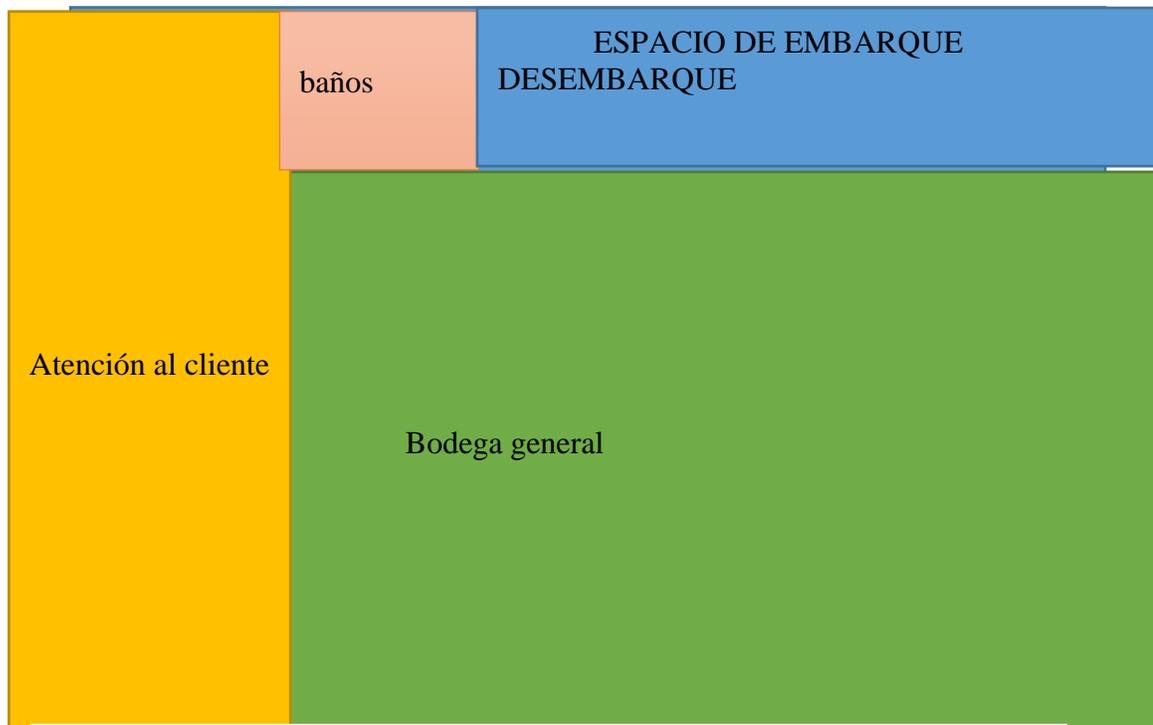
Elaborado por: Tibanlombo Fanny

3.11 Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño el “Distribuidora El Encanto” de pañales y artículos para bebés la capacidad instalada, el número de trabajadores de que van a operar en la mini empresa y el aforo que se manejará con nueve personas. En “Distribuidora El Encanto”, se ha considerado el espacio que necesitarán los diferentes departamentos de la mini empresa sea para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. Se designa un espacio específico para bodega ya que los pañales que se compra desde las fábricas se las debe organizar para distribuir a las tiendas y almacenes pequeñas.

Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 24. Estructura del establecimiento 12m por 9m



Fanny T (2022), Estructura del establecimiento. Sansahuari.

4. PROCESO DE DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

- **Servicio de Rentas Internas / SRI**

Para legalizar la distribuidora EL ENCANTO y tener permiso del SRI se debe tener los siguientes documentos

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- 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**

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. En este caso la Municipalidad de Putumayo. Los requisitos que se solicitan son

- Formulario de solicitud para registro de patente
- Copia de cédula de identidad
- Copia de certificado de votación
- Copia de Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual
- En caso de tener RUC traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas obligadas a llevar contabilidad
- Copia de certificado de uso de suelo (en caso de ser primera vez que solicita patente)

- **IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)**

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

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.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de área

Valorar la protección del Medio Ambiente como principal responsabilidad de la Distribuidora El Encanto y velar por que ésta se lleve a cabo en todas las funciones y áreas de la actividad que realiza la empresa. Se remarca que la protección del Medio Ambiente es cosa de todos los que forman Distribuidora El Encanto por lo que se debe proceder en cada situación con un comportamiento responsable tanto dentro como fuera de la empresa.

