

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SUDAMERICANO



TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.

INFORME DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN LA CARRERA DE ADMINISTRACION FINANCIERA

AUTORAS:

Analie Michelle Banda Betancourt

Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez

DIRECTOR:

Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas

NOVIEMBRE 2022

Certificación

Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas

DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN

CERTIFICA:

Que he supervisado el presente proyecto de investigación titulado: “Estudio de Factibilidad para la creación de una microempresa de barras energéticas “Liani” el mismo que cumple con lo establecido por el Instituto Superior Tecnológico Sudamericano; por consiguiente, autorizo su presentación ante el tribunal respectivo

Loja, 02 de noviembre del 2022

f. _____

Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas

C.I. 1104939697

Declaración juramentada



Loja, noviembre. 02 del 2022

Nombres: Analie Michelle Banda Betancourtt

Cédula de identidad: 1105114746

Carrera: Administración Financiera

Semestre de ejecución del proceso de titulación: Abril - agosto 2022

Tema de proyecto de investigación de fin de carrera con fines de titulación:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.”

En calidad de estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de la ciudad de Loja;

Declaro bajo juramento que:

Soy autora del trabajo intelectual y de investigación del proyecto de fin de carrera “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.”

El trabajo de investigación de fin de carrera no ha sido plagiado ni total ni parcialmente, para la cual se ha respetado las normas internacionales de citas y referencias para fuentes consultadas.

El trabajo de investigación de fin de carrera presentada no atenta contra derechos de terceros.

El trabajo de investigación de fin de carrera no ha sido publicado no presentado anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados. Las imágenes, tablas, graficas, fotografías y demás son de nuestra autoría; y en caso contrario aparecen con las correspondientes citas o fuentes.

Por lo expuesto; mediante la presente asumo frente al INSTITUTO cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la auditoria, originalidad y veracidad del contenido del trabajo de investigación de fin de carrera.

En consecuencia; me hago responsable frente al INSTITUTO y frente a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar al INSTITUTO o a terceros, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar causa en el trabajo de investigación de fin de carrera presentada, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello.

Así mismo por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para el INSTITUTO en favor de terceros por motivo de acciones, reclamaciones, o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido del trabajo de investigación de fin de carrera.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de nuestra acción se deriven, sometiéndonos a la normatividad vigente dispuesta por la LOES y sus respectivos reglamentos y del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de la ciudad de Loja.

Analie Michelle Banda Betancourt

Nombre y apellido

Cédula: 1105114746



Loja, 02 de noviembre del 2022

Nombres: Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez

Cédula de identidad: 114297682

Carrera: Administración Financiera

Semestre de ejecución del proceso de titulación: Abril - agosto 2022

Tema de proyecto de investigación de fin de carrera con fines de titulación:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.”

En calidad de estudiantes del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de la ciudad de Loja;

Declaro bajo juramento que:

Soy autora del trabajo intelectual y de investigación del proyecto de fin de carrera “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.”

El trabajo de investigación de fin de carrera no ha sido plagiado ni total ni parcialmente, para la cual se ha respetado las normas internacionales de citas y referencias para fuentes consultadas.

El trabajo de investigación de fin de carrera presentada no atenta contra derechos de terceros.

El trabajo de investigación de fin de carrera no ha sido publicado no presentado anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados. Las imágenes, tablas, graficas, fotografías y demás son de nuestra autoría; y en caso contrario aparecen con las correspondientes citas o fuentes.

Por lo expuesto; mediante la presente asumo frente al INSTITUTO cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la auditoria, originalidad y veracidad del contenido del trabajo de investigación de fin de carrera.

En consecuencia; me hago responsable frente al INSTITUTO y frente a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar al INSTITUTO o a terceros, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar causa en el trabajo de investigación de fin de carrera presentada, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello.

Así mismo por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para el INSTITUTO en favor de terceros por motivo de acciones, reclamaciones, o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido del trabajo de investigación de fin de carrera.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de nuestra acción se deriven, sometiéndonos a la normatividad vigente dispuesta por la LOES y sus respectivos reglamentos y del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de la ciudad de Loja.

Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez

Nombre y apellido

Cédula: 1104297682

Dedicatoria

Le dedico el resultado de esta tesis a mis padres que me apoyaron y me contuvieron en los momentos malos y buenos. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza ni morir en el intento. Me han enseñado a ser la persona que hoy en día soy con principios, valores, perseverancia y empeño. Todo esto con una enorme dosis de amor, a mis hermanos que en el día a día con su presencia, respaldo y cariño me impulsan para salir adelante, además de saber que mis logros también son los suyos. Así mismo todo lo que he logrado hasta ahora va para las personas que son como mis segundos padres, mis abuelitos que con la sabiduría de Dios me has enseñado el camino del bien y siempre tener en alto todos mis propósitos, a su vez a la memoria de mis abuelitos maternos que ahora son unos ángeles en mi vida y sé que ahora se encuentran orgullosos de su nieta, además le doy las gracias a Dios por la familia tan maravillosa que me brindo la que nunca se rindió hasta verme cumplir una meta más.

Analie Michelle Banda Betancourt

Dedico mi tesis a mi madre Carmen Sánchez mi ejemplo, mi maravillosa madre y amiga, por todo lo que me ha dado y enseñado a lo largo de nuestra vida juntas. Por ser la comandante en mis batallas y mi línea de defensa ante los problemas y que ha fomentado en mí el deseo de superación y de triunfo en la vida lo que ha contribuido a la consecución de este logro también a la memoria de mi padre Cesar Gómez, mi primer maestro y compañero, por tener siempre una palabra de ánimo, una lección que enseñarme, aunque hoy no pueda abrazarlo físicamente, lo abrazo con el alma, él fue el pilar fundamental de la familia, fruto de nobles virtudes, enseñanzas y valores que los mantendré conmigo el resto de mi vida, agradezco a Dios por haberme otorgado una familia maravillosa quienes han creído en mí siempre, dándome ejemplo de humildad y sacrificio, enseñándome a valorar todo lo que tengo.

Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a nuestros padres: Galo, Viviana; y, Carmita, Cesar por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado. Asimismo, agradecemos a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo que con sus palabras nos hacían sentir orgullosas de lo que somos y de lo que podemos conseguir.

Agradecemos al Instituto Superior Tecnológico Sudamericano, en especial a los docentes de la Tecnología Superior en Administración Financiera, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, al ingeniero Lucio Alfonso Cuenca Macas tutor de nuestro proyecto de investigación quien ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente.

Analie y Lilibeth

Acta de sesión de derechos**ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
DE FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la Cesión de los Derechos de proyecto de investigación de fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA. – El Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas por sus propios derechos, en calidad de director del proyecto de investigación de fin de carrera; Analie Michelle Banda Betancourt y Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez mayor de edad, por sus propios derechos en calidad de autora del proyecto de investigación de fin de carrera; emiten la presente acta de cesión de derechos.

SEGUNDA. - Declaratoria de autoría y política institucional.

UNO. – Analie Michelle Banda Betancourt y Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez realizaron la investigación titulada: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL-SEPTIEMBRE 2022.”, para optar por el título de Tecnóloga en Administración Financiera, en el Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de Loja, bajo la dirección del Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas.

DOS. - Es política del Instituto que los proyectos de investigación de fin de carrera se apliquen y materialicen en beneficio de la comunidad.

TERCERA. - Los comparecientes Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas en calidad de Director del proyecto de investigación de fin de carrera y Analie Michelle Banda Betancourt y Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez como autores, por medio del presente instrumento, tiene a bien ceder en forma gratuita sus derechos en proyecto de investigación de fin de carrera titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL-SEPTIEMBRE 2022.”, a favor del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de Loja; y, conceden autorización para que el Instituto pueda utilizar esta investigación en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA. - Aceptación. - Las partes declaran que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derechos.

Para constancia suscriben la presente cesión de derechos, en la ciudad de Loja, en el mes de octubre del año 2022.

.....

Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas

DIRECTOR

C.I. 1104939697

.....

Analie Michelle Banda Betancourt

AUTORA

C.I. 1105114746

.....

Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez

AUTORA

C.I. 1104297682

Índice de contenidos

Certificación.....	II
Declaración juramentada.....	III
Dedicatoria	VII
Agradecimiento	VIII
Acta de sesión de derechos	IX
Índice de contenidos.....	11
Índice de Figuras	16
Índice de tablas	18
1 Resumen.....	1
2. Abstract.....	2
4. Problemática	3
5. Tema	5
6. Elección de la línea y sublínea de investigación.....	6
6.1. Línea de investigación ISTS	6
6.2. Sublínea de investigación.....	6
6 Justificación	7
7. Objetivos.....	8
7.1. Objetivo general	8
7.2. Objetivos específicos.....	8
8. Marco Teórico.....	9
8.1. Marco Institucional	9
8.1.1. Reseña histórica.....	9
8.1.2. Modelo educativo	12
8.2. Marco Conceptual	13
8.2.1. Barras energéticas.....	13

8.2.2.	Beneficios de las Barras Energéticas.....	15
8.2.3.	¿Para qué sirven las barras energéticas?.....	15
8.2.4.	¿Cuándo es recomendable su consumo?	16
8.2.5.	Estudio de Factibilidad	16
8.3.	Pasos para elaborar un estudio de factibilidad	17
8.3.1.	Estudio de Mercado	17
8.3.2.	Tamaño del Proyecto	17
8.3.3.	Localización del Proyecto	18
8.3.4.	Ingeniería del Proyecto.....	18
8.3.5.	Inversiones.....	18
8.3.6.	Financiamiento	18
8.3.7.	Presupuesto de Ingresos y Gastos.....	18
8.3.8.	Evaluación del Proyecto.	18
8.3.9.	Ejecución del proyecto.	18
8.3.10.	Operación o Funcionamiento del Proyecto.	19
8.3.11.	El Ciclo de Vida de un Proyecto.	19
9.1.	Métodos de investigación.....	19
9.1.1.	Método fenomenológico.....	19
9.1.2.	Método hermenéutico.....	19
9.1.3.	Método práctico proyectual.....	20
9.2.	Técnicas de investigación.....	20
9.2.1.	Encuesta.....	20
9.2.2.	Técnica bibliográfica.....	20
9.3.	Determinación de la Población y Muestra	21
9.3.1.	Población	21
9.3.2.	Muestra	21

10. Resultados.....	23
11. Propuesta de acción	37
11.3. Segmentación	37
11.4. Análisis de la oferta.....	41
11.4.1. Oferta.....	41
11.4.2. Competencia	42
11.4.3. Matriz FODA.....	43
11.5. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	45
11.5.1. Creación de la marca	45
11.6. Estudio técnico	50
11.6.1. Tamaño o capacidad de la planta.....	50
11.6.2. Capacidad diseñada	50
11.6.3. Capacidad instalada	51
11.6.4. Capacidad utilizada o real	51
12.5.5. Cuadro del resumen de las capacidades	52
11.7. Localización	52
11.7.1. Macro localización	52
11.7.2. Micro localización	53
11.7.3. Distribución de la planta.....	53
11.7.4. Ingeniería del producto.....	59
11.8. Estudio organizacional	62
11.8.1. Filosofía.....	62
11.8.2. Valores.....	62
11.8.3. Políticas	63
11.9. Estructura organizacional.....	64
11.9.1. Organigrama Funcional.....	64

11.9.2. Manual de funciones.....	65
11.10. Estudio Legal.....	68
11.10.1. Acta de junta general de socios.....	68
11.10.2. Minuta de constitución.....	70
11.11. Estudio económico	78
11.11.1. Activos no corrientes	78
11.11.2. Depreciación	80
11.11.3. Activos diferidos.....	80
11.11.4. Activos corrientes	88
11.11.5. Roles de pago.....	92
11.11.6. Presupuesto de vida del proyecto.....	95
11.11.7 Costos fijos y variables.....	97
11.11.8 Ingresos.....	99
11.11.9 Punto de Equilibrio	100
11.11.10 Estado de Resultados	102
11.11.11 Evaluación financiera	102
Relación beneficio costo	104
12. Conclusiones.....	106
13. Recomendaciones	107
14. Bibliografía	108
15. Anexos	112
15.1. Anexo 1: Certificación de aprobación del proyecto de investigación de carrera	112
15.2. Anexo 2: Entrega de resultados.....	114
15.3. Anexo 3: Modelo de encuesta	115
15.4. Anexo 4: Cronograma de actividades	118

15.5.	Anexo 5: Presupuesto.....	119
15.6.	Anexo 6: Evidencias fotográficas	120
15.7.	Anexo 7: Proformas	121
15.8.	Anexo 8: Certificado del abstract.....	124

Índice de Figuras

Figura 1	9
Figura 2 Constructivo Social.....	12
Figura 3	23
Figura 4 Edad	24
Figura 5 Conocimiento de barras energéticas	25
Figura 6 Consumo de barras energéticas	26
Figura 7 Beneficios de los cereales	27
Figura 8 Consumo de alimentos energéticos	28
Figura 9 Aceptación del producto	29
Figura 10 Ingredientes del producto	30
Figura 11 Atributos de la barra energética.....	32
Figura 12 <i>Presentación del producto</i>	33
Figura 13 <i>Precio del producto</i>	34
Figura 14 Lugar de preferencia	35
Figura 15 Red social.....	36
Figura 16 <i>Competencia</i>	43
Figura 17 <i>Creación de la marca</i>	45
Figura 18 Producto que ofrece nuestra empresa	46
Figura 19 <i>Punto de venta</i>	47
Figura 20 <i>Ubicación del lugar</i>	48
Figura 21 <i>Página Facebook</i>	49
Figura 22 Publicidad Facebook	49
Figura 23 Macro localización Ecuador	52
Figura 24 Micro localización Liani.....	53
Figura 25 Distribucion de la planta.....	54

Figura 26 Recepción de materia prima	60
Figura 27 Estructura organizacional	64
Figura 28: Organigrama funcional	64
Figura 29: Productor	66
Figura 30	67
Figura 31 Punto de equilibrio.....	100

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Genero</i>	23
Tabla 2 <i>Edad</i>	24
Tabla 3 <i>Conocimiento de barras energéticas</i>	25
Tabla 4 <i>Consumo de barras energéticas</i>	26
Tabla 5 <i>Beneficios de los cereales</i>	27
Tabla 6 <i>Consumo de alimentos energéticos</i>	28
Tabla 7 <i>Consumo de barras energéticas</i>	29
Tabla 8 <i>Ingredientes del producto</i>	30
Tabla 9 <i>Atributos de la barra energética</i>	31
Tabla 10 <i>Presentación del producto</i>	33
Tabla 11 <i>Precio del producto</i>	34
Tabla 12 <i>Lugar de preferencia</i>	35
Tabla 13 <i>Red social</i>	36
Tabla 14 <i>Demanda</i>	38
Tabla 15 <i>Demanda potencial</i>	39
Tabla 16 <i>Demanda real</i>	40
Tabla 17 <i>Demanda efectiva</i>	40
Tabla 18 <i>Aceptación de barras energéticas</i>	41
Tabla 19 <i>Análisis de la oferta</i>	42
Tabla 20 <i>Demanda insatisfecha</i>	42
Tabla 21 <i>Competidores</i>	42
Tabla 22 <i>Análisis Foda</i>	43
Tabla 23 <i>Análisis de precios de la competencia</i>	47
Tabla 24 <i>Formulación de la barra energética 35g</i>	50
Tabla 25 <i>Capacidad diseñada</i>	50

Tabla 26 Capacidad instalada	51
Tabla 27 Capacidad utilizada o real	51
Tabla 28 Cuadro Resumen de las capacidades barras energéticas LIANI.....	52
Tabla 29 Ingredientes para la barra	54
Tabla 30 Etiqueta distintiva del producto	55
Tabla 31 Muebles y enseres	55
Tabla 32 Materiales para la creación de la barra.....	56
Tabla 33 Suministros de oficina.....	57
Tabla 34 Equipo de computo	57
Tabla 35 Equipos de oficina.....	57
Tabla 36: Equipo de seguridad.....	58
Tabla 37: Materiales de aseo.....	58
Tabla 38 <i>Unidades de producción</i>	59
Tabla 39 Administrador	65
Tabla 40.....	68
Tabla 41 Maquinaria y equipo	78
Tabla 42 Equipo de computación.....	78
Tabla 43 Muebles y enseres	79
Tabla 44 Equipo de seguridad.....	79
Tabla 45 Resumen activo no corriente.....	79
Tabla 46 Depreciación de activo fijo	80
Tabla 47 Amortización de activo diferido	80
Tabla 48 Inversiones diferidas	81
Tabla 49 Resumen de activo diferido.....	81
Tabla 50 Suministras de oficina.....	88
Tabla 51 Materiales de oficina.....	88

Tabla 52 Materiales de oficina.....	89
Tabla 53 Servicios Básicos	89
Tabla 54 Materia prima directa.....	90
Tabla 55 Materia prima indirecta.....	90
Tabla 56 Equipo auxiliar.....	90
Tabla 57 Resumen activo corriente.....	91
Tabla 58 Rol de pago, mano de obra directa año cero.....	92
Tabla 59 Rol de pagos, mano de obra directa año uno	92
Tabla 60 Mano de obra directa sueldo anual	93
Tabla 61 Rol de pagos, mano de obra indirecta año cero	93
Tabla 62 Rol de pago, mano de obra indirecta año uno.....	94
Tabla 63 <i>Mano de obra indirecta sueldo anual</i>	94
Tabla 64 Presupuesto de vida del proyecto LIANI.....	95
Tabla 65 Costos fijos y variables	97
Tabla 66 Costo unitario de las barras energéticas LIANI.....	99
Tabla 67 Precio de venta de las barras energéticas LIANI	99
Tabla 68 Punto de equilibrio, parámetros	100
Tabla 69 <i>Punto de equilibrio barras energéticas LIANI</i>	101
Tabla 70 Estado de Resultados	102
Tabla 71 Flujo neto de caja barras energéticas LIANI	102
Tabla 72 TMAR barras energéticas LIANI	103
Tabla 73 VAN barras energéticas LIANI	103
Tabla 74 TIR barras energéticas LIANI.....	104
Tabla 75 Relación beneficio costo de las barras energéticas LIANI	104
Tabla 76 Relación beneficio costo de las barras energéticas LIANI	104
Tabla 77 VAN de barras energéticas LIANI.....	105

Tabla 78 Tasa requerida de rendimiento barras energéticas LIANI	105
Tabla 79 Cronograma de actividades	118
Tabla 80 Presupuesto de proyecto.....	119

1 Resumen

En la ciudad de Loja se ha revelado que los individuos pueden presentar una alimentación insuficiente, un estilo de vida acelerado y la tendencia a consumir comida no saludable lo cual es un problema dentro de la ciudadanía lojana, dar solución a este problema es un factor importante para mejorar la buena alimentación de las personas. El presente estudio presenta la creación de una microempresa de barras energéticas “LIANI” ubicada en la ciudad de Loja para el periodo abril-septiembre 2022, mismo que tiene como objetivo estudiar en el mercado la factibilidad existente para la implementación de una microempresa que se dedique a la producción de barras energéticas.

Seguidamente en el desarrollo de la presente investigación se utilizaron métodos que permitieron dar solución al problema; el método fenomenológico permitió tener un acercamiento a la realidad social a través de la aplicación de una encuesta y de este modo determinar la aceptación de las barras energéticas; con el método hermenéutico se recopiló la información bibliográfica necesaria a las temáticas más importantes involucradas en el proyecto; el método práctico proyectual se ejecutó la propuesta de acción a través del estudio técnico, económico y financiero y el estudio organizacional de la microempresa. Dentro de los resultados se obtiene que el 95% de las personas encuestadas están dispuestas a consumir la barra energética, el 26% menciona el sabor como factor destacable y un 20% en su valor nutricional, consecuentemente el 43% de la muestra aseguro que consumirían la barra energética de manera mensual; el 42% de la población sugieren que la barra energética se debería comercializar en los supermercados y finalmente los canales de publicidad están liderados por redes sociales, tal que Facebook tuvo la mayoría de aceptación.

Finalmente se llegó a la conclusión que es necesario fundamentar en los proyectos de investigación e iniciar por una bibliografía que sustente el trabajo y emita entender lo que se pretende realizar en el desarrollo, de igual forma es preciso implementar un negocio o empresa dedicada a cualquier actividad económica de lo cual inicie por un estudio de factibilidad con el fin de disminuir el riesgo del capital y asegure su rendimiento positivo en el mercado.

2. Abstract

In the city of Loja, it has been revealed that individuals may have insufficient nutrition, a fast lifestyle and the tendency to consume unhealthy food, which is a problem within the citizens of Loja, solving this problem is an important factor to improve people's good nutrition. The current study presents the creation of an energy bar microenterprise "LIANI" located in the city of Loja for the period April-September 2022, which aims to study in the market the existing feasibility for the implementation of a microenterprise dedicated to the production of energy bars.

To carry out the present investigation, the following methods were used that allowed solving the problem; the phenomenological method allowed an approach to social reality through the application of a survey and thus determine the acceptance of energy bars; With the hermeneutical process, the bibliographic information necessary for the most critical topics involved in the project was collected; the projectual practical method, the action proposal was executed through the technical, economic and financial study and the organizational study of the microenterprise. Among the results, it was obtained that 95% of the people surveyed are willing to consume the energy bar, 26% mention the flavor as a remarkable factor, and 20% in its nutritional value, consequently, 43% of the sample assured that they would consume the energy bar every month; 42% of the population suggest that the energy bar should be marketed in supermarkets and finally, the advertising channels are led from the networks being Facebook the most important of them.

Finally, it was concluded that it is necessary and fundamental in research projects to start with a bibliography that supports the work and allows us to understand what is intended to be done in development, in the same way, it is necessary that before implementing a business and dedicated company any economic activity is initiated by a feasibility study in order to reduce the risk of capital and ensure its positive return in the market.

