



INSTITUTO DE NEGOCIOS

“HUMANE”

**IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA
SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO
Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS
PRODUCTOS DE LA MARCA "DREAMS CANDLE" EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.**

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN OPCIÓN PARA
OBTENER EL TÍTULO DE TECNÓLOGO SUPERIOR EN
ADMINISTRACIÓN**

SAYONARA CAROLINA SUAREZ BONE

GUAYAQUIL - ECUADOR

2023-2024

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO: “IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA "DREAMS CANDLE" EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”		
AUTOR: SAYONARA CAROLINA SUAREZ BONE	TUTOR Ing. Romina Sánchez Amador, MGP	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”	FACULTAD: Administración	
CARRERA: <i>TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS</i>		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Diciembre de 2023	Nº DE PÁG: 165	
ÁREA TEMÁTICA: Plan de Marketing		
PALABRAS CLAVE: Velas aromáticas, Innovación en fragancias, Posicionamiento en el mercado		
RESUMEN: El objetivo de esta tesis es desarrollar un plan de negocios que ayude a Dreams Candle a superar los desafíos actuales, lograr un crecimiento exitoso y lograr una calidad de producto sobresaliente. El plan de negocios incluirá un análisis del mercado de velas hechas a mano, una evaluación de los recursos financieros de Dreams Candle, un plan de ventas y marketing y un plan de abastecimiento.		
Nº DE REGISTRO: A-EC-13-16	Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-13-16	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono:	E-mail: ssuarez@es.humane.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail: cpazmino@humane.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

AGRADECIMIENTO

Expreso mi profundo agradecimiento a mi esposo, cuyo apoyo inquebrantable y aliento constante fueron fundamentales para llevar a cabo este proyecto. Agradezco sinceramente a mis profesores de Humane por su guía experta y valiosos aportes, que enriquecieron significativamente el desarrollo de esta investigación. La dedicación de mis profesores a la excelencia académica ha dejado una marca indeleble en este trabajo.

Además, quiero extender mi agradecimiento a mi amiga Ec. Belén Betty, M.S., cuyo apoyo y aliento han sido una fuente invaluable de motivación. Su amistad ha iluminado mi camino académico, y su presencia ha sido un regalo que ha enriquecido tanto mi vida personal como profesional. Agradezco profundamente a estas personas excepcionales que han contribuido de manera significativa a la realización de este proyecto.

DEDICATORIA

A mis amados padres, Jorge Suarez y a la memoria de mi querida madre, Marlene Bone

A través de los desafíos y triunfos, vuestro amor y apoyo incondicional han sido mi faro. A mi madre, aunque físicamente ya no esté presente, su espíritu sigue guiándome. Este logro lleva consigo el eco de su aliento y el amor eterno que nos une. A mi padre, mi roca, le agradezco por su constante aliento y sabiduría. Este logro es un tributo a la familia que ha sido mi fuente de fortaleza. En memoria de mi amada madre, cuyo amor sigue vivo en cada página de esta tesina.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, diciembre de 2023

Yo, **SAYONARA CAROLINA SUAREZ BONE** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios "HUMANE", según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Sayonara Carolina Suarez Bone

C.I: 0911921260

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, diciembre del 2023

Certifico que el trabajo titulado **“IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA "DREAMS CANDLE" EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”** ha sido elaborado por **Sayonara Carolina Suarez Bone** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Romina Sánchez Amador, MGP

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto Dreams Candle se centra en la creación e integración de un negocio digital de velas aromáticas a base de soja.

Con nuestra propuesta innovadora queremos ofrecer a los consumidores una experiencia única y sostenible en el mercado de las velas aromáticas.

El mercado actual de velas aromáticas carece de opciones sostenibles y personalizadas, "Dreams Candle" llena este vacío ofreciendo velas de cera de soja de alta calidad y aromas personalizados.

Esta solución no sólo satisface las necesidades de los consumidores preocupados por el medio ambiente, sino que también proporciona una experiencia de fragancia única.

Nuestros principales beneficiarios son amantes de las velas aromáticas que buscan productos sustentables y personalizados.

Además, el proyecto tendrá un impacto positivo en el medio ambiente al promover el uso de materias primas respetuosas con el medio ambiente.

Se requiere una inversión inicial de \$15,610 para cubrir la adquisición de materia prima, el desarrollo del sitio web, la estrategia de marketing inicial y otros costos operativos importantes.

La tasa interna de retorno esperada es del 23,28%, lo que indica la rentabilidad del proyecto respecto a la inversión inicial.

Se supone que la inversión inicial se recuperará en 4 años y 10 meses, lo que demuestra la viabilidad financiera del proyecto a mediano plazo.

En conclusión, el proyecto "Dreams Candle" representa una propuesta sólida e innovadora en el campo de las velas aromáticas que aborda eficazmente las deficiencias actuales del mercado.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA "DREAMS CANDLE" EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Centrándose en la sostenibilidad y la personalización, nuestras velas de cera de soja de alta calidad no solo satisfacen las necesidades de los consumidores preocupados por el medio ambiente, sino que también ofrecen una experiencia aromática única.

ABSTRACT

Handmade candles have a long and rich history, being used in ceremonies and special moments throughout humanity. They date back to ancient times, with evidence of the use of beeswax candles since the 5th century BC in China and Greece. They became popular in churches and monasteries during the medieval era. The Industrial Revolution allowed for larger-scale production while maintaining artisanal techniques (Wikipedia, 2023). Today, their popularity continues to grow due to their ability to create pleasant and relaxing atmospheres. They enable the customization of spaces, enhance special moments, and connect with our senses.

The brand "Dreams Candle," located in the charming city of Guayaquil, has leveraged this tradition to offer unique, high-quality handmade candles that cater to the needs and tastes of the modern customer. However, the company faces significant challenges, including low-quality candles due to insufficient components, supply issues with unreliable suppliers, production inefficiencies due to poor design, lack of differentiation and market positioning due to inadequate marketing strategies, and difficulties in marketing due to a lack of agreements with retailers (Keller, 2013). Addressing these challenges became the fundamental mission to achieve successful growth and maintain high-quality standards in "Dreams Candle" products.

The handmade candle market is rapidly growing. In the United States, the handmade candle market was valued at \$3.6 billion in 2020, and it is expected to grow at a Compound Annual Growth Rate (CAGR) of 9.1% from 2021 to 2028. This growth rate is driven by several

factors, including the increasing interest in handmade candles, the growing demand for customizable products, and the rising popularity of e-commerce (Statista, 2022).

In 2021, Ecuador exported \$14.1k worth of candles, making it the 109th largest exporter of candles in the world. Candles were Ecuador's 740th most exported product that year. The

primary destinations for Ecuador's candle exports were Paraguay (\$5.72k), United Arab Emirates (\$3.66k), Bermuda (\$2.97k), Netherlands (\$1.21k), and Costa Rica (\$157). The fastest-growing export markets for Ecuador's candles between 2020 and 2021 were Paraguay (\$5.72k), United Arab Emirates (\$3.66k), and Bermuda (\$2.13k) (OEC.WORLD, 2021).

Despite market growth, small and medium-sized businesses often face challenges that hinder their ability to compete with large corporations, according to the Small Business Administration. These challenges include a lack of financial resources, limited expertise in marketing and sales, and restricted access to reliable suppliers.

The objective of this thesis is to develop a business plan that helps Dreams Candle overcome current challenges, achieve successful growth, and attain outstanding product quality. The business plan will include an analysis of the handmade candle market, an assessment of Dreams Candle's financial resources, a sales and marketing plan, and a supply chain plan.

The results of this thesis will be valuable for the "Dreams Candle" brand and other companies operating in the handmade candle market. The thesis will provide valuable guidance for developing successful business strategies and achieving excellence in product quality.

Tabla de contenido

Introducción	1
Capítulo I: Diseño De La Investigación	4
1.1 Planteamiento Del Problema	5
1.2 Formulación Del Problema	6
1.3 Sistematización Del Problema	7
1.4 Objetivos	7
1.4.1 Objetivo General	7
1.4.2 Objetivos Específicos	7
1.5 Justificación Práctica	8
1.6 Marco Referencial De La Investigación	10
1.6.1 Marco Teórico.....	10
1.6.1.1 Introducción Al Marco Teórico	12
1.6.1.2 Breve Presentación Del Proyecto De Mejora Del Proceso Productivo En Dreams Candle.	12
1.6.1.3 Objetivos Del Marco Teórico:	12
1.6.1.4 Metodología	14
1.6.1.5 Propósito Y Estructura Del Marco Teórico.	15
1.6.1.6 Estructura Del Marco Teórico.	15
1.6.1.6.1 Producción de Velas Artesanales.	16
1.6.1.6.2 Estrategias de Mejora Empresarial.	16
1.6.1.6.3 Marketing y Posicionamiento de Marca.	16
1.6.2 Marco Conceptual (En Orden Alfabético)	17
1.6.2.1 Calidad de Producto.	17
1.6.2.2 Diferenciación y Posicionamiento.	17
1.6.2.3 Eficiencia Operativa.	17
1.6.2.4 Estrategias de Marketing.	18
1.6.2.5 Innovación en Productos.	18
1.6.2.6 Plan de Negocios.	18
1.6.2.7 Producción Eficiente	18
1.6.2.8 Satisfacción del Cliente	18
1.6.2.9 Ventas y Rendimiento Financiero.	19
1.6.2.10 Velas Artesanales.	19
Capítulo II: Propuesta Comercial	20
2.1 Descripción De La Empresa	21
2.1.1 Actividad Principal.....	22

2.2 Visión, Misión, Valores, Objetivos General Y Específicos. Modelo De Negocios (Canvas)	23
2.2.1 Visión:	23
2.2.2 Misión:	23
2.2.3 Valores:	23
2.2.4 Objetivos Generales y Específicos:	24
2.2.5 Modelo De Negocios (Canvas)	25
2.3 Análisis FODA	30
2.3.1 Fortalezas:	30
2.3.1.1 Calidad Artesanal:	30
2.3.1.2 Innovación Constante:	30
2.3.1.3 Compromiso con la Sostenibilidad:	31
2.3.1.4 Ética Empresarial:	31
2.3.1.5 Equipo Profesional:	31
2.3.2 Oportunidades:	31
2.3.2.1 Mercado en Crecimiento:	31
2.3.2.2 Expansión en Línea:	31
2.3.2.3 Colaboraciones y Alianzas:	32
2.3.3 Debilidades:	32
2.3.3.1 Dependencia de Materias Primas:	32
2.3.3.2 Competencia en el Mercado:	32
2.3.4 Amenazas:	33
2.3.4.1 Competencia Intensa:	33
2.3.4.2 Cambio en las Tendencias del Mercado:	34
2.3.4.3 Regulaciones y Normativas:	34
2.4 Estrategia Genérica, Ventajas Competitivas	35
2.4.1 Estrategia Genérica:	35
2.4.2 Ventajas Competitivas:	36
2.4.2.1 Calidad Artesanal:	36
2.4.2.2 Innovación y Creatividad:	36
2.4.2.3 Sostenibilidad Ambiental:	37
2.4.2.4 Relación con el Cliente:	37
2.5 Estructura Organizacional: Organigrama	38
2.5.1 Personal Administrativo	39
2.5.2 Personal Operativo	40
2.6 Plan De Marketing	41
2.6.1 Realiza Tu Análisis De Mercado:	41
2.6.2 Análisis Del Mercado Y Público Objetivo	42
2.6.3 Nuestro Público Objetivo:	42
2.6.4 ¿Por qué Nos Elegirían?	43
2.6.5 Oportunidades y Desafíos:	43
2.6.6 Establecimiento de Objetivos	43
2.6.7 Nuestros Objetivos:	44

2.7 Desarrollo de Estrategias	44
2.7.1 Estrategias Clave:	44
2.7.2 Colaboraciones Estratégicas:.....	45
2.7.4 Diversificación de Productos:	45
2.7.5 Sostenibilidad en el Centro:	45
2.7.6 Campañas de Concientización:	45
2.7.7 Expansión en Puntos de Venta Físicos:.....	46
2.8 Presupuesto y Calendario:	46
2.8.1 Distribución del Presupuesto Revisado:.....	46
2.8.2 Calendario de Contenido:.....	47
2.9 Medición de Resultados y Seguimiento:	48
2.9.1 Uso de Herramientas Analíticas:.....	48
2.9.2 Análisis de Conversiones:	49
2.9.3 Evaluación de la Participación en Redes Sociales:	49
2.9.4 Seguimiento de Campañas Publicitarias:	50
2.9.5 Feedback Directo de Clientes:.....	50
2.9.6 Evaluación Periódica de Objetivos:	51
2.9.7 Evaluación y Ajuste Continuo:	51
2.9.8 Análisis de Resultados:	51
2.9.9 Encuestas y Comentarios de Clientes:.....	51
2.9.10 Comparación con la Competencia:.....	52
2.9.11 Ajustes Creativos y de Contenido:	52
2.9.12 Optimización del Presupuesto:.....	52
2.9.13 Revisión Regular del Plan:.....	53
2.10 Contexto General Del Mercado: Factores Clave Y Tamaño	53
2.10.1 Factores Clave del Mercado de Velas Artesanales en Guayaquil:	53
2.10.2 Tamaño del Mercado de Velas Artesanales en Guayaquil:	54
2.10.3 Papel de Dreams Candle en el Mercado:.....	54
2.11 Perfil Del Cliente: Quién Es, Dónde Está, Cómo Consume	54
2.11.1 Quién es el Cliente:	54
2.11.2 Dónde se Encuentra el Cliente:	55
2.12 Estrategia De Precio	56
2.12.1 Precios Premium:	56
2.12.2 Diferenciación por Calidad:	56
2.12.3 Estrategias Promocionales Especiales:.....	57
2.12.4 Transparencia en los Precios:	57
2.12.5 Adaptabilidad a la Demanda:	57
2.13 Estrategia De Producto	58
2.13.1 Velas De Soya Natural:	58
2.13.1.1 Materiales Ecológicos:.....	58
2.13.1.4 Experiencias Sensoriales:.....	59
2.13.1.5 Eventos Experienciales:.....	59
2.13.2 Garantía De Calidad Y Sostenibilidad:	59
2.13.2.1 Control de Calidad Riguroso:.....	59
2.13.2.2 Sostenibilidad Embebida:	59
2.14 Estrategia De Distribución.....	60
2.14.1 Venta Directa en Tienda:.....	60
2.14.2 Venta en Línea:	60

2.14.3 Alianzas Estratégicas:	61
2.14.4 Participación en Eventos Locales:.....	61
2.14.5 Entregas a Domicilio:.....	61
2.15 Estrategia De Promoción	61
2.15.1 Identidad de la Marca:.....	62
2.15.2 Publicidad Digital:	62
2.15.3 Redes Sociales:	63
2.15.4 Colaboraciones y Reseñas:.....	63
2.15.5 Descuentos y Ofertas Especiales:.....	63
2.15.6 Participación en Eventos Locales:.....	63
2.15.7 Programa de Fidelización:.....	64
2.15.8 Marketing de Contenidos:	64
2.16 Estrategia De Personas.....	64
2.16.1 Selección Rigurosa:.....	64
2.16.2 Capacitación Continua:	65
2.16.3 Cultura de Equipo:	65
2.16.4 Reconocimiento y Recompensas:.....	65
2.16.5 Programas de Incentivos por Desempeño:	65
2.16.6 Eventos de Celebración:.....	66
2.16.7 Reconocimiento Público:	66
2.16.8 Comunicación Abierta:	66
2.16.9 Equilibrio Trabajo-Vida Personal:	66
2.16.10 Desarrollo Profesional:.....	67
2.17 Procesos	68
2.17.1 Procesos de Producción.....	68
2.17.1 Procesos de Control de Calidad	68
2.17.2 Procesos de Logística y Distribución	68
2.17.3 Procesos de Atención al Cliente.....	69
2.17.4 Gestión de Consultas.....	69
2.17.5 Manejo de Problemas Posventa.....	69
2.17.6 Procesos de Devolución	70
2.17.7 Comunicación Transparente y Receptiva.....	70
2.17.8 Procesos Administrativos.....	70
2.17.9 Mejora Continua.....	71
2.18 Estrategia De Evidencia Física	71
2.18.1 Importancia:	71
2.18.2 Implementación en Dreams Candle:	72
2.18.3 Ventajas:.....	72
2.19 Plan De Acción Para El Logro De Los Objetivos	73
Capítulo III: Análisis Financiero Del Proyecto	76
3.1 Principales Supuestos Financieros	77
3.1.1 Inflación Proyectada.....	77
3.1.2 Salarios Básicos Proyectados e Incremento Anual de Sueldos	77
3.1.3 Comportamiento de la Demanda Esperada	78
3.1.4 Comportamiento de los Gastos	78
3.2 Financiamiento del Proyecto	79
3.2.1 Inversión.....	79
3.2.2 Destino de la Inversión.....	79
3.2.3 Sueldos	81
3.2.4 Productos o Servicios.....	83
3.2.5 Ventas Proyectadas	84

3.2.6 Costos Proyectados	85
3.2.7 Gastos Operacionales: Administrativos y Ventas	87
3.2.8 Préstamo.....	89
3.3 Análisis De Estados Financieros.....	91
3.3.1 Ventas y Utilidades	91
3.3.2 Análisis de Gastos de Financiamiento.....	92
3.3.3 Utilidad antes de Reparto a Trabajadores.....	92
3.3.4 Reparto de Utilidades a Trabajadores	92
3.3.5 Utilidad antes de Impuesto a la Renta	93
3.3.6 Impuesto a la Renta.....	93
3.3.7 Utilidad antes de Reserva Legal.....	93
3.3.8 Reserva Legal.....	93
3.3.9 Utilidad Del Ejercicio	94
3.3.10 Gastos No Desembolsables	94
3.3.11 Reserva Legal.....	94
3.3.12 Deudas No Pagadas En El Período.....	95
3.3.13 Amortización (Cap. Pagado).....	95
3.3.14 Inversión.....	95
3.3.15 Préstamos A Largo Plazo	96
3.3.16 Flujo de Caja	96
3.3.17 Efectivo Y Activos.....	96
3.3.18 Pasivos Y Patrimonio	96
3.3.19 Préstamo Bancario Y Reserva Legal.....	97
3.3.20 Utilidades Retenidas.....	97
3.3.21 Análisis Del Patrimonio	97
3.4 Evaluación Del Proyecto	98
3.4.1 Indicadores Económicos	99
3.4.1.1 Análisis de los Flujos de Efectivo.	99
3.4.1.2 tasa Interna de Retorno (TIR).....	99
3.4.1.3 Valor Actual Neto (VAN).....	99
3.4.1.4 Payback.....	100
3.4.2 Punto de Equilibrio	101
3.5. Ratios Financieros	102
3.5.1 Razón Corriente	103
3.5.2 Capital De Trabajo	103
3.5.3 Rotación Del Activo Total	104
3.5.4 Endeudamiento.....	104
3.5.5 Leverage.....	104
3.5.6 Cobertura Pasivo Financiero	104
3.5.7 Cobertura de Gasto Financiero.....	105
3.5.8 Margen Bruto	105
3.5.9 Margen Operativo	105
3.5.10 Margen Neto	105
3.5.11 ROA	106
3.5.12 ROE.....	106
Conclusiones y Recomendaciones.....	108
Conclusiones.....	108
Recomendaciones.....	109
Bibliografía.....	114

ANEXOS.....	118
ANEXO 1.....	118
ANEXO 2.....	119
ANEXO 3.....	121
ANEXO 4.....	122
ANEXO 5.....	125
ANEXO 6.....	130
ANEXO 7.....	135
ANEXO 8.....	140
ANEXO 9.....	143
ANEXO 10.....	146

Índice de Tablas

Tabla 1	
Planteamiento Del Problema.....	5
Tabla 2	
Sistematización Del Problema	7
Tabla 3	
Modelo de Negocios (CANVAS)	29
Tabla 4	
Plan De Acción Para El Logro De Los Objetivos.....	75
Tabla 5	
<i>Principales Supuestos Financieros.....</i>	<i>78</i>
Tabla 6	
Inversión	80
Tabla 7	
<i>Personal Administrativo Y Ventas: Gastos.....</i>	<i>82</i>
Tabla 8	
<i>Personal Operativo: Costos.....</i>	<i>82</i>
Tabla 9	
<i>Demanda Esperada Anual</i>	<i>83</i>
Tabla 10	
<i>Precio de Ventas Individuales</i>	<i>84</i>
Tabla 11	
<i>Ventas Anuales.....</i>	<i>85</i>

Tabla 12	
<i>Costos de venta Individuales</i>	86
Tabla13	
<i>Costos de ventas Anuales</i>	86
Tabla 14	
<i>Gastos Operacionales Anuales</i>	88
Tabla 15	
<i>Datos del Préstamo en el Banco del Pacifico</i>	89
Tabla 16	
<i>Simulación de Préstamo en el Banco del Pacifico</i>	90
Tabla 17	
<i>Indicadores Económicos</i>	100
Tabla 18	
<i>Punto de Equilibrio</i>	102
Tabla 19	
<i>Ratios Financieros</i>	107

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1	
<i>Análisis FODA</i>	30
Ilustración 2	
<i>Estructura Organizacional: Organigrama</i>	38

Introducción

Las velas artesanales tienen una larga y rica historia, utilizándose en ceremonias y momentos especiales a lo largo de la humanidad. Se remontan a la antigüedad, con evidencia del uso de velas de cebo desde el siglo V a.C. en China y Grecia. En la era medieval se popularizaron en iglesias y monasterios. La Revolución Industrial permitió la fabricación a mayor escala, pero manteniendo técnicas artesanales. (Wikipedia, 2023). Hoy en día, su popularidad continúa creciendo gracias a su capacidad para crear ambientes agradables y relajantes. Permiten personalizar espacios, realzar momentos especiales y conectar con nuestros sentidos.

