



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL**  
**Y DERECHO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA**  
**OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

**EMPRENDIMIENTO**

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA**  
**MICROEMPRESA DE PAPEL ECOLÓGICO DEL TALLO DE**  
**BANANO.**

**Autores:**

Srta. Barros Rosado Cindy Annabell  
Srta. Solís Rodríguez Jaritza Alexandra

**Tutor:**

Phd. Erika Jadira Romero Cárdenas

**Milagro, Octubre 2019**  
**ECUADOR**

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

Presente.

Yo, **Barros Rosado Cindy Annabell** en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación Modelos de desarrollo local ajustados a los enfoques de la economía popular y solidaria; y sostenibilidad, de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 28 de octubre de 2019

Cindy Barros R.

Barros Rosado Cindy Annabell

Autor 1

C.I: 094012950-5

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

Presente.

Yo, **Solís Rodríguez Jaritza Alexandra** en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación Modelos de desarrollo local ajustados a los enfoques de la economía popular y solidaria; y sostenibilidad, de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 28 de octubre de 2019

Jaritza Solís R.

Solís Rodríguez Jaritza Alexandra


Autor 2

C.I: 094160123-9

## **APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO**

Yo, Romero Cárdenas Erika Jadira en mi calidad de tutor del Emprendimiento, elaborado por las estudiantes Barros Rosado Cindy Annabell y Solís Rodríguez Jaritza Alexandra , cuyo tema de trabajo de Titulación es Plan de negocios para la creación de una microempresa de papel ecológico del tallo de banano, que aporta a la Línea de Investigación Modelos de desarrollo local ajustados a los enfoques de la economía popular y solidaria; y sostenibilidad previo a la obtención del Grado INGENIERA COMERCIAL; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Emprendimiento de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, 28 de octubre de 2019



Romero Cárdenas Erika Jadira, PhD  
Tutor  
C.I: 091657706-7

# APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Phd. ROMERO CARDENAS ERIKA JADIRA

MAE. CAMPUZANO RODRIGUEZ MARIA AUXILIADORA

MAE. MEDINA HINOJOSA DEYSI JANET

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERA COMERCIAL presentado por la estudiante Solís Rodríguez Jaritza Alexandra

Con el tema de trabajo de Titulación: Plan de negocios para la creación de una microempresa de papel ecológico del tallo de banano.




Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	[ 70 ]
Defensa oral	[ 30 ]
Total	[ 100 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) Aprobado

Fecha: 28 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Romero Cárdenas Erika Jadira	
Secretario (a)	Campuzano Rodríguez María Auxiliadora	
Integrante	Medina Hinojosa Deysi Janet	

# APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Phd. ROMERO CARDENAS ERIKA JADIRA

MAE. CAMPUZANO RODRIGUEZ MARIA AUXILIADORA

MAE. MEDINA HINOJOSA DEYSI JANET

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERA COMERCIAL presentado por la estudiante Barros Rosado Cindy Annabell

Con el tema de trabajo de Titulación: Plan de negocios para la creación de una microempresa de papel ecológico del tallo de banano.


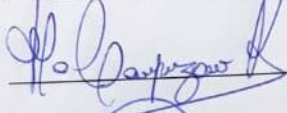
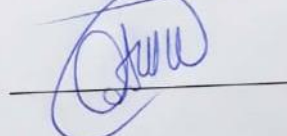
Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	[ 70 ]
Defensa oral	[ 30 ]
Total	[ 100 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) Aprobado

Fecha: 28 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Romero Cárdenas Erika Jadira	
Secretario (a)	Campuzano Rodríguez María Auxiliadora	
Integrante	Medina Hinojosa Deysi Janet	

## **DEDICATORIA**

A Dios mi guía principal, por darme todo su amor y brindarme conocimientos para seguir adelante, a mis padres quienes son pilares fundamentales en mi formación, han sido mi apoyo y además me han inculcado muchos valores para continuar por el camino del bien, a mis familiares que siempre me apoyan en todo momento.

### **CINDY ANNABELL BARROS ROSADO**

A Dios mi guía principal, por darme todo su amor y brindarme conocimientos para seguir adelante, a mamita Gloria Esther Flores Torres le dedico este triunfo sé que desde el cielo te sientes orgullosa de mi daría lo que fuera porque estés en este momento tan importante de mi vida te extraño mucho, asimismo agradezco a mis padres Jenny Alexandra Rodríguez Flores y José Antonio Solís Saraguayo quienes son pilares fundamentales en mi formación, han sido mi apoyo incondicional y además me han inculcado muchos valores para continuar por el camino del bien, a mi hermano Jostin Davision Solís Rodríguez por apoyarme moralmente en decirme ñaña tú puedes no te rindas, también quiero agradecer a Edwin Marco Murillo González mi compañero de vida, gracias por apoyarme en todo momento por estar en las buenas y en las malas por nunca soltar mi mano y más que todo por siempre creer en mi te agradezco por tu amor incondicional por tus consejos que me han servido mucho para seguir creciendo profesionalmente, a mis tíos José Darling Rodríguez Flores, Daysi Andrea Ramírez Tapia, Darling Ismael Rodríguez Ramírez por sus consejos y por siempre estar predispuestos a apoyarme y gracias por todo ese amor sincero que me brindan.

### **JARITZA ALEXANDRA SOLÍS RODRÍGUEZ.**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, quiero agradecer a Dios Padre Celestial, por haberme permitido llegar hasta donde estoy en estos momentos, que ha sido mi guía en cada una de las metas que me propongo, gracias a mis padres Juan Barros y Cecibel Rosado por apoyarme y motivarme siempre, por haberme forjado como la persona que soy, mis logros son gracias a ustedes, a mi hermana por ser incondicional, a mis amigos que durante esta etapa conocí personas realmente valiosas.

A mi querida Universidad Estatal de Milagro, que me ha brindado la oportunidad de aprovechar los conocimientos que me dieron cada uno de mis docentes que son parte fundamental de mi formación universitaria.

A mi tutora Dra., Máster Erika Jadira Romero por cada uno de sus conocimientos impartidos tanto en el aula y durante todo este proceso, por demostrarnos que por medio de la intersección de Dios todo se puede lograr.

### **CINDY ANNABELL BARROS ROSADO**

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios por guiarme por el camino del bien por permitirme llegar a realizar una de las metas que me propuse hace unos años atrás, por darme la sabiduría e inteligencia para lograr lo que me proponga, a mi mamá Jenny Alexandra Rodríguez Flores por estar ahí dándome fuerzas cuando más las necesito por hacerme ver que la vida no es fácil pero que solo los valientes logran salir adelante demostrándonos a uno mismo que si podemos cumplir lo que nos propongamos, a mi padre José Antonio Solís Saraguay por su esfuerzo por enseñarme que las cosas uno las consigue luchando gracias por ser el complemento esencial en mi vida, de igual manera agradezco a Edwin Marcos Murillo González por siempre aconsejarme y decirme tú puedes no te rindas yo creo en ti, gracias mi amor por siempre estar a mi lado apoyándome.

También agradezco a mi querida Dra., Máster Erika Jadira Romero Cárdenas por su gran apoyo incondicional y motivación durante todo este proceso gracias por impartirnos su conocimiento y demostrarnos a nosotros mismos que somos capaz de llegar tan lejos y cumplir todo lo que nos propongamos siempre viviré eternamente agradecida con ustedes.

### **JARITZA ALEXANDRA SOLÍS RODRÍGUEZ.**



# ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR .....	II
DERECHOS DE AUTOR .....	III
APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO .....	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR .....	V
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR .....	VI
DEDICATORIA .....	VII
AGRADECIMIENTO .....	VIII
ÍNDICE GENERAL .....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS .....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	XII
ÍNDICE DE TABLAS .....	XIII
RESUMEN .....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCIÓN .....	3
1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO .....	4
<b>1.1. Descripción del negocio</b> .....	4
<b>1.2. Misión</b> .....	5
<b>1.3. Visión</b> .....	5
<b>1.4. Objetivo General</b> .....	5
<b>1.5. Objetivos Específicos</b> .....	5
<b>1.6. FODA</b> .....	6
<b>1.7. Matriz FO FA DO DA</b> .....	6
2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN .....	7
<b>2.1. Análisis del mercado</b> .....	7
<b>2.2. Mercado de la demanda</b> .....	8
<b>2.3. Investigación de Mercado</b> .....	8
<b>2.4. Plan de Marketing</b> .....	9
<b>2.4.1. Estrategias de marketing Mix</b> .....	9
<b>2.5. Las cinco fuerzas de Porter</b> .....	10
<b>2.6. Logo</b> .....	10
<b>2.7. Slogan</b> .....	11
<b>2.8. Tamaño de la muestra</b> .....	11

2.8.1.	<b>Análisis e interpretación de resultados</b> .....	12
3.	<b>UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS</b> .....	27
3.1.	<b>Diagrama del flujo del proceso del bien o servicio</b> .....	27
3.2.	<b>Especificaciones de los usuarios/materia prima a utilizarse</b> .....	29
3.3.	Instalaciones .....	30
3.4.	<b>Maquinarias y equipo con sus respectivos costos</b> .....	34
3.5.	<b>Localización del negocio: macro y micro localización</b> .....	37
3.5.	<b>Tamaño</b> .....	38
4.	<b>ESTUDIO ADMINISTRATIVO</b> .....	38
4.1.	<b>Tipo de organización</b> .....	38
4.2.	<b>Estructura organizacional</b> .....	39
4.3.	<b>Funciones y responsabilidades</b> .....	40
4.4.	<b>Flujo de procesos administrativo</b> .....	45
4.5.	<b>Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo</b> .....	46
5.	<b>ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL</b> .....	49
5.1.	<b>Normativa relacionada con el emprendimiento</b> .....	49
5.2.	<b>Descripción del impacto ambiental</b> .....	52
5.3.	<b>Plan de control ambiental (compensación y/o mitigación)</b> .....	53
6.	<b>ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO</b> .....	54
6.1.	<b>Inversión y fuente de financiamiento</b> .....	54
6.2.	<b>Proyección de Ingresos</b> .....	55
6.3.	<b>Proyección de egresos</b> .....	56
7.	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	59
7.1.	<b>Estado de situación inicial</b> .....	59
7.2.	<b>Estados financieros proyectados</b> .....	60
7.3.	<b>Flujo de Caja</b> .....	61
7.4.	<b>Análisis de la rentabilidad (VAN – TIR – Tiempo de recuperación – Otros)</b> .....	61
7.5.	<b>Análisis de sensibilidad</b> .....	63
	<b>CONCLUSIONES</b> .....	64
	<b>RECOMENDACIONES</b> .....	65
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	65
	Bibliografía .....	65
	<b>ANEXOS</b> .....	66

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Las cinco fuerzas de Porter.....	10
Figura 2. Logotipo de la empresa Banana Ecological S.A.....	10
Figura 3. Slogan de la empresa Banana Ecological S.A. ....	11
Figura 4. Diagrama del flujo del proceso del bien o servicio.....	28
Figura 5. Plano.....	30
Figura 6. Parte externa de la empresa .....	30
Figura 7. Parte interna de la empresa.....	31
Figura 8. Instalaciones administrativas .....	31
Figura 9. Área de Producción.....	32
Figura 10. Productos .....	32
Figura 11. Instalaciones de bodega.....	33
Figura 12. Macro localización .....	37
Figura 13. Micro localización.....	38
Figura 14. Estructura Organizacional .....	39
Figura 15. Flujo de procesos administrativos.....	45

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Pregunta 1 Encuesta .....	13
Gráfico 2: Pregunta 2 Encuesta .....	14
Gráfico 3: Pregunta 3 Encuesta .....	15
Gráfico 4: Pregunta 4 Encuesta .....	16
Gráfico 5: Pregunta 5 Encuesta .....	17
Gráfico 6: Pregunta 6 Encuesta .....	18
Gráfico 7: Pregunta 7 Encuesta .....	19
Gráfico 8: Pregunta 8 Encuesta .....	20
Gráfico 9: Pregunta 9 Encuesta .....	21
Gráfico 10: Pregunta 10 Encuesta .....	22
Gráfico 11: Pregunta 11 Encuesta .....	23
Gráfico 12: Pregunta 12 Encuesta .....	24
Gráfico 13: Pregunta 13 Encuesta .....	25
Gráfico 14: Pregunta 14 Encuesta .....	26
Gráfico 15: Pregunta 15 Encuesta .....	27

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz FODA.....	6
Tabla 2: Matriz FO FA DO DA.....	6
Tabla 3: Marketing MIX .....	9
Tabla 4. Actividades de Marketing.....	11
Tabla 5: Pregunta 1 Encuesta .....	12
Tabla 6: Pregunta 2 Encuesta .....	13
Tabla 7: Pregunta 3 Encuesta .....	14
Tabla 8: Pregunta 4 Encuesta .....	15
Tabla 9: Pregunta 5 Encuesta .....	16
Tabla 10: Pregunta 6 Encuesta .....	17
Tabla 11: Pregunta 7 Encuesta .....	18
Tabla 12: Pregunta 8 Encuesta .....	19
Tabla 13: Pregunta 9 Encuesta .....	20
Tabla 14: Pregunta 10 Encuesta .....	21
Tabla 15: Pregunta 11 Encuesta .....	22
Tabla 16: Pregunta 12 Encuesta .....	23
Tabla 17: Pregunta 13 Encuesta .....	24
Tabla 18: Pregunta 14 Encuesta .....	25
Tabla 19: Pregunta 15 Encuesta .....	26
Tabla 20: Materia prima a utilizarse .....	29
Tabla 21: Maquinarias y equipo .....	36
Tabla 22: Funciones y responsabilidades Gerente.....	40
Tabla 23: Funciones y responsabilidades secretaria .....	40
Tabla 24: Funciones y responsabilidades Dpto. Financiero.....	41
Tabla 25: Funciones y responsabilidades Jefe de Producción.....	41
Tabla 26: Funciones y responsabilidades Supervisor de Planta .....	42
Tabla 27: Funciones y responsabilidades Auxiliar de Bodega.....	42
Tabla 28: Funciones y responsabilidades Jefe de Talento Humano .....	43
Tabla 29: Funciones y responsabilidades Jefe de Ventas .....	44
Tabla 30: Funciones y responsabilidades Vendedores .....	44
Tabla 31: Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo .....	46

Tabla 32: Plan de Mitigación .....	53
Tabla 33: Plan de Compensación .....	53
Tabla 34. Activos Fijos .....	54
Tabla 35. Capital de trabajo .....	54
Tabla 36. Inversión total.....	54
Tabla 37. Proyección de Ventas .....	55
Tabla 38. Proyección de Ingresos .....	55
Tabla 39. Insumos directos.....	56
Tabla 40. Mano de obra directa .....	56
Tabla 41. Gastos Administrativos.....	57
Tabla 42. Gastos Generales .....	57
Tabla 43. Materia Prima/Mercadería .....	58
Tabla 44. Estado de Situación inicial.....	59
Tabla 45. Estado de resultados .....	60
Tabla 46. Flujo de Caja .....	61
Tabla 47. Análisis de rentabilidad .....	62
Tabla 48. Payback.....	62
Tabla 49. Escenario esperado .....	63
Tabla 50. Escenario pesimista .....	63
Tabla 51. Escenario optimista .....	64

# **TEMA DE TRABAJO DE TITULACIÓN: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PAPEL ECOLÓGICO DEL TALLO DE BANANO.**

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como propósito el desarrollo de un plan de negocio para la creación de una Microempresa con una responsabilidad ambiental en la elaboración y comercialización de papel ecológico hecho a base del tallo del banano, ubicado en la Provincia del Guayas, Cantón Milagro, con el nombre de Banana Ecological S.A, se describe como un negocio que ofrece productos que generan la conservación de medio ambiente.

Banana Ecological S.A oferta productos ecológicos como: cuadernos, libretas, agendas, hojas de carpeta, rollos de papel higiénico, hechos a base del tallo del banano, ofreciendo diversidad y brindando un servicio adecuado hacia los clientes, además se cuenta con un plan de marketing que permite identificar estrategias para la comercialización de los productos ofertados, para satisfacer los requerimientos y demanda de los consumidores.

De la misma manera se presenta la parte financiera que se ejecutó por medio de una plantilla financiera, que permite reflejar la parte de inversión y fuente de financiamiento de Banana Ecological S.A, se contara con la inversión de dos socias y con financiamiento de \$25,354.80

**PALABRAS CLAVE:** ECOLÓGICO, BANANO, COMERCIALIZACIÓN.

**TITLING WORK TOPIC: BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A MICROENTERPRISE OF ECOLOGICAL PAPER FROM THE BANANA STALK.**

**ABSTRACT**

This work is intended to develop a business plan for the creation of a Microenterprise, with an environmental responsibility in the elaboration and commercialization of ecological paper made from the banana stalk. The Microenterprise is going to be located in the Guayas Province, Canton Milagro, and it will be named Banana Ecological SA. This plan is described as a business that offers products that store environmental conservation.

Banana Ecological SA offers ecological products such as: notebooks, agendas, folder sheets, rolls of toilet papers, made from the banana stalk.. It means that it'll offer diversity and provide adequate service to customers, there is also a marketing plan that allows identifying strategies to market the products offered and comply with the requirements and demand of consumers.

In the same way, the financial part that was executed through a financial template is presented, which allows modifying the investment part and source of financing of Banana Ecological S.A. It has the investment of two members and financing of \$ 25,354.80.

**KEY WORDS:** ECOLOGICAL, BANANA, COMERCIALIZATION.



## INTRODUCCIÓN

Ecuador considerado como uno de los países con gran producción y exportación de banano de alta calidad a nivel mundial, cuenta con 162.234 hectáreas plantadas de banano y con 4.473 productores de dicha fruta, la misma que es aprovechada para la exportación, se puede percibir que existe desperdicio de una parte de la misma planta, la misma que puede ser utilizada para fabricar productos que sean útiles para la sociedad, el sector principal de enfoque será el cantón de Milagro, Provincia del Guayas, puesto que existen muchas bananeras en dicha localidad y sus alrededores aledaños.

En el mundo hay constantes cambios, por esta razón se considera factible ayudar al medio ambiente para que haya menos contaminación, motivo por el cual surgió la idea de elaborar productos a base del tallo del banano, ya que muchas bananeras en la actualidad desechan el tallo y no se dan cuenta que podemos realizar maravillas con ese producto, tal como es el papel y de esta manera evitar la deforestación de bosques para la elaboración de dicho producto.

El papel es un material muy utilizado a nivel mundial, por esta razón se talan muchos árboles para su elaboración, lo que genera que cada día existan menos bosques, la idea es crear papel ecológico es decir que evite el daño a la biodiversidad, que beneficiará mucho a la sociedad, es importante también estar de la mano con la tecnología, para estar innovando constantemente, ya que los consumidores merecen productos de alta calidad.

# CAPÍTULO 1

## 1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

### 1.1. Descripción del negocio

Banana Ecological S.A, se dedica a la producción, venta y distribución de papel hecho a base del tallo de banano, destacando aspectos como buena textura, blancura, resistencia, calidad, durabilidad.

La materia prima utilizada es el tallo del banano, ya que Ecuador se caracteriza por la excelente producción del banano, la empresa busca evitar que haya desperdicios innecesarios y darle un uso necesario para evitar el impacto ambiental que genera la deforestación de bosques.

El papel desde sus orígenes es uno de los materiales más utilizados a nivel mundial. A través de los tiempos ha cumplido con muchas funciones de uso en ámbitos educativos, instituciones, empresas, oficinas, diarios de prensa escrita, cyber, entre otros, los cuales le dan un uso diario a dicho material.

Se aplicarán estrategias innovadoras, en conjunto con un equipo de trabajo eficiente y comprometido, para así ser la mejor opción del mercado y generar una producción rentable.

Banana Ecological S.A, cuenta con una extendida gama de productos hechos de papel de tallo de banano entre los cuales destacamos:

Resma de papel: conformada con 500 hojas blancas, utilizadas para fotocopiado e impresiones tamaño A4.

Cuadernos de 100 hojas, espirales de cuadros, líneas y dibujo.

Libretas: utilizadas para tomar notas o apuntes, anilladas, de 90 hojas.

Agendas: tamaño 17x 21 cm, personalizadas.

Hojas para carpeta: de líneas, cuadros y dibujo, tamaños A4

Rollos de papel higiénico (4x4).

## **1.2. Misión**

Banana Ecological S.A elabora papel hecho a base del tallo de banano, con un staff de excelente capacidad organizativa, enfocada en satisfacer necesidades de los clientes y generando la conservación del medio ambiente.

## **1.3. Visión**

Posicionarse en el mercado como una de las papelerías con alto nivel de competencia nacional, llegando a ser la preferencia del cliente a través de la aplicación de procesos de creatividad e innovación.

## **1.4. Objetivo General**

Diseñar un plan de negocios para la creación de una microempresa de papel ecológico del tallo de banano con la finalidad de mejorar el medio ambiente.

## **1.5. Objetivos Específicos**

- ✓ Realizar un estudio de mercado, analizando la oferta y la demanda del papel a nivel local y regional.
- ✓ Determinar la viabilidad financiera, a través de un estudio técnico con previo conocimiento del mercado.
- ✓ Formular estrategias innovadoras que permitan el posicionamiento en el mercado.
- ✓ Implementar estructura organizacional basada en la gestión de procesos, generando eficiencia y eficacia.

## 1.6. FODA

Tabla 1: Matriz FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>» Uso de materia prima nacional.</li> <li>» Productos innovadores.</li> <li>» Precios accesibles.</li> <li>» Capacidad organizativa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Apertura de mercado.</li> <li>» Alianzas estratégicas.</li> <li>» Disponibilidad de créditos.</li> <li>» Tecnología de punta.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>» Costos elevados de maquinarias</li> <li>» Ser novatos en el mercado.</li> <li>» Poca publicidad.</li> <li>» Escaso capital de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Competencia.</li> <li>» Inestabilidad económica.</li> <li>» Delincuencia.</li> </ul>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

## 1.7. Matriz FO FA DO DA

Tabla 2: Matriz FO FA DO DA

	<b>FORTALEZA</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Uso de materia prima nacional.</li> <li>2. Productos innovadores.</li> <li>3. Precios accesibles.</li> <li>4. Capacidad organizativa.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ser novatos en el mercado.</li> <li>2. Poca publicidad.</li> <li>3. Escaso capital de trabajo.</li> </ol>
<b>OPORTUNIDAD</b>	<b>F2, O4</b>	<b>DO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apertura de mercado.</li> <li>2. Alianzas estratégicas.</li> <li>3. Disponibilidad de créditos.</li> </ol>	<b>F2, O4</b> Promover el uso de productos innovadores de origen ecológico, aplicando estrategias de promoción, publicitando los productos en videos, campañas, y otros recursos utilizando las redes sociales para difundirlos.	<b>D1, O2</b> Identificar los proveedores de la materia prima, para establecer alianzas estratégicas librerías y bazares del Cantón Milagro, que nos de

4. Tecnología de punta.	<b>F3, O1</b> Implementación de estrategias de introducción al mercado, aplicando mecanismos de distribución al minoreo y mayoreo.	la facilidad para poder comercializar el producto.
<b>AMENAZAS</b> 1. Competencia. 2. Inestabilidad económica. 3. Delincuencia.	<b>FA</b> <b>F3, A1</b> Fijación promedio de precios analizando los precios de la competencia, así resulten accesibles para el consumidor. <b>F4, A3</b> Aplicar medidas de seguridad en la empresa, que impida los ataques delincuenciales y afecte contra la integridad de la empresa y la vida de los trabajadores.	<b>DA</b> <b>D3, A1</b> Aprovechar el recurso de los desechos del tallo del banano, para la elaboración de productos que permita competir en el mercado.

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

## CAPÍTULO 2

### 2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

#### 2.1. Análisis del mercado

El análisis de mercado sirve para conocer cuáles son los gustos, preferencias y necesidades de los clientes y para visualizar el entorno económico en el que se va a desarrollar, también sirve para establecer estrategias y lograr objetivos que beneficien a la empresa. Se puede identificar el mercado al cual se va a dirigir.

Se pretende recabar información para hacer un análisis de cuáles son los futuros clientes potenciales, para identificar la competencia y percibir que se debe mejorar para que los clientes adquieran los productos.

Banana Ecological S.A, tiene como objetivo la elaboración de papel a base del tallo del banano con tecnología innovadoras dándole un uso necesario para brindar productos de alta calidad a los clientes.

Banana Ecological S.A, está enfocada en la distribución mayorista de papel a librerías, bazares, locales y establecimientos comerciales y minorista a las familias, para que así los consumidores adquieran los productos y a su vez fidelizar clientes. El mercado potencial al cual se va a dirigir es la Provincia del Guayas, cantón Milagro y continuamente ir ampliando a nivel nacional.

## **2.2. Mercado de la demanda**

El segmento de mercado está dirigido a personas que opten por adquirir el producto (papel hecho de tallo de banano), ya que están elaborados con materia prima disponible en nuestro país.

La segmentación va a estar dada en el área geográfica en la provincia del Guayas, cantón Milagro.

Ubicada en la segmentación demográfica dirigida a jóvenes y adultos, y en la parte económica con niveles de ingresos desde bajo hasta el alto.

## **2.3. Investigación de Mercado**

Por medio de la investigación de mercado, se obtiene información necesaria y útil para enfocarnos en el mercado más factible, esta investigación también permite dar una revisión adecuada de cada una de las técnicas o métodos que se realizan hasta llegar al producto final e incluir el uso de la tecnología para mejorar continuamente cada uno de los procesos, elaborando productos de manera eficiente, utilizando todos los recursos necesarios y en el menor tiempo posible. Los productos están dirigidos a satisfacer necesidades y mantener el bienestar de los consumidores.

La investigación de mercado permite a Banana Ecological S.A realizar una indagación acerca de las necesidades de los consumidores, la cual se ejecutará a través de una encuesta, dirigido a ciudadanos del cantón Milagro.

## 2.4. Plan de Marketing

### Misión

Diseñar publicidad para la comercialización de papel ecológico hecho del tallo de banano.

### Visión

Posicionarse en el mercado, a través de la publicidad en la mente del consumidor

#### 2.4.1. Estrategias de marketing Mix

Tabla 3: Marketing MIX

<b>PRECIO</b>	<b>PLAZA</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>» Estudiar e Identificar los precios de la competencia, fijando precio promedio que compita en el mercado</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Establecer canales de distribución en todos los puntos de negocio, por medio de ventas al por menor y mayor para generar mayor rotación de productos</li><li>» Realizar promociones por temporadas para atraer la atención del cliente, principalmente en tiempos de estudios.</li></ul>
<b>PRODUCTO</b>	<b>PROMOCIÓN</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>» Enfocarse en la continua variación en el diseño y presentación de los productos, creando una nueva utilidad y usos.</li><li>» Ampliar la gama de productos para contar con un portafolio extenso y variado.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Promover el uso de los productos de papelería ecológicos mediante anuncios, cuñas, videos publicitarios en páginas de redes sociales que son más visitadas por el usuario.</li><li>» Visitar los centros comerciales, ofreciendo el producto a las personas para que lo conozcan.</li></ul>
<b>PAY ATTENTION</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>» Análisis constante al mercado para conocer las nuevas actualizaciones de la competencia y sacar ventaja competitiva.</li><li>» Crear Sitios web en donde se brinde la facilidad de obtener todo tipo de información de los productos y precios para que el cliente cuente con la suficiente información las 24/7 de la semana.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Crear nuevos atributos al producto, originando nuevas ideas que hagan llamativo ante los ojos del consumidor.</li></ul>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

## 2.5. Las cinco fuerzas de Porter

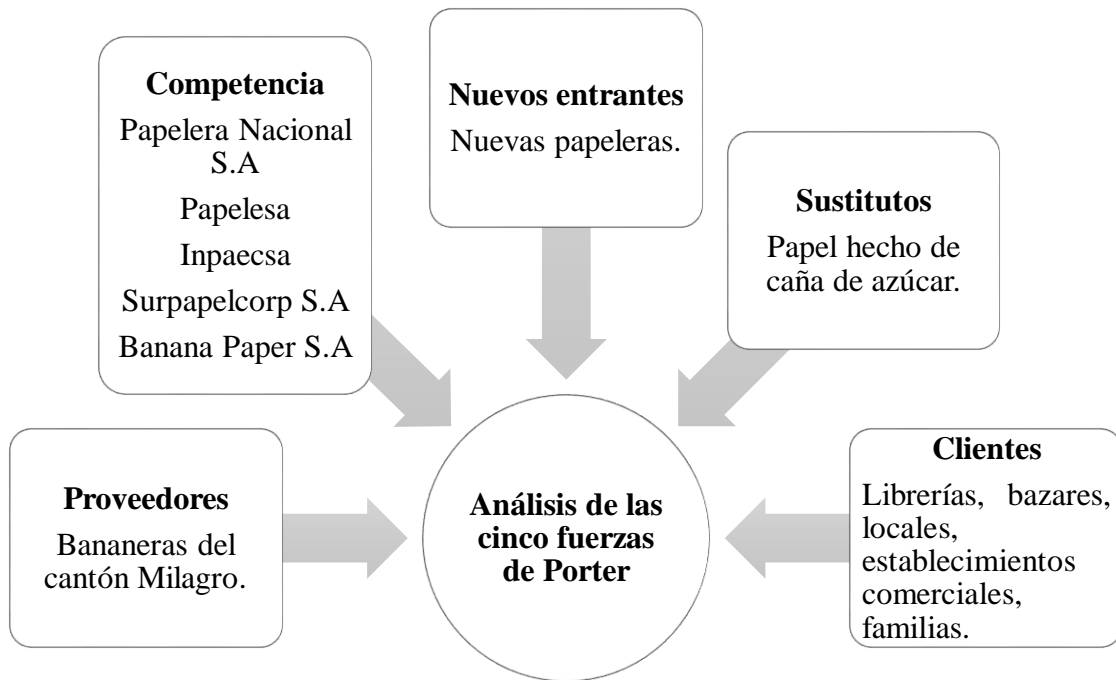


Figura 1. Las cinco fuerzas de Porter

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

## 2.6. Logo



Figura 2. Logotipo de la empresa Banana Ecological S.A.

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros



Banana Ecological S.A es una sociedad anónima, el logo está enfocado en representar de que está elaborado el producto, del tallo del banano que será transformado en papel.

Representado con los colores amarillo el cual describe el optimismo, la energía y creatividad.

El color verde se conecta con la naturaleza, crea confort y relajación.

## 2.7. Slogan

Concientizando e innovando con creatividad juntos por un futuro ecológico.

*Figura 3. Slogan de la empresa Banana Ecological S.A.*

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Este slogan demuestra que se pueden utilizar los desechos para darles un nuevo uso y así poder crear conciencia hacia los demás para evitar la contaminación del planeta.

Tabla 4. Actividades de Marketing

ACTIVIDADES	COSTOS
Logo	\$20
Flyers	\$30
Maqueta 3D	\$35
<b>TOTAL</b>	<b>\$120</b>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

## 2.8. Tamaño de la muestra

La muestra se obtiene de acuerdo a la población del cantón Milagro, perteneciente a la Provincia del Guayas a los habitantes de rango de edad entre 15 a 90 años de edad, según los datos estadísticos obtenidos de (INEC, 2010)

**N:** 115.278 habitantes

**z:** 95% → 1,95

**p:** 0,5

**e:** 5%

**q:** 0,5

**n:** ?

**Fórmula:**

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q}{\frac{(N-1)}{Z^2} e^2 + p \cdot q}$$

$$n = \frac{115.278 (0.5 \cdot 0.5)}{\frac{(115.278-1) (0.05)^2}{(1.95)^2} + (0.5 \cdot 0.5)}$$

$$n = \frac{28819.50}{\frac{288.195}{38025} + 0.25}$$

$$n = \frac{28819.50}{75.79092702} + 0,25$$

$$n = 383.500$$

$n = 383$  Población a encuestar.

### 2.8.1. Análisis e interpretación de resultados

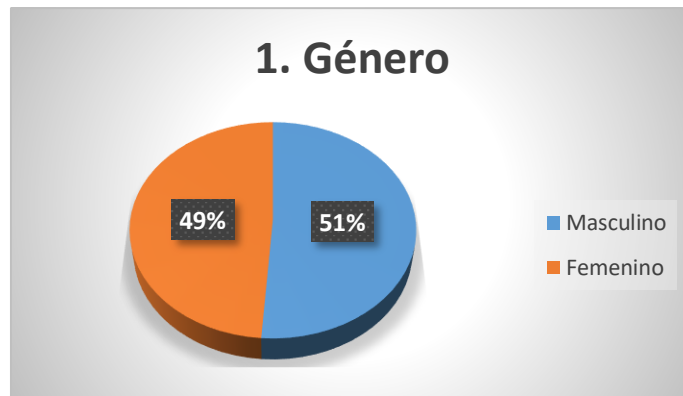
#### 1. Género

Tabla 5: Pregunta 1 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Masculino	196	49%
Femenino	187	51%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 1. Pregunta 1 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

### **Análisis**

Se tomó en consideración la población del cantón Milagro el cual cuenta con 115278 habitantes, en donde se estableció realizar la encuesta a una muestra de dicha población, que corresponde a 383 personas, luego de obtener los resultados se obtuvo que el 51 % pertenece al género masculino y el 49% al género femenino.

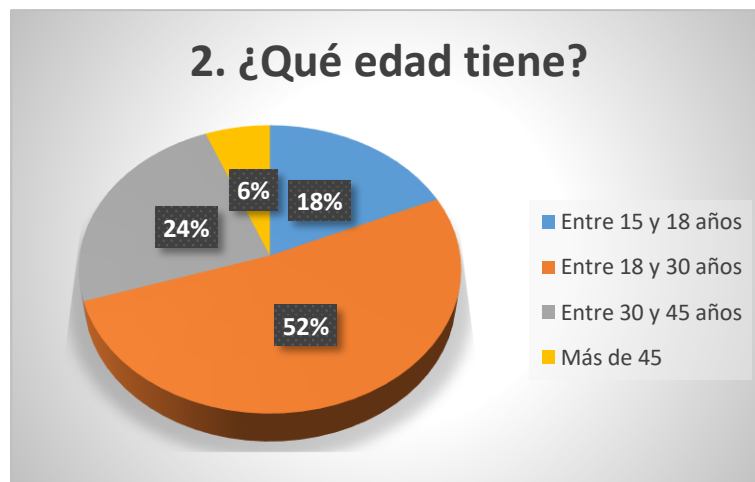
### **2. ¿Qué edad tiene?**

Tabla 6: Pregunta 2 Encuesta

<b>Alternativa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Entre 15 y 18 años</b>	70	18%
<b>Entre 18 y 30 años</b>	198	52%
<b>Entre 30 y 45 años</b>	92	24%
<b>Más de 45</b>	23	6%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 2: Pregunta 2 Encuesta



Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### Análisis

El rango de edad propuesto por la empresa se divide en 4 alternativas, en donde el 52 % corresponde a personas con edades promedio entre 18 y 30 años, que representa a la mayor parte de los encuestados.

### 3. ¿Usted estaría dispuesto a comprar productos a base de materiales ecológicos?

Tabla 7: Pregunta 3 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	104	28%
De acuerdo	152	40%
Indeciso	77	20%
En desacuerdo	35	9%
Totalmente en desacuerdo	10	3%
<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 3: Pregunta 3 Encuesta



Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

#### Análisis

Basándonos en los resultados, al disponer de la aceptación de los consumidores potenciales, que están dispuestos a adquirir los productos a base de materiales ecológicos, es de vital importancia, puesto que para que un negocio sea rentable debe vender, y si el producto tiene gran acogida es razón suficiente para alcanzar el éxito.

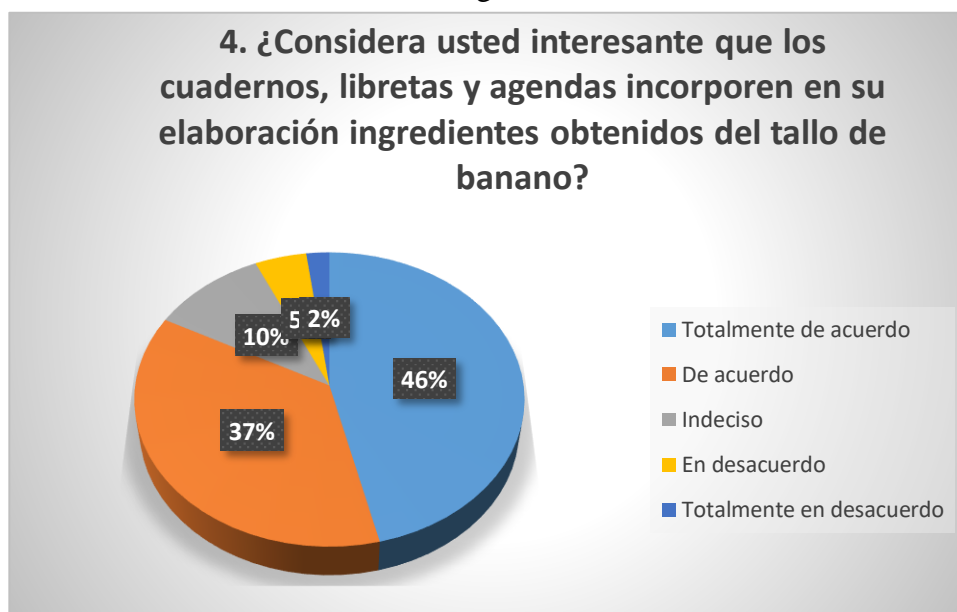
#### 4. ¿Considera usted interesante que los cuadernos, libretas y agendas incorporen en su elaboración ingredientes obtenidos del tallo de banano?

Tabla 8: Pregunta 4 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
<b>Totalmente de acuerdo</b>	177	46%
<b>De acuerdo</b>	140	37%
<b>Indeciso</b>	40	10%
<b>En desacuerdo</b>	18	5%
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	8	2%
<b>TOTAL</b>	383	100%

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 4: Pregunta 4 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

**Análisis:**

Los encuestados se mostraron interesados y dispuestos en que los productos como agendas, cuadernos y libretas sean elaborados con ingredientes obtenidos del tallo del banano, cabe recalcar que un 46% se mostró totalmente de acuerdo y un 37% de acuerdo, actualmente se está concientizando para que usemos materia prima que se desecha y pueda ser transformada en un producto final que llegue a los hogares de las familias milagreñas.

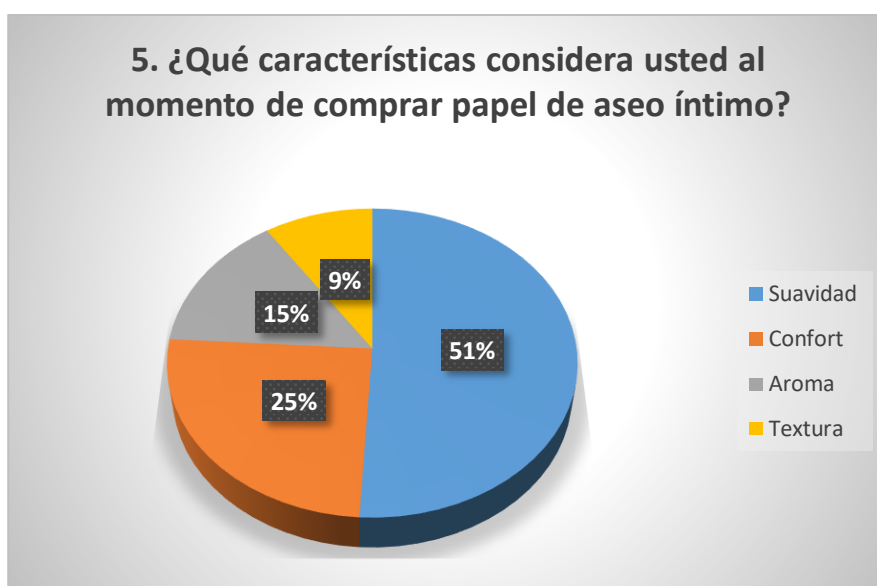
**5. ¿Qué características considera usted al momento de comprar papel de aseo íntimo?**

Tabla 9: Pregunta 5 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
<b>Suavidad</b>	195	51%
<b>Confort</b>	96	25%
<b>Aroma</b>	56	15%
<b>Textura</b>	36	9%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 5: Pregunta 5 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

**Análisis:**

En un mayor porcentaje la característica principal que consideraron los encuestados en un 51% al momento de comprar papel de aseo íntimo fue Suavidad lo que significa que el cliente siempre busca productos que le brinden bienestar y delicadeza. Un 25% se inclina por la característica confort lo cual representa que le gusta adquirir productos que le proporcionen comodidad.

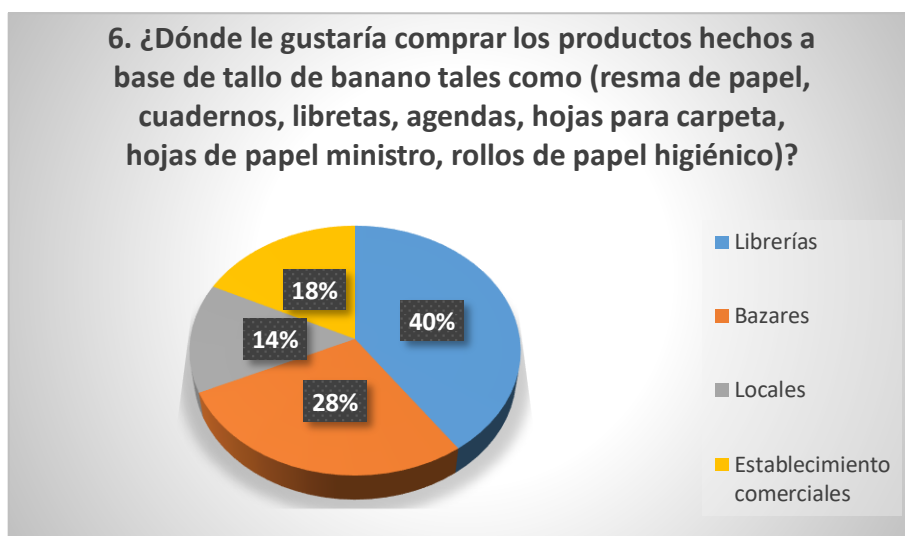
**6. ¿Dónde le gustaría comprar los productos hechos a base de tallo de banano tales como (resma de papel, cuadernos, libretas, agendas, hojas para carpeta, hojas de papel ministro, rollos de papel higiénico)?**

Tabla 10: Pregunta 6 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Librerías	154	40%
Bazares	107	28%
Locales	54	14%
Establecimientos comerciales	68	18%
<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 6: Pregunta 6 Encuesta



Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### Análisis

La línea de productos que ofrece la empresa, se espere ser adquiridos mayormente en librerías con un 40% de selección por parte de los encuestados y haciendo relación con las demás alternativas los bazares con un 28%, generalmente es el lugar o espacio físico donde el ser humano recurre inmediatamente cuando tiene la necesidad de adquirir una hoja, un cuaderno o cualquier otro artículo similar.

### 7. ¿Si usted tuviera que diseñar un cuaderno que características le gustaría que lleve?

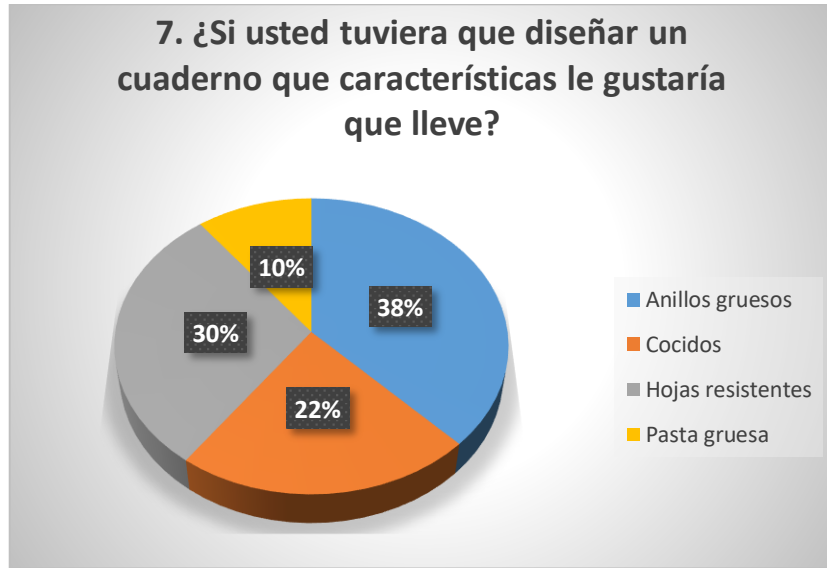
Tabla 11: Pregunta 7 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Anillos gruesos	144	38%
Cocidos	86	22%
Hojas resistentes	113	30%
Pasta gruesa	40	10%
<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros



Gráfico 7: Pregunta 7 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

**Análisis:**

La característica principal de un cuaderno obviamente son sus anillos (38%), pero es de mayor preferencia si son gruesos debido a que brindan una mayor perspectiva del producto. Por otra parte, le sigue con un 30% las hojas resistentes, en ocasiones el cliente se percata en la calidad de las hojas si son demasiadas finas o a su vez una presentación diferente.

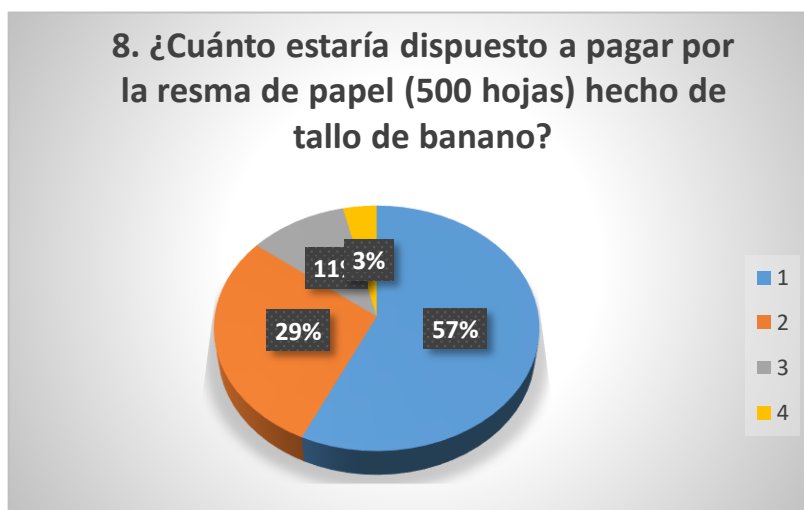
**8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la resma de papel (300 hojas) hecho de tallo de banano?**

Tabla 12: Pregunta 8 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
3.50	218	57%
4.00	110	29%
4.50	41	11%
5.00	14	3%
<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 8: Pregunta 8 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

### Análisis

El precio a pagar según la decisión del cliente es de \$3,50 con un 57% de aceptación, es precisamente que se llevó a cabo consultar al consumidor para poder establecer nuestro precio de venta al público en el producto ofertado, entonces se puede establecer el mismo valor o a su vez un precio promedio entre dicha alternativa con el valor de \$4,00 que se ve representado por el 29%.

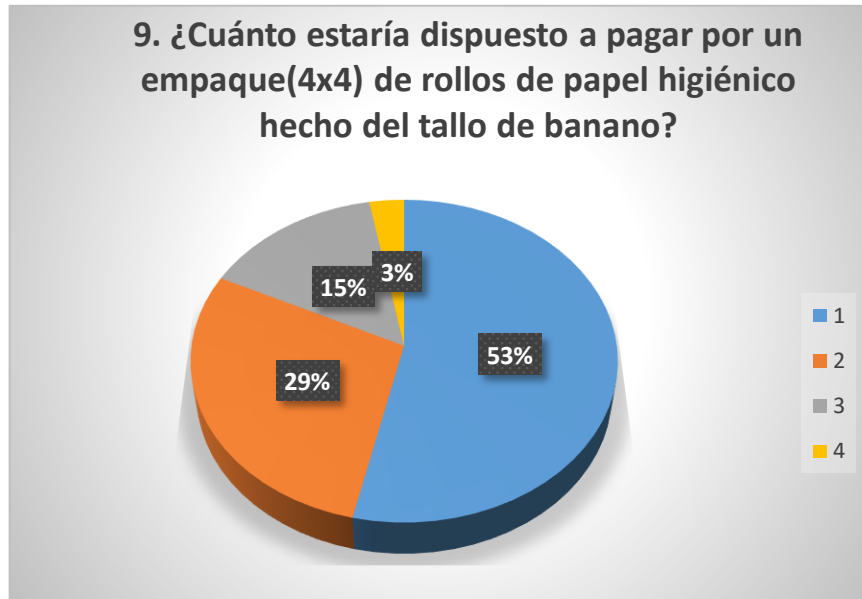
### 9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un empaque(4x4) de rollos de papel higiénico hecho del tallo de banano?

Tabla 13: Pregunta 9 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
1.50	205	53%
1.75	110	29%
2.00	57	15%
2.50	11	3%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 9: Pregunta 9 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

### Análisis

Para las personas resulta interesante un producto mientras más económico le cuesta, es por eso que el 53% de la muestra encuestada, tomo el valor de \$1,50 como referencia al cual está dispuesto a adquirir el paquete de 4 rollos de papel higiénico, dicho porcentaje consta de 205 personas. Los restantes de la población están dispuestos a pagar entre 1,75 en adelante, dejándose llevar de su suavidad, calidad y demás características indispensables que cubren sus preferencias de compra.

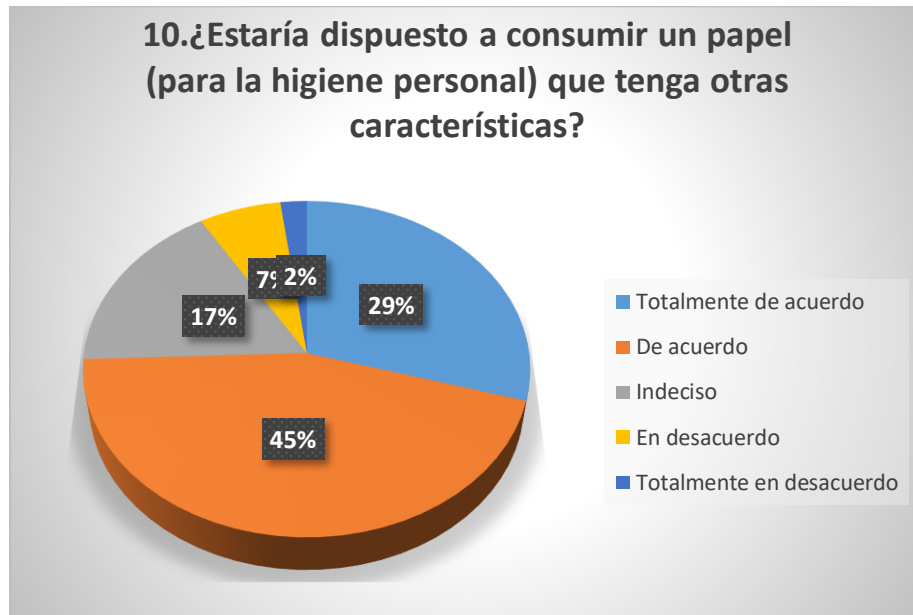
### 10. ¿Estaría dispuesto a consumir un papel (para la higiene personal) que tenga otras características?