4. Problemática

En los últimos años, la creación de nuevos negocios y el incremento de empleo se han convertido en temas importantes para el desarrollo económico de los países, estos temas son prioritarios y preocupantes para las administraciones públicas, ya que tienen la posibilidad, a través de la implantación de políticas adecuadas y de fomentar la riqueza de una región o nación. A nivel académico se ha forjado a la creación de empresas y la función empresarial como un campo de investigación propio dentro de la dirección de empresas.

Actualmente, los consumidores tienen tendencia a demandar mejor calidad entre los productos de consumo masivo y los productos complementarios del consumo diario, por lo tanto, buscan nuevas alternativas de nutrición, salud para poder mantenerse en un estado de satisfacción física. (Cárdenas, 2021)

El mercado de las barras energéticas en Estados Unidos ha experimentado un fuerte crecimiento con niveles muy altos de actividad en nuevos productos en los últimos años, que se ve reflejado a la imagen nutritiva y saludable que muestran estos productos; por consiguiente, tiene un papel como una opción conveniente de reemplazo de comida o un snack. El mercado de barras energéticas es un mercado existente que está creciendo de manera constante. (Bazurto, 2016)

Según Ordoñez (2016) el sector alimenticio en el Ecuador hace un gran aporte al sector industrial y de manufactura, pues la elaboración de alimentos y bebidas.

Los cereales andinos como la quinua y el amaranto son el elemento fundamental para la elaboración de las barras energéticas es importante recalcar que en el mercado ecuatoriano se encuentra una gran variedad de quinua y amaranto en las provincias de Imbabura, Carchi, Pichincha, Cotopaxi, Chimborazo y Loja estos productos son esenciales para la nutrición del ser humano al tener un equilibrio en proteínas y vitaminas, de esta manera Ecuador tiene un gran desarrollo en los cereales andinos recalcando la quinua y el amaranto, la elaboración de estos productos procesados en los últimos años tiene un gran potencial que elogia al país dentro del sector agrícola debido a que sus productos son 100% orgánicos, dando una oportunidad de expandirse a nuevos mercados con beneficios lucrativos para la población ecuatoriana (Andramunio, 2021).

Por último, en la ciudad de Loja los individuos pueden presentar una alimentación insuficiente que provocará bajo peso y causará desnutrición. Por otro lado, existe la alimentación excesiva que se presenta mayormente en adultos o ancianos donde se desarrollan enfermedades de síndrome metabólico como la diabetes, hipertensión, hígado graso y obesidad (Loja, 2021), por ende como solución a esta problemática se pretende crear estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de barras energéticas “LIANI” ubicada en la ciudad de Loja para el periodo abril- septiembre 2022, a base de quinua, avena, miel y frutos secos (almendras y nueces). (Cárdenas, 2021)

5. Tema

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA
MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA
CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.

6. Elección de la línea y sublínea de investigación

6.1. Línea de investigación ISTS

El presente proyecto de investigación está directamente relacionado con la línea de investigación: Desarrollo y gestión de emprendimientos e innovación.

6.2. Sublínea de investigación

En la línea de investigación a la que se encuentra relacionado el presente proyecto se desglosan 5 sublíneas de investigación, de estas sublíneas el proyecto se orienta al Desarrollo e innovación en productos y servicios.

6 Justificación

El presente proyecto está orientado a la creación de un producto innovador de alimentación saludable y se encuentra fundamentado bajo la línea de investigación “Desarrollo y gestión de emprendimientos e innovación” y en la sublínea “Desarrollo e innovación en productos y servicios”; línea y sublínea vigentes en el reglamento de investigación del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano; se pretende inculcar a la población del cantón Loja, el consumo de otras fuentes alimenticias de alto nivel nutritivo en base a la combinación de frutos secos (almendra, nuez y arándanos), cereales (quinua y avena) y miel.

El proyecto de investigación de fin de carrera permitirá alcanzar la titulación de Tecnólogo en Administración Financiera poniendo en práctica los conocimientos adquiridos durante los 3 años de formación académica. El proceso de investigación de fin de carrera está desarrollado bajo lo establecido en el reglamento especial de titulación.

La creación del producto y del emprendimiento permitirá enfrentarse a la realidad profesional vigente en la sociedad; además, será un ejercicio académico importante para complementar los conocimientos en emprendimiento y administración financiera.

Finalmente, la investigación aporta al desarrollo económico de la Zona 7 del Ecuador y puede ser considerado dentro de los proyectos considerados en el sistema de inversión pública del Ecuador ya que pertenece a los sectores y subsectores de intervención definidos por el Senplades, específicamente en el sector Apoyo Productivo en el subsector Microcrédito, lo que permitirá acceder al financiamiento necesario para la ejecución y mantenimiento del emprendimiento. (SENPLADES, 2019)

7. Objetivos

7.1. Objetivo general

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de barras energéticas “LIANI” aplicando estrategias para generar posicionamiento en el mercado en la ciudad de Loja periodo 2022.

7.2. Objetivos específicos

- Realizar la recopilación bibliográfica por medio del empleo de libros, artículos, recursos académicos que permitan fundamental la presente investigación.
- Elaborar un estudio y análisis de mercado a través de la aplicación de una encuesta donde se obtendrá datos cualitativos y cuantitativos para conocer el nivel de percepción del consumidor y aceptación de la barra energética.
- Establecer la localización y tamaño del proyecto mediante el estudio técnico para conocer los requerimientos y procesos para el funcionamiento de la microempresa.
- Conocer la inversión inicial mediante un estudio económico y financiero para la puesta en marcha y funcionamiento de la microempresa.
- Realizar un estudio organizacional por medio de la elaboración de organigramas y manuales de funciones para conocer los cargos y las actividades que realizarán los miembros de la empresa.

8. Marco Teórico

8.1. Marco Institucional

Figura 1

Logo del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano



Nota: Logotipo oficial en formato vertical

8.1.1. *Reseña histórica*

El Señor Manuel Alfonso Manitio Conumba crea el Instituto Técnico Superior Particular Sudamericano para la formación de TÉCNICOS, por lo que se hace el trámite respectivo en el Ministerio de Educación y Cultura, el cual con fecha 4 de junio de 1996 autoriza, con resolución Nro. 2403, la CREACIÓN y el FUNCIONAMIENTO de este Instituto Superior, con las especialidades del ciclo post bachillerato de: Contabilidad Bancaria, Administración de Empresas y Análisis de Sistemas.

Posteriormente, con resolución Nro. 4624 del 28 de noviembre de 1997, el Ministerio de Educación y Cultura autoriza el funcionamiento del ciclo post bachillerato, en las especialidades de: Secretariado Ejecutivo Trilingüe y Administración Bancaria. Con resolución Nro. 971 del 21 de septiembre de 1999, resuelve el Ministerio de Educación y Cultura elevar a la categoría de INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR PARTICULAR SUDAMERICANO, con las especialidades de: Administración Empresarial, Secretariado Ejecutivo Trilingüe, Finanzas y Banca, y Sistemas de Automatización.

Con oficio circular nro. 002-DNPE-A del 3 de junio de 2000, la Dirección Provincial de Educación de Loja hace conocer la nueva Ley de Educación Superior, publicada en el Registro Oficial Nro. 77 del mes de junio de 2000, en el cual dispone que los Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos, que dependen del Ministerio

de Educación y Cultura, forman parte directamente del “Sistema Nacional de Educación Superior” conforme lo determina en los artículos 23 y 24. Por lo tanto, en el mes de noviembre de 2000, el Instituto Tecnológico Sudamericano de la ciudad de Loja pasa a formar parte del Consejo Nacional De Educación Superior CONESUP, con registro institucional Nro. 11-009 del 29 de noviembre de 2000.

A medida que avanza la demanda educativa el Instituto propone nuevas tecnologías, es así que de acuerdo con el Nro. 160 del 17 de noviembre de 2003, la Dirección Ejecutiva del CONESUP otorga licencia de funcionamiento en la carrera de: Diseño Gráfico y Publicidad, para que conceda títulos de técnico superior.

Con acuerdo ministerial Nro. 351 del 23 de noviembre de 2006, el CONESUP acuerda otorgar licencia de funcionamiento para las tecnologías en las carreras de: Gastronomía, Gestión Ambiental Electrónica y Administración Turística.

En circunstancias de que en el año 2008 asume la dirección de la academia en el país el CES (Consejo de Educación Superior), la SENESCYT (Secretaría Nacional de Educación Superior Ciencia y Tecnología) y el CEAACES (Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior), el Tecnológico Sudamericano se une al planteamiento de la transformación de la educación superior tecnológica con miras a contribuir con los objetivos y metas planteadas en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, para el consecuente cambio de la matriz productiva que nos conduzca a ser un país con un modelo de gestión y de emprendimiento ejemplo de la región.

Esta transformación inicia su trabajo en el registro de carreras, metas que luego de grandes jornadas y del esfuerzo de todos los miembros de la familia sudamericana se consigue mediante Resolución RPC-SO-11-Nro.110-2014 con fecha 26 de marzo del 2015. Con dicha resolución, las ocho carreras que en aquel entonces ofertaba el Tecnológico Sudamericano demuestran pertinencia para la proyección laboral de sus futuros profesionales.

En el año 2014 el CEAACES ejecuta los procesos de evaluación con fines de acreditación a los institutos tecnológicos públicos y particulares del Ecuador; para el Tecnológico Sudamericano, este ha sido uno de los momentos más importantes de su vida institucional en el cual debió rendir cuentas de su gestión. De esto resulta que

la institución acredita con una calificación del 91% de eficiencia según resolución del CES y CEAACES, logrando estar entre las instituciones mejor puntuadas del Ecuador.

Actualmente, ya para el año 2022 el Tecnológico Sudamericano ha dado grandes pasos, considerando inclusive el esfuerzo redoblado ejecutado durante cerca de dos años de pandemia sanitaria mundial generada por la Covid 19; los progresos se concluyen en:

- ✓ 10 carreras de modalidad presencial
- ✓ 7 carreras de modalidad online
- ✓ 2 carreras de modalidad semipresencial
- ✓ 1 centro de idiomas CIS, este último proyectado a la enseñanza – aprendizaje de varios idiomas partiendo por el inglés. Actualmente Cambridge es la entidad externa que avala la calidad académica del centro.
- ✓ Proyecto presentado ante el CES para la transformación a Instituto Superior Universitario
- ✓ Proyecto integral para la construcción del campus educativo en Loja – Sector Moraspamba.
- ✓ Proyecto de creación de la Sede del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano en la ciudad de Machala
- ✓ Progreso hacia la transformación integral digital en todos los procesos académicos, financieros y de procesos.

Nuestros estudiantes provienen especialmente del cantón Loja, así como de la provincia; sin embargo, hay una importante población estudiantil que proviene de otras provincias como El Oro, Zamora Chinchipe, Azuay e incluso de la Región Insular Galápagos.

La formación de seres humanos y profesionales enfocados a laborar en el sector público como privado en la generación de ideas y solución de conflictos es una valiosa premisa, empero, el mayor de los restos es motivar a los profesionales de tercer nivel superior tecnológico para que pasen a ser parte del grupo de emprendedores; entendiéndose que esta actividad dinamiza en todo orden al sistema productivo, económico, laboral y por ende social de una ciudad o país.

La misión, visión y valores constituyen su carta de presentación y su plan estratégico su brújula para caminar hacia un futuro prometedor en el cual los principios de calidad y pertinencia tengan su asidero.

8.1.2. Modelo educativo

A través del modelo curricular, el modelo pedagógico y el modelo didáctico se fundamenta la formación tecnológica, profesional y humana que es responsabilidad y objetivo principal de la institución; cada uno de los modelos enfatiza en los objetivos y perfiles de salida estipulados para cada carrera, puesto que el fin mismo de la educación tecnológica que brinda el Instituto Sudamericano es el de generar producción de mano de obra calificada que permita el crecimiento laboral y económico de la región sur del país de forma prioritaria.

Figura

2

Constructivo Social



Nota: Logotipo oficial en formato vertical

El modelo en conjunto está sustentado en la Teoría del Constructivismo; el constructivismo percibe el aprendizaje como actividad personal enmarcada en contextos funcionales, significativos y auténticos. Todas estas ideas han sido tomadas

de matices diferentes, se pueden destacar dos de los autores más importantes que han aportado más al constructivismo: Jean Piaget con el Constructivismo Psicológico y Lev Vygotsky con el Constructivismo Social.

El modelo curricular basado en competencias pretende enfocar los problemas que abordarán los profesionales como eje para el diseño. Se caracteriza por: utilizar recursos que simulan la vida real, ofrecer una gran variedad de recursos para que los estudiantes analicen y resuelvan problemas, enfatizar el trabajo cooperativo apoyado por un tutor y abordar de manera integral un problema cada vez.

8.2. Marco Conceptual

8.2.1. Barras energéticas

En el Ecuador, de acuerdo a datos del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones; en el 2010 determinaron dos mil hectáreas. El rescate de este grano, tiene 29 años. En el 2012, la intención es fomentar el cultivo y la comercialización. En el año 2013, la FAO ha designado como el año internacional de la quinua.

En el caso particular de las barras de cereal, no cubren los requerimientos de todos los nutrientes, pero pueden formar parte de un desayuno o merienda acompañando otros alimentos o bien como colación entre las comidas principales

En los últimos años, el cultivo de quinua en el Ecuador se considera secundario, no solamente por la escasa superficie cultivada, sino por su bajo consumo per cápita y bajo interés aparente de la población para incrementar su producción y consumo. En la década de 1970, se observó en Ecuador un proceso acelerado de pérdida de cultivos genéticamente de las plantas cultivadas, llegando a la casi extinción de varios cultivos andinos. Este proceso fue motivado por varias razones de orden interno y externo, entre ellas un cambio de los patrones y hábitos de consumo internos, facilidad para conseguir alimentos importados, acelerado proceso de urbanismo, la desvalorización de costumbres y tradiciones socioculturales locales y nacionales, y la falta de incentivos a la actividad agropecuaria nacional.

Las barras energéticas o barras de cereales son alimentos funcionales; alimentos combinados, enriquecidos o fortificados; debido a los compuestos bioactivos del producto contribuyen al beneficio de la salud (disminución de padecer enfermedades cardiacas, cáncer, diabetes, hipertensión, etc.) por las personas que lo consumen. (García, 2017)

Quinoa: La quinoa es un grano valioso, el Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), destaca el aporte del 15% de proteína vegetal, la quinoa contiene **ácidos omegas 6 y omega 3** y alto contenido en **fibra**. La quinoa al poder emplearse como un cereal, es especialmente beneficiosa en la dieta de personas celiacas, ya que no contiene gluten (Bernácer, 2022)

Avena: La avena, es un cereal alto en proteínas, fibra soluble y baja en grasas y colesterol, además contiene micronutrientes tales como: vitamina del complejo B, vitamina K, vitamina A, vitamina C, vitamina D, Vitamina E. (Vanguardia, 2018)

Miel: La miel presenta una fuerte tenencia en azúcares (casi un 70%) simples y perfectamente asimilables hacen de ella la fuente de energía por excelencia. La miel contiene una mezcla de, diversas enzimas, aminoácidos, ácidos orgánicos, minerales, sustancias aromáticas, pigmentos, ceras, etc. (Manzano, 2020)

Nuez: La nuez es un fruto seco que contiene ácidos grasos omega 3 y omega 6, proteína (14%) vegetal, fibra, magnesio, fósforo y vitamina, además, mejora el perfil lipídico disminuyendo el colesterol. (Vega, 2020)

Almendra: La almendra, contiene, Grasa insaturada, fibra, fósforo y magnesio, vitamina E. Su valor calórico es bastante elevado debido a su alto aporte de grasas y a la escasa cantidad de agua que presentan. (Fuchs, 2021)

Según (Cautitlán, 2018) actualmente, las barras energéticas son uno de los alimentos que por su tamaño, costo y componentes satisfacen los gustos y necesidades de los consumidores.

Arándanos: Los arándanos son un alimento rico en vitaminas A y C, y aportan muy pocas calorías, ya que contienen pocas grasas y proteínas. Son ricos en antocianos, sustancias que tienen efectos beneficiosos sobre el aparato digestivo. Su poder antioxidante es debido a la acción combinada de sus ácidos orgánicos y las 15 antocianinas que les confieren su peculiar color (entre las que destacan la mirtilina, la cianidina, la definidina, la malvidina, la peonidina y la petunidida). (Cardoso, 2022).

Según (Cautitlán, 2018) actualmente, las barras energéticas son uno de los alimentos que por su tamaño, costo y componentes satisfacen los gustos y necesidades de los consumidores.

8.2.2. *Beneficios de las Barras Energéticas*

Mantiene el intestino limpio: Es otro beneficio de la fibra, que actúa como una escoba en el intestino y regulariza el tránsito lento.

Previene la anemia: El cuerpo necesita hierro para producir hemoglobina, que es la proteína que transporta oxígeno desde los pulmones hasta el resto del cuerpo, muchas barritas contienen avena, un ingrediente que se caracteriza por sus altas dosis de hierro.

Beneficia al corazón: La fibra soluble en la avena ayuda a reducir el colesterol malo en el cuerpo. Además, algunas barritas tienen frutos secos, que poseen altos niveles de ácidos grasos Omega 3, esenciales para mantener un corazón sano. (Kirschbaum, 2018)

8.2.3. *¿Para qué sirven las barras energéticas?*

Existen diversos motivos que pueden querer llevar a una persona a recurrir a este tipo de productos. Y es que, aunque los beneficios de las barritas energéticas varían según su composición nutricional (orgánicas, altas en proteínas, veganas...) todas ellas comparten unas ventajas básicas:

Calorías: Las barritas posibilitan el control de las calorías que son ingeridas en cada una de ellas. Son por lo tanto, un elemento clave para aquellas dietas que llevan un control riguroso de calorías debido a que a su vez, son fabricadas mediante una serie de recetas ricas en vitaminas, fibra, hidratos de carbono, etc.

Digestión: Debido a su composición, estas barritas son fáciles de consumir y a su vez, facilitan la digestión siendo posible realizarse cualquier actividad física tras su ingesta. Muchas de ellas contienen vitaminas del grupo B y vitamina C, que ayudan en el metabolismo energético. Algunas también vienen reforzadas con minerales.

Grasas: Estas barritas aportan energía al cuerpo mediante las conocidas grasas monoinsaturadas, es decir, saludables. Es fundamental que al elegir qué barritas consumir se consulte con el propio nutricionista. Además, hay que evitar el consumo abusivo de las mismas ya que si se consumen en lugar de otros alimentos, esto puede derivar en grandes carencias nutricionales. Por ello, consultar a los especialistas sobre el consumo de las mismas es recomendable para cualquier persona. (Díaz L. F., 2017)

8.2.4. ¿Cuándo es recomendable su consumo?

A pesar de que muchas personas las consuman sin tener una razón primaria para ello, muchas otras personas se encuentran en ciertas situaciones en las que es más que aconsejable que hagan un consumo activo de estas barritas energéticas. Estos casos son:

Conoce tus límites: el uso de barritas puede ser útil para evitar las tan temidas pájaras o bajadas de azúcar en sangre, que disminuyen el rendimiento, pero siempre es mejor conocer las propias (Heras, 2022) fuerzas y limitaciones para tomar estos suplementos antes de que suceda este bajón. Remontar esta pájara cuesta mucho más que prevenirla.

Situaciones o casos de gran consumo de calorías que desencadenan en ciertas patologías. Por lo general, cuanto más agresiva es una enfermedad, mayor es el gasto que se deriva de este tipo de productos.

El uso de barritas puede ser útil para evitar las bajadas de azúcar en sangre, que a su vez disminuyen el rendimiento. Por ello, aquellas personas que sean de tensión baja o tendentes a este tipo de situaciones, es aconsejable que tengan una de estas a mano o incluso, que las consuman a modo de snack ya que es más difícil remontar esta bajada de tensión que evitar que aparezca.

Cantidad justa: Según Heras, (2022) No consumir más de la cantidad recomendada, ya que tan malo es un déficit de nutrientes, como un exceso que puede resultar difícil de eliminar.

8.2.5. Estudio de Factibilidad

Un estudio de factibilidad es el que hace una empresa para determinar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o un proyecto que espera implementar.

No obstante, este tipo de estudio le permite a la empresa conocer si el negocio o proyecto que espera emprender le pueda resultar favorable o desfavorable. También le ayuda a establecer el tipo de estrategias que le pueden ayudar para que pueda llegar a alcanzar el éxito. (Quiroa, 2020)

El estudio de factibilidad debe conducir a:

- Determinación plena e inequívoca del proyecto a través del estudio de mercado, la definición del tamaño, la ubicación de las instalaciones y la selección de tecnología.
- Diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.
- Estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología/lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos.
- Identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.
- Definición de términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos y construcciones civiles principales y complementarias.
- Sometimiento del proyecto si es necesario a las respectivas autoridades de planeación y ambientales.
- Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental, que permita allegar argumentos para la decisión de realización del proyecto. (Miranda, 2021)

8.3. Pasos para elaborar un estudio de factibilidad**Resumen de Proyecto.**

Presenta los contenidos más importantes de la realización del proyecto.

8.3.1. Estudio de Mercado

Acá se realizan análisis de la demanda de los productos o servicios del proyecto en estudio, así como estudios de los requerimientos de materia prima para el procesamiento, características y precios del producto o servicio, problemas en los canales de comercialización, etc.

8.3.2. Tamaño del Proyecto

Se determina la cantidad de bienes o servicios a producir en la unidad de tiempo, tomando como base a la cantidad técnica, mercado y localización del mismo.

8.3.3. Localización del Proyecto

Se debe tomar en cuenta, tanto la macro y como la micro localización, así como los aspectos que influyen en el proyecto, como la energía eléctrica, agua, vías de acceso, teléfono, mano de obra y mercado.