La marca “Dreams Candle”, ubicada en la encantadora ciudad de Guayaquil, ha aprovechado esta tradición para ofrecer velas artesanales únicas y de alta calidad que satisfacen las necesidades y gustos del cliente moderno. Sin embargo, la empresa enfrenta importantes desafíos. Entre ellos se encuentran velas de baja calidad por insuficiencia de componentes, problemas de abastecimiento con proveedores poco confiables, ineficiencias en el proceso productivo por mal diseño, falta de diferenciación y posicionamiento en el mercado por estrategias de marketing inadecuadas y dificultades en la comercialización por falta de acuerdos con minoristas (Keller, 2013). Abordar estos desafíos se convirtió en la misión fundamental para lograr un crecimiento exitoso y mantener altos estándares de calidad en los productos de “Dreams Candle”.

El mercado de velas artesanales está creciendo rápidamente. En Estados Unidos, el mercado de velas artesanales está valorado en 3600 millones de dólares en 2020 y se espera que crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 9,1–2021 a 2028, La tasa de crecimiento es impulsada por una serie de factores, incluido el creciente interés en velas hechas a

mano, la creciente demanda de productos diseñados para personalizar y la creciente popularidad del comercio electrónico. (Statista, 2022)

En 2021, Ecuador exportó \$14,1k en Velas, convirtiéndose en el exportador número 109 de Velas en el mundo. En Ecuador, Velas se clasificó como el producto número 740 más exportado en el mismo año. El principal destino de Velas exportaciones de Ecuador son: Paraguay (\$5,72k), Emiratos Árabes Unidos (\$3,66k), Bermuda (\$2,97k), Países Bajos (\$1,21k), y Costa Rica (\$157).

Los mercados de exportación de más rápido crecimiento para Velas de Ecuador entre 2020 y 2021 fueron Paraguay (\$5,72k), Emiratos Árabes Unidos (\$3,66k), y Bermuda (\$2,13k). (OEC.WORLD, 2021)

A pesar del crecimiento del mercado, las pequeñas y medianas empresas a menudo enfrentan desafíos que les impiden competir con las grandes corporaciones, según la Administración de Pequeñas Empresas. Estos desafíos incluyen la falta de recursos financieros, la falta de experiencia en marketing y ventas, y la falta de acceso a proveedores confiables.

El objetivo de esta tesis es desarrollar un plan de negocios que ayude a Dreams Candle a superar los desafíos actuales, lograr un crecimiento exitoso y lograr una calidad de producto sobresaliente. El plan de negocios incluirá un análisis del mercado de velas hechas a mano, una evaluación de los recursos financieros de Dreams Candle, un plan de ventas y marketing y un plan de abastecimiento.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Los resultados de esta tesis serán de gran valor para la marca “Dreams Candle” y para otras empresas que operan en el mercado de velas artesanales. La tesis proporcionará una guía valiosa para desarrollar estrategias comerciales exitosas y lograr la excelencia en la calidad del producto.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Capítulo I: Diseño De La Investigación

1.1 Planteamiento Del Problema

Tabla 1

Planteamiento Del Problema

Síntomas	Causas	Pronostico	Control Del Pronostico
Baja calidad de las velas.	Uso de ingredientes de baja calidad o inadecuados	El negocio de velas artesanales enfrenta desafíos significativos, como baja calidad	Sería ideal implementar un plan de negocios para superar los desafíos y garantizar el crecimiento exitoso y la excelencia en la calidad de los productos de la marca Dreams Candle
Problemas de abastecimiento de materiales.	Falta de proveedores confiables y estables	de las velas por ingredientes inadecuados, problemas de abastecimiento	
Ineficiencias en los procesos de producción	Deficiente diseño del flujo de trabajo y distribución del espacio	con proveedores no confiables, ineficiencias en la producción por un diseño deficiente, falta de	
Falta de posición y diferenciación en el mercado	Escaso desarrollo de estrategias de marketing y promoción	diferenciación y posicionamiento debido a una estrategia de marketing insuficiente, y dificultades en la	

Dificultades en la comercialización y distribución	Falta de acuerdos o alianzas con minoristas y tiendas especializadas	comercialización por falta de acuerdos con minoristas. Resolver estos desafíos es crucial para lograr un crecimiento exitoso y mantener altos estándares de calidad en los productos.
--	--	---

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

1.2 Formulación Del Problema

Cómo implementar un plan de negocios efectivo para superar los desafíos que enfrenta el negocio de velas artesanales "Dreams Candle", acelerar su crecimiento exitoso y lograr una excelente calidad de producto para el año 2024.

1.3 Sistematización Del Problema

Tabla 2

Sistematización Del Problema

¿Cuáles son los desafíos específicos que enfrenta la empresa de velas artesanales Dreams Candle con respecto a la mala calidad de las velas y el uso de ingredientes inadecuados?

¿Cómo resolver el problema de abastecimiento causado por la falta de proveedores confiables y estables para garantizar un suministro continuo de materias primas de calidad?

¿Qué ineficiencias específicas existen en los procesos de fabricación debido a un diseño deficiente del flujo de trabajo y la distribución del espacio, y cómo se pueden mejorar?

¿Cómo desarrollar una sólida estrategia de marketing para diferenciar y posicionar “Dreams Candle” en el mercado de velas artesanales y mejorar su visibilidad?

¿Cuáles son las posibles soluciones para superar los desafíos de la comercialización y distribución de productos y lograr una expansión efectiva a nuevos mercados para 2024?

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

El objetivo general es diseñar e implementar un plan estratégico de negocios para el negocio de velas artesanales “Dreams Candle”, con el objetivo de superar los desafíos actuales, impulsar un crecimiento exitoso y lograr un producto de excelente calidad.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Analizar la calidad actual de las velas “Dreams Candle” para identificar posibles mejoras y asegurar un mayor estándar de calidad en el proceso de fabricación.

- Identificar las fuentes más estables y confiables de los ingredientes utilizados en la fabricación de velas, para garantizar una producción ininterrumpida y de alta calidad.
- Calcule la eficiencia de los procesos de producción y distribución para identificar posibles ineficiencias y oportunidades de optimización en el flujo de trabajo.
- Minimizar los riesgos asociados a la falta de diferenciación y posicionamiento en el mercado, mediante el diseño de una estrategia global de marketing que resalte los atributos únicos de la “Dreams Candle”.
- Identificar posibles alianzas y acuerdos con minoristas y tiendas especializadas para mejorar la comercialización y distribución de productos y ampliar el alcance de la marca en nuevos mercados.

1.5 Justificación Práctica

El mercado de velas hechas a mano está creciendo rápidamente a medida que más y más personas buscan productos hechos a mano y personalizados. El mercado de velas hechas a mano generó \$2700 millones en ingresos en el año 2021 y se espera que crezca a una tasa compuesta anual del 6,6 % entre 2022 y 2028. Este crecimiento está impulsado por una serie de factores, incluida la creciente popularidad de las velas perfumadas. La creciente conciencia de los beneficios de los productos naturales y el creciente interés de los consumidores por los productos hechos a mano. (The National Candle Association (NCA), 2021)

A pesar de este crecimiento, el mercado de las velas hechas a mano todavía está dominado por un puñado de grandes actores. Por lo tanto, es difícil para los nuevos negocios de velas hechas a mano competir y desarrollarse. Un estudio realizado por la Administración de Pequeñas Empresas encontró que el 90% de las nuevas empresas fracasan dentro de los primeros 5 años. (Harvard Business School, 2019), una de las principales razones del fracaso es la falta de un plan de negocios.

Un estudio encontró que las empresas con un plan de negocios tienen más probabilidades de tener éxito que las que no lo tienen. De hecho, un plan de negocios ayuda a los empresarios a pensar en el futuro de su negocio y desarrollar una estrategia para lograr sus objetivos. También ayuda a los empresarios a identificar y mitigar riesgos, atraer inversiones y obtener financiación. (Harvard Business School, 2019). Además de los factores mencionados anteriormente, el mercado de velas hechas a mano también está creciendo debido a la creciente tendencia hacia productos sostenibles. Las velas artesanales, a diferencia de las velas tradicionales, suelen estar elaboradas con ingredientes naturales y son biodegradables. Esto los hace más ecológicos y populares entre los consumidores conscientes del medio ambiente.

El mercado de velas hechas a mano es un mercado en crecimiento que ofrece oportunidades tanto para empresas nuevas como para empresas establecidas. Sin embargo, es importante tener un plan de negocios sólido para tener éxito en este mercado competitivo. Un plan de negocios bien escrito ayuda a los emprendedores a pensar en el futuro de su negocio y desarrollar una estrategia

para lograr sus objetivos. También ayudará a los empresarios a identificar y mitigar los riesgos, atraer inversiones y obtener financiación. (Jones, D.& Womack, J., 2018) Con un plan de negocios sólido, los negocios de velas hechas a mano tienen más posibilidades de tener éxito en este mercado competitivo.

1.6 Marco Referencial De La Investigación

El marco de referencia en el estudio “Elaboración de un plan de negocios para superar desafíos, impulsar un crecimiento exitoso y lograr una calidad sobresaliente en la calidad del producto de la marca 'Dream Candle'” es un elemento esencial que sustenta débilmente la base teórica y conceptual de este proyecto. A través de este marco, se busca construir un soporte sólido que pueda establecer vínculos importantes entre los temas abordados y las recomendaciones realizadas. Este proceso incluye una exploración profunda de la literatura relacionada con la industria de las velas artesanales, la gestión empresarial y la estrategia de marketing, todo lo cual tiene como objetivo enriquecer el conocimiento y ayudar en la toma de decisiones estratégicas.

1.6.1 Marco Teórico

Como parte del estudio "Implemente un plan de negocios para superar los desafíos, impulsar el crecimiento exitoso y lograr la excelencia en la calidad en el producto de la marca 'Dreams Candle'", el marco teórico juega un papel importante al proporcionar información sobre las teorías subyacentes, y conceptos que fundamentan la comprensión de los temas y estrategias propuestas.

La calidad de los ingredientes en el proceso de fabricación de velas artesanales es un factor importante que ha sido abordado por expertos de la industria. Se enfatiza en la importancia de seleccionar ingredientes de calidad para asegurar la excelencia en el producto final. (García et al., 2019, p.10 (2)).

Seleccionar los ingredientes correctos es esencial para mantener altos estándares de calidad y cumplir con las expectativas del consumidor. La optimización del proceso de producción es otro aspecto importante de la industria de velas artesanales. La eficiencia operativa se puede lograr mediante un diseño de flujo de trabajo y una disposición espacial adecuada en el proceso de fabricación. (Smith et al., 2020, p.2 (1)). Revisar estas estrategias identificará oportunidades para mejorar la productividad y reducir los costos, que son aspectos clave de la estrategia comercial.

La diferenciación y el posicionamiento en el mercado son fundamentales para destacar en un entorno altamente competitivo (Johnson, M., & Clark, M., 2018, p. 56 (3)). Una estrategia de marketing sólida es la clave para establecer una identidad única y atraer a los consumidores adecuados. La falta de una diferenciación clara puede generar confusión en el mercado y limitar el alcance de una marca. (Kotler, P., & Armstrong, G, 2020)

El marco teórico no es solo una base conceptual, sino también una guía estratégica. Las teorías y los enfoques cubiertos brindan una base sólida para comprender los desafíos actuales de Dreams Candle y sientan las bases para implementar un plan de negocios efectivo. A través de la

exploración crítica de estas fuentes, busca enriquecer el análisis y la comprensión de la industria de las velas artesanales y su potencial de crecimiento.

1.6.1.1 Introducción Al Marco Teórico. Se describe la relevancia del marco teórico para la investigación.

1.6.1.2 Breve Presentación Del Proyecto De Mejora Del Proceso Productivo En Dreams Candle. El proyecto de mejora del proceso productivo “Dreams Candle” representa un paso estratégico en la búsqueda de la excelencia en la elaboración artesanal de velas. En un mercado competitivo y en constante cambio, es fundamental optimizar cada paso del proceso para asegurar la calidad del producto y cumplir con las expectativas del cliente. A través de este proyecto, buscaremos identificar áreas de oportunidad, implementar mejoras de eficiencia y elevar nuestros estándares de fabricación. Centrándonos en la eficiencia, la calidad y la innovación, estamos dedicados a llevar "Dreams Candle" al siguiente nivel en la industria de las velas artesanales.

1.6.1.3 Objetivos Del Marco Teórico:

- Descubrir la importancia de los ingredientes de calidad en la fabricación de velas artesanales:
- Se planea analizar la literatura académica y de expertos para comprender cómo la selección de materias primas de alta calidad afecta la producción de velas

artesanales. Se analizarán los estudios para demostrar la relación entre los ingredientes adecuados y la mejora de la calidad del producto final.

- Análisis de estrategias de optimización de procesos en la industria de velas:
- Se llevará a cabo un análisis detallado de investigaciones anteriores y prácticas comerciales centradas en optimizar los procesos de fabricación manual de velas. El objetivo es comprender cómo se puede lograr la eficiencia operativa mediante la mejora del flujo de trabajo y la división de funciones.
- Investigar estrategias de diferenciación y posicionamiento en el mercado de velas manuales:
- Se estudiarán estrategias exitosas de posicionamiento y diferenciación en la industria de las velas. A través de una revisión de literatura y estudios de casos, buscamos entender cómo las marcas han logrado destacarse y crear identidades únicas en un mercado competitivo.
- Analizar la relación entre la estrategia de marketing y el éxito comercial en la industria de las velas:
- Se revisarán las investigaciones y la experiencia que demuestren la influencia de las estrategias de marketing en el éxito y el crecimiento de las empresas en la industria de las velas hechas a mano. El objetivo es entender cómo las estrategias de promoción, la publicidad y el marketing pueden afectar la adquisición de clientes y el posicionamiento de la marca.
- Explorar la importancia de la supervisión y el control en la implementación de la mejora del proceso de fabricación:

- Se revisará la documentación relacionada con la implementación de mejoras de procesos y cómo los sistemas de seguimiento y control pueden garantizar la eficacia y sostenibilidad de estas mejoras. (Massachusetts, 2020). El objetivo es comprender cómo el monitoreo continuo puede conducir a ajustes precisos y resultados mejorados continuamente.

1.6.1.4 Metodología. La metodología de esta investigación se basará en un enfoque integral que combinará métodos cualitativos y cuantitativos para abordar de manera completa los objetivos planteados. En primer lugar, se llevarán a cabo entrevistas en profundidad con diversos actores clave dentro de "Dreams Candle", incluyendo miembros del equipo de producción, gestión y marketing. Estas entrevistas permitirán una comprensión interna de las problemáticas y desafíos enfrentados en el proceso productivo y comercial.

Adicionalmente, se recolectarán datos cuantitativos relacionados con la producción, ventas y rendimiento financiero de "Dreams Candle" en los últimos periodos. Estos datos brindarán una perspectiva cuantitativa sólida para evaluar el impacto de las estrategias de mejora propuestas. La revisión exhaustiva de la literatura académica y de la industria relacionada con la producción de velas artesanales y estrategias de negocio en el ámbito digital permitirá identificar patrones, mejores prácticas y enfoques exitosos que puedan ser adaptados y aplicados en el contexto de "Dreams Candle".

Este enfoque mixto garantizará una comprensión profunda y completa de los desafíos y oportunidades, respaldando el diseño y la implementación de un plan de negocios efectivo. La combinación de información cualitativa y cuantitativa, junto con la revisión de la literatura especializada, proporcionará una base sólida para tomar decisiones informadas y estratégicas en la mejora del proceso productivo y el crecimiento exitoso de "Dreams Candle".

1.6.1.5 Propósito Y Estructura Del Marco Teórico. El marco teórico de este estudio busca establecer los fundamentos conceptuales necesarios para el desarrollo e implementación exitosa del plan de negocios para Dreams Candle. Su propósito es profundizar en las teorías, modelos y mejores prácticas relacionadas con la elaboración de velas artesanales, estrategias de crecimiento y posicionamiento de pequeñas empresas, innovación en la artesanía, excelencia operacional, gestión de la calidad, comercio electrónico, marketing digital, gestión de proveedores, y sostenibilidad, entre otros conceptos relevantes. La exhaustiva revisión de la literatura busca identificar factores clave de éxito, estrategias efectivas, herramientas y técnicas específicas que permitan a Dreams Candle superar sus desafíos actuales y lograr un crecimiento sostenible basado en productos artesanales de alta calidad e impacto positivo. El marco teórico sentará las bases para el posterior análisis, diseño e implementación de soluciones estratégicas y tácticas que potencien la posición competitiva de Dreams Candle en el exigente mercado de velas artesanales

1.6.1.6 Estructura Del Marco Teórico. El marco teórico de este estudio está

organizado en tres secciones interrelacionadas, proporcionando una base sólida de conocimiento para abordar los desafíos y metas propuestas en la “Dreams Candle”

1.6.1.6.1 Producción de Velas Artesanales. En esta sección, se explorarán teorías y conceptos clave relacionados con la producción de velas hechas a mano. Se analizarán los procesos, materiales utilizados, calidad e innovación en la producción de velas perfumadas. Se utilizarán investigaciones previas y literatura especializada para comprender los aspectos técnicos y creativos involucrados en la producción de velas de alta calidad.

1.6.1.6.2 Estrategias de Mejora Empresarial. Aquí se discutirán teorías y enfoques relacionados con la gestión y mejora empresarial. Se explorarán estrategias para optimizar procesos, aumentar la eficiencia y diferenciarse en el mercado. A través de investigaciones académicas y casos de éxito, se identificarán las mejores prácticas de “Dream Candle”.

1.6.1.6.3 Marketing y Posicionamiento de Marca. En esta sección, se revisarán las teorías de marketing y creación de marcas específicas de la industria de las velas hechas a mano. Se explorarán métodos para crear una fuerte identidad de marca, estrategias publicitarias efectivas y conectar con el público objetivo. Se citarán estudios y ejemplos para demostrar cómo la estrategia de marketing correcta puede afectar el éxito del comercio de velas.

1.6.2 Marco Conceptual (En Orden Alfabético)

El marco conceptual de este estudio proporciona una comprensión profunda de los conceptos clave que sustentan la ejecución del plan de negocios en la "Dreams Candle". Estos conceptos son la base para diseñar estrategias efectivas que ayuden a superar los desafíos y conduzcan al crecimiento exitoso de la marca.

1.6.2.1 Calidad de Producto. La calidad de las velas hechas a mano se refiere a la excelencia en durabilidad, estética y desempeño. La calidad sobresaliente no solo cumple con las expectativas del cliente, sino que también contribuye a la lealtad a la marca y la retención de clientes. Esta calidad se logra mediante una selección precisa de las materias primas, el control del proceso y la atención al detalle en la producción.

1.6.2.2 Diferenciación y Posicionamiento. La diferenciación se refiere a la creación de una propuesta única para una marca en comparación con sus competidores. El posicionamiento implica cómo una marca se percibe en la mente del consumidor en relación con otras opciones en el mercado. Estos conceptos son vitales para destacar en un entorno competitivo y para atraer a los consumidores adecuados.

1.6.2.3 Eficiencia Operativa. La eficiencia operativa se refiere a la optimización de los recursos y procesos de una empresa para maximizar la producción con los recursos disponibles. Una gestión eficiente permite minimizar costos, reducir desperdicios y mejorar la productividad, contribuyendo al éxito y la rentabilidad de la organización.

1.6.2.4 Estrategias de Marketing. Las estrategias de marketing son planes detallados para promocionar y vender productos o servicios. Estas estrategias incluyen la identificación del público objetivo, la definición del mensaje de marca, la selección de canales de comunicación y la creación de tácticas para atraer y retener clientes.

1.6.2.5 Innovación en Productos. La innovación en productos involucra la creación y lanzamiento de nuevos productos o la mejora significativa de los existentes. La innovación puede generar diferenciación en el mercado, atraer a nuevos clientes y mantener la relevancia de la marca en un entorno cambiante.