Tabla 14: Pregunta 10 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
<b>Totalmente de acuerdo</b>	113	29%
<b>De acuerdo</b>	172	45%
<b>Indeciso</b>	65	17%
<b>En desacuerdo</b>	25	7%
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	8	2%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 10: Pregunta 10 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

**Análisis**

Al hacer un análisis exhaustivo, el 2% de la población está totalmente en desacuerdo consideran que no es uno de los aspectos que les genere gran importancia comprar un papel higiénico que tenga otras características si se lo adquiere para desecharlo no para conservarlo, sin medir que entre las características propuestas se está preservando el medio ambiente mientras que el 45 % y 29 % generalmente están totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente.

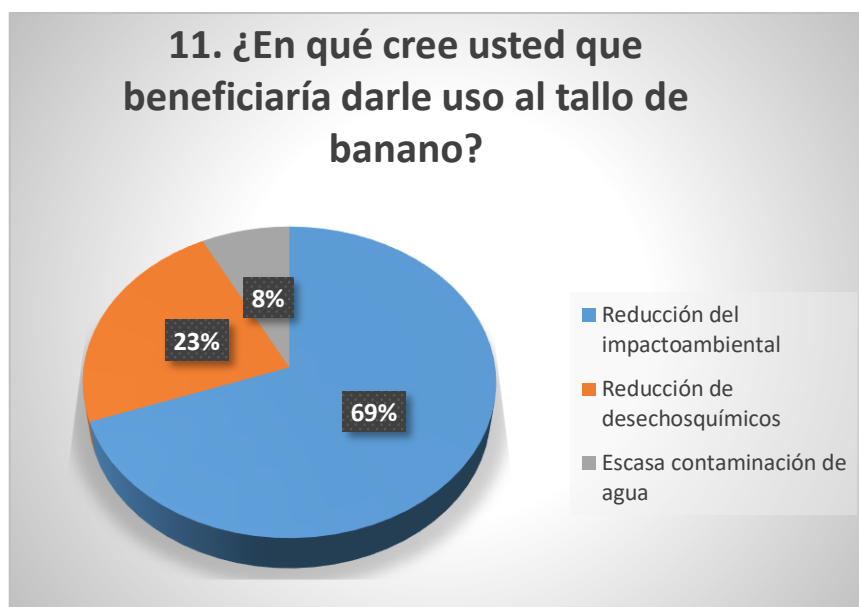
**11. ¿En qué cree usted que beneficiaría darle uso al tallo de banano?**

Tabla 15: Pregunta 11 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
<b>Reducción del impacto ambiental</b>	266	69%
<b>Reducción de desechos químicos</b>	88	23%
<b>Escasa contaminación de agua</b>	29	8%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 11: Pregunta 11 Encuesta



**Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros**

### **Análisis**

Cada una de las alternativas poseen un alto grado de validez, pero la de mayor selección, con un 69% fue que el beneficio principalmente sería la reducción del impacto ambiental, se considera también que con un 25% se puede llegar a reducir los desechos químicos, es decir, todo lo que el ser humano debe preocuparse por los escasos del aprovechamiento de recursos como lo es el tallo del banano.

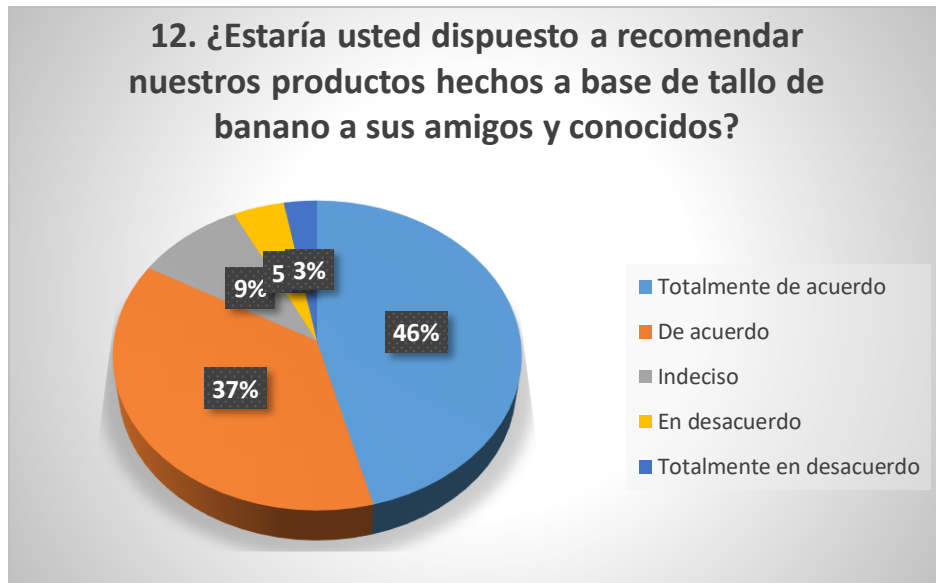
**12. ¿Estaría usted dispuesto a recomendar nuestros productos hechos a base de tallo de banano a sus amigos y conocidos?**

Tabla 16: Pregunta 12 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
<b>Totalmente de acuerdo</b>	176	46%
<b>De acuerdo</b>	143	37%
<b>Indeciso</b>	36	9%
<b>En desacuerdo</b>	17	5%
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	11	3%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros**

Gráfico 12: Pregunta 12 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

### Análisis

Con un 83% los encuestados logrando acumulación porcentual de la decisión tomada por los clientes en donde están dispuestos plenamente a recomendar e infundir la compra y uso de productos hechos en base de la materia prima extraída del Tallo. Para determinar dicha acumulación cabe mencionar con el 46% está totalmente de acuerdo y el 37 % está de acuerdo.

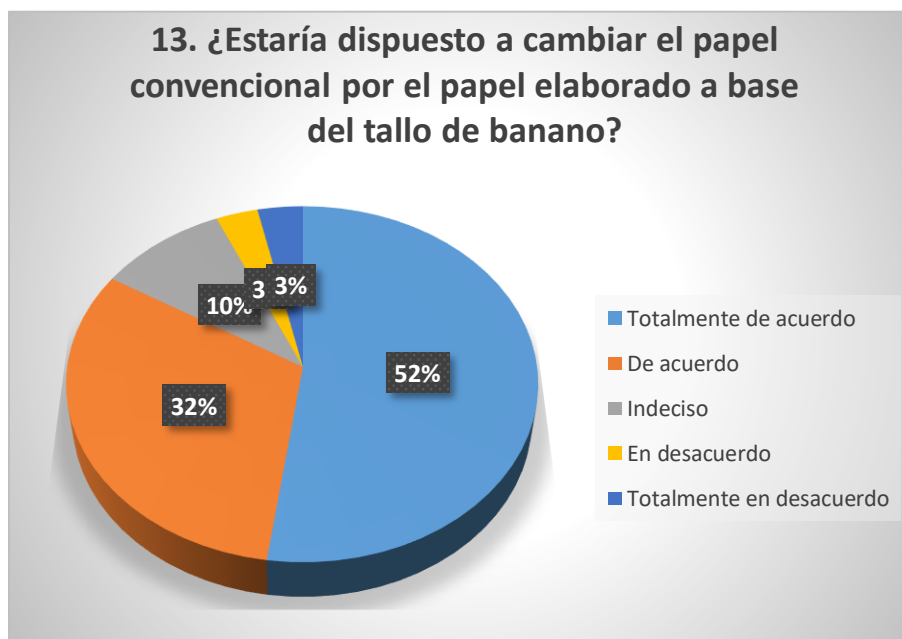
### 13. ¿Estaría dispuesto a cambiar el papel convencional por el papel elaborado a base del tallo de banano?

Tabla 17: Pregunta 13 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
<b>Totalmente de acuerdo</b>	200	52%
<b>De acuerdo</b>	121	32%
<b>Indeciso</b>	37	10%
<b>En desacuerdo</b>	12	3%
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	13	3%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 13: Pregunta 13 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

#### **Análisis**

Es notoria la disposición de los encuestados milagreños para enfrentarse al cambio, en donde se busca principalmente hacer conciencia ambiental, con un 52% y 32% representan las alternativas de mayor soporte para el estudio, en donde denotan que están totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente, cabe mencionar que comenzar a utilizar productos orgánicos poseen grandes beneficios por el simple hecho de provenir de una fruta como el banano que el tallo del banano es utilizado para la elaboración.

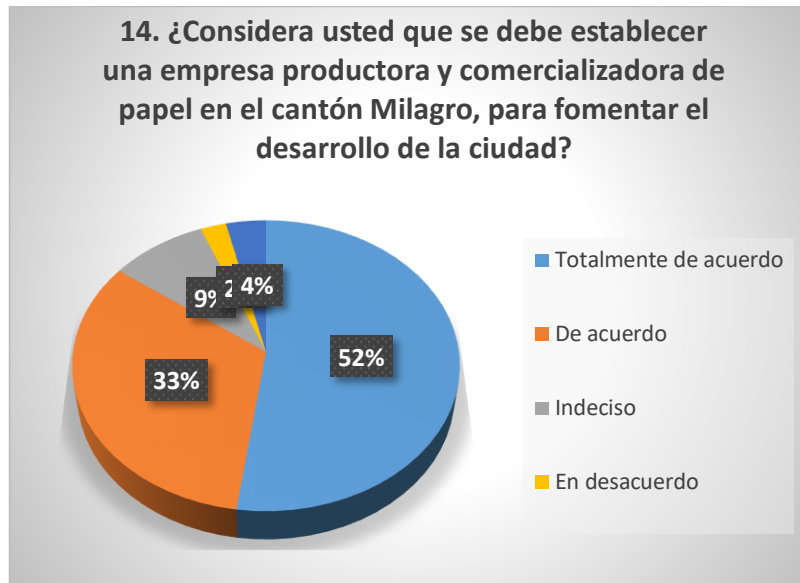
**14. ¿Considera usted que se debe establecer una empresa productora y comercializadora de papel en el cantón Milagro, para fomentar el desarrollo de la ciudad?**

Tabla 18: Pregunta 14 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
<b>Totalmente de acuerdo</b>	200	52%
<b>De acuerdo</b>	126	33%
<b>Indeciso</b>	34	9%
<b>En desacuerdo</b>	9	2%
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	14	4%
<b>TOTAL</b>	383	100%

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Gráfico 14: Pregunta 14 Encuesta



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

**Análisis**

Se puede determinar a través de la aceptación de los clientes o consumidores a futuro que la creación de una empresa que se dedica a elaborar productos para librería o bazar, que son ecológicos y que sobre todo contribuyen en el cuidado y protección al medio ambiente, el 52% está Totalmente de Acuerdo en que se haga factible la propuesta de negocio y el 33% está De acuerdo lo que hace que se lo considere relevante para la investigación.

**15. ¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre los productos hechos a base de tallo de banano?**

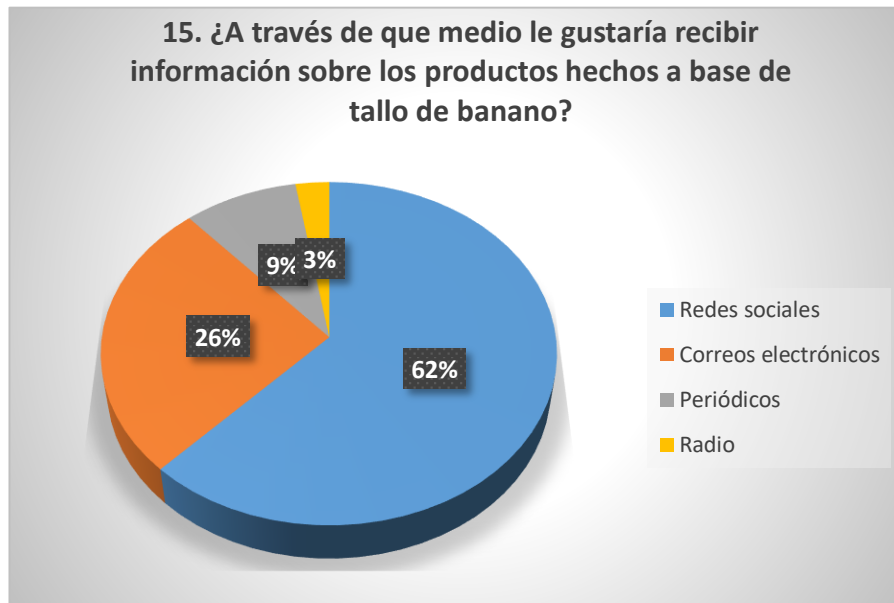
Tabla 19: Pregunta 15 Encuesta

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Redes sociales	238	62%
Correos electrónicos	101	26%
Periódicos	34	9%
Radio	10	3%
<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros



Gráfico 15: Pregunta 15 Encuesta



Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### Análisis

Es esencial, conocer el tipo de medio de comunicación que la comunidad tiene de preferencia y desea conocer u obtener mayor información de los productos y de la empresa, de manera que le permita estar relacionado con lo que oferten.

El medio de comunicación en donde sin duda alguna se impartirá la adecuada información será las redes sociales, ya que el encuestado así lo determinó con un 62% el cual representa su gran mayoría, mientras que el 3% es equivalente de la alternativa radio, al parecer no tiene tanta acogida por la comunidad.

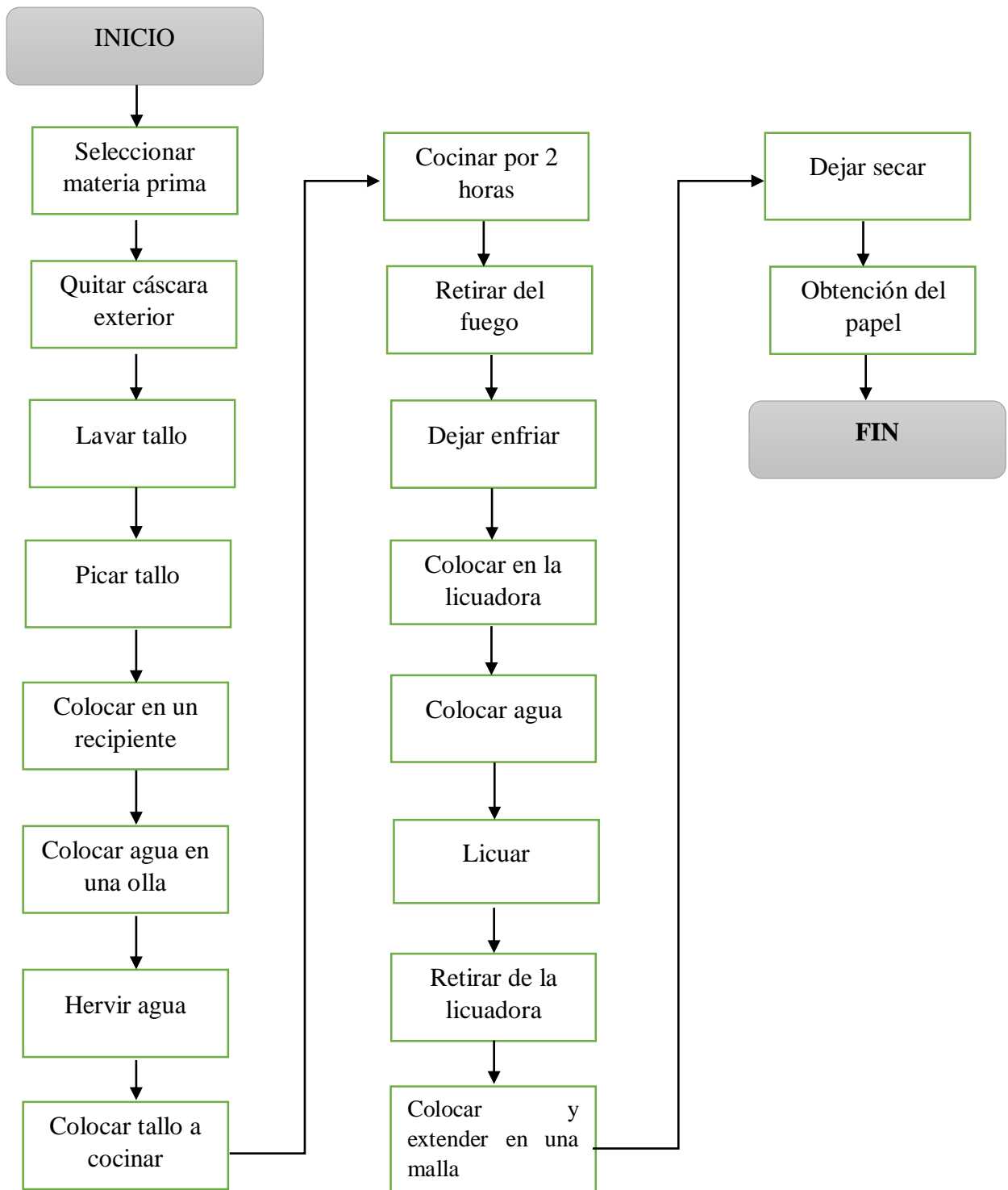
## CAPÍTULO 3

### 3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS

#### 3.1. Diagrama del flujo del proceso del bien o servicio

Aquí se describen cada uno de los procesos para obtener papel hecho a base de tallo de banano.

Figura 4. Diagrama del flujo del proceso del bien o servicio



Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### 3.2. Especificaciones de los usuarios/materia prima a utilizarse

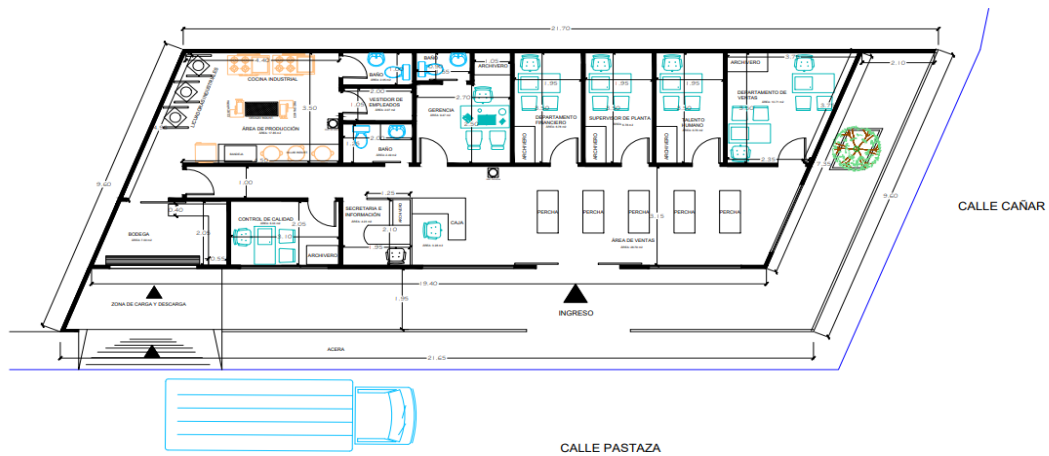
Para la elaboración del papel ecológico a base de tallo de banano, se utiliza materia prima disponible y a través de procesos manuales con insumos como: tallo de banano, agua, colorante, goma.

Tabla 20: Materia prima a utilizarse

<b>INSUMOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Tallo del banano	9900 tallos	Celulosa, fuerte resistente alargada.	\$0,03	\$297,00
Agua	790 litros	Insípida, incolora, inodora		\$30,00
Goma	133 litros	Sustancia espesa que se pega muy rápidamente.	\$2,00	\$266,00
Colorante	68 libras	El colorante es un término genérico para toda sustancia química capaz de producir toda gama de tintes, utilizados para dar color a productos de la industria textil, cosmética y alimentaria.	\$1,00	\$68,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$661,00</b>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

### 3.3. Instalaciones



**Figura 5. Plano**

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros



**Figura 6. Parte externa de la empresa**

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros



**Figura 7.** Parte interna de la empresa

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros



**Figura 8.** Instalaciones administrativas

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros





*Figura 9. Área de Producción*

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros



*Figura 10. Productos*

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros



*Figura 11. Instalaciones de bodega*




**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Las instalaciones de Banana Ecological S.A, cuenta con una superficie de 193.41 m<sup>2</sup> de área del terreno y 135.20 m<sup>2</sup> de área de construcción, se divide en 4 departamentos conformado por Financiero, Talento humano, Ventas y Producción siendo el de mayor extensión para la elaboración de los productos, contamos con un área de ventas donde se presentan todos los productos que se ofrece y una sala de espera muy bien ambientada.

### 3.4. Maquinarias y equipo con sus respectivos costos

EQUIPO	CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS	VALOR. U	VALOR. T
	2	<p><b>Licuadora Industrial:</b> Vaso con cuchillas de acero, tiene forma de remolino la tapa es un empaque de caucho, con orificio central para agregar alimentos durante el proceso se puede observar el estado del mismo, con un motor de 1.1 kW y abrazaderas que mantiene la tapa adherida al vaso.</p>	\$ 470,00	\$ 940,00
	3	<p><b>Cocina Industrial:</b> Es de tamaño grande tiene forma rectangular que sirve para preparar alimentos.</p>	\$ 490,00	\$ 1.470,00



	<p>2 Al mes</p>	<p><b>Mallas Industrial:</b> Es fabricada con acero inoxidable, estas mayas ayudan a filtrar fluidos.</p>	<p>\$ 65,00</p>	<p>\$ 130,00</p>
	<p>3</p>	<p><b>Olla Industrial:</b> Es de metal como acero inoxidable, con capa de aluminio que permite la óptima difusión del calor.</p>	<p>\$ 498,00</p>	<p>\$ 1.494,00</p>
	<p>2</p>	<p><b>Cortadora:</b> Tiene de diámetro de hoja de 250 mm con una capacidad de corte de longitud de 200mm y de altura 150mm</p>	<p>\$ 350,00</p>	<p>\$ 700,00</p>



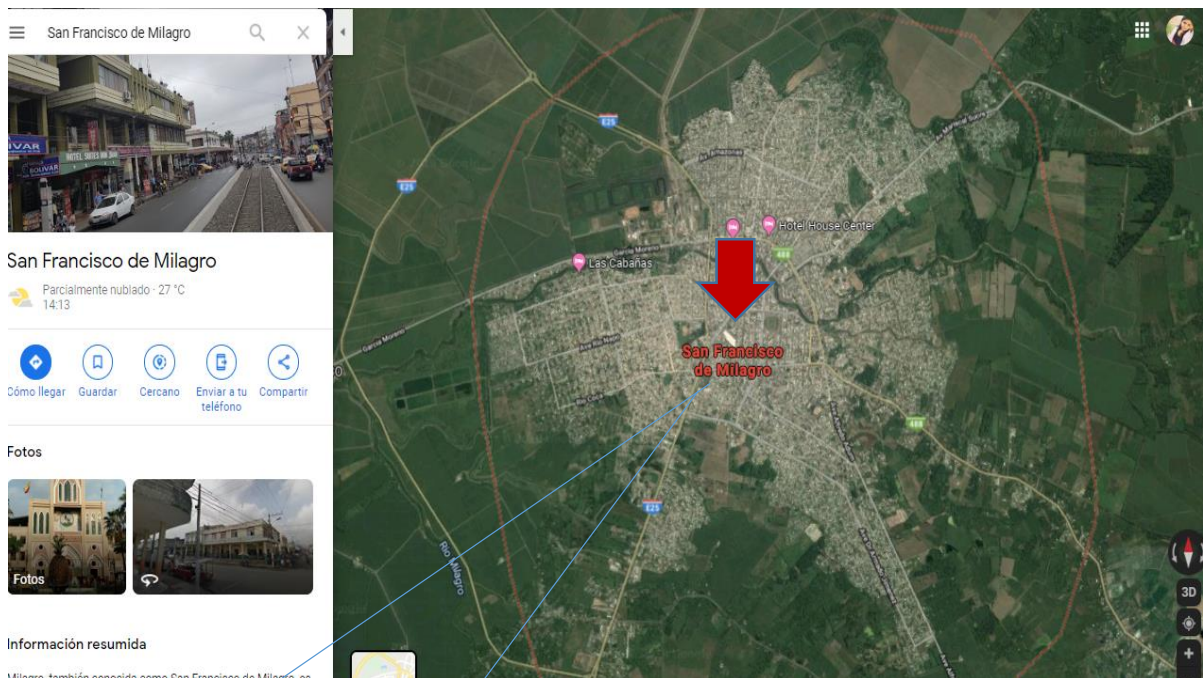
	2	<b>Cedazo Industrial:</b> Es un utensilio de acero inoxidable, que sirve para separar alimentos de diferentes grosores de 50 x 35.	\$ 250,00	\$ 500,00
	6	<b>Bandeja:</b> Recipiente profundo con fondo plano, de metal de acero inoxidable.	\$ 18,00	\$ 108,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 5.342,00</b>

Tabla 21: Maquinarias y equipo  
**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

### 3.5. Localización del negocio: macro y micro localización

**Macro localización:** Banana Ecological S.A se encuentra ubicada en la Provincia del Guayas, Cantón Milagro (Zona5)



**Figura 12. Macro localización**

**Fuente:** (Google Maps, 2019)



**Micro localización:** Banana Ecological S.A se encuentra ubicada en el Cantón Milagro, Cdla Rosa María, entre las calles Cañar y Pastaza.



**Figura 13. Micro localización**

**Fuente:** (Google Maps, 2019)

### 3.5. Tamaño

Según la Superintendencia de compañías se considera una sociedad anónima, conformada por dos socias que llevan a cabo su propio emprendimiento y son administradoras de su empresa.

## CAPÍTULO 4

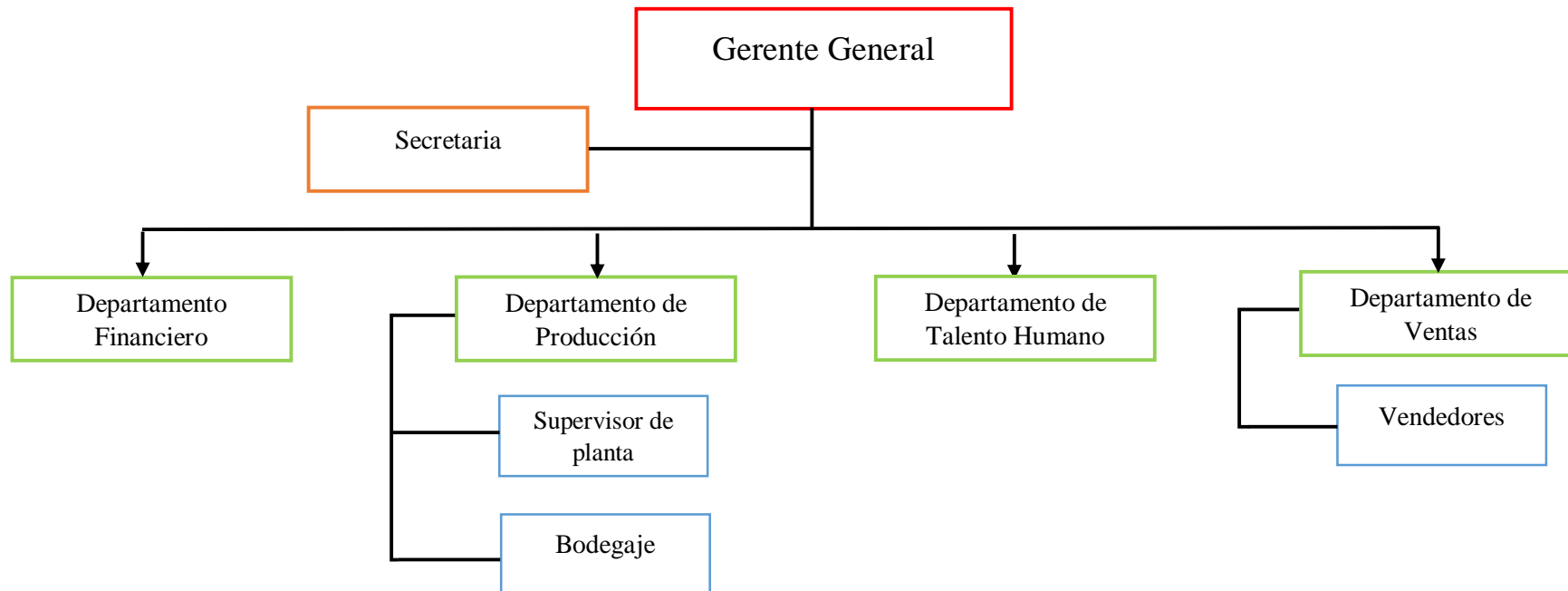
### 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

#### 4.1. Tipo de organización

Banana Ecological S.A es una organización anónima, integrada por dos personas las cuales reunimos capital para trabajar por un bien común, ya que el papel ecológico hecho a base de tallo del banano es un producto innovador y a través de una buena organización se obtendrá una mayor rentabilidad en la empresa.

## 4.2. Estructura organizacional

Figura 14. Estructura Organizacional



**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

### 4.3. Funciones y responsabilidades

Tabla 22: Funciones y responsabilidades Gerente

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>	
<b>1. Identificación del puesto</b>	
<b>Denominación del puesto</b>	Categoría Laboral
<b>Gerente General</b>	Ingeniero Comercial
<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>	
Velar por el logro de los objetivos de la empresa, implementando estrategias que encaminen a la rentabilidad, posicionamiento y sostenimiento en el mercado con la integración de todas las áreas de la empresa.	
<b>3. Descripción de funciones principales</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirigir y administrar la empresa.</li> <li>• Tomar decisiones.</li> <li>• Elaborar planes, proyectos, normas y reglamentos para cada una de las áreas de la empresa.</li> <li>• Aprobar y realizar la contratación del personal.</li> <li>• Velar por el cumplimiento de los objetivos organizacionales</li> <li>• Aprobar y realizar la contratación del personal.</li> </ul>	

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 23: Funciones y responsabilidades secretaria

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>	
<b>1. Identificación del puesto</b>	
<b>Denominación del puesto</b>	Categoría Laboral
<b>Secretaria de Gerencia</b>	Egresado de una carrera de Administración de Negocios, Finanzas o Contaduría Pública.
<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>	
Apoyar en funciones de oficina y de asistencia administrativa.	
<b>3. Descripción de funciones principales</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transcribir oficios, informes y otros trabajos solicitados por el superior inmediato.</li> <li>• Llevar la agenda del superior inmediato debidamente actualizada.</li> <li>• Atender oportunamente al público general y darle la información que solicite.</li> <li>• Tomar dictado y redactar las comunicaciones del jefe inmediato.</li> <li>• Cumplir y hacer cumplir normas y políticas de la empresa.</li> <li>• Hacer y recibir llamadas telefónicas.</li> <li>• Informar acerca de juntas y reuniones a los departamentos, socios.</li> </ul>	

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 24: Funciones y responsabilidades Dpto. Financiero

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>		
<b>1. Identificación del puesto</b>		
<b>Denominación del puesto</b>		Categoría Laboral
<b>Jefe de finanzas</b>		Ingeniero CPA
<b>Departamento:</b> <b>Financiero</b>	<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>		
Dirigir la planificación, programación financiera y de caja, ejecución presupuestaria, registro de las operaciones financieras.		
<b>3. Descripción de funciones principales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administrar las actividades financieras relacionadas con la emisión de instrumentos de deuda en el mercado financiero.</li> <li>• Supervisar, evaluar y proponer las alternativas de captación de recursos financieros para el financiamiento de la actividad operativa.</li> <li>• Diseñar, proponer y ejecutar productos financieros y crediticios de acuerdo a los objetivos de la entidad.</li> <li>• Asesorar a la Gerencia General sobre temas financieros y de inversiones, así como en el análisis, revisión y ejecución de sus facultades financieras.</li> <li>• Elaborar y presentar informes contables y de gestión en el área de competencia, con el fin de apoyar y contribuir a las decisiones de la Autoridad pertinente.</li> </ul>		

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 25: Funciones y responsabilidades Jefe de Producción

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>		
<b>1. Identificación del puesto</b>		
<b>Denominación del puesto</b>		Categoría Laboral
<b>Jefe de Producción</b>		Ingeniero Industrial
<b>Departamento:</b> <b>Producción</b>	<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>		
Coordinar organización y planificación del área de producción con la finalidad de cumplir objetivos y metas de la empresa.		
<b>3. Descripción de funciones principales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar y desarrollar plan de producción</li> <li>• Planear estrategias de producción.</li> <li>• Generar informes del área de producción.</li> <li>• Supervisar ajustes y mejoras puntuales.</li> <li>• Llevar control de cantidad de productos.</li> <li>• Supervisar el área de producción.</li> </ul>		

- Coordinar las labores de trabajadores del área de producción.
- Cumplir con la línea de acción de su departamento.
- Velar por el correcto funcionamiento de las maquinarias y equipos.

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 26: Funciones y responsabilidades Supervisor de Planta

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>		
<b>1. Identificación del puesto</b>		
<b>Denominación del puesto</b>		Categoría Laboral
<b>Supervisor de planta</b>		Ingeniero Industrial
<b>Departamento:</b> <b>Producción</b>	<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>		
Velar por el cumplimiento de las especificaciones del producto y supervisar el trabajo de los obreros.		
<b>3. Descripción de funciones principales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestionar y supervisar al personal.</li> <li>• Verificar asistencia de personal del área.</li> <li>• Recopilar información</li> <li>• Tomar medidas necesarias para cumplir con las metas.</li> <li>• Elaborar reportes de avance.</li> <li>• Cumplir metas de producción.</li> <li>• Control y seguimiento de la producción.</li> <li>• Planificación de actividades.</li> <li>• Supervisión programada al proceso de producción.</li> <li>• Ayudar a optimizar los procesos de trabajo dentro la planta de producción.</li> </ul>		

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 27: Funciones y responsabilidades Auxiliar de Bodega

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>		
<b>1. Identificación del puesto</b>		
<b>Denominación del puesto</b>		Categoría Laboral
<b>Auxiliar de Bodega</b>		Bachiller
<b>Departamento:</b> <b>Producción</b>	<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>		
Preparación de documentos, recepción, registro, control y distribución de productos a su destino.		
<b>3. Descripción de funciones principales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir, verificar e ingresar la documentación y la mercadería que debe resguardarse en la bodega.</li> </ul>		



- Alistar los pedidos de los materiales de las diferentes unidades administrativas.
- Recibir, registrar, almacenar las herramientas, equipo y materiales.
- Entregar al personal técnico los materiales, equipos y herramientas.
- Asistir a reuniones con jefaturas y personal colaborador con el fin de coordinar actividades.
- Almacenar y controlar la mercadería que ingresa de acuerdo con el código establecido.

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 28: Funciones y responsabilidades Jefe de Talento Humano

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>		
<b>1. Identificación del puesto</b>		
<b>Denominación del puesto</b>	<b>Categoría Laboral</b>	
<b>Jefe de Talento Humano</b>	Licenciado en Administración de empresas o Recursos humanos.	
<b>Departamento:</b> <b>RR. Talento Humano</b>	<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>		
Garantizar que se realicen eficientemente las labores relacionadas con la administración de recursos humanos, control y retiro de empleados, liquidaciones de nómina.		
<b>3. Descripción de funciones principales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es responsable del envío a tiempo de los movimientos de personal al Departamento de Nóminas.</li> <li>• Coordina y controla el programa anual de vacaciones.</li> <li>• Vela por la realización de las actividades del proceso de evaluación del desempeño de personal.</li> <li>• Planifica, dirige y supervisa los programas de los diferentes subsistemas de recursos humanos.</li> <li>• Vela porque la base de datos del personal se mantenga actualizada.</li> <li>• Supervisa las actividades relativas al Plan de retiro, jubilaciones y Pensiones.</li> <li>• Vela por una adecuada atención a la ciudadanía.</li> </ul>		

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 29: Funciones y responsabilidades Jefe de Ventas

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>		
<b>1. Identificación del puesto</b>		
<b>Denominación del puesto</b>		Categoría Laboral
<b>Jefe de ventas</b>		Licenciado en administración y dirección de empresas.
<b>Departamento:</b> <b>Ventas</b>	<b>N° de titulares</b> 1	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>		
Coordinar y aumentar el porcentaje de ventas en función del plan estratégico organizacional.		
<b>3. Descripción de funciones principales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reclutamiento, selección y entrenamiento de la fuerza de ventas.</li> <li>• Coordinar planes de trabajo de los empleados.</li> <li>• Analizar el volumen de ventas.</li> <li>• Medición y evaluación del desempeño de la fuerza de ventas.</li> <li>• Conocer las necesidades de diferentes tipos de clientes.</li> </ul>		

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

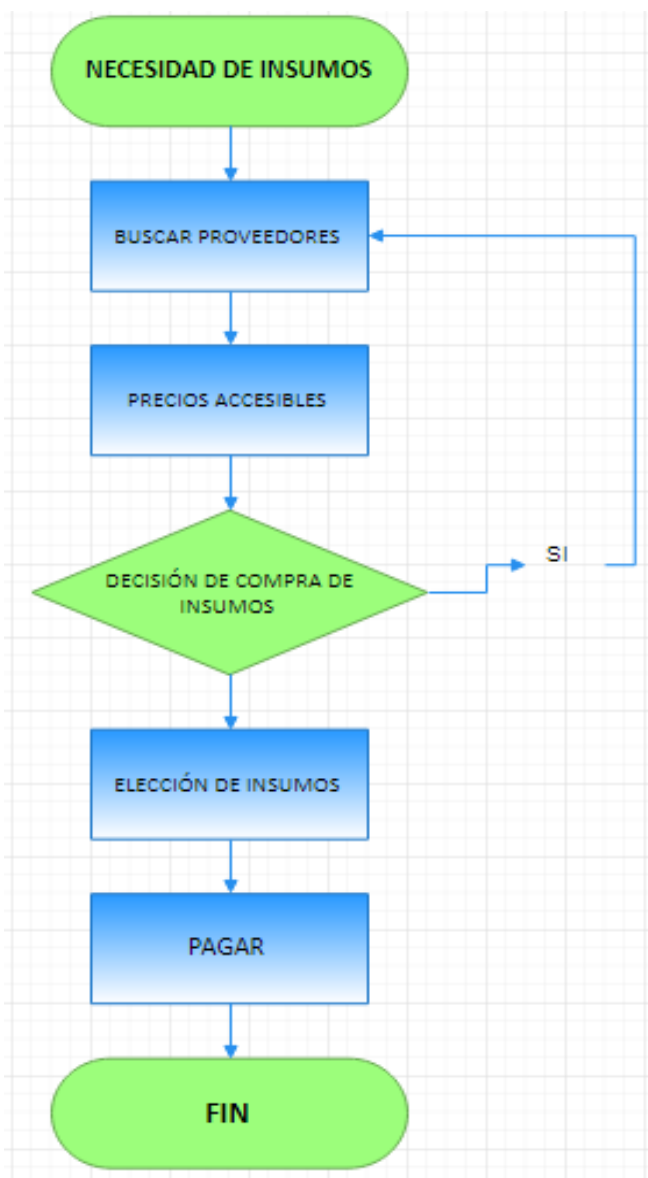
Tabla 30: Funciones y responsabilidades Vendedores

<b>MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES</b>		
<b>1. Identificación del puesto</b>		
<b>Denominación del puesto</b>		Categoría Laboral
<b>Vendedores</b>		Bachiller
<b>Departamento:</b> <b>Ventas</b>	<b>N° de titulares</b> 2	<b>Jornada Laboral:</b> Lunes – viernes (08h00 – 17h00)
<b>2. Objetivo</b>		
Realizar ventas efectivas de productos y adecuada atención al cliente.		
<b>3. Descripción de funciones principales</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir con sus ventas.</li> <li>• Comunicación eficiente.</li> <li>• Capacidad de liderazgo.</li> <li>• Asistir a reuniones con sus jefes.</li> <li>• Reunirse con sus equipos de ventas.</li> <li>• Establecer metas.</li> <li>• Cumplir reglamentos y normas.</li> </ul>		

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

#### 4.4. Flujo de procesos administrativo




Figura 15. Flujo de procesos administrativos









Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

#### 4.5. Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo

Tabla 31: Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo

MAQUINARIAS, EQUIPOS, SUMINISTOS	CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS	VALOR. U	VALOR. T
	4	<p><b>Computadora:</b> Compuesta de una parte lógica que es el software (programa) y la parte física conocida como hardware (procesador, memorias, circuitos electrónicos, teclado, pantalla, unidades de disco).</p>	\$ 600,00	\$ 2.400,00
	2	<p><b>Impresora:</b> Dispositivo que permite realizar impresiones en papel de los datos de la computadora expresada en puntos por pulgada la resolución indica la nitidez del texto impreso.</p>	\$ 300,00	\$ 600,00
	4	<p><b>Teléfono inalámbrico:</b> Dispositivo que sirve para realizar llamadas, para receptor pedidos.</p>	\$ 120,00	\$ 240,00

	4	<b>Escritorio:</b> Tipo de mueble de madera, ubicado en el entorno de oficina que se coloca sobre las hojas, documentos, computadoras, entre otros.	\$ 300,00	\$ 1200,00
	6	<b>Archivadores:</b> Mueble que sirve para archivar documentos que ya han sido tramitados.	\$ 80,00	\$ 480,00
	12	<b>Sillas de oficina:</b> Muebles que sirve de asiento para las personas en oficina.	\$ 60,00	\$ 720,00
	1 caja de bolígrafos. 1 caja de lápices. 1 caja de borradores. 1 caja de clips. 5 folders. 1 funda de ligas. 3 perforadoras. 3 grapadoras. 3 tijeras. 3 gomitas.	<b>Útiles de oficina:</b> Bolígrafos, lápices, carpetas, clips, ligas, perforadora, grapadora, tijera, goma, borradores, notitas, regla.	1 caja de bolígrafos (\$2.00) 1 caja de lápices (\$1.50) 1 caja de borradores (\$1.00) 1 caja de clips (\$2.50)	\$42.80

	1 caja de notitas. 3 reglas. Al mes.		5 folders (\$3.50) 1 funda de ligas (\$1.00) 3 perforadoras (\$1.50) 3 grapadoras (\$1.50) 3 tijeras (\$0.50) 3 gomas (\$0.50) 1 caja de notitas (\$5.00) 3 reglas (\$0.30)	
	6	<b>Sillas de sala de espera:</b> Sirve para sentarse y esperar.	\$35,00	\$210,00
	2	<b>Dispensador de agua:</b> Dispositivo de donde se obtiene agua para beber.	\$ 110	\$ 220
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 6.112,80</b>

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

## **CAPÍTULO 5**

### **5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL**

#### **5.1. Normativa relacionada con el emprendimiento**

##### **ISO 9001:2015**

#### **4.4 Sistema de gestión de la calidad y sus procesos**

**4.4.1** “La organización debe establecer, implementar, mantener y mejorar continuamente un sistema de gestión de la calidad, incluidos los procesos necesarios y sus interacciones, de acuerdo con los requisitos de esta Norma Internacional” (ISO 9001, 2015, pág. 2)

##### **ISO 14001:2015**

#### **5.2. Política ambiental**

La gerencia de la organización establece, implementa y mantiene una política ambiental que:

Es apropiada para el propósito y el contexto de la empresa, en la que se incluye la naturaleza, los impactos ambientales, etc.

Proporciona un marco para establecer los objetivos ambientales

Incluye cierto compromiso para la protección del medio ambiente

Incluye el compromiso necesario para cumplir con todas las obligaciones

Incluye el compromiso de realizar la mejora continua del Sistema de Gestión Ambiental mejorando su desempeño ambiental (ISO 14001, 2015)

“La política ambiental debe mantenerse como información documentada, ser comunicada dentro de la empresa y estar en disposición de las partes interesadas” (ISO 14001, 2015, pág. 8)

## **RISE**

### **REQUISITOS:**

Ser persona natural, no tener ingresos mayores a USD 60 mil en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta gravado con tarifa cero por ciento 0% para cada año, no dedicarse a alguna de las actividades restringidas, no haber sido agente de retención durante los últimos 3 años (SRI, 2019, pág. 1)

## **COMPAÑIAS ANÓNIMAS**

### **Requisitos:**

#### **1.2.2 Forma de constitución**

**1.2.2.1. Constitución simultánea.** - Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores. Artículos 148 y 149 de la Ley de Compañías.

**1.2.2.2. Constitución sucesiva.** - Por suscripción pública de acciones, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores (SUPERCIAS, 2019, pág. 4)



### **1-2-3. Accionistas**

**1.2.3.1. Capacidad.** - Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor constitución sucesiva o fundador constitución simultánea se requiere la capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados. Artículo 145 de la Ley de Compañías (SUPERCIAS, 2019, pág. 4)

**1.2.3.2. Números de accionistas.** - La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público (SUPERCIAS, 2019, pág. 4)

### **1.2.3. Capital**

**1.2.3.1. Capital mínimo.** - El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía (SUPERCIAS, 2019, pág. 4)

**1.2.3.2. Acciones.** - La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley (SUPERCIAS, 2019, pág. 4)

## **5.2. Descripción del impacto ambiental**

En la actualidad hay muchas empresas que contaminan el medio ambiente sin importarles las catástrofes que puedan llegar a suscitarse en el planeta, la empresa se centra en la reducción de desperdicios que hay del tallo por eso se va a realizar papel a base del tallo de banano para así poder reducir la contaminación que muchas empresas ocasionan hoy en día que afectan directamente al planeta.

Por lo tanto, Banana Ecological S.A, se enfoca en la elaboración de productos ecológicos que beneficien a los ciudadanos y no afecte al medio ambiente disminuyendo la tala de árboles, cuyos bosques sirven de hábitat para otros seres vivos y también ayuda a la oxigenación del planeta, al darnos cuenta que el propio ser humano es el responsable de la destrucción del mundo, actualmente se concientiza para que al momento de crear productos estos sean orgánicos, y se conserven los árboles que son clave para la supervivencia de los seres vivos.

### 5.3. Plan de control ambiental (compensación y/o mitigación)

#### Plan de Mitigación

En la mitigación se representará los problemas de algunos de los materiales que se estaría usando que afectarían al medio ambiente y las debidas acciones que se debe tomar para corregir dicho problema.

<b>PROBLEMAS</b>	<b>ACCIONES A TOMAR</b>	<b>VALOR</b>
Contaminantes sólidos, sustancias disueltas, aguas servidas.	Implementar sistemas de reciclaje de agua	\$300
Emisiones de gases y vapores.	Cambiar de maquinarias	\$600
<b>TOTAL</b>		<b>\$900</b>

Tabla 32: Plan de Mitigación

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

#### Plan de Compensación

En la compensación se va a realizar las acciones para que la comunidad tome conciencia por el cuidado del medio ambiente.

<b>PROBLEMAS</b>	<b>ACCIONES A TOMAR</b>	<b>VALOR</b>
Contaminantes sólidos, sustancias disueltas, aguas servidas.	Campaña para concientizar sobre el ahorro de agua.	\$430
Emisiones de gases y vapores.	Campaña de reforestación.	\$350
<b>TOTAL</b>		<b>\$780</b>

Tabla 33: Plan de Compensación

**Elaborado por:** Jaritza Solís y Cindy Barros

## CAPÍTULO 6

### 6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO

#### 6.1. Inversión y fuente de financiamiento

En la siguiente tabla se muestra los activos fijos que formaran parte de los bienes de la empresa Banana Ecological S.A, los muebles y enseres (escritorio, archivero, sillas, etc.), las maquinarias (licuadora industrial, cocina industrial, cedazo, cortadora de tallos, etc.), los equipos de cómputo (computadoras, impresoras, etc.) y los gastos pre- operacionales que están basados a los costos de constitución del negocio.

Tabla 34. Activos Fijos

<b>1. ACTIVOS FIJOS</b>			<b>Valor</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			\$6,112.80
<b>MAQUINARIAS</b>			\$5,342.00
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			\$3,000.00
<b>GASTOS PREOPERACIONALES</b>			\$900.00
<b>TOTAL DE ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$15,354.80</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

El capital de trabajo está formado por el aporte de las socias Jaritza Solís y Cindy Barros por el valor de \$5.000,00 por cada una.

Tabla 35. Capital de trabajo

<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>Valor</b>
<b>APORTE SOCIA</b>		<b>\$5,000.00</b>
<b>APORTE SOCIA</b>		<b>\$5,000.00</b>
<b>Total Capital de Trabajo</b>		<b>\$10,000.00</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

Tabla 36. Inversión total

<b>Inversión Total</b>	<b>\$25,354.80</b>	<b>100%</b>
<b>Financiamiento</b>	<b>\$15,354.80</b>	<b>61%</b>
<b>Aporte Propio</b>	<b>\$10,000.00</b>	<b>39%</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

## 6.2. Proyección de Ingresos

La empresa Banana Ecological aspira llegar a este nivel de producción y comercialización de los productos ecológicos hechos a base del tallo de banano, en donde pretende al transcurrir del tiempo ampliar su portafolio de productos a través del aprovechamiento de los recursos.

Tabla 37. Proyección de Ventas

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	UNIDADES	PRECIO	VENTAS
	MENSUALES	ANUALES	DE VENTA	ANUALES
Resmas de Papel (500 hojas)	550	6,600	\$ 4.00	\$ 26,400.00
Cuadernos	300	3,600	\$ 1.35	\$ 4,860.00
Libretas	350	4,200	\$ 1.10	\$ 4,620.00
Agenda Tamaño 17 x 21 personalizados	400	4,800	\$ 4.00	\$ 19,200.00
Hojas para carpeta tamaño A4 (50 unid)	450	5,400	\$ 0.65	\$ 3,510.00
Papel Higiénico (paq de 4 unid)	500	6,000	\$ 1.50	\$ 9,000.00
<b>TOTALES</b>	<b>2,550</b>	<b>30,600</b>		<b>\$67,590</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### 6.2.1. Ventas

La empresa Banana Ecological aspira llegar a este nivel de producción y comercialización de los productos ecológicos hechos a base del tallo de banano, en donde pretende al transcurrir del tiempo ampliar su portafolio de productos a través del aprovechamiento de los recursos.

Tabla 38. Proyección de Ingresos

Año 1	Año 2	Año 3	Año 3	Año 5
\$67,590.00	\$71,645.40	\$75,944.12	\$80,500.77	\$85,330.82

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### 6.3. Proyección de egresos

#### Insumos directos

En lo que respecta a los insumos directos se consideran como tal a las cajas biodegradables que se utilizaran para el envío de los productos al por mayor, de igual manera que las fundas biodegradables para las hojas de carpeta.

Tabla 39. Insumos directos

<b>INSUMOS DIRECTOS</b>				
<b>PRODUCTOS</b>	<b>UNIDADES MENSUALES</b>	<b>UNIDADES ANUALES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
LUZ (KW HORA) COMERCIAL	1	12	\$ 70.00	\$ 840.00
AGUA (CATEGORIA C)	1	12	\$ 25.00	\$ 300.00
Cajas biodegradables para resmas de papel	1,000	12,000	\$ 0.25	\$ 3,000.00
Paquete de Fundas plásticas biodegradable para hoja de carpeta	9	108	\$ 1.00	\$ 108.00
<b>TOTALES</b>				<b>\$4,248.00</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

Persona que se encarga de la producción de los artículos como las resmas de papel, los cuadernos, las libretas, las agendas y los rollos de papel

Tabla 40. Mano de obra directa

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>INGRESO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>DESCRIPCION</b>		<b>MENSUAL unit</b>	<b>ANUAL</b>
Jefe de Producción	1	\$384.00	\$4,608.00
<b>TOTALES</b>			<b>\$4,608.00</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

#### Costos Indirectos

En el gasto administrativo consta registrado los sueldos que se hace acreedores el administrador, secretaria y vendedor del negocio banana Ecological S.A.

Tabla 41. Gastos Administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>INGRESO MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	1	\$ 384.00	\$ 4,608.00
SECRETARIA	1	\$ 300.00	\$ 3,600.00
VENDEDOR	1	\$ 250.00	\$ 3,000.00
<b>TOTALES</b>			<b>\$11,208.00</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

El arrendamiento del local comercial, el internet y la energía, mitigación, compensación, son considerados como parte de los gastos generales.

Tabla 42. Gastos Generales

<b>GASTOS GENERALES</b>		
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Arrendamiento	\$ 250.00	\$ 3,000.00
Internet	\$ 22.40	\$ 268.80
Marketing	\$ 10.00	\$ 120.00
Mitigación	\$ 75.00	\$ 900.00
Compensación	\$ 65.00	\$ 780.00
<b>TOTALES</b>	<b>\$422</b>	<b>\$5,069</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

Se detalla en la siguiente tabla cada una de la materia prima que incurre en el proceso de producción de los artículos ofertados por Banana Ecological S.A generalmente se utiliza los mismos insumos lo que se diferencia es en la cantidad y proceso de elaboración del mismo.

<b>MATERIA PRIMA/MERCADERIA/COSTO PROMEDIO X UNID.</b>							
<b>PRODUCTOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. Unit</b>	<b>P.Total</b>	<b>UNIDADES MENSUALES</b>	<b>UNIDADES ANUALES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>RESMA DE PAPEL (500 hojas)</b>				<b>550</b>	<b>6,600</b>	<b>\$ 1.00</b>	<b>\$6,600</b>
Tallo	5.500	0,03	165,00				
Goma	70 Litros	2,00	140,00				
Colorante	68 Libras	0,80	54,50				
Agua	350 litros	0,02	7,00				
Polietileno (fundas biodegradables)	350	0,09	31,50				
<b>Cuadernos (100 hojas)</b>				<b>300</b>	<b>3,600</b>	<b>\$ 0.61</b>	<b>\$2,196</b>
Tallo	900	0,03	27,00				
Goma	18 litros	2,00	36,00				
Colorante	18 libras	0,80	14,40				
Agua	90 litros	0,02	1,80				
Espiral para anillado	250	0,07	17,50				
pasta	250	0,35	87,50				
<b>Libretas</b>				<b>350</b>	<b>4,200</b>	<b>\$ 0.20</b>	<b>\$840</b>
Tallo	300	0,03	9,00				
Goma	6 litros	2,00	12,00				
Colorante	6 libras	0,80	4,80				
Agua	30 litros	0,02	0,60				
Espiral para anillado	200	0,07	14,00				
pasta esmaltada	200	0,06	12,00				
<b>Agenda</b>				<b>400</b>	<b>4,800</b>	<b>\$ 1.35</b>	<b>\$6,480</b>
Tallo	500	0,03	15,00				
Goma	10 litros	2,00	20,00				
Colorante	10 libras	0,80	8,00				
Agua	50 litros	0,02	1,00				
hilo nylon para coser	8	2,00	16,00				
Pasta	300	1,50	480,00				
<b>Hojas para carpeta (50 Hojas)</b>				<b>450</b>	<b>5,400</b>	<b>\$ 0.15</b>	<b>\$810</b>
Tallo	700	0,03	21,00				
Goma	14 litros	2,00	28,00				
Colorante	14 libras	0,80	11,20				
Agua	70 litros	0,02	1,40				
<b>Papel higienico (4x4)</b>				<b>500</b>	<b>6,000</b>	<b>\$ 0.33</b>	<b>\$1,980</b>
Tallo	2000	0,03	60,00				
Goma	15 litros	2,00	30,00				
Colorante	20 libras	0,80	16,00				
Agua	200 litros	0,02	4,00				
Aroma	5 litros	4,00	20,00				
<b>TOTALES</b>				<b>2,550</b>	<b>30,600</b>		<b>\$18,906</b>

Tabla 43. Materia Prima/Mercadería

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros



## CAPÍTULO 7

### 7. ESTUDIO FINANCIERO

#### 7.1. Estado de situación inicial

El estado de situación inicial también es conocido como el balance general, en este caso; en la siguiente tabla se encuentra proyectado hasta 5 años que corresponde al plazo establecido para saldar la deuda adquirida para poder cubrir su financiación.

*Tabla 44. Estado de Situación inicial*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activos Corrientes</b>	<b>\$ 54,038.80</b>	<b>\$68,465</b>	<b>\$84,595</b>	<b>\$102,520</b>	<b>\$122,338</b>	<b>\$144,150</b>
Caja - Bancos	\$ 44,038.80	\$58,465	\$74,595	\$92,520	\$112,338	\$134,150
Inventarios	\$10,000.00	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000
<b>Activos Fijos Netos</b>	<b>\$ 15,354.80</b>	<b>\$12,922</b>	<b>\$10,490</b>	<b>\$8,057</b>	<b>\$5,625</b>	<b>\$3,192</b>
Activos Fijos	\$15,354.80	\$15,354.80	\$15,354.80	\$15,354.80	\$15,354.80	\$15,354.80
(Depreciación acumulada)		-\$2,432	-\$4,865	-\$7,297	-\$9,730	-\$12,162
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 69,393.60</b>	<b>\$81,388</b>	<b>\$95,084</b>	<b>\$110,577</b>	<b>\$127,963</b>	<b>\$147,343</b>
<b>Pasivos</b>	<b>\$ 44,038.80</b>	<b>\$13,125</b>	<b>\$10,538</b>	<b>\$7,534</b>	<b>\$4,047</b>	<b>\$44,039</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>\$ 22,822.00</b>	<b>\$24,223</b>	<b>\$40,508</b>	<b>\$59,004</b>	<b>\$79,877</b>	<b>\$103,304</b>
Aporte Futura Capitalización	\$ 22,822.00	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000
Utilidad del Ejercicio	\$0	\$14,223	\$16,285	\$18,496	\$20,872	\$23,427
Utilidades Retenidas	\$0	\$0	\$14,223	\$30,508	\$49,004	\$69,877
<b>Pasivo + Patrimonio</b>	<b>\$66,860.80</b>	<b>\$37,349</b>	<b>\$51,046</b>	<b>\$66,538</b>	<b>\$83,924</b>	<b>\$147,343</b>

44,038.8    44,038.8    44,038.8    44,038.8    0.0

**Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros**

## 7.2. Estados financieros proyectados

El estado de resultados que se proyecta a continuación se lo conoce como el estado de pérdidas y ganancias y que se lo realiza principalmente para determinar y presupuestar lo que cada año puede generar la producción y comercialización de los productos ecológicos hechos a base del tallo de banano. Es importante conocer y determinar la utilidad neta.

Tabla 45. Estado de resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 3	Año 5	Total
Ventas	\$67,590.00	\$71,645.40	\$75,944.12	\$80,500.77	\$85,330.82	\$381,011.11
(Costos Directos)	\$27,762.00	\$29,427.72	\$31,193.38	\$33,064.99	\$35,048.89	\$156,496.97
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$39,828.00</b>	<b>\$42,217.68</b>	<b>\$44,750.74</b>	<b>\$47,435.79</b>	<b>\$50,281.93</b>	<b>\$224,514.14</b>
(Costos Indirectos)	\$16,276.80	\$16,276.80	\$16,276.80	\$16,276.80	\$16,276.80	\$81,384.00
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$23,551.20</b>	<b>\$25,940.88</b>	<b>\$28,473.94</b>	<b>\$31,158.99</b>	<b>\$34,005.13</b>	<b>\$143,130.14</b>
(Depreciación)	\$ 2,432	\$ 2,432	\$ 2,432	\$ 2,432	\$ 2,432	\$ 12,162.40
(Gastos Financieros)	\$2,154	\$1,796	\$1,380	\$897	\$336	\$6,562.58
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$18,965</b>	<b>\$21,713</b>	<b>\$24,662</b>	<b>\$27,830</b>	<b>\$31,236</b>	<b>\$124,405.16</b>
(Impuestos 25%)	\$4,741	\$5,428	\$6,165	\$6,957	\$7,809	\$45,096.87
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$14,223</b>	<b>\$16,285</b>	<b>\$18,496</b>	<b>\$20,872</b>	<b>\$23,427</b>	<b>\$93,303.87</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### 7.3. Flujo de Caja

En el flujo de caja o efectivo consta la utilidad neta que se proyecta en el estado de resultados que refleja la diferencia existente entre los ingresos y egresos, donde se muestra los flujos de efectivos netos y acumulados por un periodo de tiempo de 5 años.

Tabla 46. Flujo de Caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ventas		\$67,590	\$71,645	\$75,944	\$80,501	\$85,331	<b>\$381,011</b>
(Costos Directos)	\$27,762.00	\$27,762	\$29,428	\$31,193	\$33,065	\$35,049	<b>\$156,497</b>
(Costos Indirectos)	\$16,276.80	\$16,277	\$16,277	\$16,277	\$16,277	\$16,277	<b>\$81,384</b>
<b>Flujo Operativo</b>	<b>\$44,038.80</b>	<b>\$23,551</b>	<b>\$25,941</b>	<b>\$28,474</b>	<b>\$31,159</b>	<b>\$34,005</b>	<b>\$143,130</b>
<b>Ingresos no operativos</b>	<b>\$ 25,354.8</b>						<b>\$25,355</b>
Crédito	\$15,354.80						<b>\$15,355</b>
Aporte Propio	\$ 10,000.00						<b>\$10,000</b>
<b>Egresos no operativos</b>	<b>\$25,355</b>	<b>\$9,125</b>	<b>\$9,812</b>	<b>\$10,549</b>	<b>\$11,341</b>	<b>\$12,193</b>	<b>\$78,373</b>
<b>Inversiones</b>	\$25,354.80						<b>\$25,355</b>
<b>Activos Fijos</b>	\$15,354.80						<b>\$15,355</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	\$10,000.0						<b>\$10,000</b>
Pago de dividendos		\$4,383	\$4,383	\$4,383	\$4,383	\$4,383	<b>\$21,917</b>
Impuestos		\$4,741	\$5,428	\$6,165	\$6,957	\$7,809	<b>\$31,101</b>
<b>Flujo No Operativo</b>	<b>\$ 25,354.80</b>	<b>-\$9,125</b>	<b>-\$9,812</b>	<b>-\$10,549</b>	<b>-\$11,341</b>	<b>-\$12,193</b>	<b>-\$53,019</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$44,038.80</b>	<b>\$14,427</b>	<b>\$16,129</b>	<b>\$17,925</b>	<b>\$19,818</b>	<b>\$21,813</b>	<b>\$90,111</b>
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>\$ 44,038.80</b>	<b>\$58,465</b>	<b>\$74,595</b>	<b>\$92,520</b>	<b>\$112,338</b>	<b>\$134,150</b>	

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### 7.4. Análisis de la rentabilidad (VAN – TIR – Tiempo de recuperación – Otros)

Dentro de los índices descontados se registra las variaciones del Van (Valor Actual Neto), el TIR (Tasa Interna de Retorno), el IR (índice de rentabilidad) y el RR (Rendimiento Real), juntos presentan la suma de flujos descontados por un valor de \$47,251.

Tabla 47. Análisis de rentabilidad

<b>Suma Flujos Descontados</b>	<b>\$47,251</b>
--------------------------------	-----------------

<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>		<b>(Positivo)</b>	<b>\$21,896</b>
<b>Indice de Rentabilidad (IR)</b>		<b>(Mayor a 1)</b>	<b>1.86</b>
<b>Rendimiento Real (RR)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>86%</b>
<b>Tasa Interna de Retorno (Tir)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>58%</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

El índice nominal se refiere al Payback en donde se busca determinar el tiempo de recuperación de la inversión en donde se registra que, a partir del segundo año, se comienza a ver la utilidad neta líquida debido a que se cubre el total de la deuda. También consta un TRP (Tasa de Rendimiento Promedio)

Tabla 48. Payback

<b>Payback (Recuperación de la Inversión)</b>	<b>(Menor al plazo)</b>
---	-------------------------

Año de Recuperación de la Inversión	<b>Año</b>	<b>2</b>	
Diferencia con Inversión Inicial	\$25,355	<b>\$30,556</b>	<b>-\$5,201</b>
Flujo Mensual Promedio Año Siguiente	<b>\$17,925</b>	12	<b>\$1,494</b>
Número de Meses	-\$5,201	\$1,494	<b>-3</b>

**PAYBACK**                      **2**                      **Año (s)**                      **-3**                      **Mes(es)**

<b>Tasa de Rendimiento Promedio</b>	<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>
-------------------------------------	-----------------------------

<b>Sumatoria de Flujos</b>	<b>\$90,111</b>
<b>Años</b>	<b>5</b>
<b>Inversión Inicial</b>	<b>\$25,355</b>

**TRP**                      **71.1%**

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

## 7.5. Análisis de sensibilidad

A través del análisis de sensibilidad es posible conocer la forma en la que el proyecto se verá afectado debido a los cambios porcentuales del VAN y el TIR cuando aumenta o disminuye el volumen y precio de las ventas. A continuación, se muestran 3 escenarios de variaciones en donde se registran variaciones tanto de incremento como disminución en las cantidades y precio de las ventas, así como de sus respectivos cálculos.

### Escenario Esperado

Se presenta los resultados que se genera con una tasa anual del 6%

Tabla 49. Escenario esperado

<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>		<b>(Positivo)</b>	<b>\$21,896</b>
<b>Indice de Rentabilidad (IR)</b>		<b>(Mayor a 1)</b>	<b>1.86</b>
<b>Rendimiento Real (RR)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>86%</b>
<b>Tasa Interna de Retorno (Tir)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>58%</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### Escenario Pesimista

Se presenta los resultados que se genera con una tasa anual del 4%

Tabla 50. Escenario pesimista

<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>		<b>(Positivo)</b>	<b>\$19,218</b>
<b>Indice de Rentabilidad (IR)</b>		<b>(Mayor a 1)</b>	<b>1.76</b>
<b>Rendimiento Real (RR)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>76%</b>
<b>Tasa Interna de Retorno (Tir)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>54%</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

### Escenario Optimista

Se presenta los resultados que se genera con una tasa anual del 9%

Tabla 51. Escenario optimista

<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>		<b>(Positivo)</b>	<b>\$24,627</b>
<b>Índice de Rentabilidad (IR)</b>		<b>(Mayor a 1)</b>	<b>1.97</b>
<b>Rendimiento Real (RR)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>97%</b>
<b>Tasa Interna de Retorno (Tir)</b>		<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>63%</b>

Elaborado por: Jaritza Solís y Cindy Barros

## CONCLUSIONES

La elaboración de productos o artículos para librería hechos a base del tallo de Banano utilizado como materia prima su aprovechamiento genera grandes ventajas son varios los productos que se pueden crear a través de este residuo, que en su mayoría las personas lo desechan por el simple hecho que lo ven como basura y no como algo que le pueden sacar provecho si lo saben explotar.

En el cantón Milagro ocurre esta situación, debido a la falta de conocimiento no hace posible que el ser humano cree este tipo de productos peor aún que den un mejor manejo a los residuos del banano como lo está en su tallo del racimo, es precisamente la razón por la que se pretende establecer la idea de negocio, ya que no existe competencia directa.