8.3.4. Ingeniería del Proyecto

Se refiere a los elementos técnicos del proyecto, tales como: procesos, especificaciones de materia prima, recursos humanos, construcción, planos y distribución en planta.

8.3.5. Inversiones

Se establecen los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. En las inversiones se cuantifica en cantidades monetarias los recursos determinados en la ingeniería del proyecto.

8.3.6. Financiamiento

Según Ireland, (2022) debe buscarse las distintas fuentes de financiamiento, haciendo comparaciones y estableciendo las mejores fuentes para el proyecto en cuestión.

8.3.7. Presupuesto de Ingresos y Gastos.

Debe efectuarse el presupuesto de ingresos y egresos durante la vida útil del proyecto, o mientras se posean deudas pendientes de pago, y hasta la cancelación de las mismas.

8.3.8. Evaluación del Proyecto.

Consiste en el análisis técnico, económico y social del proyecto, debe hacerse con especialistas en las áreas. Principalmente, existen dos áreas de evaluación de proyectos, siendo la evaluación privada y la evaluación social.

8.3.9. Ejecución del proyecto.

Si, luego de todo lo anterior, se decide poner en marcha el proyecto, debe actualizarse la información recabada, y comenzar con los contactos respectivos para comenzar con la etapa de operación del proyecto.

8.3.10. Operación o Funcionamiento del Proyecto.

Esta es la puesta en marcha del proyecto, se inicia con la producción de los bienes y/o servicios, distribución del producto, etc. Con el inicio de esta etapa se dice que finaliza el proyecto, e inicia la nueva unidad productiva a funcionar.

8.3.11. El Ciclo de Vida de un Proyecto.

Según (Ireland, 2022) se muestra cómo se ejecutan los paquetes de trabajo durante las fases del proyecto.

9. Metodología

9.1. Métodos de investigación

9.1.1. Método fenomenológico

Según Behar (2008), sostiene que el método fenomenológico se enfoca al análisis descriptivo del mundo conocido como la realidad social, este método resulta particularmente eficiente para la interpretación de los hechos y procesos estudiados para captar el sentido de los fenómenos y la intención de las actividades sociales.

El método fenomenológico se utilizó en el siguiente proyecto a través de la aplicación de una técnica de recolección de información en lo que se determinó la necesidad y la factibilidad de un producto de carácter energético y nutricional, con estos datos se procedió al análisis cualitativo y cuantitativo para determinar su aceptación en el mercado

9.1.2. Método hermenéutico.

La hermenéutica valora el papel de las emociones que estudia cómo se produce la comprensión de textos, sin ignorar ninguno de los elementos que se producen en ese proceso, incluso se basa en la idea de que en toda comprensión se da una relación, la verdad histórica o la experiencia artística, los sentimientos o la tradición, son aspectos que intervienen en la comprensión (Aránguez, 2021).

En este método se evaluó la aceptación de la barra energética "LIANI" para ello se analizó al público objetivo que consuman el producto de manera frecuente, con ello supimos si el producto tuvo la aceptación esperada.

9.1.3. Método práctico proyectual.

El método proyectual consiste simplemente en una serie de operaciones necesarias, dispuestas en un orden lógico dictado por la experiencia. Su finalidad es la de conseguir un máximo resultado con el mínimo esfuerzo. No es algo absoluto y definitivo; es algo modificable si se encuentran los valores objetivos que mejoren el proceso (Munari, 1983).

A partir de este método se determinó los beneficios del producto lanzado para obtener la rentabilidad deseada, disminuir riesgos y corregir errores teniendo una observación directa e información de la actividad económica de la empresa.

9.2. Técnicas de investigación

9.2.1. Encuesta

Se denomina una técnica de recogida de datos para la investigación social, es un método muy común en diferentes tipos de investigación, siempre que requieran del levantamiento de datos estadísticos, de la recopilación de opiniones o bien de algún tipo de consulta masiva que permita luego ser interpretada para obtener conclusiones. Sondeos políticos, de mercado o de evaluación de servicios. (Equipo editorial, 2021)

Con esta técnica se conoció la aceptación de la barra energética "LIANI" demostrando las necesidades del mercado, aplicando las encuestas al público objetivo a través de formularios impresos.

9.2.2. Técnica bibliográfica.

Es una técnica de investigación a través de la cual se explora lo que se ha escrito y publicado antes acerca un determinado tema, se realiza el proceso de recolección de información para la construcción de un objeto de investigación o de un proyecto de tesis, la investigación bibliográfica y documental ocupa un lugar importante, ya que garantiza la calidad de los fundamentos teóricos de la investigación. (Alejandra, 2021).

En esta técnica que se empleó en el proyecto de titulación para que los lectores sepan que la información de dónde provino es veraz y confiable a través de enlaces que se pueden corroborar.

9.3. Determinación de la Población y Muestra

9.3.1. Población

Está constituida por “la cantidad de personas que conforman el grupo de incidencia directa e indirecta que originan el proceso investigativo” **Fuente especificada no válida.**, por lo tanto, la población hace referencia al mercado objeto de implementación del producto.

Tomando en consideración que la población de la ciudad de Loja al año 2010 fecha del último censo de población y vivienda es de 214.855 habitantes, se tendrá que proyectar esta población al año 2021, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$Pf = Pi(1 + i)^n$$

Donde:

Pf = Población final al año 2022

Pi = Población inicial al año 2010 (214.855)

i = Tasa de crecimiento poblacional de Loja que es de 1,1%

n = Número de años transcurridos (12)

$$Pf = 214.855(1 + 0,011)^{12}$$

$$Pf = 214.855 * 1,1402862$$

$$Pf = 244.996 \text{ habitantes}$$

9.3.2. Muestra

De acuerdo a la población se logró calcular el tamaño de la muestra que está determinado por el número de personas que se va a encuestar para decretar la factibilidad de implementación de la empresa de barras energéticas en lo que se utilizará la siguiente fórmula.

$$n = \frac{z^2 * \sigma^2 * N}{e^2(N - 1) + z^2 * \sigma^2}$$

En dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Número de población al año 2022 (244.996 habitantes)

Z = Nivel de confiabilidad (1,96)

σ = Probabilidad de ocurrencia 50% (0,5)

e = margen de error 5% (0,05)

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5^2 * 244.996}{0,05^2(244.996 - 1) + 1,96^2 * 0,5^2}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,25 * 244.996}{0,0025(244.995) + 3,8416 * 0,25}$$

$$n = \frac{235294,34}{612,4879 + 0,9604}$$

$$n = \frac{235294,34}{613,4483}$$

n = 383 personas a encuestar

Se procedió a realizar el análisis de 383 encuestas, que han sido consideradas como un sondeo de mercado piloto; ya que se trata de un estudio de factibilidad, con la finalidad de obtener información de las posibilidades que tiene nuestra microempresa para entrar en el mercado de barras energéticas.

10. Resultados

Genero

Tabla 1

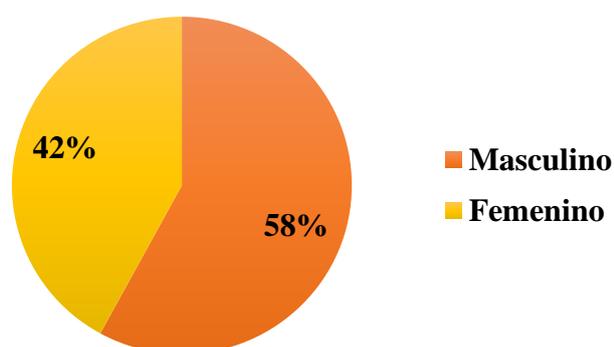
Genero

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	222	58%
Femenino	161	42%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 3

Género



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

De las 383 encuestas realizadas en la ciudad de Loja hay una cantidad de 222 que son hombres lo cual se presentan con un 58% mientras que 161 son mujeres que equivale a un porcentaje de 42%.

Edad

Tabla 2

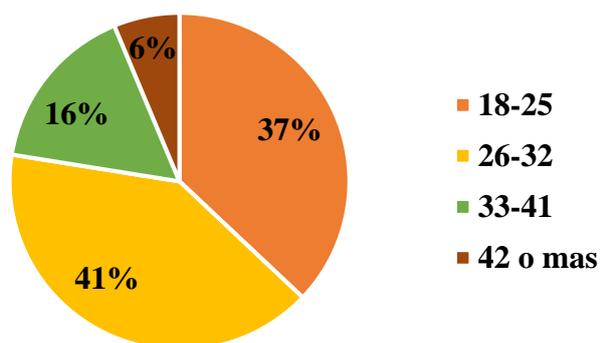
Edad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
18-25	142	37%
26-32	155	41%
33-41	62	16%
42 o mas	24	6%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 4

Edad



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Para empezar a definir la edad tenemos que 155 personas fueron de un rango de 26 a 32 años con un porcentaje de 40%, así mismo con una frecuencia de 142 encuestados fueron de 12 a 25 años que da un total 37% en cuanto a 33 a 41 fueron de 62 personas dando un 16%, quedando con un bajo porcentaje de un 6% de 42 años o más.

¿Usted conoce que es una barra energética y cuáles son sus beneficios?

Tabla 3

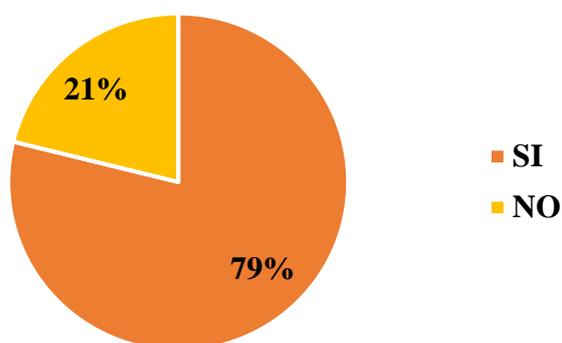
Conocimiento de barras energéticas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	302	79%
No	81	21%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 5

Conocimiento de barras energéticas



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

En la siguiente figura 5 podemos evidenciar un alto porcentaje del 79% que es representado por 302 personas encuestadas que han dicho que si conocen de las barras energéticas y sus beneficios, de la misma forma nos indica que existen 81 personas que representan un 21% de los encuestados respondieron que no conocen sobre la barra energética y sus beneficios.

Análisis Cualitativo

En cuanto al conocimiento de las barras energéticas podemos plantear que la mayoría de las personas encuestadas saben lo que es una barra energética y los beneficios que tienen la misma por lo tanto nos dan a conocer que tienen conocimiento sobre el producto ya sea por ingerirla o por escuchar o ver algún tipo de publicidad, de igual manera existen personas que mencionan que no conocen sobre el producto

debido a que no lo consumen, ni conocen los beneficios que estas aportan a la salud, por lo cual sería importante realizar diferentes métodos publicitarios para hacer llegar a la ciudadanía conozcan lo importante y beneficiosa que es la barra energética para la salud.

¿Alguna vez ha consumido barras energéticas?

Tabla 4

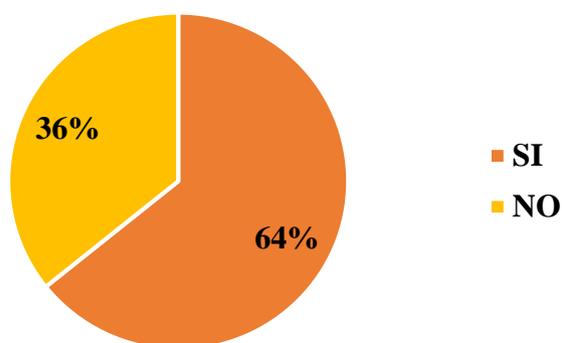
Consumo de barras energéticas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	246	64%
No	137	36%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 6

Consumo de barras energéticas



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

Podemos observar en la siguiente grafica que 246 personas encuestadas han consumido la barra energética la cual cuenta con un porcentaje de 64%, mientras tanto la otra parte de los encuestados son de 137 que da un 36%, ha preferido optar por no consumir la misma.

Análisis Cualitativo

Respecto al consumo de barras energéticas, las personas manifiestan que han consumido el producto en lo que se determina que la ingieren por el hecho de que se dedican hacer ejercicio y de la misma forma existe gran cantidad de personas que se interesan en su bienestar y la consumen porque tiene diferentes beneficios evitando mejorando la salud pero no se descarta porque también existen personas que no consumen el producto por diferentes motivos ya sea por falta de conocimiento sobre las barras energéticas o porque tienen ciertas preferencias en otros productos.

¿Conoce usted que la quinua y la avena son cereales que le pueden ayudar a mantener una dieta equilibrada por su contenido de fibra dietética?

Tabla 5

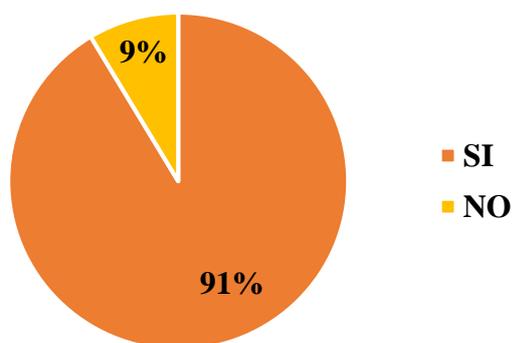
Beneficios de los cereales

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	350	91%
No	33	9%
Total	383	100%

Nota. Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 7

Beneficios de los cereales



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

En la siguiente figura podemos ver que contamos con una frecuencia de 350 lo que equivale a 91% de los encuestados ya que si conoce lo que conlleva estos cereales por otro lado tenemos un bajo porcentaje de 9% lo que nos dice que 33 personas no tienen idea sobre su fibra dietética.

Análisis Cualitativo

La mayor parte de los encuestados tienen el conocimiento que una de las propiedades de la quinua y la avena, es que poseen fibras dietéticas y que en la actualidad la tendencia está en consumir productos nutritivos y energéticos que nos ayude a nuestra salud y tengamos mejor rendimiento, mientras que también da a conocer que existen personas que no tiene mucho conocimiento sobre los cereales mencionados.

¿Con qué frecuencia consume usted alimentos energéticos que le ayuden a mejorar su rendimiento?

Tabla 6

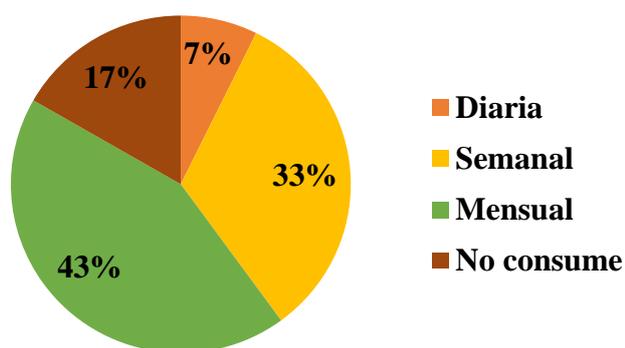
Consumo de alimentos energéticos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Diaria	28	7%
Semanal	125	33%
Mensual	166	43%
No consume	64	17%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 8

Consumo de alimentos energéticos



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

Como vemos tenemos un porcentaje de 43% lo cual hace referencia que hay 166 personas que consumen alimentos energéticos mensualmente, seguido de un 33% que lo hacen semanalmente, continuamos con un 17% que no consume y un 7% que lo hace diario.

Análisis Cualitativa

En relación a la frecuencia de consumo de alimentos energéticos, contamos con una alta cantidad de personas que indican y manifiestan que ingieren el producto al mes y una cierta cantidad no tan baja dice que consume semanal ya sea como golosina o por la actividad física que realizan, situación favorable ya que da a conocer que en su mayoría las personas se preocupan por su salud y bienestar.

¿Consumiría usted barras energéticas a base de quinua, avena y frutos secos?

Tabla 7

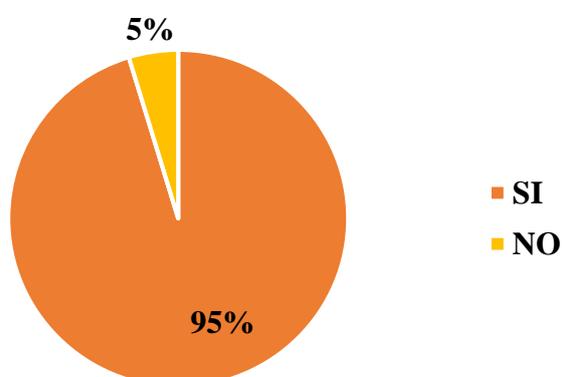
Consumo de barras energéticas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
SI	365	95%
NO	18	5%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 9

Aceptación del producto



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

En esta figura se puede observar que contamos con un porcentaje del 95% que es bastante elevado y bueno ya que nos indica que si estarían dispuestos a consumir nuestro producto y un 5% el cual indica que no les gustaría consumir nuestro producto.

Análisis Cualitativo

El grado de aceptación que el mercado da al producto es bastante positivo ya que la gran cantidad de personas encuestadas en la ciudad de Loja nos indican que les gustaría consumir la barra energética planteada dándonos buenas expectativas en dicho emprendimiento por lo tanto da a conocer que la barra energética dará buenos resultados sin descartar la cantidad de personas que mencionan que no estarían dispuestos a consumir dicho producto en lo que se realizaría diferentes métodos y estrategias para llegar a las personas en su totalidad

¿De qué ingredientes le gustaría que sea la barra energética?

Tabla 8

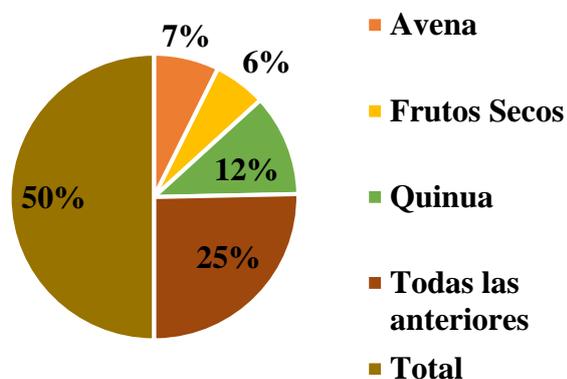
Ingredientes del producto

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Avena	56	14,62%
Frutos Secos	45	11,75%
Quinoa	88	22,98%
Todas las anteriores	194	50,65%
Total	383	100,00%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 10

Ingredientes del producto



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

Como se puede ver en esta figura tenemos los porcentajes que a las personas encuestadas nos indican que ingredientes les gustaría que lleve la barra energética en lo cual contamos con los siguientes porcentajes con el porcentaje más alto tenemos un 50,65% de personas que nos dan a conocer que los ingredientes de su preferencia sea con los tres ingredientes planteados y como segundo porcentaje más alto contamos con un 22,98 que indica que la barra sea de quinua y como últimos lugares tenemos un 14,62% escogiendo la opción de avena y finalmente se obtiene un 11,75% dando la opción de frutos secos.

Análisis Cualitativo

Según los datos obtenidos se puede verificar que se cuenta con una gran cantidad de personas que nos indican que la barra de su preferencia es la que se está planteando con los diferentes tipos de ingredientes que son avena, quinua y frutos secos de esa manera nos dan a conocer sus preferencias y gustos en los tres ingredientes, de la misma forma se obtiene un segundo lugar en lo que nos determina que a las personas les gustaría que la barra sea con un solo ingrediente que es la quinua.

¿Qué atributos les gustaría que tengan las barras energéticas?

Tabla 9

Atributos de la barra energética

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Presentación	27	7%
Sabor	100	26%
Tamaño	7	2%
Valor nutricional	78	20%
Presentación, Valor Nutricional	4	1%
Sabor, Presentación	29	8%
Sabor, Presentación, Valor Nutricional	11	3%
Sabor, Tamaño	9	2%
Sabor, Tamaño, Presentación	3	1%
Sabor, Tamaño, Presentación, Valor Nutricional	21	5%
Sabor, Tamaño, Valor Nutricional	20	5%
Sabor, Valor Nutricional	61	16%
Tamaño, Presentación	2	1%

¿Le gustaría encontrar el producto en presentación individual o en paquetes de 6 unidades?

Tabla 10

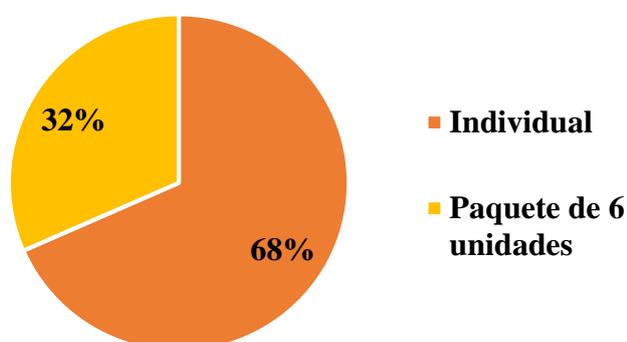
Presentación del producto

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Individual	262	68%
Paquete de 6 unidades	121	32%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 12

Presentación del producto



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

El grupo del 68% que compone la mayoría de consumidores, prefiere adquirir el producto en la presentación compuesta por el paquete individual, ya que resulta más funcional y económico, y en su minoría el 32%, optarían por el empaque de 6 unidades, el cual no es muy factible ya que su costo sería más representativo.

Análisis Cualitativo

Se evidencia que la población considera consumir el producto en una presentación individual en vista que es nuevo en el mercado, y generalmente los consumidores prefieren realizar primero una degustación para conocer la satisfacción que produce dentro de su paladar, y de igual manera una población menor asegura que prefiere la presentación en paquete de 6 unidades, debido a que uno de los principales beneficios es que se pueden ahorrar un porcentaje de dinero por comprar en cantidad.

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por las barras energéticas?