1.6.2.6 Plan de Negocios. Un plan de negocios es un documento estratégico que detalla los objetivos, estrategias y acciones para lograr el éxito empresarial. Incluye análisis de mercado, definición de productos, estrategias de marketing, proyecciones financieras y evaluación de riesgos.

1.6.2.7 Producción Eficiente. La producción eficiente implica el uso óptimo de recursos para crear productos de alta calidad en el menor tiempo posible. La eficiencia en la producción contribuye a la satisfacción del cliente, la reducción de costos y la mejora de los márgenes de ganancia.

1.6.2.8 Satisfacción del Cliente. La satisfacción del cliente es el grado en que los

productos y servicios de una marca cumplen o superan las expectativas del consumidor. Una alta satisfacción del cliente conduce a la lealtad de marca, recomendaciones y repetición de compras.

1.6.2.9 Ventas y Rendimiento Financiero. Las ventas son el valor total de productos o servicios vendidos en un período determinado. El rendimiento financiero se refiere a la eficiencia y rentabilidad económica de la empresa, evaluando ingresos, costos y beneficios generados.

1.6.2.10 Velas Artesanales. Las velas artesanales son productos hechos a mano con atención a los detalles y a menudo con un enfoque en la calidad y estética. Estas velas ofrecen una experiencia única para los consumidores y se valoran por su autenticidad y diseño individualizado.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Capítulo II: Propuesta Comercial

2.1 Descripción De La Empresa

En el vasto universo digital, Dreams Candle emerge como un refugio encantado dedicado a la creación y distribución de velas aromáticas artesanales de soya. En el centro de nuestra esencia yace la pasión por fusionar fragancias cautivadoras con la suavidad de la luz, transformando momentos cotidianos en experiencias sensoriales inolvidables.

En los recovecos de nuestra tienda virtual, descubrirás una colección cautivadora de velas, cada una meticulosamente elaborada con la pureza de la cera de soya y las más exquisitas esencias aromáticas. Cada vela que ofrecemos es una sinfonía de aromas, desde dulces notas florales hasta intrigantes fragancias de especias exóticas. Desde velas íntimas hasta aquellas que iluminan grandes celebraciones, nuestra gama se adapta a diversas ocasiones, cada una diseñada para añadir una chispa de magia a tu vida diaria.

Nos enorgullecemos de nuestra artesanía, cada vela moldeada con cuidado y dedicación. Pero nuestra pasión se extiende más allá de la estética; es ecológica. Utilizamos cera de soya, un tesoro natural y sostenible, y envases reciclables, honrando así nuestro compromiso con el planeta. Cada vela que enciendes no solo ilumina tu espacio, sino que también refleja tu compromiso con un mundo más verde.

Tu experiencia de compra en Dreams Candle es más que una transacción; es un viaje encantado. Desde la selección cuidadosa de tu vela hasta su llegada segura a tu puerta, cada paso está marcado por la magia y la atención al detalle. Realizamos entregas rápidas y seguras en todo

el país, llevando nuestra pasión por las fragancias encantadoras a cada hogar que busca calidez y luz.

Más allá de nuestros productos, estamos entrelazados con la comunidad. Cada vela que adquieres no solo ilumina tu hogar, sino que también contribuye a la luz de los demás. En colaboración con organizaciones locales, tejemos una red de apoyo, haciendo del mundo un lugar más cálido y luminoso para todos.

Así que bienvenido a nuestro rincón digital, donde cada vela cuenta una historia, cada aroma despierta un recuerdo y cada luz disipa la oscuridad. En Dreams Candle, cada vela enciende un sueño. Adéntrate en nuestro mundo, donde la magia de la fragancia y la luz se entrelazan para crear momentos mágicos y memorables en tu vida diaria.

2.1.1 Actividad Principal

La actividad principal de Dreams Candle se centra en la producción y comercialización de velas aromáticas de soya. Nos dedicamos a la elaboración de velas artesanales utilizando ceras de soya de alta calidad y fragancias cuidadosamente seleccionadas. Nuestro enfoque principal es crear experiencias sensoriales únicas para nuestros clientes, brindando alegría, relajación y calidez a los hogares y eventos especiales. Además de la fabricación, nos destacamos por nuestra creatividad y atención al detalle en el diseño de velas, así como por nuestra responsabilidad ambiental al utilizar materias primas sostenibles. Gestionamos las ventas a través de canales en línea y colaboramos

con tiendas especializadas para llegar a un público más amplio. Nos esforzamos por mantener altos estándares de calidad y satisfacción del cliente en todas nuestras operaciones.

2.2 Visión, Misión, Valores, Objetivos General Y Específicos. Modelo De Negocios (Canvas)

2.2.1 Visión:

Ser la marca líder en velas artesanales de lujo en Guayaquil y Ecuador, reconocida por calidad excepcional, innovación, sostenibilidad y satisfacción del cliente. Aspiramos a llevar la magia de Dreams Candle a hogares de todo el mundo.

2.2.2 Misión:

Llevar luz, fragancia y creamos recuerdos en la vida de las personas a través de velas artesanales de alta calidad. Nuestro compromiso es brindar experiencias únicas, alegría y calidez a hogares y eventos especiales, con una amplia gama de velas elaboradas con cuidado y amor, mientras mantenemos un compromiso con la excelencia y el medio ambiente.

2.2.3 Valores:

- *Calidad Artesanal:* Nos enorgullece la artesanía de nuestras velas. Cada vela se crea con precisión y cuidado, utilizando los mejores materiales para garantizar la más alta calidad.

- *Creatividad e Innovación:* Fomentamos la creatividad en cada aspecto de nuestro negocio, desde el diseño de velas únicas hasta la búsqueda constante de nuevas fragancias y técnicas de fabricación.
- *Compromiso con el Cliente:* Los clientes son el corazón de nuestro negocio. Nos esforzamos por superar sus expectativas y brindar un servicio excepcional en todo momento.
- *Sostenibilidad Ambiental:* Estamos comprometidos con la protección del medio ambiente. Nos esforzamos por reducir nuestro impacto ambiental a través de prácticas sostenibles en la producción y el embalaje de nuestras velas.
- *Ética Empresarial:* Operamos con honestidad, integridad y transparencia en todas nuestras interacciones comerciales y relaciones con socios, empleados y clientes.
- *Pasión por la Luz y la Fragancia:* Compartimos una pasión por crear velas que iluminen y perfumen los momentos especiales de la vida de las personas.
- *Responsabilidad Social:* Contribuimos positivamente a la comunidad apoyando causas sociales y participando en iniciativas benéficas locales.

2.2.4 Objetivos Generales y Específicos:

Nuestro objetivo general es consolidar nuestra presencia en el mercado global de velas, expandiendo nuestra gama de productos y llegando a nuevos clientes. Específicamente, nos proponemos aumentar nuestras ventas en línea en un 20% en el próximo año, lanzar una línea de velas ecológicas en los próximos seis meses y establecer alianzas estratégicas con tiendas de

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

decoración de renombre para ampliar nuestra distribución. Estos objetivos específicos nos guiarán hacia la realización de nuestra visión y misión en Dreams Candle.

2.2.5 Modelo De Negocios (Canvas)

Tabla 3

Modelo de Negocios (Canvas)

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
Proveedores de materias primas: Colaboraremos con proveedores confiables de cera, como Velas e Insumos León, con la cual tendremos soya 100% pura en presentaciones de 1 kg, también fragancias y otros materiales necesarios para la	Nuestras actividades clave incluirán: Fabricación de velas artesanales de alta calidad. Gestión del comercio electrónico y sitio web. Estrategias de marketing y publicidad. Atención al cliente y seguimiento personalizado.	Nuestro producto se destaca en el mercado de velas artesanales por su excepcional calidad, elaboradas meticulosamente con materiales de soja de primera calidad para una combustión más limpia y duradera.	Nuestra relación con el cliente será cercana y personalizada. Ofreceremos: <hr/> Atención al cliente excepcional: Brindaremos asesoramiento experto y resolver cualquier consulta de manera amigable y profesional.	Nuestra propuesta de valor está dirigida principalmente a personas socioeconómicamente de alto nivel, que valoran la calidad, el prestigio y la exclusividad de los productos. Este segmento incluye a personas de edades comprendidas entre los 18 y 70 años, que residen principalmente en la ciudad de Guayaquil y que buscan productos de alta calidad para crear ambientes especiales en sus hogares o para regalos de ocasiones especiales. Además, estamos enfocados en expandirnos a

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

<p>fabricación de nuestras velas artesanales.</p> <p>Tiendas de decoración de interiores y boutiques de lujo: Estableceremos alianzas estratégicas con estos socios para distribuir nuestras velas en sus establecimientos y llegar a una audiencia más amplia.</p> <p>Empresas de logística y envío: Para garantizar la entrega oportuna y</p>	<p>Establecimiento y mantenimiento de relaciones con proveedores confiables.</p>	<p>Además, somos líderes en sostenibilidad al utilizar cera de soja, un recurso renovable y biodegradable que reduce la huella de carbono y protege el ecosistema.</p> <p>Nuestras velas ofrecen una experiencia sensorial única con una llama vibrante y un aroma suave, creando ambientes</p>	<p style="text-align: center;">Servicio de seguimiento:</p> <p>Implementaremos un sistema de seguimiento para acompañar a los clientes en su proceso de compra, asegurándonos de que sus necesidades se satisfagan por completo.</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Personalización:</p> <p>Permitiremos que los clientes personalicen sus velas según sus preferencias, lo que fortalecerá su vínculo con la marca.</p>	<p>nivel nacional para llegar a un público más amplio</p>
---	--	---	--	---

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
 DE LA MARCA
 "DREAMS CANDLE"
 UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

<p>segura de nuestros productos a clientes en línea, trabajaremos con empresas de logística y envío confiables.</p>	<p>Recursos Clave:</p> <p>Los recursos clave para el éxito de "Dreams Candle" incluirán:</p> <p>Personal altamente capacitado en la fabricación de velas artesanales.</p> <p>Materias primas de alta calidad.</p> <p>Instalaciones de producción y tienda física.</p> <p>Plataforma de comercio electrónico y sitio web.</p> <p>Estrategias de marketing efectivas.</p>	<p>encantadores y relajantes.</p> <p>Además, la versatilidad de nuestra cera de soja la convierte en una base ideal para jabones y cremas naturales, proporcionando múltiples beneficios, desde aromaterapia hasta cuidado de la piel.</p> <p>Garantizamos la seguridad de nuestros productos, con certificaciones para uso directo</p>	<p style="text-align: center;">Canales</p> <p>Sitio web y comercio electrónico:</p> <p>Tendremos una plataforma en línea donde los clientes pueden explorar y comprar nuestros productos desde la comodidad de sus hogares.</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Redes sociales y marketing digital:</p> <p>Utilizaremos plataformas como Instagram y Facebook para promocionar nuestros productos, mostrar</p>	
---	--	---	--	--

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
 DE LA MARCA
 "DREAMS CANDLE"
 UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

	<p>Relaciones con proveedores confiables. Sistema de seguimiento de clientes.</p>	<p>en la piel, reafirmando nuestro compromiso con la satisfacción y bienestar de nuestros clientes.</p>	<p>nuevas colecciones y mantener a los clientes informados sobre eventos y promociones especiales.</p> <hr/> <p>Alianzas estratégicas:</p> <p>Colaboraremos con tiendas de decoración de interiores y boutiques de lujo para ampliar nuestro alcance y presencia en el mercado.</p>	
<p>Estructura de Costes</p> <p>Costos de Materias Primas: Incluyen el costo de cera, fragancias, mechas, envases y otros materiales utilizados en la fabricación de velas. Estos costos ascienden a aproximadamente \$3 por unidad de vela producida.</p>		<p>Estructura de Ingresos</p> <p>Venta al por Menor: Principal fuente de ingresos, ofreciendo variedad en tienda física y en línea.</p> <p>Venta al por Mayor: Venta a tiendas y boutiques con descuentos por volumen.</p> <p>Eventos y Talleres: Cobro por talleres de fabricación de velas para grupos.</p> <p>Personalización de Velas: Ofrecer servicios de velas personalizadas para ocasiones especiales.</p>		

<p>Costos de Marketing y Publicidad: Esto engloba la promoción en redes sociales, publicidad en línea y cualquier estrategia de marketing. Estimamos que los costos de marketing y publicidad suman alrededor de \$250 mensuales.</p> <p>Costos de Envío y Logística: Estos gastos están asociados con la entrega de productos a los clientes en línea y a los socios de distribución. Se proyecta que los costos de envío y logística alcancen los \$150 por mes.</p> <p>Costos Administrativos y Generales: Estos son gastos generales como suministros de oficina, software y otros costos administrativos. Estimamos que los costos administrativos y generales totalizan aproximadamente \$100 al mes.</p>	<p>Afiliados y Referidos: Programas para promoción externa y recomendaciones de clientes.</p> <p>Suscripciones Mensuales: Servicio de suscripción para ingresos recurrentes.</p> <p>Eventos Especiales: Ediciones especiales y promociones durante festividades.</p> <p>Ventas en Mercados Locales: Participación en ferias y mercados locales.</p> <p>Colaboraciones Corporativas: Creación de velas personalizadas para empresas como regalos.</p>
--	---

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

2.3 Análisis FODA

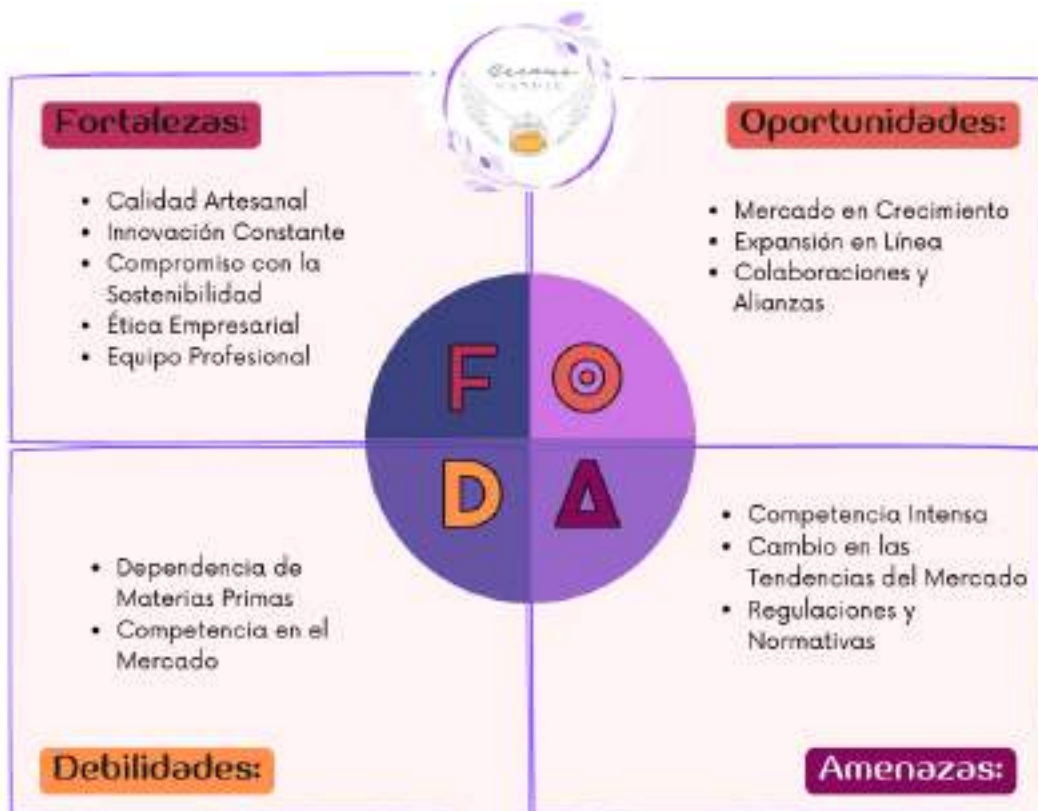


Ilustración 1 Elaborado por Sayonara Suárez

2.3.1 Fortalezas:

2.3.1.1 Calidad Artesanal: La empresa se destaca por la producción de velas artesanales de alta calidad, lo que crea una base de clientes leales que valoran la artesanía y la atención al detalle.

2.3.1.2 Innovación Constante: Dreams Candle se enfoca en la innovación, tanto en el

diseño de productos como en las fragancias. Esta constante búsqueda de nuevas ideas y estilos mantiene a la empresa relevante y emocionante para los clientes.

2.3.1.3 Compromiso con la Sostenibilidad: La empresa muestra un fuerte compromiso con la sostenibilidad ambiental, lo que no solo es beneficioso para el planeta, sino también atractivo para los consumidores modernos que valoran las empresas eco amigables.

2.3.1.4 Ética Empresarial: La ética y la integridad están arraigadas en la cultura de la empresa, lo que construye la confianza con los clientes y socios comerciales.

2.3.1.5 Equipo Profesional: Un equipo bien capacitado y comprometido, desde la producción hasta el servicio al cliente, que impulsa la eficiencia y la satisfacción del cliente.

2.3.2 Oportunidades:

2.3.2.1 Mercado en Crecimiento: El mercado de productos artesanales y sostenibles está en aumento, ofreciendo oportunidades para el crecimiento de las ventas tanto a nivel local como internacional.

2.3.2.2 Expansión en Línea: La venta en línea ofrece un canal de ventas global. La expansión de estrategias de marketing digital puede aumentar la visibilidad y llegar a nuevos clientes en diferentes partes del mundo.

2.3.2.3 Colaboraciones y Alianzas: Colaborar con otros negocios locales o socios estratégicos puede abrir nuevas oportunidades de comercialización y ventas conjuntas.

2.3.3 Debilidades:

2.3.3.1 Dependencia de Materias Primas: Dependencia de ciertos materiales, como la cera de soja, puede ser un desafío si hay fluctuaciones en los precios o problemas de suministro.

2.3.3.2 Competencia en el Mercado: La industria de las velas puede ser competitiva. Es crucial diferenciarse para destacar entre la variedad de opciones disponibles para los consumidores.

2.3.3.2.1 Cómo lo soluciono:

- **Diversificación de Proveedores:** Buscar múltiples proveedores de cera de soja para evitar depender completamente de uno solo. Mantener relaciones con varios proveedores garantiza la continuidad del suministro incluso si un proveedor tiene problemas.
- **Almacenamiento Estratégico:** Mantener un inventario estratégico de materiales esenciales. Tener un cierto nivel de reserva puede ayudar a mitigar los impactos temporales de las fluctuaciones en el suministro.
- **Explorar Alternativas:** Investigar y explorar alternativas a la cera de soja. Podrían existir materiales similares o combinaciones que sean igualmente efectivas y estables en términos de suministro y costo.

2.3.3.2.2 Cómo enfrentar a la competencia en el mercado:

- **Diferenciación de Producto:** Desarrollar velas con características únicas, ya sea en términos de fragancias innovadoras, diseños creativos o funcionalidades adicionales. La innovación puede hacer que tus productos sean más atractivos para los consumidores.
- **Foco en la Calidad:** Mantener altos estándares de calidad en todos los productos. Las velas de alta calidad no solo atraen a clientes existentes, sino que también generan recomendaciones positivas, lo que puede marcar la diferencia en un mercado competitivo.
- **Marketing Creativo:** Implementar estrategias de marketing creativas y efectivas para destacar los puntos fuertes de tus velas. Esto podría incluir demostraciones en tiendas, promociones especiales o colaboraciones con influencers para ampliar la visibilidad de tu marca y productos.
- **Retroalimentación del Cliente:** Estar atento a las opiniones de los clientes y adaptar los productos según las demandas del mercado. La retroalimentación directa puede proporcionar ideas valiosas para mejorar y diferenciar tus productos.

2.3.4 Amenazas:

2.3.4.1 Competencia Intensa: La presencia de competidores grandes y establecidos en el mercado puede dificultar la captación de clientes.

2.3.4.2 Cambio en las Tendencias del Mercado: Cambios en las preferencias de los consumidores o en las tendencias de diseño pueden afectar la demanda de ciertos productos.

2.3.4.3 Regulaciones y Normativas: Cambios en las regulaciones ambientales o de producción pueden requerir ajustes en los procesos, lo que podría aumentar los costos.

2.3.4.3.1 *Cómo lo soluciono:*

- Enfoque en la Diferenciación: Desarrollar una propuesta única de venta que te distinga de los competidores. Esto podría ser una característica especial en el desarrollo de las velas artesanales a base de soja. Un enfoque único en el servicio al cliente o un programa de fidelidad atractivo.
- Calidad y Experiencia del Cliente: Centrar los esfuerzos en ofrecer productos de alta calidad y una experiencia excepcional al cliente. Las experiencias positivas y productos confiables pueden crear lealtad incluso en un mercado competitivo.
- Colaboraciones Estratégicas: Considerar las asociaciones con empresas locales o complementarias para crear ofertas conjuntas. Las colaboraciones pueden ampliar tu alcance y atraer a nuevos clientes.