Es por eso que el compromiso de cumplir de forma exigente aquellas disposiciones legales ambientales vigentes aplicables a esta actividad. La recolección de residuos, el uso y la manipulación de sustancias químicas para la limpieza, el consumo de agua y de energía, es la tarea central de la política de protección ambiental.

Se controlará que la distribuidora el encanto de cumplimiento de la protección ambiental con el fin de verificar el buen funcionamiento de dicha protección y adecuar los objetivos y metas a la naturaleza y magnitud de los impactos ambientales provocados por los productos y servicios que se comercializan en la Distribuidora

5.2 Impacto Ambiental

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar la “Distribuidora El Encanto”

Los problemas de tipo medioambiental que distribuidora el encantó identifica son las siguientes.

- Residuos.
- Ruidos.

Si bien hoy en día, y teniendo en cuenta la tendencia hacia la prevención de la contaminación en contra de la corrección, otro campo importante sería también el consumo de recursos.

Residuos

- Productos de limpieza.
- Sustancias químicas.
- Deshechos de la ejecución de limpieza (trapos sucios, suciedad extraída,).
- Residuos urbanos (papeles, cartones, envoltorios,)

Ruidos

La contaminación fundamental por ruidos es debida a la utilización de equipos de sonido para promocionar nuestra marca. En estos casos en cuanto a niveles de ruido hay que tener en cuenta:

- Niveles de ruido máximos marcados por las ordenanzas municipales.

El ruido es una contaminación ambiental difícil de cuantificar y de eliminar ya que en el mismo intervienen varios aspectos.

Otros factores medioambientales relacionados con el sector son:

- Sustancias químicas.
- Energía.
- Combustibles.

Medidas para contrarrestar los impactos generados por Distribuidora El Encanto.

- Se debe ofrecer capacitación a los padres y madres de niños que utilizan los pañales para reducir el consumo y así contrarrestar un poco la contaminación
- Utilizar fundas de papel para entregar nuestros productos
- Reutilizar los cartones
- Reducir la generación de residuos durante el servicio y hacer una correcta gestión de los mismos, utilizando las respectivas clasificaciones de residuos.
- Reducir, reciclar y reutilizar.

5.3 Impacto social

Igualdad de género

La igualdad de género se refiere a “la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de las mujeres y los hombres” (República del Ecuador, 2008) que se pueda tener a lo largo de la vida de la empresa. “Distribuidora El Encanto” priorizará la participación igualitaria de hombres y mujeres

Generar empleo

“Distribuidora El Encanto” generará empleos a las personas del sector tanto a personas no profesionales y profesionales, de acuerdo a los perfiles para los cargos solicitados, capacitación formando un personal con amplia experiencia y conocimiento.

Considerando también la equidad de género en todos los campos con participación igualitaria de hombres y mujeres. Incentivando al personal de la “Distribuidora El Encanto” administrativos y trabajadores, premio al mejor trabajador del año, canasta navideña a la familia de los empleados y trabajadores.

Atracción de empleados

“Distribuidora El Encanto” mantendrá una política que incluya una gestión empresarial que sea eficiente y responsable de manera que los empleados y trabajadores se sientan motivados y seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en las actividades encomendadas a cada uno.

6. PROCESO FINANCIERO

6.1. Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa y para esto fueron utilizadas las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de la “Distribuidora El Encanto”.

6.2 Activos Fijos

El activo fijo se refiere al bien que posee una empresa o negocio, sea tangible o intangible. Una de sus características es que no pueden convertirse en liquidez a corto plazo. Los activos fijos son necesarios para el funcionamiento de una empresa, se toman en cuenta los edificios, vehículos, quipos industriales y de seguridad, equipos de computación y muebles, sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: **\$43.496,49**. (Ver tabla 27).

Tabla 27. Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Edificio	0
vehiculo	42000
Equipos Ind./ seguridad	0
Equipos de Computación	610
Muebles - enseres	256
Total	42866

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.3. Activos diferidos

Conciene a todos los gastos o inversión para la creación de la empresa. Activos diferidos se define como un micro emprendimiento pequeño lo que representa que la inscripción es gratuita, el permiso de funcionamiento de \$150 y las patentes municipales de \$28 lo que nos da un total de activos diferidos de **\$178**. (Ver tabla 28).

Tabla
diferidos

28. Activos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Permisos de rentas interna (SRI)	\$0
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)	\$0
Permisos funcionamiento	\$150
Patentes municipales	\$28
Total	\$178

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.4 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para que una empresa o institución financiera pueda realizar sus operaciones con normalidad. Según, el capital de trabajo es el dinero con que se cuenta para hacer funcionar el negocio en el día a día, lo que implica el dinero suficiente para la compra de mercancías, pago de salarios, de servicios públicos, arrendamientos, etc. (Westreicher 2020)

En lo que concierne al establecimiento, mensualmente tenemos un costo de materia prima **\$250**; servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de **\$81**; de sueldos y salarios de **\$2528,88** y los gastos de publicidad de 27,50. Arriendo del local \$ 200, gastos de oficina \$ 5,18, Gastos de material de limpieza \$33,75 y gastos financieros \$ 291,66, Dando un total de gasto mensual de \$3417,97. Este valor fue

multiplicado por 3 meses que se estipula el capital de trabajo dando como un total de **\$10.253,94** (Ver tabla29)

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses
Sueldos	7586,65
Servicios Básicos	243
Material oficina	15,5375
Material limpieza	101,25
Servicio auto	0
Alquiler local	600
Publicidad	82,5
Adquisición de materia prima	750
Gastos financieros	875
TOTAL, INVERSIÓN	10.253,94

Tabla 29. Capital de trabajo

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo para 3 meses de la empresa es de **\$53297,9375**. (Ver tabla 30).

Tabla 30. Detalles de inversión

TOTAL, DE INVERSIÓN	
Activo fijo	42866
Activo diferido	178
Capital de trabajo /3m	10.253,94
TOTAL, DE INVERSIÓN	53297,9375

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.5 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS, con valores mensuales y anuales (*Ver tabla 31*).

Tabla 31. Sueldos

SUELDOS					
PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Gerente General	600	7200	680,4	874,8	7394,4
Financiero-contador-pag	500	6000	567	729	6162
Asesor de ventas	450	5400	510,3	656,1	5545,8
chofer	600	7200	680,4	874,8	7394,4
TOTAL	2150	25800	2438,1	3134,7	26496,6

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$26496,6 anual.

6.6. Depreciación activos fijos.

La depreciación es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico. La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.

Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

Equipos de cómputo y software 33,33% anual

En esta tabla 32, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: vehículos 5%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$ 8628,91

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos industriales	0	10%	0
Edificio	0	20%	0
Vehículos	42000	5%	8400
Equipos de Computación	610	33,33%	203,313
Muebles y Enseres	256	10%	25,6
TOTAL, DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS			8628,91

Tabla 32. Depreciación de activos fijos

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.7. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a \$35,6, ya que el monto por constitución equivale a \$ 178 (Ver tabla 33.)

AMORTIZACIONES			
PORCENTAJE AMORTIZACIÓN			
Gastos de Constitución	178	20%	35,6

Tabla 33. Porcentaje Amortización

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.8. Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$25000 que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%. (Ver tabla 34).

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	25000			
TASA	14%			
PLAZO	5 años			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERÉS	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	25000
1	7282,09	3.500,00	3.782,09	21.217,91
2	7282,09	2.970,51	4.311,58	16.906,33
3	7282,09	2.366,89	4.915,20	11.991,13
4	7282,09	1.678,76	5.603,33	6.387,80
5	7282,09	894,29	6.387,80	0,00

Tabla 34. Amortización

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 25000, llegando al año 5, el pago de interés de \$894,29 y a su vez el pago capital de \$6.387,80, para que al final del periodo establecido dé un saldo de cero dólares.

6.9. Estructura capital

Una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones.(Rivera 2002)

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$28297,94 que equivale a una

estructura del 53%; costo 13% con una tasa de descuento de 6,9 %; por consiguiente, el Capital Financiero es de \$25000 con una estructura del 47%, el costo es del 14 % que otorga el 6,6% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$53297,94 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa

mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,5% valor indicador de la factibilidad de la empresa (*Ver tabla 35.*)

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	28297,94	53%	13%	6,9%	
Capital Financiero	25000	47%	14%	6,6%	
TOTAL, INVERSIÓN	53297,94	100%		13,5%	TMAR

Tabla 35. Estructura de capital.

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.10. Punto de equilibrio

En la siguiente tabla N.36, se aprecian los costos fijos que va a tener la empresa y son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos. El valor se calculó con los valores de arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$3.059,88 (*Ver tabla 36*)

Tabla 36. Costos fijos

Costos fijos	
material prima	250
arriendo	200
sueldos	2528,88
Ser. Básicos	81
TOTAL COSTOS FIJOS	3059,88

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

El margen de contribución es el resultado de restar los costos variables al precio de venta, es decir son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos. Para la “Distribuidora El Encanto” se tomó en cuenta los valores del producto

de pañal Huggies, que sería el producto principal de distribuidora. Entonces el valor del producto es \$20,06 el valor del costo sería \$12,00 por lo que el margen de contribución será de \$8,06 (Ver tabla 37).

Tabla 37. Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			
Precio	20,06		
Costo	12		
Ganancia	8,06	MARGEN DE Contribución	

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

Según lo aprendido durante la instrucción el punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales, es decir es la cantidad de producto o servicio que se debe vender para recuperar el dinero que se invirtió al iniciar el negocio, sin recibir ganancias. Una vez que la empresa alcanza el equilibrio entre los costos totales y los ingresos totales, tendrá posibilidades de ser rentable y empezará a producir ganancias.

Tabla 38. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio			
VENTA	380	20,06	7615,5
COSTO	380	12	4555,7
GASTO			3059,88
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

En la tabla 38, se puede observar que se debera realizar 380 ventas mensuales , es decir 13 ventas diarias para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda y en la tabla 39 se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia sera de 900 ventas.

Tabla 39. Ventas proyectadas

VENTAS PROYECTADAS			
900	18054	216648	VENTAS
900	10800	129600	COSTO

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.11 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla 40, es contemplada a cinco años con un crecimiento país del 1.03% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$25944,81 mientras que para el año cinco se espera una utilidad neta de \$ 31850,29.

Tabla 40. Flujo de ventas

FLUJO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		216648,00	223169,10	229886,49	236806,08	243933,94
COSTO DE VENTAS		129600,00	133500,96	137519,34	141658,67	145922,60
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		87048,00	89668,14	92367,16	95147,41	98011,34
GASTOS ADMINISTRATIVOS		30346,60	31260,03	32200,96	33170,21	34168,63
SERVICIOS BÁSICOS		972,00	1001,26	1031,40	1062,44	1094,42
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		62,15	64,02	65,95	67,93	69,98
ALQUILER AUTO		405,00	417,19	429,75	442,68	456,01
ALQUILER		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PUBLICIDAD		2400,00	2472,24	2546,65	2623,31	2702,27
DEPRECIACIONES		8628,91	8628,91	8628,91	8628,91	8628,91
AMORTIZACIONES		35,60	35,60	35,60	35,60	35,60
UTILIDAD OPERATIVA		44197,74	45788,89	47427,94	49116,32	50855,52
GASTOS FINANCIEROS		3500,00	2970,51	2366,89	1678,76	894,29
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		40697,74	42818,38	45061,05	47437,56	49961,23
BASE IMPOSITIVA		14752,93	15521,66	16334,63	17196,12	18110,95
UTILIDAD NETA		25944,81	27296,72	28726,42	30241,45	31850,29

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.12. Flujo de caja

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico, brinda la información sobre los ingresos y gastos, permitiendo determinar la solvencia y liquidez que posee la empresa. Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$30.827,23, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$34.127,00 ya que en este año se recupera el capital de trabajo (*Ver tabla 41*).

Tabla 41. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		44197,74	45788,89	47427,94	49116,32	50855,52
DEPRECIACION		8628,91	8628,91	8628,91	8628,91	8628,91
AMORTIZACION		35,60	35,60	35,60	35,60	35,60
- BASE IMPOSITIVA		14752,93	15521,66	16334,63	17196,12	18110,95
- GASTOS FINANCIEROS		3500,00	2970,51	2366,89	1678,76	894,29
- PAGO CAPITAL		3.782,09	4.311,58	4.915,20	5.603,33	6.387,80
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-84059,75	30.827,23	31.649,65	32.475,73	33.302,63	34.127,00

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

6.13. Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.13.1. VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de **\$29.745,10**; por lo tanto, el negocio es factible.

6.13.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión y está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 26,31% que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 12,84% con la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento TMAR (Ver tabla 42).

Tabla 41.VAN/ TIR

CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	29.745,10
TIR	26,31%
TMAR	13,47%

Elaborado por: Tibanlombo Fanny

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones.

- La realización del estudio técnico – organizativo permitió determinar la capacidad de almacenaje que tiene el negocio, la ubicación adecuada en el sector específico con una administración correcta.
- El estudio de factibilidad permite determinar la viabilidad del negocio, rentable y con base en ello tomar decisiones.
- Contar con todos los requisitos y permisos de funcionamiento son muy importantes para dar funcionamiento al negocio teniendo la tranquilidad que se está cumpliendo.
- El modelo de negocio es factible ya que los resultados obtenidos son positivos, el TIR mayor que el TMAR logrando así visualizar la rentabilidad del negocio.
- La Distribuidora El Encanto tiene como prioridad el bienestar de sus clientes brindando un producto de calidad y un buen servicio para llegar hacer el número uno del mercado.