Tabla 11

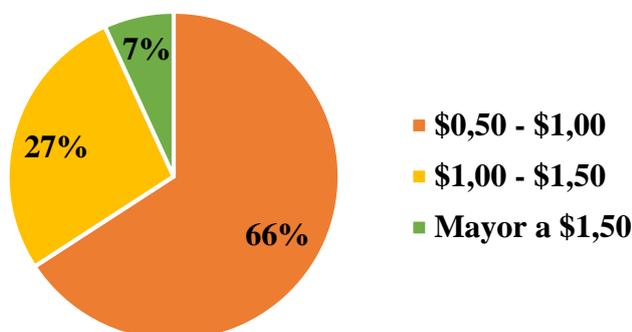
Precio del producto

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
\$0,50 - \$1,00	252	66%
\$1,00 - \$1,50	105	27%
Mayor a \$1,50	26	7%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 13

Precio del producto



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

En relación al precio, estarían dispuestos a pagar por el producto la mayoría de los encuestados que conforman el 66% se encuentra en el rango de \$0.50-\$1.00, mientras que el menor porcentaje que representa el 27%, se encuentra en el rango de \$1.00-\$1.50 y con un 7% está que puede ser mayor a \$1.50, con estos antecedentes se concluyó que existe posibilidades de adquirir el producto a un precio razonable en comparación a la competencia.

Análisis Cualitativo

Se pudo verificar que existe una tendencia del público objetivo al elegir las barras nutricionales que prefieren un precio de \$0,50 - \$1,00 por lo que es un precio cómodo y accesible para la ciudadanía, también nos dan a conocer que tienen la posibilidad y facilidad de consumir el producto con el costo de \$1,00 - \$1,50.

¿Dónde le gustaría adquirir las barras energéticas?

Tabla 12

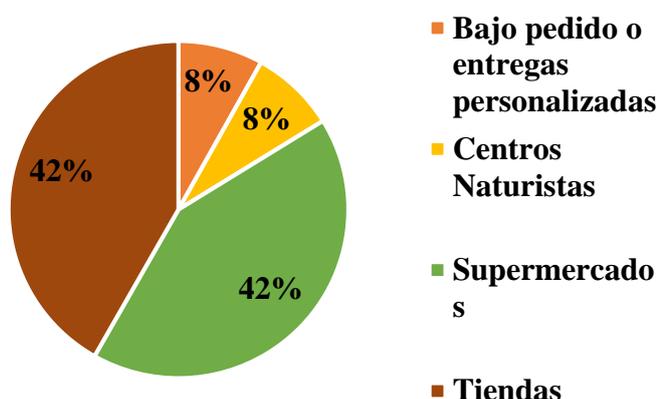
Lugar de preferencia

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bajo pedido o entregas personalizadas	31	8%
Centros Naturistas	31	8%
Supermercados	161	42%
Tiendas	160	42%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 14

Lugar de preferencia



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

Respecto al lugar de preferencia para la comercialización del producto el 42% sostienen que se debería realizar en los diferentes supermercados y tiendas de la ciudad de Loja debido a que aducen que son lugares óptimos para poder adquirir el producto ya que son visitados con frecuencia por los consumidores, mientras que el 8% prefieren los centros naturistas y bajo pedido o entregas personalizadas.

Análisis Cualitativo

Según las personas encuestadas nos indican que la manera en que ellos prefieren conseguir el producto es encontrar las barras energéticas en supermercados y tiendas, siendo la manera más factible y de su preferencia con un porcentaje bastante alto, en lo que nosotros tomaremos en cuenta el momento da lanzar nuestro producto.

¿Por qué red social le gustaría a usted saber sobre las barras energéticas?

Tabla 13

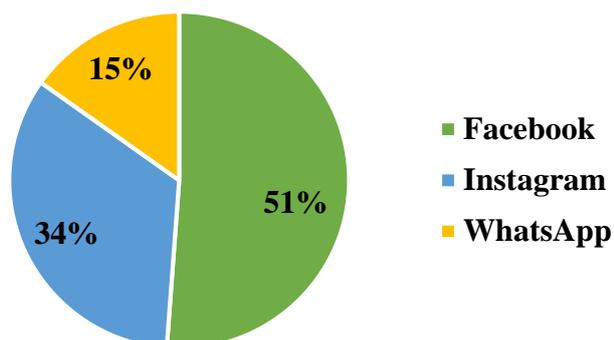
Red social

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Facebook	196	51%
Instagram	129	34%
WhatsApp	58	15%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 15

Red social



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis Cuantitativo

En esta figura podemos dar a conocer cuál es la red social de preferencia de las personas encuestadas para poder conocer las barras energéticas en lo que nos indica los siguientes porcentajes, con un 51% no indica que 196 personas prefieren conocer nuestro producto por medio de Facebook, en segundo lugar tenemos un porcentaje de 34% que prefieren conocer las barras por medio de Instagram, y como último lugar con un porcentaje de 15% indican que quieren conocer el producto por medio de WhatsApp.

Análisis Cualitativo

En lo que se refiere a la red social de preferencia de las personas encuestadas nos dieron como resultado indicando que les gustaría conocer sobre el producto por la red social de Facebook por ende se considera que la ciudadanía utiliza con más frecuencia puesto que es una red gratuita en lo que tienen acceso a todo tipo de contenidos y pone a disposición un perfecto canal de comunicación.

11. Propuesta de acción

Según (Galan, 2015) la segmentación de mercado es un proceso de marketing mediante el que una empresa divide un amplio mercado en grupos más pequeños para integrantes con semejanzas o ciertas características en común.

11.3. Segmentación

En base a la encuesta realizada se pudo visualizar al mercado al cual se dirige la barra energética lo cuales son personas a partir de los dieciocho años y estarían dispuestas a adquirirlas así mismo se busca personas que interesadas en cuidar su salud para que de esa manera adquiera la barra energética para así poder innovar en el área de nutrición. Por lo tanto, buscamos que el producto cumpla con las expectativas como necesidades al ser una nueva presentación a base de productos naturales.

Geografía

- País: Ecuador
- Ciudad: Loja
- Provincia: Loja
- Parroquia: El Valle
- Sector: La Inmaculada
- Demográfico
- Edad: 18+
- Género: Mujeres y Hombres
- Profesión: Indistinto
- Estado civil: Indistinto

Psicográfica

- Nivel Socio Económico: Público en general

Según las características de los consumidores Necesidad

- Consumir un producto de calidad, nuevo y saludable.
- Preferencias: producto saludable.
- Nivel de Uso: semanal

Objetivos

- Establecer la cantidad de la barra “Liani”, que el mercado aceptaría.
- Confirmar la existencia de una demanda potencial insatisfecha en el mercado.
- Determinar el precio de venta del producto.
- Conocer los medios que se emplean actualmente para contactar y hacer llegar los productos a los clientes.

Clasificación y usos del producto

La barra energética “Liani”, es un producto no perecedero en 30 días, de adquisición por impulso, y de consumo final.

Demanda

El consumo de barras energéticas se ha expandido más allá del ámbito deportivo, debido al acelerado estilo de vida que ha conllevado a las personas a modificar sus tendencias alimentarias. (Johnson .. P., 2016)

Tabla 14
Demanda

Nº (Número)	AÑOS	POBLACIÓN BASE	ÍNDICE DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	DEMANDA PROYECTADA
1	2023	214.855	0,015	218078
2	2024	214.855	0,015	221349
3	2025	214.855	0,015	224669
4	2026	214.855	0,015	228039
5	2027	214.855	0,015	231460

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Demanda potencial

La demanda potencial se determinó los datos proporcionados del último censo realizado en el 2010 para lo cual se determinó una proyección tomando en cuenta que en el cantón Loja actualmente tiene 214.855.

$$D_p = P_b * \%$$

$$D_p = 214.855 * 95\%$$

$$D_p = 204112,25//$$

Tabla 15

Demanda potencial

Nº (Número)	AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	%	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA
1	2023	218078	95%	207174
2	2024	221349	95%	210282
3	2025	224669	95%	213436
4	2026	228039	95%	216637
5	2027	231460	95%	219887

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Demanda real

La demanda real se utilizó el total de la demanda potencial que es de 214.855 de la población total para lo cual lo multiplico para el total de personas que consume el producto según como exprese en la pregunta número uno.

$$D_R = D_p * \%$$

$$D_R = 214.855 * 80\%$$

$$D_R = 171.88//$$

Tabla 16
Demanda real

Nº (Número)	AÑOS	DEMANDA REAL	%	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA
1	2023	207174	80%	165739
2	2024	210282	80%	168225
3	2025	213436	80%	170749
4	2026	216637	80%	173310
5	2027	219887	80%	175909

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Demanda Efectiva

Una vez calculada la demanda real es necesario conocer la demanda efectiva del cantón Loja para la cual se debe pasar en el número de personas que estarían dispuesto a consumir mi producto en mi empresa.

$$DE = Dr * \%$$

$$DE = 169735,45 * 95\%$$

$$DE = 161248,68 //$$

Tabla 17
Demanda efectiva

Nº (Número)	AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA
1	2023	218078	207174	165739
2	2024	221349	210282	168225
3	2025	224669	213436	170749
4	2026	228039	216637	173310
5	2027	231460	219887	175909

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Análisis de la Demanda

El mercado al cual se dirige el proyecto será la ciudad de Cuenca, los vitales consumidores están localizados en la zona urbana por lo que hay que considerar a las familias (considerando el rango de edad de 5 a 64 años), que existen dentro de la localidad, las mismas que se encuentran en el nivel socio económico alto, medio alto, medio típico y medio bajo. (Johnson P. M., 2019)

De acuerdo a los datos obtenidos de los posibles consumidores se tiene una apreciación de que el producto de barras energéticas a base de quinua y frutos secos, que es objeto del proyecto; tendría una buena acogida, al ser un producto alimenticio que proporcionará una variedad de beneficios nutricionales, produciendo una inclinación favorable hacia el consumo de estos alimentos.

Por otro lado, el sondeo piloto de mercado a 383 destaca que al 95% le gustaría que exista en el mercado, barras energéticas a base de quinua, avena y frutos secos, ya que se aplicó la variable de preferencia de compra por el tipo de producto que se va a ofrecer en el mercado. Para obtener la información del siguiente cuadro se tomaron los datos de la encuesta en cuanto a categoría y porcentaje:

Tabla 18

Aceptación de barras energéticas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	365	95%
No	18	5%
Total	383	100%

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

11.4. Análisis de la oferta

11.4.1. Oferta

Las barras energéticas o barras de cereales son alimentos funcionales; alimentos combinados, enriquecidos o fortificados; debido a los compuestos bioactivos del producto contribuyen al beneficio de la salud (disminución de padecer enfermedades cardíacas, cáncer, diabetes, hipertensión, etc.) por las personas que lo consumen. Como su nombre indica, son una fuente de energía alimenticia, principalmente carbohidratos complejos. (Franco, 2001)

En la investigación, se tomaron en cuenta aspectos importantes de la competencia como: los lugares de expendio, precios que manejan, productos sustitutos, gustos y preferencias de los consumidores.

Se ofrece el servicio de un producto saludable, nuestro producto esa determinado por un precio, al cual nuestros clientes acceden y este costo se maneja de acuerdo con los gastos que tiene la empresa en la compra de materia prima, transporte, ubicación y posibilidades de pago de los clientes.

Tabla 19
Análisis de la oferta

Nº (Número)	AÑOS	OFERTA BASE	ÍNDICE DE CRECIMIENTO COMERCIAL	OFERTA PROYECTADA
1	2023	2000,00	0,042	2084
2	2024	2000,00	0,042	2172
3	2025	2000,00	0,042	2263
4	2026	2000,00	0,042	2358
5	2027	2000,00	0,042	2457

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 20
Demanda insatisfecha

Nº (Número)	AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	2023	165739	2084	163655
2	2024	168225	2172	166054
3	2025	170749	2263	168486
4	2026	173310	2358	170952
5	2027	175909	2457	173453

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

11.4.2. Competencia

Tabla 21
Competidores

EMPRESA	MARCA	DIRECCIÓN
Kellog´s	Nutri-Grain	Guayaquil
Everfrut	Granola bar	Quito

Nota. Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

En la actualidad los competidores directos son las barras energéticas que se fabrican en Guayaquil (Kellog´s) y Quito (Everfrut) por lo tanto vendrían hacer una competencia al estar más tiempo en el mercado y ser marcas ya bastante reconocidas por sus diferentes cualidades. Esto también nos permite verificar la viabilidad de un proyecto, ya que este estudio puede revelar una saturación del mercado por la competencia con demasiadas ofertas en relación con la demanda o la presencia de un monopolio.

PRESENTACIÓN DE LA COMPETENCIA

Figura 16

Competencia



Nota: Presentación de la competencia

11.4.3. Matriz FODA

Tabla 22

Análisis Foda

Factor Interno	Fortalezas	Debilidades
	Experiencia y formación para el manejo de alimentos.	Baja publicidad.
	Precios cómodos y accesibles.	Muy poca cartera de clientes.
	Productos seleccionados.	Empresa nueva que carece de experiencia.
	La barra es producto saludable.	No se cuenta con organigrama establecido.
		Dificultad de encontrar personal no calificado.
Factor externo	Oportunidades	Amenazas
	No hay mucha competencia en el mercado laboral.	Existen algunos productos sustitutos.
	Gran cantidad de personas que se dedican a comer fitness.	Inestabilidad empresarial.
	El producto es beneficioso para la salud.	Coyuntura económica.
		El producto es nuevo.

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

ESTRATEGIA COMPETITIVA

La microempresa Liani cuenta con diferentes estrategias y métodos para que el producto de resultados positivos en el mercado entre ellos están dar precios accesibles para el consumidor comparando precios con la competencia así mismo se busca hacer conocer la marca por medio de publicidad en las diferentes redes sociales de la misma forma vamos a brindar una buena calidad en el producto también se va a realizar diario diferentes publicaciones en la página de la red social de Facebook e Instagram mencionando que se realizaran sorteos y promociones durante la semana.

Productos sustitutos: Los productos sustitutos que actualmente se comercializan en el mercado se pueden identificar en la categoría de snacks, pero estos pueden ser complementarios a las barras energéticas como: bebidas Energéticas, granola, galletas, coladas a base de cereales, batidos entre otros alimentos especiales bajos en calorías que son empleados para sustituir una o varias comidas diarias en dietas de bajo valor energético. (Anonimo, 2022)

Clientes: Esta fuerza competitiva es muy poderosa, ya que cuanto mayor sea el número de compradores o consumidores de barras energéticas, mayor será el poder de negociación de las empresas competitivas. Con frecuencia los segmentos y nichos de consumidores influirán en el tamaño de las empresas ofertantes y el volumen de producción. Las barras energéticas son consumidas generalmente por deportistas, estudiantes y personas físicamente activas para mantener las necesidades caloríficas producidas por su actividad física, ya que son una fuente de energía alimenticia principalmente carbohidratos, proteínas, vitaminas y minerales. (Díaz P. , 2022)

Proveedores: Los proveedores de insumos para la empresa de producción y comercialización de barras energéticas, constituyen una fuerza competitiva que depende de las condiciones del mercado y de la importancia de los insumos que proporcionan. La posición negociadora de los proveedores desempeña un papel importante del entorno de la producción de barras energéticas. Los proveedores principales de insumos están localizados en la ciudad de Quito; debido a la disponibilidad de la materia prima que necesitamos. (Rodriguez A. , 2022)

11.5. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Se interpreta a la comercialización como el conjunto de actividades que se realizan con el objeto de facilitar la venta de un bien o servicio, utilizando los diferentes canales y mecanismos de promoción para la venta.

Los aspectos que se analizarán en este estudio son la determinación de los canales de distribución, puntos de venta, propuesta de publicidad y presentación del producto. (Gonzales, 2018)

11.5.1. Creación de la marca

Figura 17

Creación de la marca.



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Elegimos este nombre ya que es la combinación de nuestros nombres Analie y Lilibeth, también usamos varios colores fuertes porque así mismo es una combinación de nuestros colores favoritos y son bastante llamativos para el consumidor.

Como fondo de nuestro logo tenemos el color rojo que es bastante atractivo, lo cual significa poder, atracción y además hace que la atención del público quede fijada, contamos con tres nubes de colores que son: fucsia que se puede asociar con la moda y la elegancia, el amarillo atrae al público objetivo, joven con ideas de entusiasmo y creatividad, el color celeste es una sensación de equilibrio y calma y por el ultimo tenemos dos bloques con el color verde que nos refleja la naturaleza y frescura del producto.

Producto

El objetivo de la micro empresa, es la producción y comercialización de una barra energética Liani a base de componentes tradicionales e innovadores en donde promueva el consumo de productos naturales que ofrecen energía en la labor diaria.

La presentación del producto será:

- Ingredientes principales de las barras energéticas son la quinua, avena, miel de abeja y frutos secos (nuez, almendras y arándanos)
- El nombre del producto es Liani.
- Eslogan del producto: *Vive tu tradición...*
- Tiene una presentación de 6 barras por 35gr.
- El peso neto de cada caja es de 210 gr.
- Envoltura que maneje una combinación de colores rojo, celeste y fucsia.
- Fecha de elaboración y fecha de caducidad.

Figura 18

Producto que ofrece nuestra empresa



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Precio

Se determina que el precio es el valor expresado en dinero de un bien o servicio que se oferta en el mercado, siendo uno de los elementos fundamentales para la estrategia comercial.

Análisis de Precio

La determinación de los precios comerciales del producto es un factor muy importante, pues servirá para el cálculo de los ingresos probables del proyecto en el futuro. Para generar el precio de un producto se tiene en consideración dos variables que son: el costo de formación del producto y el precio de los productos similares en el mercado.

Es necesario realizar una investigación de los diferentes tipos de barras energéticas, debido a que los precios actuales en el mercado tienen variaciones en dependencia del tipo de producto y la marca.

Tabla 23

Análisis de precios de la competencia

Producto	Marca	Caja	Precio/caja	Precio/u
Barra Nutritiva Quinoa + Avena + Soya + Trigo + Maíz	Mixer con Yogurt	10u de 35g	5.50	0,55
Frutas Secas	Monchy	6u de 23g	2.40	0,40
Barras de Cereal con chocolate	Tosh	6u de 23g	5.00	0,83
Barra de granola con frutilla, uvilla y pasas.	Quinde	8u de 35g	4.30	0,54

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Plaza

Los principales puntos de venta de la barra energética de quinoa, avena, miel y frutos secos serán los supermercados y tiendas, en vista que estos ofrecen grandes cantidades de productos y así pueden asegurar una buena rotación del producto para garantizar el óptimo estado del mismo. Posteriormente se venderá al canal tradicional que se encuentra compuesto por: tiendas, mini markets, bazares, panaderías entre otros.

Figura 19

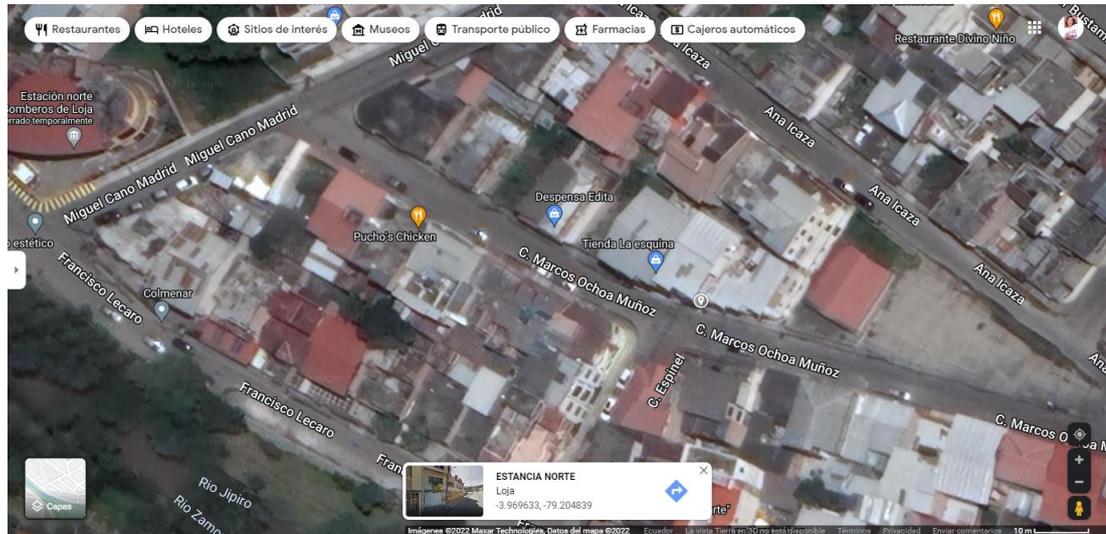
Punto de venta



Nota. Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 20

Ubicación del lugar



Nota. Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

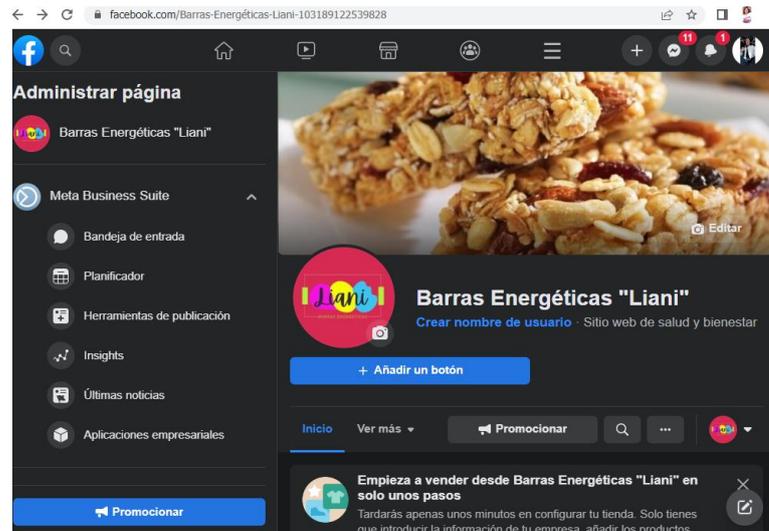
Promoción y Publicidad

La presentación de las barras energéticas será de 35g, como primer método de publicidad vamos a realizar publicaciones en la red social de Facebook en lo que se creó una página para dar a conocer el producto, así mismo se va a mandar a realizar el envase en laminado de polipropileno, en el mismo envase se encontrará la imagen del producto impreso. Además de contar con la siguiente información:

- Denominación del producto y la marca
- Contenido neto (en gramos)
- Composición nutricional del producto
- Ingredientes del producto
- Registro sanitario
- Código de barras

Figura 21

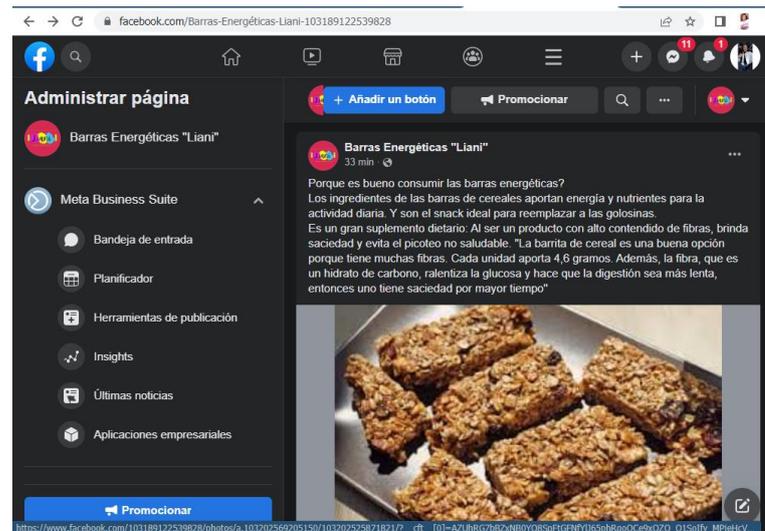
Página Facebook



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 22

Publicidad Facebook



Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

Canal de Distribución

El reparto del producto a los puntos de venta va ser por distribución directa y venta directa, esto refiere a la salida del producto de la planta hasta el supermercado y tiendas, la barra energética va ser presentado en las perchas en donde el cliente va a elegir de manera independiente el producto. Se debe tener en cuenta en la localización de los principales distribuidores, pues a través de ellos es donde se vende el mayor porcentaje del producto.