2.4 Estrategia Genérica, Ventajas Competitivas

2.4.1 Estrategia Genérica:

Dreams Candle, en su búsqueda de excelencia en la industria de las velas artesanales, ha implementado estrategias cuidadosamente elaboradas para asegurar su posición competitiva. Adoptando el enfoque de liderazgo en costos, la empresa ha perfeccionado sus operaciones, desde la adquisición de materias primas a gran escala hasta la optimización de su red logística. Este enfoque ha permitido ofrecer productos de alta calidad a precios asequibles, capturando así una base de clientes amplia y consciente del valor. (APD, 2018)

En el ámbito de la diferenciación del producto, Dreams Candle se destaca por su artesanía meticulosa y su enfoque innovador. Cada vela es creada con esmero, utilizando los mejores materiales para garantizar una experiencia única para sus clientes. Además, la empresa no se detiene ahí; constantemente innova, introduciendo nuevos diseños y fragancias al mercado. Esta diferenciación no solo atrae a nuevos clientes, sino que también mantiene el interés y la lealtad de los existentes. (Herrero, 2018)

La estrategia de segmentación en el mercado ha llevado a Dreams Candle a comprender profundamente las necesidades de su audiencia. Identificando segmentos específicos, como eventos especiales y ocasiones únicas, la empresa adapta su oferta para satisfacer las expectativas de estos clientes específicos. Desde campañas de marketing personalizadas hasta servicios de

personalización de productos, Dreams Candle crea conexiones emocionales con sus clientes, generando lealtad y un boca a boca positivo. (Herrero, 2018)

2.4.2 Ventajas Competitivas:

2.4.2.1 Calidad Artesanal: La meticulosa atención al detalle y la calidad superior de las velas de Dreams Candle son una ventaja distintiva. Los clientes confían en la consistente alta calidad de los productos.

Para preservar nuestra destacada Calidad Artesanal, hemos implementado un riguroso sistema de control de calidad. Este incluye inspecciones minuciosas durante y después del proceso de producción, asegurando coherencia en cada vela. Además, ofrecemos programas de capacitación continua para mantener a nuestro equipo actualizado, garantizando la excelencia en cada producto.

2.4.2.2 Innovación y Creatividad: La continua innovación en diseño y fragancias mantiene a la empresa a la vanguardia del mercado. La capacidad para anticipar y satisfacer las preferencias cambiantes de los clientes es una ventaja clave.

Realizamos investigaciones de mercado frecuentes para comprender las tendencias y preferencias del cliente. Esto nos permite anticipar y satisfacer las necesidades cambiantes del mercado. Además, establecemos colaboraciones creativas con diseñadores y perfumistas, incorporando ideas frescas que nos mantienen a la vanguardia del mercado.

2.4.2.3 Sostenibilidad Ambiental: En un mercado cada vez más consciente del medio ambiente, el compromiso con la sostenibilidad ambiental no solo es ético, sino también una ventaja competitiva. Los consumidores valoran las empresas que se preocupan por el medio ambiente.

Para reforzar nuestra Sostenibilidad Ambiental, continuamos utilizando cera de soja y exploramos otras materias primas ecológicas. Investigamos opciones de embalaje sostenible para reducir nuestra huella ambiental. También nos comprometemos a ser transparentes con nuestros clientes sobre nuestras prácticas sostenibles, comunicando claramente estos esfuerzos a través del etiquetado y del marketing.

2.4.2.4 Relación con el Cliente: El excepcional servicio al cliente y el compromiso con satisfacer las necesidades individuales crean lealtad. Las relaciones sólidas con los clientes son una ventaja a largo plazo.

En Dreams Candle, comprendemos que la clave para una relación cliente-empresa sólida radica en el Excepcional Servicio al Cliente. Capacitamos a nuestro equipo para no solo cumplir, sino superar las expectativas del cliente en cada interacción. La empatía y la atención personalizada son el núcleo de nuestro servicio, creando experiencias memorables para cada cliente.

Nuestro Compromiso con Satisfacer las Necesidades Individuales se traduce en una amplia gama de opciones personalizadas. Desde velas con fragancias específicas hasta diseños únicos,

permitimos que nuestros clientes den rienda suelta a su creatividad. Además, recibimos y actuamos sobre sus comentarios, demostrando que valoramos sus opiniones y estamos dispuestos a adaptarnos para satisfacer sus necesidades.

Estas prácticas no solo generan ventas, sino que también cultivan Relaciones Sólidas con los Clientes. La confianza mutua construida a lo largo del tiempo crea lealtad a largo plazo. Estamos comprometidos a mantener esta relación positiva, asegurando que cada cliente se sienta valorado y escuchado en cada interacción con Dreams Candle.

2.5 Estructura Organizacional: Organigrama



Ilustración 2 Elaborado por: Sayonara Suárez

2.5.1 Personal Administrativo

2.5.1.1 Propietario/Administrador:

- Crea una visión estratégica a largo plazo para la tienda en línea.
- Toma decisiones estratégicas y financieras importantes.
- Realiza asociaciones comerciales y estratégicas.
- Evalúa el rendimiento y la dirección estratégica de la tienda en línea con frecuencia.

2.5.1.2 Contador:

- Gestiona el dinero de la tienda en línea.
- Elabora informes contables y realiza análisis financiero.
- Garantiza el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales.
- Ayuda al propietario a planificar los gastos a corto y largo plazo.

2.5.1.3 Asistente:

- proporciona apoyo administrativo al contador y al propietario.
- supervisa la correspondencia interna y la comunicación.
- Cooperar en las tareas relacionadas con la organización y coordinación de eventos.
- Gestiona archivos y documentación.

2.5.2 Personal Operativo

2.5.2.1 Operativo 1

- Participa en la producción de velas, entre otras cosas.
- Colabora en el control de calidad y la gestión del inventario.
- Contribuye a la mejora continua de la producción.
- Realiza tareas operativas de producción.

2.5.2.2 Operativo 2

- Realiza actividades relacionadas con la elaboración de velas.
- Participa en el manejo de los insumos y los procedimientos de producción.
- Colabora en la ejecución de procedimientos de control de calidad.
- Realiza tareas operativas variadas en el área de producción.

2.5.2.3 Operativo 3

- Contribuye a la producción de velas, entre otras cosas.
- Participa en la planificación y ejecución del proceso de producción.
- Trabaja juntos para revisar y mantener estándares de calidad.
- Realiza una variedad de tareas operativas en la industria manufacturera.

2.5.2.4 Operativo 4

- Contribuye a la producción de velas, entre otras cosas.
- Participa en la planificación y ejecución del proceso de producción.
- Trabaja juntos para revisar y mantener estándares de calidad.
- Realiza una variedad de tareas operativas en la industria manufacturera.

2.6 Plan De Marketing

En este plan de marketing, te mostraremos cómo Dreams Candle, con su pasión por las velas de soya de alta calidad, iluminará y perfumará hogares en todo el mundo. A través de estrategias cuidadosamente diseñadas, nos proponemos destacarnos en el mercado saturado de fragancias. Desde conocer a nuestro público objetivo hasta manejar nuestro presupuesto con prudencia, cada paso se explica de manera clara y sencilla. Únete a nosotros en este viaje aromático mientras convertimos sueños en experiencias tangibles. ¡Bienvenido a Dreams Candle, donde la luz y la fragancia se encuentran para crear momentos inolvidables!

2.6.1 Realiza Tu Análisis De Mercado:

Para comprender mejor el mercado de velas de soya, Dreams Candle llevará a cabo un análisis exhaustivo. Esto incluirá la identificación de competidores directos e indirectos en el mercado de velas artesanales. Se investigarán las tendencias del mercado, las preferencias de los consumidores y las estrategias que han sido exitosas para otras marcas de velas de soya.

Además, se realizará una investigación detallada sobre las preferencias de los consumidores. Se recopilará información sobre los aromas más populares, los tamaños de velas preferidos y las expectativas de calidad del producto. Esto permitirá a Dreams Candle adaptar sus productos para satisfacer las demandas del mercado de manera efectiva.

Asimismo, se analizará el comportamiento de compra en línea de los clientes potenciales. Se investigarán las plataformas en línea más utilizadas por el público objetivo, así como las estrategias de marketing digital que han tenido éxito en la industria de velas de soya. Esto proporcionará información valiosa para la estrategia de marketing en línea de Dreams Candle.

2.6.2 Análisis Del Mercado Y Público Objetivo

En Dreams Candle, entendemos que el éxito comienza con conocer profundamente a nuestros clientes y el mercado en el que operamos. En nuestro análisis del mercado, hemos identificado tendencias clave en la industria de las velas aromáticas de soya, como la creciente preferencia por productos naturales y ecológicos.

2.6.3 Nuestro Público Objetivo:

Nos dirigimos a personas conscientes del medio ambiente y amantes de las experiencias sensoriales únicas. Este grupo demográfico incluye consumidores jóvenes y adultos, principalmente mujeres, que buscan productos de calidad que mejoren su bienestar y creen una atmósfera acogedora en sus hogares.

2.6.4 ¿Por qué Nos Elegirían?

Ofrecemos velas de soya 100% naturales, hechas a mano con esmero y dedicación. Nuestros clientes no solo buscan una vela, sino una experiencia sensorial completa que

Dreams Candle se compromete a proporcionar. Además, nuestra ética empresarial y sostenibilidad ambiental resuenan con las preocupaciones de nuestro público objetivo.

2.6.5 Oportunidades y Desafíos:

En el mercado actual, nos encontramos con emocionantes oportunidades debido a la creciente demanda de productos y servicios innovadores. Sin embargo, también enfrentamos desafíos significativos, incluyendo la competencia en línea y la necesidad de mantener nuestra relevancia en un mercado que está en constante evolución. Estos desafíos requieren estrategias innovadoras y adaptabilidad para asegurar nuestro éxito continuo en este entorno dinámico.

2.6.6 Establecimiento de Objetivos

En Dreams Candle, hemos establecido objetivos claros y alcanzables que impulsarán nuestro crecimiento y fortalecerán nuestra presencia en el mercado de velas aromáticas de soya. Estos objetivos están diseñados para guiarnos hacia el éxito a corto, mediano y largo plazo, mientras nos adaptamos a las cambiantes dinámicas del mercado y las necesidades de nuestros clientes.

2.6.7 Nuestros Objetivos:

Aumentar las Ventas en Línea: Incrementar las ventas a través de nuestra plataforma en línea en un 30% durante el próximo año, aprovechando estrategias de marketing digital y una experiencia de usuario mejorada en nuestro sitio web.

Mejorar el Reconocimiento de la Marca: Aumentar el reconocimiento de la marca Dreams Candle en un 40% a través de campañas de concientización en redes sociales y colaboraciones con influencers y bloggers en el transcurso del próximo año.

2.7 Desarrollo de Estrategias

Para lograr nuestros objetivos y fortalecer la posición de Dreams Candle en el mercado de velas aromáticas de soya, hemos diseñado estrategias detalladas y efectivas. Estas estrategias se centran en nuestras fortalezas y se adaptan a las demandas cambiantes de los consumidores conscientes y ecológicos.

2.7.1 Estrategias Clave:

Optimización de la Experiencia del Usuario en Línea: Mejoraremos nuestra plataforma en línea para garantizar una experiencia de usuario fluida y atractiva. Implementaremos una navegación intuitiva, descripciones de productos detalladas y opciones de pago seguras para aumentar las conversiones y fomentar la fidelidad del cliente.

2.7.2 Colaboraciones Estratégicas:

Estableceremos colaboraciones con influencers y bloggers que compartan nuestros valores de sostenibilidad y artesanía. Estas asociaciones aumentarán la visibilidad de nuestra marca, llegando a nuevos públicos y generando interés genuino en nuestros productos.

2.7.4 Diversificación de Productos:

Desarrollaremos una línea de velas aromáticas personalizables para bodas, eventos y ocasiones especiales. Esta oferta única y personalizada nos diferenciará en el mercado y nos permitirá atender a un segmento de clientes premium.

2.7.5 Sostenibilidad en el Centro:

Reforzaremos nuestras prácticas sostenibles, utilizando ceras de soya orgánica y envases biodegradables. Comunicaremos claramente nuestras iniciativas ecológicas a los clientes, conectándonos con consumidores conscientes del medio ambiente.

2.7.6 Campañas de Concientización:

Lanzaremos campañas de concientización en redes sociales sobre la importancia de elegir velas ecológicas y artesanales. Estas campañas resaltarán nuestros valores y educarán a los consumidores sobre los beneficios de las velas de soya.

2.7.7 Expansión en Puntos de Venta Físicos:

Buscaremos asociaciones con tiendas ecológicas y boutiques de productos artesanales para colocar nuestros productos físicamente. Esta expansión aumentará nuestra visibilidad y nos acercará a los clientes que prefieren experiencias de compra en persona.

2.8 Presupuesto y Calendario:

2.8.1 Distribución del Presupuesto Revisado:

- *SEO (25%):* Se destinará una parte significativa del presupuesto para mejorar la optimización del motor de búsqueda del sitio web. Esto incluirá la investigación y la implementación de palabras clave relevantes, la mejora de la estructura del sitio y la creación de contenido SEO amigable. La inversión en SEO ayudará a aumentar la visibilidad de Dreams Candle en los motores de búsqueda y atraerá tráfico orgánico de calidad. (Ballen, n.d.)
- *Marketing de Contenidos (20%):* Se asignará un presupuesto para la creación de contenido de alta calidad. Esto incluirá la redacción de blogs informativos sobre velas de soya, la producción de videos tutoriales sobre cómo hacer velas y la creación de guías sobre el impacto ecológico positivo de las velas de soya. Este contenido atractivo y valioso no solo atraerá a nuevos visitantes al sitio web, sino que también fomentará la participación y la lealtad de los clientes existentes. (Ballen, n.d.)

- *Redes Sociales (30%):* Se utilizará una parte importante del presupuesto para fortalecer la presencia en las redes sociales. Esto implicará la creación y promoción de contenido visual atractivo en plataformas como Instagram, Facebook y Pinterest. Se implementarán estrategias de publicidad pagada para aumentar la visibilidad de Dreams Candle en estas plataformas y llegar a una audiencia más amplia y específica. (Ballen, n.d.)
- *Colaboraciones (15%):* Se reservará una parte del presupuesto para asociaciones estratégicas con blogueros influyentes y personalidades relevantes en el ámbito de la ecología y el bienestar. Estas colaboraciones ayudarán a ampliar el alcance de la marca y atraerán a nuevos seguidores y clientes. (Ballen, n.d.)
- *Marketing por Correo Electrónico (10%):* Se dedicará un presupuesto a las campañas de correo electrónico. Se enviarán correos electrónicos periódicos a la lista de suscriptores existente con ofertas exclusivas, actualizaciones de productos y contenido relevante. El marketing por correo electrónico personalizado ayudará a mantener a los clientes comprometidos y fomentará las ventas repetidas. (Ballen, n.d.)

2.8.2 Calendario de Contenido:

- *Semanalmente:* Publicaciones regulares en redes sociales que incluirán imágenes atractivas de las velas de soya, consejos sobre el cuidado de las velas y mensajes inspiradores sobre el bienestar y el relajamiento. (Domínguez, 2023)

- *Mensualmente:* Publicación de blogs en el sitio web sobre temas relacionados con las velas de soya, la sostenibilidad ambiental y la artesanía detrás de la producción de las velas. Estos blogs proporcionarán información valiosa y ayudarán a mejorar la visibilidad del sitio web en los motores de búsqueda. (Domínguez, 2023)
- Cada dos meses: Envío de boletines por correo electrónico a los suscriptores con ofertas exclusivas, información sobre nuevos productos y testimonios de clientes. Los boletines por correo electrónico estarán diseñados de forma atractiva y contendrán llamadas a la acción claras para fomentar las compras. (Domínguez, 2023)

2.9 Medición de Resultados y Seguimiento:

La medición de resultados y el seguimiento son elementos fundamentales para determinar la eficacia de nuestras estrategias de marketing y realizar ajustes según sea necesario. Aquí está cómo planeamos llevar a cabo esta fase crucial:

2.9.1 Uso de Herramientas Analíticas:

Implementaremos herramientas analíticas avanzadas para rastrear y medir diversas métricas clave. Esto incluirá el tráfico del sitio web, tasas de conversión, participación en redes sociales, y el rendimiento de campañas publicitarias. Estas herramientas nos proporcionarán datos detallados para evaluar el impacto de nuestras actividades de marketing. Podemos usar las siguientes:

- Google Analytics: Utilizamos Google Analytics para analizar el tráfico del sitio web, identificar fuentes de tráfico y evaluar el comportamiento del usuario en el sitio (marketingandweb, 2023)
- Hootsuite: Hootsuite nos permitirá gestionar y analizar la participación en redes sociales, monitorizando menciones de marca y evaluando la efectividad de nuestras estrategias en plataformas sociales (ISDI, 2023)
- SEM Rush: Utilizaremos SEM Rush para realizar análisis de la competencia, investigar palabras clave y evaluar el rendimiento de nuestras campañas publicitarias en línea (ISDI, 2023)

2.9.2 Análisis de Conversiones:

Nos centraremos en analizar las conversiones en nuestro sitio web y otras plataformas de ventas en línea. Esto nos ayudará a entender qué estrategias están llevando a las conversiones deseadas, ya sea una compra, una suscripción o cualquier otra acción específica que queremos que los usuarios realicen. (WOMGP, 2023)

2.9.3 Evaluación de la Participación en Redes Sociales:

- Interacción en Redes Sociales: Monitorizaremos constantemente la interacción en nuestras redes sociales, incluyendo me gusta, comentarios, compartidos y el número de seguidores nuevos (Medium Multimedia, 2023)

- **Resonancia de la Marca:** Estos indicadores nos proporcionarán una comprensión profunda de la resonancia de nuestra marca en las plataformas sociales, permitiéndonos evaluar cómo nuestra audiencia responde a nuestro contenido. (Medium Multimedia, 2023)
- **Ajuste de Estrategia:** Con base en estos datos, ajustaremos estratégicamente nuestro contenido y enfoque en las redes sociales para maximizar el compromiso y la conexión con nuestra audiencia objetivo. (Medium Multimedia, 2023)

2.9.4 Seguimiento de Campañas Publicitarias:

Cada campaña publicitaria será meticulosamente seguida. Analizaremos el rendimiento de los anuncios en línea, evaluando las impresiones, tasas de clics y conversiones asociadas. Ajustaremos las estrategias publicitarias en función de estos datos para maximizar el retorno de la inversión. (lamediatica.com, n.d.)

