



**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**

**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA:**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TRABAJO DE TITULACIÓN MODALIDAD PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN  
DE EMPRESAS

**TÍTULO DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO:**

“CREACIÓN DE UN LOCAL DEDICADO A LA VENTA DE PRODUCTOS DE  
LIMPIEZA DEL HOGAR UBICADO EN EL SECTOR SI VIVIENDA EN LA CIUDAD  
DE MANTA”

**AUTORA:**


JESSICA MELISSA MENDOZA MERO

**TUTOR:**

ING. OTTO MACÍAS

**Manta-Manabí-Ecuador**

**2022**

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A)	CÓDIGO: PAT-01-F-010
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO	REVISIÓN: 2 Página 1 de 1

## CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido y revisado el trabajo de investigación, bajo la autoría del estudiante **Mendoza Mero Jessica Melissa**, legalmente matriculado/a en la carrera de Administración de Empresas, período académico 2022-2023(1), cumpliendo el total de 400 horas, bajo la opción de titulación de Emprendimiento, cuyo tema del proyecto es **"Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en el sector Si vivienda en la Ciudad de Manta"**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 5 de agosto de 2022.

Lo certifico,



Ing. Otto Macías Catagua  
Docente Tutor(a)  
Área: Administración

## CERTIFICADO DE SIMILITUDES DE ORIGINALIDAD

Manta, 03 de agosto del 2022

Se informa el resultado del análisis del sistema de similitud y coincidencia "Original", al que fue sometido el trabajo de titulación de la estudiante Mendoza Mero Jessica Melissa, en la modalidad de Proyecto de Emprendimiento, su análisis presenta el 1% de similitud y coincidencia con otros documentos, para la constancia se adjunta el resultado del análisis debidamente sustentado.

Por consiguiente, como tutor del presente trabajo de titulación deo constancia de este resultado.

**Original**

### Document Information

Analyzed document	TESIS MELISSA MENDOZA 2022 final.docx (D142539784)
Submitted	7/30/2022 8:25:00 PM
Submitted by	
Submitter email	e1314853365@live.uleam.edu.ec
Similarity	1%
Analysis address	otto.macias@uleam@analysis.irkund.com

Lo certifico,



Ing. Otto Macías

**Docente Tutor**

## **APROBACIÓN DE INVESTIGACIÓN**

Aprobación al trabajo final de titulación “**Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en el sector si vivienda en la ciudad de Manta**” en modalidad Proyecto de Emprendimiento, mismo que cumple con lo estipulado por los Reglamentos y disposiciones que fueron determinados por la Facultad de Ciencias Administrativas en la carrera Administración de Empresas de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí.

### **JURADO**

---

**Presidente del tribunal**

---

**Miembro del tribunal**

---

**Miembro del tribunal**

---

**Docente Tutor**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

El actual proyecto de emprendimiento es realizado como requisito para la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Las ideas y criterios emitidos en este documento son de autoría propia, para utilizar esta información se debe citar a la investigadora.

---

JESSICA MELISSA MENDOZA MERO

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quién con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar presente.

A mi madre, mi hermana y mi sobrina por las incontables veces que me brindaron su apoyo en todas las decisiones que he tomado en cada etapa profesional y personal.

A mi novio, por estar para mí siempre que lo necesite, le agradezco y deseo compartir este y otros momentos importantes en mi vida.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento a mi tutor de tesis por haberme guiado, no solo en la elaboración de este trabajo de titulación, sino a lo largo de mi carrera Universitaria.

**Jessica Melissa Mendoza Mero**

## **DEDICATORIA**

Este proyecto de titulación está dedicado con todo cariño a mi madre que con su amor y disciplina me ha permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mi el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

A mi hermana por estar siempre presente apoyándome en cada etapa de mi vida y a la cual amo mucho.

A mi sobrina por alegrar mis días y compartir maravillosas experiencias.

A mi novio, por su paciencia, confianza y apoyo incondicional en todo este proceso.

**Jessica Melissa Mendoza Mero**

## RESUMEN

Este caso de estudio tiene como objetivo determinar la factibilidad de crear un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, ubicado en el sector Si Vivienda, perteneciente al cantón Manta. Durante el desarrollo se justifica la propuesta, se detallan las actividades, los beneficios, conjunto de tareas y demás aspectos. Entre los objetivos específicos se plantearon la realización de un estudio de la oferta y la competencia, un estudio técnico, un estudio económico financiero y determinar la factibilidad y rentabilidad. Se concluye que la propuesta tiene excelentes oportunidades de crecer en el mercado, donde las propuestas incluyen contratación de un ayudante en ventas, de tal forma que el propietario pueda concentrar sus labores administrativas, promoción, compras de los productos, los servicios posventa para la expansión del negocio y todo el énfasis en mantener la calidad de los productos. El emprendimiento tendrá en el primer año un valor de \$ 4.172,34 dólares, estas varía para los siguientes años con valores positivos, al quinto año da un valor de \$10.125,20. El análisis financiero del presente emprendimiento sustenta la factibilidad y viabilidad del mismo que demuestra los siguientes resultados: con un VAN \$10.163,13 dólares y TIR de 31%, significa que el emprendimiento es viable para invertir, trayendo estos valores a valor presente se recupera la inversión al quinto año de funcionamiento, además la relación costo beneficio indica que por cada dólar que se invierta se obtiene \$1,47.

**Palabras clave:** Propuesta de negocios, productos de limpieza, análisis de oferta y demanda, estudio técnico.



## ABSTRACT

This case study aims to determine the feasibility of creating a store dedicated to the sale of household cleaning products, located in the Si Vivienda sector, belonging to the Manta canton. During the development, the justification for the proposal will be defined, the activities, the benefits, the set of tasks and other aspects will be detailed. Among the specific objectives were the realization of a study of supply and competition, a technical study, an economic-financial study and to determine the feasibility and profitability. It is concluded that the proposal has excellent opportunities to grow in the market, where the proposals include hiring a sales assistant, in such a way that the owner can concentrate his administrative tasks, promotion, product purchases, after-sales services for expansion. of the business and all the emphasis on maintaining the quality of the products. The enterprise will have a value of \$4,172.34 dollars in the first year, these will vary for the following years with positive values, in the fifth year it gives a value of \$10,125.20. The financial analysis of this venture supports its feasibility and viability, which demonstrates the following results: with a NPV of \$10,163.13 dollars and an IRR of 31%, it means that the venture is viable for investment, bringing these values to present value recovers the investment in the fifth year of operation, in addition, the cost-benefit ratio indicates that for every dollar invested, \$1.47 is obtained.

**Keywords:** Business proposal, cleaning products, supply and demand analysis, technical study.

## ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	3
1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	3
1.1. Planteamiento del Problema .....	3
1.1.1. Formulación del Problema .....	3
1.2. Objetivos del Proyecto .....	3
1.2.1. Objetivos Específicos .....	4
1.3. Justificación del Proyecto .....	4
1.3.1. Justificación Teórica .....	4
1.3.2. Justificación Práctica .....	5
1.4. Delimitación del Proyecto .....	5
1.4.1. Delimitación Geográfica .....	5
1.4.2. Delimitación Temporal .....	5
1.4.3. Delimitación Social (Beneficiarios) .....	5
CAPITULO II .....	6
2. PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO .....	6
2.1. Misión .....	6
2.2. Visión .....	6
2.3. Valores Empresariales .....	6
2.4. Análisis Interno del Proyecto .....	6
CAPITULO III .....	7
3. ESTUDIO DE MERCADOTECNIA .....	7
3.1. Análisis Externo .....	7
3.2. Segmento del Mercado .....	7
3.3. Estudio de las Variables del Marketing Mix (Producto, Precio, Promoción, Plaza)	8
3.3.1. Producto. ....	8
3.3.2. Precio .....	11

3.3.3.	Plaza o Distribución. ....	11
3.3.4.	Promoción .....	11
3.4.	Descripción del Producto.....	11
3.4.1.	Características del Producto / Servicio.....	11
3.4.2.	Análisis Comparativos con Productos Similares .....	12
3.5.	Encuesta.....	13
CAPÍTULO IV .....		24
4. ESTUDIO TÉCNICO .....		24
4.1.	Descripción de las características de localización del negocio .....	24
4.1.1.	Localización del Local .....	24
4.2.	Realización de un Bosquejo del Área de Trabajo.....	25
4.3.	Diagrama de Procesos .....	25
4.4.	Listado de Máquinas, Equipos y Herramientas. ....	26
4.5.	Cálculo de los Productos de Costo de Fábrica a Utilizar. ....	27
4.6.	Listado de los Proveedores. ....	28
4.7.	Estudio Organizacional.....	28
4.7.1.	Organigrama Estructural y Funcional .....	28
4.7.2.	Funciones Según Las Responsabilidades De Cada Persona. ....	28
CAPÍTULO V .....		30
5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....		30
5.1.	Horizonte De Tiempo Del Plan Financiero .....	30
5.1.1.	Plan de Inversión.....	30
5.1.2.	Inversión del Capital de Trabajo .....	30
5.2.	Inversión Fija, Activos Diferidos y Flujo de Depreciación.....	31
5.2.1.	Inversión Fija.....	31
5.2.2.	Activos Diferidos .....	31
5.2.3.	Flujo de Depreciación .....	32
5.2.4.	Plan de Inversión.....	32
5.3.	Estado de Situación Financiera Inicial. ....	35

5.4.	Proyecciones de Costos y Gastos Operacionales .....	35
5.4.1.	Proyecciones de Costos Operacionales .....	35
5.4.2	Proyección de Costo de Materia Prima.....	37
5.4.3	Proyecciones de Gastos Administrativos.....	38
5.5	Proyecciones de Ingresos Operacionales .....	39
5.5.1	Proyección de las Ventas en Unidades .....	39
5.6	Proyección de los Precios PVP .....	40
5.7	Proyecciones de los Ingresos .....	42
5.8	Punto de equilibrio.....	44
5.9	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado .....	46
CAPITULO VI .....		47
6.	Evaluación Financiera.....	47
6.1	Ratios financieras.....	47
6.1.1	Ratio De Liquidez.....	47
6.1.2	Ratio de Solvencia. ....	47
6.1.3	Ratio de Rentabilidad.....	47
6.2	Flujo de Fondo del Proyecto .....	48
6.3	Evaluación Financiera del Proyecto (VAN, TIR, PAY BACK).....	49
6.3.1	Valor Actual Neto (VAN).....	49
6.3.2	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	49
6.3.3	PayBack. ....	49
CAPITULO VII .....		50
7.	Conclusiones y Recomendaciones.....	50
7.1	Conclusiones .....	50
7.2	Recomendaciones. ....	51
BIBLIOGRAFÍA .....		52
ANEXOS .....		54

## ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1 Variables De La Segmentación De Mercado .....	7
Ilustración 2 Arranca Grasa WIP WIP .....	8
Ilustración 3 Ultra Sarro WIP WIP.....	9
Ilustración 4 Desinfectante WIP WIP .....	10
Ilustración 5 Detergente Líquido TesQui .....	10
Ilustración 6 Ubicación Satelital del Local Comercial.....	24
Ilustración 7 Local Comercial Ciudadela La Aurora.....	25
Ilustración 8 Bosquejo Del Área De Trabajo .....	25
Ilustración 9 Diagrama De Procesos .....	25
Ilustración 10 Beneficios De Tesquimaza Para Sus Promotores... <b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
Ilustración 11 Organigrama del emprendimiento.....	28

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Precio Del Mercado.....	11
Tabla 2 Análisis Comparativos Tesquimsa C.A.....	13
Tabla 3 Análisis Comparativos La Fabril S.A.....	13
Tabla 4. Activos Fijos Para Áreas Administrativas.....	26
Tabla 5 Activos Fijos Para Áreas Operativas.....	26
Tabla 6 Productos De Costo De Fábrica .....	27
Tabla 7 Inversión de Activos Fijos.....	30
Tabla 8 Capital de Trabajo .....	30
Tabla 9 Inversión Fija.....	31
Tabla 10 Activos Diferidos.....	31
Tabla 11 Depreciación De Activos Fijos.....	32
Tabla 12 Plan de financiamientos.....	32
Tabla 13 Tabla de amortización BanEcuador.....	33
Tabla 14 Estado de Situación Financiera Inicial. ....	35
Tabla 15 Proyección de Compra en Unidades.....	36
Tabla 16 Proyección de Costo de Materia Prima en Dólares .....	37
Tabla 17 Proyecciones de Gastos .....	38
Tabla 18 Proyección de Ventas en Unidades .....	39
Tabla 19 Proyección de Precios PVP. ....	41
Tabla 20 Proyección de Ventas en Dólares .....	42
Tabla 21 Estado de Resultados.....	46
Tabla 22 Flujo de Caja.....	48
Tabla 23 Cálculo del período de recuperación .....	49

## INTRODUCCIÓN

La pandemia hizo que las personas se den cuenta de la importancia de hacer una buena limpieza y desinfección en sus hogares y que es necesario contar con productos de limpieza de buena calidad y que sean ahorrativos.

Un estudio realizado por (Mintel, 2020), en Latinoamérica el 55% de los consumidores están prestando más cuidado a los gérmenes y virus en casa, el 37% se abastece de productos de limpieza, el 28% hace uso de marcas no conocidas producidas por la escasez de productos de limpieza y un 25% están usando distintos productos a los que compraba regularmente.

Según la revista (IND, 2021) el Ecuador tiene ingresos tanto locales como exportaciones en sustancias y productos químicos \$1.543 millones de dólares que representa el 4% del PIB del Ecuador (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2021)

El actual emprendimiento se realizó para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, que se proyecta como un negocio rentable y generador de empleo principalmente para la ciudad de Manta. Teniendo como expectativas llegar a expandir los productos de limpieza a todos los hogares del cantón, generando una mejor economía y estabilidad laboral.