Tabla 24*Formulación de la barra energética 35g*

Nombre	Porcentaje	Cantidad Total (g)
Quinoa	16	5,6
Avena	16	5,6
Nuez	16	5,6
Almendra	16	5,6
Miel de abeja	36	12,6
TOTAL	100	35

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)**11.6. Estudio técnico****11.6.1. Tamaño o capacidad de la planta**

En este caso el proyecto hace referencia del tamaño de la empresa en cuanto a cada una de las capacidades tomando en cuenta la cantidad producida de las barras energéticas, por unidad de tiempo que corresponde a la elaboración ya sea por año, mes o día. El tamaño señalado se considerará adecuado de acuerdo al nivel de rentabilidad conveniente que este tipo de actividad genere.

11.6.2. Capacidad diseñada

El volumen con el que se podrá operar ser máximo de entre 20 a 50 al día.

El tiempo en que se podrá entregar un producto será entre un intervalo de entre un día a día y medio.

Tabla 25*Capacidad diseñada*

Nº	DEMANDA INSATISFECHA	%	CAP. DISEÑADA
1	163655	30%	49097
2	166054	30%	49816
3	168486	30%	50546
4	170952	30%	51286
5	173453	30%	52036

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

11.6.3. Capacidad instalada

La capacidad instalada es una ratio de producción que determina el máximo rendimiento posible esperable por parte de una empresa teniendo en cuenta unos recursos empleados y en un periodo de tiempo. La principal importancia de la estimación de la capacidad instalada es valorar el posible rendimiento económico que una empresa obtendrá operando en un mercado en concreto, conociendo sus posibilidades de abastecimiento de este.

Tabla 26
Capacidad instalada

Nº	CAP. DISEÑADA	%	CAP. INSTALADA
1	49097	75%	36822
2	49816	90%	44835
3	50546	95%	48018
4	51286	100%	51286
5	52036	105%	54638

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

11.6.4. Capacidad utilizada o real

La capacidad utilizada es el porcentaje de la capacidad instalada que se alcanza, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas.

Tabla 27
Capacidad utilizada o real

Nº	CAPACIDAD INSTALADA	%	CAPACIDAD UTILIZADA
1	36822	80%	29458
2	44835	85%	38109
3	48018	90%	43217
4	51286	95%	48721
5	54638	100%	54638

Nota: Elaborado por, (Banda & Gómez, 2022)

12.5.5. Cuadro del resumen de las capacidades

Tabla 28

Cuadro Resumen de las capacidades barras energéticas LIANI

Nº	CAP. DISEÑADA	CAP. INSTALADA	CAP. UTILIZADA
1	49097	36822	29458
2	49816	44835	38109
3	50546	48018	43217
4	51286	51286	48721
5	52036	54638	54638

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.7. Localización

11.7.1. Macro localización

La microempresa Liani estará situado en la región Sierra Sur del Ecuador específicamente en la provincia de Loja cantón Loja, el mismo que cuenta con una gran apertura para la comercialización de las barras energéticas gracias al mercado que tiene.

Figura 23

Macro localización Ecuador



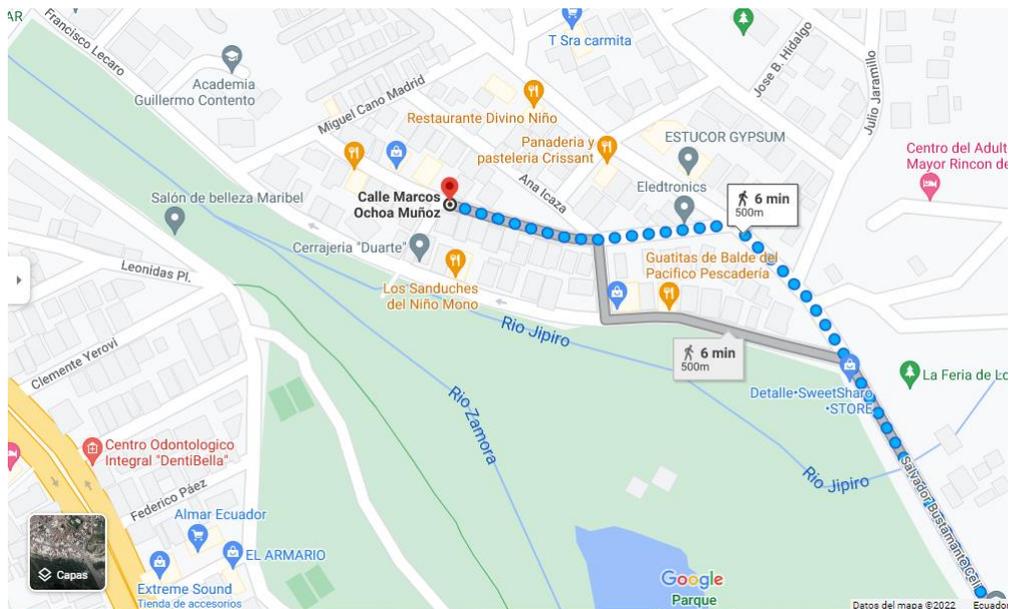
Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.7.2. Micro localización

El local previsto para el desarrollo de la actividad económica de comercialización de las barras energéticas estará ubicado a lado del parque Jipiro en la ciudadela La Inmaculada en las calles Marcos Ochoa Muñoz y Espinel en la parroquia el valle en la parte norte de la ciudad de Loja.

Figura 24

Micro localización Liani

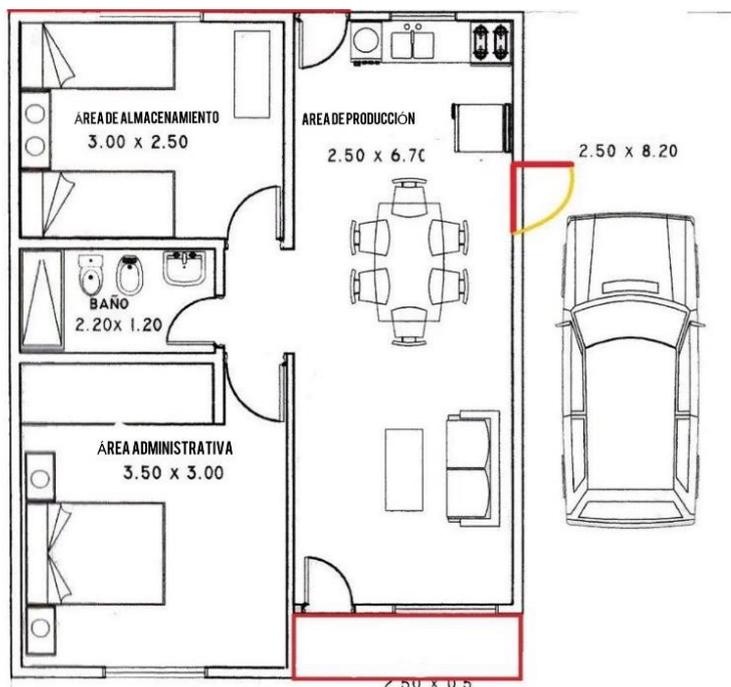


Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.7.3. Distribución de la planta

El plano de la distribución de las barras energéticas está dividido en tres áreas ubicadas en una sola planta. Donde es la cocina área de producción, almacenamiento de materia prima, oficina administrativa para el personal encargado del mismo. Adicional a ellos se encuentra un baño para el uso de los empleados y propietarios.

Figura 25
Distribucion de la planta



Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 29

Ingredientes para la barra

Miel de Abeja	Es producto con propiedades y beneficios para la salud, previene problemas del corazón y el estreñimiento.	
Avena	Es un producto que ayuda a reducir el colesterol contribuyendo a prevenir enfermedades cardiovasculares, sus aminoácidos estimulan la producción de lecitina en el hígado, depurando el organismo.	
Quinua	Es un componente importante en la estructura de los huesos, tiene más proteína que cualquier cereal y previene enfermedades.	

Almendra Es considerada una buena opción con muchos planes populares de pérdida de peso porque proporcionan proteínas vegetales energizantes, fibra y grasas saludables, para ayudar a mantenerte satisfecho entre comidas.



Nuez Reducir los niveles de colesterol, juegan un papel importante en la acumulación de depósitos llamados placas en las arterias. Mejorar la salud del revestimiento de las arterias.



Arándanos Fortalecen el sistema inmunológico y combaten las infecciones. La vitamina C que contienen los arándanos te ayudará a evitar los molestos resfriados y a aliviar los síntomas gripales



Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 30

Etiqueta distintiva del producto

Etiqueta Sirve para la distinción de las barras energéticas de las otras marcas.



Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 31

Muebles y enseres

Mostrador Para que el vendedor entregue los pedidos, realice la facturación y cobro de producto.



Sillas Para que el personal se sienta cómodo.



Mesas de acero inoxidable	Nos va a servir para poder colocar nuestro producto.	
<i>Nota:</i> Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)		
Tabla 32		
<i>Materiales para la creación de la barra</i>		
Moldes de acero inoxidable	Sirve para dar forma a la barra energética.	
Procesador de alimentos	Nos ayuda a triturar los alimentos	
Horno	Al finalizar la mezcla necesitamos hornear las galletas	
Recipientes	Para colocar cada uno de los ingredientes.	
Balanza	Nos va ayudar a indicar el peso en granos, kilos y libras cada uno de nuestros ingredientes.	

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 33*Suministros de oficina*

Papel sticker	Imprimir las etiquetas y colocarlas en las botellas	
Sellos	Para poder colocar en las facturas.	
Esferos	Para poder anotar en el cuaderno de pedidos y firmar facturas	
Agendas	Para poder anotar los pedidos.	

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 34*Equipo de computo*

Computadora	Organizar los pedidos, estar al pendiente de las redes sociales y actividades de facturación.	
Impresora	Imprimir facturas y documentos varios.	

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 35*Equipos de oficina*

Celulares	Comunicarse con los clientes y aceptar pedidos	
------------------	--	---

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 36:*Equipo de seguridad*

Señalamiento de bioseguridad	Para proporcionar indicaciones sobre el uso de mascarilla y el uso de alcohol	
Extintor	Sirve para apagar incendios en caso de que se necesite	
Alcohol	Para desinfectarse las manos al ingresar y antes de consumir la cerveza	
Mascarillas	Evitar la contaminación del producto y cumplir con la bioseguridad	
Guantes	Para manipulación correcta de cada uno de los materiales y no exista contaminación,	

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 37:*Materiales de aseo*

Escoba	Para limpiar las áreas del local	
---------------	----------------------------------	--

Desinfectante	Para la limpieza de pisos y mesones	
Cloro	Para la limpieza profunda del área de producción.	
Papel higiénico	Para uso personal en el baño	

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.7.4. Ingeniería del producto

El proceso de producción es continuo. El producto se moviliza a través de una sola ruta de trabajo y la maquinaria se ubica de acuerdo al proceso, para obtener una mayor cantidad de producto.

La capacidad de producción de las barras se la estimó mediante los tiempos de producción en cada proceso en un día laboral, descontando fines de semana son de veinte días al mes y ocho horas laborables. Por lo tanto, mediante cálculos de tiempos y capacidad se estableció una producción aproximada de cien unidades diarias. Lo que se quiere y cuánto se quiere producir, se encuentra en el siguiente cuadro:

Tabla 38

Unidades de producción

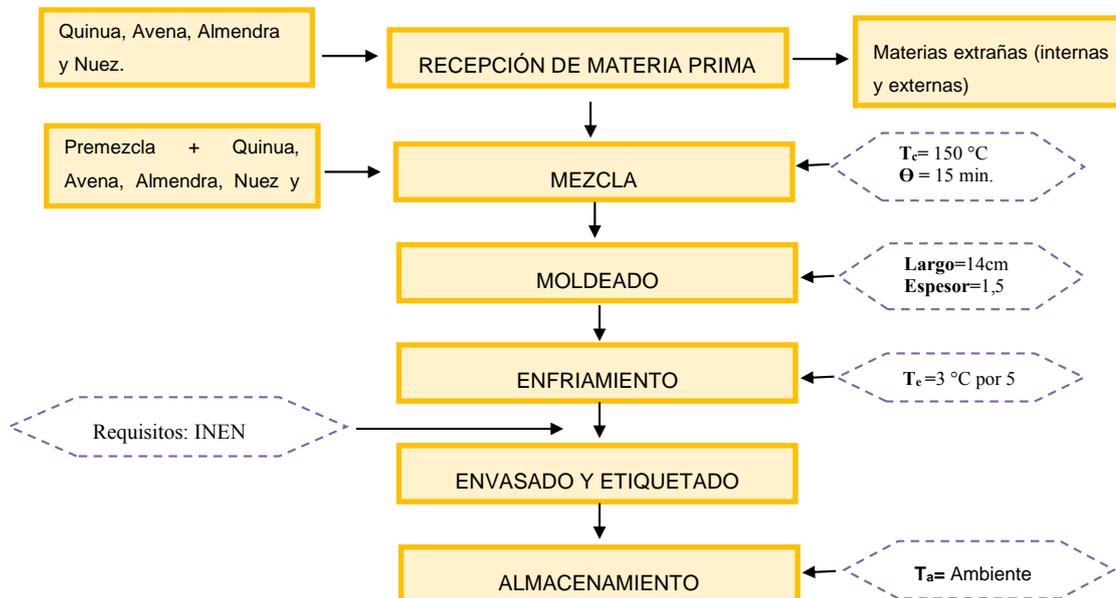
Descripción	Unidades de Producción
Total, barras diarias	150
Días al mes	20
Barras al mes	3000
Barras al año	36000
Barras por paquete	6
Paquetes diarios	25
Paquetes al mes	500
Paquetes al año	6000

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Los procesos que seguirá la microempresa para la producción de las barras de quinua, avena y frutos secos, se presentan en el siguiente diagrama de flujo.

Figura 26

Recepción de materia prima



Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Simbología:

T_c = Temperatura de cocinado

T_e = Temperatura de enfriamiento

T_a = Temperatura ambiente

En esta etapa se controla que la Quinua presente un color natural y uniforme, a más de que debe estar libre de malos olores ocasionados por contaminación de mohos; por una mala conservación u otros olores objetables. Además, se verifica que los parámetros físicos, bromatológicos y microbiológicos estén dentro de la Norma INEN.

Por otro lado, la Avena deberá ser inocua y apropiada para ser elaborada para el consumo humano, estando exenta de sabores, olores anormales, de insectos y ácaros vivos; a más de que principalmente debe presentar un contenido de humedad del 14% como máximo. Mientras que, en el caso de los frutos secos como la almendra y la nuez, según la Norma del Codex deberá estar exento de microorganismos patógenos; y no deberá contener, en cantidades que puedan resultar tóxicas, ninguna sustancia originada por microorganismos.

Para la miel de abeja, la licuefacción de la miel cristalizada se realizará con el uso de calor moderado a baño maría (la temperatura de la miel no deberá superar los 40°C), hasta que quede libre de cristales visibles. La filtración a través de tamices para eliminar sólidos en suspensión. No debe haber comenzado a fermentar ni ser efervescente.

La miel de abejas no debe contener mohos, insectos, larvas u otras impurezas, ni sustancias extrañas a su composición, a más de que no debe presentar sabores, olores o colores extraños.

- **Mezcla**

Se mezcla la miel de abeja con el resto de ingredientes que son la quinua, avena y los frutos secos (almendra y nuez) a una Temperatura de 150 °C por 15 minutos; hasta formar una masa compacta.

- **Moldeado**

Para esta etapa se separan las piezas en moldes de acero inoxidable con las dimensiones especificadas: de largo 14 cm, con un espesor de 1,5 mm y de ancho 3,5 cm.

- **Enfriamiento**

El enfriamiento consiste en disminuir la temperatura, para esto, los moldes con la respectiva mezcla serán llevados a un cuarto frío, a 6°C y así también asegurar la calidad de nuestro producto.

- **Envasado y Etiquetado**

La formulación de las barras está compuesta por el 64% de quinua, avena y frutos secos y por el 36% de miel de abeja. El envasado se lleva a cabo a temperatura ambiente, en láminas de polipropileno con una presentación de 35 g.

Por otra parte, para el empaçado, se depositará la cantidad de 35 gramos en cada funda y luego se sellarán herméticamente. A continuación, las bolsas se depositan en los paquetes de 6 unidades, y para el empaque global de las primeras será en cajas

de cartón, que contendrá 10 paquetes de barras energéticas; para ser llevados a los puntos de venta.

- **Almacenamiento**

El producto terminado es almacenado a temperatura ambiente (16 – 21 °C), en lugar fresco y limpio a fin de garantizar su conservación.

Para llevar a cabo el producto tanto de producción como de comercialización se contará con un local donde se establecerá el micro emprendimiento para que el público lo pueda visitar, además presentará con la infraestructura adecuada para la atención y venta respectiva tomando en cuenta el uso de diversos materiales, equipos de oficina y enseres que permitirán que “LIANI” pueda distribuir su barra energética

11.8. Estudio organizacional

11.8.1. Filosofía

Misión:

Controlar y asegurar la calidad del producto, desarrollar e innovar la marca con habilidades para tomar decisiones, trabajar en equipo y dirigir proyectos que den a conocer en el mercado; practicar los valores dentro de la empresa.

Visión:

Ser reconocido por la calidad profesional y humana, innovación de procesos y productos de la industria alimentaria; con una actitud respetuosa y responsable y con una alta aceptación de los clientes en el mercado a nivel local.

11.8.2. Valores

Valores Corporativos

- **Confianza:** calidad de relaciones entre los trabajadores permitirá fluidez y eficacia
- **Responsabilidad:** Determinara el compromiso para tomar decisiones en beneficio de la empresa
- **Transparencia:** Esto se reflejará en el accionar del equipo al reconocer fallas y poner en marcha un plan para rectificar el error.

- **Respeto:** Se conducirá a mantener una buena relación laboral, sin bullying.
- **Disponibilidad al cambio:** acogerse siempre a las innovaciones y comprometerse con la empresa para crecer.

11.8.3. Políticas

Políticas para el servicio

- Contar con un buen sistema de calidad.
- Colocar un sistema de conteo.
- Con el propósito del correcto funcionamiento de un buen ambiente laboral.
- Asignar un control de marketing.
- Manejar precios accesibles para los consumidores

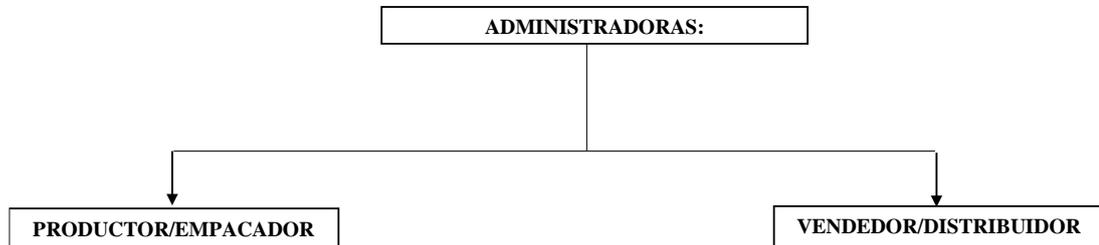
Políticas para la administración

- Asignar actividades a cada uno de los trabajadores.
- Manejar un adecuado sistema de registro de actividades de los colaboradores.
- Regirse a la normativa interna vigente dentro del ámbito laboral.
- Obedecer los reglamentos sostenidos aplicados en la microempresa.
- Fomentar valores a nuestros trabajadores para el mejoramiento de las relaciones laborales.