2.9.5 Feedback Directo de Clientes:

Fomentaremos la retroalimentación directa de los clientes a través de encuestas y solicitudes de comentarios. Este feedback será invaluable para entender las preferencias y expectativas de los clientes. Nos comprometemos a responder a estos comentarios y a implementar cambios según sea necesario. (Blog de HubSpot, 2022)

2.9.6 Evaluación Periódica de Objetivos:

Revisaremos regularmente nuestros objetivos de marketing para asegurarnos de que sean alcanzables y realistas. Si es necesario, ajustaremos los objetivos en función de la información recopilada durante la fase de seguimiento y medición. (Blog de HubSpot, 2023)

2.9.7 Evaluación y Ajuste Continuo:

La fase de evaluación y ajuste continuo es esencial para garantizar que nuestras estrategias de marketing sean efectivas y estén alineadas con nuestros objetivos. Aquí está cómo planeamos llevar a cabo esta etapa crítica:

2.9.8 Análisis de Resultados:

Utilizaremos herramientas analíticas para evaluar el rendimiento de nuestras iniciativas de marketing. Esto incluirá métricas como tráfico del sitio web, tasas de conversión, participación en redes sociales y ventas. Al analizar estos datos, podremos identificar qué estrategias están funcionando mejor y cuáles requieren ajustes. (mediummultimedia.com, 2023)

2.9.9 Encuestas y Comentarios de Clientes:

Realizaremos encuestas periódicas a nuestros clientes para obtener sus comentarios sobre nuestros productos y servicios. También alentaremos los comentarios directos a través de plataformas en línea y redes sociales. Esta retroalimentación directa nos proporcionará

información valiosa sobre las preferencias y expectativas de nuestros clientes. (mediummultimedia.com, 2023)

2.9.10 Comparación con la Competencia:

Realizaremos análisis comparativos regulares con nuestros competidores directos e indirectos. Esto nos permitirá identificar áreas donde estamos superando a la competencia y áreas donde podríamos mejorar. Aprender de las mejores prácticas de la industria y adaptarlas a nuestra estrategia nos ayudará a mantenernos a la vanguardia. (mediummultimedia.com, 2023)

2.9.11 Ajustes Creativos y de Contenido:

Basándonos en la retroalimentación del cliente y en el análisis de datos, ajustaremos creativamente nuestros mensajes y contenido. Esto puede implicar cambios en el diseño del sitio web, en los anuncios publicitarios, o en las estrategias de redes sociales. Mantendremos un enfoque ágil, probando diferentes enfoques y adoptando aquellos que resuenen mejor con nuestra audiencia. (mediummultimedia.com, 2023)

2.9.12 Optimización del Presupuesto:

Dada la reducción del presupuesto, optimizaremos cada dólar gastado. Analizaremos el retorno de la inversión (ROI) de cada canal de marketing y táctica publicitaria. Aquellas que generen un mejor retorno serán priorizadas, mientras que las que no estén cumpliendo con las expectativas serán evaluadas o eliminadas. (mediummultimedia.com, 2023)

2.9.13 Revisión Regular del Plan:

Nos comprometemos a revisar nuestro plan de marketing regularmente, especialmente en un mercado tan dinámico como el actual. Mantendremos reuniones periódicas para evaluar el progreso, discutir los desafíos y ajustar nuestras estrategias según sea necesario. Esta revisión constante nos permitirá adaptarnos a los cambios en el mercado y a las necesidades cambiantes de nuestros clientes. (mediummultimedia.com, 2023)

2.10 Contexto General Del Mercado: Factores Clave Y Tamaño

2.10.1 Factores Clave del Mercado de Velas Artesanales en Guayaquil:

- **Tendencias del Consumidor:** La creciente preferencia por productos artesanales y ecológicos, como las velas de Dreams Candle, refleja una tendencia del mercado hacia artículos únicos y sostenibles (Ascencio Burgos, 2020)
- **Competencia Local:** La presencia de otros fabricantes locales de velas artesanales en Guayaquil crea un entorno competitivo. La innovación en diseño y fragancias es vital para destacar en este mercado (Ascencio Burgos, 2020)
- **Regulaciones Ambientales:** Dada la naturaleza ecológica de las velas de Dreams Candle, las regulaciones ambientales y los materiales sostenibles son factores clave que influyen en la producción y comercialización. (Ascencio Burgos, 2020)

2.10.2 Tamaño del Mercado de Velas Artesanales en Guayaquil:

El tamaño del mercado de velas artesanales en Guayaquil se determina mediante estudios de mercado específicos que analizan la demanda local, las preferencias del consumidor y la capacidad de producción de empresas como Dreams Candle. Estos estudios ayudan a estimar el potencial de ventas y el alcance del mercado objetivo.

2.10.3 Papel de Dreams Candle en el Mercado:

Dreams Candle, como fabricante de velas artesanales de alta calidad, juega un papel crucial en satisfacer la demanda creciente de productos ecológicos y únicos en Guayaquil. Su enfoque en la calidad, la innovación en fragancias y diseños, y su compromiso con la sostenibilidad, la colocan como una opción líder en el mercado local de velas artesanales

2.11 Perfil Del Cliente: Quién Es, Dónde Está, Cómo Consume

2.11.1 Quién es el Cliente:

El cliente típico de Dreams Candle es una persona consciente y apasionada por la calidad. Se inclina hacia productos artesanales y ecológicos. Aprecia la artesanía y busca experiencias sensoriales únicas en sus espacios. Valora la autenticidad y está dispuesto a pagar más por productos de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente.

2.11.2 Dónde se Encuentra el Cliente:

Este cliente se encuentra principalmente en Guayaquil y áreas circundantes. También puede atraer a turistas y visitantes que buscan souvenirs locales y productos únicos. Además, existe una audiencia en línea global interesada en velas artesanales exclusivas, lo que amplía el alcance de Dreams Candle a nivel internacional.

2.11.2.1 Cómo Consume:

- *Compras en Tiendas Especializadas:* Prefiere comprar velas en boutiques locales y tiendas especializadas que valoran la artesanía. Dreams Candle tiene asociaciones con estas tiendas para expandir su presencia en puntos de venta físicos.
- *Compras en Línea:* La comodidad de comprar en línea atrae a este cliente. Utiliza el sitio web de Dreams Candle para explorar la variedad de velas, leer sobre los ingredientes y realizar compras seguras desde la comodidad de su hogar.
- *Experiencia Sensorial:* Este cliente disfruta de la experiencia completa de comprar velas. Aprecia la oportunidad de oler diferentes fragancias, ver los diseños artesanales y aprender sobre la elaboración de las velas. Las descripciones detalladas en el sitio web y las muestras en las tiendas físicas son aspectos importantes.
- *Fidelidad a la Marca:* Una vez satisfecho con un producto de Dreams Candle, este cliente tiende a ser leal. Valora la consistencia en la calidad y las experiencias agradables, lo que lo convierte en un cliente recurrente.

- *Recomendaciones y Regalos:* También compra velas como regalos especiales para amigos y familiares. Se basa en las recomendaciones de personas de confianza y en la reputación de la marca para elegir productos de Dreams Candle

2.12 Estrategia De Precio

La estrategia de precio de Dreams Candle se basa en ofrecer un valor excepcional que refleje la calidad artesanal y los ingredientes naturales de sus velas aromáticas. Considerando el mercado de Guayaquil y su enfoque en productos ecológicos, la empresa ha optado por una estrategia de precios premium. Aquí están los componentes clave de su estrategia de precio:

2.12.1 Precios Premium:

Dreams Candle establece precios premium para sus velas artesanales de soya. Esto se justifica por la alta calidad de los ingredientes, la meticulosa artesanía y las fragancias exclusivas. Los clientes están dispuestos a pagar más por productos que ofrecen una experiencia sensorial única y sostenible. (Priceva, 2023)

2.12.2 Diferenciación por Calidad:

La empresa se enfoca en la diferenciación por calidad. Los precios más altos comunican la excelencia del producto y ayudan a posicionar las velas de Dreams Candle como productos de lujo en el mercado de velas artesanales. (Priceva, 2023)

2.12.3 Estrategias Promocionales Especiales:

A pesar de tener precios premium, Dreams Candle utiliza estrategias promocionales para atraer a nuevos clientes y fomentar la fidelidad. Esto incluye descuentos por temporada, promociones especiales para eventos locales y programas de recompensas para clientes frecuentes. (Pursell, 2023)

2.12.4 Transparencia en los Precios:

La empresa es transparente sobre sus precios, destacando la calidad de los ingredientes y el proceso artesanal. Esta transparencia construye la confianza del cliente y justifica el precio premium al proporcionar una comprensión clara del valor ofrecido. (Priceva, 2023)

2.12.5 Adaptabilidad a la Demanda:

Dreams Candle monitorea las tendencias del mercado y la demanda del cliente. En función de esto, la empresa ajusta sus precios de manera estratégica para asegurarse de que estén alineados con las expectativas del cliente y sean competitivos en el mercado local e internacional. (Priceva, 2023)

2.13 Estrategia De Producto

La estrategia de producto de Dreams Candle se enfoca en ofrecer velas artesanales de soya que representan calidad, autenticidad y sostenibilidad. Para destacarse en el mercado de Guayaquil y satisfacer las demandas de los clientes, Dreams Candle implementa las siguientes estrategias:

2.13.1 *Velas De Soya Natural:*

2.13.1.1 Materiales Ecológicos: Dreams Candle utiliza exclusivamente cera de soya natural, una alternativa respetuosa con el medio ambiente en comparación con la parafina convencional. Esto no solo reduce la huella de carbono, sino que también se alinea con la creciente conciencia ecológica de los consumidores guayaquileños. (Zambrano, J. & Moran, P., 2023)

2.13.1.2 Variedad De Fragancias Exclusivas:

- Investigación de Mercado: Identificación de preferencias locales para desarrollar fragancias que se alineen con las culturas y preferencias en Guayaquil.
- Fragancias Únicas: Creación de mezclas exclusivas de fragancias que evocan emociones y experiencias sensoriales únicas para los clientes. (Zambrano, J. & Moran, P., 2023)

2.13.1.3 Diseño Artesanal Y Personalizado:

- Artesanía Detallada: Enfoque en el diseño meticuloso y artesanía, asegurando que cada vela sea una obra de arte única.
- Opciones de Personalización: Oferta de servicios de personalización, permitiendo a los clientes elegir fragancias y diseños específicos para ocasiones especiales. (Zambrano, J. & Moran, P., 2023)

2.13.1.4 Experiencias Sensoriales: Asesoramiento a los clientes sobre cómo las velas pueden mejorar la atmósfera en sus hogares, creando experiencias sensoriales y emocionales memorables. (Zambrano, J. & Moran, P., 2023)

2.13.1.5 Eventos Experienciales: Organización de eventos en la tienda para que los clientes experimenten las fragancias antes de comprar, generando interacción y compromiso. (Zambrano, J. & Moran, P., 2023)

2.13.2 Garantía De Calidad Y Sostenibilidad:

2.13.2.1 Control de Calidad Riguroso: Implementación de procesos de control de calidad para garantizar que cada vela cumple con los estándares más altos de calidad. (Zambrano, J. & Moran, P., 2023)

2.13.2.2 Sostenibilidad Embebida: Desde la producción hasta el empaque, Dreams

Candle se compromete con la sostenibilidad. Utiliza materiales reciclables y fomenta prácticas de producción responsables, mostrando un firme compromiso con la protección del medio ambiente y atrayendo a consumidores eco-conscientes. (Zambrano, J. & Moran, P., 2023)

2.14 Estrategia De Distribución

La estrategia de distribución de Dreams Candle se enfoca en llegar de manera efectiva a los clientes y satisfacer sus necesidades en el mercado de Guayaquil. Para lograrlo, la empresa implementa las siguientes estrategias de distribución:

2.14.1 Venta Directa en Tienda:

Dreams Candle opera tiendas físicas en ubicaciones estratégicas de Guayaquil, donde los clientes pueden comprar directamente los productos. Esto permite a los clientes experimentar las fragancias y la calidad de las velas de cerca.

2.14.2 Venta en Línea:

La empresa tiene una plataforma de venta en línea donde los clientes pueden realizar pedidos y recibir los productos en la comodidad de sus hogares. Esta opción ofrece conveniencia y alcance a un público más amplio, incluyendo clientes fuera de Guayaquil.

2.14.3 Alianzas Estratégicas:

Dreams Candle establece alianzas con tiendas de artículos para el hogar, boutiques de lujo y spas en Guayaquil. Al vender sus velas a través de estos socios, la empresa aumenta su visibilidad y llega a clientes que buscan productos exclusivos y de alta calidad.

2.14.4 Participación en Eventos Locales:

La empresa participa en ferias, mercados y eventos locales en Guayaquil, donde puede interactuar directamente con los clientes. Estos eventos proporcionan oportunidades para mostrar y vender los productos de Dreams Candle.

2.14.5 Entregas a Domicilio:

Dreams Candle ofrece servicios de entrega a domicilio para los pedidos en línea, asegurando que los productos lleguen de manera segura y puntual a los clientes. Esto mejora la experiencia del cliente y promueve la lealtad a la marca.

2.15 Estrategia De Promoción

La estrategia de promoción de Dreams Candle se enfoca en aumentar la visibilidad de la marca y fomentar la demanda de sus velas artesanales de soya en el mercado de Guayaquil. Para lograrlo, la empresa implementa diversas estrategias de promoción:

2.15.1 Identidad de la Marca:

Nuestro logo captura la esencia de Dreams Candle de una manera única y significativa. Representa no solo nuestras velas artesanales de soya, sino también los valores y la visión de nuestra empresa. La imagen de una vela de color mostaza brillante, encendida y cuidadosamente colocada dentro de un vaso de vidrio, simboliza la luz, la calidez y la pureza que ofrecen nuestras velas. Las alas que sobresalen alrededor de la vela encarnan la libertad, la creatividad y la aspiración, reflejando la naturaleza imaginativa y progresiva de nuestra marca. Estas alas están enmarcadas por espigas de color lila, evocando elegancia y serenidad.

Además, nuestras palabras "Dreams Candle" están escritas en una tipografía que transmite elegancia y modernidad, subrayando nuestro compromiso con la artesanía y la innovación.

Estos elementos visuales se integrarán en todas nuestras plataformas de marketing, desde nuestro sitio web hasta nuestras redes sociales y material impreso, creando una identidad visual cohesiva y memorable para nuestra marca.

2.15.2 Publicidad Digital:

Dreams Candle utiliza publicidad en plataformas digitales como redes sociales y Google ADS para llegar a un público amplio y específico en Guayaquil. Anuncios creativos y atractivos destacan las características únicas de las velas.

2.15.3 Redes Sociales:

La empresa mantiene perfiles activos en redes sociales como Instagram y Facebook. Publican regularmente contenido visualmente atractivo, incluyendo imágenes y videos de sus productos, así como contenido relacionado con la aromaterapia y bienestar.

2.15.4 Colaboraciones y Reseñas:

Dreams Candle colabora con influencers y bloggers locales para crear reseñas y contenido promocional. Estas asociaciones ayudan a llegar a nuevas audiencias y generan confianza en la marca.

2.15.5 Descuentos y Ofertas Especiales:

Se ofrecen descuentos especiales en ocasiones como días festivos o eventos locales. Estas ofertas atraen a compradores potenciales y fomentan la compra impulsiva.

2.15.6 Participación en Eventos Locales:

La empresa participa en eventos locales como ferias de artesanía y mercados temáticos. Estas apariciones permiten a los clientes experimentar los productos de cerca y conocer al equipo detrás de la marca.

2.15.7 Programa de Fidelización:

Se implementa un programa de fidelización para recompensar a clientes frecuentes. Ofertas exclusivas, regalos y acceso a eventos especiales son parte de este programa, incentivando la lealtad del cliente.

2.15.8 Marketing de Contenidos:

Dreams Candle mantiene un blog en su sitio web donde comparten artículos relacionados con la aromaterapia, el cuidado del hogar y otros temas relevantes. Este contenido no solo educa a los clientes, sino que también mejora el SEO del sitio web.

2.16 Estrategia De Personas

La estrategia de personas de Dreams Candle se centra en cultivar un equipo comprometido y capacitado que refleje los valores y la calidad de la marca. Para lograrlo, implementan las siguientes prácticas:

2.16.1 Selección Rigurosa:

Se lleva a cabo un proceso de selección exhaustivo para reclutar personas con habilidades técnicas y valores alineados con la empresa.

2.16.2 Capacitación Continua:

Dreams Candle invierte en la capacitación regular de su personal para mantenerlos actualizados sobre las últimas técnicas de fabricación, tendencias del mercado y servicio al cliente.

2.16.3 Cultura de Equipo:

Fomentan un ambiente de trabajo colaborativo donde cada miembro del equipo se siente valorado y motivado para contribuir al éxito general de la empresa.

2.16.4 Reconocimiento y Recompensas:

Dreams Candle ha implementado programas de reconocimiento y recompensas como parte integral de su cultura laboral. Estos programas se centran en celebrar tanto los logros individuales como los de equipo, creando un ambiente motivador que impulsa a los empleados a esforzarse por la excelencia. Las estrategias específicas incluyen:

- Reconocimiento Regular: Celebran logros semanales y mensuales, destacando el arduo trabajo y los resultados sobresalientes de los empleados. (Mercer.com, n.d.)
- Premios Personalizados: Ofrecen premios personalizados que van desde certificados de reconocimiento hasta bonificaciones y regalos significativos. (Mercer.com, n.d.)

2.16.5 Programas de Incentivos por Desempeño:

Implementan programas de incentivos basados en el desempeño individual y de equipo, animando a los empleados a alcanzar metas específicas. (Mercer.com, n.d.)

2.16.6 Eventos de Celebración:

Organizan eventos y celebraciones trimestrales para reconocer los logros colectivos, fomentando un sentido de comunidad y pertenencia. (Mercer.com, n.d.)

2.16.7 Reconocimiento Público:

Fomentan el reconocimiento público entre los compañeros de trabajo, creando un ambiente donde el esfuerzo y la dedicación son valorados por todos. (Mercer.com, n.d.)

2.16.8 Comunicación Abierta:

Mantienen canales de comunicación abiertos entre la dirección y los empleados para asegurar que las preocupaciones y sugerencias sean escuchadas y abordadas.

2.16.9 Equilibrio Trabajo-Vida Personal:

Valoramos el equilibrio entre la vida personal y laboral de nuestros empleados. Se ofrecen horarios flexibles y se promueve un ambiente que respeta las responsabilidades familiares y personales.

2.16.10 Desarrollo Profesional:

Dreams Candle se compromete a fomentar el desarrollo profesional y el crecimiento de sus empleados. Ofrece diversas oportunidades, incluyendo:

- **Programas de Mentoría:** Dreams Candle tiene programas de mentoría sólidos que permiten a los empleados aprender de profesionales experimentados en la industria de las velas y el comercio. (Gómez, 2022)
- **Ascensos Internos:** La empresa valora el talento interno y promueve el ascenso de sus empleados. Ofrece trayectorias profesionales claras y apoya el desarrollo de habilidades necesarias para roles superiores. (Gómez, 2022)
- **Formación Continua:** Dreams Candle invierte en la formación continua de sus empleados. Ofrece talleres, cursos y sesiones de capacitación para mejorar las habilidades técnicas y blandas. (Gómez, 2022)
- **Cultura de Aprendizaje:** Fomenta una cultura de aprendizaje donde la innovación y la creatividad son valoradas. Los empleados son alentados a proponer ideas y soluciones nuevas. (Gómez, 2022)
- **Feedback Constructivo:** La empresa proporciona retroalimentación constructiva y evaluaciones regulares para ayudar a los empleados a identificar áreas de mejora y crecimiento. (Gómez, 2022)

2.17 Procesos

2.17.1 Procesos de Producción

En esta sección, se detallan los procesos operativos clave de Dreams Candle. La empresa inicia con la selección meticulosa de materias primas de alta calidad para sus velas y productos relacionados. Estos materiales se someten a rigurosos estándares de control para garantizar su calidad. Luego, a través de técnicas de fabricación avanzadas, se crean las velas con diseños y fragancias específicas. La atención se centra en cada detalle, desde la mezcla de fragancias hasta la forma y el color de las velas, asegurando productos finales excepcionales.

2.17.1 Procesos de Control de Calidad

Dreams Candle implementará un riguroso sistema de control de calidad en cada etapa del proceso de producción. Desde la inspección de las materias primas hasta la evaluación final del producto terminado, se utilizan herramientas y técnicas especializadas para asegurar que cada vela cumple con los estándares de calidad de la empresa. Esto garantiza la consistencia y la satisfacción del cliente en cada compra.

2.17.2 Procesos de Logística y Distribución

En cuanto a la logística, Dreams Candle ha establecido sólidas relaciones con proveedores de logística confiables. Los productos son cuidadosamente embalados y almacenados para su

distribución eficiente. La empresa gestiona los plazos de entrega de cerca, asegurándose de que los clientes reciban sus productos a tiempo y en perfectas condiciones.

2.17.3 Procesos de Atención al Cliente

Dreams Candle se destaca por su enfoque centrado en el cliente. Los procesos de atención al cliente están meticulosamente diseñados para asegurar la satisfacción del cliente en todas las etapas de su experiencia de compra. Aquí se detallan los aspectos clave de estos procesos:

2.17.4 Gestión de Consultas

Dreams Candle prioriza la comunicación abierta y efectiva. Los clientes pueden realizar consultas sobre productos, fragancias, procesos de compra, entre otros temas. Estas consultas son gestionadas por un equipo dedicado que responde de manera rápida y precisa, proporcionando a los clientes la información que necesitan.

2.17.5 Manejo de Problemas Posventa

En caso de problemas posventa, como productos defectuosos o entregas dañadas, Dreams Candle cuenta con un protocolo eficiente para resolver estos problemas. Los clientes pueden comunicar cualquier problema a través de canales específicos y el equipo de atención al cliente se encarga de encontrar soluciones satisfactorias, que pueden incluir reemplazos, reembolsos o créditos para futuras compras.

2.17.6 Procesos de Devolución

Para garantizar la confianza del cliente, Dreams Candle tiene políticas claras y justas de devolución. Si un cliente no está satisfecho con su compra, puede devolver el producto dentro de un período especificado y recibir un reembolso completo o un producto de reemplazo, según su preferencia. El proceso de devolución es sin complicaciones y está diseñado para minimizar cualquier inconveniente para el cliente.

2.17.7 Comunicación Transparente y Receptiva

La empresa se compromete a mantener una comunicación transparente y receptiva. Los clientes son informados sobre el estado de sus pedidos, plazos de entrega y cualquier cambio relevante. Además, Dreams Candle está abierto a recibir comentarios y sugerencias de los clientes, lo que contribuye a la mejora continua de sus servicios y productos.

2.17.8 Procesos Administrativos

En el ámbito administrativo, Dreams Candle gestiona sus inventarios de manera eficiente, utilizando sistemas digitales avanzados. Además, la contabilidad y el seguimiento de pedidos se realizan con precisión, lo que permite una gestión financiera sólida y un flujo de trabajo sin problemas. (EPG, n.d.)