En la actualidad existen numerosas empresas que comercializan este tipo de productos de limpieza para el hogar en el cantón Manta, este emprendimiento busca diferenciar la comercialización de nuevos productos efectivos para el hogar, aportando valores agregados en la comercialización de asesorías especializada para el buen uso de los productos, dando seguimiento a la efectividad de los productos de limpieza para el hogar.

Este emprendimiento para la Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, se aplicaron diferentes conocimientos adquiridos durante la carrera de administración de empresas, como un estudio de mercado en donde se recogen estrategias para la comercialización de los productos, desarrollar un estudio técnico, planificar un estudio organizacional y un estudio financiero con sus respectivos análisis de viabilidad del emprendimiento para su respectiva comercialización.

Este emprendimiento se basa en la “Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en el sector si vivienda en la ciudad de Manta” dirigido a las familias empresas y microempresas que requieran de un producto nuevo y de buena calidad.



## CAPÍTULO I

### 1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

#### 1.1. Planteamiento del Problema

La repentina aparición del COVID-19, ha ocasionado profundos cambios en el entorno social y empresarial en particular, en un contexto VUCA (volátil, incierto, complejo y ambiguo) como el que estamos viviendo hoy en día, que obliga a reflexionar consecutivamente rutinas para sobrevivir (García Madurga, 2020). Es notablemente determinar que la pandemia en Ecuador trajo cambios económicos, sociales y políticos permanentes.

La limpieza de los hogares es una actividad muy importante y necesaria en estos tiempos de pandemia, para prevenir y eliminar virus, bacterias, parásitos y otros contaminantes o basura, por esto es necesario los productos de limpieza del hogar que se han convertido en productos de primera necesidad, cuya utilización sigue teniendo una gran demanda de consumo.

El actual emprendimiento busca satisfacer la demanda insatisfecha y la rentabilidad que puede generar la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, el mismo que se realizará mediante el análisis y la investigación de varios factores que permitan conocer la capacidad comercial, niveles de aceptación de los productos, estrategias de posicionamiento y establecer los métodos de financiamientos del emprendimiento a realizar en el cantón Manta.

##### 1.1.1. Formulación del Problema

¿Qué beneficio tiene la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en si vivienda en la ciudad de Manta?

#### 1.2. Objetivos del Proyecto

Determinar a través de un estudio de factibilidad la Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en si vivienda en la ciudad de Manta.

### **1.2.1. Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado para definir las estrategias que se implementarán en la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar.
- Realizar un estudio técnico para la descripción de las características de localización del negocio.
- Realizar un estudio económico financiero del emprendimiento para determinar el capital de trabajo, ingresos, gastos, VAN, TIR, utilidades y el rendimiento del mismo.
- Determinar la factibilidad y rentabilidad el emprendimiento para Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en si vivienda en la ciudad de Manta.

### **1.3. Justificación del Proyecto.**

#### **1.3.1. Justificación Teórica**

EL Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador alcanzó USD 16.445 millones en el primer trimestre del 2021, en términos constantes registrando un incremento de 0.7% del año 2020. Este incremento se explica por el crecimiento de 3,5% del gasto de consumo final de los hogares y el aumento de 2,8% de la formación bruta de capital fijo (Banco Central del Ecuador, 2021).

Manta se reafirma como la Capital Mundial del Atún beneficiando más de 1600 familias ecuatorianas por ende tienen ingresos para sustentar a sus familias, además de hacer uso de productos de limpieza para mantener sus hogares limpios e higiénicos. El puerto convoca al 70% de las industrias procesadoras de atún que a su vez representa el 10% de los ingresos no petroleros del Ecuador por las exportaciones (COMERCIO, 2021)

El presente emprendimiento se realizará en el cantón Manta donde sus límites geográficos son: al Norte limita con el Océano Pacífico, al Sur limita con el Cantón Montecristi, al Este limita con los Cantones Jaramijó y Montecristi y al Oeste con el Océano Pacífico, su población es de 300.000 habitantes y que tiene un crecimiento poblacional anual de 3000 personas. (MANTA, 2021).

Elaborar un plan de negocio para la Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en si vivienda en la ciudad de Manta, es importante debido a que un negocio en estos tiempos no puede funcionar sin un direccionamiento claro que constituya el rumbo que debe seguir para poder ganar un lugar en el mercado.

La creación del emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar es importante para establecer objetivos claros y estrategias que den validez a la construcción del mismo. El tiempo actual representa una oportunidad para que el emprendimiento pueda contar con la planificación adecuada para su ejecución.

Este emprendimiento justifica también que contribuirá a la mejora de los primeros ochos Objetivos del Desarrollo del Milenio, definidos por la Organización de las Naciones Unidas: “Erradicar la pobreza extrema y el hambre” (Unidas, 2021).

### **1.3.2. Justificación Práctica**

El motivo de este emprendimiento es la creación de un local que brinde un servicio de ventas de productos de limpieza del hogar en la ciudad de Manta, aprovechando el mercado de esta ciudad por tener un desarrollo acelerado, de esta forma crecer económicamente realizando la actividad de comercialización de los productos de limpieza.

## **1.4. Delimitación del Proyecto**

### **1.4.1. Delimitación Geográfica**

La ubicación legal del emprendimiento para la Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar será en el cantón Manta en el Sector Si Vivienda Mz. 12 Dpto 24.

### **1.4.2. Delimitación Temporal**

El emprendimiento se desarrollará en el segundo semestre del año 2022.

### **1.4.3. Delimitación Social (Beneficiarios)**

Los beneficiarios de este emprendimiento serán todas las familias, microempresas, negocios de alimentos entre otros.

## CAPITULO II

### 2. PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

#### 2.1. Misión

Nuestra misión es lograr la satisfacción a cada uno de nuestros clientes, cubriendo totalmente sus necesidades con productos de limpieza de la mejor calidad y garantizar el agrado de nuestros consumidores.

#### 2.2. Visión

Ser un emprendimiento líder en los servicios de limpieza del hogar, preferido por nuestros clientes adaptándonos a sus exigencias de consumo, que provea confianza y satisfacción de nuestra calidad en el servicio.

#### 2.3. Valores Empresariales

Nos caracteriza como eje para nuestro crecimiento tanto a nivel empresarial como humano para nuestros clientes.

#### 2.4. Análisis Interno del Proyecto

En el presente análisis interno del emprendimiento para la Creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en si vivienda en la ciudad de Manta, damos a conocer los aspectos más relevantes de nuestro proyecto, conocer las expectativas de cada usuario que adquieran nuestros productos y servicios.

## CAPITULO III

### 3. ESTUDIO DE MERCADOTECNIA

#### 3.1. Análisis Externo

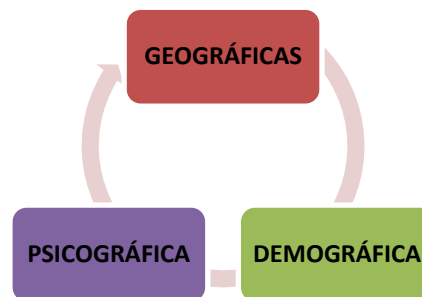
Todas Las empresas no actúan solas, se cogen a un ecosistema global donde influyen muchos factores ajenos de las empresas dedicadas a la venta de productos masivos de limpieza. La cual cada empresa tiene que adaptarse a la demanda y oferta para satisfacer las necesidades de los consumidores y enganchar a futuros clientes.

El mercado total para la comercialización de productos de limpieza para el hogar en la ciudad de Manta estará determinado por el número de familias que son aproximadamente 47.546 según él (INEC, 2020).

#### 3.2. Segmento del Mercado

El presente emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en la ciudad de Manta se segmentará para satisfacer mejor las necesidades de los consumidores donde se reflejará en los resultados de acuerdo a las siguientes variables de la segmentación de mercado (Moreno, 2019)

#### Ilustración 1 Variables De La Segmentación De Mercado



**Fuente:** IMF Smart Education  
**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

- **Segmentación Geográfica:** Divide el mercado en unidades geográficas

diferente como naciones, regiones, ciudades o barrios. Esta variable nos ayudara a segmentar el mercado al cual queremos llegar con un emprendimiento de productos de limpieza para los hogares en la ciudad de Manta esperando una aceptación de los consumidores.

- **Segmentación Demográfica:** El mercado potencial de este emprendimiento se segmenta sin distinción de sexo, religión o raza, y que cumplan la siguiente característica que sean mayor de edad indiferente el sexo y que tenga ingresos mínimos para que pueda adquirir nuestros productos de limpieza.
- **Segmentación Psicográfica:** el emprendimiento estará dirigido a todas las clases sociales de la ciudad de Manta, y todo tipo de personalidades del cantón.

### 3.3. Estudio de las Variables del Marketing Mix (Producto, Precio, Promoción, Plaza)

Según la revista (Franquet, 2017), señala las diferentes variantes y comparar las distintas opciones del mercado que son las 4 ps del marketing; Producto, Precio, Promoción, Plaza. Para conseguir y hacer un producto que sea exitoso en el mercado.

#### 3.3.1. Producto.

El siguiente emprendimiento lanzará al mercado de Manta diferentes productos de limpieza para el hogar que se muestra a continuación.

- **Desinfectante para el área de la Cocina.**

**Ilustración 2 Arranca Grasa**

**Multiusos**



**Ilustración 3**



**Ilustración 4 desinfectante de frutas y verduras lavavajillas**



**Ilustración 5**



Fuente: TESQUIMSA C.A

- Desinfectante para el área del Baño.

**Ilustración 6 Ultra Sarro**



**Ilustración 7 Cloro gel**



**Ilustración 8 Jabón Líquido**

**Desinfectante**



**Ilustración 9**



Fuente: TESQUIMSA C.A

- Desinfectante para el área de Sala y Comedor.

**Ilustración 10 Desinfectante tapices**



**Ilustración 11 alfombras y**



Fuente: TESQUIMSA C.A

- Desinfectante para el área de Lavandería.

**Ilustración 12 Detergente Líquido bebé**



**Ilustración 13 Detergente para**



**Ilustración 14 Detergente ropa oscura**



**Ilustración 15 Quitamanchas**



Fuente: TESQUIMSA C.A

Las líneas de productos de limpieza que se van a comercializar serán distintas y de mejor calidad de las que ya existentes en el mercado.



### 3.3.2. Precio.

Los precios de los productos que comercializaremos se fijaran de acuerdo con el costo de los productos que distribuye Supermaxi y Tía S.A en el ecuador que se detallan en la siguiente tabla.

**Tabla 1 Precio Del Mercado**

<b>Empresa</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>
Supermaxi	OLIMPIA 900 ml	\$ 1,95
Tía S.A	FABULOSO 1000 ml	\$ 2,59

**Fuente:** La Fabril – ImporFactory

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

### 3.3.3. Plaza o Distribución.

Las ventas se realizarán directamente en el local ubicado en si vivienda del cantón Manta a demás tendremos otros medios de comercialización como:

- Sitios Web
- Facebook
- WhatsApp y otras redes sociales

### 3.3.4. Promoción

Daremos a conocer este emprendimiento con promociones diarias, descuentos y productos adicionales por la compra de un producto estrella, este emprendimiento será dirigida a todos nuestros futuros clientes de la ciudad de Manta. Impulsaremos una campaña de todos los productos en redes sociales, casa abierta, ferias, programas On line para que este emprendimiento se dé a conocer para satisfacer las necesidades de los consumidores.

## 3.4. Descripción del Producto

### 3.4.1. Características del Producto / Servicio

Este emprendimiento dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en si vivienda en la ciudad de Manta contará con una cartera amplia de productos de

diferentes variedades y presentaciones. Las mismas que se presentarán en diversas formas, tamaños, como empaques desechables, Pomos de litro, saches de 50g como muestras para nuestros clientes.

El local tendrá productos de limpieza para todas las áreas del hogar como sala, dormitorios, patios, cocinas, área de lavanderías y demás áreas fuera del hogar.

- **Desengrasante;** Es un producto que garantiza la eliminación de grasa en una sola aplicación dejando un suave aroma a lima sus beneficios son comprobados no es toxico o daña superficies y es 100 % biodegradable.
- **Desinfectante;** Es un producto específicamente creado para la desinfección profunda de cualquier superficie es de fácil solución y elimina el 99.9% de las bacterias y es 100% biodegradable.
- **Limpia Vidrios;** Este producto es de carácter acido, limpia sarros, manchas, vidrios, vitrinas, su reacción es instantánea dejando un suave aroma a la banda y es 100% biodegradable.
- **Detergente para ropa de Bebé;** Este producto líquido es hipo alergénico concentrado para la delicada ropa de bebé atrapando toda la suciedad, es 100% biodegradable ideal para el cuidado de los más pequeños de la casa.
- **Cloro en Gel;** su textura en gel hace más fácil la manipulación en cualquier superficie donde lo vaya a usar, elimina bacteria, y es 100% biodegradable.
- **Suavizante;** estos productos los encontramos en diferentes aromas y tamaños.
- **Lava Vajillas;** es un producto específicamente diseñado para el cuidado y lavado de loza de utensilios de cocina, elimina la grasa no daña las manos, no es tóxico y es 100% biodegradable.
- **Paño de Microfibras;** con este paño podrá limpiar cualquier sustancia ya sea agua, aceite, polvo sin rayar las superficies.

### 3.4.2. Análisis Comparativos con Productos Similares

En el análisis comparativo tenemos dos productos de diferentes características uno de Tía S.A y de Tesquimsa C.A.

**Tabla 2 Análisis Comparativos Tesquimsa-Boom C.A.**

<b>Tesquimsa C.A.</b>	
<b>Desinfectante Tesquimsa</b>	
<b>Tamaño</b>	1000 ml
<b>Aromas</b>	Pino, Brisa, Lavanda
<b>Precio</b>	\$ 1,55

**Fuente:** Tesquimsa C.A

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

**Tabla 3 Análisis Comparativos Tía S.A**

<b>Tía S.A</b>	
<b>Fabuloso</b>	
<b>Tamaño</b>	1000ml
<b>Aromas</b>	La Banda, Flor De Manzana, Canela Manzana,
<b>Precio</b>	2,59

**Fuente:** Tesquimsa C.A; Tía S.A

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

### **3.5. Encuesta.**

El cuestionario de encuesta tiene como finalidad recopilar la opinión de los habitantes del cantón Manta para determinar la aceptación de la propuesta de un modelo de negocios basado en la venta de artículos de limpieza para el hogar.