11.9. Estructura organizacional

Figura 27

Estructura organizacional

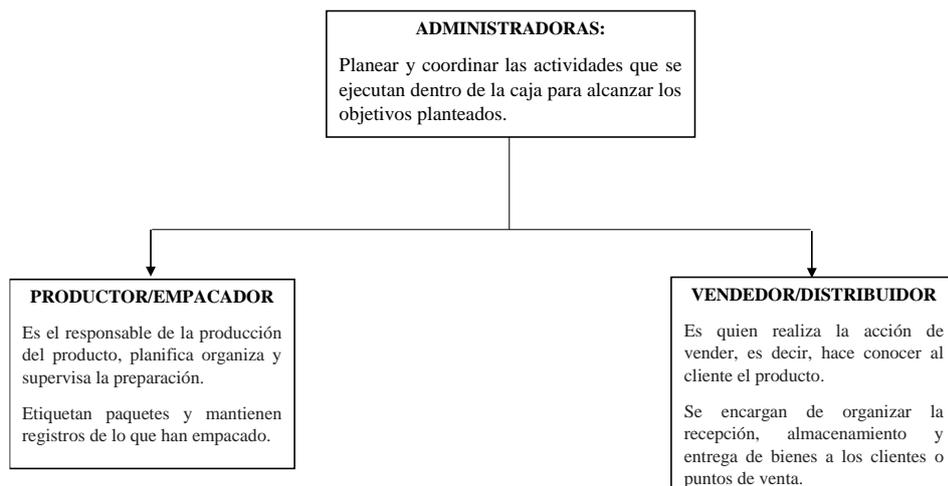


Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.9.1. Organigrama Funcional

Figura 28:

Organigrama funcional



Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.9.2. Manual de funciones

Tabla 39

Administrador

	MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO 01
---	----------------------------	--------------------------------

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Descripción del Puesto Administrador

Unidad de Dependencia

Subalternos Todo el personal

Rol Principal

Planear, organizar y controlar los recursos de la microempresa

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- Prever las necesidades administrativas de la empresa.
- Asesorar a los potenciales compradores.
- Retroalimentar a la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación: Título – Administración de empresas

Experiencia: Experiencia mínima de 1 año en trabajos fines.

Nota: Características especiales del distribuidor, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 29:*Productor*

	MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO
		02

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Descripción del Puesto	Productor
Unidad de Dependencia	Administradoras
Subalternos	Todo el personal

Rol Principal

Se encarga de realizar el producto y supervisar el área de cocina.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- Mantener la limpieza en el lugar de trabajo.
- Supervisar toda el área de cocina.
- Comparar los suministros de cocina y equipo de cocina.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación	Título – Ingeniero en alimentos
Experiencia	Experiencia mínima de 1 año en trabajos fines.

Nota: Características especiales del productor, (Banda & Gómez, 2022)

Figura 30*Vendedor*

	MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO
		03

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Descripción del Puesto	Vendedor
Unidad de Dependencia	Administradoras
Subalternos	Todo el personal

Rol Principal

Captar nuevos clientes y vender el producto y mejorar la participación en el mercado.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- Elaborar y comunicar un reporte de ventas.
- Asesorar a los potenciales compradores.
- Facilidad de palabra para negociar los productos.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación	Título de Bachiller
Experiencia	Experiencia mínima de 1 año en trabajos fines.

Nota: Características especiales del vendedor, (Banda & Gómez, 2022)

11.10. Estudio Legal

- **Razón social:** Barra Energética “LIANI”
- **Domicilio:** Marcos Ochoa Muñoz y Espinel
- **Capital social:** 9.933,74 por cada uno
- **Objeto social:** Elaborar, distribuir y comercializar una barra energética en la ciudad de Loja.

11.10.1. Acta de junta general de socios

ACTA DE JUNTA GENERAL DE SOCIAS DE LA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI”

En la ciudad de Loja, Parroquia del Valle, el día de hoy, lunes 03 del mes de octubre del 2022 en el domicilio de la señorita Lilibeth Gómez, siendo las 17hoo se reúne las Socios de la Compañía denominada **MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI”** las Señorita Analie Banda y Lilibeth Gómez.

Tabla 40

Accionistas

Apellidos y nombres	Cédula	Domicilio	Cargo
.1.1. Banda Betancourt Analie Michelle	1105114746	La Inmaculada	Administradoras
.1.2. Gómez Sánchez Lilibeth del Carmen	1104297682	La Inmaculada	

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Hallándose reunidos todas las socias la compañía resuelve por unanimidad, constituirse en Junta General para tratar sobre los siguientes temas.

Primero Primer Punto. - Conocer y resolver cuales van a ser los Representantes Legales de la microempresa.

Segundo Punto. - El nombre o Razón Social de la Compañía, el domicilio, el capital social, la duración y el Objeto social.

Tercer Punto. - Nombrar Abogado - Asesor Jurídico de la Microempresa
Presida de la sesión Analie Banda, quien da paso al orden del día.

Luego de varias deliberaciones de la Junta General de socios de la Compañía “LIANI” deciden elegir como Gerente general a las señoritas Analie Michelle Banda, Lilibeth del Carmen Gómez.

Luego de varias deliberaciones se ponen de acuerdo y el nombre de la compañía es MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI”, el domicilio donde funcionará la compañía es en las calles Marcos Ochoa Muñoz y Espinel en la Ciudad de Loja, Cantón Loja, Provincia de Loja, el capital será de dos mil dólares, y el objeto Social de la microempresa será de “Elaborar, distribuir y comercializar barras energéticas en la ciudad de Loja.

Sin haber otro punto por tratarse, las señoritas Analie Banda, presidenta electa de la microempresa da por terminada la sesión.

Para constancia y validez:

Analie Michelle Banda

PRESIDENTE

11.10.2. Minuta de constitución

Señor Notario: En el registro de Escrituras Públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Microempresa “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022” de acuerdo a las estipulaciones que a continuación se expresan:

CLAUSULA PRIMERA.- Otorgantes: Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de microempresa: Banda Betancourt Analie Michelle, con cédula de identidad número uno uno cero cinco uno uno cuatro siete cuatro seis (1105114746), domiciliado en las calles Marcos Ochoa Muñoz y Espinel, con correo electrónico mishellybanda09@gmail.com número de celular cero nueve ocho tres uno uno cuatro dos siete dos; (0983114272) y, la señorita Gómez Sánchez Lilibeth del Carmen, con cédula de identidad número uno uno cero cuatro dos nuevo siete seis ocho dos (**1104297682**), domiciliado en la calle Marcos Ochoa Muñoz y Espinel, con correo electrónico lgomez01@tecnologicosudamericano.edu.ec y celular cero nueve ocho ocho seis ocho siete nuevo cuatro uno(0988697941); todos de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, con capacidad legal para contratar y obligarse, sin prohibición para establecer esta Microempresa, quienes comparecen por sus propios derechos.

CLAUSULA SEGUNDA. - Los comparecientes convienen en constituir la microempresa “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022”, que se regirá por las Leyes del Ecuador y el siguiente Estatuto.

CLAUSULA TERCERA. - ESTATUTO DE LA “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022”

CAPITULO PRIMERO. - RAZO SOCIAL, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN; ARTICULO UNO. - La microempresa llevará la razón social de “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION

DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022”.

ARTICULO DOS. - El domicilio principal de la microempresa es en la ciudad y provincia de Loja en el barrio “La Inmaculada” por resolución de la junta general de socios podrá establecer sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del País o del exterior, conforme a Ley.

ARTICULO TRES. - La microempresa tiene como objeto social principal: Elaboración de barras energéticas a base de: avena, quinua, frutos secos. Para el cumplimiento de su objeto social la microempresa importará de toda clase de equipos, materiales, suministros y maquinaria liviana, para el desarrollo de la misma actividad de elaboración de barras energéticas; y, en general, la microempresa podrá realizar toda clase de actos y contratos, civiles y mercantiles, permitidos por la ley y relacionados con el objeto social principal.

ARTICULO CUATRO. - El plazo de duración de la microempresa es de treinta años contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil del domicilio principal; pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración, si así lo resolviese la Junta General de Socios.

CAPITULO SEGUNDO. - DEL CAPITAL SOCIAL. -

ARTICULO CINCO. - El capital social suscrito de la microempresa es de **DIECI NUEVE MIL OCHOSIENTOS SESENTA Y SIETE CON CUARENTA Y NUEVE DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (\$19.867,49.00)**. - El capital está íntegramente suscrito y pagado en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS. - El capital social de la microempresa podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de la Junta General de Socios. Los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento de capital en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la junta general de socios.

ARTICULO SIETE. - El pago del aumento de capital podrá hacerse: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de utilidades, por capitalización de la reserva proveniente de la revalorización del patrimonio o por los demás medios previstos en la Ley.

ARTICULO OCHO. - La microempresa puede reducir el capital social por resolución de la junta general de socios, en la forma que ésta lo determine y de acuerdo a la Ley.

ARTICULO NUEVE. - Las aportaciones a esta microempresa podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime de los socios, que la cesión o venta se celebre por escritura pública, que se margine en la matriz de la escritura constitutiva y se inscriba en el Registro Mercantil y se observe las pertinentes disposiciones legales. Los socios tienen derecho preferente para adquirir las aportaciones de los otros socios a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la junta general de socios.

ARTÍCULO DIEZ. - Las resoluciones de aumento y reducción de capital se tomarán con el consentimiento unánime de los socios y las modificaciones correspondientes a la escritura pública constitutiva se harán sujetándose a las solemnidades previstas por la Ley para la fundación de la microempresa.

CAPITULO TERCERO. - DE LOS SOCIOS: OBLIGACIONES Y DERECHOS; ARTICULO ONCE. - Son obligaciones de los socios: Tomar a su cargo las funciones que le fueren encomendadas por la junta general de socios y por el Gerente - Administrador, según sus atribuciones; **b)** Cumplir con las encomiendas y deberes que le asigne la junta general de socios, el Gerente Administrador; **c)** Las demás que le señale este Estatuto.

ARTICULO DOCE. - Los socios de la microempresa tienen los siguientes derechos y atribuciones: **a)** Intervenir con voz y voto en las sesiones de junta general de socios y en las deliberaciones de la microempresa, personalmente o mediante mandato a un socio o extraño con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y el poder a un extraño a la microempresa sería necesariamente notarial. Cada socio tiene derecho a un voto cualquiera sea el monto de sus aportaciones; **A)** elegir y ser elegido administrador y para los organismos de administración y fiscalización; **c)** A percibir utilidades y beneficios a prorrata de las aportaciones pagadas, salvo que la junta general de socios decida hacerlo en otra forma; **d)** Los demás previstos por la Ley de Compañías y estos Estatutos.

ARTICULO TRECE. - La responsabilidad de los socios por las obligaciones sociales es la que determine la Ley. No se reconocerá a favor de ninguno de los socios beneficios económicos especiales ni intereses a sus aportes.

CAPITULO CUARTO. - DEL GOBIERNO, ADMINISTRACIÓN. -

ARTICULO CATORCE. - El gobierno y administración de la microempresa se ejerce por medio de la Junta General de Socios, el Gerente Administrador y el presidente. Sección Uno. - **DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS. -ARTICULO QUINCE.** - La Junta General de Socios es el Órgano Supremo de la microempresa, y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISEIS. - Las sesiones de Junta General de Socios son Ordinarias y Extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la microempresa para su validez. Podrá la microempresa celebrar sesiones de junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es que, la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado, y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la junta, entendiéndose así legalmente convocada y válidamente constituida

ARTICULO DIECISIETE. - Las Juntas Generales de Socios Ordinarias, se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la microempresa; y las extraordinarias en cualquier tiempo en que fueren convocadas. En las sesiones de junta general tanto ordinarias como extraordinarias se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECIOCHO. - Las juntas generales ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el Gerente - Administrador de la microempresa, por escrito y personalmente a cada uno de los socios y con cinco días por lo menos de anticipación al señalado para la sesión de junta. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión.

ARTICULO DIECINUEVE. - El quórum para las sesiones de junta general de socios en la primera convocatoria será más de la mitad del número de socios de la

microempresa; en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTE. - Con las excepciones que señale este Estatuto y la Ley de microempresa, las resoluciones se tomarán con los votos favorables de la mayoría absoluta de los socios concurrentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIUNO. - Las resoluciones de la junta general de socios tomadas con arreglo a la Ley y a lo que dispone este Estatuto, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, haya o no contribuido con su voto, estuvieren o no acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTIDÓS. - Las sesiones de Junta General de Socios serán presididas por el Gerente - Administrador de la microempresa y a su falta por la persona designada en cada caso de entre los socios. Actuará de secretario el Gerente Administrador o el socio que la junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTITRÉS. - Las actas de las sesiones de Junta General de Socios se llevarán a computadora, en hojas debidamente foliadas, escritas en el anverso y reverso, las mismas que llevarán las firmas del Gerente y Secretario y serán rubricadas por los mismos en cada página. El Gerente Administrador de la microempresa resolverá los demás aspectos formales sobre las actas, dejando constancia escrita de ello. De cada sesión de junta se formará un expediente, el mismo que contendrá la copia del acta y de los documentos que justificaren que las convocatorias han sido hechas legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la junta.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios: **a)** Resolver sobre el aumento o disminución de capital, la fusión o transformación de la microempresa, sobre la disolución anticipada, prórroga del plazo de duración; y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y Estatuto; **b)** Nombrar al Gerente y presidente administrativos de la microempresa señalándoles su remuneración, y removerlos por causa justificada; **c)** Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores; **d)** Resolver sobre la reforma de reparto de utilidades; **e)** Acordar la

exclusión de socios, de acuerdo con las causas establecidas en la Ley; **f)** Resolver el establecimiento de sucursales, agencias, oficinas, representaciones; **g)** Resolver cualquier asunto que no sea de competencia privativa del Gerente Administrador y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la microempresa; **h)** Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones de este Estatuto y sobre las convenciones que rigen la vida de la microempresa. **I)** Acordar la venta gravamen de los bienes inmuebles de propiedad de la compañía; **j)** Reglamentar los estatutos; **k)** Fijar la clase y monto de cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores, calificar esas fianzas, aceptarlas y ordenar su cancelación cuando llegue el caso; **l)** Aprobar el presupuesto de la microempresa; **ll)** Fijar la cuantía de los actos y contratos hasta la que puede actuar el Gerente Administrador y los que requieren autorización de la junta general de socios; **m)** Las demás que le señalen la Ley, el Estatuto y Reglamentos.

ARTICULO VEINTICINCO. - Las resoluciones de la Junta General de Socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

CAPÍTULO QUINTO. - DEL GERENTE - ADMINISTRADOR. -

ARTICULO VEINTISEIS. - El Gerente - Administrador podrá ser un socio o no, elegido por la Junta General de Socios para un período de tres años en su cargo. Puede ser reelegido indefinidamente, podrá ser socio o no, percibirá la remuneración que señale la Junta General de Socios.

ARTICULO VEINTISIETE.- Son deberes y atribuciones del Gerente - Administrador de la microempresa: **a)** Representar legalmente a la microempresa, en forma judicial y extrajudicial; **b)** Perseguir el cumplimiento del fin social de la microempresa; **c)** Dirigir la gestión económico financiera de la microempresa a; **d)** Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la microempresa; **e)** Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la microempresa y suscribir los documentos correspondientes; **f)** Realizar inversiones y adquisiciones hasta el monto autorizado por la Junta General de Socios, sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo Doce (**12**) de la Ley de Compañías; **g)** Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; **h)** Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; **i)** Nombrar al personal administrativo y contratar al personal técnico que se requiera en la microempresa; **j)** Conferir poderes especiales y generales de acuerdo a lo dispuesto

en el Estatuto y en la Ley; **k)** conferir copias y certificaciones de los actos de la Junta General de Socios y de la Gerencia; **l)** Manejar cuentas bancarias de la microempresa según sus atribuciones; **m)** Hacer efectivos los ingresos de la microempresa; **n)** Presentar a la Junta General de Socios informe Administrativo y económico, balances, cuenta de pérdidas y ganancias así como la fórmula de distribución de beneficios según lo dispuesto en este Estatuto dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; **ñ)** Resolver las observaciones, peticiones y reclamos de los socios y de terceros, interpuestos a la microempresa por los canales administrativos; **o)** Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley, el presente Estatuto y las que señale la Junta General de Socios..- **DEL PRESIDENTE, ARTICULO VEINTIOCHO.**- El presidente de la microempresa será nombrado por la Junta General de Socios para un período de tres años, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTINUEVE.- Sus deberes y atribuciones.- **a)** Vigilar la marcha general de la sociedad y el desempeño de los servidores de la misma, e informar de estos particulares a la junta general de socios; **b)** Convocar y presidir las sesiones la junta general de socios y suscribir las actas; **c)** Velar por el cumplimiento de los objetivos de la sociedad y por la aplicación de las políticas de misma; **d)** Reemplazar al Administrador, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure la ausencia o hasta que la junta general de socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento, y aunque no se hubiere encargado por escrito; **e)** Firmar el nombramiento del Administrador y conferir certificaciones sobre el mismo; **f)** Actuar conjuntamente con el Administrador en la toma de decisiones trascendentales de la sociedad, como inversiones, adquisiciones y negocios que superen la cuantía que señale la Junta General de Socios; **g)** Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación, ante la autoridad correspondiente, de corresponderle; **h)** Suscribir el nombramiento del Gerente Administrador y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; y, **i)** Las demás que le señala la el Estatuto y Reglamentación que dicte la sociedad y la junta general de socios.

CAPITULO SEXTO. - DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA MICROEMPRESA. - ARTICULO TREINTA. - La disolución y liquidación de la microempresa se regirá por las disposiciones pertinentes y de este Estatuto. El

encargado de la liquidación será el Gerente Administrador de la microempresa o, en su falta, la persona que la junta designe.

ARTÍCULO TREINTA Y UNO. - A la muerte de un socio la microempresa continuará con los supervivientes y con los herederos. **ARTICULO TREINTA Y DOS.** - En la liquidación de la microempresa el remanente del patrimonio será distribuido entre los socios una vez cumplidas las obligaciones sociales, en proporción al aporte pagado de cada socio. **CAPITULO SÉPTIMO. - DISPOSICIONES GENERALES. - ARTICULO TREINTA Y TRES.** - Todo lo no previsto en este Estatuto y en los Reglamentos de la microempresa será conocido y resuelto por la Junta General de Socios.

CLAUSULA CUARTA; Declaraciones: Uno: El socio Analie Banda da la nueve mil novecientos treinta y tres con setenta y cuatro dólares de los Estados Unidos de Norte América; y, el socio Lilibeth Gómez aporta la suma de nueve mil novecientos treinta y tres con setenta y cuatro dólares de los Estados Unidos de Norte América; por consiguiente el capital suscrito asciende a la suma de **DIECI NUEVE MIL OCHOSIENTOS SESENTA Y SIETE CON CUARENTA Y NUEVE DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (\$19.867,49.00)**. cantidad que los socios fundadores pagan en numerario a la microempresa en dinero en efectivo, en su totalidad y en la suma que a cada uno le corresponde.- Dos: Los socios fundadores de la microempresa por unanimidad nombran a la señorita Analie Banda Betancourt , con cédula de identidad número uno uno cero cinco uno uno cuatro siete cuatro seis(**1105114746**), como Gerente Administrador, y la señorita Lilibeth Gómez Sánchez, con cédula de identidad número uno uno cero cuatro dos nueve siete seis ocho dos (**1104297682**), como presidente de la microempresa para un período estatutario de tres años; y, los autorizan para que realicen los trámites y gestiones necesarias encaminadas para la aprobación de esta escritura constitutiva de la microempresa, su inscripción en el Registro Mercantil, así como para las demás diligencias necesarias para que la microempresa pueda operar.- Usted Señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo que aseguren la validez de la presente escritura constitutiva de la microempresa.

11.11. Estudio económico

11.11.1. Activos no corrientes

Según Llorente, (2014) el activo no corriente o activo fijo de una empresa está formado por todos los activos de la sociedad que no hacen efectivos en un periodo superior a un año.