2.17.9 Mejora Continua

La empresa también se dedica a la mejora continua. Recopila comentarios de los clientes y analiza datos para identificar áreas de desarrollo. Las sugerencias de los clientes son valoradas y, cuando es posible, implementadas para optimizar los procesos y satisfacer aún más las necesidades del cliente.

2.18 Estrategia De Evidencia Física

La estrategia de evidencia física en los procesos empresariales de Dreams Candle se centra en utilizar elementos tangibles para respaldar las transacciones y actividades comerciales de la empresa. Esta estrategia implica la implementación de documentos impresos, registros físicos y otros artefactos materiales para asegurar la autenticidad y validez de las acciones realizadas por Dreams Candle.

2.18.1 Importancia:

- **Confianza del Cliente:** La evidencia física, como recibos impresos y documentos firmados, fortalece la confianza del cliente en las transacciones.
- **Cumplimiento Legal:** Los documentos físicos son esenciales para el cumplimiento legal y pueden servir como pruebas en caso de disputas.
- **Seguridad de Datos:** Almacenar cierta información de forma física reduce el riesgo de ciberataques y pérdida de datos digitales.

2.18.2 Implementación en Dreams Candle:

- Facturas Impresas: Emisión de facturas impresas para clientes, proporcionando una copia física de las transacciones.
- Contratos Firmados: Utilización de contratos impresos, firmados por ambas partes, para acuerdos comerciales y colaboraciones.
- Archivos Físicos Seguros: Almacenamiento seguro de documentos físicos en un lugar accesible sólo para personal autorizado.

2.18.3 Ventajas:

- Respaldo Tangible: La presencia física de los documentos proporciona un respaldo tangible y confiable de las transacciones.
- Facilidad de Acceso: Los documentos impresos son fácilmente accesibles sin necesidad de tecnología adicional.

2.19 Plan De Acción Para El Logro De Los Objetivos

Tabla 4

Plan De Acción Para El Logro De Los Objetivos

Obteniendo el Reconocimiento de la Marca Dreams Candle en el Primer Semestre del Año						
Medios (Estrategias) ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por Qué O Para Qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador De Gestión ¿Cómo Vamos A Medir?
			Inicio	Fin		
Aumentar las Ventas en Línea:						
Optimización del Sitio Web, Estrategias de Marketing Digital, Experiencia del Usuario, Ofertas y Descuentos, Feedback del Cliente.	Incrementar las ventas en línea en un 30% en comparación con el año anterior.	Director de Marketing Digital, Especialista en Experiencia del Usuario, Coordinador de Ventas en Línea.	01 de enero 2024	31 de diciembre 2024	Presupuesto de marketing, herramientas de análisis de sitios web, software de gestión de relaciones con el cliente (CRM), personal de apoyo al cliente.	Utilizando herramientas analíticas para rastrear las conversiones en el sitio web y encuestas periódicas para evaluar la satisfacción del cliente en línea.
Mejorar el Reconocimiento de la Marca:						
Campañas de Concientización en Redes	Aumentar el reconocimiento de la marca	Director de Marketing, Coordinador de Redes Sociales,	01 de marzo 2024	31 de diciembre 2024	Presupuesto para publicidad en redes sociales,	Medir la interacción en las redes sociales, incluyendo

Obteniendo el Reconocimiento de la Marca Dreams Candle en el Primer Semestre del Año						
Medios (Estrategias) ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por Qué O Para Qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador De Gestión ¿Cómo Vamos A Medir?
			Inicio	Fin		
Sociales, Colaboraciones con Influencers y Bloggers, Contenido de Calidad, Participación en Eventos Locales	Dreams Candle en un 40% durante el próximo año.	Especialista en Marketing de Contenidos, Coordinador de Eventos.			honorarios de influencers y bloggers, costos de participación en eventos locales, producción de contenido multimedia .	likes, comentarios, y compartidos. Registrar el aumento en el número de seguidores en todas las plataformas de redes sociales. Relacionar el aumento en el reconocimiento con el incremento en las ventas tanto en línea como en tiendas físicas. Obtener feedback de clientes existentes y potenciales a través de encuestas y comentarios en redes sociales para evaluar el reconocimiento

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Obteniendo el Reconocimiento de la Marca Dreams Candle en el Primer Semestre del Año						
Medios (Estrategias) ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por Qué O Para Qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador De Gestión ¿Cómo Vamos A Medir?
			Inicio	Fin		
						to y la percepción de la marca.

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Capítulo III: Análisis Financiero Del Proyecto

3.1 Principales Supuestos Financieros

En el análisis financiero del proyecto "Dreams Candle", es fundamental establecer los supuestos que guiarán las proyecciones económicas. Estos supuestos abarcan áreas críticas como la inflación, los salarios, la demanda del mercado y los gastos operativos. La comprensión detallada de estos factores es esencial para evaluar la viabilidad financiera y planificar estratégicamente la implementación del proyecto.

3.1.1 Inflación Proyectada

Se proyecta una tasa de inflación inicial del 3.50% para el primer año, seguida de tasas decrecientes en los años sucesivos (2%, 1.54%, 1.54%, 1.54%). Estos valores proporcionan una base crítica para anticipar el impacto económico de la inflación en los costos de producción y los precios de venta.

3.1.2 Salarios Básicos Proyectados e Incremento Anual de Sueldos

Los salarios básicos experimentarán un aumento anual, acompañado de un incremento decreciente durante los cinco años. Este análisis detallado de la estructura salarial es esencial para calcular los costos laborales y proyectar de manera precisa los gastos futuros en salarios.

3.1.3 Comportamiento de la Demanda Esperada

El crecimiento proyectado constante en la demanda de los productos "Dreams Candle" es clave para las proyecciones de ingresos. Con tasas de crecimiento anual del 5%, 7%, 7%, 9%, y 10%, se anticipa un aumento sostenido en la demanda del mercado.

3.1.4 Comportamiento de los Gastos

El análisis revela un comportamiento estable de los gastos, con un incremento proyectado del 10% para cada año. Este supuesto es esencial para proyectar los costos operativos y evaluar la viabilidad financiera del proyecto en el contexto de un entorno de negocios dinámico.

Tabla 5

Principales Supuestos Financieros

	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Inflación proyectada	3.50%	2%	1.54%	1.54%	1.54%
Salarios básicos proyectados	\$ 450,00	\$ 472,50	\$ 496,13	\$ 520,93	\$ 546,98
Incremento anual de sueldos	6%	5%	4%	3%	3%
Comportamiento de la demanda esperada	5%	7%	7%	9%	10%
Comportamiento de los gastos	10%	10%	10%	10%	10%

Fuente: www.primicias.ec

Elaborado por: Sayonara Suarez

3.2 Financiamiento del Proyecto

El análisis detallado del financiamiento del proyecto "Dreams Candle" desempeña un papel crucial en la planificación estratégica y la viabilidad económica. En este capítulo, se explorarán las fuentes de financiamiento, la estructura de la inversión y las proyecciones de gastos, ofreciendo una visión profunda del respaldo económico que sustenta el desarrollo del proyecto.

3.2.1 Inversión

El proyecto Dreams Candle se financia tanto con aportes propios como con recursos provenientes de terceros, principalmente entidades bancarias, totalizando \$15.610,00, equivalente al 50% del financiamiento total. La tasa de interés aplicada es del 10,72%, y se ha establecido un plazo de devolución de la deuda a cinco años.

Los datos obtenidos sobre la tasa de interés son proporcionados por el Banco del Pacífico en su crédito para Emprendedores, con el que Dreams Candle va a trabajar.

3.2.2 Destino de la Inversión

La inversión total necesaria para el proyecto asciende a \$31,220 y se distribuye estratégicamente en diversos activos, abarcando desde equipos de cómputo y mobiliario hasta gastos preoperativos como:

- Investigación de Mercado: Costos asociados con la investigación de mercado para comprender la demanda de productos de Dreams Candle en Guayaquil.

- Registro y Licencias: Costos para registrar el negocio y obtener las licencias necesarias para operar legalmente.
- Gastos Legales y Consultoría: Honorarios legales y consultoría para asegurar el cumplimiento normativo y obtener asesoramiento especializado.
- Gastos Administrativos Iniciales: Incluyendo suministros de oficina, software de gestión, y otros gastos administrativos necesarios.
- Reserva de contingencia: Una reserva financiera para imprevistos y emergencias.
- Costos de Inventario Inicial: En el caso de Dreams Candle, los costos asociados con la adquisición inicial de materias primas y productos.

Esta estructura de inversión se ha concebido para respaldar las operaciones y el crecimiento sostenible del negocio.

Tabla 6

Inversión

Inversión Requerida	\$31.220,00	
Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$15.610,00	50%
Aportes de terceros (Bancos)	\$15.610,00	50%
Total, financiamiento		
Tasa a pagar	10,72%	
Plazo de deuda (años)	5	

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Para poder ver el general de la tabla lo podremos hacer en el [ANEXO 1](#)

3.2.3 Sueldos

El análisis financiero incorpora proyecciones mensuales para el personal administrativo, y operativo. Incluye detalladamente aspectos como salarios, sueldos adicionales, fondo de reserva y aporte patronal.

Cabe indicar que el personal administrativo está conformado por el administrador de la empresa que en este caso será la dueña de la misma, el contador que se lo va a necesitar desde el primer momento para no tener problemas futuros en respecto a procesos contables y he dejado un asistente que no recibe sueldo ya que será en este caso mi esposo.

En lo que respecta al personal operativo debo destacar que el Operario 1 sería YO como la dueña de la empresa por lo que no recibiría compensación alguna.

El Operario 2 y El Operario 3 no lo tendríamos hasta el año 4 y por último el Operario 4 lo tendríamos a partir del año 5 que las ventas se incrementarían.

Tabla 7

Personal Administrativo Y Ventas: Gastos

Nómina	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Administrador	\$687,50	\$850,92	\$885,35	\$921,18	\$949,68
Contador	\$611,67	\$756,24	\$786,88	\$811,32	\$836,52
Asistente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total, mensual	\$1.299,17	\$1.607,16	\$1.672,23	\$1.732,49	\$1.786,21

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Consulte el [ANEXO 2](#) para obtener pronósticos detallados para los próximos cinco años.

Tabla 8

Personal Operativo: Costos

Nómina	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Operario 1	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Operario 2	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$607,75	\$736,76
Operario 3	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$607,75	\$736,76
Operario 4	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$609,92
Total mensual	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$1.215,51	\$2.083,44

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Véase el [ANEXO 3](#) para obtener más detalles sobre la previsión para los próximos cinco años.

3.2.4 Productos o Servicios

La parte clave es crear proyecciones detallados de demanda anual y mensual para productos específicos como Serenidad Floral, Tranquilidad Cítrica, Relajación Tropical y Dulces Sueños.

Este pronóstico es útil para la planificación de la producción y el proyección de ingresos, ya que los meses de mayo (Día de la Madre) y diciembre (Navidad) tienen un aumento significativo en las ventas y la demanda.

Tabla 9

Demanda Esperada Anual

Oferta Productos O Servicios	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Serenidad Floral	604	847	1.188	1.749	2.772
Tranquilidad Cítrica	604	847	1.188	1.749	2.772
Relax tropical	604	847	1.188	1.749	2.772
Dulce Sueño	604	847	1.188	1.749	2.772
	2.416	3.388	4.752	6.996	11.088

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

En el [ANEXO 4](#) se proporcionan más detalles, incluidas previsiones para los próximos cinco años.

3.2.5 Ventas *Proyectadas*

Las siguiente tablas muestran el precio de ventas individual y el pronóstico de ventas anual para cada producto bajo la marca "Dreams Candle".

Las tendencias de demanda esperadas para cada año conducirán a mayores ventas a medida que la marca sea más aceptada y reconocida con el tiempo.

Tabla 10

Precio de Ventas Individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Serenidad Floral	10,99	13,19	14,51	17,41	19,15
Tranquilidad Cítrica	12,99	15,59	17,15	20,58	22,63
Relax tropical	14,99	17,99	19,79	23,74	26,12
Dulce Sueño	11,99	14,39	15,83	18,99	20,89

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Estos son los números previstos de ventas anuales:

Tabla 11

Ventas Anuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Serenidad Floral	6.637,96	11.170,24	17.234,08	30.446,87	53.080,96
Tranquilidad Cítrica	7.845,96	13.203,04	20.370,40	35.987,70	62.740,83
Relax tropical	9.053,96	15.235,84	23.506,72	41.528,54	72.400,69
Dulce Sueño	7.241,96	12.186,64	18.802,24	33.217,29	57.910,89
-	-	-	-	-	-
TOTAL	30.779,84	51.795,74	79.913,43	141.180,40	246.133,38

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

El [ANEXO 5](#) contiene información detallada sobre la previsión de ventas y detalles mensuales para los próximos cinco años.

3.2.6 Costos Proyectados

Las proyecciones de costos de ventas individuales y costos de ventas anuales para cada producto de la marca "Dreams Candle" se muestran en la siguiente tabla. conforme a los costos y precios de venta por unidad. Estos costos van en aumento gracias a que se toma en cuenta la inflación proyectada que se vio en el cuadro de los supuestos financieros.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Estos son los números de costos por producto estimados:

Tabla 12

Costos de venta Individuales

OFERTA					
PRODUCTOS O SERVICIOS	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Serenidad Floral	4.49	5.39	5.93	7.11	7.82
Tranquilidad Cítrica	5.31	6.37	7.00	8.41	9.25
Relax tropical	6.12	7.35	8.08	9.70	10.67
Dulce Sueño	4.90	5.88	6.47	7.76	8.53

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Tabla 13

Costos de ventas Anuales

OFERTA					
PRODUCTOS O SERVICIOS	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Serenidad Floral	2.711,61	4.563,04	7.040,12	12.437,55	21.683,57
Tranquilidad Cítrica	3.205,07	5.393,44	8.321,31	14.700,98	25.629,63
Relax tropical	3.698,54	6.223,84	9.602,49	16.964,41	29.575,68
Dulce Sueño	2.958,34	4.978,24	7.680,71	13.569,26	23.656,60
SUELDOS	-	-	-	14.586,08	25.001,33
TOTAL	12.573,56	21.158,56	32.644,64	72.258,27	125.546,82

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Consulte el [ANEXO 6](#) para proyecciones de costos y detalles mensuales para los próximos cinco años.

3.2.7 Gastos Operacionales: Administrativos y Ventas

Los gastos operaciones de la marca "Dreams Candle" van desde:

- Sueldos: Incluye los salarios del personal, fundamental para la operación y expansión.
- Alquiler: Costo asociado con el arrendamiento del espacio físico en Guayaquil.
- Mantenimiento Página Web: Fondos destinados al mantenimiento y actualización de la presencia en línea.
- Servicios Básicos: Engloba gastos esenciales como luz y agua, asegurando condiciones operativas óptimas.
- Publicidad e Influencers: Estrategias para aumentar la visibilidad, utilizando publicidad y colaboraciones con influencers.
- Permisos Funcionamiento: Costos vinculados a la obtención de permisos y licencias para operar legalmente.
- Movilización: Gastos relacionados con el transporte, facilitando la movilidad necesaria.

En la siguiente tabla tenemos las proyecciones para los próximos 5 años.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Tabla 14

Gastos Operacionales Anuales

GASTOS OPERACIONALES	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
SUELDOS	15,590.00	19.285,92	20.066,80	20.789,93	21.434,47
ALQUILER	-	7.200,00	7.920,00	8.712,00	9.583,20
MANTENIMIENTO PÁGINA WEB	24,00	26,40	29,04	31,94	35,14
SERVICIOS BÁSICOS	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
PUBLICIDAD	3.000,00	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30
INFLUENCERS	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
MOVILIZACIÓN	1.800,00	1.980,00	2.178,00	2.395,80	2.635,38
TOTAL	25.214,00	37.072,32	39.631,84	42.311,48	45.108,17

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

La información detallada sobre las proyecciones de gastos y los detalles mensuales para los próximos cinco años se encuentra en el [ANEXO 7](#).

3.2.8 Préstamo

En el Banco del Pacífico hemos realizado una simulación de préstamo para emprendedores. El modelo de préstamo utilizado tiene un plazo de 5 años y una tasa anual del 10.72%. En total serían sesenta pagos de \$337,22 como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 15

Datos del Préstamo en el Banco del Pacífico

Préstamo	\$15.610,00
Tasa anual	10,72%
Pagos por año	12
Tasa por período	0,89%
Plazo Deuda (años)	5
Cuotas (número)	60
Dividendo	\$337,22

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Los pagos realizados durante cada período anual se detallan a continuación.

Tabla 16

Simulación de Préstamo en el Banco del Pacífico

Períodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$1.553,24	\$1.272,41	\$959,95	\$612,30	\$225,50
Capital Pagado		\$2.493,44	\$2.774,27	\$3.086,73	\$3.434,38	\$3.821,18
Dividendos		\$4.046,68	\$4.046,68	\$4.046,68	\$4.046,68	\$4.046,68
Saldo	\$15.610,00	\$13.116,56	\$10.342,29	\$7.255,56	\$3.821,18	\$0,00

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Al final del quinto año, el préstamo se ha pagado por completo. Durante este lapso, se abonaron intereses, capital y dividendos de acuerdo con el modelo de negocios del Banco del Pacífico.

El [ANEXO 8](#) contiene información detallada sobre la simulación del préstamo y los pagos mensuales para los próximos cinco años.

3.3 Análisis De Estados Financieros

El presente informe financiero tiene como objetivo analizar el estado financiero de la marca "Dreams Candle" una tienda en línea que vende velas aromatizadas de soya. Las ventas, los costos, los gastos, las utilidades, el flujo de caja, los activos, los pasivos y el patrimonio son algunos de los temas pertinentes que se discutirán. Los datos del informe incluyen las ventas y los gastos de la marca Dreams Candle desde el año 0 hasta el año 5. Además, se proporciona información sobre ventas proyectadas y gastos operativos proyectados para el año 5. Este informe financiero es crucial para la toma de decisiones sobre el futuro financiero de la marca Dreams Candle.

3.3.1 Ventas y Utilidades

El análisis de las ventas muestra un crecimiento gradual a lo largo de los años. El primer año creció de \$30,779.84 a \$246,133.38. La utilidad bruta en ventas también aumentó significativamente, alcanzando \$120,586.56 en el quinto año. Los gastos desembolsables y no desembolsables, por otro lado, tienen un impacto en la utilidad operacional, por lo que tenemos incremento del primero al quinto año en los gastos desembolsables y un decrecimiento en los gastos no desembolsables en el mismo periodo.

3.3.2 Análisis de Gastos de Financiamiento

Los gastos de Dreams Candle han disminuido a lo largo de los años, lo que indica una buena gestión financiera. Los gastos de financiamiento fueron de \$1,553,24 en el primer año y se redujeron a \$225.50 en el quinto año. La rentabilidad del negocio mejora como resultado de esta reducción de gastos.

3.3.3 Utilidad antes de Reparto a Trabajadores

La utilidad antes del reparto a trabajadores ha mejorado con el tiempo, pasando de una pérdida de \$12,251.63 en el primer año a una utilidad de \$74,562.22 en el quinto año. Esto demuestra una gran mejora en la capacidad de la empresa para generar ganancias.

3.3.4 Reparto de Utilidades a Trabajadores

El 15% de las ganancias se distribuye a los empleados a partir del cuarto año, comenzando en \$897.95 en el tercer año y aumentando gradualmente en los años siguientes. Esta distribución justa de beneficios aumenta el compromiso y la motivación del personal.

3.3.5 Utilidad antes de Impuesto a la Renta

A lo largo de los años, la utilidad antes del impuesto a la renta ha mostrado una tendencia positiva, pasando de una pérdida de \$12,251.63 en el primer año a una utilidad de \$63,377.89 en el quinto año. Esto demuestra un aumento significativo en la rentabilidad de la empresa.

3.3.6 Impuesto a la Renta

La empresa tiene una gran obligación financiera debido al impuesto a la renta. El impuesto a la renta fue de \$1,272.10 en el tercer año y aumentó a \$15,844.47 en el quinto año.

3.3.7 Utilidad antes de Reserva Legal

La utilidad antes de la reserva legal ha mejorado con el tiempo, pasando de una pérdida de \$12,251.63 en el primer año en una utilidad de \$47,533.42 en el quinto año. Esto demuestra una mejora significativa en la capacidad de la empresa para generar beneficios después de considerar los gastos financieros y fiscales.

3.3.8 Reserva Legal

La reserva legal es una obligación financiera que requiere que la empresa reserve una parte de sus ganancias netas para constituir un fondo de reserva, de acuerdo con la legislación aplicable. La creación de esta reserva fortalece la estabilidad financiera de la empresa y mejora su capacidad para enfrentar posibles situaciones futuras. En el tercer año, la reserva legal fue de

\$381.63, mientras que en el quinto año aumentó a \$4,753.34. Es crucial analizar minuciosamente el impacto de esta reserva en la rentabilidad de la empresa.

3.3.9 Utilidad Del Ejercicio

La utilidad del ejercicio muestra una tendencia positiva a lo largo de los años, pasando de una pérdida de -\$12,251.63 en el primer año a una utilidad de \$42,780.08 en el quinto año. Esto indica una mejora significativa en la capacidad de la empresa para generar beneficios.

3.3.10 Gastos No Desembolsables

El aumento constante de los gastos no desembolsables a lo largo de los años indica una mayor inversión en la empresa. Los gastos no desembolsables fueron de \$3,690.67 en el primer año y aumentaron a \$690.67 en el quinto año.

3.3.11 Reserva Legal

La reserva legal es una obligación financiera establecida por ley que requiere que las empresas reserven una parte de sus ganancias netas para constituir un fondo de reserva cada año. La reserva legal aumentó a \$381.63 en el tercer año y aumentó a \$4,753.42 en el quinto año. La creación de esta reserva ayuda a la empresa a volverse más sólida financieramente y en asegurarse de que pueda manejar cualquier situación futura que pueda surgir.

3.3.12 Deudas No Pagadas En El Período

Las deudas no pagadas durante el período han aumentado constantemente con el tiempo, lo que indica una mayor inversión en la empresa. Las deudas no pagadas en el tercer año fueron de \$2,170.05, mientras que en el quinto año aumentaron a \$27,028.81.

3.3.13 Amortización (Cap. Pagado)

La amortización es el proceso mediante el cual los activos fijos de una empresa se deprecian. La amortización de Dreams Candle muestra una tendencia a la baja a lo largo del tiempo, lo que indica una gestión efectiva de los activos fijos. La amortización en el primer año fue de -\$2,493.44, mientras que en el quinto año se redujo a -\$3,821.18.

3.3.14 Inversión

Los recursos financieros destinados a la adquisición de activos fijos se denominan inversiones. La inversión en Dreams Candle comenzando con \$31,220.00 en el primer año y en \$950,00 en el quinto año. Esto demuestra que la inversión en activos fijos ha disminuido con el tiempo.

3.3.15 Préstamos A Largo Plazo

Una de las principales obligaciones financieras de la empresa es un préstamo a largo plazo. El préstamo a largo plazo de Dreams Candle fue de \$15,610.00 en el primer año y se logró cancelar la totalidad en el quinto año

3.3.16 Flujo de Caja

El flujo de caja muestra una tendencia positiva desde el tercer año, aumentando sus valores hasta alcanzar \$62,257,67 en el quinto año. Esto demuestra que la capacidad de la empresa para generar ingresos ha mejorado.

3.3.17 Efectivo Y Activos

El primer año, el efectivo pasó de \$25,000.00 a \$88,755,65. Esta variación podría ser el resultado de la gestión del flujo de efectivo de la empresa. En el quinto año, los activos han mostrado una tendencia positiva.

3.3.18 Pasivos Y Patrimonio

Los pasivos disminuyen gradualmente del primer al tercer año, con un incremento en el cuarto y quinto año, lo que indica que en ese tiempo ingresaron a laborar en la empresa personal

nuevo. Sin embargo, el saldo del patrimonio ha sido positivo en el quinto año llegando a \$62,443,51

3.3.19 Préstamo Bancario Y Reserva Legal

La cantidad de préstamos bancarios disminuye gradualmente con el tiempo, lo que indica una disminución en la deuda a largo plazo. La reserva legal está aumentando gradualmente, lo que demuestra el compromiso de la empresa con cumplir con sus obligaciones legales y mantener su fortaleza financiera.

3.3.20 Utilidades Retenidas

Pasando de pérdidas en los primeros años a ganancias en los años subsiguientes, las utilidades retenidas muestran una tendencia positiva a lo largo de los años. Esto demuestra una notable mejora en la rentabilidad y la capacidad de generación de beneficios de la empresa.

3.3.21 Análisis Del Patrimonio

El análisis del patrimonio indica una tendencia favorable a lo largo de los años, con un resultado favorable en el quinto año. Esto demuestra una mejora en la solidez financiera de la empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras.

En general, el análisis detallado de estos aspectos financieros indica que la situación financiera de la marca Dreams Candle está en una dirección positiva. La empresa ha mejorado en la gestión del efectivo, la reducción de pasivos, el cumplimiento de sus obligaciones legales y la generación de ganancias. Este análisis proporciona una visión completa de la salud financiera y la capacidad de la empresa para garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

La tabla de los estados financieros de la marca "Dreams Candle" se la puede observar en el [ANEXO 9](#).

3.4 Evaluación Del Proyecto

El análisis de los indicadores económicos y el punto de equilibrio de la marca son el centro de la evaluación del proyecto "Dreams Candle". Este análisis brindará una visión completa de la viabilidad y la rentabilidad del proyecto.

La capacidad de "Dreams Candle" para generar beneficios, cubrir costos y alcanzar la rentabilidad a corto y largo plazo se evaluará mediante un análisis detallado de los indicadores económicos y el punto de equilibrio.

3.4.1 Indicadores Económicos

Los indicadores económicos son esenciales para determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto Dreams Candle. A continuación, se muestra un resumen de los principales indicadores económicos:

3.4.1.1 Análisis de los Flujos de Efectivo. Los flujos de efectivo cambian de valores negativos en los primeros años a valores positivos en los años siguientes. Esto demuestra que la capacidad de la empresa para generar ingresos y pagar sus deudas ha mejorado.

3.4.1.2 tasa Interna de Retorno (TIR). La TIR del proyecto es del 24.00%, lo que indica su rentabilidad. Este valor es mayor que la tasa de descuento del 18 %, lo que indica que el proyecto es atractivo en términos de rentabilidad.

3.4.1.3 Valor Actual Neto (VAN). El valor presente de los flujos de efectivo futuros (VAN) es de \$6,368.09. Un VAN positivo indica que el proyecto puede generar más valor para la empresa.

3.4.1.4 Payback. El período de recuperación de la inversión, también conocido como payback, es de cuatro años y nueve meses. Esto demuestra la cantidad de tiempo que llevará recuperar la inversión inicial.

A continuación, se indica la tabla con lo detallado en la parte de arriba:

Tabla 17

Indicadores Económicos

% Tasa de retorno esperada	30%	%Aportes Propios	50%
% Interés del Banco	10,72%	% Aportes otros	50%
Impuestos	36,25%	WACC	18%
TIR		24,00%	
VAN		\$ 6,368.09	
PAYBACK		4 años 9 meses	

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

El cuadro completo lo encontrará en el [ANEXO 10](#)

3.4.2 Punto de Equilibrio

Un indicador importante llamado punto de equilibrio permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos y alcanzar un punto neutral donde los ingresos y los costos son iguales. El punto de equilibrio de Dreams Candle se resume a continuación:

El punto de equilibrio se encuentra cuando los costos y los ingresos son iguales, lo que resulta en una utilidad nula.

El punto de equilibrio del 167% en el primer año indica que las ventas anticipadas superan significativamente los costos fijos y variables.

El punto de equilibrio disminuye gradualmente a lo largo de los años hasta alcanzar un nivel del 38 % en el quinto año, lo que indica una mejora en la eficiencia operativa y la rentabilidad del proyecto.

La verificación del punto de equilibrio confirma que, con las ventas proyectadas, los costos variables y fijos, y la utilidad esperada, se alcanza un punto neutral donde la utilidad es nula.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

En el siguiente cuadro se detalla lo indicado.

Tabla 18

Punto de Equilibrio

Punto De Equilibrio	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Costo Fijo	\$ 30.457,91	\$ 39.035,40	\$ 41.282,46	\$ 43.614,45	\$ 46.024,33
Ventas - Costo Variable	\$ 18.206,28	\$ 30.637,18	\$ 47.268,80	\$ 68.922,13	\$ 120.586,56
% Equilibrio	167%	127%	87%	63%	38%
Ventas	\$ 30.779,84	\$ 51.795,74	\$ 79.913,43	\$ 141.180,40	\$ 246.133,38
Costos Variables	\$ 12.573,56	\$ 21.158,56	\$ 32.644,64	\$ 72.258,27	\$ 125.546,82
Costos Fijos	\$ 30.457,91	\$ 39.035,40	\$ 41.282,46	\$ 43.614,45	\$ 46.024,33
Utilidad	\$-12.251,63	\$-8.398,21	\$5.986,33	\$25.307,68	\$74.562,22
Verificación					
Ventas	\$ 51.492,66	\$ 65.993,91	\$ 69.792,84	\$ 89.340,03	\$ 93.941,85
Costos Variables	\$ 21.034,75	\$ 26.958,51	\$ 28.510,37	\$ 45.725,58	\$ 47.917,52
Costos Fijos	\$ 30.457,91	\$ 39.035,40	\$ 41.282,46	\$ 43.614,45	\$ 46.024,33
Utilidad	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

3.5. Ratios Financieros

Los ratios financieras son una herramienta para evaluar la salud financiera de una empresa. Estos ratios se derivan de los estados financieros de la empresa y muestran su liquidez, rentabilidad, endeudamiento y rotación, entre otros factores. Los inversores, los analistas financieros y los gerentes de empresas encuentran útiles los ratios financieros porque les permiten

evaluar el desempeño financiero de una empresa y tomar decisiones informadas. La razón corriente, el endeudamiento, el margen bruto y el retorno sobre los activos son algunos ejemplos de ratios financieros.

A continuación analizaremos cada uno de los ratios financieros de la marca Dreams Candle:

3.5.1 Razón Corriente

La razón corriente es un ratio que determina la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo. La razón corriente del año 3 es de 3.25, lo que indica que la empresa no tiene problemas para pagar sus deudas a corto plazo.

3.5.2 Capital De Trabajo

El capital de trabajo es un indicador financiero importante que muestra la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes. El capital de trabajo fue positivo durante los todos años, lo que indica que la empresa puede financiar sus operaciones diarias y cubrir sus obligaciones a corto plazo.

3.5.3 Rotación Del Activo Total

La rotación total de los activos es un ratio que evalúa la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación del activo total en el año 1 es de \$1.87, lo que indica que la empresa está generando \$1.87 en ventas por cada dólar de activos.

3.5.4 Endeudamiento

El ratio de deuda muestra cuánto de los activos de la empresa están financiados por deuda. El endeudamiento de Dreams Candle ha cambiado significativamente con el tiempo, pasando de un valor \$0.80 en el primer año hasta un valor de \$0.30 en el último año.

3.5.5 Leverage

El leverage mide la proporción de la deuda de la empresa en relación con su patrimonio. En el caso de Dreams Candle, el riesgo total ha cambiado significativamente a lo largo de los años. Iniciando con un valor positivo en el primer año, teniendo valores negativos en el segundo y tercer año, hasta recomponerse en el cuarto y quinto año.

3.5.6 Cobertura Pasivo Financiero

La capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo se mide por este ratio. La cobertura pasiva financiera de Dreams Candle ha disminuido desde un valor de 0,43 en el primer año hasta un valor de 0 en el último año.

3.5.7 Cobertura de Gasto Financiero

Este índice determina la capacidad de la empresa para compensar sus gastos financieros a través de sus ganancias operativas. En el caso de Dreams Candle, la cobertura de gastos financieros ha cambiado significativamente a lo largo de los años. Desde un valor negativo en los primeros dos años hasta un valor positivo en los últimos tres años.

3.5.8 Margen Bruto

El margen bruto es un ratio que determina la rentabilidad de una empresa después de deducir los gastos operativos. El margen bruto del primer año es del 59 %, lo que demuestra que la empresa está generando un margen bruto saludable.

3.5.9 Margen Operativo

Este ratio calcula la rentabilidad de la empresa después de deducir los gastos operativos. El margen operativo del año cinco es del treinta por ciento, lo que indica que la empresa está generando un margen operativo saludable.

3.5.10 Margen Neto

Este ratio mide la rentabilidad de una empresa después de deducir todos los gastos, incluidos los gastos financieros e impuestos. El margen neto del año 5 es del 17 %, lo que demuestra que la empresa está generando un margen neto saludable.

3.5.11 ROA

Esta ratio calcula la rentabilidad de una empresa en relación con la cantidad total de activos que posee. El rendimiento de los activos (ROA) de la empresa es de \$0.48 en el año 5, lo que indica que está generando \$0.48 en utilidades por cada dólar de activos.

3.5.12 ROE

Esta ratio calcula la rentabilidad de una empresa en relación con su capital. El ROE del quinto año fue del 69%, lo que demuestra que la empresa está generando una rentabilidad saludable en relación con su patrimonio.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

En el siguiente cuadro se detalla todos los valores de los ratios financieras

Tabla 19

Ratios Financieros

Ratios Financieros	Fórmula	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.	0	0	\$ 3,25	\$ 2,89	\$ 3,28
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. C - PAS. C.	\$ 13.945,59	\$ 3.463,78	\$ 4.884,00	\$ 17.323,94	\$ 61.726.84
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS	\$ 1,87	\$ 9,77	\$ 9,74	\$ 5,06	\$ 2,75
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	\$ 0,80	\$ 1,95	\$ 1,15	\$ 0,47	\$ 0,30
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 3,91	-\$ 2,05	-\$ 7,70	\$ 0,87	\$ 0,43
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PAS. FIN. / VENTAS	\$ 0,43	\$ 0,20	\$ 0,09	\$ 0,03	\$ 0,00
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OP. / GTO. FIN.	-\$ 6,89	-\$ 5,60	\$ 7,24	\$ 42,33	\$ 331,65
MARGEN BRUTO	UT. BR/ VENTAS	59%	59%	59%	49%	49%
MARGEN OPERATIVO	UT. OP. /VENTAS	-35%	-14%	9%	18%	30%
MARGEN NETO	UT. NE. /VENTAS	-40%	-16%	4%	10%	17%
ROA	UT NE/ ACTIVOS	-\$ 0,74	-\$ 1,58	\$ 0,42	\$ 0,52	\$ 0,48
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	-365%	167%	-281%	97%	69%

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

El análisis completo del negocio digital de velas aromáticas Dreams Candle da como resultado conclusiones importantes que consolidan los hallazgos y resaltan la importancia estratégica de las acciones tomadas.

En primer lugar, la investigación sobre las tendencias del mercado ha demostrado que los consumidores están cada vez más interesados en productos sostenibles. Dreams Candle ha respondido a esta necesidad de manera experta al utilizar la soya como base de sus velas. La marca se posiciona como líder en calidad y respeto ambiental con este enfoque, que también se alinea con las corrientes actuales del mercado.

El uso exitoso de estrategias digitales y de comercio electrónico ha demostrado ser un acierto para aumentar significativamente el número de clientes de Dreams Candle. La presencia sólida en las plataformas en línea y el uso inteligente de las redes sociales podrían crear una comunidad fiel y comprometida que enfatiza la importancia de mantener una conexión directa con los clientes en el mundo digital.

En cuanto a la sostenibilidad, Dreams Candle cumple con las expectativas del mercado y se destacaría como un líder en la promoción de prácticas empresariales responsables al utilizar materiales y prácticas respetuosas con el medio ambiente.

El análisis de competencia detallado y el estudio FODA brindan una comprensión profunda del entorno de una empresa. Las estrategias competitivas utilizadas por Dreams Candle demuestran su capacidad de adaptación y la capacidad de aprovechar oportunidades emergentes mientras maneja los problemas con anticipación.

Recomendaciones

En el análisis exhaustivo de Dreams Candle y su lugar en el mercado de velas aromáticas nos da recomendaciones estratégicas que pueden aumentar el éxito de la empresa. Estas recomendaciones se enfocan en temas importantes como la innovación y la expansión de productos, la consolidación de la presencia digital y la gestión efectiva de la sostenibilidad.

- **Innovación Continua:**
 - La innovación debe ser la base de la estrategia de Dreams Candle. Para lograr esto, la empresa debe adoptar un enfoque proactivo, explorando constantemente nuevas tendencias en fragancias y diseño de velas. Esto implica establecer colaboraciones sólidas con diseñadores creativos y expertos en aromaterapia que aporten nuevas perspectivas y enfoques innovadores a la creación de productos.
 - La introducción regular de nuevas líneas de productos debe ser el resultado de una investigación exhaustiva sobre las demandas y preferencias del mercado que cambian. La empresa puede realizar estudios de mercado regulares para descubrir

oportunidades y nichos de mercado que aún no se han explorado. La participación activa en eventos y ferias del sector también puede dar a Dreams Candle una visión directa de las últimas tendencias y permitirle adelantarse a las expectativas del consumidor.

- La colaboración continua con expertos en aromaterapia no solo garantizará la autenticidad y la calidad de las fragancias, sino que también permitirá a la empresa ofrecer productos que vayan más allá de las expectativas convencionales. Incluir a diseñadores creativos en el proceso de desarrollo de productos también puede resultar en diseños únicos y atractivos que agregan un elemento distintivo a la marca.

- Expansión de la Personalización:
 - Se ha demostrado que la capacidad de personalizar es un factor importante en la diferenciación. Ampliar las opciones de personalización, quizás permitiendo la creación de mezclas más complejas y ofreciendo opciones de empaque personalizadas, puede profundizar las conexiones emocionales con los clientes y fomentar la lealtad a largo plazo.

- Diversificación Sostenible:
 - Considerando el compromiso de Dreams Candle con la sostenibilidad, explorar opciones de diversificación en productos relacionados, como aceites esenciales y productos para el hogar ecológicos, puede ampliar la cartera de la empresa y atraer a un segmento más amplio de consumidores conscientes del medio ambiente.

- Optimización de la Experiencia en Línea:
 - Aunque Dreams Candle tendría una presencia digital fuerte, siempre hay lugar para mejorar. Para aumentar la visibilidad y la conversión en línea, se pueden implementar estrategias de marketing digital más personalizadas, mejorar la experiencia del usuario del sitio web y investigar nuevas plataformas de comercio electrónico.

- Colaboraciones Estratégicas:
 - Investigar asociaciones con líderes en aromaterapia y bienestar para aumentar la visibilidad de Dreams Candle en áreas específicas. Estas colaboraciones pueden despertar un verdadero interés y apoyar la percepción positiva de la marca.

- Compromiso Comunitario:
 - Dreams Candle puede fortalecer su imagen como una marca comprometida y ética promoviendo el compromiso comunitario mediante iniciativas locales y causas sociales. Es posible desarrollar una conexión más profunda con la comunidad asistiendo a eventos locales y colaborando con organizaciones benéficas.

- Monitorización del Entorno Empresarial:
 - Es fundamental mantenerse al día con las tendencias del mercado, las fluctuaciones de la competencia y los cambios en las preferencias del consumidor. Gracias a esta información actualizada, Dreams Candle puede anticipar y ajustar sus estrategias de manera efectiva.

- Certificaciones y Reconocimientos:
 - Buscar certificaciones adicionales relacionadas con la sostenibilidad y la calidad puede reforzar la credibilidad de Dreams Candle. Además, postularse para premios y reconocimientos en la industria puede aumentar la visibilidad y el prestigio de la marca.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Estas sugerencias, creadas a partir de investigación y análisis exhaustivos, brindan a Dreams Candle una guía estratégica sólida para mantenerse competitivo en el mercado de velas aromáticas. La implementación efectiva de estas recomendaciones podría impulsar el crecimiento sostenible de Dreams Candle y su consolidación como líder en el mercado.

Bibliografía

- APD. (2018, July 11). *Estrategia de liderazgo en costes: definición y ejemplos*. APD. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.apd.es/estrategia-de-liderazgo-en-costes/>
- Ascencio Burgos, K. A. (2020). *Cultura de consumo y tendencias de marketing en Guayaquil: compendio de artículos* (K. A. Ascencio Burgos, K. Vallejo, & F. Villacrés Beltrán, Eds.). Abya-Yala. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19505>
- Ballen, L. (n.d.). *Marketing Strategy For A Candle Business*. Lori Ballen. Retrieved October 14, 2023, from <https://loriballen.com/candle-business/>
- Blog de HubSpot. (2022, October 19). *16 estrategias para conseguir feedback de tus clientes*. Blog de HubSpot. Retrieved October 14, 2023, from <https://blog.hubspot.es/service/estrategias-feedback-clientes>
- Blog de HubSpot. (2023, June 5). *Planeación estratégica: qué es, elementos, etapas y ejemplos*. Blog de HubSpot. Retrieved October 14, 2023, from <https://blog.hubspot.es/marketing/guia-planificacion-estrategica>
- Escuela de Negocios de Harvard. (2019). *Cómo diferenciar y posicionar su marca en el mercado de velas*. Cambridge.
- EPG. (n.d.). *Transformación digital con sistema de gestión de inventario*. EPG. Retrieved October 14, 2023, from <https://us.epg.com/mx/recursos/documentacion-tecnica/sistema-de-gestion-de-inventario>
- Domínguez, P. (2023, March 31). *Calendario de contenidos en redes sociales. ¿Cómo crearlo?* Baética. Retrieved October 14, 2023, from <https://baetica.com/calendario-de-contenidos-en-redes-sociales/>
- García, M. M. (2019). Calidad de los ingredientes en la producción de velas artesanales. *Revista Iberoamericana de Ciencia y Tecnología de Alimentos*, 10(2), 115-126.