## Análisis e interpretación de las encuestas aplicadas

### Pregunta 1

Recuento de 1. ¿Para la desinfección de su hogar usted utiliza productos de limpieza?

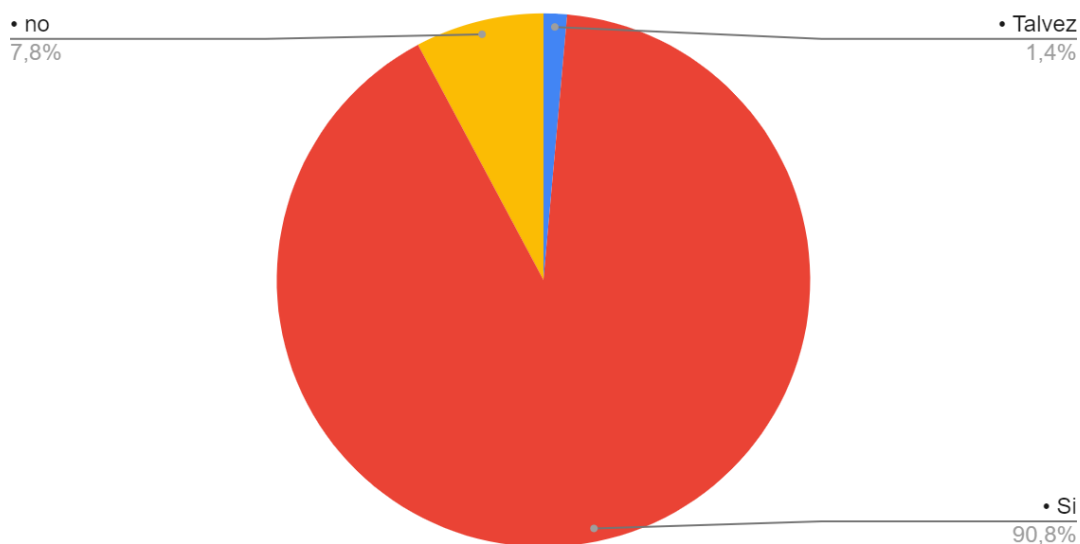


Figura 1. Uso de productos de limpieza

Fuente: Elaboración propia

**Análisis:** En la primera pregunta realizada los usuarios respondieron con un 90,8% que, si usan productos de limpieza, mientras que un 7,8% asegura que no usa productos de limpieza mientras que un 1,4% respondió que tal vez, están indecisos en sus respuestas, lo que da como resultado que la mayor parte de la población si usa productos de limpieza para la desinfección de su hogar, lo cual es un factor muy determinante en este emprendimiento ya que cuenta con un porcentaje elevado de consumidores que van hacer uso de los productos de limpieza.

## Pregunta #2

Recuento de 2. Para la desinfección de su hogar, ¿Cuáles de los siguientes productos usa para la limpieza de su hogar?

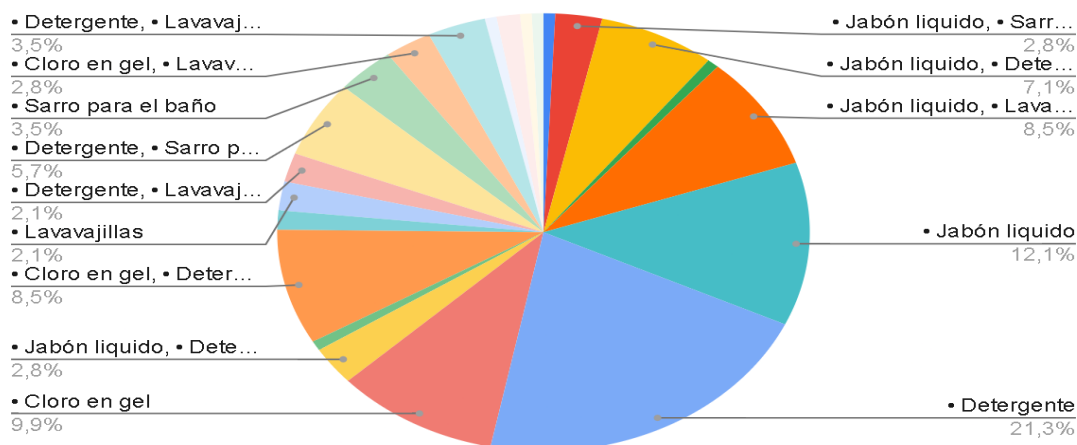


Figura 2. Productos de limpieza

Fuente: Elaboración propia

**Análisis.** Las respuestas obtenidas sobre los productos de limpieza para el hogar fueron variadas: detergente y lavavajillas un 3.5%, cloro en gel y lavavajilla 2,8%, sarro para el baño 3,5%, detergente y sarro para el baño 5,7%, detergente y lavavajilla 2,1%, lavavajilla 2,1%, cloro en gel y detergente 8.5%, jabón líquido y detergente 2,8%, cloro en gel 9,9%, detergente 21,3%, jabón líquido 12,1%, jabón líquido y lavavajilla 8,5%, jabón líquido y detergente 7,1%, jabón líquido y sarro para el baño 2,8% lo que da como resultado que la población hace uso de todos los productos de limpieza especialmente el detergente y cloro en gel, lo cual da la pauta para tener este producto en stock en mayor cantidad y los otros productos presentarlos en promociones para que puedan tener la acogida necesaria entre los usuarios.

### Pregunta #3

Recuento de 3. ¿Considera usted que los precios de los productos de limpieza que adquiere para su hogar actualment...

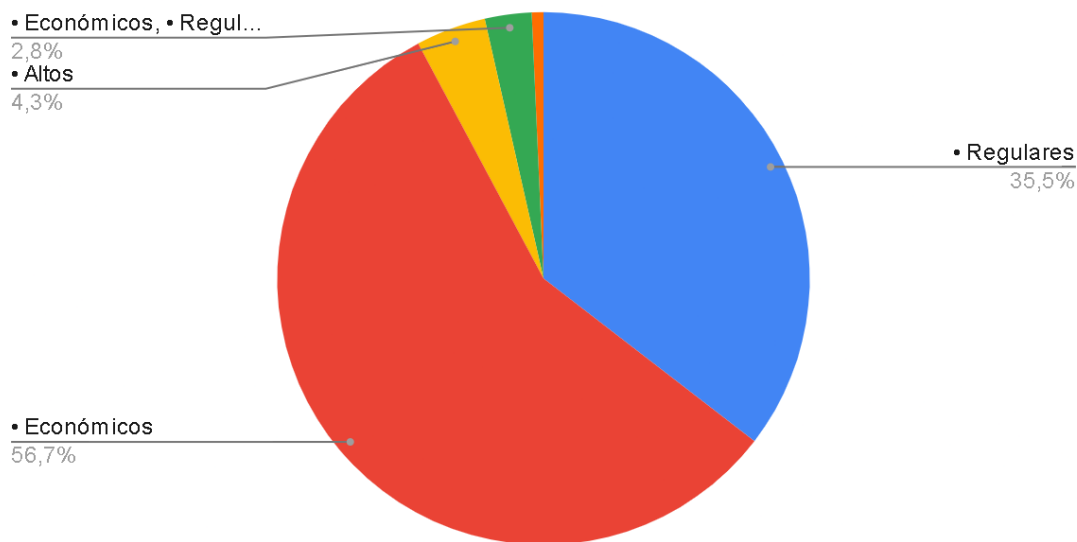


Figura 3. Nivel de precios

Fuente: Elaboración propia

**Análisis:** En la pregunta realizada sobre los precios de los productos de limpieza las respuestas fueron las siguientes: el 56,7% indicó que son económicos, mientras que un 35,5% indicaron que son regulares, otro 4,3% indicó que son altos en tanto que un 2,8% indicó que son económicos y regulares, se puede detectar que un porcentaje alto indica que los productos de limpieza son económicos y regulares, se puede detectar que un porcentaje alto indica que los productos de limpieza son económicos, esto da la apertura para promocionar los productos de limpieza en sus diferentes presentaciones.

### Pregunta #4

Recuento de 4. ¿Qué marca de productos para la limpieza utiliza en su hogar?

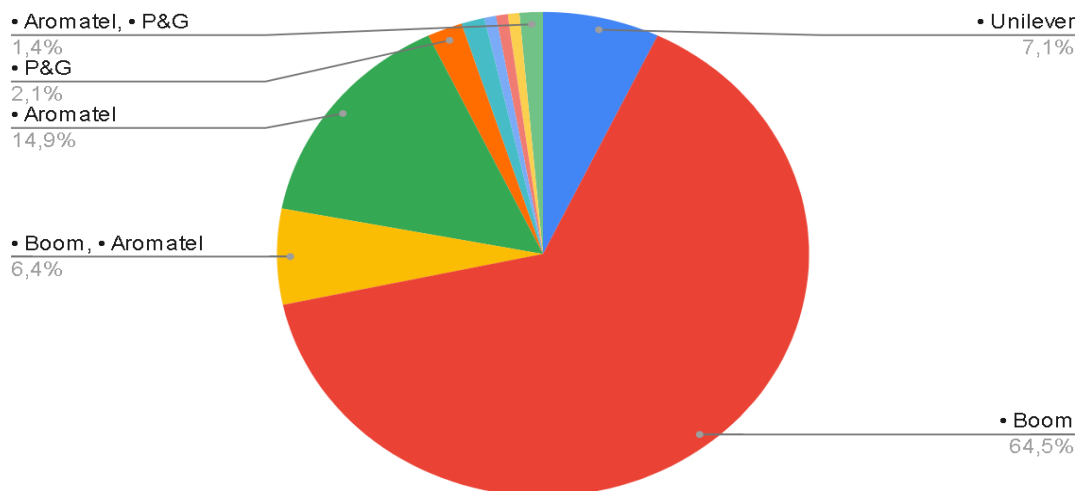


Figura 4. Marcas de productos de limpieza

Fuente: Elaboración propia

**Análisis.** Sobre la pregunta de las marcas de limpieza para el hogar las personas respondieron que Boom su marca favorita alcanzando un 64,5%, le sigue Aromatel con 14,9%, luego Unilever con un 7,1%, después boom y Aromatel con un 6,4%, le sigue P&G con 2,1% y al final Aromatel y P&G con el 1,4% lo que da como resultado que la marca favorita de los encuestados es Boom, por lo que prevé para este emprendimiento un amplio mercado en el cual ofertar los productos de limpieza.

### Pregunta #5

Recuento de 5. ¿Qué materiales de limpieza utiliza para el aseo de su hogar u oficina?

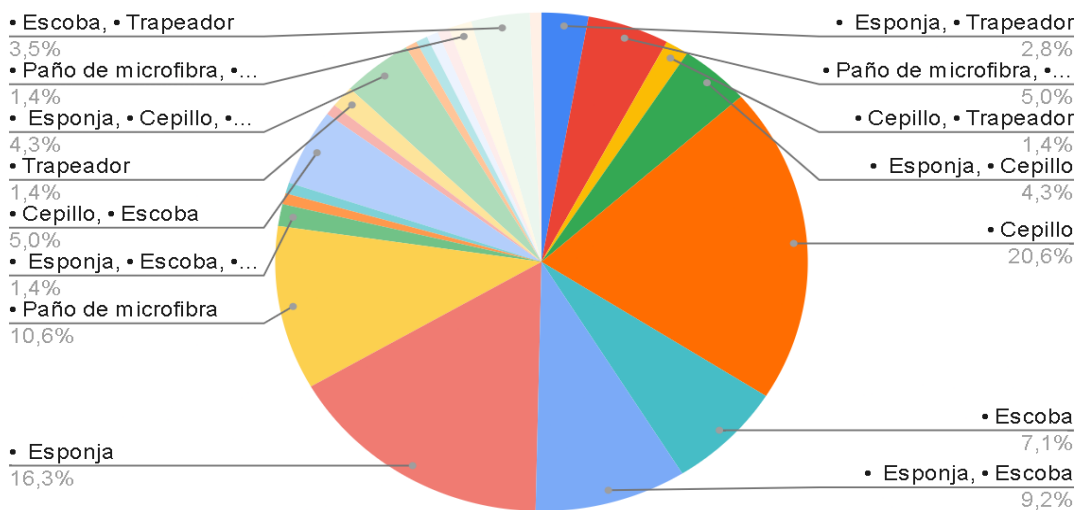


Figura 5. Materiales de limpieza

Fuente: Elaboración propia

**Análisis.** En la pregunta # 5 realizada sobre los materiales de limpieza que se utilizan para el aseo del hogar las respuestas fueron variadas pues el cepillo obtuvo un 20, 6%, la esponja el 16,3% el paño de microfibra 10,6%, la esponja y escoba 9,2%, la escoba 7,1%, cepillo y escoba 5.0%, paño de microfibra y trapeador 5,0%, esponja y cepillo 4,3%, esponja, escoba y cepillo 5,0%, escoba y trapeador 3,5% esponja y trapeador 2,8% paño de microfibra y trapeador 1,4% y el trapeador 1,4%. Esta pregunta es muy importante para el emprendimiento ya que según los resultados obtenidos en los próximos años se podría incrementar la producción de otros materiales de limpieza.



### Pregunta #6

Recuento de 6. ¿Le gustaría que los productos de limpieza para el hogar le llegaran a la puerta de su domicilio o negocio?