Tabla 41
Maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio total
1	Procesador de alimentos	\$ 75,89	\$ 75,89
1	Horno	\$ 276,00	\$ 276,00
1	Balanza	\$ 17,86	\$ 17,86
		SUBTOTAL	\$ 369,75
		IVA 12%	\$ 44,37
		TOTAL	\$ 414,12

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 42
Equipo de computación

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio total
1	Computadora	\$ 625,00	\$ 625,00
1	Impresora	\$ 250,00	\$ 250,00
		SUBTOTAL	\$ 875,00
		IVA 12%	\$ 105,00
		TOTAL	\$ 980,00

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 43
Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
2	Mesas de acero inoxidable	\$ 321,43	\$ 642,86
4	Sillas	\$ 13,39	\$ 53,56
		SUBTOTAL	\$ 696,42
		IVA 12%	\$ 83,57
		TOTAL	\$ 779,99

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 44
Equipo de seguridad

EQUIPO DE SEGURIDAD			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1	Extintor	\$ 71,43	\$ 71,43
10	Señalética	\$ 17,86	\$ 178,60
		SUBTOTAL	\$ 250,03
		IVA 12%	\$ 30,00
		TOTAL	\$ 280,03

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

RESUMEN ACTIVO NO CORREINTE

Tabla 45
Resumen activo no corriente

Detalle N.º	Valor
Maquinaria y Equipo	\$ 414,12
Equipo de Computación	\$ 980,00
Muebles y Enseres	\$ 779,99
Equipo de Seguridad	\$ 280,03
TOTAL	\$ 2.454,14

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.2. Depreciación

Tabla 46

Depreciación de activo fijo

Activos	Costo	Vida Útil (Años)	%	Total, De La Depreciación Anual
Depreciación Maquinaria Y Equipo	\$ 414,12	10	10%	41,41
Depreciación Equipo de Computación	\$ 980,00	3	33%	326,67
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 779,99	10	10%	78,00
Depreciación Equipo de Seguridad	\$ 280,03	3	33%	93,34
			Total	539,42

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.3. Activos diferidos

Un activo diferido es como se conoce a aquel bien o servicio por el que ya se ha realizado un pago, pero del no ha disfrutado su uso, se trata de una importante manera de no alterar la realidad contable de una empresa es cada periodo. (Galan, Activo diferido, 2019)

Tabla 47

Amortización de activo diferido

Nro.	Años	Valor Del Activo	Amortización	Total
1	2022	\$ 409,00	\$ 81,80	\$ 327,20
2	2023	\$ 327,20	\$ 81,80	\$ 245,40
3	2024	\$ 245,40	\$ 81,80	\$ 163,60
4	2025	\$ 163,60	\$ 81,80	\$ 81,80
5	2026	\$ 81,80	\$ 81,80	\$ -

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 48
Inversiones diferidas

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1	Patente municipal	\$ 60,00	\$ 60,00
1	Minuta	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Permiso de funcionamiento	\$ 15,00	\$ 15,00
1	Permiso de operación bomberos	\$ 50,00	\$ 50,00
1	Patente del SENADI	\$ 60,00	\$ 60,00
1	Permiso de la ARSAC	\$ 144,00	\$ 144,00
		SUBTOTAL	\$ 409,00
		IVA 12%	\$ -
		TOTAL	\$ 409,00

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 49
Resumen de activo diferido

Detalle N.º	Valor
Patente Municipal	\$ 60,00
Minuta	\$ 80,00
Permiso de Funcionamiento	\$ 15,00
Permiso de Operación Bomberos	\$ 50,00
Patente del SENADI	\$ 60,00
Permiso de ARSAC	\$ 144,00
TOTAL	\$ 409,00

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.4. Activos corrientes

Tabla 50
Suministras de oficina

SUMINISTROS DE COCINA			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
6	Moldes de acero inoxidable	\$ 2,68	\$ 16,08
6	Recipientes	\$ 2,68	\$ 16,08
		SUBTOTAL	\$ 32,16
		IVA 12%	\$ 3,86
		TOTAL	\$ 36,02

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 51
Materiales de oficina

MATERIALES DE OFICINA			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
2	Agendas	\$ 2,00	\$ 4,00
1	Sellos	\$ 10,00	\$ 10,00
5	Esferos	\$ 0,30	\$ 1,50
1	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 4,00
		SUBTOTAL	\$ 19,50
		IVA 12%	\$ 2,34
		TOTAL	\$ 21,84

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 52
Materiales de oficina

MATERIALES DE LIMPIEZA			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1	Caja de guantes de limpieza	\$ 10,00	\$ 10,00
2	Desinfectantes 2000ml	\$ 3,56	\$ 7,12
2	Papel Higiénico	\$ 4,10	\$ 8,20
1	Escobas	\$ 3,46	\$ 3,46
1	Recogedores	\$ 1,78	\$ 1,78
3	Trapos	\$ 1,78	\$ 5,34
1	Cloro 4000g	\$ 2,89	\$ 2,89
		SUBTOTAL	\$ 38,79
		SUBTOTAL 0%	\$ -
		SUBTOTAL 12%	\$ 38,79
		IVA 12%	\$ 4,65
		TOTAL	\$ 43,44

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 53
Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS				
		Descripción	Precio Mensual	Precio Anual
1	AÑO	Agua	\$ 6,00	\$ 72,00
1	AÑO	Luz	\$ 14,00	\$ 168,00
1	AÑO	Teléfono	\$ 11,00	\$ 132,00
1	AÑO	Internet	\$ 22,00	\$ 264,00
1	AÑO	Gas	\$ 1,60	\$ 19,20
			SUBTOTAL	\$ 655,20
			SUBTOTAL 0%	\$ 240,00
			SUBTOTAL 12%	\$ 264,00
			IVA 12%	\$ 31,68
			TOTAL	\$ 535,68

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 54
Materia prima directa

MATERIA PRIMA DIRECTA				
Cantidad	Unidad De Medida	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
10	Litros	Miel de abeja	\$ 12,50	\$ 125,00
100	Libras	Avena	\$ 0,60	\$ 60,00
100	Libras	Quinoa	\$ 0,80	\$ 80,00
100	Libras	Almendra	\$ 1,88	\$ 188,00
100	Libras	Arándanos	\$ 1,50	\$ 150,00
100	Libras	Nuez	\$ 1,88	\$ 188,00
			Subtotal 0%	\$ 290,00
			SUBTOTAL	\$ 651,00
			IVA 12%	\$ 78,12
			TOTAL	\$ 729,12

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 55
Materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total	
500	Etiquetas	\$ 0,50	\$ 250,00	
			SUBTOTAL	\$ 250,00
			IVA 12%	\$ 30,00
			TOTAL	\$ 280,00

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 56
Equipo auxiliar

EQUIPO AUXILIAR				
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total	
1	Botiquín de primeros auxilios	\$ 12,00	\$ 12,00	
2	Luces de emergencia	\$ 20,00	\$ 40,00	
			SUBTOTAL	\$ 52,00
			IVA 12%	\$ 6,24
			TOTAL	\$ 58,24

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

RESUMEN DE ACTIVO CORRIENTE**Tabla 57***Resumen activo corriente*

CUADRO RESUMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE	
Detalle N.º	Valor
Materia Prima Directa (MPD)	\$ 729,12
Mano de Obra Directa (MOD)	\$ 775,00
Materia Prima Indirecta (MPI)	\$ 280,00
Mano de Obra Indirecta (MOI)	\$ 27.300,00
Suministros de Cocina	\$ 36,02
Materiales de Oficina	\$ 21,84
Materiales de Limpieza	\$ 43,44
Servicios Básicos	\$ 535,68
Equipo Auxiliar	\$ 58,24
TOTAL	\$ 29.779,34

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.5. Roles de pago

Tabla 58

Rol de pago, mano de obra directa año cero

ROL DE PAGOS											
MANO DE OBRA DIRECTA											
AÑO CERO											
Nro.	Cargo	Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo De Reserva	Aporte Individual	Aporte Patronal	Vacaciones	Total	Líquido A Pagar
1	Productor/Empacador	\$425,00	\$5.100,00	\$425,00	\$425,00	\$-	\$481,95	\$568,65	\$212,50	\$2.113,10	\$1.631,15
										TOTAL	\$1.631,15

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 59

Rol de pagos, mano de obra directa año uno

ROL DE PAGOS											
MANO DE OBRA DIRECTA											
AÑO UNO											
Nro.	Cargo	Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo De Reserva	Aporte Individual	Aporte Patronal	Vacaciones	Total	Líquido A Pagar
1	Productor/Empacador	\$425,00	\$5.100,00	\$425,00	\$425,00	\$424,83	\$481,95	\$568,65	\$212,50	\$2.537,93	\$2.055,98
										TOTAL	2.055,98

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 60*Mano de obra directa sueldo anual*

Cant	Descripción	Salario Básico/ Mensual	Salario Básico/ Anual
1	Productor/Empacador	425,00	5100,00
		SUBTOTAL	5100,00
		IVA 12%	0
		TOTAL	5100,00

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)**Tabla 61***Rol de pagos, mano de obra indirecta año cero*

ROL DE PAGOS											
MANO DE OBRA INDIRECTA											
AÑO CERO											
Nro.	Cargo	Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo De Reserva	Aporte Individual	Aporte Patronal	Vacaciones	Total	Líquido A Pagar
1	Administradora	\$425,00	\$5.100,00	\$425,00	\$425,00	\$ 0,00	\$481,95	\$568,65	\$212,50	\$2.113,10	\$1.631,15
1	Vendedor/Distribuidor	\$425,00	\$5.100,00	\$425,00	\$425,00	\$ 0,00	\$481,95	\$568,65	\$212,50	\$2.113,10	\$1.631,15
										TOTAL	\$3.262,30

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 62*Rol de pago, mano de obra indirecta año uno*

ROL DE PAGOS											
MANO DE OBRA INDIRECTA											
AÑO UNO											
Nro.	Cargo	Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo De Reserva	Aporte Individual	Aporte Patronal	Vacaciones	Total	Líquido A Pagar
1	Administradoras	\$425,00	\$5.100,00	\$425,00	\$425,00	\$424,83	\$481,95	\$47,39	\$212,50	\$2.016,67	\$1.534,72
1	Vendedor/Distribuidor	\$425,00	\$5.100,00	\$425,00	\$425,00	\$424,83	\$481,95	\$47,39	\$212,50	\$2.016,67	\$1.534,72
										TOTAL	\$3.069,44

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)**Tabla 63***Mano de obra indirecta sueldo anual*

Cant	Descripción	Salario Básico	Sueldo Anual
1	Administradora	\$ 425,00	\$5.100,00
1	Vendedor/Distribuidor	\$ 425,00	\$5.100,00
		SUBTOTAL	\$10.200,00
		IVA 12%	\$ -
		TOTAL	\$ 10.200,00

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.6. Presupuesto de vida del proyecto

Tabla 64

Presupuesto de vida del proyecto LIANI

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo De Producción					
Costos Fijos					
Materia Prima Directa (Total Materia Prima * Capacidad Utilizada)	\$ 729,12	\$ 753,76	\$ 779,24	\$ 805,58	\$ 832,81
Mano de Obra Directa (Total MOD * Capacidad Utilizada)	\$ 5.100,00	\$ 5.245,35	\$ 5.394,84	\$ 5.548,60	\$ 5.706,73
Total, De Costo Fijo	\$ 5.829,12	\$ 5.999,11	\$ 6.174,08	\$ 6.354,18	\$ 6.539,54
Costo Indirecto De Fabricación					
Materia prima Indirecta	\$ 280,00	\$ 289,46	\$ 299,25	\$ 309,36	\$ 319,82
Indumentaria del Personal	\$ 9,22	\$ 9,53	\$ 9,85	\$ 10,19	\$ 10,53
Equipos Auxiliares	\$ 58,24	\$ 60,21	\$ 62,24	\$ 64,35	\$ 66,52
Depreciación de Maquinaria (Equipo Básico)	\$ 41,41	\$ 41,41	\$ 41,41	\$ 41,41	\$ 41,41
TOTAL, COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (CIF)	\$ 388,87	\$ 400,62	\$ 412,76	\$ 425,31	\$ 438,28
TOTAL, COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 6.217,99	\$ 6.399,73	\$ 6.586,84	\$ 6.779,48	\$ 6.977,82
Gastos De Operación					
<u>Gastos Administrativos</u>					
Sueldos Administrativos	\$ 10.200,00	\$ 10.544,76	\$ 10.901,17	\$ 11.269,63	\$ 11.650,55
Servicios Básicos por Capacidad Utilizada	\$ 535,68	\$ 535,68	\$ 535,68	\$ 535,68	\$ 535,68
Depreciación Equipo de Cómputo y Seguridad	\$ 326,67	\$ 326,67	\$ 326,67	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 78,00	\$ 78,00	\$ 78,00	\$ 78,00	\$ 78,00

Materiales y Suministro de Cocina	\$ 36,02	\$ 37,24	\$ 38,50	\$ 39,80	\$ 41,14
Materiales y Suministro de Oficina	\$ 21,84	\$ 22,58	\$ 23,34	\$ 24,13	\$ 24,95
Materiales y Suministro de Aseo	\$ 43,44	\$ 44,91	\$ 46,43	\$ 48,00	\$ 49,62
TOTAL, GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 11.241,65	\$ 11.589,83	\$ 11.949,79	\$ 11.995,24	\$ 12.379,94
Gastos De Venta					
Publicidad	\$ 112,00	\$ 115,79	\$ 119,70	\$ 123,74	\$ 127,93
Total, Gastos De Venta	\$ 112,00	\$ 115,79	\$ 119,70	\$ 123,74	\$ 127,93
Gastos Financieros					
Amortización Activo Diferido	\$ 327,20	\$ 245,40	\$ 163,60	\$ 81,80	\$ 0,00
TOTAL, GASTOS FINANCIEROS	\$ 327,20	\$ 245,40	\$ 163,60	\$ 81,80	\$ 0,00
TOTAL, GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 11.680,85	\$ 11.951,02	\$ 12.233,09	\$ 12.200,78	\$ 12.507,86
COSTO TOTAL	\$ 17.898,84	\$ 18.350,75	\$ 18.819,93	\$ 18.980,27	\$ 19.485,69

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.7 Costos fijos y variables

Tabla 65
Costos fijos y variables

DESCRIPCIÓN	2022		2023		2024		2025		2026	
	C Fijo	C Variable								
Costo De Producción										
Costo Fijo										
Materia Prima Directa		\$729,12		\$753,76		\$779,24		\$805,58		\$832,81
Mano De Obra Directa	\$5.100,00		\$5.245,35		\$5.394,84		\$5.548,60		\$5.706,73	
Costo Indirecto De Fabricación										
Materia Prima Indirecta		\$280,00		\$289,46		\$299,25		\$309,36		\$319,82
Indumentaria Del Personal	\$9,22		\$9,53		\$9,85		\$10,19		\$10,53	
Equipos Auxiliares		\$58,24		\$60,21		\$62,24		\$64,35		\$66,52
Total C. Indirectos de Fabricación (Cif)										
Total C. De Producción										
Gastos De Operación										
Gastos Administrativos										
Sueldos Administrativos	\$10.200,00		\$10.544,76		\$10.901,17		\$11.269,63		\$11.650,55	
Servicios Básicos		\$535,68		\$535,68		\$535,68		\$535,68		\$535,68
Materiales Y Suministro De Cocina		\$36,02		\$37,24		\$38,50		\$39,80		\$41,14
Materiales Y Suministro De Oficina		\$21,84		\$22,58		\$23,34		\$24,13		\$24,95

Materiales Y Suministro De Aseo	\$ 43,44	\$ 44,91	\$ 46,43	\$ 48,00	\$ 49,62
Gastos De Venta					
Publicidad	\$ 112,00	\$ 115,79	\$ 119,70	\$ 123,74	\$ 127,93
Gastos Financieros					
Amortización Activo Diferido	\$ 327,20	\$ 245,40	\$ 163,60	\$ 81,80	\$ 0,00
Intereses Del Préstamo					
Total	\$ 15.636,42	\$ 1.816,34	\$ 16.045,04	\$ 1.859,63	\$ 16.469,47
	\$ 1.904,38	\$ 16.910,21	\$ 1.950,64	\$ 17.367,81	\$ 1.998,47

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.8 Ingresos

Tabla 66

Costo unitario de las barras energéticas LIANI

Años	C. De Producción	Unidades Producidas	C. Unitario Total
1	\$ 17.898,84	29458	\$ 0,61
2	\$ 18.350,75	38109	\$ 0,48
3	\$ 18.819,93	43217	\$ 0,44
4	\$ 18.980,27	48721	\$ 0,39
5	\$ 19.485,69	54638	\$ 0,36

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 67

Precio de venta de las barras energéticas LIANI

Años	Unidades Vendidas	C. Unitario	Margen De Utilidad	Precio De Venta	Ingresos Anuales
1	29458	\$ 0,61	35%	\$ 0,82	\$ 24.163,44
2	38109	\$ 0,48	38%	\$ 0,66	\$ 25.324,03
3	43217	\$ 0,44	41%	\$ 0,61	\$ 26.536,10
4	48721	\$ 0,39	45%	\$ 0,56	\$ 27.521,39
5	54638	\$ 0,36	50%	\$ 0,53	\$ 29.228,53

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.9 Punto de Equilibrio

Tabla 68

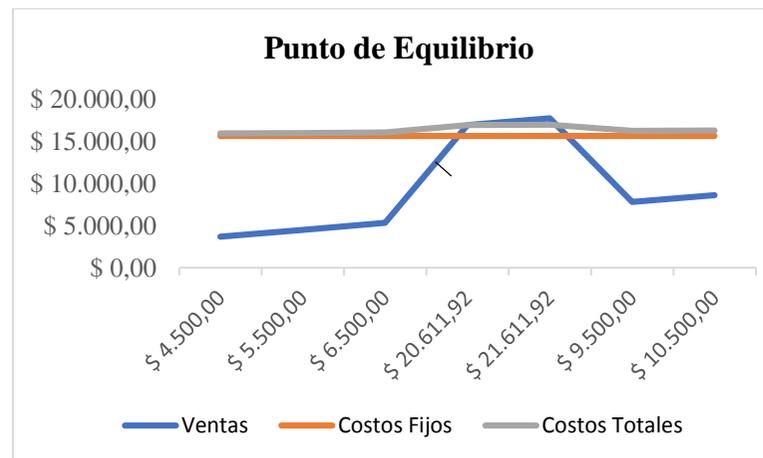
Punto de equilibrio, parámetros

Parámetros	
Costo fijo CF	\$ 15.636,42
Precio de venta- Unitario PVU	\$ 0,82
Costo Variable Unitario-CVU	\$ 0,06
Punto de Equilibrio PE/Unidades producidas	\$ 20.611,92
Punto de Equilibrio PE/Unidades monetarias	\$ 16.907,33

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Figura 31

Punto de equilibrio



Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

Tabla 69*Punto de equilibrio barras energéticas LIANI*

	1	2	3	4	5	6	7
Cantidades	\$ 4.500,00	\$ 5.500,00	\$ 6.500,00	\$ 20.611,92	\$ 21.611,92	\$ 9.500,00	\$ 10.500,00
Ventas	\$ 3.691,21	\$ 4.511,48	\$ 5.331,75	\$ 16.907,33	\$ 17.727,60	\$ 7.792,56	\$ 8.612,83
Costos Fijos	\$ 15.636,42	\$ 15.636,42	\$ 15.636,42	\$ 15.636,42	\$ 15.636,42	\$ 15.636,42	\$ 15.636,42
Costos Totales	\$ 15.913,89	\$ 15.975,54	\$ 16.037,20	\$ 16.907,33	\$ 16.968,99	\$ 16.222,18	\$ 16.283,84
Utilidades	-\$ 12.222,67	-\$ 11.464,06	-\$ 10.705,45	\$ 0,00	\$ 758,61	-\$ 8.429,62	-\$ 7.671,01

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.10 Estado de Resultados

Tabla 70

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS DE LAS BARRAS ENERGETICAS LIANI						
Ingreso Por Ventas	-	\$24.163,44	\$25.324,03	\$26.536,10	\$27.521,39	\$29.228,53
Costo De Producción		\$6.217,99	\$6.399,73	\$6.586,84	\$6.779,48	\$6.977,82
Utilidad Bruta	-	\$17.945,44	\$18.924,30	\$19.949,26	\$20.741,90	\$22.250,71
Costos Operacionales		\$11.680,85	\$11.951,02	\$12.233,09	\$12.200,78	\$12.507,86
Utilidad Neta	-	\$6.264,59	\$6.973,28	\$7.716,17	\$8.541,12	\$9.742,84
15% Utilidad Para Trabajadores		\$ 939,69	\$1.045,99	\$1.157,43	\$1.281,17	\$1.461,43
Utilidad Antes De Impuestos	-	\$5.324,91	\$5.927,29	\$6.558,74	\$7.259,95	\$8.281,42
22% Impuesto A La Renta		\$1.171,48	\$1.304,00	\$1.442,92	\$1.597,19	\$1.821,91
Utilidad Antes De Reserva Legal	-	\$4.153,43	\$4.623,29	\$5.115,82	\$5.662,76	\$6.459,51
10% Reserva Legal		\$ 415,34	\$ 462,33	\$ 511,58	\$ 566,28	\$ 645,95
Utilidad Líquida		\$3.738,08	\$4.160,96	\$4.604,24	\$5.096,49	\$5.813,55

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

11.11.11 Evaluación financiera

Tabla 71

Flujo neto de caja barras energéticas LIANI

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo De Inversión	\$19.867,49					
Flujo De Producción		\$3.738,08	\$4.160,96	\$4.604,24	\$5.096,49	\$5.813,55
Flujo Neto De Caja	\$19.867,49	\$3.738,08	\$4.160,96	\$4.604,24	\$5.096,49	\$5.813,55

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

TMAR**Tabla 72***TMAR barras energéticas LIANI*

Tasa Mínima Aceptable De Rendimiento	
Inflación	0,0338
Tasa Pasiva Máxima	0,0567
Tmar	9,05%

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)**VAN****Tabla 73***VAN barras energéticas LIANI*

#	Año	Flujo De Efectivo	Factor Actualización	Efectivo Actualizado
0	2022	\$ 19.867,49	\$ 1,00	\$ 19.867,49
1	2023	\$ 3.738,08	\$ 0,92	\$ 3.427,86
2	2024	\$ 4.160,96	\$ 0,84	\$ 3.498,99
3	2025	\$ 4.604,24	\$ 0,77	\$ 3.550,43
4	2026	\$ 5.096,49	\$ 0,71	\$ 3.603,86
5	2027	\$ 5.813,55	\$ 0,65	\$ 3.769,76
			VAN	\$ 17.850,90
			DIFERENCIA	-\$ 2.016,59

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

TIR**Tabla 74***TIR barras energéticas LIANI*

#	Año	Flujo De Efectivo	Factor Actualización del 8%	Flujo Neto Actualizado	Factor Actualizado de 9%	Factor Neto Actualizado
0	2022	\$ 19.867,49	\$ 1,00	\$ 19.867,49	\$ 1,00	\$ 19.867,49
1	2023	\$ 3.738,08	\$ 0,93	\$ 3.461,19	\$ 0,92	\$ 3.175,40
2	2024	\$ 4.160,96	\$ 0,86	\$ 3.567,35	\$ 0,84	\$ 3.002,57
3	2025	\$ 4.604,24	\$ 0,79	\$ 3.654,99	\$ 0,77	\$ 2.822,33
4	2026	\$ 5.096,49	\$ 0,74	\$ 3.746,07	\$ 0,71	\$ 2.653,81
5	2027	\$ 5.813,55	\$ 0,68	\$ 3.956,61	\$ 0,65	\$ 2.571,52
TOTAL				\$ 18.386,21		\$ 14.225,63
VPN+				-\$ 1.481,28	VPN-	-\$ 5.641,86

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)**Relación beneficio costo****Tabla 75** *Relación beneficio costo de las barras energéticas LIANI*

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 24.163,44	\$ 25.324,03	\$ 26.536,10	\$ 27.521,39	\$ 29.228,53
Costo De Ventas	\$ 6.217,99	\$ 6.399,73	\$ 6.586,84	\$ 6.779,48	\$ 6.977,82

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)**Tabla 76** *Relación beneficio costo de las barras energéticas LIANI*

	9%			9%		
Año	Costos Totales	Factor Actualización	Costo Actualización	Ingreso Total	Factor Actualización	Ingreso Actualizado
1	\$6.217,99	\$ 0,92	\$ 5.704,58	\$ 24.163,44	\$ 0,92	\$ 22.168,29
2	\$6.399,73	\$ 0,84	\$ 5.386,53	\$ 25.324,03	\$ 0,84	\$ 21.314,73
3	\$6.586,84	\$ 0,77	\$ 5.086,25	\$ 26.536,10	\$ 0,77	\$ 20.490,74
4	\$6.779,48	\$ 0,71	\$ 4.802,76	\$ 27.521,39	\$ 0,71	\$ 19.496,85
5	\$6.977,82	\$ 0,65	\$ 4.535,11	\$ 29.228,53	\$ 0,65	\$ 18.996,54
	Costos Actualizados Totales		\$ 25.515,22		Ingresos Actualizados Totales	\$ 102.467,14

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{DE COSTOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{RBC} = 4,02$$

VAN

Tabla 77 VAN de barras energéticas LIANI

VAN					
0	1	2	3	4	5
2022	2023	2024	2025	2026	2027
-19867,49	3738,08	4160,96	4604,24	5096,49	5813,55

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

TMAR 9,05%

VAN \$ 37.718,38

Se aprueba el proyecto

TIR 0,05 5%

Payback Descontado

Tasa Requerida de Rendimiento 7,10%

Tabla 78 Tasa requerida de rendimiento barras energéticas LIANI

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo De Caja	\$19.867,49	\$3.738,08	\$4.160,96	\$4.604,24	\$5.096,49	\$5.813,55
Flujo De Caja Descontado	\$19.867,49	\$3.490,27	\$7.512,68	\$12.060,94	\$17.223,98	\$23.773,03
Flujo Acumulado	\$19.867,49	\$16.377,21	\$8.864,54	\$3.196,40	\$20.420,37	\$44.193,41

Nota: Elaborado por (Banda & Gómez, 2022)

12. Conclusiones

La correcta recopilación bibliográfica permitió fundamentar el proyecto con bases teóricas sólidas y a su vez aportaron al alcance de los objetivos planteados.