Se realizó una exhaustiva investigación tanto en el mercado como en estudios de viabilidad técnica, económica y financiera de manera que permita tener claro los riesgos a los que se está expuesto al poner en marcha el plan de negocio. Es impredecible recalcar la importancia que genera la elaboración de los productos a base del tallo de banano debido a que se está contribuyendo directamente con el medio ambiente y su preservación.

## RECOMENDACIONES

Aprovechar al máximo los recursos de la fruta, ya que se pueden crear múltiples tipos de productos que pueden servir de ventaja y generar al ser humano un ingreso económico

Contribuir al cuidado del medio Ambiente de forma que incida en la reducción del nivel de contaminación en el que vivimos en la actualidad.

Desarrollar técnicas publicitarias para hacer conocer la idea de negocio e impulsar el uso de productos ecológicos elaborados a base del tallo de banano, explicando los beneficios que otorga al ecosistema.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Bibliografía

- Google Maps. (2019). Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/San+Francisco+de+Milagro/@-2.1399059,-79.6072595,7390m/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x902d47b1ac773e79:0xca6e788c9cf5a035!8m2!3d-2.1387682!4d-79.5940544>
- INEC. (2010). Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- ISO 14001. (2015). *Instituto de Seguridad Social*. Obtenido de <https://www.nueva-iso-14001.com/pdfs/FDIS-14001.pdf>
- ISO 9001. (15 de 09 de 2015). *Instituto de Seguridad Social*. Obtenido de <https://www.bps.gub.uy/bps/file/13060/1/normativa-internacional-iso-9001.2015.pdf>
- SRI. (2019). *RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO (RISE)*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-simplificado-rise>
- SUPERCIAS. (31 de 07 de 2019). Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/instructivo\\_soc.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf)

## ANEXOS ENCUESTA

Elaboración y comercialización de papel hecho a base de tallo de banano.

### 1. Género

Masculino

Femenino

### 2. ¿Qué edad tiene?

Entre 15 y 18 años

Entre 18 y 30 años

Entre 30 y 45 años

Más de 45

### 3. ¿Usted estaría dispuesto a comprar productos a base de materiales ecológicos?

Totalmente de acuerdo.

De acuerdo

Indeciso

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

### 4. ¿Considera usted interesante que los cuadernos, libretas y agendas incorporen en su elaboración ingredientes obtenidos del tallo de banano?

Totalmente de acuerdo.

De acuerdo

Indeciso

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

### 5. ¿Qué características considera usted al momento de comprar papel de aseo íntimo?

Suavidad.

Confort.

Aroma.

Textura.



**6. ¿Dónde le gustaría comprar los productos hechos a base de tallo de banano tales como (resma de papel, cuadernos, libretas, agendas, hojas para carpeta, hojas de papel ministro, rollos de papel higiénico)?**

- Librerías
- Bazares
- Locales
- Establecimientos comerciales

**7. ¿Si usted tuviera que diseñar un cuaderno que características le gustaría que lleve?**

- Anillos gruesos.
- Cocido.
- Hojas resistentes.
- Pasta gruesa.

**8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la resma de papel (500 hojas) hecho de tallo de banano?**

- 4,00
- 4,50
- 4,75
- 5,00

**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un empaque(4x4) de rollos de papel higiénico hecho del tallo de banano?**

- 1,50
- 1,75
- 2,00
- 2,50

**10. ¿Estaría dispuesto a consumir un papel (para la higiene personal) que tenga otras características?**

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

**11. ¿En qué cree usted que beneficiaría darle uso al tallo de banano?**

- Reducción del impacto ambiental
- Reducción de desechos químicos
- Escasa contaminación de agua

**12. ¿Estaría usted dispuesto a recomendar nuestros productos hechos a base de tallo de banano a sus amigos y conocidos?**

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

**13. ¿Estaría dispuesto a cambiar el papel convencional por el papel elaborado a base del tallo de banano?**

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

**14. ¿Cree usted productivo establecer una empresa productora y comercializadora de papel en el cantón Milagro, para fomentar el desarrollo de la ciudad?**

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

**15. ¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre los productos hechos a base de tallo de banano?**

- Redes sociales
- Correos electrónicos
- Periódicos
- Radio

## TUTORÍAS

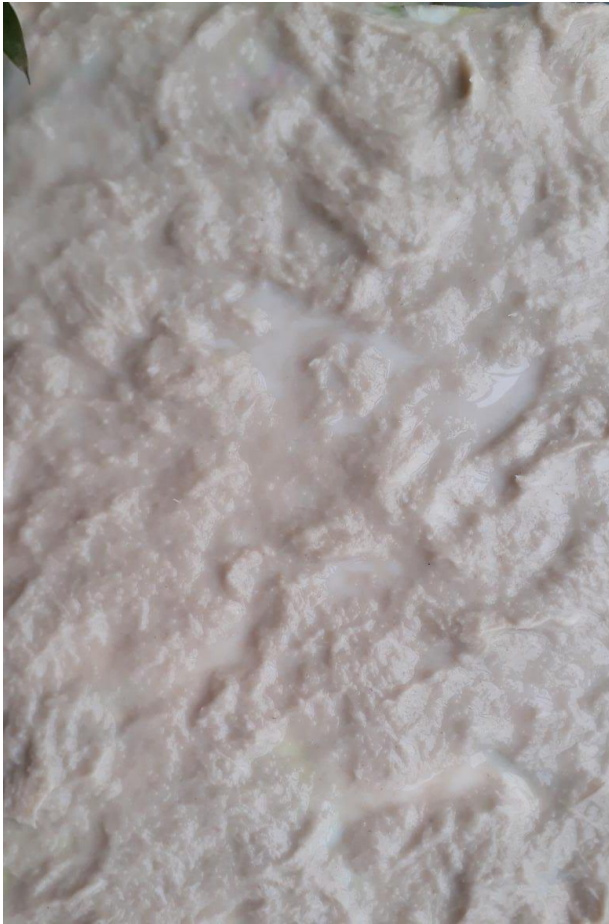


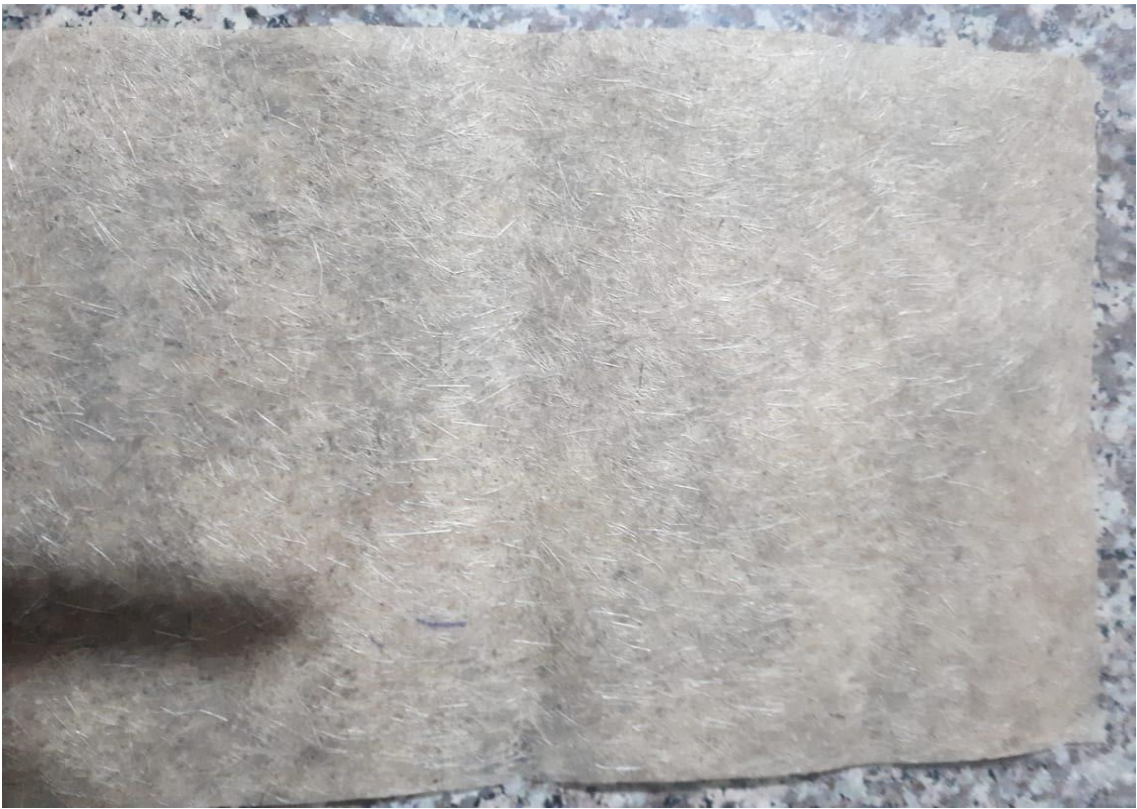
## ELABORACIÓN DEL PRODUCTO



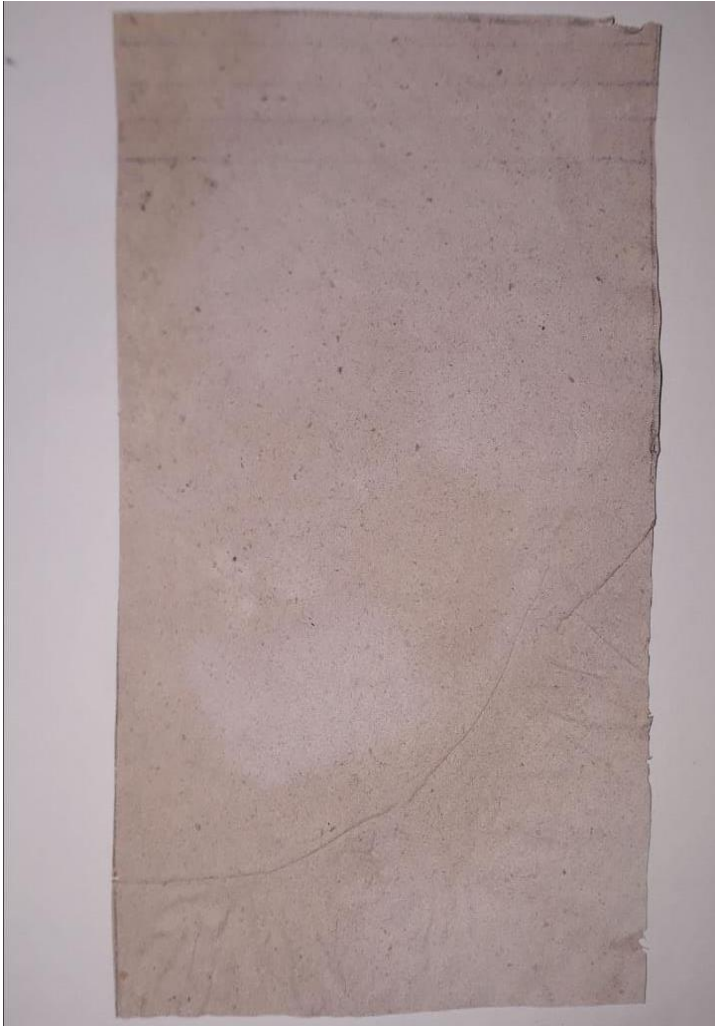














## plan Jaritza y Cindy

---

### INFORME DE ORIGINALIDAD

---

**3%**

INDICE DE SIMILITUD

**3%**

FUENTES DE  
INTERNET

**0%**

PUBLICACIONES

**3%**

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

### FUENTES PRIMARIAS

---

**1**

**Submitted to Universidad de las Islas Baleares**

Trabajo del estudiante

**2%**

**2**

**Submitted to Universidad Catolica De Cuenca**

Trabajo del estudiante

**1%**

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 19 words

Excluir bibliografía

Activo



## REGISTRO DE ACOMPAÑAMIENTOS

Inicio: 28-11-2018 Fin 31-10-2019

### FACULTAD CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y DERECHO

**CARRERA:** INGENIERÍA COMERCIAL

**Línea de investigación:** MODELOS DE DESARROLLO LOCAL AJUSTADOS A LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA; Y SOSTENIBILIDAD

**TEMA:** PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA MICRO EMPRESA DE PAPEL ECOLÓGICO DEL TALLO DEL BANANO.

**ACOMPAÑANTE:** ROMERO CARDENAS ERIKA JADIRA

DATOS DEL ESTUDIANTE			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CÉDULA	CARRERA
1	BARROS ROSADO CINDY ANNABELL	0940129505	INGENIERÍA COMERCIAL
2	SOLIS RODRIGUEZ JARITZA ALEXANDRA	0941601239	INGENIERÍA COMERCIAL

Nº	FECHA	HORA		Nº HORAS	DETALLE
1	11-06-2019	Inicio: 08:20 a.m.	Fin: 09:20 a.m.	1	PLANTEAMIENTO DE LA IDEA, INTRODUCCIÓN, DESCRIPCIÓN DE NEGOCIOS
2	19-06-2019	Inicio: 09:30 a.m.	Fin: 11:30 a.m.	2	EXPLICACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO, INTRODUCCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO, DESCRIPCIÓN DE NEGOCIO, MISIÓN, VISIÓN, FODA
3	21-06-2019	Inicio: 11:21 a.m.	Fin: 12:21 p.m.	1	REVISIÓN DE CORRECCIÓN DE DESCRIPCIÓN DE IDEA DE NEGOCIO, MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS
4	26-06-2019	Inicio: 09:21 a.m.	Fin: 11:21 a.m.	2	REVISIÓN DE MATRIZ FO FA DÓ DA ANÁLISIS DE MERCADO, MERCADO DE DEMANDA, EXPLICACIÓN DE PLAN DE MARKETING.
5	10-07-2019	Inicio: 10:15 a.m.	Fin: 12:15 p.m.	2	REVISIÓN Y CORRECCIONES DEL CAPITULO TRES Y CUATRO
6	17-07-2019	Inicio: 09:33 a.m.	Fin: 11:33 a.m.	2	CORRECCIÓN DEL CAPITULO CUATRO ESTUDIO ADMINISTRATIVO, TIPO DE ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA ORGANIZATIVA, MANUAL DE FUNCIONES, FLUJOGRAMA DE PROCESO ADMINISTRATIVO, EXPLICACIÓN DE ASPECTO LEGAL
7	24-07-2019	Inicio: 09:16 a.m.	Fin: 11:16 a.m.	2	REVISIÓN DE PARTE LEGAL. SE ENVÍA A CORREGIR PARTE LEGAL Y EXPLICACIÓN DE PARTE AMBIENTAL, ESTUDIO ECONÓMICO
8	26-07-2019	Inicio: 09:53 a.m.	Fin: 10:53 a.m.	1	REVISIÓN DE PARTE ECONÓMICA FINANCIERA. SE ENVÍA A CORREGIR
9	31-07-2019	Inicio: 18:15 p.m.	Fin: 19:15 p.m.	1	REVISIÓN DE PARTE ECONÓMICA FINANCIERA. SE ENVÍA POR SEGUNDA VEZA A CORREGIR PARTE ECONÓMICA
10	07-08-2019	Inicio: 10:17 a.m.	Fin: 12:17 p.m.	2	REVISIÓN DE LA PARTE FINANCIERO Y LAS CONCLUSIONES
11	14-08-2019	Inicio: 10:19 a.m.	Fin: 11:19 a.m.	1	REVISIÓN DE TRABAJO FINAL INFORME DE TURNITIN
12	02-09-2019	Inicio: 15:29 p.m.	Fin: 17:29 p.m.	2	REVISIÓN DE MATERIAL PARA SUSTENTACIÓN

ROMERO CARDENAS ERIKA JADIRA  
PROFESOR(A)

DIRECCIÓN DE CARRERA  
INGENIERÍA COMERCIAL

Dirección: Cda. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 26  
Conmutador: (04) 2715081 - 2715079 Ext. 3107  
Telefax: (04) 2715187  
Milagro • Guayas • Ecuador

**VISIÓN**  
Ser una universidad de docencia e investigación.

**MISIÓN**  
La UNEMI forma profesionales competentes con actitud proactiva y valores éticos, desarrolla investigación relevante y oferta servicios que demanda el sector externo, contribuyendo al desarrollo de la sociedad.

REPÚBLICA DEL ECUADOR



# UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



*Cindy Barros R.*

BARROS ROSADO CINDY ANNABELL  
ESTUDIANTE

*Jaritza Solis R.*

SOLIS RODRIGUEZ JARITZA ALEXANDRA  
ESTUDIANTE

Dirección: Cda. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 26  
Conmutador: (04) 2715081 - 2715079 Ext. 3107  
Telefax: (04) 2715187  
Milagro • Guayas • Ecuador

#### VISIÓN

Ser una universidad de docencia e investigación.

#### MISIÓN

La UNEMI forma profesionales competentes con actitud proactiva y valores éticos, desarrolla investigación relevante y oferta servicios que demanda el sector externo, contribuyendo al desarrollo de la sociedad.

[www.unemi.edu.ec](http://www.unemi.edu.ec)