7.2 Recomendaciones.

- Ejecutar el modelo de negocio tal y como fue elaborado de esta manera se podrán obtener los resultados deseados.
- Es fundamental que se apliquen las estrategias de ventas, ya que permitirá fidelizar rápidamente a los clientes y ser reconocida en el sector, cabe recalcar que la ventaja principal de este modelo de negocios es el valor del producto y su disponibilidad.
- Analizar anualmente los estados de resultados para verificar el porcentaje de ganancia y con ello tomar decisiones, en este caso sería aumentar la línea de productos e ir cubriendo las necesidades del mercado objetivo.

Referencias

Actualícese.(2020).*Análisis de la estructura de capital de una entidad*. Consultado 26 de febrero de 2022. [Análisis de la estructura de capital de una empresa | Actualícese \(actualicese.com\)](#)

Rivera J.(2002)*Teoría sobre la estructura de capital. Estudios gerenciales*. Consultado el 26 de febrero de 2022. [teoría sobre la estructura de capital \(scielo.org.co\)](#)

Rivera.(2019)*Administración de empresas*. Neetwoork. Recuperado el 19 de marzo de 2022. <https://neetwoork.com/administracion-de-empresas/>

Ross.w.&Jordan(s/f)Resumen de Administración Financiera.Mc Graw hill 7 Edición recuperado el 25 de febrero de 2022. [Resumen Completo Administración Financiera | Administración Financiera | Licenciatura en Administración de Empresas UES21 | Filadd](#)

Ucenm.(2020)*Administración financiera II*. Recuperado el 28 de febrero de 2022. Administración financiera (edupointvirtual.com).

Westreicher.G.(17 de agosto de 2020)*Capital de trabajo*.Economipedia.com. [Capital de trabajo - Qué es, definición y concepto | 2022 | Economipedia](#)

Anexos

Anexos de computación

Ilustración 25.laptop hp



Ilustración 26.impresora



Anexos de muebles y enseres

Ilustración 27.Estantería metálica



Ilustración 28 Sillas

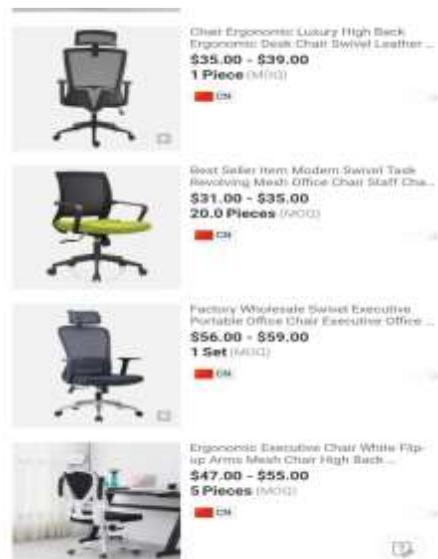


Ilustración 25 Mesa



Anexos de limpieza

Ilustración30. Escoba,

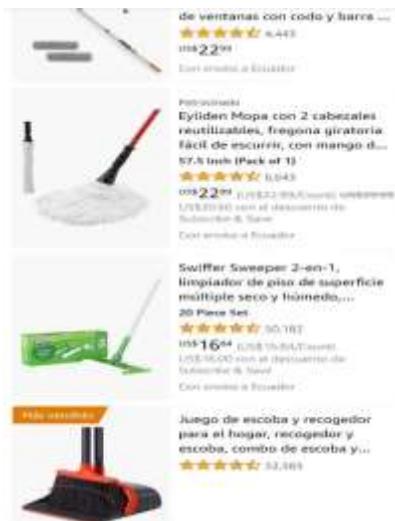


Ilustración 31 fundas de basura



Anexo de vehículo

Ilustración 27 Vehículo

^ **Chevrolet NLR 511**
Precio 24990\$
Capacidad 2.8 toneladas
Motor 2.8 cc
Transmisión manual 5 velocidades
 Aire acondicionado
 Radio clásico con salida USB



Chevrolet NLR 511

Ilustración 26 Vehículo

^ **HINO Dutro City Serie 300**
Precio 28990\$
Capacidad 3,6 toneladas
Motor 4.09 cc
Transmisión manual 5 velocidades
 Aire acondicionado
 Radio am/fm