A través del estudio de mercado aplicado a 383 personas encuestadas se recopiló información que al ser analizada cuantitativa y cualitativamente se ha determinado que la aceptación de la barra energética en el mercado es de un 95% dando resultados positivos a dicho emprendimiento.

El estudio técnico ha permitido establecer la localización y tamaño del proyecto determinando los requerimientos y procesos de funcionamiento de la microempresa que va a estar ubicada en la Ciudadela la Inmaculada calles Marcos Ocho Muñoz y Espinel.

A través del estudio económico y financiero se ha determinado que la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha y funcionamiento de una microempresa es de \$ 19.867,49 lo que permite ejecutar efectivamente las actividades planificadas.

Con la elaboración de organigramas y manuales de funciones se ha obtenido un estudio organizacional satisfactorio ya que se han determinado los cargos y actividades que realizarán los miembros de la empresa.

13. Recomendaciones

- Para realizar un proyecto correctamente fundamentado se recomienda utilizar una bibliografía actualizada y relacionada con el tema de investigación; además, es importante complementar la información de los libros con la encontrada en investigaciones similares encontradas en bases de datos académicas.
- Se recomienda implementar el estudio de factibilidad para las barras energéticas “LIANI” para así poder tener resultados y ganancias mayores, así mismo también poder ser una competencia en el nicho de mercado.
- Es recomendable realizar un estudio técnico como parte de la planificación del proyecto con la finalidad de establecer correctamente los requerimientos inherentes a la localización, tamaño del proyecto y procesos de funcionamiento de microempresa.
- En la planificación de todo proyecto es importante realizar el estudio económico y financiero para determinar oportunamente el monto de inversión inicial para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.
- Se recomienda realizar un estudio organizacional del proyecto con la finalidad de obtener los organigramas y manuales de funciones para los cargos y actividades de los miembros de la empresa.

14. Bibliografía

- Alejandra. (2021). *Tecnica Bibliografica*. <https://identidadydesarrollo.com/tecnica-de-investigacion-documental-o-bibliografica/#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20documental%20o%20bibliogr%C3%A1fica%20es%20una%20t%C3%A9cnica%20de%20investigaci%C3%B3n,antes%20acerca%20un%20determinado%20tema.>
- Andramunio, K. F. (2021). *Plan de exportación de barras energéticas de la empresa Pakari Tambo al mercado Japon*. <https://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/52000/314/1/UO-PG-COM-2021-05.pdf>
- Anonimo. (27 de 06 de 2022). *INFINITIA Industrial Consulting*. <https://www.infinitiaresearch.com/noticias/productos-sustitutivos-marketing-definicion-tipos/#:~:text=Un%20producto%20sustitutivo%20es%20un,como%20en%20desarrollo%20de%20mejoras.>
- Aránguez, T. (2021). *¿Qué es el método hermenéutico?* <https://arjai.es/2016/08/24/que-es-el-metodo-hermeneutico/>
- Arias, E. R. (2020). *Tipos de factibilidad*. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-factibilidad.html#:~:text=Los%20tipos%20de%20factibilidad%20son,o%20e1%20comercial%2C%20entre%20otros.>
- Bazurto, G. J. (2016). ESTUDIOS DE LAS PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR DE BARRAS.
- Behar, D. S. (2008). *Metodologia de la Investigacion*. Editorial Shalom. <http://rdigital.univc.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>
- Bernácer, R. (2022). *Quinoa*. <https://www.webconsultas.com/dieta-y-nutricion/dieta-equilibrada/quinoa-12546>
- Blanco, M. (2018). *MERCADO Y LA COMERCIALIZACIÓN* <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7088/BVE18040224e.pdf>
- Cárdenas, V. (2021). *Nutrición y Dietética*. <https://noticias.utpl.edu.ec/recomendaciones-para-una-vida-saludable>
- Cardoso, P. (2022). *Los arandanos y sus beneficios*. <https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20211221/5652/arandanos-frutas-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html>
- Cordero Clavijo, A. M. (2022). *Manual de procedimiento de titulación mediante proyecto*. Loja, Ecuador. doi:978-9942-8978-1-7

- Cuautitlán, F. (2018). BENEFICIOS DE BARRAS ENERGETICAS. <https://unamglobal.unam.mx/desarrollan-barra-nutritiva-con-amplios-beneficios-para-la-salud/>
- Díaz, L. F. (2017). <https://www.bekiafit.com/articulos/barritas-energeticas-que-son-y-para-que-sirven/>
- Díaz, P. (24 de 01 de 2022). *Acumbamail*. <https://acumbamail.com/blog/tipos-de-clientes-marketing/>
- Enríquez, M. (07 de 06 de 2021). *Propuesta de contenidos para educación financiera en población, urbana de la ciudad de Quito, Ecuador (Maestría)*. Universidad Andina Simón Bolívar: [file:///C:/Users/C/Downloads/T3510-MAE-Enr%C3%ADquez-Propuesta%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/C/Downloads/T3510-MAE-Enr%C3%ADquez-Propuesta%20(1).pdf)
- Equipo editorial, E. (2021). *Encuesta*.
- Euroinnova. (s/f). *que es un proyecto de desarrollo*. Euroinnova.
- Fernández, E. L. (2020). *Alimentos funcionales* <https://secardiologia.es/images/publicaciones/libros/2007-sec-monografia-nutraceuticos.pdf>
- Franco, L. V. (2001). *Barras energeticas*. <https://www.medigraphic.com/pdfs/pediat/sp-2001/sp011c.pdf>
- Fuchs, L. (2021). *Redescubre la almendra, el fruto seco más popular* <https://www.directoalpaladar.com/ingredientes-y-alimentos/redescubre-almendra-fruto-seco-popular-sus-propiedades-usos-cocina-cinco-recetas-para-disfrutarla>
- Galan, J. S. (2015). *Segmentacion de mercado*. <https://economipedia.com/definiciones/segmentacion-de-mercado.html>
- Galan, J. S. (2019). *Activo diferido*.
- García, A. (2017). *Reseña Historica Barras Nutricionales*. <http://noxacademy.com/barras-energeticas/>
- Gonzales, A. (2018). *Plan de Comercialización*. <https://www.emprendepyme.net/plan-de-comercializacion.html>
- Heras, A. R. (2022). *Barritas energéticas: consejos para su consumo*. <https://www.webconsultas.com/ejercicio-y-deporte/nutricion-deportiva/barritas-energeticas-consejos-para-su-consumo-12144>
- Ireland, D. I. (2022). *Estudio de Factibilidad*. <https://www.aulafacil.com/cursos/organizacion/gestion-de-proyectos/estudio-de-factibilidad-119689>

- Johnson, .. P. (2016). *Factores que inciden en el consumo de barras energéticas*. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/6157/1/T-UCSG-POS-MGM-33.pdf>
- Johnson, P. M. (2019). *Alimentos Funcional*. <https://secardiologia.es/images/publicaciones/libros/2007-sec-monografia-nutraceuticos.pdf>
- Kirschbaum, R. (2018). *Beneficios de las Barras energeticas*. https://www.clarin.com/buena-vida/nutricion/beneficios-barras-cereales_0_BJxPchshW.html
- Llorente, J. (2014). *Activo no corriente*. <https://economipedia.com/definiciones/activo-no-corriente.html>
- Loja, U. T. (2021). *Recomendaciones para una vida saludable*. <https://noticias.utpl.edu.ec/recomendaciones-para-una-vida-saludable>
- Manzano, J. (2020). *Beneficios de la Miel*. <https://www.ecocolmena.org/beneficios-y-propiedades-de-la-miel/>
- Miranda, J. (2021). *¿Qué es el estudio de factibilidad en un proyecto?* Experto GestioPolis.com. <https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>
- Munari, B. (1983). *Metodología proyectual por Bruno Munari*. <https://www.cosasdearquitectos.com/2011/03/metodologia-proyectual-por-bruno-munari/>
- Nube, E. (2020). *Estudio barras energeticas*. Cuenca. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19622/1/UPS-CT008916.pdf>
- Ordoñez, F. S. (2016). *Estudio de factibilidad para elaborar barras energéticas con*. file:///C:/Users/H%20P/Downloads/67-Texto%20del%20art%C3%83_culo-556-4-10-20170316.pdf
- Quiroa, M. (2020). *Estudio de factibilidad*. Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- R, C. (2021). *Gestion del emprendimiento. de la innovación es definida como un proceso para crear nuevos productos o servicios o la implementación de mejoras en los mismos que ofrecen las empresas.*
- Rodriguez, A. (16 de 02 de 2022). *Management*. <https://www.billin.net/blog/cinco-claves-para-hacer-una-adecuada-seleccion-de-proveedores/>
- Rodriguez, M. (19 de Agosto de 2013). *Guía de tesis*. <https://guiadetesis.wordpress.com/2013/08/19/acerca-de-la-investigacion-bibliografica-y-documental/>
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

SENPLADES. (2019). *Anexos, Sistema de inversión pública*. Quito.

Vanguardia, L. (2018). *Avena*. <https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20180806/6330/avena-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html>

Vega, D. F. (2020). *La nuez, el fruto seco favorito de los dioses*
<https://www.bonviveur.es/gastroteca/la-nuez-el-fruto-seco-favorito-de-los-dioses>

15. Anexos

15.1. Anexo 1: Certificación de aprobación del proyecto de investigación de carrera


INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUDAMERICANO
Avanzando juntos por el futuro

VICERRECTORADO ACADÉMICO

Loja, 11 de Julio del 2022
Of. N° 489 -VDIN-ISTS-2022

Sr.(ita). GÓMEZ SÁNCHEZ LILIBETH DEL CARMEN
ESTUDIANTE DE LA CARRERA DE TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACION FINANCIERA
Ciudad

De mi consideración:

Por medio de la presente me dirijo a ustedes para comunicarles que una vez revisado el anteproyecto de investigación de fin de carrera de su autoría titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS "LIANI" UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.**, el mismo cumple con los lineamientos establecidos por la institución; por lo que se autoriza su realización y puesta en marcha, para lo cual se nombra como director de su proyecto de fin de carrera (e/l/a) **LUCIO ALFONSO CUENCA MACAS.**

Particular que le hago conocer para los fines pertinentes.

Atentamente,


Ing. Germán Patricio Villamarín Coronel Mgs.
VICERRECTOR DE DESARROLLO E INNOVACION DEL ISTS


"INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO"
VICERRECTORADO
"SUDAMERICANO"

Matriz: Miguel Riofrío 156-25 entre Sucre y Bolívar. Telfs: 07-2587258 / 07-2587210 Pagina Web:
www.tecnologicosudamericano.edu.ec

VICERRECTORADO ACADÉMICO



Loja, 11 de Julio del 2022
Of. N° 490 -VDIN-ISTS-2022

Sr.(ita). BANDA BETANCOURT ANALIE MICHELLE
ESTUDIANTE DE LA CARRERA DE TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACION FINANCIERA

Ciudad

De mi consideración:

Por medio de la presente me dirijo a ustedes para comunicarles que una vez revisado el anteproyecto de investigación de fin de carrera de su autoría titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS "LIANI" UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.**, el mismo cumple con los lineamientos establecidos por la institución; por lo que se autoriza su realización y puesta en marcha, para lo cual se nombra como director de su proyecto de fin de carrera (el/la) **LUCIO ALFONSO CUENCA MACAS.**

Particular que le hago conocer para los fines pertinentes.

Atentamente,


Ing. Germán Patricio Villamarín Coronel Mgs.
VICERRECTOR DE DESARROLLO E INNOVACION DEL ISTS



15.2. Anexo 2: Entrega de resultados



Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas

DIRECTOR DEL PROCESO DE TITULACIÓN

CERTIFICA:

Que la Srtas. Analie Michelle Banda Betancourt y Lilibeth del Carmen Gómez Sánchez, con número de cédula 1105114746 y 1104297682 han desarrollado al 100% la propuesta de acción y entregó los resultados de su proyecto de titulación denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE BARRAS ENERGETICAS “LIANI” UBICADA EN LA CIUDAD DE LOJA PARA EL PERIODO ABRIL- SEPTIEMBRE 2022.”**

En todo en cuanto certificar en honor a la verdad

Atentamente;



Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas
C.I. 1104939697

DIRECTOR- PROCESO DE TITULACIÓN

15.3. Anexo 3: Modelo de encuesta

Esta encuesta tiene como finalidad realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de barras energéticas llamada "LIANI" la cual va dirigida a los habitantes del cantón Loja para determinar la acogida en el mercado.

Se solicita de la manera más comedida se dignen dar respuestas a las siguientes preguntas para lo cual precisamos de su información veraz y confiable

Datos Generales

Sexo:

Masculino

Femenino

Edad:

18 – 25

26 – 32

30 – 41

41 o mas

1. ¿Usted conoce que es una barra energética y cuáles son sus beneficios?

Si

No

2. ¿Alguna vez ha consumido barras energéticas?

Si

No

3. ¿Conoce usted que la quinua y la avena son cereales que le pueden ayudar a mantener una dieta equilibrada por su contenido de fibra dietética?

Si

No

4. ¿Con qué frecuencia consume usted alimentos energéticos que le ayuden a mejorar su rendimiento?

Diaria

Semanal

Mensual

No consume

5. ¿Consumiría usted nuestras barras energéticas a base de quinua, avena y frutos secos?

Si

No

6. ¿De qué ingredientes le gustaría que sea la barra energética?

Quinua

Avena

Frutos Secos

Todas las anteriores

7. ¿Qué atributos les gustaría que tengan las barras energéticas?

Sabor

Tamaño

Presentación

Valor nutricional

8. ¿Le gustaría encontrar nuestro producto en presentación individual o en paquetes de 6 unidades?

Individual

Paquete de 6 unidades

9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por nuestras barras energéticas?

\$0,50 – \$1,00

\$1,00 – \$1,50

Mayor a \$1,00

10. ¿Dónde le gustaría adquirir nuestras barras energéticas?

Tiendas

Supermercados

Centros naturistas

Bajo pedido o entregas personalizadas

11. ¿Por qué red social le gustaría a usted saber sobre nuestras barras energéticas?

Facebook

Instagram

WhatsApp

Muchas gracias por su colaboración

15.5. Anexo 5: Presupuesto

Tabla 80

Presupuesto de proyecto

PRESUPUESTO		
INGRESOS		
	Aporte del investigador	\$1350,00
2	Lilibeth Gómez	
	Analie Banda	
	TOTAL, INGRESOS	\$1350,00
EGRESOS		
RECURSOS MATERIALES		
1	Internet	\$35,00
4	Anillados	\$30,00
2	Empastados	\$35,00
1	Transporte	\$50,00
2	Proyecto de titulación	1200
	TOTAL, EGRESOS	\$1350,00

Nota: Elaborado por los autores

15.6. Anexo 6: Evidencias fotográficas



15.7. Anexo 7: Proformas

PROFORMA N° 00000020

JARAMILLO FIERRO JAMIL EDUARDO

RUC: 1103586150001

MIGUEL RIOFRIO 13-54 Y BOLIVAR
Teléfonos: 0999886035 / 0999262126
Email: jamil.jaramillo@hotmail.com

Loja, jueves 27 de octubre de 2022

Sr. (a).- GOMEZ SANCHEZ LILIBETH DEL CARMEN

CI/RUC: 1104297682

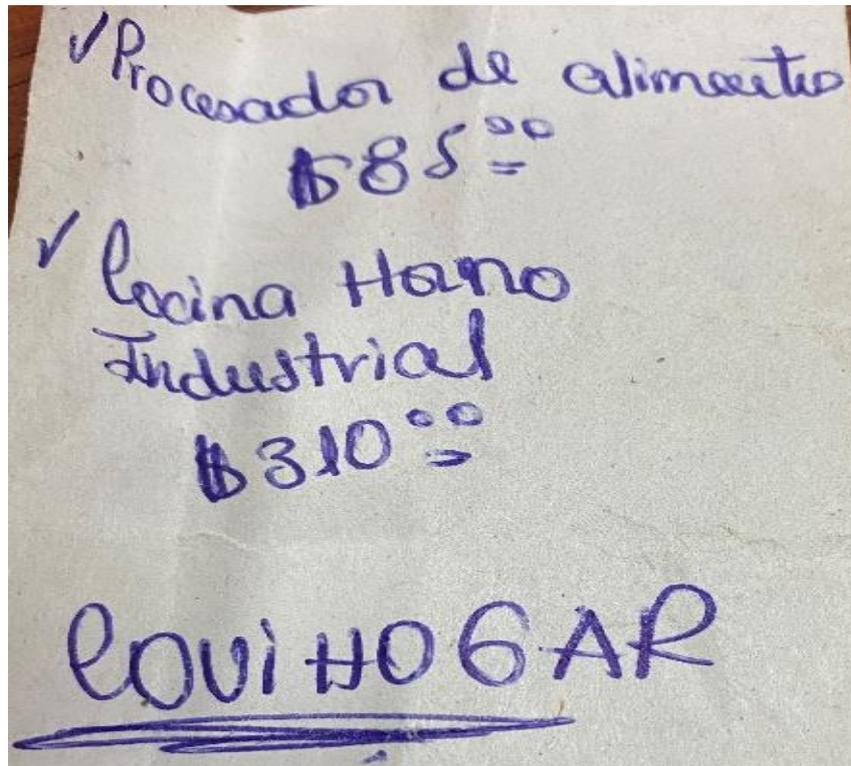
Teléfono: 0988687941

Dirección: MARCOS OCHOA MUÑOZ ESPINEL CDL

De mi consideración.-

Reciba un cordial saludo y mi deseo de éxito en sus labores. El motivo de la presente es hacerle conocer la proforma por usted solicitada:

N°.	Código	Nombre Producto	Código CPC	Cant.	P. Unitario	Desc.	Subtotal
1	82KD002LSP	*Lenovo - V15 15.6" Laptop - AMD Ryzen 5 5500U - Memoria 8Gb - SSD 512GB - Negro		1	625	0,00	625,000
2	L3250	*Epson - Impresora L3250 WIFI 33-15ppm		1	250	0,00	250,000
SUBTOTAL							875,00
BASE IVA 12%							875,00
IVA 12%							105,00
TOTAL							980,00







15.8. Anexo 8: Certificado del abstract



CERTF. N° 017-RH-ISTS-2022
Loja, 29 de Octubre de 2022

El suscrito, Lic. Ricardo Javier Herrera Morillo, DOCENTE DEL ÁREA DE INGLÉS - CIS DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "SUDAMERICANO", a petición de la parte interesada y en forma legal,

CERTIFICA:

Que el apartado ABSTRACT del Proyecto de Investigación de Fin de Carrera de las señoritas BANDA BETANCOURT ANALIE MICHELLE y GOMEZ SANCHEZ LILIBETH DEL CARMEN estudiantes en proceso de titulación periodo Abril – Noviembre 2022 de la carrera de ADMINISTRACIÓN FINANCIERA; está correctamente traducido, luego de haber ejecutado las correcciones emitidas por mi persona; por cuanto se autoriza la presentación dentro del empastado final previo a la disertación del proyecto.

Particular que comunico en honor a la verdad para los fines académicos pertinentes.

English is a piece of cake!

Lic. Ricardo Javier Herrera Morillo.
DOCENTE DEL ÁREA DE INGLÉS ISTS - CIS

CHECKED BY
Lic. Ricardo Herrera
ENGLISH TEACHER
DATE: