



CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de venta al por mayor de accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional en San Cristóbal”

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

AUTOR: Joyce Sarybel Olaya Barrera

TUTOR: MSc. Christian Carvajal

D.M. Quito, 28 de marzo de 2023

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a Dios por darme y permitir tener salud y vida, a mis padres Lcda. Ketty Barrera y Wilson Olaya Lucas por su apoyo incondicional, amor y comprensión, siendo mi inspiración diaria para culminar este proceso.

A mi Esposo por sus consejos y motivación.

A mis hijos que han sido en todo momento mi mayor inspiración.

A todos quienes son mis amigos y conocidos que me dieron su apoyo, palabras de aliento durante este proceso de formación, mi mayor deseo es que Dios los Bendiga siempre... Mil gracias.

Bendiciones

AGRADECIMIENTO

Todo este tiempo de estudio para cumplir con este trabajo de investigación ha sido una experiencia inolvidable que me ha dado la oportunidad de conocer grandes seres humanos a quienes llevaré en mi corazón por siempre, por tal motivo quiero empezar agradeciendo a mi tutor MSc. Christian Carvajal., por motivarme todos los días durante este proceso, brindarme la confianza y transmitirme esa seguridad de que todo iba a estar bien si confiábamos en Dios, por la orientación y atención a mis consultas.

Además, preciso agradecer a todos los docentes del instituto, pero en especial a la MSc. Noemy Sandoval y MSc. Christian Carvajal por su paciencia en el desarrollo de mi vida académica, gracias a sus enseñanzas contribuyeron a mi formación para lograr ser una excelente profesional que contribuye con el desarrollo del país, al formar parte fundamental de nuestro prestigioso Instituto.

De manera especial quiero agradecer a mis padres a mi Esposo, mis hijos, por su apoyo incondicional, por guiarme y motivarme a continuar esta etapa tan importante de nuestras vidas.

Bendiciones.

Joyce Sarybel Olaya Barrera

AUTORÍA

Yo, Joyce Sarybel Olaya Barrera autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Joyce Sarybel Olaya Barrera

D.M. Quito, 28 de marzo de 2023

MSc. Christian Carvajal.
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.

MSc Christian Carvajal.
D.M. Quito, 28 de marzo de 2023

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

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

PRIMERA: El **MSc. Christian Carvajal** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sra. Joyce Sarybel Olaya Barrera por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Joyce Sarybel Olaya Barrera realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de Venta al por mayor de accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional en San Cristóbal.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MSc Christian Carvajal**.

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, **MSc. Christian Carvajal** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. **Joyce Sarybel Olaya Barrera**, como autor del mismo,

por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de Venta al por mayor de accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional en San Cristóbal”**, 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.

MSc Christian Carvajal

Joyce Sarybel Olaya Barrera

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO.....	3
AUTORÍA.....	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	6
ÍNDICE DE CONTENIDOS	8
ÍNDICE DE TABLAS	13
ÍNDICE DE FIGURAS.....	16
ÍNDICE DE ANEXO	17
RESUMEN.....	18
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	19
Creación de la empresa	19
Descripción de la empresa	19
Importancia.	19
Características.	20
Actividad.....	21
Tamaño de la empresa.....	21
Necesidades que satisfacer.....	21
Necesidad de seguridad.....	22
Tamaño y distribución de la empresa.....	22
Estructura interna del establecimiento.	22
Necesidades que satisfacer.....	23
Autorrealización.....	23
Necesidades de estima (reconocimiento).....	23
Necesidades sociales (afiliación.)	24
Necesidades de seguridad y protección.....	24
Localización de la empresa	25
Filosofía empresarial.....	26
Misión.	26

Visión.....	26
Objetivos.....	26
Meta.....	26
Estrategias.....	27
Políticas de la empresa.....	27
Los trabajadores.....	27
La empresa.....	27
FODA. 28	
Fortalezas.....	28
Oportunidades.....	28
Debilidades.....	28
Amenazas.....	28
Estructura organizacional.....	29
Diferenciación.....	29
Formalización.....	29
Centralización – descentralización.....	29
Integración.....	30
Desarrollo organizacional.....	30
Tipo de estructura.....	31
Puesto de gerente.....	31
Puesto de contadora.....	33
Puesto de cajera.....	34
Puesto de vendedor.....	35
Puesto de almacenista.....	36
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	37
Objetivo de mercadotecnia.....	37
Investigación de mercado.....	37
Modalidad.....	38
Plan de Muestreo.....	38
Población.....	38
Muestra.....	39

Análisis de las encuestas	40
Pregunta 1. ¿Porque medios usted ha escuchado de los productos de protección personal?	40
Pregunta 2. ¿De estos productos podría reconocer cuales conforman la familia de seguridad EPP?.....	41
Pregunta 3. De acuerdo al nivel de preferencia: ¿Cuáles son los tipos de accesorios que adquiere para promover la seguridad industrial y la salud ocupacional?.....	42
Pregunta 4. ¿Por cuál de estas razones rechazarías la compra de los productos de seguridad?	43
Pregunta 5. ¿Conoce usted de productos para protección de seguridad industrial y salud ocupacional?	44
Pregunta 6. ¿Le gustaría que Seguridades Nachita sea un comercial que ofrezca todos los implementos de seguridad necesarios para su empresa?	45
Pregunta 7. ¿Conoces de un local de ventas de implementos de seguridad en la Isla San Cristóbal?	46
Pregunta 8. ¿Por qué medios te gustaría realizar la compra de los productos?	47
Pregunta 9. ¿Cuáles son las razones por las que usted utilizaría producto de protección personal en general en su lugar de trabajo?.....	48
Análisis general.....	49
ENTORNO EMPRESARIAL	50
Microentorno.....	50
Competencia directa.....	50
Competencia indirecta.....	50
Proveedores.....	50
Clientes.....	52
Macroentorno	52
Factores políticos	52
Factores económicos.....	53
Factores socioculturales.....	53
Factores tecnológicos.....	54
Producto y servicio.....	54
Producto esencial.....	54
Producto real.....	55
Características.....	55

Calidad.	56
Estilo.	56
Marca.....	56
Producto aumentado.....	56
Plan de introducción al mercado	57
Distintivos y uniformes	57
Materiales de identificación.	58
Imagotipo.	58
Tarjetas de presentación.....	58
Hoja membretada.	60
Canal de distribución y puntos de ventas	61
Promoción.	61
Contacto.	63
Correspondencia.....	63
Negociación.....	63
Financiamiento.....	63
Riesgo y oportunidades del negocio	64
Fijación de Precios	65
Fijación de precios por servicio y asesoría estándar.	65
Inversión inicial para implementación del negocio	65
Estudio Arquitectónico.....	67
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	68
Superintendencia de Compañía.....	68
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL- SEGURIDAD INDUSTRIAL	70
Objetivo del área	70
Impacto ambiental.....	70
Identificación de posibles impactos ambientales	70
Medidas para contraer los impactos ambientales.....	71
Objetivos Sociales.....	71
PROCESO FINANCIERO.....	72
Introducción.	72

Supuestos.....	72
Inversión.....	73
Inversión de activos fijos.	73
Inversión en activo intangibles.....	75
Capital de trabajo	75
Inversión Total.	76
Sueldos y beneficios sociales	77
Costo de Ventas.....	83
Gastos 84	
Gastos de venta y distribución	84
Gastos Administrativos.	85
Gastos de financiamiento.	89
Estados financieros proyectados	89
Flujo de caja	93
Análisis de la factibilidad del proyecto.	94
Rendimiento del proyecto	94
Punto de equilibrio.	95
Indicadores Financieros	97
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	98
Conclusiones	98
Recomendaciones.....	100
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	101
ANEXOS.....	108

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Méritos aspectos a considerar del gerente.....	32
Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, contadora.....	33
Tabla 3. Méritos aspectos a considerar de cajera.....	34
Tabla 4. Méritos aspectos a considerar de vendedor.....	35
Tabla 5. Méritos aspectos a considerar, almacenista	36
Tabla 6. Pregunta 1	40
Tabla 7. Pregunta 2	41
Tabla 8. Pregunta 3	42
Tabla 9. Pregunta 4	43
Tabla 10. Pregunta 5	44
Tabla 11. Pregunta 6	45
Tabla 12. Pregunta 7	46
Tabla 13. Pregunta 8	47
Tabla 14. Pregunta 9	48
Tabla 15. Proveedores.....	51
Tabla 16. Margen de rentabilidad por línea de productos.....	65
Tabla 17. Muebles y equipos de oficina.....	65
Tabla 18. Equipo de computación.....	66
Tabla 19. Gasto por concepto de arriendo	66
Tabla 20. Suministros de oficina.....	66
Tabla 21. Detalle de Servicios Básicos	67
Tabla 22. Inflación proyectada.....	72
Tabla 23. Proyección de salario básico	73
Tabla 24 Muebles y Equipos de oficina.....	74
Tabla 25 Equipo de computación.....	74
Tabla 26 Activos intangibles.....	75
Tabla 27 Detalle de capital de trabajo.....	75
Tabla 28 Inversión total	76
Tabla 29 Proyección de ingresos.....	76

Tabla 30. Margen de utilidad por línea de productos.....	77
Tabla 31. Rol de pago del personal año 1	78
Tabla 32. Rol de pago del personal año 2	79
Tabla 33. Rol de pago del personal año 3	80
Tabla 34 Rol de pago del personal año 4	81
Tabla 35. Rol de pago del personal año 5	82
Tabla 36. Proyección de inventarios según clasificación de línea de productos	83
Tabla 37 Detalle de personal de ventas y distribución.....	84
Tabla 38. Gastos de publicidad	84
Tabla 39. Gasto de arriendo	85
Tabla 40. Resumen de gasto de ventas y distribución	85
Tabla 41. Sueldos del personal administrativo	86
Tabla 42. Servicios básicos	86
Tabla 43 Gastos de depreciación.....	86
Tabla 44 Activos diferidos	87
Tabla 45. Proyección de gastos administrativos	88
Tabla 46. Detalle de amortización de capital financiado	89
Tabla 47. Estructura de capital.....	89
Tabla 48. Estado de Resultados Proyectados	90
Tabla 49 Estados de Situación Financiera proyectado.....	91
Tabla 50. Estado de Flujo de Efectivo	93
Tabla 51 Flujos para cálculo de indicadores de inversión	94
Tabla 52 Análisis del rendimiento del proyecto	94
Tabla 53. Información para el cálculo del punto de equilibrio	95
Tabla 54. Indicadores financieros	97
Tabla 55. Servicios Básicos mensuales.....	116
Tabla 56. Tabla de amortización.....	117
Tabla 57. Datos para el cálculo del CAPM.....	119
Tabla 58. Información sobre el CAPM	119
Tabla 59. Tasa de descuento	119
Tabla 60 Información del costo financiero	120

Tabla 61. Información para el cálculo del punto de equilibrio	121
---	-----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Pirámide de Maslow	21
Figura 2. Esquema y distribución de la empresa Seguridades Nachita.....	22
Figura 3. Pirámide de Maslow	23
Figura 4. Ubicación.....	25
Figura 5. Proceso de riesgos.....	30
Figura 6. Resultado de censo de población del cantón San Cristóbal.....	39
Figura 7. Pregunta 1, gráfico circular.....	40
Figura 8. Pregunta 2, gráfico circular.....	41
Figura 9. Pregunta 3, gráfico circular.....	42
Figura 10. Pregunta 4, gráfico circular.....	43
Figura 11. Pregunta 5, gráfico circular.....	44
Figura 12. Pregunta 6, gráfico circular.....	45
Figura 13. Pregunta 7, gráfico circular.....	46
Figura 14. Pregunta 8, gráfico circular.....	47
Figura 15. Pregunta 9, gráfico circular.....	48
Figura 16 Uniforme del personal	57
Figura 17 Imagen de la empresa presentada en imagotipo	58
Figura 18. Anverso tarjeta de presentación.....	59
Figura 19. Reverso de la tarjeta de presentación.....	59
Figura 20. Hoja membretada de la empresa.....	60
Figura 21 Modelo de publicación informativa.....	62
Figura 22. Diseño arquitectónico del local	67
Figura 23 Punto de equilibrio.....	96

ÍNDICE DE ANEXO

Anexo 1. Formato de encuesta	108
Anexo 2. Respuesta ideal para las encuestas según intereses de Seguridades Nachita	111
Anexo 3. Detalle por línea de productos	113
Anexo 4. Proyección de servicios básicos mensual	116
Anexo 5. Detalle de tabla de amortización	117
Anexo 6. Datos de tasa de descuento	119
Anexo 7. Datos de punto de equilibrio.....	121

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de venta al por mayor de accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional en San Cristóbal.”

Joyce Sarybel Olaya Barrera

Ing. Christian Carvajal

D.M. Quito 28 de marzo de 2023

RESUMEN

El presente proyecto empieza en un sueño familiar el cual es implementar un negocio en las bellas islas Galápagos, pero más que eso es poder ayudar a las personas a su cuidado cuando realizan trabajos industriales, eléctricos, agrícolas. Proveen un servicio integrado en el suministro de equipos de instrumentación y automatización industrial, dispositivos médicos, gases industriales y de uso medicinal, garantizando la excelencia en el servicio, Proveen un servicio integrado en el suministro de equipos de instrumentación y automatización industrial, dispositivos médicos, gases industriales y de uso medicinal, garantizando la excelencia en el servicio.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

La empresa formará sus operaciones bajo el nombre de Seguridades Nachita, cuyo objeto social será la comercialización de equipos de seguridad industrial y protección personal en el Puerto Baquerizo Moreno en San Cristóbal, se caracteriza por brindar una alta calidad en el servicio, posee una amplia gama de productos para todo tipo de industrias y tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones de los trabajadores del cantón, desarrollando una cultura preventiva que reduzca los riesgos del trabajo, su operación principal es la venta por mayor de equipos de seguridad.

Descripción de la empresa

Importancia.

Casi, es común que existan distintos protocolos de actuación que los empleados deben tener obligatoriamente en cuenta, como por ejemplo el de llevar máscaras, zapatos o ropas especiales.

Seguridades Nachita ofrecerá a sus clientes un amplio portafolio de productos especializado para las diferentes industrias, y fracciones a los cuales se quiere llegar, brindando una solución integral que se ajusta a las necesidades y requerimientos de los clientes, Además de ello, es importante que los negocios de Industria vuelvan su mirada a la producción dentro de los centros de las instituciones, ya que compromete a muchas personas que realizan trabajos de alto riesgo donde necesitan ser ejecutados con equipos de protección para no sufrir daños en su integridad.

Características.

Responsabilidad social: Seguridades Nachita entiende que debido a la situación que atraviesa el mundo y para que esto no vuelva a pasar es necesario y obligatorio crear un protocolo de bioseguridad para que las personas se sientan seguras, también entiende que no es un actor pasivo dentro del centro de recreación familiar, por lo que ayuda al mantenimiento y mejoras del lugar para que sea un lugar adecuado para los visitantes.

Investigación e innovación: Seguridades Nachita trabaja en una constante investigación acerca de las nuevas tecnologías en protección en un target para usuarios que trabajan en empresas o industrias de alto riesgo, investiga los orígenes de los productos y con estas bases poder realizar innovaciones dentro de la cultura industrial de este tipo de mercados.

Responsabilidad ambiental: Seguridades Nachita es consciente de la creciente contaminación ambiental que vive el mundo entero, es por eso que cuenta con recolectores de basura en las instalaciones, así como recolectores de desechos peligrosos fuera del mismo, cuenta también con campañas en contra de la contaminación y a favor del reciclamiento de materiales.

Profesionales apasionados con su trabajo: Seguridades Nachita se caracteriza en contar con un personal calificado en conocimiento de los productos que se ofertan dentro del local, ayudando al cliente a escoger las mejores opciones en productos de seguridad industrial y protección personal.

Actividad

Seguridades Nachita es un establecimiento productivo cuyo objeto social será la comercialización de equipos de seguridad industrial y protección personal en Puerto Baquerizo Moreno-San Cristóbal – Galápagos.

Tamaño de la empresa

Seguridades Nachita es una microempresa que contará con 3 áreas básicas: área ejecutiva, área de almacenamiento y área de servicio.

La empresa contará con:

- Gerente General.
- Ayudante de Bodega.
- vendedor / cajero/a

Necesidades que satisfacer

Figura 1.

Pirámide de Maslow



Nota. Descripción de Pirámide de Maslow. Tomado de Economipedia (2023)

Necesidad de seguridad

La necesidad que involucra a el emprendimiento es la seguridad a la integridad físicadel cliente, la cual se responde brindándole un ambiente tranquilo y calmado, en donde pueda sentirse seguro, además de poder encontrar en Seguridades Nachita los mejores productos de protección industrial en lo que respecta a accidentes en un centro industrial lleva a que cada vez se desarrollen nuevas medidas y nuevos elementos capaces de evitar problemas para la salud de los operarios.

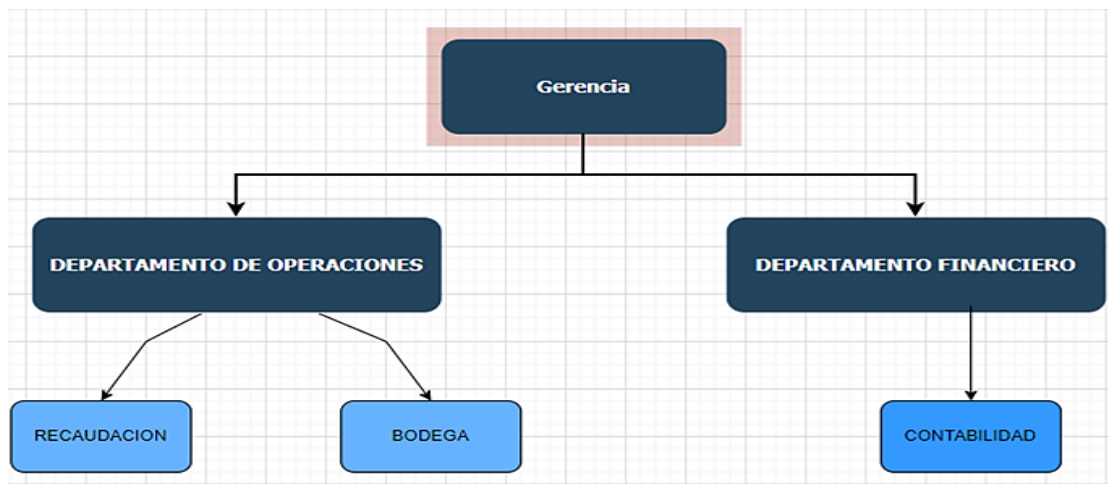
Tamaño y distribución de la empresa.

Seguridades Nachita estará ubicado en la provincia de Galápagos cantón San Cristóbal, cuidad de Puerto Baquerizo Moreno.

Estructura interna del establecimiento.

Figura 2.

Esquema y distribución de la empresa Seguridades Nachita

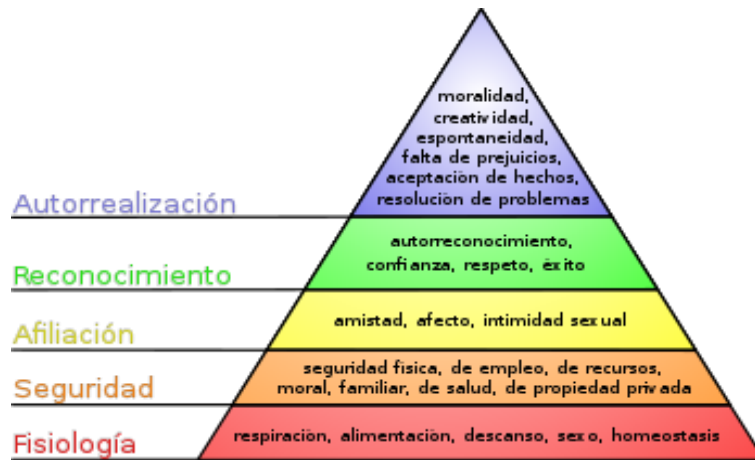


Nota. Descripción y esquema de los espacios físicos de la empresa “Seguridades Nachita”

Necesidades que satisfacer

Figura 3.

Pirámide de Maslow



Nota. Descripción y esquema de Pirámide de Maslow

Autorrealización.

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: “motivación de crecimiento”, “necesidad de ser” y “autorrealización”.

Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, se halla en la cima de las jerarquías y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a esta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto.

Necesidades de estima (reconocimiento).

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, un alta y otra baja:

La estima *alta* concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad;

La estima *baja* concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria e incluso dominio.

La merma de estas necesidades se refleja en una baja autoestima e ideas de inferioridad. El tener satisfecha esta necesidad apoya el sentido de vida y la valoración como individuo y profesional, que tranquilamente puede escalonar y avanzar hacia la necesidad de la autorrealización (Acosta, 2021).

La necesidad de autoestima es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en la persona de éxito que siempre ha soñado o en un ser humano abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios (Acosta, 2021).

Necesidades sociales (afiliación.)

Son las relacionadas con nuestra naturaleza social: función de relación (amistad, pareja, colegas o familia); aceptación social.

Necesidades de seguridad y protección.

Surgen cuando las necesidades fisiológicas están satisfechas. Se refieren a sentirse seguro y protegido:

- Seguridad física (asegurar la integridad del propio cuerpo) y de salud (asegurar el buen funcionamiento del cuerpo).
- Necesidad de seguridad de recursos (casa, dinero, automóvil, etcétera)
- Necesidad de vivienda (protección).

La necesidad que involucra a el emprendimiento es la seguridad a la integridad físicadel cliente, la cual se responde brindándole un ambiente tranquilo y calmado, en donde pueda sentirse seguro, además de poder encontrar en Seguridades Nachita los mejores productos de protección industrial en lo que respecta a accidentes en un centro industrial lleva a que cada vez se desarrollen nuevas medidas y nuevos elementos capaces de evitar problemas para la salud de los operarios.

Localización de la empresa

Figura 4.

Ubicación



Nota. Descripción ubicación de la Empresa “Seguridades Nachita”. Tomado de Google Maps (2023)

Filosofía empresarial***Misión.***

La misión planteada para Seguridades Nachita es proveer soluciones de seguridad industrial y protección personal, contribuyendo en el mejoramiento de la productividad y bienestar de las organizaciones.

Visión.

Ser reconocida como una empresa líder y sólida en la industria de la seguridad industrial y protección personal, y constituírnos en socios estratégicos de los clientes, aportando al desarrollo de una cultura empresarial de seguridad.

Objetivos.

- Indagar los productos de seguridad personal e industrial con mayor demanda por los clientes en el sector donde estará ubicado el local seguridades Nachita.
- Establecer medidas de alta disposición y calidad, con bienes ofertados que marquen la diferencia y muestren una adquisición beneficiosa para el usuario.
- Obtener experiencia empresarial y generación de empleo a sujetos del sector donde estará ubicado el local seguridades Nachita.

Meta.

Se parte del catálogo de proveedores de las instituciones públicas y privadas para satisfacer sus necesidades de compra de implemento de seguridad industrias y seguridad ocupacional para los miembros que conforman la empresa.

Estrategias.

Las diferentes estrategias que se implementaran con el fin de cumplir la meta establecida y en consecuencia lograr la visión son las siguientes:

- Estrategia de publicidad y promoción a través de redes sociales.
- Estrategias comerciales de costos bajos.
- Estrategia de volumen en ventas a través de la implementación de ofertas y entregas a bodega de las instituciones clientes.

Políticas de la empresa***Los trabajadores.***

- Ser puntuales y responsables con el horario de ingreso y salida, cumplir con los horarios, y tareas establecidas.
- Satisfacer las entidades públicas y privadas.
- Los trabajadores deben ser respetuosos con los demás compañeros y con todos los compromisos que dispone el local comercial.
- Deberán cuidar de presentación física.
- Cumplir con las tareas que les sean establecidas a los trabajadores.

La empresa.

- El local seguridades Nachita será responsable de velar por el bienestar laboral de los trabajadores.
- EL local seguridades Nachita será responsable de mantener sus productos frescos y en buena calidad.

FODA.***Fortalezas.***

- Infraestructura confortable para el cliente.
- Precios accesibles y competitivos.
- Equipo de trabajo comprometido y con enfoque al cliente.
- Ubicación estratégica y visible a los clientes.
- Bajo índice de rotación del personal.

Oportunidades.

- Vías de acceso en óptimas condiciones.
- Líneas de crédito para microempresas por parte de instituciones financieras.
- Fomento del emprendimiento en el país a través de políticas públicas
- Tasa de crecimiento poblacional creciente.
- Incremento de la tasa de visitantes al cantón San Cristóbal.

Debilidades.

- Inexistencia de una campaña publicitaria.
- Poco conocimiento en procesos y administración comercial
- Personal poco capacitado en el giro del negocio.
- Dificultades derivadas del inicio en operaciones.

Amenazas.

- Inflación, aumento constante de precios
- Competencia indirecta en la zona.
- Paros nacionales.

- Problemas logísticos, retraso en la movilización y entrega de la mercadería.
- En los puertos marítimos, falta de espacio en bodegas de las aerolíneas para el transporte de carga a Galápagos.

Estructura organizacional

Diferenciación.

El local Seguridades Nachita se utilizará la comunicación tipo vertical, marchará desde la cabeza de mando hasta los niveles bajos del mismo, esto facilitará la ejecución, control y supervisión de procesos, con la finalidad de satisfacer al cliente.

Formalización.

El local Seguridades Nachita 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 del local Seguridades Nachita, se basarán la misión y visión de la misma establecida para su funcionamiento a la vez se analizarán los factores externos e internos para la creación de estrategias que permitan el funcionamiento y permanencia del negocio.

Centralización – descentralización.

El local de seguridades Nachita centrará sus actividades en las áreas de producción, distribución y recreación; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la empresa a nivel nacional.

La descentralización del local de seguridades Nachita se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la

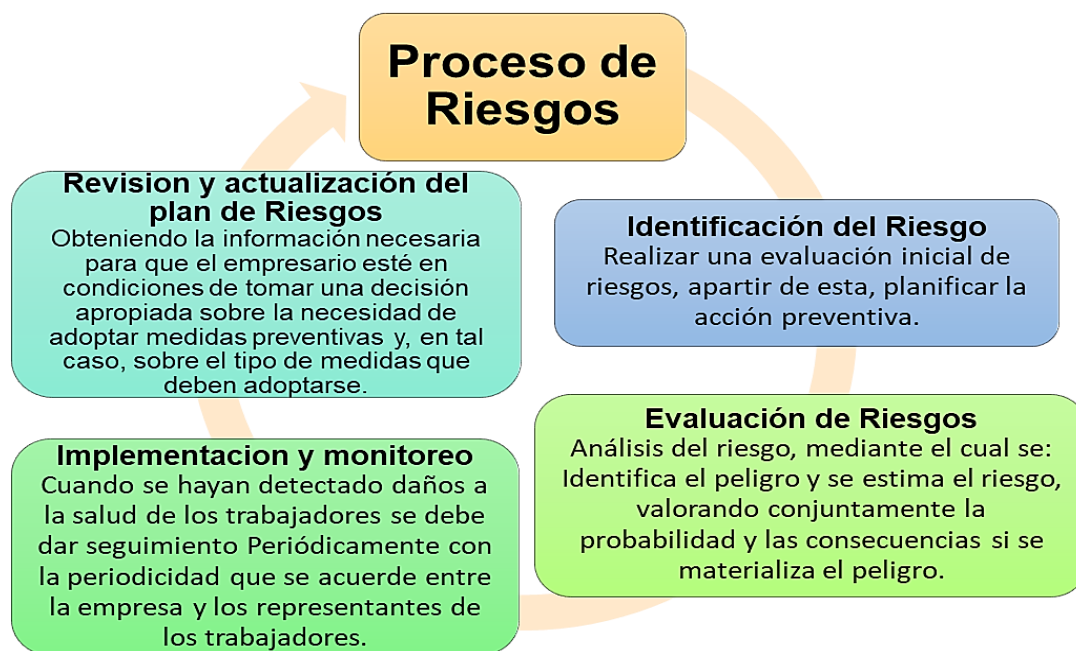
toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de los clientes y en el reconocimiento de la empresa.

Integración.

La integración organizacional del local seguridades Nachita se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de compras, ventas y distribución, este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas con los inventarios efectivos en cada una de las áreas, tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria.

Figura 5.

Proceso de riesgos



Desarrollo organizacional

Tipo de estructura.

En la empresa de “Seguridad Nachita” la organización de la empresa será de tipo Vertical o bajo métodos, dentro de la Empresa los trabajadores bajo dependencia estarán encargados por un departamento donde cada 15 días deberán dar las cuentas por cada departamento que estuviere a cargo y ellos tendrán la toma de decisiones. Estará estructurada de la siguiente forma:

- **Proceso Gubernamental:** Directrices políticas y planes.
- **Proceso Sustantivo:** Destinados a llevar las actividades.
- **Proceso Adjetivo:** Controladores de la eficiencia, eficacia de la gestión.

Puesto de gerente.

Misión del puesto: Dirigir e inspeccionar las actividades en el ámbito operacional, vigilando por el desempeño de las disposiciones tomadas, solucionar inconveniente presentados por la empresa, atender las sugerencias que presentan por parte de los empleados y clientes.

Rol del puesto: Administración y supervisión de procesos de producción, venta y distribución de productos de seguridad industrial y seguridad ocupacional

Remuneración: \$ 800

Además, el gerente será el encargado directo de la planificación estratégica, la organización y la gestión.

Méritos aspectos a considerar:

Tabla 1.

Méritos aspectos a considerar del gerente

Instrucción	Experiencia	Competencias
Tercer nivel	1 año en cargos de administración de empresas	Liderazgo
		Trabajo en equipo
		Responsabilidad
		Planificación estratégica.

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Puesto de contadora.

Detalles generales del puesto de contadora:

Empresa: Seguridades Nachita

Unidad administrativa: Área Financiera

Misión del puesto: Registrar, analizar, interpretar los movimientos económicos y contables de la empresa, y además transformar los estados financieros de la empresa.

Rol del puesto: Registro de las facturas tanto de compras como de las ventas de la empresa, elaboración de los estados financieros de la empresa, elaboración y registro de las declaraciones mensuales del SRI, liquidación de compras, elaboración de retenciones, registro de Compras, pagos al SRI, roles de pagos, pagos al IEES

Remuneración: \$ 700

Méritos aspectos a considerar:

Tabla 2.

Méritos aspectos a considerar, contadora.

Instrucción	Experiencia	Competencias
Tercer nivel en Contabilidad	1 año en cargos de finanzas	Resolver problemas
		Compromiso
		Honestidad Comunicación
		Trabajo en equipo
		Responsabilidad
		Planificación estratégica

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Puesto de cajera

Detalles generales del puesto de cajera:

Empresa: Seguridades Nachita

Unidad administrativa: Área Administrativa

Misión del puesto: Garantizar las operaciones de la unidad de caja, efectuando actividades de recepción, entrega y resguardo de dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos y la cancelación de los pagos correspondientes a través de caja.

Rol del puesto: Realizar cobros en la computadora del local, para manejo del dinero.

Remuneración: \$ 450.00

Méritos aspectos a considerar:

Tabla 3.

Méritos aspectos a considerar de cajera.

Instrucción	Competencias
Bachiller o Tercer Nivel	Trabajo en equipo
	Aceptación
	Responsabilidad
	Puntualidad

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Puesto de vendedor

Detalles generales del puesto ayudante de vendedor:

Empresa: Seguridades Nachita

Unidad administrativa: Área Administrativa

Misión del puesto: Planificar las estrategias de venta efectivas para generar ingresos para la empresa al brindar, asesorar y dar una atención de calidad antes, durante y después de la venta, enfocado a fidelizar a los clientes.

Rol del puesto: Brindar una atención integral a los clientes, a fin de tener una comunicación asertiva y persuasiva orientada a cumplir las proyecciones de ventas establecidas por la empresa.

Remuneración: \$ 450.00

Méritos aspectos a considerar:

Tabla 4.

Méritos aspectos a considerar de vendedor

Instrucción	Competencias
Bachiller o Tercer Nivel	Trabajo en equipo
	Honestidad
	Responsabilidad
	Cordialidad

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Puesto de almacenista

Detalles generales del puesto de almacenista:

Empresa: Seguridades Nachita

Unidad administrativa: Área de distribución

Misión del puesto Estará encargado de la bodega, para el almacenamiento y despacho de productos, organizando las órdenes de compras y salida de productos.

Rol del puesto Mantener en un correcto orden los productos del local, llevar los anuncios de promociones para motivar a los clientes a la compra, almacenar de forma eficiente y óptima para la realización de las actividades comerciales.

Remuneración: \$ 450

Méritos aspectos a considerar:

Tabla 5.

Méritos aspectos a considerar, almacenista

Instrucción	Competencias
Bachiller	Compromiso
	Respeto
	Comunicación
	Trabajo en equipo
	Sociabilidad
	Responsabilidad
	Aceptación
	Puntualidad

Nota. Elaborado por Joyce Olaya.

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia.

Seguridades Nachita con el propósito de introducir la empresa en el mercado, captar clientes potenciales que adquieran los productos enfocados a promover la seguridad de los trabajadores, los cuales son comercializados por la empresa; es sí que para competir en el mercado y posicionar su marca se determina estrategias de mercadotecnia efectivas mediante redes sociales, impulsando el crecimiento empresarial de forma eficiente.

Investigación de mercado.

De acuerdo con Soledispa et al. (2021) la investigación de mercado resulta un tema imprescindible para conocer las necesidades de los consumidores, empleando técnicas de estudio para establecer la demanda del mercado, cuya premisa brinda información contundente para el desarrollo de un plan de negocio.

Considerando lo anteriormente citado, para la investigación del mercado se determinó emplear como técnica la encuesta, debido a que favorece conocer los aspectos relevantes con la creación de la empresa Seguridades Nachita, cuya actividad económica se centra en ofrecer accesorios de trabajo de seguridad industrial y salud ocupacional en San Cristóbal.

Modalidad.

La modalidad de investigación cuantitativa, según Izquierdo et al. (2020) la conceptualiza como una prueba de razonamiento, procesamiento y análisis de los datos estadísticas recolectadas por medio de la técnica seleccionada en función de la necesidad de la indagación.

La modalidad de la investigación aplicada en el estudio fue cuantitativa, es decir, el propósito radica en profundizar el conocimiento respecto a las necesidades actuales de los consumidores que requieren accesorios que contribuyan con la preservación de la salud ocupacional de los trabajadores de San Cristóbal, a través de una encuesta conformada por diez preguntas que abordan aspectos sobre el proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de venta al por mayor de accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional.

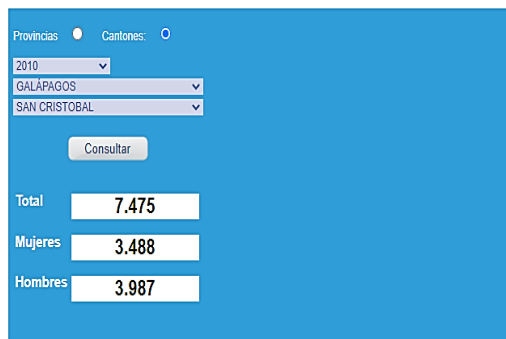
Plan de Muestreo***Población.***

Tomando lo mencionado por Torres et al. (2020) quienes definieron, “la población por ser unidades estadísticas o individuos que conforman un conjunto de estudio que tienen características en común” (p. 2). Tomando de referencia la cita anterior, para el estudio actual se determinó como población los habitantes del cantón San Cristóbal, provincia Galápagos, conformada por 3987 personas, siendo cada uno de los individuos que se determinó en el último censo efectuado en el año 2010, siendo referente de datos obtenidos del universo determinado para definir posteriormente un

muestreo. A continuación, en la Figura 6 se presenta los resultados del censo poblacional que representan la población del estudio:

Figura 6.

Resultado de censo de población del cantón San Cristóbal



Nota. Tomado de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2023)

Muestra.

Luego de definir la población, se determinó como muestra 82 personas que son trabajadores de diversas empresas, emprendimientos y negocios diversos que necesitan de accesorios para trabajos industriales y ocupacionales, idóneos para la recolección de datos a través de la técnica de la encuesta; cabe mencionar que, la muestra es no probabilística por conveniencia, determinado conforme con el tema de estudio, donde la determinación fue conforme con las necesidades del estudio.

Análisis de las encuestas

Pregunta 1. ¿Porque medios usted ha escuchado de los productos de protección personal?

Tabla 6.

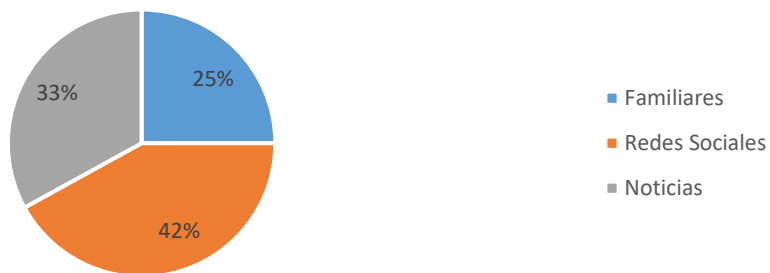
Pregunta 1

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Familiares	21	25%
Redes Sociales	34	42%
Noticias	27	33%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya.

Figura 7.

Pregunta 1, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya.

Análisis: El 42% de los encuestados manifiestan que se informan por medio de las redes sociales, además el 33% se informan por medio de noticias, por último, el 25% recibe información por medio de familiares, por tal razón se mantiene una aceptación bastante aceptable donde determina las redes sociales como medio de información de la empresa Seguridades Nachita.

Pregunta 2. ¿De estos productos podría reconocer cuales conforman la familia de seguridad EPP?

Tabla 7.

Pregunta 2

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Chalecos antibalas	2	3%
Cintas reflectoras	37	45%
Botas	8	10%
Motocicleta	0	0%
Arnés	18	22%
Casco	16	20%
Saco de yute	0	0%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 8.

Pregunta 2, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya.

Análisis: El 45% de los encuestados reconocieron como parte de familia de seguridad EPP, las cintas reflectoras, seguido el 22% indicó el arnés, el 20% el casco, 10% botas y 3% chaleco antibalas, es evidente que los resultados denotaron que las preferencias radicó por cintas reflectivas, arnés y cascos, por lo tanto, la empresa tomara en consideración el criterio de los encuestados para establecer las necesidades actuales preferidos por los encuestados, donde Seguridad Nachita tomará ventaja para determinar el stock.

Pregunta 3. De acuerdo al nivel de preferencia: ¿Cuáles son los tipos de accesorios que adquiere para promover la seguridad industrial y la salud ocupacional?

Tabla 8.

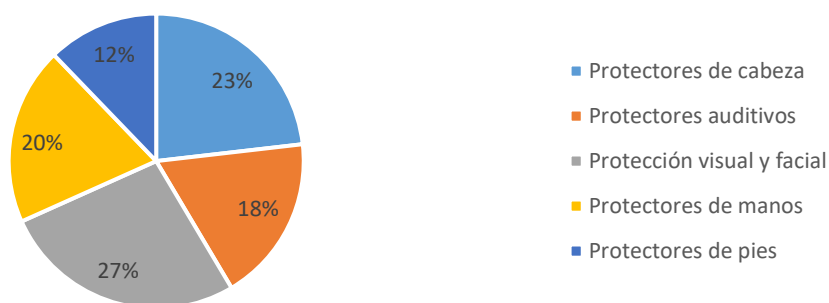
Pregunta 3

Respuesta	Cantidad	%
Protectores de cabeza	19	23%
Protectores auditivos	15	18%
Protección visual y facial	22	27%
Protectores de manos	16	20%
Protectores de pies	10	12%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 9.

Pregunta 3, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis: Los encuestados contribuyeron en brindar información sobre sus preferencias en las líneas de productos de accesorios utilizados para prevalecer la seguridad industrial y la salud ocupacional, estableciendo que las preferencias radican principalmente en protección visual y facial según el 27%, seguido los protectores son mayormente adquiridos según el 23%, los protectores de manos es preferido por el 20%, los protectores auditivos según el 18% y finalmente, los protectores de pies según el 12%.

Pregunta 4. ¿Por cuál de estas razones rechazarías la compra de los productos de seguridad?

Tabla 9.

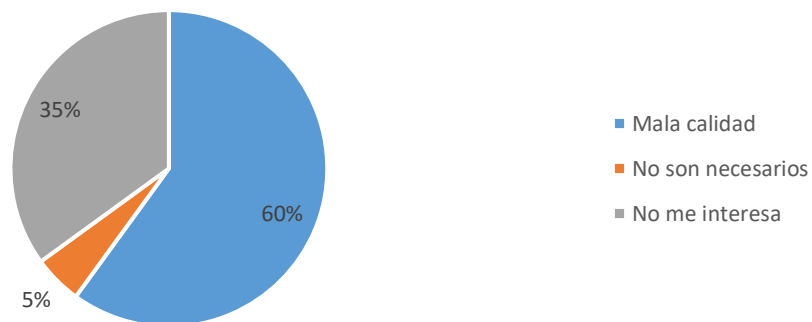
Pregunta 4

Respuesta	Cantidad	%
Mala calidad	49	60%
No son necesarios	4	5%
No me interesan	29	35%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 10.

Pregunta 4, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis: El 60% de los encuestados manifiestan que no quieren porque les da un poco de desconfianza que sean de mala calidad, el 35% no les dan importancia a los materiales de seguridad y por el otro lado, informaron un 5% de encuestado no les interesan para nada; contribuyendo en determinar aquellos aspectos que dificultan que los consumidores adquieran este tipo de productos, a fin de emplearlo para crear estrategias que contribuyan en introducir la empresa al mercado y promover ventas que se incrementen a mediano y largo plazo.

Pregunta 5. ¿Conoce usted de productos para protección de seguridad industrial y salud ocupacional?

Tabla 10.

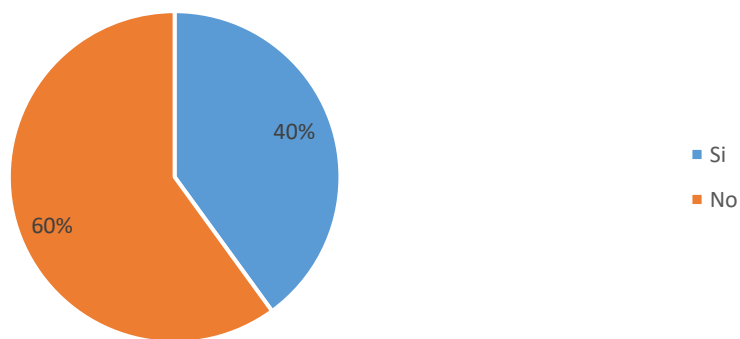
Pregunta 5

Respuesta	Cantidad	%
Si	32	40%
No	50	60%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 11.

Pregunta 5, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis: El 60% de las personas que fueron encuestados manifestaron que no conocen respecto a productos de protección de seguridad industrial y salud ocupacional, por el contrario, el 40% de los resultados establecidos después de realizar las encuestas informaron que, si tenían conocimiento sobre este tipo de productos, debido a la importancia para preservar la seguridad de las personas como trabajadores.

Pregunta 6. ¿Le gustaría que Seguridades Nachita sea un comercial que ofrezca todos los implementos de seguridad necesarios para su empresa?

Tabla 11.

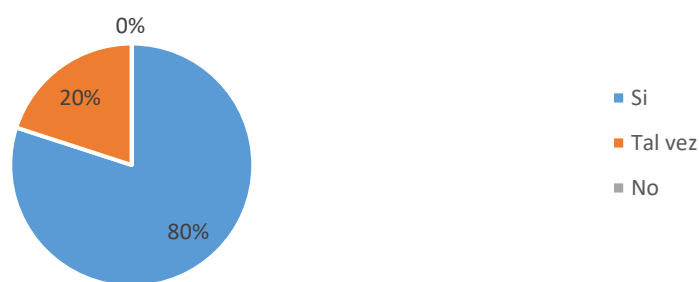
Pregunta 6

Respuesta	Cantidad	%
Si	66	80%
Tal vez	16	20%
No	0	0%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 12.

Pregunta 6, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis: El 80% de las personas encuestadas manifestaron que prefieren que la empresa de seguridad Nachita esté equipada con todos los implementos de seguridad necesarios, cuyo propósito es proveer de productos adecuados para no tener que pedir a la parte continental, no obstante, el 20% de las personas encuestadas manifestaron que para ellos es más fácil traerlos de la parte continental, a pesar de ciertos riesgos; por lo tanto, existe una aceptación para la creación de la empresa de Seguridad Nachita, demostrando una oportunidad de negocio que potencialmente va a tener crecimiento y sustentabilidad en sus ventas en toda la provincia de Galápagos.

Pregunta 7. ¿Conoces de un local de ventas de implementos de seguridad en la Isla San Cristóbal?

Tabla 12.

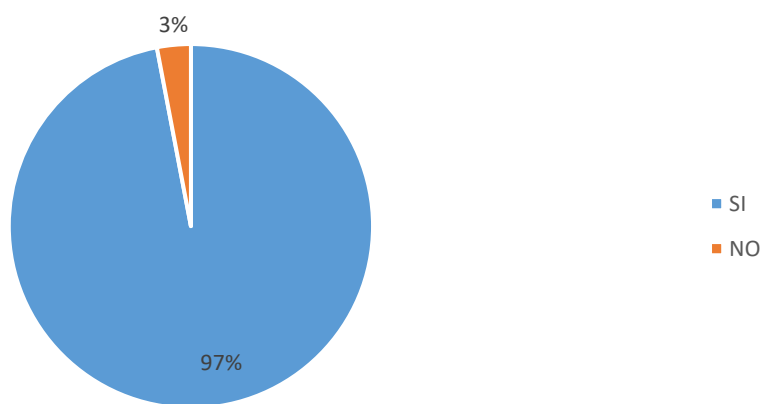
Pregunta 7

Respuesta	Cantidad	%
Si	79	97%
No	3	3%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 13.

Pregunta 7, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis: El 97% de los encuestados mantiene la seguridad de no conocer ninguna empresa de seguridad que tenga disponible para la comercialización de este tipo de implementos en la isla de San Cristóbal; por lo tanto, las personas encuestadas sugirieron que se realice la apertura de la empresa de seguridad Nachita para cubrir la demanda actual que contribuya en prevalecer la seguridad de los trabajadores.

Pregunta 8. ¿Por qué medios te gustaría realizar la compra de los productos?

Tabla 13.

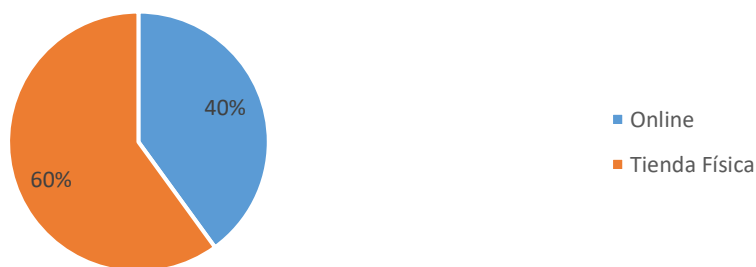
Pregunta 8

Respuesta	Cantidad	%
Online	32	40%
Tienda Física	50	60%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 14.

Pregunta 8, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis: El 60% de los encuestados manifestaron que es más fácil contar con una tienda física, la razón es porque tienen garantía de verificar los productos y hacer algún cambio, siendo idóneo obtener estos beneficios mediante una tienda física y el 40% prefieren realizar las compras por online por la facilidad de pago y las diversas ventajas que ofrece esta modalidad de venta, donde se utiliza la página web para sus compras. Por lo tanto, es de vital relevancia la implementación de la tienda física, pero sin descuidar el desarrollo de una página web que hoy en día es un medio de facilidad para llegar a más clientes con artículos e implementos de seguridad.

Pregunta 9. ¿Cuáles son las razones por las que usted utilizaría producto de protección personal en general en su lugar de trabajo?

Tabla 14.

Pregunta 9

Respuesta	Cantidad	%
Facilidad en las actividades encomendadas	8	10%
Para cuidar la integridad física y psicológica	72	87%
Por puro gusto	2	3%
Total	82	100%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 15.

Pregunta 9, gráfico circular.



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis: El 87% de los encuestados priorizan entre sus razones la búsqueda de estar seguros al cuidar su integridad física y psicológica en su área de trabajo, seguido el 10% refiere que por la facilidad de no ser amonestados durante su jornada laboral y el 3% mencionaron que, por puro gusto, es decir, sin que sea relevante el cuidado personal. Evidentemente, los encuestados prevalecen preservar su integridad física y como prevención argumentan el uso necesario de productos que contribuyan a su protección en el área de trabajo.

Análisis general.

Como empresa Seguridades Nachita, busca contribuir en disminuir las tasas de accidentalidad y permitir que los clientes y aliados sean parte de la globalización actual, gracias al cumplimiento de altos estándares de seguridad.

Es concluyente que la seguridad industrial debe ser velada por su importancia para que las actividades laborales sean realizadas con el menor riesgo posible para los profesionales que las ejecutan, las personas en general, los bienes y el medio ambiente. Como consecuencia de la preocupación por el riesgo, la seguridad industrial es un tema abordado dentro de la encuesta, donde los resultados dejaron entrever los aspectos favorables y las preferencias de los encuestados, quienes dieron su punto de vista a través de sus respuestas, materializando el cumplimiento de una serie de leyes, decretos y reglamentos que articulan de manera eficaz las exigencias planteadas hoy en día en seguridad industrial.

Es así que, los resultados contribuyeron en determinar que existe una demanda destacada donde el trabajador requiere disponer de indumentaria que debe ser provista por las empresas, negocios y emprendimientos donde laboran, representando un deber dotar a los trabajadores con conocimientos y capacidades necesarias que mantenga un nivel de seguridad acertado que imponga la integridad física durante sus labores como medida de prevención y permitan desarrollar el trabajo de manera efectiva, siendo el resultado obtenido de las encuestas efectuada.

Entorno empresarial

Microentorno

Parrales et al. (2022) el microentorno radica en la búsqueda de la realización de actividades de la empresa, direccionada a promover un buen funcionamiento desde un aspecto interno. Por ende, Seguridad Nachita es una empresa que requiere conocer aspectos asociados con el microentorno para el funcionamiento en San Cristóbal para la comercialización de accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional, siendo descrito a continuación:

Competencia directa

La competencia resulta ser compañías o negocios dedicadas a igual o similar actividad económica que capta clientes para comercializar bienes y servicios determinados (Gómez S. , 2020). Por tanto, la ubicación de la empresa Seguridades Nachita estará en el centro del cantón, siendo un sitio estratégico donde los clientes pueden llegar de manera fácil al local físico para atención directa; no obstante, es relevante considerar la competencia directa no existe, debido a que en la isla no hay disponible este tipo de productos.

Competencia indirecta.

Seguridades Nachita es una empresa ubicada en San Cristóbal, provincia de Galápagos, no obstante, esta no tiene como competencia indirecta del negocio.

Proveedores.

La calidad de los accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional resulta primordial al momento de ofrecer a los clientes productos que tengan un impacto positivo en reducir el riesgo de accidentes en el personal de las

industrias y empresas en general, prevaleciendo el cuidado integral y continua de sus colaboradores, por ello escoger a los proveedores fue un resultado de evaluar varios aspectos para tener un poder de negociación y asegurar disponer del stock en el tiempo adecuado, por ello a continuación se detallan los proveedores de Seguridades Nachita:

Tabla 15.

Proveedores

Nombre de proveedor	Descripción
Tonicomsa	Variedad de productos
	Productos de alta calidad
	Diversidad de marcas de productos
Inecpro	Envíos a nivel nacional
	Cumplimiento en tiempos de entrega de pedidos
Grupo Solis Ingeniería especializada	20 años de experiencia en el mercado
	Amplia cartera de productos para seguridad industrial y ocupacional.
	Atención de calidad
Prosein S.A.	25 años de ser empresa líder en el mercado nacional
	Amplio catálogo de productos nacionales e internacionales.
	Tienda online para realizar pedidos

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Clientes.

Los clientes potenciales de la empresa de Seguridad Nachita radica en toda persona que sea trabajadora o requiera adquirir de accesorios para precautelar la integridad física durante la jornada laboral en San Cristóbal.

Macroentorno

Conforme con Gómez (2023) “el macroentorno es representado por premisas económicas que definen las variaciones en distintos aspectos, como la investigación y desarrollo, a fin de impulsar las oportunidades en un entorno específico” (p. 8). Por ello, el análisis macroentorno se enfocó en la determinación de factores políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos como parte del actual estudio, los cuales son descritos a continuación:

Factores políticos

La comercialización de productos es el eje de la actividad económica de Seguridades Nachita, siendo determinada por aspectos políticos que dejaron entrever el establecimiento de medidas económicas que impulsan las actividades empresariales como efecto de los cambios en tiempo postpandemia, siendo el evento más significativo en estos años que conllevó a incrementar los retos del sector empresarial para permanecer en el mercado compitiendo, donde el eje central del poder legislativo es brindar ventajas a nuevos emprendimientos y microempresas formalizados, debidamente constituidos para de forma rápida y ágil den inicio a su funcionamiento.

Factores económicos.

En el país el factor económico se encuentra en una fase postpandemia, debido a la aparición del virus del Covid-19 en el año 2020, creando una situación caótica donde las actividades económicas en general tuvieron un desfase, predominando la continuidad de aquellas que contribuyeron con las necesidades básicas para los habitantes. La particularidad de la situación de pandemia radica en que, aún existe secuelas que impactaron el poder adquisitivo de personas, empresas y negocios; por ello, poner en marcha Seguridades Nachita debe considerar la introducción a un mercado aún afectado y que requiere llegar a clientes potenciales para obtener ingresos que impulsen las ventas, para posteriormente generar beneficios económicos.

Factores socioculturales.

En el país los indicadores laborales y la seguridad laboral resulta ser cada vez un tema sujeto de normas que supervisan la prevalencia de mantener una integridad en la salud y seguridad de los trabajadores, regulada y controlada por varios entes; como es el caso del Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo (CISHT) y el Ministerio de Relaciones Laborales, ambos tienen como eje central abordar la temática de seguridad y salud ocupacional en los trabajadores.

Desde la perspectiva de accidentes en el trabajo, este se ha incrementado, siendo un tema priorizado en diversas áreas laborales, resultando ser una oportunidad de negocio para Seguridades Nachita al contribuir en la vinculación del trabajo y salud con productos de alta calidad; desde la premisa de prevención de padecimiento de lesiones en áreas laborales, mediante el empleo de accesorios para reducir el riesgo de lesiones o molestias en espalda, cabeza, miembros superiores en los trabajadores.

Factores tecnológicos.

La tecnología en la actualidad representa un eje central para diversos ámbitos; sin embargo, para Seguridades Nachita es fundamental emplear los medios tecnológicos como una forma idónea, dinámica y continua para llegar a potenciales clientes, para comercializar los productos y proveerles medios de pagos online, así como llevar una comunicación directa, permanente y en tiempo real, promoviendo brindar una calidad de servicio como un valor agregado al momento de adquirir los productos, a pesar de disponer de una tienda física, la atención online es un eje primordial que complementa la operatividad de la empresa.

Producto y servicio

Seguridades Nachita es una empresa dedicada a la comercialización de accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional en San Cristóbal, mismo que dará inicio a su actividad con productos de mayor demanda en el mercado, supliendo inicialmente con accesorios para protección de caídas, manos, pies, cabeza, facial, auditiva, visual y respiratoria según las necesidades de los potenciales clientes, destacando que posteriormente se ampliará la variedad de productos según los requerimientos y necesidades del mercado.

Producto esencial.

Seguridades Nachita pondrá a disposición accesorios enfocados a proveer seguridad industrial y salud ocupacional, brindando productos de calidad para protección laboral que preserve la salud de padecer riesgos y lesiones en el lugar de

trabajo, utilizados según las necesidades y conforme con el tipo de labor efectuada por el trabajador.

Producto real.

Un entorno laboral saludable que provea una seguridad para los trabajadores requiere de accesorios que protejan la salud, previniendo graves problemas durante la jornada laboral a través del uso de la protección ante riesgos de accidentes mecánico, térmico o químico.

Características.

Seguridades Nachita tiene como productos esenciales de acuerdo al tipo de actividad laboral, donde los accesorios se clasifican de la siguiente manera:

Protección en altura: Son accesorios que tienen el propósito de proteger el cuerpo del trabajador de lesiones o enfermedad cuando realiza actividades laborales donde los factores son de alto riesgo, cuyas características que las distingue depende del tipo de protección según la parte del cuerpo, descritos a continuación:

Protectores auditivos: Son protecciones empleadas, cuando existe intensidad alta de sonidos, los cuales pueden afectar los oídos.

Protección de cabeza, manos y pies: Son accesorios específicos para proteger a la cabeza de riesgos de caídas, cortes, lesiones u otra afectación que pueda sufrir un trabajador.

Protección visual y facial: Son accesorios enfocados a brindar protección la parte del rostro, ya sea de forma parcial o total. *Véase anexo 3.*

Calidad.

Seguridades Nachita brindará a sus clientes productos certificados por la norma ISO 45001 para brindar una garantía de calidad aprobada según lo reglamentario en seguridad y salud laboral.

Estilo.

Seguridades Nachita es una empresa que tendrá como estilo la prevención de riesgos laborales a través de accesorios de calidad que favorezca el cuidado de la salud de los trabajadores, brindando asesoría enfocada en la cultura de seguridad laboral.

Marca.

Seguridades Nachita tendrá como direccionamiento ser impulsada como marca, destacándose ante sus competidores y caracterizándose no por únicamente comercializar accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional.

Producto aumentado.

Seguridades Nachita en la búsqueda de obtener posicionamiento y ventaja competitiva ante sus competidores, por ende, no comercializará únicamente accesorios para trabajos de seguridad industrial y salud ocupacional, sino proveerá de una calidad de servicio donde transmitir el compromiso de prevalecer la cultura de seguridad al prevenir riesgos durante la jornada laboral de los trabajadores sea el eje central,

supliendo la demanda con una combinación de producto tangible y el servicio como algo intangible que a largo plazo caracterizará a la empresa.

Plan de introducción al mercado

Distintivos y uniformes

El personal de Seguridades Nachita dispondrá de un uniforme que tendrá un efecto positivo respecto a la presencia ante los clientes, mismo que estará conformado por: camiseta polo color verde con el logo de la empresa, pantalón jean y zapatos negros. Cabe mencionar que, en contraste con los colores representativos de identificación de riesgos, en el cual el color verde simboliza condición segura.

Figura 16

Uniforme del personal



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Materiales de identificación.

Imagotipo.

La propuesta para el imagotipo de Seguridades Nachita se caracteriza por la simplicidad, pero con dinamismo enfocado en determinar simétricamente la seguridad industrial mediante elementos como herramientas y una casa. El significado de los colores que conforman es el color azul es un tono frío que transmite equilibrio y denota un nivel de sofisticación; mientras que, el color naranja es una tonalidad cálida que representa la atracción, felicidad y determinación que caracteriza la empresa. A continuación, se presenta el imagotipo de la empresa:

Figura 17

Imagen de la empresa presentada en imagotipo



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tarjetas de presentación.

La tarjeta de presentación constituye el documento donde consta información de contacto de la empresa, contribuyendo en el objetivo de contribuir en la captación de la empresa mediante este documento (MIR, 2019). A continuación, se presenta el

anverso donde se aprecia el imagotipo e información de la empresa Seguridades Nachita:

Figura 18.

Anverso tarjeta de presentación



Nota. Anverso tarjeta de presentación

En el reverso de la tarjeta de presentación se detalla con información de contacto telefónico, red social de WhatsApp, dirección exacta del local físico y red social donde las personas pueden visualizar sobre los productos que tiene disponible la empresa.

Figura 19.

Reverso de la tarjeta de presentación



Nota. Presentación de reversos de la tarjeta de presentación de la empresa.

Hoja membretada.

Como parte de la identidad de la empresa Seguridades Nachita, se determinó la creación de hojas membretadas, siendo presentada a continuación:

Figura 20.

Hoja membretada de la empresa

	SEGURIDADES NACHITA
Encabezado	
Pie de página	
VENTA DE ACCESORIOS PARA SEGURIDAD INDUSTRIAL Av. Napoleón Fernández y Virgen del Cans, Santo Divino Niño nachitasecurity@gmail.com Ruc: 20000142212001	

Nota. Hoja membretada de Seguridades Nachita

Canal de distribución y puntos de ventas

Seguridades Nachita a fin de llegar a sus clientes determina como canal de distribución directa, es decir sin intermediario, el propósito es favorecer la atención al momento de adquirir los accesorios de seguridad industrial y salud ocupacional, enfocado a incrementar las ventas.

Promoción.

La promoción en un plan de negocio es una estrategia enfocada a dar a conocer sobre la empresa que quiere introducirse en el mercado (Chincay et al., 2020). La cita anterior da una perspectiva de la relevancia de la promoción; es así que, se detalla a continuación estrategias de promoción para introducir a Seguridades Nachita:

Estrategias de entrada de producto en el mercado: Poner en marcha una empresa nueva es un reto, pero las estrategias idóneas facilitan el ingreso al mercado, siendo presentadas a continuación:

- Establecer inicialmente precios bajos frente a los competidores, a fin de captar la atención de los clientes.
- Establecer una diferenciación de los principales productos a comercializar.

Estrategia de Publicidad en red social: Para enfocar la estrategia de publicidad es indispensable determinar varios aspectos, por ello se detalla a continuación las estrategias a emplear para Seguridades Nachita:

- Presentar en redes sociales la empresa y la marca con información de productos.

- Segmentar el público objetivo para promover el incremento de las ventas de forma progresiva.
- Presentar campañas publicitarias con los diversos grupos de productos.
- Presentar publicaciones informativas de cultura de seguridad de forma creativa y llamativa.

Figura 21

Modelo de publicación informativa



Nota. Presentación de publicaciones informativas sobre seguridad industrial y salud ocupacional.

Contacto.

En este apartado se presenta los medios de contacto que Seguridades Nachita tendrá para brindar atención al cliente, los cuales son vía telefónica, WhatsApp, Instagram y E-mail.

Correspondencia.

En este aspecto la empresa recibe la información con ayuda de la tecnología, por ello se utiliza del e-mail de la empresa.

Negociación.

Seguridades Nachita contará con varias formas para negociar con sus clientes, las cuales son: atención directa, WhatsApp, telefónica y redes sociales.

Financiamiento.

Para cumplir con el marketing y publicidad destinado como parte de las estrategias para introducir la empresa Seguridades Nachita al mercado, se establece el detalle de este rubro que forma parte de los gastos de venta:

Tabla 19.

Detalle de financiamiento de gastos de publicidad

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tarjeta de presentación	\$25,00	\$26,25	\$27,56	\$28,94	\$30,39
Publicaciones en redes	\$40,00	\$42,00	\$44,10	\$46,31	\$48,62
Hojas membretadas	\$10,00	\$10,50	\$11,03	\$11,58	\$12,16
Publicidad mensual	\$75,00	\$78,75	\$82,69	\$86,82	\$91,16
Publicidad anual	\$120,00	\$126,00	\$132,30	\$138,92	\$145,86

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo de la creación de la empresa Seguridades Nachita es en gran medida el antecedente de la pandemia por el Covid-19, situación sanitaria que rebasó precedentes en aspectos socioeconómicos en una escala nunca antes vista; por ello, para tener una mejor comprensión de lo antes mencionado se cita a Forética (2021) que en un informe menciona que “las empresas deben tomar en cuenta que al constituir empresas en tiempo Post Covid necesitan considerar varios escenarios para mantener la sostenibilidad del negocio en el mercado a largo plazo” (p. 3). Por ende, el mayor riesgo de Seguridad Nachita es permanecer en el mercado compitiendo, por ello las estrategias de ventas y publicidad deben ser revisadas, ajustadas y corregidas acorde con las necesidades de los consumidores, incluso a expensas del rendimiento anual.

Por el contrario, Seguridad Nachita representa un precursor de un modelo de negocio donde predomine la contribución de la cultura de seguridad industrial y salud ocupacional, a través de accesorios que contribuyan en reducir riesgos y lesiones durante la realización de diversas labores, si bien es cierto referirse a seguridad industrial podría dejar entrever un enfoque único con empresas y negocios, sin embargo, hay que tomar en cuenta que existen emprendedores y trabajadores independientes que requiere de un cuidado al momento de realizar alguna labor que tengan un nivel de riesgo significativo, definiendo un perfil de cliente idóneo aquella persona que busque preservar su integridad.

Fijación de Precios

Fijación de precios por servicio y asesoría estándar.

La fijación de precios para los productos ofertados por la empresa Seguridades Nachita están condicionada según la revisión de otros estudios que fueron tomados de referencias que permitieron fijar un porcentaje de margen de rentabilidad para cada línea de productos, los cuales son detallados a continuación:

Tabla 16.

Margen de rentabilidad por línea de productos

Línea de productos	Margen de rentabilidad
Protectores de cabeza	40%
Protectores auditivos	25%
Protección visual y facial	40%
Protectores de manos	35%
Protectores de pies	30%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Inversión inicial para implementación del negocio

A continuación, se presenta cada apartado que constituye los rubros que representan la inversión inicial del plan de negocios de Seguridades Nachita:

Tabla 17.

Muebles y equipos de oficina

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorio de oficina	3	\$250,00	\$750,00
Sillas de escritorio	3	\$65,00	\$195,00
Mueble archivador	1	\$175,00	\$175,00
Archivador Aéreo	1	\$85,00	\$85,00
Aire acondicionado	1	\$550,00	\$550,00
Celular	1	\$250,00	\$250,00
Dispensador de agua	1	\$60,00	\$60,00
Total Muebles de Oficina			\$2.040,00

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 18.*Equipo de computación*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Computadoras de escritorios	3	\$360,00	\$1.080,00
Impresora multifunción	1	\$275,00	\$275,00
Total Equipo de Computación			\$1.355,00

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Por otra parte, se detalla otros rubros considerados para operar Seguridades Nachita, entre los cuales se encuentran:

Tabla 19.*Gasto por concepto de arriendo*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo mensual	\$350,00	\$367,50	\$385,88	\$405,17	\$425,43
Publicidad anual	\$4.200,00	\$4.410,00	\$4.630,50	\$4.862,03	\$5.105,13

Nota. Elaborado por Joyce Olaya**Tabla 20.***Suministros de oficina*

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
10	Resmas de papel	\$3,78	\$37,80
48	Esferos	\$0,35	\$16,80
12	Lápices	\$0,25	\$3,00
2	Perforadoras	\$5,00	\$10,00
2	Grapadoras	\$7,00	\$14,00
5	Caja de clips	\$0,35	\$1,75
10	Agenda telefónica	\$3,60	\$36,00
6	Resaltadores	\$1,25	\$7,50
6	Marcadores	\$1,35	\$8,10
12	Borradores	\$0,35	\$4,20
Total anual		\$27,28	\$187,15

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 21.

Detalle de Servicios Básicos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica	\$65,00	\$67,60	\$70,30	\$73,12	\$76,04
Agua Potable	\$15,00	\$15,60	\$16,22	\$16,87	\$17,55
Telefonía celular	\$15,00	\$15,60	\$16,22	\$16,87	\$17,55
Internet	\$45,00	\$46,80	\$48,67	\$50,62	\$52,64
Gastos Servicios Básicos	\$1.680,00	\$1.747,20	\$1.817,09	\$1.889,77	\$1.965,36

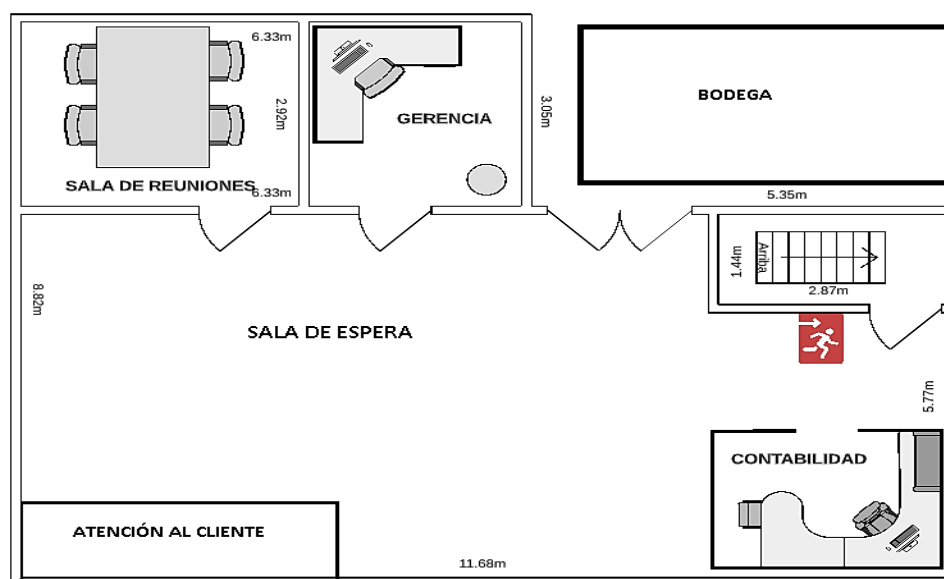
Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Estudio Arquitectónico

A fin de determinar las dimensiones para el local seleccionado para brindar atención al cliente contará con una capacidad para recibir a 12 personas, contando con una distribución de las siguientes áreas:

Figura 22.

Diseño arquitectónico del local



Nota. Elaborado por Joyce Olaya

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Es relevante presentar como parte del plan de negocio tomar en cuenta los aspectos relacionados con el marco legal, a fin de crear Seguridades Nachita como una empresa legalmente constituida para operar en San Cristóbal, por ello se presenta el proceso de derecho empresarial:

Superintendencia de Compañía.

- Art. 13.- Obligaciones de los trabajadores.
 1. Participar en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes
 2. Asistir a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.
 3. Usar correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuidar de su conservación.
 4. Informar al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunicar a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.
 5. Cuidar de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.

6. No introducir bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.
7. Colaborar en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.
8. (Agregado por el Art. 4 del D.E. 4217, R.O. 997, 10-VIII-88) Acatar en concordancia con el Art. 11, numeral siete del presente Reglamento las indicaciones contenidas en los dictámenes emitidos por la Comisión de Evaluación de las Incapacidades del IEISS, sobre cambio temporal o definitivo en las tareas o actividades que pueden agravar las lesiones o enfermedades adquiridas dentro de la propia empresa, o anteriormente.

La implementación de acciones en seguridad y salud en el trabajo, se respalda en el Art. 326, numeral 5 de la Constitución del Ecuador, en Normas Comunitarias Andinas, Convenios Internacionales de la OIT, Código del Trabajo, Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo, Acuerdos Ministeriales.

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL- SEGURIDAD INDUSTRIAL

Objetivo del área

Lograr un desarrollo sostenible que le permita trabajar en aras de la seguridad y salud de los trabajadores y del bienestar del medio ambiente. Por esta razón, existen normas que dirigen a las entidades en la forma como deben estructurar un sistema que les permita actuar conforme a las leyes ambientales y laborales para que ni trabajadores ni medio ambiente resulten con daños que puedan ser irreversibles.

Impacto ambiental

Considerando lo que implica la gestión ambiental, las empresas han empezado a preocuparse por el impacto que deja su industria y por ello han comenzado a generar políticas que disminuyan tales efectos y ayuden a que sus colaboradores tomen consciencia de la importancia del cuidado del medio ambiente. Aquí, es pertinente referirse a lo que significa la estructuración de una política ambiental dentro de una organización.

Identificación de posibles impactos ambientales

Los impactos que ha generado en torno a los beneficios por la implantación del SGA están relacionados con el equipamiento de sus trabajadores, pues ellos se encuentran expuestos a una serie de riesgos que pueden afectar su vida. Igualmente, se estableció un programa de promoción y prevención de accidentes laborales, ya que trabajar tanto en zona urbana como rural implica una cantidad de riesgos que, en la

medida de lo posible, se deben evitar. Por tanto, el SGA consolidó en esta empresa otro programa asociado a la gestión del riesgo, en donde los trabajadores reciben capacitación, recomendación y dotación para que sus funciones las desarrollen en un contexto de menor riesgo posible.

Medidas para contraer los impactos ambientales

1.-Con la implantación del SGA, la empresa puede establecer el impacto en términos de eficiencia y protección de los empleados. Ya que la prioridad de este sistema es realizar cambios significativos para que la empresa mejore las condiciones laborales de sus empleados. Así mismo, la evaluación de la efectividad de estos sistemas de gestión, realiza un análisis en el antes y el después de ejecutarlos.

2.- Con ambos sistemas de gestión (Ambiental, Seguridad y Salud en el Trabajo) se trata de garantizar una mejora en la calidad de los procesos tanto operativos como administrativos; de igual forma, se pueden aminorar las pérdidas por la inadecuada ejecución de los procesos; y direccionar a la organización hacia la disminución de costos de calidad; lo cual hace que se reduzca el impacto ambiental, minimiza los riesgos y los accidentes.

Objetivos Sociales

Con un profundo conocimiento de los clientes, tanto a nivel nacional como latinoamericano, de manera rentable y competitiva mediante una estructura organizacional y un clima laboral que permita alcanzar los objetivos de la empresa

PROCESO FINANCIERO

Introducción.

Citando a Balanko (2021) “El plan financiero cuenta con proyecciones de inversión en el negocio, ingresos, costos y gastos para resumirlo en los estados financieros que contribuyen en estimar el rendimiento financiero obtenido al momento de operar la empresa” (p. 23). La cita anterior denota la relevancia del plan financiero, es por eso que este apartado presenta la planificación del uso de los recursos para dar inicio a las operaciones de Seguridades Nachita y determinar los resultados obtenidos en cada uno de los cinco años de proyección para definir la factibilidad de la empresa.

Supuestos.

Para contribuir en la estimación del plan financiero se estableció la inflación, la cual determina los sueldos proyectados durante el periodo de proyección, siendo presentados a continuación:

Tabla 22.

Inflación proyectada

Año	Porcentaje
2022	2,66%
2023	2,07%
2024	1,65%
2025	1,39%
2026	1,46%
2027	1,53%

Nota. Tomado del Ministerio de Economía y Finanzas (2022)

Tabla 23.*Proyección de salario básico*

Año	Sueldo básico
2022	\$425,00
2023	\$450,00
2024	\$459,32
2025	\$466,89
2026	\$473,38
2027	\$480,29

Nota. Estimación de proyecciones en función de la inflación proyectada por INEC y MEF

Inversión.

El punto de partida para dar comienzo al plan financiero es definir la inversión inicial para comenzar la operatividad de Seguridad Nachita, siendo necesario detallar cada rubro importante para comprobar la factibilidad del proyecto.

Inversión de activos fijos.

La realización de diversas operaciones depende de la disponibilidad de activos fijos que contribuyen en gran medida al desempeño de los diversos procesos y procedimientos propios del giro del negocio, en el caso de Seguridades Nachita los activos fijos conjuntamente con el cálculo de depreciación son detallados a continuación:

Tabla 24

Muebles y Equipos de oficina

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total	Depreciación	Depreciación anual \$	Depreciación mensual \$
Escritorio de oficina	3	\$250,00	\$750,00	10%	75,00	6,25
Sillas de escritorio	3	\$65,00	\$195,00	10%	19,50	1,63
Mueble archivador	1	\$175,00	\$175,00	10%	17,50	1,46
Archivador Aéreo	1	\$85,00	\$60,00	10%	6,00	0,50
Aire acondicionado	1	\$550,00	\$550,00	10%	55,00	4,58
Celular	1	\$250,00	\$250,00	10%	25,00	2,08
Dispensador de agua	1	\$60,00	\$60,00	10%	40,00	3,33
Total Muebles de Oficina			\$2.040,00		\$238,00	\$19,83

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 25

Equipo de computación

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total	Depreciación	Depreciación anual \$	Depreciación mensual \$
Computadoras de escritorios	3	\$360,00	\$1.080,00	33%	356,40	29,70
Impresora multifunción	1	\$275,00	\$275,00	33%	90,75	7,56
Total Equipo de Computación			\$1.355,00		\$447,15	\$37,26

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Inversión en activo intangibles

Como parte de la inversión se determina los rubros intangibles que se asocian con el inicio de la operatividad de la empresa Seguridades Nachita, entre los cuales se enmarcan los siguientes:

Tabla 26

Activos intangibles

Detalle	Valor Total
Gastos de constitución	\$300,00
Registro de marca	\$400,00
Adecuaciones de local y planta	\$1.500,00
Total	2.200,00

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Capital de trabajo

El capital de trabajo son aquellos activos corrientes que conforma parte de la inversión para que el negocio pueda funcionar, conjuntamente con los pasivos corrientes de financiamiento que recibe la empresa a un corto plazo (Olmedo & Sauza, 2022). La estimación del capital de trabajo

Tabla 27

Detalle de capital de trabajo

Detalle	Monto
Costos de Venta	\$26.596,32
Gastos Administrativos	\$4.117,28
Gastos de ventas	\$1.347,15
Total	\$32.060,74

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Inversión Total.

La inversión total empleada para el inicio de la operatividad de Seguridades Nachita fue de un monto total de

Tabla 28

Inversión total

Detalle	Monto
Inversión fija	\$5.595,00
Capital de Operaciones	\$40.039,64
Total	\$45.634,64

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Proyección de ventas.

Para estimar los ingresos de la empresa a través de la comercialización de los accesorios de seguridad industrial y la salud ocupacional requirió de definir líneas de productos de protección de seguridad, definidos según la prevalencia de preferencias emitidas por la investigación de mercado (encuesta), presentando la siguiente protección de ingresos:

Tabla 29

Proyección de ingresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Protectores de cabeza	\$92.491,35	\$97.115,92	\$101.971,71	\$107.070,30	\$112.423,82
Protectores auditivos	\$64.629,05	\$67.860,50	\$71.253,53	\$74.816,20	\$78.557,01
Protección visual y facial	\$108.576,80	\$114.005,64	\$119.705,93	\$125.691,22	\$131.975,78
Protectores de manos	\$77.554,86	\$81.432,60	\$85.504,23	\$89.779,44	\$94.268,42
Protectores de pies	\$44.809,47	\$47.049,95	\$49.402,45	\$51.872,57	\$54.466,20
Ventas anuales \$	\$388.061,54	\$407.464,61	\$427.837,84	\$449.229,74	\$471.691,22
Ventas mensuales \$	\$32.338,46	\$33.955,38	\$35.653,15	\$37.435,81	\$39.307,60

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Cabe mencionar que, la estimación de los ingresos fue determinado con un margen de rentabilidad para cada línea de producto de los accesorios de protección:

Tabla 30.

Margen de utilidad por línea de productos

Línea de productos	Margen de rentabilidad
Protectores de cabeza	40%
Protectores auditivos	25%
Protección visual y facial	40%
Protectores de manos	35%
Protectores de pies	30%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Sueldos y beneficios sociales

Los sueldos y beneficios sociales que percibirán el personal que formará parte de Seguridades Nachita se determinó en función a lo indicado por la ley, a continuación, se presenta por año los roles del personal según el área donde se desempeña:

Tabla 31.

Rol de pago del personal año 1

Detalle	N° de personal	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva	vacaciones	IESS	Remuneración mensual	Remuneración anual
Personal Administrativo									
Gerente	1	\$800,00	\$66,67	\$37,50	\$0,00	\$33,33	\$89,20	\$848,30	\$10.179,60
Contador	1	\$700,00	\$58,33	\$37,50	\$0,00	\$29,17	\$78,05	\$746,95	\$8.963,40
Total sueldo Administrativo	2	\$1500,00	\$125,00	\$75,00	\$0,00	\$62,50	\$167,25	\$1.595,25	\$19.143,00
Personal Operativo									
Vendedores	1	\$450,00	\$37,50	\$37,50	\$0,00	\$18,75	\$50,18	\$493,58	\$5.922,90
Cajera	1	\$450,00	\$37,50	\$37,50	\$0,00	\$18,75	\$50,18	\$493,58	\$5.922,90
Almacenista	1	\$450,00	\$37,50	\$37,50	\$0,00	\$18,75	\$50,18	\$493,58	\$5.922,90
Total Personal Operativo	3	\$1.350,00	\$112,50	\$112,50	\$0,00	\$56,25	\$150,53	\$1.480,73	\$17.768,70
Total sueldos		\$2.850,00	\$237,50	\$187,50	\$0,00	\$118,75	\$317,78	\$3.075,98	\$36.911,70

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 32.

Rol de pago del personal año 2

Detalle	N° de personal	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	IESS	Remuneración mensual	Remuneración anual
Personal Administrativo									
Gerente	1	\$808,28	\$67,36	\$38,28	\$67,33	\$33,68	\$90,12	\$924,80	\$11.097,57
Contador	1	\$707,25	\$58,94	\$38,28	\$58,91	\$29,47	\$78,86	\$813,98	\$9.767,79
Total sueldo Administrativo	2	\$1.515,53	\$126,29	\$76,55	\$126,24	\$63,15	\$168,98	\$1.738,78	\$20.865,36
Personal Operativo									
Vendedores	1	\$459,32	\$38,28	\$38,28	\$38,26	\$19,14	\$51,21	\$542,05	\$6.504,64
Cajera	1	\$459,32	\$38,28	\$38,28	\$38,26	\$19,14	\$51,21	\$542,05	\$6.504,64
Almacenista	1	\$459,32	\$38,28	\$38,28	\$38,26	\$19,14	\$51,21	\$542,05	\$6.504,64
Total Personal Operativo	3	\$1.377,95	\$114,83	\$114,83	\$114,78	\$57,41	\$153,64	\$1.626,16	\$19.513,91
Total sueldos		\$2.893,47	\$241,12	\$191,38	\$241,03	\$120,56	\$322,62	\$3.364,94	\$40.379,27

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 33.