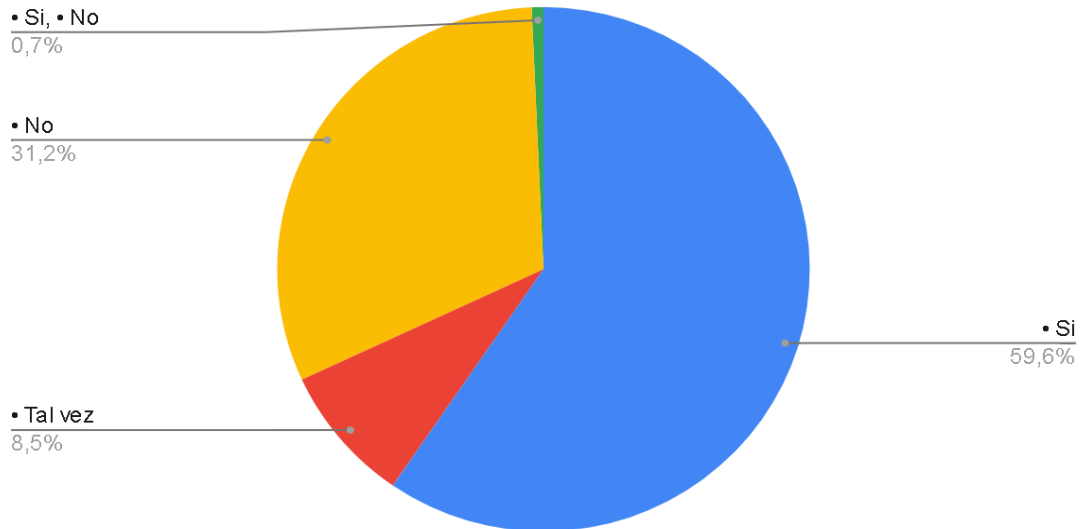


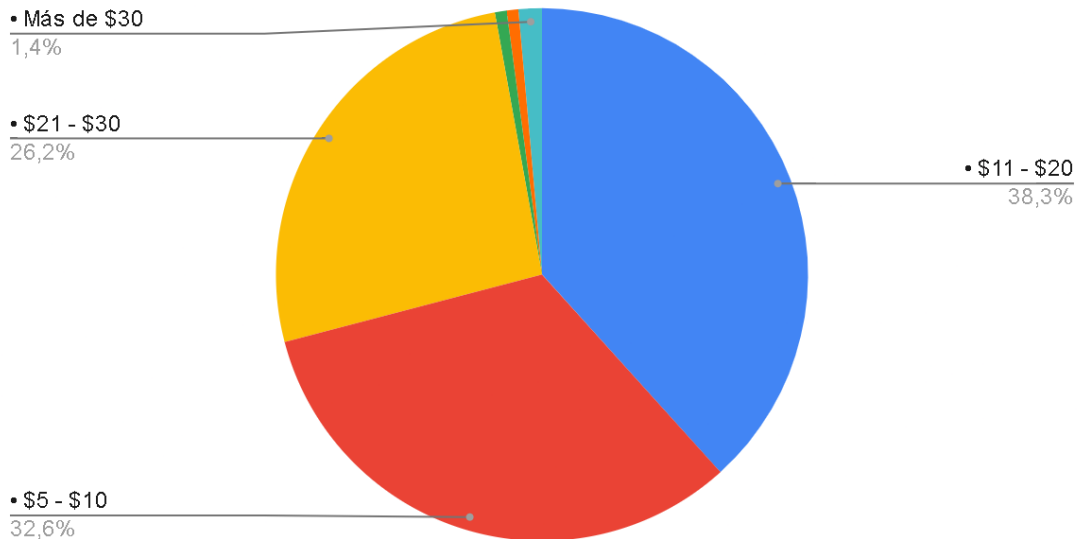
Figura 6. Entregas a domicilio

Fuente: Elaboración propia

**Análisis.** En la pregunta realizada si le gustaría que los productos llegaran a la puerta de su hogar u oficina las respuestas fueron que el 59,6% indicaron que, si desean que llegue a la puerta de sus hogares, mientras que el 31,2% indicó que no le gustaría que los productos lleguen a su hogar, mientras que el 8,5% expresó que tal vez pueden llegar los productos a su hogar, en tanto que el 0,7% estaba indeciso, este aspecto es muy favorable para el emprendimiento puesto que se cuenta con los recursos.

### Pregunta #7

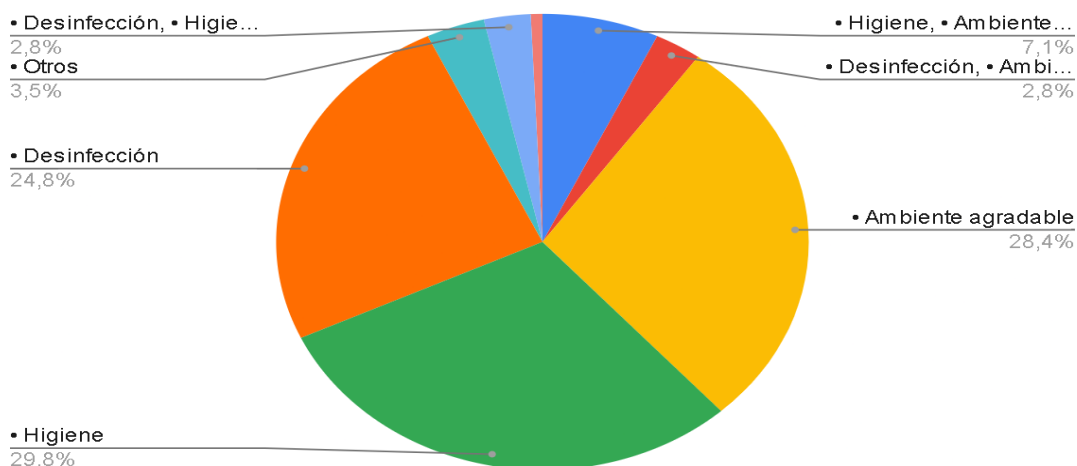
Recuento de 7. ¿Cuál es su presupuesto que destina para adquirir productos para la limpieza de su hogar?



**Análisis:** En la pregunta # 7 sobre el presupuesto que se destina para adquirir productos de limpieza para el hogar las respuestas obtenidas fueron que el 38,3% destina entre \$11 y\$ 20, mientras que un 32,6% destina entre \$5 y \$10, en tanto que un 26,2% destina entre 421 y \$30, solo un 1,4% destina más de \$30,00 para comprar productos del hogar de esta manera los precios de los productos de limpieza están al alcance de los consumidores.

### Pregunta # 8

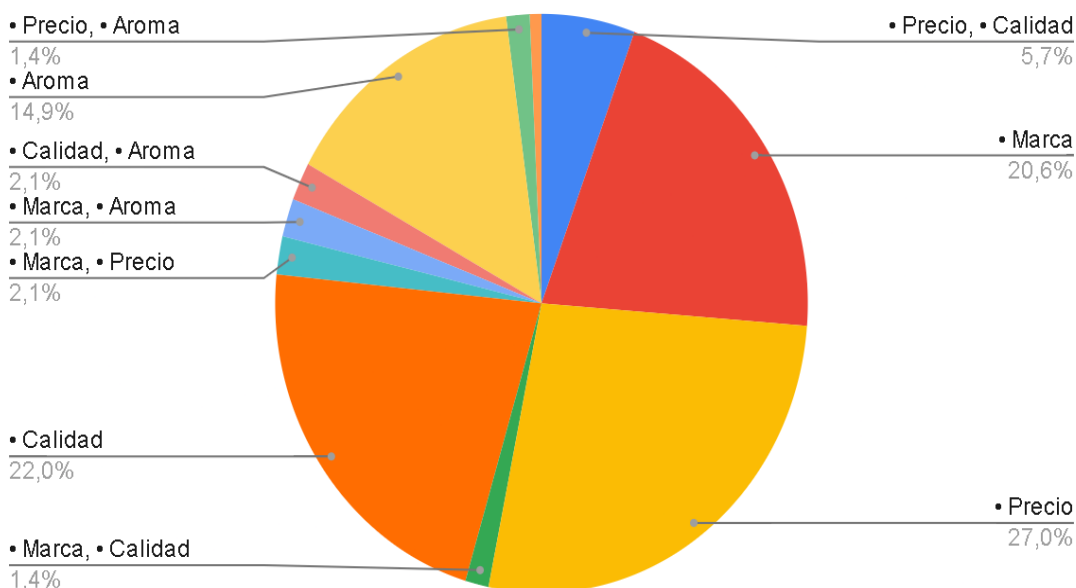
Recuento de 8. ¿Cuál es la razón por la que usted utiliza productos de limpieza para su hogar?



**Análisis:** En la pregunta realizada sobre la razón por la que utiliza productos de limpieza las respuestas fueron variadas se obtuvo los siguientes resultados, higiene un 29,8%, mientras que ambiente agradable el 28,4 %, desinfección el 24,8% le sigue higiene y ambiente agradable el 7,1%, otros el 3,5%, luego el desinfección e higiene el 2,8%, también el desinfección y ambiente agradable el 2,8%. Cada resultado obtenido es importante para mejorar la presentación de los productos de limpieza puesto que la higiene es un factor indispensable en el hogar sobre todo en estos tiempos de pandemia.

### Pregunta #9

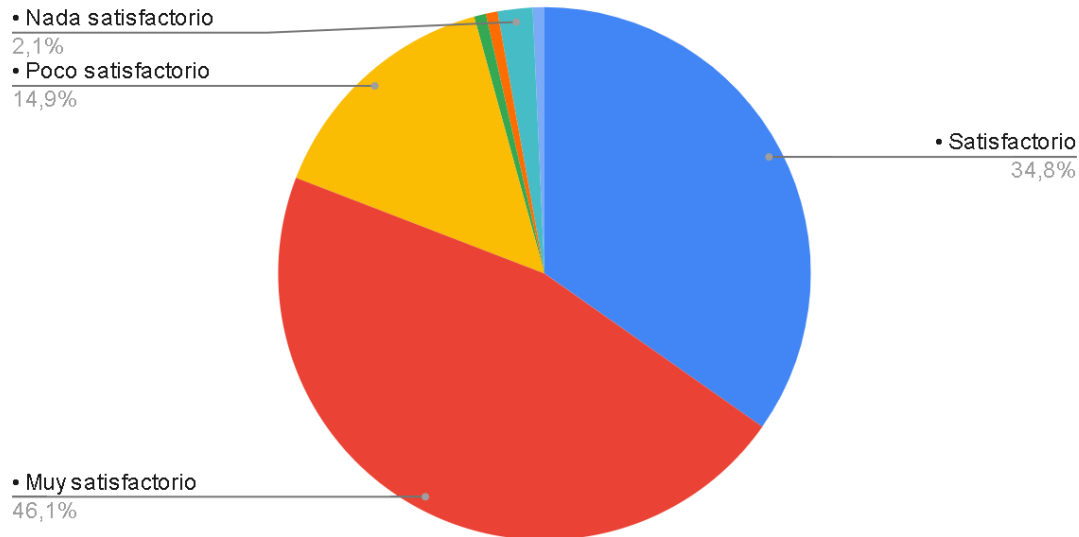
Recuento de 9. ¿Qué considera usted al momento de elegir su producto de limpieza para el hogar?



**Análisis:** En la pregunta realizada sobre que considera al momento de elegir un producto de limpieza las respuestas obtenidas fueron que el 27,0% considera el precio, mientras que el 22,0% considera la calidad, en tanto que el 20% considera la marca del producto, 14,0% considera solo el aroma, el 5,7% considera el precio y calidad, el 2,1% considera calidad y aroma el 2,1% considera marca y aroma, el 2,1% considera marca y precio en tanto que el 1,4 % considera precio y aroma, otro 1,4% considera marca y calidad lo que nos da como resultado que un porcentaje alto considera el precio en tanto que los productos de limpieza que se ofertan en el emprendimiento están al alcance de los consumidores.

### Pregunta #10

Recuento de 10 ¿Qué satisfacción le genera los productos de limpieza que utiliza actualmente utiliza?



**Análisis:** En la pregunta realizada sobre el grado de satisfacción que generan los productos de limpieza las respuestas obtenidas fueron que el 46,1% es muy satisfactorio, mientras que el 34,8% es satisfactorio, en tanto que el 14,9% es poco satisfactorio, mientras que el porcentaje más bajo de 2,1 % indicó que no es nada satisfactorio. Este tema es importante para saber el grado de satisfacción que se tiene sobre los productos de limpieza que se ofertan en el emprendimiento.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1. Descripción de las características de localización del negocio

Este emprendimiento tendrá una dirección fiscal y física en el sector Si vivienda Mz 12 Villa. 24, en un pequeño local alquilado en la Ciudad de Manta, donde se contará un área de Administración, área de ventas, Baño, entrada y salida de los clientes, además el emprendimiento también se llevará a cabo vía online.

La ubicación física es indiferente, puesto que se desarrollará también de forma virtual para el desarrollo negocio. Con estas características se ha elegido un local comercial de planta baja distribuido por 4 áreas, administración, ventas, baño, entrada y salida de clientes.

##### 4.1.1. Localización del Local

#### Ilustración 13 Ubicación Satelital del Local Comercial



**Fuente:** Google Maps

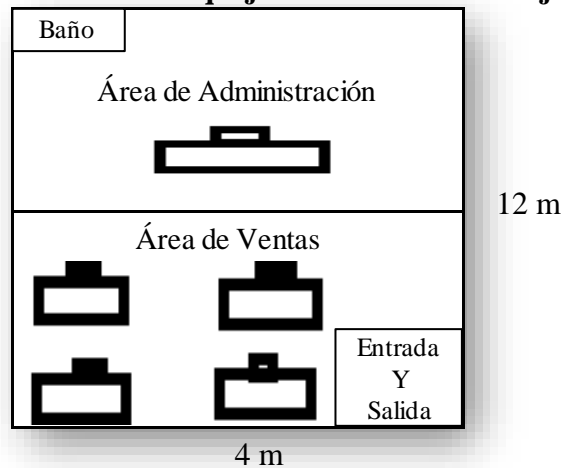
**Macro Localización:** El local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar estará ubicada en Ecuador en la provincia de Manabí.

**Micro Localización:** El local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar estará ubicado en la Provincia de Manabí, Cantón Manta, sector Si vivienda Mz 12 Dpto 24.

#### 4.2. Realización de un Bosquejo del Área de Trabajo

Las instalaciones del local ubicado en Si Vivienda constarán de diferentes áreas, un área de Administración, área de ventas, Baño, entrada y salida de los clientes.

**Ilustración 18 Bosquejo Del Área De Trabajo**

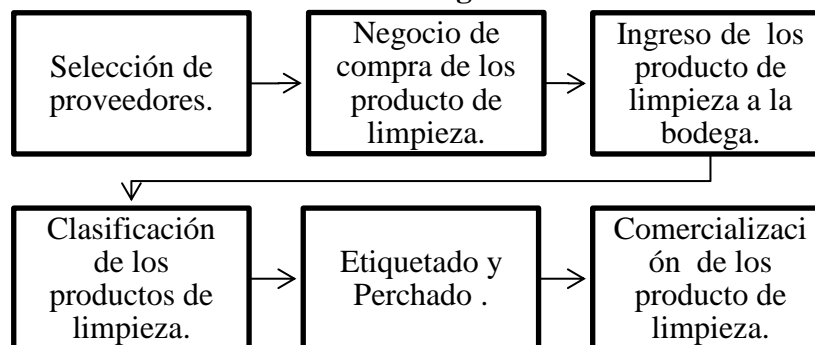


**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

#### 4.3. Diagrama de Procesos

El emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, estima contar con un plan de proceso para las ventas de los productos:

**Ilustración 14 Diagrama De Procesos**



**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

#### 4.4. Listado de Máquinas, Equipos y Herramientas.

El emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar espera contar con los siguientes activos fijos, una vez estructuradas las áreas de trabajo, que se detallan a continuación:

**Tabla 4. Activos Fijos Para Áreas Administrativas**

<i>Cantidad</i>	<i>Muebles De Oficina</i>	<i>Valor Unitario</i>	<i>Valor Total</i>
2	Escritorios (Sil ver)	\$ 225,00	\$ 450,00
2	Sillas Ejecutivas (Focus)	\$ 88,00	\$176,00
2	Sillas Para Visitas (Génova)	\$ 65,00	\$130,00
1	Archivador	\$125,00	\$125,00
<b>Total Muebles De Oficinas</b>			<b>\$ 881,00</b>

<i>Cantidad</i>	<i>Equipos De Computación</i>	<i>Valor Unitario</i>	<i>Valor Total</i>
2	Computadoras De Escritorio	\$550,00	\$550,00
1	Impresoras Multifunción	\$186,00	\$186,00
1	Sistema de facturación de inventarios	\$1.000,00	\$1.000,00
<b>Total Equipos De Computación</b>			<b>\$ 2286,00</b>

**Fuente:** Indumaster S.A., Decor Art, Mercado libre

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

**Tabla 5 Activos Fijos Para Áreas Operativas**

<i>Cantidad</i>	<i>Maquinarias</i>	<i>Valor Unitario</i>	<i>Valor Total</i>
2	Máquina de etiquetadora preciadora precio, fecha, 20 dígitos doble línea.	\$ 25,00	\$ 50,00
5	Estantes metálicos.	\$ 200,00	\$ 1.000,00
1	Dispensador de agua.	\$ 50,00	\$ 50,00
3000	Fundas plásticas personalizadas.	\$ 0,25	\$ 750,00
<b>Total</b>		<b>\$ 325,25</b>	<b>\$ 1.950,00</b>

**Fuente:** Mega Kiwi

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.



#### 4.5. Cálculo de los Productos de Costo de Fábrica a Utilizar.

Tabla 6 Productos De Costo De Fábrica

<b>COSTO UNITARIO DE FRABICACION</b>	
<b>PRODUCTOS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>
<b>Desinfectante para el área de Lavandería.</b>	
Detergente liquido 5 litros	\$ 4,50
Detergente líquido 1 litro	\$ 1,25
Detergente líquido 1 litro restaurador de ropa	\$ 2,20
Detergente liquido 5 litros ropa oscura	\$ 5,75
Detergente liquido 1 litro ropa oscura	\$ 2,40
Detergente liquido 5 litro ropa de bebé	\$ 4,25
Detergente liquido 1 litro ropa de bebé	\$ 1,25
Suavizante ropa 5 litros	\$ 4,20
Suavizante ropa 1 litro	\$ 1,10
Cloro gel ropa color 5 litros	\$ 3,55
Cloro gel ropa color 1 litro	\$ 1,45
<b>Desinfectante para el área de Sala y Comedor.</b>	
Limpia piso 5 litros	\$ 3,20
Limpia piso 1 litro	\$ 1,30
Limpia vidrios 600ml	\$ 1,05
Limpia muebles 500ml	\$ 1,03
Silicona abrillantadora de superficies 500ml	\$ 2,32
Cloro líquido 5 litros	\$ 2,31
Cloro líquido 1 litro	\$ 1,00
<b>Desinfectante para el área del Baño.</b>	
Jabón líquido 5 litros	\$ 3,66
Jabón líquido 1 litro	\$ 1,68
Saca sarro 5 litros	\$ 4,33
Saca sarro 1 litro	\$ 1,10
Cloro desinfectante para baño 5 litros	\$ 4,21
Cloro desinfectante para baño 1 litro	\$ 1,10
<b>Desinfectante para el área de la Cocina.</b>	
Desengrasante 5 litros	\$ 4,55
Desengrasante 1 litro	\$ 1,23
Lavavajillas 5 litros	\$ 3,65
Lavavajillas 1 litro	\$ 1,00
Multiusos 5 litros	\$ 5,95
Multiusos 1 litro	\$ 2,10
Desinfectante de frutas 500ml	\$ 1,45
Paño Microfibra	\$ 1,04
Trapeador microfibra	\$ 2,50
<b>Total</b>	<b>\$ 83,66</b>

Elaborado por: Jessica Mendoza Mero.

#### 4.6. Listado de los Proveedores.

El presente emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, contara con los siguientes proveedores.

- **Tesquimsa C.A**

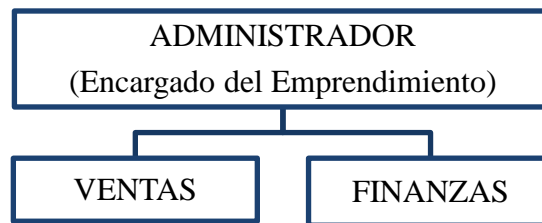
Tesquimsa es una empresa ecuatoriana que contribuye al desarrollo industrial del país mediante la investigación, comercialización de productos de limpieza y el aporte de soluciones técnicas que satisfacen las necesidades de los clientes en términos de calidad, servicio y cuidado del ambiente, influyente y líder en el mercado.

Tesquimsa ofrece beneficios para los emprendedores con descuentos en compras de sus productos de limpiezas.

#### 4.7. Estudio Organizacional

##### 4.7.1. Organigrama Estructural y Funcional

**Ilustración 5 Organigrama del emprendimiento**



**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

##### 4.7.2. Funciones Según Las Responsabilidades De Cada Persona.

Se diseñó una estructura orgánica inicial de acuerdo a las variables del emprendimiento que se pueden tomar en cuenta, en esta consta la carga de trabajo al administrador y la misma vez como vendedor o despachador en todas las áreas del local para iniciar el emprendimiento.

El administrador es el responsable de las finanzas, mientras que habrá otra persona encargada de las ventas, esta registrará todos los registros de ingresos y a su vez recibirá los productos de los proveedores.

Mano de obra indirecta								
Cargo	No.	Sueldo	Aporte Patronal (12,15%)	Sueldo + Aporte (mensual)	Sueldo Anual	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Total Sueldos
Gerente	1	\$450,00	\$54,68	\$504,68	\$6.056,10	\$292,00	\$504,68	\$6.852,78
Vendedor	1	\$385,00	\$46,78	\$431,78	\$5.181,33	\$292,00	\$431,78	\$5.905,11

Presupuesto de mano de obra indirecta					
Del 1 de enero 2022					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	\$6.852,78	\$7.538,05	\$8.291,86	\$9.121,04	\$10.033,15
Vendedor	\$5.905,11	\$6.495,62	\$7.145,18	\$7.859,70	\$8.645,67
<b>Total</b>	<b>\$12.757,88</b>	<b>\$14.033,67</b>	<b>\$15.437,04</b>	<b>\$16.980,74</b>	<b>\$18.678,82</b>

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

#### 5.1. Horizonte De Tiempo Del Plan Financiero

El presente emprendimiento se proyectará con un horizonte financiero a cinco años de financiamiento.

##### 5.1.1. Plan de Inversión

**Tabla 7 Inversión de Activos Fijos**

<b>Inversión En Activos Fijos</b>	
Equipos de Oficina	\$1.880,00
Muebles de Oficina	\$881,00
Adecuación y remodelación	\$1922,00
Equipo de computación	\$2.286,00
<b>Total, Inversión En Activos Fijos</b>	<b>\$6.969,00</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

Esta modalidad de negocios requerirá de una inversión de activos fijos de \$6.969,00.

#### 5.1.2. Inversión del Capital de Trabajo

Respecto al capital de trabajo para poder iniciar las actividades, se detallan los siguientes valores.

**Tabla 8 Capital de Trabajo**

<b>Capital de Trabajo</b>	
<b>Del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2022</b>	
<b>Concepto</b>	
Compra de productos de Limpieza	\$2.980,10
Efectivo	\$2.019,90
<b>Total Capital de trabajo</b>	<b>\$5000,00</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

## 5.2. Inversión Fija, Activos Diferidos y Flujo de Depreciación

### 5.2.1. Inversión Fija

La inversión de activos fijos que requiere el emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar ubicado en Si Vivienda en la ciudad de manta, se detalla en la siguiente tabla.

**Tabla 9 Inversión Fija**

<b>Inversiones Generales</b>	
Inversión En Activos Fijos	\$ 6.969,00
Capital De Trabajo	\$ 5.000,00
Activos diferidos	\$ 2.750,00
<b>Total inversión</b>	<b>\$ 14.719,00</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

### 5.2.2. Activos Diferidos

El emprendimiento contará con los permisos acorde a la ley para poder iniciar las actividades económicas ya detalladas.

**Tabla 10 Activos Diferidos**

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Costo constitución de la empresa	\$ 1500
Costo trámites de la empresa	\$ 1250
<b>Total</b>	<b>\$ 2750</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

### 5.2.3. Flujo de Depreciación

**Tabla 11 Depreciación De Activos Fijos**

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS								
DESCRIPCION	TOTAL	VIDA UTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR DE SALVAMENTO
Equipos de Oficina	<b>\$1.880,00</b>	10	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 905,00
Muebles de Oficina	\$881,0	10	\$ 88,10	\$ 88,10	\$ 88,10	\$ 88,10	\$ 88,10	\$ 440,05
Equipos de Computación	\$2286,00	3	\$ 762,00	\$ 762,00	\$ 762,00			\$ 2286,00
<b>TOTAL, DE DEPREC. DE ACT. FIJOS</b>	<b>\$5.947,00</b>		<b>\$ 1030,10</b>	<b>\$1030,10</b>	<b>\$1030,10</b>	<b>\$286,10</b>	<b>\$286,10</b>	<b>\$3.631,00</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

### 5.2.4. Plan de Inversión

A efectos de la puesta en marcha de esta actividad se requiere realizar una inversión de \$14719. Este emprendimiento tendrá dos tipos de financiación, el 28% será capital propio y el 72% con crédito bancario del BanEcuador que ofrece una tasa de interés del 9,76%.

**Tabla 12 Plan de financiamientos**

FINANCIAMIENTO		
Capital Propio	28%	\$ 4.719,00
Crédito Bancario	72%	\$10.000,00
<b>Total financiamiento</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 14.719,00</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

**5.2.4.1 Tabla de Amortización**
**Tabla 13 Tabla de amortización BanEcuador**
*Simulación de Crédito*

<b>Tipo</b>	<i>PYME</i>		
<b>Destino</b>	<i>Capital de Trabajo</i>	<b>Tasa Nominal (%)</b>	9.76
	<i>N/A</i>	<b>Tasa Efectiva (%)</b>	10.21
<b>Sector Económico</b>			
<b>Facilidad</b>	<i>Pequeña y Mediana Empresa</i>	<b>Monto (USD)</b>	10,000.00
<b>Tipo Amortización</b>	<i>Cuota Fija</i>	<b>Plazo (Años)</b>	3
<b>Forma de Pago</b>	<i>Mensual</i>		

**Fecha Simulación**
**2022-07-27**

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	10000.00			
1	9759.79	240.21	81.33	321.55
2	9517.62	242.17	79.38	321.55
3	9273.48	244.14	77.41	321.55
4	9027.36	246.12	75.42	321.55
5	8779.24	248.12	73.42	321.55
6	8529.10	250.14	71.40	321.55
7	8276.92	252.18	69.37	321.55
8	8022.69	254.23	67.32	321.55
9	7766.40	256.30	65.25	321.55
10	7508.02	258.38	63.17	321.55
11	7247.54	260.48	61.07	321.55
12	6984.94	262.60	58.95	321.55
13	6720.20	264.74	56.81	321.55
14	6453.31	266.89	54.66	321.55
15	6184.25	269.06	52.49	321.55
16	5913.01	271.25	50.30	321.55
17	5639.55	273.45	48.09	321.55
18	5363.88	275.68	45.87	321.55
19	5085.96	277.92	43.63	321.55
20	4805.77	280.18	41.37	321.55
21	4523.32	282.46	39.09	321.55
22	4238.56	284.76	36.79	321.55

23	3951.49	287.07	34.47	321.55
24	3662.08	289.41	32.14	321.55
25	3370.32	291.76	29.78	321.55
26	3076.18	294.13	27.41	321.55
27	2779.66	296.53	25.02	321.55
28	2480.72	298.94	22.61	321.55
29	2179.35	301.37	20.18	321.55
30	1875.53	303.82	17.73	321.55
31	1569.24	306.29	15.25	321.55
32	1260.45	308.78	12.76	321.55
33	949.16	311.29	10.25	321.55
34	635.33	313.83	7.72	321.55
35	318.95	316.38	5.17	321.55
36	0.00	318.95	2.59	321.55



### 5.3. Estado de Situación Financiera Inicial.

**Tabla 14 Estado de Situación Financiera Inicial.**

<b>Estado de Situación Financiera del 1 de enero al 31 de diciembre 2020</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	
<b>Activo corriente</b>	\$ <b>5.000,00</b>	Préstamo Bancario	\$ 10.000,00
Capital de trabajo	\$ 5.000,00	<b>Total de Pasivo</b>	<b>\$ 10.000,00</b>
<b>Activos fijos</b>	<b>\$ 6.969,00</b>		
Equipos de Oficina	\$ 1.880,00		
Muebles de Oficina	\$ 881,00		
Adecuación y remodelación	\$ 1922,00		
Equipo de computación	\$ 2.286,00		
<b>Activos diferidos</b>	<b>\$ 2.750,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
Costo constitución de la empresa	\$ 1.5000,00	Capital Social	\$ 4.719,00
Costo trámites de la empresa	\$ 2.250,00	Total Patrimonio	\$ 4.719,00
<b>Total de Activos</b>	<b>\$ 14.719,00</b>	<b>Total Pasivo. + Patrim.</b>	<b>\$ 14.719,00</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

### 5.4. Proyecciones de Costos y Gastos Operacionales

#### 5.4.1. Proyecciones de Costos Operacionales

La siguiente tabla muestra las proyecciones de las compras de los productos de limpieza durante un período de cinco años, teniendo un incremento de 5% en las compras

**Tabla 15 Proyección de Compra en Unidades**

<b>Proyección de Compra en Unidades</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Desinfectante para el área de Lavandería.</b>					
Detergente liquido 5 litros	720	792	871	958	1054
Detergente líquido 1 litro	720	792	871	958	1054
Detergente líquido 1 litro restaurador de ropa	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 5 litros ropa oscura	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 1 litro ropa oscura	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 5 litro ropa de bebé	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 1 litro ropa de bebé	720	792	871	958	1054
Suavizante ropa 5 litros	720	792	871	958	1054
Suavizante ropa 1 litro	720	792	871	958	1054
Cloro gel ropa color 5 litros	720	792	871	958	1054
Cloro gel ropa color 1 litro	720	792	871	958	1054
<b>Desinfectante para el área de Sala y Comedor.</b>					
Limpia piso 5 litros	720	792	871	958	1054
Limpia piso 1 litro	720	792	871	958	1054
Limpia vidrios 600ml	720	792	871	958	1054
Limpia muebles 500ml	720	792	871	958	1054
Silicona abrillantadora de superficies 500ml	720	792	871	958	1054
Cloro líquido 5 litros	720	792	871	958	1054
Cloro líquido 1 litro	720	792	871	958	1054
<b>Desinfectante para el área del Baño.</b>					
Jabón líquido 5 litros	720	792	871	958	1054
Jabón líquido 1 litro	720	792	871	958	1054
Saca sarro 5 litros	720	792	871	958	1054
Saca sarro 1 litro	720	792	871	958	1054
Cloro desinfectante para baño 5 litros	720	792	871	958	1054
Cloro desinfectante para baño 1 litro	720	792	871	958	1054
<b>Desinfectante para el área de la Cocina.</b>					
Desengrasante 5 litros	720	792	871	958	1054
Desengrasante 1 litro	720	792	871	958	1054
Lavavajillas 5 litros	720	792	871	958	1054
Lavavajillas 1 litro	720	792	871	958	1054
Multiusos 5 litros	720	792	871	958	1054
Multiusos 1 litro	720	792	871	958	1054
Desinfectante de frutas 500ml	720	792	871	958	1054
Paño Microfibra	720	792	871	958	1054
Trapeador microfibra	720	792	871	958	1054
<b>Total</b>	<b>23760</b>	<b>26136</b>	<b>28750</b>	<b>31625</b>	<b>34787</b>

Elaborado por: Jessica Mendoza Mero.

### 5.4.2 Proyección de Costo de Materia Prima

En la siguiente tabla se muestra los costos de los productos con una variación de los costos de 0,10% cada año que se muestra a continuación.

**Tabla 16 Proyección de Costo de Materia Prima en Dólares**

Proyección de Costo de Materia Prima en Dólares					
Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Desinfectante para el área de Lavandería.</b>					
Detergente liquido 5 litros	\$3.240,00	\$3.564,00	\$3.920,40	\$4.312,44	\$4.743,68
Detergente líquido 1 litro	\$900,00	\$990,00	\$1.089,00	\$1.197,90	\$1.317,69
Detergente líquido 1 litro restaurador de ropa	\$1.584,00	\$1.742,40	\$1.916,64	\$2.108,30	\$2.319,13
Detergente liquido 5 litros ropa oscura	\$4.140,00	\$4.554,00	\$5.009,40	\$5.510,34	\$6.061,37
Detergente liquido 1 litro ropa oscura	\$1.728,00	\$1.900,80	\$2.090,88	\$2.299,97	\$2.529,96
Detergente liquido 5 litro ropa de bebé	\$3.060,00	\$3.366,00	\$3.702,60	\$4.072,86	\$4.480,15
Detergente liquido 1 litro ropa de bebé	\$900,00	\$990,00	\$1.089,00	\$1.197,90	\$1.317,69
Suavizante ropa 5 litros	\$3.024,00	\$3.326,40	\$3.659,04	\$4.024,94	\$4.427,44
Suavizante ropa 1 litro	\$792,00	\$871,20	\$958,32	\$1.054,15	\$1.159,57
Cloro gel ropa color 5 litros	\$2.556,00	\$2.811,60	\$3.092,76	\$3.402,04	\$3.742,24
Cloro gel ropa color 1 litro	\$1.044,00	\$1.148,40	\$1.263,24	\$1.389,56	\$1.528,52
<b>Desinfectante para el área de Sala y Comedor.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Limpia piso 5 litros	\$2.304,00	\$2.534,40	\$2.787,84	\$3.066,62	\$3.373,29
Limpia piso 1 litro	\$936,00	\$1.029,60	\$1.132,56	\$1.245,82	\$1.370,40
Limpia vidrios 600ml	\$756,00	\$831,60	\$914,76	\$1.006,24	\$1.106,86
Limpia muebles 500ml	\$741,60	\$815,76	\$897,34	\$987,07	\$1.085,78
Silicona abrillantadora de superficies 500ml	\$1.670,40	\$1.837,44	\$2.021,18	\$2.223,30	\$2.445,63
Cloro líquido 5 litros	\$1.663,20	\$1.829,52	\$2.012,47	\$2.213,72	\$2.435,09
Cloro líquido 1 litro	\$720,00	\$792,00	\$871,20	\$958,32	\$1.054,15
<b>Desinfectante para el área del Baño.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Jabón líquido 5 litros	\$2.635,20	\$2.898,72	\$3.188,59	\$3.507,45	\$3.858,20
Jabón líquido 1 litro	\$1.209,60	\$1.330,56	\$1.463,62	\$1.609,98	\$1.770,98
Saca sarro 5 litros	\$3.117,60	\$3.429,36	\$3.772,30	\$4.149,53	\$4.564,48
Saca sarro 1 litro	\$792,00	\$871,20	\$958,32	\$1.054,15	\$1.159,57
Cloro desinfectante para baño 5 litros	\$3.031,20	\$3.334,32	\$3.667,75	\$4.034,53	\$4.437,98
Cloro desinfectante para baño 1 litro	\$792,00	\$871,20	\$958,32	\$1.054,15	\$1.159,57
<b>Desinfectante para el área de la Cocina.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Desengrasante 5 litros	\$3.276,00	\$3.603,60	\$3.963,96	\$4.360,36	\$4.796,39
Desengrasante 1 litro	\$885,60	\$974,16	\$1.071,58	\$1.178,73	\$1.296,61
Lavavajillas 5 litros	\$2.628,00	\$2.890,80	\$3.179,88	\$3.497,87	\$3.847,65
Lavavajillas 1 litro	\$720,00	\$792,00	\$871,20	\$958,32	\$1.054,15
Multiusos 5 litros	\$4.284,00	\$4.712,40	\$5.183,64	\$5.702,00	\$6.272,20
Multiusos 1 litro	\$1.512,00	\$1.663,20	\$1.829,52	\$2.012,47	\$2.213,72
Desinfectante de frutas 500ml	\$1.044,00	\$1.148,40	\$1.263,24	\$1.389,56	\$1.528,52
Paño Microfibra	\$748,80	\$823,68	\$906,05	\$996,65	\$1.096,32
Trapeador microfibra	\$1.800,00	\$1.980,00	\$2.178,00	\$2.395,80	\$2.635,38
<b>Total</b>	<b>\$60.235,20</b>	<b>\$66.258,72</b>	<b>\$72.884,59</b>	<b>\$80.173,05</b>	<b>\$88.190,36</b>

Elaborado por: Jessica Mendoza Mero.

### 5.4.3 Proyecciones de Gastos Administrativos.

Para el siguiente emprendimiento se ha considerado el sueldo de los empleados administrativos, costos de servicios básicos, costos varios de oficina y gasto de arrendamiento que se detallan en la siguiente tabla.

**Tabla 17 Proyecciones de Gastos**

Gastos de Operación					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Servicios Básicos	\$1.644,00	\$1.808,40	\$1.989,24	\$2.188,16	\$2.406,98
Gastos de Alquiler	\$3.600,00	\$3.960,00	\$4.356,00	\$4.791,60	\$5.270,76
Sueldos	\$12.757,88	\$14.033,67	\$15.437,04	\$16.980,74	\$18.678,82

<b>Total</b>	<b>\$18.001,88</b>	<b>\$19.802,07</b>	<b>\$21.782,28</b>	<b>\$23.960,50</b>	<b>\$26.356,56</b>
--------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

## 5.5 Proyecciones de Ingresos Operacionales

### 5.5.1 Proyección de las Ventas en Unidades

El emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar estima obtener un incremento en sus ventas de los productos del 0,10% anual que se detalla a continuación.

**Tabla 18 Proyección de Ventas en Unidades**

<b>Proyección de Ventas en Unidades</b>					
<b>Productos</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Desinfectante para el área de Lavandería.</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Detergente liquido 5 litros	720	792	871	958	1054
Detergente líquido 1 litro	720	792	871	958	1054
Detergente líquido 1 litro restaurador de ropa	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 5 litros ropa oscura	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 1 litro ropa oscura	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 5 litro ropa de bebé	720	792	871	958	1054
Detergente liquido 1 litro ropa de bebé	720	792	871	958	1054
Suavizante ropa 5 litros	720	792	871	958	1054
Suavizante ropa 1 litro	720	792	871	958	1054
Cloro gel ropa color 5 litros	720	792	871	958	1054
Cloro gel ropa color 1 litro	720	792	871	958	1054
<b>Desinfectante para el área de Sala y Comedor.</b>					
Limpia piso 5 litros	720	792	871	958	1054
Limpia piso 1 litro	720	792	871	958	1054
Limpia vidrios 600ml	720	792	871	958	1054
Limpia muebles 500ml	720	792	871	958	1054

Silicona abrillantadora de superficies 500ml	720	792	871	958	1054
Cloro líquido 5 litros	720	792	871	958	1054
Cloro líquido 1 litro	720	792	871	958	1054
<b>Desinfectante para el área del Baño.</b>					
Jabón líquido 5 litros	720	792	871	958	1054
Jabón líquido 1 litro	720	792	871	958	1054
Saca sarro 5 litros	720	792	871	958	1054
Saca sarro 1 litro	720	792	871	958	1054
Cloro desinfectante para baño 5 litros	720	792	871	958	1054
Cloro desinfectante para baño 1 litro	720	792	871	958	1054
<b>Desinfectante para el área de la Cocina.</b>					
Desengrasante 5 litros	720	792	871	958	1054
Desengrasante 1 litro	720	792	871	958	1054
Lavavajillas 5 litros	720	792	871	958	1054
Lavavajillas 1 litro	720	792	871	958	1054
Multiusos 5 litros	720	792	871	958	1054
Multiusos 1 litro	720	792	871	958	1054
Desinfectante de frutas 500ml	720	792	871	958	1054
Paño Microfibra	720	792	871	958	1054
Trapeador microfibra	720	792	871	958	1054
<b>Total</b>	<b>23760</b>	<b>26136</b>	<b>28750</b>	<b>31625</b>	<b>34787</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

## 5.6 Proyección de los Precios PVP

El emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, proyecta sus precios de ventas al público (PVP) en la siguiente tabla 19.

**Tabla 19 Proyección de Precios PVP.**

<i>Productos</i>	<i>C. U. de Fabrica</i>	<i>UTILIDAD</i>	<i>PVP</i>
<b>Desinfectante para el área de Lavandería.</b>			
Detergente liquido 5 litros	\$4,50	\$0,80	\$5,30
Detergente líquido 1 litro	\$1,25	\$25,00	\$26,25
Detergente líquido 1 litro restaurador de ropa	\$2,20	\$0,50	\$2,70
Detergente liquido 5 litros ropa oscura	\$5,75	\$0,80	\$6,55
Detergente liquido 1 litro ropa oscura	\$2,40	\$0,50	\$2,90
Detergente liquido 5 litro ropa de bebé	\$4,25	\$0,80	\$5,05
Detergente liquido 1 litro ropa de bebé	\$1,25	\$0,25	\$1,50
Suavizante ropa 5 litros	\$4,20	\$0,80	\$5,00
Suavizante ropa 1 litro	\$1,10	\$0,25	\$1,35
Cloro gel ropa color 5 litros	\$3,55	\$0,80	\$4,35
Cloro gel ropa color 1 litro	\$1,45	\$0,25	\$1,70
	\$	\$	\$
<b>Desinfectante para el área de Sala y Comedor.</b>			
Limpia piso 5 litros	\$3,20	\$0,80	\$4,00
Limpia piso 1 litro	\$1,30	\$0,25	\$1,55
Limpia vidrios 600ml	\$1,05	\$0,25	\$1,30
Limpia muebles 500ml	\$1,03	\$0,25	\$1,28
Silicona abrillantadora de superficies 500ml	\$2,32	\$0,50	\$2,82
Cloro líquido 5 litros	\$2,31	\$0,50	\$2,81
Cloro líquido 1 litro	\$1,00	\$0,25	\$1,25
<b>Desinfectante para el área del Baño.</b>			
Jabón líquido 5 litros	\$3,66	\$0,80	\$4,46

Jabón líquido 1 litro	\$1,68	\$0,25	\$1,93
Saca sarro 5 litros	\$4,33	\$0,80	\$5,13
Saca sarro 1 litro	\$1,10	\$0,25	\$1,35
Cloro desinfectante para baño 5 litros	\$4,21	\$0,80	\$5,01
Cloro desinfectante para baño 1 litro	\$1,10	\$0,25	\$1,35
<b>Desinfectante para el área de la Cocina.</b>			
Desengrasante 5 litros	\$4,55	\$0,80	\$5,35
Desengrasante 1 litro	\$1,23	\$0,25	\$1,48
Lavavajillas 5 litros	\$3,65	\$0,80	\$4,45
Lavavajillas 1 litro	\$1,00	\$0,25	\$1,25
Multiusos 5 litros	\$5,95	\$0,80	\$6,75
Multiusos 1 litro	\$2,10	\$0,50	\$2,60
Desinfectante de frutas 500ml	\$1,45	\$0,25	\$1,70
Paño Microfibra	\$1,04	\$0,25	\$1,29
Trapeador microfibra	\$2,50	\$0,80	\$3,30
<b>Total</b>	<b>\$ 83,66</b>	<b>\$ 41,40</b>	<b>\$ 125,06</b>

Elaborado por: Jessica Mendoza Mero.

## 5.7 Proyecciones de los Ingresos

Tabla 20 Proyección de Ventas en Dólares

Proyección de Ventas en Dólares					
Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Desinfectante para el área de Lavandería.</b>					
Detergente líquido 5 litros	\$3.816,00	\$4.197,60	\$4.617,36	\$5.079,10	\$5.587,01
Detergente líquido 1 litro	\$18.900,00	\$20.790,00	\$22.869,00	\$25.155,90	\$27.671,49
Detergente líquido 1 litro restaurador de ropa	\$1.944,00	\$2.138,40	\$2.352,24	\$2.587,46	\$2.846,21
Detergente líquido 5 litros ropa oscura	\$4.716,00	\$5.187,60	\$5.706,36	\$6.277,00	\$6.904,70
Detergente líquido 1 litro ropa oscura	\$2.088,00	\$2.296,80	\$2.526,48	\$2.779,13	\$3.057,04
Detergente líquido 5 litro ropa de bebé	\$3.636,00	\$3.999,60	\$4.399,56	\$4.839,52	\$5.323,47
Detergente líquido 1 litro ropa de bebé	\$1.080,00	\$1.188,00	\$1.306,80	\$1.437,48	\$1.581,23



Suavizante ropa 5 litros	\$3.600,00	\$3.960,00	\$4.356,00	\$4.791,60	\$5.270,76
Suavizante ropa 1 litro	\$972,00	\$1.069,20	\$1.176,12	\$1.293,73	\$1.423,11
Cloro gel ropa color 5 litros	\$3.132,00	\$3.445,20	\$3.789,72	\$4.168,69	\$4.585,56
Cloro gel ropa color 1 litro	\$1.224,00	\$1.346,40	\$1.481,04	\$1.629,14	\$1.792,06
<b>Desinfectante para el área de Sala y Comedor.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Limpia piso 5 litros	\$2.880,00	\$3.168,00	\$3.484,80	\$3.833,28	\$4.216,61
Limpia piso 1 litro	\$1.116,00	\$1.227,60	\$1.350,36	\$1.485,40	\$1.633,94
Limpia vidrios 600ml	\$936,00	\$1.029,60	\$1.132,56	\$1.245,82	\$1.370,40
Limpia muebles 500ml	\$921,60	\$1.013,76	\$1.115,14	\$1.226,65	\$1.349,31
Silicona abrillantadora de superficies 500ml	\$2.030,40	\$2.233,44	\$2.456,78	\$2.702,46	\$2.972,71
Cloro líquido 5 litros	\$2.023,20	\$2.225,52	\$2.448,07	\$2.692,88	\$2.962,17
Cloro líquido 1 litro	\$900,00	\$990,00	\$1.089,00	\$1.197,90	\$1.317,69
<b>Desinfectante para el área del Baño.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Jabón líquido 5 litros	\$3.211,20	\$3.532,32	\$3.885,55	\$4.274,11	\$4.701,52
Jabón líquido 1 litro	\$1.389,60	\$1.528,56	\$1.681,42	\$1.849,56	\$2.034,51
Saca sarro 5 litros	\$3.693,60	\$4.062,96	\$4.469,26	\$4.916,18	\$5.407,80
Saca sarro 1 litro	\$972,00	\$1.069,20	\$1.176,12	\$1.293,73	\$1.423,11
Cloro desinfectante para baño 5 litros	\$3.607,20	\$3.967,92	\$4.364,71	\$4.801,18	\$5.281,30
Cloro desinfectante para baño 1 litro	\$972,00	\$1.069,20	\$1.176,12	\$1.293,73	\$1.423,11
<b>Desinfectante para el área de la Cocina.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Desengrasante 5 litros	\$3.852,00	\$4.237,20	\$4.660,92	\$5.127,01	\$5.639,71
Desengrasante 1 litro	\$1.065,60	\$1.172,16	\$1.289,38	\$1.418,31	\$1.560,14
Lavavajillas 5 litros	\$3.204,00	\$3.524,40	\$3.876,84	\$4.264,52	\$4.690,98
Lavavajillas 1 litro	\$900,00	\$990,00	\$1.089,00	\$1.197,90	\$1.317,69
Multiusos 5 litros	\$4.860,00	\$5.346,00	\$5.880,60	\$6.468,66	\$7.115,53
Multiusos 1 litro	\$1.872,00	\$2.059,20	\$2.265,12	\$2.491,63	\$2.740,80
Desinfectante de frutas 500ml	\$1.224,00	\$1.346,40	\$1.481,04	\$1.629,14	\$1.792,06
Paño Microfibra	\$928,80	\$1.021,68	\$1.123,85	\$1.236,23	\$1.359,86
Trapeador microfibra	\$2.376,00	\$2.613,60	\$2.874,96	\$3.162,46	\$3.478,70
<b>Total</b>	<b>\$90.043,20</b>	<b>\$99.047,52</b>	<b>\$108.952,27</b>	<b>\$119.847,50</b>	<b>\$131.832,25</b>

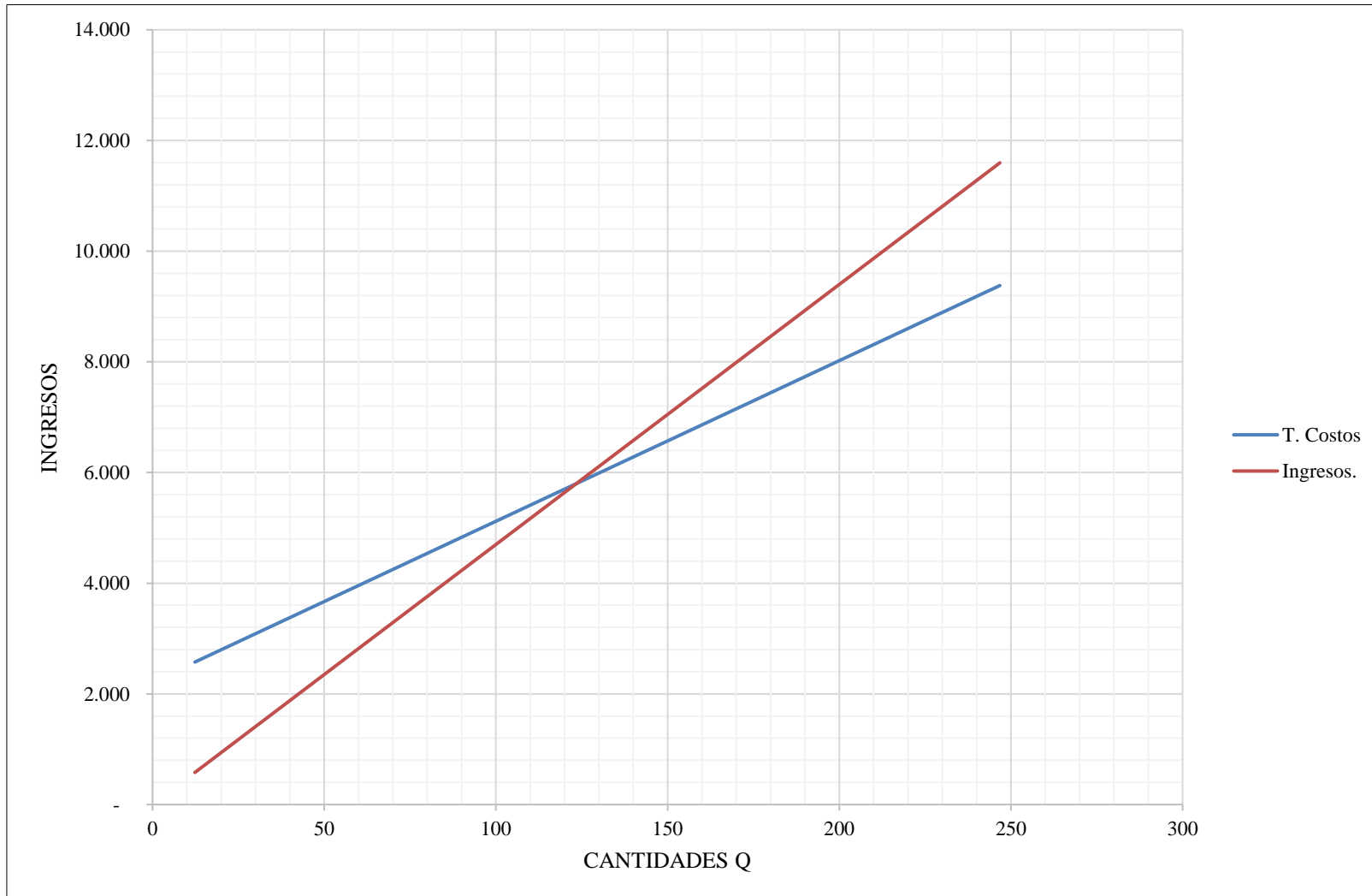
**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero.

### 5. 8 Punto de equilibrio

<i>Punto de Equilibrio Cantidad</i>	
<i>Descripción</i>	<i>Anual</i>
Costo Fijo	\$ 26.607,99
Costo Variable	\$ 30,42
Precio	\$ 46,99
<b><i>P.E.Q</i></b>	<b>1.606</b>

<i>Punto de Equilibrio \$</i>	
<i>Descripción</i>	<i>Anual</i>
Costo Fijo	\$ 26.607,99
Costo Variable	\$ 30,42
Precio	\$ 46,99
<b><i>P.E</i></b>	<b>\$ 75.460,03</b>

<i>PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL</i>	
<i>Indicador</i>	<i>Valor</i>
<b>Costos Fijos</b>	\$ 2.217,33
Unidades a Vender	\$ 202,00
Precio de venta u.	\$ 46,99
Costo variable u.	\$ 29,02
<b>P. E. en unidades</b>	<b>123</b>
<b>P. E. en en US\$</b>	<b>\$ 5.798,23</b>
<b>Total Costos Variables</b>	<b>\$ 5.862</b>
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 8.080</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 13.942</b>
<b>Unitario</b>	<b>\$ 69</b>



## 5.9 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Tabla 21 Estado de Resultados

<b>Estado de Resultado</b>					
<b>del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2020</b>					
<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
INGRESOS POR VENTAS	\$90.043,20	\$99.047,52	\$108.952,27	\$119.847,50	\$131.832,25
OTROS INGRESOS	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$90.043,20</b>	<b>\$99.047,52</b>	<b>\$108.952,27</b>	<b>\$119.847,50</b>	<b>\$131.832,25</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
COSTOS DE MATERIA PRIMA	\$60.235,20	\$66.258,72	\$72.884,59	\$80.173,05	\$88.190,36
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$60.235,20</b>	<b>\$66.258,72</b>	<b>\$72.884,59</b>	<b>\$80.173,05</b>	<b>\$88.190,36</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$29.808,00</b>	<b>\$32.788,80</b>	<b>\$36.067,68</b>	<b>\$39.674,45</b>	<b>\$43.641,89</b>
<b>GASTOS ADMINIS. OPERACIONALES</b>					
Gastos de Servicios Básicos	\$1.644,00	\$1.808,40	\$1.989,24	\$2.188,16	\$2.406,98
Gastos de Alquiler	\$3.600,00	\$3.960,00	\$4.356,00	\$4.791,60	\$5.270,76
Sueldos	\$12.757,88	\$14.033,67	\$15.437,04	\$16.980,74	\$18.678,82
<b>TOTAL, DE GASTOS</b>	<b>\$18.001,88</b>	<b>\$19.802,07</b>	<b>\$21.782,28</b>	<b>\$23.960,50</b>	<b>\$26.356,56</b>
<b>Otros gastos</b>					
Depreciación	\$1.402,67	\$1.402,67	\$1.402,67	\$1.402,67	\$1.402,67
AMORTIZACION	\$3.858,60	\$3.858,60	\$3.858,60		
<b>Total otros gastos</b>	<b>\$5.261,27</b>	<b>\$5.261,27</b>	<b>\$5.261,27</b>	<b>\$1.402,67</b>	<b>\$1.402,67</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$6.544,85</b>	<b>\$7.725,46</b>	<b>\$9.024,14</b>	<b>\$14.311,28</b>	<b>\$15.882,67</b>
<b>15%</b>	\$981,73	\$1.158,82	\$1.353,62	\$2.146,69	\$2.382,40
<b>Utilidad menos participación empleados</b>	<b>\$5.563,12</b>	<b>\$6.566,64</b>	<b>\$7.670,52</b>	<b>\$12.164,58</b>	<b>\$13.500,27</b>
<b>25% Impuesto a la renta</b>	\$1.390,78	\$1.641,66	\$1.917,63	\$3.041,15	\$3.375,07
<b>Utilidad Neta del ejercicio</b>	<b>\$4.172,34</b>	<b>\$4.924,98</b>	<b>\$5.752,89</b>	<b>\$9.123,44</b>	<b>\$10.125,20</b>

Elaborado por: Jessica Mendoza Mero.

## CAPITULO VI

### 6. Evaluación Financiera

#### 6.1 Ratios financieras

##### 6.1.1 Ratio De Liquidez

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\$ 14719,00}{\$ 10.000,00} = 1,47$$

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

El ratio de liquidez indica que por cada dólar de deuda a corto plaza el emprendimiento tiene 1,47 dólares de activo circulante para respaldar la deuda, esto es favorable para el negocio.

##### 6.1.2 Ratio de Solvencia.

$$\text{Ratio de Deuda} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo total}}$$

$$\text{Ratio de Deuda} = \frac{\$ 14719,00}{\$ 10.000,00} = 1,47$$

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

Dado que el valor óptimo de la ratio de solvencia es de 1,47, el emprendimiento tiene un resultado positivo, lo cual indica que no existe un exceso de deuda.

##### 6.1.3 Ratio de Rentabilidad.

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\$ 6.544,85}{\$ 90.043,20} = 10\%$$

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

El emprendimiento tiene un resultado positivo de 10%, en función de las expectativas, en tal sentido se deben aumentar las estrategias para elevar los márgenes de ganancias para la organización.

## 6.2 Flujo de Fondo del Proyecto

**Tabla 22 Flujo de Caja**

Flujo de Caja del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2020						
Cuentas	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
INGRESOS POR VENTAS		\$90.043,20	\$99.047,52	\$108.952,27	\$119.847,50	\$131.832,25
Cobros de deudas	-	-	-	-	-	-
Otros ingresos	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>\$90.043,20</b>	<b>\$99.047,52</b>	<b>\$108.952,27</b>	<b>\$119.847,50</b>	<b>\$131.832,25</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>						
PAGO A PROVEEDORES		<b>\$60.235,20</b>	<b>\$66.258,72</b>	<b>\$72.884,59</b>	<b>\$80.173,05</b>	<b>\$88.190,36</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>\$60.235,20</b>	<b>\$66.258,72</b>	<b>\$72.884,59</b>	<b>\$80.173,05</b>	<b>\$88.190,36</b>
<b>GASTOS ADMINIS. OPERACIONALES</b>						
GASTOS DE SERVICIOS BASICOS LUZ, AGUA Y INTERNET		\$1.644,00	\$1.808,40	\$1.989,24	\$2.188,16	\$2.406,98
Sueldos		\$12.757,88	\$14.033,67	\$15.437,04	\$16.980,74	\$18.678,82
GASTOS DE ALQUILER		\$3.600,00	\$3.960,00	\$4.356,00	\$4.791,60	\$5.270,76
<b>TOTAL DE GASTOS ADM. Y OPERA.</b>		<b>\$18.001,88</b>	<b>\$19.802,07</b>	<b>\$21.782,28</b>	<b>\$23.960,51</b>	<b>\$26.356,56</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$11.806,12</b>	<b>\$12.986,73</b>	<b>\$14.285,40</b>	<b>\$15.713,94</b>	<b>\$17.285,33</b>
INTERES DEL PRESTAMO		\$ 525,27	\$ 525,27	\$ 525,27		
<b>UAPI</b>		<b>\$11.280,85</b>	<b>\$12.461,46</b>	<b>\$13.760,13</b>	<b>\$15.713,94</b>	<b>\$17.285,33</b>
15% PART. EMPLEADOS		\$1.692,13	\$1.869,22	\$2.064,02	\$2.357,09	\$2.592,80
<b>UAI</b>		<b>\$9.588,73</b>	<b>\$10.592,24</b>	<b>\$11.696,11</b>	<b>\$13.356,85</b>	<b>\$14.692,53</b>
IMPUESTOS		\$2.397,18	\$2.648,06	\$2.924,03	\$3.339,21	\$3.673,13
AMORTIZACION		\$1.402,67	\$1.402,67	\$1.402,67	\$1.402,67	\$1.402,67
DEPRECIACION		\$3.666,67	\$3.666,67	\$3.666,67	-	-
VALOR DE SALVAMENTO						\$3.631,00
INVERSION	\$ 14,719,00					
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>-\$ 14,719,00</b>	<b>\$2.122,21</b>	<b>\$2.874,84</b>	<b>\$3.702,74</b>	<b>\$8.614,97</b>	<b>\$5.895,73</b>

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

### 6.3 Evaluación Financiera del Proyecto (VAN, TIR, PAY BACK).

#### 6.3.1 Valor Actual Neto (VAN).

**Resultado:** \$ 10.163,13

El VAN obtenido nos indica que el emprendimiento es rentable porque genera ingresos por encima de la tasa de descuento y cumple con unos de los criterios de decisión que si el VAN es mayor a cero genera beneficio.

#### 6.3.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).

**Resultado:** 30%

La tasa interna de retorno de este emprendimiento para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar es de 30%, este porcentaje nos indica que el emprendimiento es factible y viable para tener rentabilidad que se obtendrá en el periodo de tiempo de cinco años.

#### 6.3.3 PayBack.

**Tabla 23 Cálculo del período de recuperación**

	PAY BACK					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-\$ 14,719,00</b>	\$2.122,21	\$2.874,84	\$3.702,74	\$8.614,97	\$5.895,73
<b>WACC</b>		10%	10%	10%	10%	10%
<b>Flujo de Caja Descontado</b>	<b>-\$ 30.898,76</b>	\$1.909,99	\$2.587,36	\$3.332,47	\$7.753,47	\$5.306,16
<b>PayBack</b>	<b>-\$ 14,719,00</b>	\$-16.628,99	\$ -14.041,63	\$-10.709,17	\$-2.955,69	\$2.350,47

**Elaborado por:** Jessica Mendoza Mero

El período de recuperación será a partir del quinto año, se cubrirá la inversión del para creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar.

## CAPITULO VII

### 7. Conclusiones y Recomendaciones.

#### 7.1 Conclusiones

El presente emprendimiento se pudo determinar mediante un estudio de mercado, para analizar el entorno y establecer estrategias que se implementaran en la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar.

El estudio técnico se identificó dónde estará ubicado el local comercial, el siguiente emprendimiento estará ubicado en el cantón Manta, en el sector Si Vivienda Mz 12 Dpto.24, este estudio también refleja un bosquejo del área de trabajo y un diagrama de procesos de compra de los productos con sus respectivas máquinas y equipos.

Se realizó un pequeño estudio de la oferta y la demanda, mediante la aplicación de formularios de encuestas dirigidos a los habitantes del cantón Manta. Con base a criterios de decisión, se eligió para el cálculo de la muestra el número de familias del cantón Manta.

Se desarrolló los análisis financieros del emprendimiento para determinar la viabilidad del negocio, teniendo un flujo de efectivo positivo y con una política de los incrementos de las ventas del 10% anual, y se obtuvo una tasa de retorno TIR del 30%, es decir los flujos generados por el emprendimiento son aptos para recuperar la inversión inicial y contribuir a generar utilidades, posterior se obtuvo un valor actual neto VAN positivo de \$10.163,13 que implica que el emprendimiento tiene la capacidad de cumplir sus obligaciones de los recursos financieros.

Se pudo determinar la factibilidad y rentabilidad para la creación de un local dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar, por medio de los ratios financieras que proporcionaron resultados positivos para generar confianza y lograr invertir en el emprendimiento.



## 7.2 Recomendaciones.

Luego de desarrollar este proyecto de emprendimiento se redactan las siguientes recomendaciones:

- Como resultado se observa que existe una considerable demanda de productos de limpieza en el mercado en la Ciudad de Manta. No obstante, se orienta a realizar un estudio de mercado con más profundidad, en el cual se abarquen aspectos que quizás no fueron considerados en este proceso investigativo, pero que a su vez son importantes para el desarrollo de esta propuesta de negocios.
- Así mismo, se exhorta a la Universidad a continuar con esta línea de proyectos de emprendimientos, ya que ayudan a expandir los conocimientos de los alumnos y sobre todo genera nuevas propuestas de negocios que pueden ser implementadas aportando de esta manera al crecimiento de la economía del país y la ciudad.
- En este contexto, también es importante que los gobiernos estatales y la inversión privada trabajen articuladamente, estableciendo políticas económicas que apoyen a los emprendedores en sus ideas de negocios.
- Este proyecto es viable ya que consta con la aprobación de la población encuestada y también es rentable porque genera réditos económicos al finalizar un período anual.

Con base a estos indicadores analizados se orienta a su ejecución.

## BIBLIOGRAFÍA

- BanEcuador. (12 de Diciembre de 2021). *banecuador.fin.ec*. Recuperado el 05 de Enero de 2020
- COMERCIO, E. (16 de Abril de 2021). Manta se reafirma como la Capital Mundial del Atún beneficiando a más de 1600 familias ecuatorianas . *EL COMERCIO* , pág. 3.
- Ecuador, B. C. (30 de junio de 2021). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1434-en-el-primer-trimestre-de-2021-la-economia-ecuatoriana-crecio-0-7-respecto-al-trimestre-anterior-y-reporto-una-variacion-interanual-de-5-6-respecto-al-primer-trimestre-de-2020>
- ECUADOR, B. C. (2021). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR* . Recuperado el 2021, de <https://www.bce.fin.ec/>
- Franquet, A. R. (2017). 4 ps del Marketing. *Economipedia*, 1.
- García Madurga, M. &. (2020). *A project management approach to competitive intelligence*. Obtenido de *Journal of Intelligence Studies in Busines* 10(3): <https://doi.org/10.37380/jisib.v10i3.636>
- IND, I. (2021). Expectativas Economicas 2021 . *Revista Industrial* , 60.
- INEC. (2020). *Instituto Nacional de Estadística y Censo*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2021, de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- MANTA, G. (Enero de 2021). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Manta 2020-2035, Face II* . Recuperado el 11 de Noviembre de 2021, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1434-en-el-primer-trimestre-de-2021-la-economia-ecuatoriana-crecio-0-7-respecto-al-trimestre-anterior-y-reporto-una-variacion-interanual-de-5-6-respecto-al-primer-trimestre-de-2020>

Mintel. (2020). Pandemia hizo que gasto en productos de aseo para el hogar aumentara 11% en 2020. *Mintel Hogar y Cuidado personal*, 3.

Moreno, Á. (2019). *IMF Smart Education*. Recuperado el 21 de 10 de 2021, de <https://blogs.imf-formacion.com/blog/marketing/segmentacion-mercado-tipos-variables/>

Unidas, N. (2021). *Organización Mundial del Comercio* . Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/coher\\_s/mdg\\_s/mdgs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/mdg_s/mdgs_s.htm)

## ANEXOS

### Formato de encuesta

<p style="text-align: center;"><b>Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Manta</b></p> <p>El siguiente cuestionario está dirigido a la población del cantón Manta, con la finalidad de determinar la factibilidad de crear un proyecto emprendimiento dedicado a la venta de productos de limpieza del hogar en esta localidad. Gracias por su colaboración.</p> <p><b>1. ¿Para la desinfección de su hogar usted utiliza productos de limpieza?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="radio"/> Sí</li><li><input type="radio"/> No</li></ul> <p><b>2. ¿Para la desinfección de su hogar, ¿cuáles de los siguientes productos usa para la limpieza de su hogar?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="radio"/> Cloro en gel</li><li><input type="radio"/> Jabón líquido</li><li><input type="radio"/> Detergente</li><li><input type="radio"/> Lavavajillas</li><li><input type="radio"/> Sarro para el baño</li></ul> <p><b>3. ¿Considera usted que los precios de los productos de limpieza que adquiere para su hogar actualmente son:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="radio"/> Económicos</li><li><input type="radio"/> Regulares</li><li><input type="radio"/> Altos</li></ul> <p><b>4. ¿Qué marca de productos para la limpieza utiliza en su hogar?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="radio"/> Boom</li><li><input type="radio"/> Aromatel</li><li><input type="radio"/> Unilever</li><li><input type="radio"/> P&amp;G</li></ul> <p><b>5. ¿Qué materiales de limpieza utiliza para el aseo de su hogar u oficina?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="radio"/> Paño de microfibra</li><li><input type="radio"/> Esponja</li><li><input type="radio"/> Cepillo</li><li><input type="radio"/> Escoba</li></ul>
--

- Trapeador

**6. ¿Le gustaría que los productos de limpieza para el hogar le llegaran a la puerta de su domicilio o negocio?**

- Sí
- No
- Tal vez

**7. ¿Cuál es su presupuesto que destina para adquirir productos para la limpieza de su hogar?**

- \$5 - \$10
- 11 - \$20
- \$21 - \$30
- Más de \$30

**8. ¿Cuál es la razón por la que usted utiliza productos de limpieza para su hogar?**

- Desinfección
- Higiene
- Ambiente agradable
- Otros

**9. ¿Qué considera usted al momento de elegir su producto de limpieza para el hogar?**

- Marca
- Precio
- Calidad
- Aroma

**10. ¿Qué satisfacción le genera los productos de limpieza que utiliza actualmente utiliza?**

- Muy satisfactorio
- Satisfactorio
- Poco satisfactorio
- Nada satisfactorio