Rol de pago del personal año 3

Detalle	N° de personal	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	IESS	Remuneración mensual	Remuneración anual
Personal Administrativo									
Gerente	1	\$814,95	\$67,91	\$38,91	\$67,89	\$33,96	\$90,87	\$932,74	\$11.192,92
Contador	1	\$713,08	\$59,42	\$38,91	\$59,40	\$29,71	\$79,51	\$821,01	\$9.852,16
Total sueldo Administrativo	2	\$1.528,03	\$127,34	\$77,82	\$127,28	\$63,67	\$170,38	\$1.753,76	\$21.045,08
Personal Operativo									
Vendedores	1	\$466,89	\$38,91	\$38,91	\$38,89	\$19,45	\$52,06	\$551,00	\$6.611,96
Cajera	1	\$466,89	\$38,91	\$38,91	\$38,89	\$19,45	\$52,06	\$551,00	\$6.611,96
Almacenista	1	\$466,89	\$38,91	\$38,91	\$38,89	\$19,45	\$52,06	\$551,00	\$6.611,96
Total Personal Operativo	3	\$1.400,68	\$116,72	\$116,72	\$116,68	\$58,36	\$156,18	\$1.652,99	\$19.835,89
Total sueldos		\$2.928,71	\$244,06	\$194,54	\$243,96	\$122,03	\$326,55	\$3.406,75	\$40.880,97

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 34

Rol de pago del personal año 4

Detalle	N° de personal	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva	vacaciones	IESS	Remuneración mensual	Remuneración anual
Personal Administrativo									
Gerente	1	\$820,90	\$68,41	\$39,45	\$68,38	\$34,20	\$91,53	\$939,81	\$11.277,68
Contador	1	\$718,28	\$59,86	\$39,45	\$59,83	\$29,93	\$80,09	\$827,26	\$9.927,14
Total sueldo									
Administrativo	2	\$1.539,18	\$128,26	\$78,90	\$128,21	\$64,13	\$171,62	\$1.767,07	\$21.204,82
Personal Operativo									
Vendedores	1	\$473,38	\$39,45	\$39,45	\$39,43	\$19,72	\$52,78	\$558,66	\$6.703,87
Cajera	1	\$473,38	\$39,45	\$39,45	\$39,43	\$19,72	\$52,78	\$558,66	\$6.703,87
Almacenista	1	\$473,38	\$39,45	\$39,45	\$39,43	\$19,72	\$52,78	\$558,66	\$6.703,87
Total Personal Operativo	3	\$1.420,15	\$118,35	\$118,35	\$118,30	\$59,17	\$158,35	\$1.675,97	\$20.111,60
Total sueldos									
		\$2.959,33	\$246,61	\$197,24	\$246,51	\$123,31	\$329,97	\$3.443,04	\$41.316,43

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 35.

Rol de pago del personal año 5

Detalle	N° de personal	Sueldo mensual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva	vacaciones	IESS	Remuneración mensual	Remuneración anual
Personal Administrativo									
Gerente	1	\$827,19	\$68,93	\$40,02	\$68,90	\$34,47	\$92,23	\$947,28	\$11.367,38
Contador	1	\$721,04	\$60,09	\$40,02	\$60,06	\$30,04	\$80,40	\$830,86	\$9.970,27
Total sueldo Administrativo	2	\$1.548,22	\$129,02	\$80,05	\$128,97	\$64,51	\$172,63	\$1.778,14	\$21.337,65
Personal Operativo									
Vendedores	1	\$480,29	\$40,02	\$40,02	\$40,01	\$20,01	\$53,55	\$566,81	\$6.801,71
Cajera	1	\$480,29	\$40,02	\$40,02	\$40,01	\$20,01	\$53,55	\$566,81	\$6.801,71
Almacenista	1	\$480,29	\$40,02	\$40,02	\$40,01	\$20,01	\$53,55	\$566,81	\$6.801,71
Total Personal Operativo	3	\$1.440,88	\$120,07	\$120,07	\$120,03	\$60,04	\$160,66	\$1.700,43	\$20.405,13
Total sueldos		\$2.989,10	\$249,09	\$200,12	\$248,99	\$124,55	\$333,28	\$3.478,57	\$41.742,78

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Costo de Ventas

De acuerdo con la información obtenida a través de la investigación de mercado se determinó la proyección de los costos de venta, a fin de suplir la demanda de los consumidores según sus necesidades, razón por la cual se detalla este rubro según la línea de productos:

Tabla 36.

Proyección de inventarios según clasificación de línea de productos

Línea de productos	Participación por línea de producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Protectores de cabeza	23%	\$66.065,25	\$70.689,82	\$75.638,11	\$80.932,77	\$86.598,07
Protectores auditivos	18%	\$51.703,24	\$55.322,47	\$59.195,04	\$63.338,69	\$67.772,40
Protección visual y facial	27%	\$77.554,86	\$82.983,70	\$88.792,56	\$95.008,04	\$101.658,60
Protectores de manos	20%	\$57.448,04	\$61.469,41	\$65.772,27	\$70.376,32	\$75.302,67
Protectores de pies	12%	\$34.468,83	\$36.881,64	\$39.463,36	\$42.225,79	\$45.181,60
Total compras anuales	100%	\$287.240,22	\$307.347,04	\$328.861,33	\$351.881,62	\$376.513,33

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Gastos

Gastos de venta y distribución

Como parte de los gastos se definieron aquellos rubros vinculados con la ventas y distribución de los productos, sin embargo, se debe considerar que a pesar de anteriormente se detalló el rol de pagos del personal en general, en este apartado se toma en cuenta el rubro únicamente de los sueldos del vendedor y almacenista. Luego de revisar lo anterior, se detalla los gastos de ventas y distribución:

Tabla 37

Detalle de personal de ventas y distribución

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneración de personal operativo	\$11.845,80	\$13.009,27	\$13.223,92	\$13.407,74	\$13.603,42
Remuneración Anual	\$11.845,80	\$12.319,63	\$12.812,42	\$13.324,91	\$13.857,91

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

A continuación, se detalla los rubros vinculados con los gastos de publicidad:

Tabla 38.

Gastos de publicidad

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tarjeta de presentación	\$25,00	\$26,25	\$27,56	\$28,94	\$30,39
Publicaciones en redes	\$40,00	\$42,00	\$44,10	\$46,31	\$48,62
Hojas membretadas	\$10,00	\$10,50	\$11,03	\$11,58	\$12,16
Publicidad mensual	\$75,00	\$78,75	\$82,69	\$86,82	\$91,16
Publicidad anual	\$120,00	\$126,00	\$132,30	\$138,92	\$145,86

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Como parte de este grupo de gastos, se determinó incluir el rubro de gastos por concepto de arriendo:

Tabla 39.*Gasto de arriendo*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo mensual	\$350,00	\$367,50	\$385,88	\$405,17	\$425,43
Publicidad anual	\$4.200,00	\$4.410,00	\$4.630,50	\$4.862,03	\$5.105,13

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

En este apartado, se presenta el resumen de los rubros por concepto de gastos de venta y distribución:

Tabla 40.*Resumen de gasto de ventas y distribución*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	\$120,00	\$126,00	\$132,30	\$138,92	\$145,86
Sueldos de personal	\$11.845,80	\$12.319,63	\$12.812,42	\$13.324,91	\$13.857,91
Alquiler de local	\$4.200,00	\$4.410,00	\$4.630,50	\$4.862,03	\$5.105,13
TOTAL	\$16.165,80	\$16.855,63	\$17.575,22	\$18.325,85	\$19.108,90

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Gastos Administrativos.

Los gastos administrativos se asocian con la gestión y dirección de la empresa Seguridades Nachita; por ello, primero se detalla la proyección de los sueldos del personal administrativo, conformado por gerente y contador:

Tabla 41.*Sueldos del personal administrativo*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneración personal administrativo	\$25.065,90	\$26.068,54	\$27.111,28	\$28.195,73	\$29.323,56

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

A continuación, se detalla la proyección de otros gastos administrativos.

Primero se detalla los servicios básicos anuales. Véase anexo 4.

Tabla 42.*Servicios básicos*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica	\$780,00	\$811,20	\$843,65	\$877,39	\$912,49
Agua Potable	\$180,00	\$187,20	\$194,69	\$202,48	\$210,57
Telefonía	\$180,00	\$187,20	\$194,69	\$202,48	\$210,57
Gasto mensual en internet	\$540,00	\$561,60	\$584,06	\$607,43	\$631,72
Gasto anual en Servicios Básicos	\$20.160,00	\$20.966,40	\$21.805,06	\$22.677,26	\$23.584,35

Nota. Elaborado por Joyce Olaya.

A continuación, se detalla la depreciación de los activos que forman parte del área administrativa:

Tabla 43*Gastos de depreciación*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto depreciación Eqp. Comp.	\$447,15	\$447,15	\$447,15	\$447,15	\$447,15
Gasto depreciación Muebles y Enseres	\$238,00	\$238,00	\$238,00	\$238,00	\$238,00
Depreciación total anual	\$685,15	\$685,15	\$685,15	\$685,15	\$685,15

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Por otra parte, se detalla la amortización de activo diferidos:

Tabla 44*Activos diferidos*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Amortización mensual en AD	\$2.200,00				
Amortización anual en AD	\$2.200,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Luego de detallar cada rubro que forma parte de los gastos administrativos, se presenta de forma resumida:

Tabla 45.

Proyección de gastos administrativos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneración Personal Administrativo	\$25.065,90	\$26.068,54	\$27.111,28	\$28.195,73	\$29.323,56
Gasto en Suministros de oficina	\$2.245,80	\$2.358,09	\$2.475,99	\$2.599,79	\$2.729,78
Gasto enseres y suministros de limpieza	\$1.935,60	\$2.032,38	\$2.134,00	\$2.240,70	\$2.352,73
Gastos por Servicios Básicos	\$1.680,00	\$1.747,20	\$1.817,09	\$1.889,77	\$1.965,36
Gastos por Dep. Propiedad, planta y equipo	\$685,15	\$685,15	\$685,15	\$685,15	\$685,15
Amortización Activo diferido	\$2.200,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total	\$33.812,45	\$32.891,36	\$34.223,51	\$35.611,14	\$37.056,59

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Gastos de financiamiento.

A continuación, se detalla la tabla de amortización del capital financiado. Véase Anexo 4.

Tabla 46.

Detalle de amortización de capital financiado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Dividendo	770,01	\$770,01	\$770,01	770,01	770,01
Gasto anual del financiamiento	\$3.983,86	\$3.287,85	\$2.499,66	\$1.607,11	\$596,37

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Por otra parte, se detalla la estructura del capital:

Tabla 47.

Estructura de capital

Tipo de estructura	Detalle	Monto
Capital propio	Accionista 1	\$5.704,33
	Accionista 2	\$5.704,33
Financiamiento Bancario	Préstamo	\$34.225,98
Total		\$45.634,64

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Estados financieros proyectados

Luego de presentar cada uno de los rubros se presenta los estados financieros proyectados:

Tabla 48.

Estado de Resultados Proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$388.061,54	\$407.464,61	\$427.837,84	\$449.229,74	\$471.691,22
(-) Costo de Ventas	-\$287.240,22	-\$307.347,04	-\$328.861,33	-\$351.881,62	-\$376.513,33
Utilidad Bruta	\$100.821,32	\$100.117,58	\$98.976,52	\$97.348,12	\$95.177,89
(-) Gastos					
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	-\$25.065,90	-\$26.068,54	-\$27.111,28	-\$28.195,73	-\$29.323,56
Suministros de oficina	-\$2.245,80	-\$2.358,09	-\$2.475,99	-\$2.599,79	-\$2.729,78
Gasto enseres y suministros de limpieza	-\$1.935,60	-\$2.032,38	-\$2.134,00	-\$2.240,70	-\$2.352,73
Servicios Básicos	-\$1.680,00	-\$1.747,20	-\$1.817,09	-\$1.889,77	-\$1.965,36
Dep. Propiedad, planta y Equipo	-\$685,15	-\$685,15	-\$685,15	-\$685,15	-\$685,15
Amortización de Activo Diferido	-\$2.200,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total Gastos Administrativos	-\$33.812,45	-\$32.891,36	-\$34.223,51	-\$35.611,14	-\$37.056,59
Gastos de venta					
Publicidad	-\$120,00	-\$126,00	-\$132,30	-\$138,92	-\$145,86
Sueldos y salarios	-\$11.845,80	-\$12.319,63	-\$12.812,42	-\$13.324,91	-\$13.857,91
Gasto de arriendo	-\$4.200,00	-\$4.410,00	-\$4.630,50	-\$4.862,03	-\$5.105,13
Total gastos de Ventas	-\$16.165,80	-\$16.855,63	-\$17.575,22	-\$18.325,85	-\$19.108,90
Total gastos	-\$49.978,25	-\$49.746,99	-\$51.798,73	-\$53.937,00	-\$56.165,49
Utilidad Operacional	\$50.843,07	\$50.370,59	\$47.177,79	\$43.411,12	\$39.012,40
Gastos Financieros	-\$2.920,69	-\$2.410,42	-\$1.832,58	-\$1.178,22	-\$437,22
Utilidad antes de PT y de IR	\$47.922,38	\$47.960,17	\$45.345,21	\$42.232,90	\$38.575,19
Participación Trabajadores	-\$7.188,36	-\$7.194,03	-\$6.801,78	-\$6.334,93	-\$5.786,28
Impuesto a la Renta	-\$10.183,51	-\$10.191,54	-\$9.635,86	-\$8.974,49	-\$8.197,23
Reserva Legal	-\$3.055,05	-\$3.057,46	-\$2.890,76	-\$2.692,35	-\$2.459,17
Utilidad Neta	\$27.495,46	\$27.517,15	\$26.016,82	\$24.231,12	\$22.132,51

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 49

Estados de Situación Financiera proyectado

Empresa Seguridades Nachita Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre						
Activos	Balance Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente						
Efectivo y Equivalente de Efectivo	\$27.861,11	\$42.476,62	\$67.769,34	\$89.774,71	\$108.876,44	\$124.618,53
Cuentas y Documentos por Cobrar	\$0,00	\$32.338,46	\$33.955,38	\$35.653,15	\$37.435,81	\$39.307,60
Inventarios	\$0,00	\$23.936,69	\$25.612,25	\$27.405,11	\$29.323,47	\$31.376,11
Total Activo Corriente	\$27.861,11	\$98.751,77	\$127.336,98	\$152.832,97	\$175.635,72	\$195.302,25
Activos No corrientes						
Propiedad, Planta y Equipo						
Muebles y Enseres	\$2.040,00	\$2.040,00	\$2.040,00	\$2.040,00	\$2.040,00	\$2.040,00
Maquinarias y Equipos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Equipos de Computación	\$1.355,00	\$1.355,00	\$1.355,00	\$1.355,00	\$1.355,00	\$1.355,00
(-) Depreciación Acumulada	\$0,00	-\$685,15	-\$1.370,30	-\$2.055,45	-\$2.740,60	-\$3.425,75
Total Activos No Corrientes	\$3.395,00	\$2.709,85	\$2.024,70	\$1.339,55	\$654,40	-\$30,75
Activo Diferido						
Otros Activos	\$2.200,00	\$2.200,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(-) Amortización Acumulada	\$0,00	-\$2.200,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total Activos Diferidos	\$2.200,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total Activos	\$33.456,11	\$101.461,62	\$129.361,68	\$154.172,52	\$176.290,12	\$195.271,50
Pasivos						
Pasivo Corriente						
Cuentas por Pagar Corriente	\$0,00	\$23.936,69	\$25.612,25	\$27.405,11	\$29.323,47	\$31.376,11
Participación Trabajadores por Pagar	\$0,00	\$7.188,36	\$7.194,03	\$6.801,78	\$6.334,93	\$5.786,28
Impuesto a la Renta por Pagar	\$0,00	\$10.183,51	\$10.191,54	\$9.635,86	\$8.974,49	\$8.197,23
Total Pasivo Corriente	\$0,00	\$41.308,55	\$42.997,82	\$43.842,75	\$44.632,89	\$45.359,62

Otros Pasivos						
Cuentas por Pagar	\$25.092,08	\$21.238,53	\$16.874,71	\$11.933,04	\$6.337,02	\$0,00
Total Otros Pasivos	\$25.092,08	\$21.238,53	\$16.874,71	\$11.933,04	\$6.337,02	\$0,00
Total Pasivos	\$25.092,08	\$62.547,08	\$59.872,52	\$55.775,79	\$50.969,92	\$45.359,62
Patrimonio						
Capital Social	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00
Aporte Socios	\$7.564,03	\$7.564,03	\$7.564,03	\$7.564,03	\$7.564,03	\$7.564,03
Reserva Legal		\$3.055,05	\$6.112,51	\$9.003,27	\$11.695,62	\$14.154,79
Utilidad Neta del Ejercicio	\$0,00	\$27.495,46	\$27.517,15	\$26.016,82	\$24.231,12	\$22.132,51
Utilidades Acumuladas	\$0,00	\$0,00	\$27.495,46	\$55.012,61	\$81.029,43	\$105.260,55
Total Patrimonio	\$8.364,03	\$38.914,54	\$69.489,15	\$98.396,73	\$125.320,20	\$149.911,88
Total Pasivo y Patrimonio	\$33.456,11	\$101.461,62	\$129.361,68	\$154.172,52	\$176.290,12	\$195.271,50

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Flujo de caja

Tabla 50.
Estado de Flujo de Efectivo

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Actividad de Operación</u>						
Ventas		\$513.822,22	\$586.224,44	\$615.535,66	\$646.312,45	\$678.628,07
(-) Costo de Ventas		-\$414.902,54	-\$443.945,72	-\$475.021,92	-\$508.273,45	-\$543.852,59
Utilidad bruta		\$98.919,68	\$142.278,72	\$140.513,75	\$138.039,00	\$134.775,48
(-) Gastos Operacionales						
Gastos Administrativos		-\$52.292,45	-\$52.110,56	-\$54.211,48	-\$56.398,63	-\$58.675,57
Gastos de Ventas		-\$16.165,80	-\$16.855,63	-\$17.575,22	-\$18.325,85	-\$19.108,90
Total Gastos Operacionales		-\$68.458,25	-\$68.966,19	-\$71.786,69	-\$74.724,48	-\$77.784,47
Utilidad Operacional		\$30.461,43	\$73.312,54	\$68.727,05	\$63.314,51	\$56.991,00
(-) Gastos Financieros		-\$3.983,86	-\$3.287,85	-\$2.499,66	-\$1.607,11	-\$596,37
Utilidad antes de PT y de IR		\$26.477,57	\$70.024,69	\$66.227,39	\$61.707,40	\$56.394,63
Pago participación Trabajadores		\$0,00	-\$10.978,30	-\$10.854,04	-\$10.301,96	-\$9.642,35
Pago Impuesto a la Renta		\$0,00	-\$15.552,59	-\$15.376,55	-\$14.594,44	-\$13.660,00
(=) Utilidad del Ejercicio		\$26.477,57	\$43.493,80	\$39.996,80	\$36.811,00	\$33.092,28
(+) Depreciación y Amortización		\$2.885,15	\$685,15	\$685,15	\$685,15	\$685,15
(=) Efectivo Actividades de Operación		\$29.362,72	\$44.178,95	\$40.681,95	\$37.496,15	\$33.777,43
<u>Actividades de Operación</u>						
Activos Fijos	\$5.595,00					
Capital de Trabajo	\$40.039,64					
(=) Efectivo Actividades de Operación	\$45.634,64					
<u>Actividades de Financiamiento</u>						
Préstamo	\$34.225,98					
Amortización de Capital Prestado		-\$5.256,30	-\$5.952,32	-\$6.740,50	-\$7.633,06	-\$8.643,79
(=) Flujo de Actividades de Financiamiento		-\$5.256,30	-\$5.952,32	-\$6.740,50	-\$7.633,06	-\$8.643,79
(=) Flujo Neto	-\$11.408,66	\$24.106,41	\$38.226,62	\$33.941,45	\$29.863,10	\$25.133,64

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Análisis de la factibilidad del proyecto.

A fin de determinar si financieramente es factible el proyecto se establece un análisis a través de indicadores que definen el rendimiento de la inversión:

Tabla 51

Flujos para cálculo de indicadores de inversión

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo del préstamo	(25.092,08)	21.389,76	32.066,96	28.779,61	25.875,97	22.516,34
Flujo del proyecto	(33.456,11)	14.615,51	25.292,71	22.005,37	19.101,73	15.742,10
Flujo del inversionista	(8.364,03)	14.615,51	25.292,71	22.005,37	19.101,73	15.742,10
Payback del Proyecto	(33.456,11)	(18.840,60)	39.908,23	61.913,60	81.015,33	96.757,42

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Rendimiento del proyecto

Tomando los flujos asociados con el préstamo, proyecto e inversionista, se evalúa el rendimiento de la inversión:

Tabla 52

Análisis del rendimiento del proyecto

Detalle	VAN	TIR
Rentabilidad del Proyecto	\$32.965,60	50%
Capacidad de Pago	\$68.119,94	98%
Rentabilidad del Inversionista	\$ 50.959,23	210%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Los resultados presentados en la Tabla 52 son satisfactorios sobre la inversión, donde el VAN obtenidos fue de \$32.965,60 y el TIR del 50%, siendo una tasa mayor a la tasa de descuento; por ende, al ser rentable el proyecto es factible. Véase Anexo 6.

En el caso de la capacidad de pago, se estimó el VAN de \$68.119,94 y un TIR de 98%, concluyendo que existe aspectos favorables de cumplir con esta obligación adquirida con el préstamo para financiar el 75% del total de la inversión inicial.

En el caso del rendimiento obtenido por los accionistas, el resultado del VAN por \$ 50.959,23 y un TIR de 210%; por tanto, se determinó que el proyecto es rentable para el monto de la inversión que cada accionista realizó. Finalmente, calculando el tiempo de periodo de recuperación de Payback según la estimación es de 1 año 8 meses 28 días.

Punto de equilibrio.

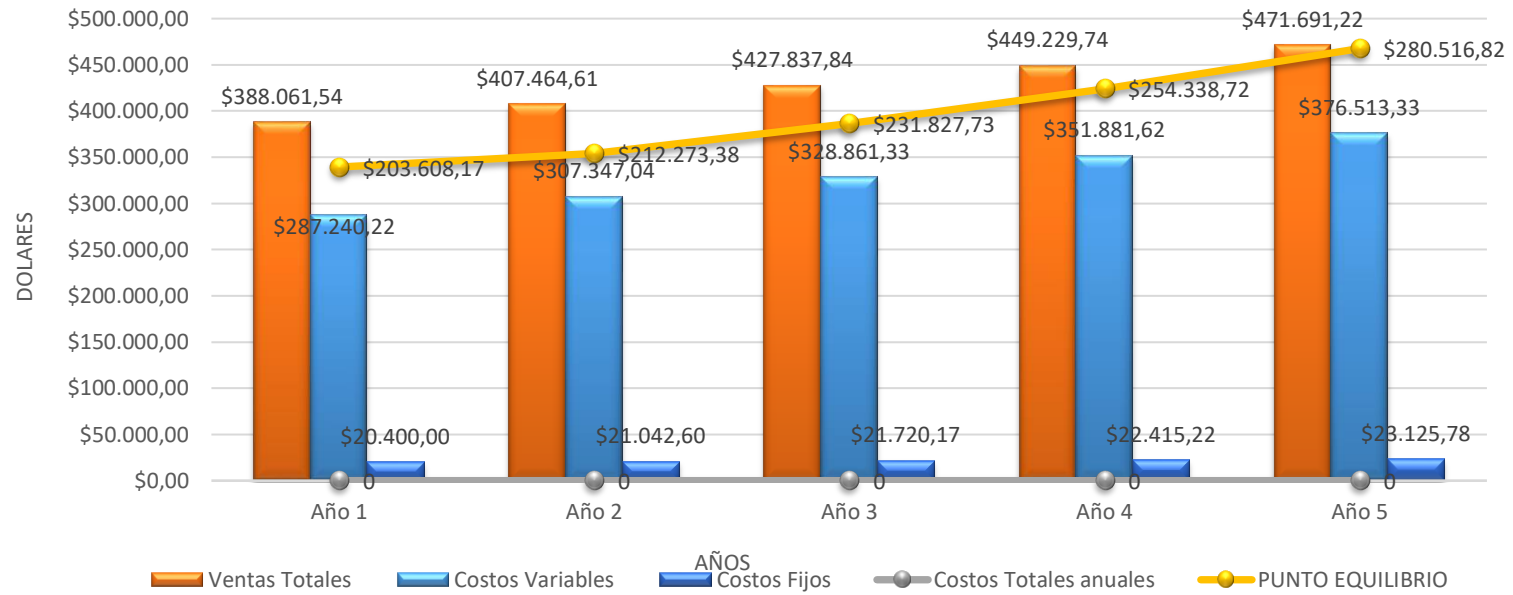
Es el cálculo para definir el nivel de ingresos que debe tener Seguridades Nachita cada año, a fin de cubrir los gastos fijos y variables. Por ello se detalla a continuación la información para el cálculo del punto de equilibrio:

Tabla 53.

Información para el cálculo del punto de equilibrio

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Totales	\$388.061,54	\$407.464,61	\$427.837,84	\$449.229,74	\$471.691,22
Costos Variables	\$287.240,22	\$307.347,04	\$328.861,33	\$351.881,62	\$376.513,33
Costos Fijos	\$20.400,00	\$21.042,60	\$21.720,17	\$22.415,22	\$23.125,78
PUNTO EQUILIBRIO	\$203.608,17	\$212.273,38	\$231.827,73	\$254.338,72	\$280.516,82

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Figura 23*Punto de equilibrio**Nota.* Elaborado por Joyce Olaya

Indicadores Financieros

A través de indicadores financieros se determina la situación financiera de Seguridades Nachita, por ello se detalla las principales ratios:

Tabla 54.

Indicadores financieros

Indicadores Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Garantía	\$36,44	\$36,44	\$62,89	\$114,09	\$268,39
Liquidez	\$2,39	\$2,96	\$3,49	\$3,94	\$4,31
Endeudamiento	332%	164%	87%	57%	41%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

La Tabla 54 denota un crecimiento continuo en los indicadores financieros, tanto la garantía tiene en el año 1 un total de \$36,44 hasta llegar al año 5 con \$268.39; seguido la liquidez tiene en el año 1 \$2.39, pero este asciende a \$4.31 en año 5 y por último, el nivel de endeudamiento inicialmente tuvo como nivel 332% y en el año 5 desciende a 41%.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Seguridades Nachita nació como una idea que tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones de los trabajadores del cantón San Cristóbal, en Galápagos, aprovechando la oportunidad de crear un negocio orientado a contribuir con la cultura de seguridad, es decir, una cultura preventiva que reduzca los riesgos del trabajo.

A través de la investigación de mercado aplicado por medio de la recolección de datos de la encuesta, favoreció que las redes sociales es el mejor medio para presentar información sobre los accesorios de protección industrial y de salud ocupacional, siendo idóneo como estrategia de penetración de mercado de Seguridades Nachita, ofreciendo a sus clientes varias líneas de productos como son: protectores de cabeza, protectores auditivos, protección visual y facial; protectores de manos y protectores de pies.

Para que Seguridades Nachita empiece a operar debe cumplir con la legislación ecuatoriana, como son leyes y reglamentos propios para crear legalmente la empresa, así como contratar personal y brindarle los beneficios de ley al ser contratados y debidamente asegurados.

Los resultados dejan entrever que financieramente Seguridades Nachita es idónea para ponerse en marcha, pues tiene garantía para cumplir con sus acreedores, tiene facilidad para generar flujo de efectivo y el nivel de endeudamiento se reduce progresivamente con el pasar de los años.

El modelo de negocio para Seguridades Nachita tiene como eje central considerar los impactos ambientales que puedan tener riesgos para el personal, por eso el empleo de análisis de gestiones vinculadas al medioambiente, seguridad y salud son primordiales para mejorar los resultados esperados a mediano y largo plazo.

El plan financiero favoreció la determinación de un proyecto de negocio factible de ejecutar, llegando a esta conclusión al evaluar la inversión a través de cuatro indicadores primordiales; el primero la rentabilidad del proyecto con un VAN de \$32.965,60 y el TIR del 50%; asimismo, la capacidad de pago fue VAN de \$68.119,94 y un TIR de 98%; mientras que la rentabilidad del inversionista fue VAN por \$ 50.959,23 y un TIR de 210% y en el tiempo de recuperación de inversión este fue determinado en 1 año 8 meses 28 días.

Recomendaciones

Las recomendaciones para el desarrollo del plan de negocio para Seguridades Nachita son:

Efectuar una revisión continua de mercado de forma periódica, a fin de conocer las necesidades del mercado en San Cristóbal, a fin de contribuir en las estrategias de ventas efectivas.

Revisar periódicamente las ventas según las líneas de productos para definir la introducción de otras líneas de productos nuevas y en otro caso considerar integrar otros productos a las líneas de productos actuales.

Verificar el nivel de cumplimiento del plan financiero para definir si hay variaciones entre lo proyectado con la realidad, direccionado a estimar si es necesario hacer modificaciones en las proyecciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, K. (12 de noviembre de 2021). *Escala de Organización Industrial* . Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/#:~:text=La%20merma%20de%20estas%20necesidades,la%20necesidad%20de%20la%20autorrealizaci%C3%B3n>.
- Balanko, G. (2021). Plan de negocios: Cómo preparar un plan de negocios exitoso. *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/57491664/act_19_Formato_plan_de_Negocios-libre.pdf?1538522735=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DComo_preparar_un_plan_de_negocios_exitos.pdf&Expires=1682341702&Signature=RSaU4XEHxzQRXFwT5j-EV4o8bLHwO0
- Butle, M. (01 de enero de 2023). *¿Que es el punto de equilibrio de un negocio?* Obtenido de <https://www.tiendanube.com/blog/como-alcanzar-el-punto-de-equilibrio-en-una-tienda-online/>
- Chincay, S., Cango, J., Aldana, A., & Seminario, R. (2020). Estrategias de promoción para el fomento del turismo religioso en Perú. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 26(3), 272-281. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28063519020/28063519020.pdf>

Ciudadanos, P. U. (13 de agosto de 2021). *Registro de datos de trabajo para vinculacion laboral*. Obtenido de <https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/sobre-el-registro-remype/>

Ciudadanos, P. U. (09 de febrero de 2023). *Tramites en linea*. Obtenido de <https://www.gob.ec/gadmc-pastaza/tramites/apertura-actualizacion-patente-municipal>

Ciudadanos, P. U. (s.f.). *Portal Unico de Tramites Ciudadanos* . Obtenido de <https://www.gob.ec/gadmc-pastaza/tramites/licencia-unica-anual-funcionamiento-luaf>

compañías, S. d. (s.f.). *Pasos para la Constitución de una Compañía*. Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/piezasInformativas/Pasos%20para%20la%20Constitucion%20de%20una%20compania.pdf

Contribuyente, R. U. (12 de diciembre de 2022). *Tramites en linea* . Obtenido de <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-juridica-privada-control-superintendencia-companias>

DuocUc. (13 de Cotubre de 2022). *Investigacion Aplicada* . Recuperado el 12 de Enero de 2023, de <https://bibliotecas.duoc.cl/investigacion-aplicada>

Economipedia. (abril de 2023). Obtenido de <https://economipedia.com/definición/piramide-de-maslow.html>

Flores, J. (10 de Octubre de 2018). *Derecho del Ecuador*. Obtenido de <https://derechoecuador.com/microempresa/#:~:text=Cuando%20hablamos%20de%20la%20microempresa,1%20a%2015%20empleados%20m%C3%A1ximo.>

Forética. (2021). *La recuperación empresarial tras la COVID-19: Una guía para una “nueva normalidad” sostenible e inclusiva*. Barcelona-España: Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible. Obtenido de https://foretica.org/wp-content/uploads/2020/11/La_recuperacion_empresarial_tras_la_COVID_19.pdf

Gómez, J. (2023). *Micro y macroentorno*. Guadalajara, Jalisco, México: Universidad de Guadalajara, Sistema de Universidad Virtual. Obtenido de http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/4070/1/Micro_y_macroentorno.pdf

Gómez, S. (2020). *Tesis de grado: Planificación Estratégica*. Río Cuarto, Córdoba: Universidad siglo 21. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/19651/TFG%20-%20sofia%20Gomez%20Rodriguez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

González, Pedro . (s.f.). *¿Que es el valor neto (VAN)*. Obtenido de <https://www.billin.net/glosario/definicion-valor-actual-neto-van/>

Hidalgo, U. A. (s.f.). *Estudio Economico*. Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy_inv/estudio%20economico.pdf

Hidalgo, U. A. (s.f.). *Estudio Economico*. [uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy_inv/estudio%20economico.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy_inv/estudio%20economico.pdf).

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (2023). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

Izquierdo, A., Viteri, D., Baque, L., & Zambrano, S. (2020). Estrategias de marketing para la comercialización de producto biodegradables de aseo y limpieza de la empresa Quibisa. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 399-406. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000400399

Lazcano, D. (04 de Abril de 2021). *Haciendo Turismo*. Obtenido de <http://haciendodelturismo.com/blog/cuales-son-las-necesidades-en-el-turismo>

Microsoft. (s.f.). *¿Que es la Contabilidad de Activos?* Obtenido de <https://dynamics.microsoft.com/es-mx/business-central/what-is-fixed-asset-accounting/#:~:text=Un%20activo%20fijo%2C%20tambi%C3%A9n%20conocido,ayude%20a%20generar%20ingresos%20continuamente>.

Ministerio de Economía y Finanzas. (2022). *Programación fiscal 2022-2026*.

Subsecretaría de Política Fiscal. Obtenido de <https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/06/Informe-programacion-2022-2026.pdf>

MINTUR. (s.f.). *Solicitud de registro para agencia de viajes*. Obtenido de

<https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/solicitud-de-registro-para-agencias-de-viaje.pdf>

Mir, J. (2019). *Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un*

Plan de negocio iterativo a través de la escucha activa del mercado. Barcelona-

España: SErveis Editorials, scp. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=8PK0DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=para+que+sirve+la+tarjeta+de+presentaci%C3%B3n&ots=Q3Wp1GTmk8&sig=SfYXwSH5pVtHbTjJQ9ruUXhpnJ0#v=onepage&q&f=false>

Moya, S. P. (s.f.). *¿Que es la depreciacion de activos?* Obtenido de

<https://controldeactivosfijos.com.mx/destacados/que-es-la-depreciacion-de-los-activos/>

Nohelia. (s.f.). *Estudio Economico*. Obtenido de

<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/18045/Capitulo3.pdf>

Olmedo, E., & Sauza, B. (2022). Capital de Trabajo. *Ingenio y Conciencia Boletín*

Científico de la Escuela Superior Ciudad Sahagún, 9(17), 50-51.

doi:<https://doi.org/10.29057/escs.v9i17.7887>

Parrales, J., Peña, D., & Figueroa, M. (2022). Sistemas de Control Administrativo en el Entorno Micro Empresarial. *Polo del conocimiento*, 7(2), 685-706. doi:10.23857/pc.v7i2.3610

Pastaza, C. d. (18 de enero de 2022). *Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento*. Obtenido de https://www.facebook.com/BomberosPuyoEc/photos/requisitos-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento/2115529078602619/?paipv=0&eav=AfZK7P4BsHuh1qPZl9X_BXg6_0XDGqq0kw04C7YocEhdQ0cmk92Ckqzc2CxOyR1XpGY&_rdr

Pastaza, P. M. (01 de julio de 2019). *Patentes Municipales del Canton Pastaza*. Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-10/PATENTES%20MUNICIPALES%20EN%20EL%20CANT%3%93N%20PASTAZA.pdf>

Pérez, H. J. (04 de septiembre de 2020). *¿Qué es y para qué sirve la Pirámide de Maslow?* Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/qu%C3%A9-es-y-para-qu%C3%A9-sirve-la-pir%C3%A1mide-de-maslow>

Ramirez, R. L. (s.f.). *Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>

Social, I. E. (s.f.). *Registro del nuevo empleador*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/en/web/empleador/registro-de-empleador>

- Soledispa, X., Moran, J., & Peña, D. (2021). La investigación de mercado impacto que genera en la toma de decisiones. *Dominó de las ciencias*, 7(1), 79-94. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8385908>
- Superintendencia de compañías. (s.f.). *Constitución*. Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf
- Tejo, D. (10 de junio de 2016). *Pirámide de Maslow*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <http://davidtejo.com/2016/06/la-nueva-piramide-de-maslow-el-cambio-en-las-necesidades-basicas-en-el-siglo-xxi-y-su-influencia-en-el-lifestyle-actual/>
- Torres, I., Paz, I., & Salazar, F. (2020). Métodos de recolección de datos para una investigación. *Boletín electrónico*, 1-21. Obtenido de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/2817/1/M%c3%a9todos%20de%20recolecci%c3%b3n%20de%20datos%20para%20una%20investigaci%c3%b3n.pdf>
- Unidas, N. (s.f.). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals/#:~:text=Los%20Objetivos%20de%20desarrollo%20sostenible%20son%20el%20plan%20maestro%20para,la%20paz%20y%20la%20justicia.>
- Vaquiroy, D. (Diciembre de 2017). *Tasa interna de retorno - TIR*. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta

EPP SEGURIDADES NACHITA

Seguridades Nachita, es una empresa de comercialización de equipos de seguridad industrial y protección personal en el Puerto Baquerizo Moreno en San Cristóbal. se caracteriza por brindar una alta calidad en el servicio, posee una amplia gama de productos para todo tipo de industrias y tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones de los trabajadores del cantón, desarrollando una cultura preventiva que reduzca los riesgos del trabajo.



¿Conoce usted de productos de protección personal? *

- ☐ SI
- ☐ NO

¿Porque medios usted ha escuchado de los productos de protección personal ? *

- ☐ Familiares
- ☐ Redes Sociales
- ☐ Noticias

¿Cuales son las razones por las que usted utilizaria productor de protección personal en general en su lugar de trabajo?

- ☐ Facilidad en las actividades encomendadas
- ☐ Para cuidar la integridad fisica y psicologica
- ☐ Por puro gusto

¿Por cual de estas razones rechazarías la compra de productos de seguridad? *

- ☐ Mala Calidad
- ☐ No son necesarios
- ☐ No me interesa

¿Por que medios te gustaria realizar la compra de los productos? *

- ☐ Online
- ☐ Tienda Fisica

¿Conoces de un local de venta de implementos de seguridad en la isla San cristobal?

- ☐ SI
- ☐ NO

¿De estos productos podria reconocer cuales conforman la familia de seguridad EPP?

- ☐ Chalecos antivalas
- ☐ cintas reflectoras
- ☐ Botas
- ☐ Motocicleta
- ☐ Arnes
- ☐ casco
- ☐ sacos de yute

¿le gustaria que Seguridades Nachita sea un comercial que ofresca todos los implementos de seguridad necesarios para su empresa?

- ☐ SI
- ☐ TAL VEZ
- ☐ NO

Anexo 2. Respuesta ideal para las encuestas según intereses de Seguridades Nachita

¿Por cual de estas razones rechazarías la compra de productos de seguridad? *

- ☒ Mala Calidad
- ☐ No son necesarios
- ☐ No me interesa

¿le gustaria que Seguridades Nachita sea un comercial que ofresca todos los implementos de seguridad necesarios para su empresa?

- ☒ SI
- ☐ TAL VEZ
- ☐ NO

¿Conoces de un local de venta de implementos de seguridad en la isla San cristobal?

- ☐ SI
- ☒ NO

¿Por que medios te gustaria realizar la compra de los productos? *

- ☐ Online
- ☒ Tienda Fisica

¿Por que medios te gustaria realizar la compra de los productos? *

- ☐ Online
- ☒ Tienda Fisica

¿Porque medios usted ha escuchado de los productos de protección personal ? *

- ☐ Familiares
- ☒ Redes Sociales
- ☐ Noticias

¿Conoce usted de productos de protección personal? *

- ☒ SI
- ☐ NO

¿De estos productos podria reconocer cuales conforman la familia de seguridad EPP?

- ☐ Chalecos antivalas
- ☒ cintas reflectoras
- ☒ Botas
- ☐ Motocicleta
- ☒ Arnes
- ☒ casco
- ☐ sacos de yute

Anexo 3. Detalle por línea de productos

Protectores de altura

- Arnese de seguridad simple
- Cinturones
- Punto de anclaje
- Salva caídas
- Silletas y guindolas

Protectores de la cabeza

- Cascos de seguridad (obras públicas y construcción, minas e industrias diversas).
- Cascos de protección contra choques e impactos.
- Prendas de protección para la cabeza (gorros, gorras, sombreros, etc., de tejido, de tejido recubierto, etc.).
- Cascos para usos especiales (fuego, productos químicos, etc.).

Protectores del oído

- Protectores auditivos tipo “tapones”.
- Protectores auditivos desechables o reutilizables.
- Protectores auditivos tipo “orejeras”, con arnés de cabeza, bajo la barbilla o la nuca.
- Cascos anti ruido.

- Protectores auditivos acoplables a los cascos de protección para la industria.
- Protectores auditivos dependientes del nivel.
- Protectores auditivos con aparatos de intercomunicación.

Protectores visual y facial

- Gafas de montura “universal”.
- Gafas de montura “integral” (uni o biocular).
- Gafas de montura “cazoletas”.
- Pantallas faciales.
- Pantallas para soldadura (de mano, de cabeza, acoplables a casco de protección para la industria).

Protectores de manos

- Guantes contra las agresiones mecánicas (perforaciones, cortes, vibraciones).
- Guantes contra las agresiones químicas.
- Guantes contra las agresiones de origen eléctrico.
- Guantes contra las agresiones de origen térmico.
- Manoplas.
- Manguitos y mangas.

Protectores de pies

- Calzado de seguridad.

- Calzado de protección.
- Calzado de trabajo.
- Calzado y cubre calzado de protección contra el calor.
- Calzado y cubre calzado de protección contra el frío.
- Calzado frente a la electricidad.
- Calzado de protección contra las motosierras.
- Protectores amovibles del empeine.
- Polainas.
- Suelas amovibles (antitérmicas, anti perforación o anti transpiración).
- Rodilleras.

Anexo 4. Proyección de servicios básicos mensual

Tabla 55.

Servicios Básicos mensuales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica	\$65,00	\$67,60	\$70,30	\$73,12	\$76,04
Agua Potable	\$15,00	\$15,60	\$16,22	\$16,87	\$17,55
Telefonía celular	\$15,00	\$15,60	\$16,22	\$16,87	\$17,55
Internet	\$45,00	\$46,80	\$48,67	\$50,62	\$52,64
Gastos Servicios Básicos	\$140,00	\$145,60	\$151,42	\$157,48	\$163,78

Anexo 5. Detalle de tabla de amortización

Tabla 56.

Tabla de amortización

Tabla de Amortización del Préstamo				
Préstamo	\$25.092,08		Periodo	60
Tasa	1,04%			
No.	Capital	Intereses	Total Dividendo	Amort.Capital
				\$25.092,08
1	\$303,14	\$261,38	\$564,52	\$24.788,94
2	\$306,30	\$258,22	\$564,52	\$24.482,64
3	\$309,49	\$255,03	\$564,52	\$24.173,14
4	\$312,72	\$251,80	\$564,52	\$23.860,43
5	\$315,97	\$248,55	\$564,52	\$23.544,45
6	\$319,27	\$245,25	\$564,52	\$23.225,19
7	\$322,59	\$241,93	\$564,52	\$22.902,60
8	\$325,95	\$238,57	\$564,52	\$22.576,65
9	\$329,35	\$235,17	\$564,52	\$22.247,30
10	\$332,78	\$231,74	\$564,52	\$21.914,52
11	\$336,24	\$228,28	\$564,52	\$21.578,28
12	\$339,75	\$224,77	\$564,52	\$21.238,53
13	\$343,29	\$221,23	\$564,52	\$20.895,25
14	\$346,86	\$217,66	\$564,52	\$20.548,38
15	\$350,47	\$214,05	\$564,52	\$20.197,91
16	\$354,13	\$210,39	\$564,52	\$19.843,78
17	\$357,81	\$206,71	\$564,52	\$19.485,97
18	\$361,54	\$202,98	\$564,52	\$19.124,43
19	\$365,31	\$199,21	\$564,52	\$18.759,12
20	\$369,11	\$195,41	\$564,52	\$18.390,01
21	\$372,96	\$191,56	\$564,52	\$18.017,05
22	\$376,84	\$187,68	\$564,52	\$17.640,21
23	\$380,77	\$183,75	\$564,52	\$17.259,44
24	\$384,73	\$179,79	\$564,52	\$16.874,71
25	\$388,74	\$175,78	\$564,52	\$16.485,96
26	\$392,79	\$171,73	\$564,52	\$16.093,17
27	\$396,88	\$167,64	\$564,52	\$15.696,29
28	\$401,02	\$163,50	\$564,52	\$15.295,27
29	\$405,19	\$159,33	\$564,52	\$14.890,08
30	\$409,42	\$155,10	\$564,52	\$14.480,66
31	\$413,68	\$150,84	\$564,52	\$14.066,98
32	\$417,99	\$146,53	\$564,52	\$13.649,00

33	\$422,34	\$142,18	\$564,52	\$13.226,65
34	\$426,74	\$137,78	\$564,52	\$12.799,91
35	\$431,19	\$133,33	\$564,52	\$12.368,72
36	\$435,68	\$128,84	\$564,52	\$11.933,04
37	\$440,22	\$124,30	\$564,52	\$11.492,82
38	\$444,80	\$119,72	\$564,52	\$11.048,02
39	\$449,44	\$115,08	\$564,52	\$10.598,59
40	\$454,12	\$110,40	\$564,52	\$10.144,47
41	\$458,85	\$105,67	\$564,52	\$9.685,62
42	\$463,63	\$100,89	\$564,52	\$9.221,99
43	\$468,46	\$96,06	\$564,52	\$8.753,53
44	\$473,34	\$91,18	\$564,52	\$8.280,19
45	\$478,27	\$86,25	\$564,52	\$7.801,93
46	\$483,25	\$81,27	\$564,52	\$7.318,68
47	\$488,28	\$76,24	\$564,52	\$6.830,39
48	\$493,37	\$71,15	\$564,52	\$6.337,02
49	\$498,51	\$66,01	\$564,52	\$5.838,51
50	\$503,70	\$60,82	\$564,52	\$5.334,81
51	\$508,95	\$55,57	\$564,52	\$4.825,86
52	\$514,25	\$50,27	\$564,52	\$4.311,61
53	\$519,61	\$44,91	\$564,52	\$3.792,00
54	\$525,02	\$39,50	\$564,52	\$3.266,98
55	\$530,49	\$34,03	\$564,52	\$2.736,49
56	\$536,01	\$28,51	\$564,52	\$2.200,48
57	\$541,60	\$22,92	\$564,52	\$1.658,88
58	\$547,24	\$17,28	\$564,52	\$1.111,64
59	\$552,94	\$11,58	\$564,52	\$558,70
60	\$558,70	\$5,82	\$564,52	\$0,00
Totales	\$25.092,08	\$8.779,12	\$33.871,21	

Anexo 6. Datos de tasa de descuento

Tabla 57.

Datos para el cálculo del CAPM

CALCULOS DE CAPM	
$R_f + b (R_m - R_f)$	
tasa de libre riesgo (R_f)	7%
tasa de mercado (R_m)	10%
beta (b)	1,2

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 58.

Información sobre el CAPM

Detalle	Tasa
CAPM	19,00%
Tasa de interés préstamo	12,50%
CPPC	14,13%

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 59.

Tasa de descuento

Detalle	Monto
Evaluar la inversión - capital propio	\$8.364,03
Evaluar capacidad de pago	\$25.092,08
Evaluar rentabilidad del proyecto	\$33.456,11

Nota. Elaborado por Joyce Olaya

Tabla 60*Información del costo financiero*

Rubro	Monto	Participación	Costo Financiero
Deuda	\$ 25.092,08	75,00%	12,50%
Capital	\$ 8.364,03	25,00%	19,00%
Inversión	\$ 33.456,11	100,0%	

Anexo 7. Datos de punto de equilibrio

Tabla 61.

Información para el cálculo del punto de equilibrio

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Totales	\$388.061,54	\$407.464,61	\$427.837,84	\$449.229,74	\$471.691,22
(-) Costo Variable	\$287.240,22	\$307.347,04	\$328.861,33	\$351.881,62	\$376.513,33
% Contribución marginal	0,74	0,75	0,77	0,78	0,80
1 - % C Mg	0,26	0,25	0,23	0,22	0,20
Costos fijos	\$52.898,94	\$52.157,41	\$53.631,30	\$55.115,22	\$56.602,70
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES	\$203.608,17	\$212.273,38	\$231.827,73	\$254.338,72	\$280.516,82



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:228081620

NOMBRE DEL TRABAJO

1. Tesis Joyce Olaya TERMINADO.docx

AUTOR

JOYCE OLAYA

RECuento DE PALABRAS

16245 Words

RECuento DE CARACTERES

97250 Characters

RECuento DE PÁGINAS

122 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.6MB

FECHA DE ENTREGA

Apr 27, 2023 12:01 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Apr 27, 2023 12:03 PM GMT-5

● 17% de similitud general

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

- 17% Base de datos de Internet
- 4% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)