- Gómez, D. (2022, May 30). *Qué es el desarrollo profesional, cómo crear un plan y ejemplos*. Blog de HubSpot. Retrieved October 14, 2023, from <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-desarrollo-profesional>
- Harvard Business Review. (2019). *Cómo diferenciar y posicionar su marca en el mercado*. Cambridge.
- Herrero, A. (2018, March 22). Las estrategias genéricas de Michael Porter y el plan de marketing. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.titular.com/blog/las-estrategias-genericas-de-michael-porter-plan-de-marketing>
- Instituto de Tecnología de Massachusetts (Ed.). (2020). *Cómo optimizar los procesos de producción en la fabricación de velas*. Instituto de Tecnología de Massachusetts.
- IONOS. (2023, September 12). *Análisis de mercado: definición y ejemplos*. IONOS. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.ionos.es/startupguide/gestion/que-es-el-analisis-de-mercado/>
- ISDI. (2023, July 9). *20 herramientas de analítica más útiles*. ISDI. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.isdi.education/es/blog/herramientas-de-analitica>
- Johnson, M. &. (2018). Diferenciación y posicionamiento en el mercado: una guía para empresas artesanales. *Journal of Small Business Management*, 56(3), 441-454.
- Jones, D. T., & Womack, J. P. (2018). (PDF) *Lean Thinking : Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*. ResearchGate. Retrieved October 14, 2023, from https://www.researchgate.net/publication/200657172_Lean_Thinking_Banish_Waste_and_Create_Wealth_in_Your_Corporation
- Keller, K. L. (2013). *Strategic brand management: Building, measuring, and managing brand equity*. Pearson.
- Kotler, P. &. (2020). *Marketing*. Pearson.

- Marketing and web. (2023, June 19). *Las 10 mejores herramientas de analítica web gratis*. Marketing and Web. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.marketingandweb.es/web/herramientas-analitica-web/>
- mediummultimedia.com. (2023, August 27). *Optimización de estrategias de marketing para aumentar las ventas*. MEDIUM Multimedia. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.mediummultimedia.com/marketing/como-vender-mas-con-marketing/>
- Medium Multimedia. (2023, August 29). *Guía completa sobre los indicadores de marketing: análisis y aplicaciones*. Medium Multimedia. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.mediummultimedia.com/marketing/cuales-son-los-indicadores-de-marketing/>
- Medium Multimedia. (2023, August 29). *Guía completa sobre los indicadores de marketing: análisis y aplicaciones*. Medium Multimedia. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.mediummultimedia.com/marketing/cuales-son-los-indicadores-de-marketing/>
- Mercer.com. (n.d.). *Recompensas para empleados*. Mercer. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.mercer.com/es-mx/solutions/talent-and-rewards/employee-rewards/>
- OEC.WORLD. (Diciembre de 2021). *Velas en Ecuador*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/candles/reporter/ec>
- Priceva. (2023, April 26). *Estrategia de Precios Premium: Definición, ventajas y ejemplos*. Priceva. Retrieved October 14, 2023, from <https://priceva.com/es/blog/precio-premium>
- Pursell, S. (2023, February 6). *16 estrategias de fijación de precios (con ejemplos)*. Blog de HubSpot. Retrieved October 14, 2023, from <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-precio>

- Statista. (2022). *Mercado de las velas artesanales en los Estados Unidos*. Obtenido de statista.com: • <https://www.statista.com/outlook/cmo/furniture/home-decor/candles/united-states>
- Smith, J. &. (2020). Optimización de los procesos de producción en la industria de velas artesanales. *Journal of Manufacturing Technology*, 2(1), 1-10.
- The National Candle Association (NCA). (2021). *The industry of handmade candles in the United States*. <https://candles.org/>
- QuestionPro. (2022). *¿Qué es un estudio de mercado?* QuestionPro. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.questionpro.com/es/estudio-de-mercado.html>
- Wikipedia. (2023, Julio 22). *Historia de la fabricación de velas*. Wikipedia. [https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Historia de la fabricaci%C3%B3n de velas&action=history](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Historia_de_la_fabricaci%C3%B3n_de_velas&action=history)
- Womack, J. P. (2018). *Lean thinking: Banish waste and create wealth in your corporation*. Free Press.
- WOMGP. (2023, October 2). *Potencia tus ventas: Estrategias de tasa de conversión en Marketing Digital - WOM Group*. WOM GP. Retrieved October 14, 2023, from <https://www.womgp.com/blog/potencia-tus-ventas-estrategias-de-tasa-de-conversion-en-marketing-digital/>
- Zambrano, J., & Moran, P. (2023, August 10). *Plan de negocio como alternativa para el desarrollo de velas aromáticas de la ciudad de Guayaquil*. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar. Retrieved October 14, 2023, from <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/7132>

ANEXOS

ANEXO 1

Inversión

Descripción	Tipo De Activo	Unidades	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil	Depreciación Anual
CAPITAL DE TRABAJO	1. ACTIVO CORRIENTE	1	\$25.000,00	\$25.000,00		
GASTOS PRE-OPERATIVOS	2. OTROS ACTIVOS	1	\$3.000,00	\$3.000,00		
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	\$500,00	\$500,00	3	\$166,67
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	\$450,00	\$450,00	3	\$150,00
ESCRITORIOS	EQUIPOS DE OFICINA	2	\$350,00	\$700,00	5	\$140,00
SILLAS	MUEBLES & ENSERES	4	\$80,00	\$320,00	5	\$64,00
ANAQUELES	MUEBLES & ENSERES	1	\$250,00	\$250,00	5	\$50,00
PAGINA WEB	ACTIVOS INTANGIBLES	1	\$150,00	\$150,00	0	
ACONDICIONADOR DE AIRE	MUEBLES & ENSERES	1	\$350,00	\$350,00	5	\$70,00
COCINA	EQUIPOS DE COCINA	1	\$500,00	\$500,00	10	\$50,00
INVERSIÓN TOTAL				31.220,00		690,67

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

ANEXO 2

Personal Administrativo Y Ventas: Gastos

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$600,00	\$50,00	\$37,50			\$687,50
Contador	\$530,00	\$44,17	\$37,50			\$611,67
Asistente	\$0,00	\$0,00	\$0,00			\$0,00
Total mensual	\$1.130,00	\$94,17	\$75,00	\$0,00	\$0,00	\$1.299,17

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$630,00	\$52,50	\$39,38	\$52,50	\$76,55	\$850,92
Contador	\$556,50	\$46,38	\$39,38	\$46,38	\$67,61	\$756,24
Asistente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total mensual	\$1.186,50	\$98,88	\$78,75	\$98,88	\$144,16	\$1.607,16

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$655,20	\$54,60	\$41,34	\$54,60	\$79,61	\$885,35
Contador	\$578,76	\$48,23	\$41,34	\$48,23	\$70,32	\$786,88
Asistente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total mensual	\$1.233,96	\$102,83	\$82,69	\$102,83	\$149,93	\$1.672,23

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4

Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$681,41	\$56,78	\$43,41	\$56,78	\$82,79	\$921,18
Contador	\$596,12	\$49,68	\$43,41	\$49,68	\$72,43	\$811,32
Asistente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total mensual	\$1.277,53	\$106,46	\$86,82	\$106,46	\$155,22	\$1.732,49

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5

Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$701,85	\$58,49	\$45,58	\$58,49	\$85,27	\$949,68
Contador	\$614,01	\$51,17	\$45,58	\$51,17	\$74,60	\$836,52
Asistente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total mensual	\$1.315,86	\$109,65	\$91,16	\$109,65	\$159,88	\$1.786,21

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

ANEXO 3

Personal Operativo: Costos

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Operario 2	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total mensual	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Operario 2	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total mensual	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Operario 2	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total mensual	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Operario 2	\$520,93	\$43,41	\$43,41	\$0,00	\$0,00	\$607,75
Operario 3	\$520,93	\$43,41	\$43,41	\$0,00	\$0,00	\$607,75
Total mensual	\$1.042,05	\$86,82	\$86,82	\$0,00	\$0,00	\$1.215,51

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5

Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Operario 2	\$536,56	\$44,71	\$45,58	\$44,71	\$65,19	\$736,76
Operario 3	\$536,56	\$44,71	\$45,58	\$44,71	\$65,19	\$736,76
Operario 4	\$520,93	\$43,41	\$45,58	\$0,00	\$0,00	\$607,75
Total mensual	\$1.594,05	\$132,84	\$136,75	\$89,43	\$130,38	\$2.083,44

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

ANEXO 4

Demanda Esperada Anual

Año 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE RO	FEBR ERO	MAR ZO	ABRI L	MAYO	JUNI O	JULI O	AGOS TO	SEPTIE MBRE	OCTU BRE	NOVIE MBRE	DICIE MBRE	TOTA L AÑO 1
Serenidad Floral	45	45	45	48	51	48	51	51	51	55	55	59	604
Tranquilidad Cítrica	45	45	45	48	51	48	51	51	51	55	55	59	604
Relax tropical	45	45	45	48	51	48	51	51	51	55	55	59	604
Dulce Sueño	45	45	45	48	51	48	51	51	51	55	55	59	604
TOTAL	180	180	180	192	204	192	204	204	204	220	220	236	2.416

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE RO	FEBR ERO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS TO	SEPTIE MBRE	OCTU BRE	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTA L AÑO 2
Serenidad Floral	63	63	63	67	72	67	72	72	72	77	77	82	847
Tranquilidad Cítrica	63	63	63	67	72	67	72	72	72	77	77	82	847
Relax tropical	63	63	63	67	72	67	72	72	72	77	77	82	847
Dulce Sueño	63	63	63	67	72	67	72	72	72	77	77	82	847
TOTAL	252	252	252	268	288	268	288	288	288	308	308	328	3.388

Año 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENER O	FEBR ERO	MARZ O	ABRIL	MAY O	JUNIO	JULIO	AGOS TO	SEPTIE MBRE	OCTUB RE	NOVIEMB RE	DICI EMBRE	TOTA L AÑO 3
Serenidad Floral	88	88	88	94	101	94	101	101	101	108	108	116	1.188
Tranquilidad Cítrica	88	88	88	94	101	94	101	101	101	108	108	116	1.188
Relax tropical	88	88	88	94	101	94	101	101	101	108	108	116	1.188
Dulce Sueño	88	88	88	94	101	94	101	101	101	108	108	116	1.188
TOTAL	352	352	352	376	404	376	404	404	404	432	432	464	4.752

Año 4

PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE RO	FEBR ERO	MARZ O	ABRI L	MAYO	JUNI O	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICI EMBRE	TOTAL AÑO 4
Serenidad Floral	126	126	126	137	149	137	149	149	149	162	162	177	1.749
Tranquilidad Cítrica	126	126	126	137	149	137	149	149	149	162	162	177	1.749
Relax tropical	126	126	126	137	149	137	149	149	149	162	162	177	1.749
Dulce Sueño	126	126	126	137	149	137	149	149	149	162	162	177	1.749
TOTAL	504	504	504	548	596	548	596	596	596	648	648	708	6.996

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA
EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRI L	MAYO	JUNI O	JULIO	AGOS TO	SEPTIE MBRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIE MBRE	TOTAL AÑO 5
Serenidad Floral	195	195	195	215	237	215	237	237	237	261	261	287	2.772
Tranquilida d Cítrica	195	195	195	215	237	215	237	237	237	261	261	287	2.772
Relax tropical	195	195	195	215	237	215	237	237	237	261	261	287	2.772
Dulce Sueño	195	195	195	215	237	215	237	237	237	261	261	287	2.772
TOTAL	780	780	780	860	948	860	948	948	948	1.044	1.044	1.148	11.088

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

ANEXO 5

Ventas Proyectadas

Año 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBR E	TOTAL AÑO 1
Serenidad Floral	494,55	494,55	494,55	527,52	560,49	527,52	560,49	560,49	560,49	604,45	604,45	648,41	6.637,96
Tranquilidad Cítrica	584,55	584,55	584,55	623,52	662,49	623,52	662,49	662,49	662,49	714,45	714,45	766,41	7.845,96
Relax tropical	674,55	674,55	674,55	719,52	764,49	719,52	764,49	764,49	764,49	824,45	824,45	884,41	9.053,96
Dulce Sueño	539,55	539,55	539,55	575,52	611,49	575,52	611,49	611,49	611,49	659,45	659,45	707,41	7.241,96
TOTAL	2.293,20	2.293,20	2.293,20	2.446,08	2.598,96	2.446,08	2.598,96	2.598,96	2.598,96	2.802,80	2.802,80	3.006,64	30.779,84

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBR E	TOTAL AÑO 2
Serenidad Floral	830,84	830,84	830,84	883,60	949,54	883,60	949,54	949,54	949,54	1.015,48	1.015,48	1.081,42	11.170,24
Tranquilidad Cítrica	982,04	982,04	982,04	1.044,40	1.122,34	1.044,40	1.122,34	1.122,34	1.122,34	1.200,28	1.200,28	1.278,22	13.203,04
Relax tropical	1.133,24	1.133,24	1.133,24	1.205,20	1.295,14	1.205,20	1.295,14	1.295,14	1.295,14	1.385,08	1.385,08	1.475,02	15.235,84
Dulce Sueño	906,44	906,44	906,44	964,00	1.035,94	964,00	1.035,94	1.035,94	1.035,94	1.107,88	1.107,88	1.179,82	12.186,64
TOTAL	3.852,58	3.852,58	3.852,58	4.097,18	4.402,94	4.097,18	4.402,94	4.402,94	4.402,94	4.708,70	4.708,70	5.014,46	51.795,74

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEMBR E	DICIEMBR E	TOTAL AÑO 3
Serenidad Floral	1.276,60	1.276,60	1.276,60	1.363,64	1.465,19	1.363,64	1.465,19	1.465,19	1.465,19	1.566,73	1.566,73	1.682,79	17.234,08
Tranquilidad Cítrica	1.508,92	1.508,92	1.508,92	1.611,80	1.731,83	1.611,80	1.731,83	1.731,83	1.731,83	1.851,85	1.851,85	1.989,03	20.370,40
Relax tropical	1.741,24	1.741,24	1.741,24	1.859,96	1.998,47	1.859,96	1.998,47	1.998,47	1.998,47	2.136,97	2.136,97	2.295,27	23.506,72
Dulce Sueño	1.392,76	1.392,76	1.392,76	1.487,72	1.598,51	1.487,72	1.598,51	1.598,51	1.598,51	1.709,29	1.709,29	1.835,91	18.802,24
TOTAL	5.919,51	5.919,51	5.919,51	6.323,12	6.793,99	6.323,12	6.793,99	6.793,99	6.793,99	7.264,86	7.264,86	7.803,00	79.913,43

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEMBR E	DICIEMBR E	TOTAL AÑO 4
Serenidad Floral	2.193,43	2.193,43	2.193,43	2.384,92	2.593,82	2.384,92	2.593,82	2.593,82	2.593,82	2.820,12	2.820,12	3.081,24	30.446,87
Tranquilidad Cítrica	2.592,60	2.592,60	2.592,60	2.818,93	3.065,85	2.818,93	3.065,85	3.065,85	3.065,85	3.333,34	3.333,34	3.641,98	35.987,70
Relax tropical	2.991,76	2.991,76	2.991,76	3.252,95	3.537,88	3.252,95	3.537,88	3.537,88	3.537,88	3.846,55	3.846,55	4.202,72	41.528,54
Dulce Sueño	2.393,01	2.393,01	2.393,01	2.601,93	2.829,83	2.601,93	2.829,83	2.829,83	2.829,83	3.076,73	3.076,73	3.361,61	33.217,29
TOTAL	10.170,80	10.170,80	10.170,80	11.058,73	12.027,38	11.058,73	12.027,38	12.027,38	12.027,38	13.076,74	13.076,74	14.287,55	141.180,40

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB RE	OCTUBRE	NOVIEMBR E	DICIEMBR E	TOTAL AÑO 5
Serenidad Floral	3.734,05	3.734,05	3.734,05	4.117,03	4.538,31	4.117,03	4.538,31	4.538,31	4.538,31	4.997,88	4.997,88	5.495,76	53.080,96
Tranquilidad Cítrica	4.413,59	4.413,59	4.413,59	4.866,26	5.364,20	4.866,26	5.364,20	5.364,20	5.364,20	5.907,42	5.907,42	6.495,89	62.740,83
Relax tropical	5.093,12	5.093,12	5.093,12	5.615,49	6.190,10	5.615,49	6.190,10	6.190,10	6.190,10	6.816,95	6.816,95	7.496,03	72.400,69
Dulce Sueño	4.073,82	4.073,82	4.073,82	4.491,65	4.951,26	4.491,65	4.951,26	4.951,26	4.951,26	5.452,65	5.452,65	5.995,82	57.910,89
TOTAL	17.314,58	17.314,58	17.314,58	19.090,43	21.043,87	19.090,43	21.043,87	21.043,87	21.043,87	23.174,90	23.174,90	25.483,51	246.133,38

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

ANEXO 6

Costos Proyectados

Año 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Serenidad Floral	202,02	202,02	202,02	215,49	228,96	215,49	228,96	228,96	228,96	246,92	246,92	264,88	2.711,61
Tranquilidad Cítrica	238,79	238,79	238,79	254,71	270,63	254,71	270,63	270,63	270,63	291,85	291,85	313,08	3.205,07
Relax tropical	275,55	275,55	275,55	293,92	312,29	293,92	312,29	312,29	312,29	336,79	336,79	361,28	3.698,54
Dulce Sueño	220,41	220,41	220,41	235,10	249,79	235,10	249,79	249,79	249,79	269,39	269,39	288,98	2.958,34
TOTAL	936,77	936,77	936,77	999,22	1.061,68	999,22	1.061,68	1.061,68	1.061,68	1.144,94	1.144,94	1.228,21	12.573,56

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRER O	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUB RE	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 2
Serenidad Floral	339,40	339,40	339,40	360,95	387,89	360,95	387,89	387,89	387,89	414,82	414,82	441,76	4.563,04
Tranquilidad Cítrica	401,16	401,16	401,16	426,64	458,47	426,64	458,47	458,47	458,47	490,31	490,31	522,15	5.393,44
Relax tropical	462,93	462,93	462,93	492,32	529,06	492,32	529,06	529,06	529,06	565,80	565,80	602,54	6.223,84
Dulce Sueño	370,28	370,28	370,28	393,79	423,18	393,79	423,18	423,18	423,18	452,57	452,57	481,95	4.978,24
TOTAL	1.573,78	1.573,78	1.573,78	1.673,70	1.798,60	1.673,70	1.798,60	1.798,60	1.798,60	1.923,51	1.923,51	2.048,41	21.158,56

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Serenidad Floral	521,49	521,49	521,49	557,05	598,53	557,05	598,53	598,53	598,53	640,01	640,01	687,42	7.040,12
Tranquilidad Cítrica	616,39	616,39	616,39	658,42	707,45	658,42	707,45	707,45	707,45	756,48	756,48	812,52	8.321,31
Relax tropical	711,30	711,30	711,30	759,79	816,37	759,79	816,37	816,37	816,37	872,95	872,95	937,62	9.602,49
Dulce Sueño	568,94	568,94	568,94	607,73	652,99	607,73	652,99	652,99	652,99	698,25	698,25	749,97	7.680,71
TOTAL	2.418,12	2.418,12	2.418,12	2.582,99	2.775,34	2.582,99	2.775,34	2.775,34	2.775,34	2.967,69	2.967,69	3.187,52	32.644,64

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUB RE	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 4
Serenidad Floral	896,02	896,02	896,02	974,24	1.059,57	974,24	1.059,57	1.059,57	1.059,57	1.152,02	1.152,02	1.258,69	12.437,55
Tranquilidad Cítrica	1.059,08	1.059,08	1.059,08	1.151,53	1.252,40	1.151,53	1.252,40	1.252,40	1.252,40	1.361,67	1.361,67	1.487,75	14.700,98
Relax tropical	1.222,14	1.222,14	1.222,14	1.328,83	1.445,22	1.328,83	1.445,22	1.445,22	1.445,22	1.571,32	1.571,32	1.716,81	16.964,41
Dulce Sueño	977,55	977,55	977,55	1.062,89	1.155,99	1.062,89	1.155,99	1.155,99	1.155,99	1.256,84	1.256,84	1.373,22	13.569,26
SUELDOS	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	1.215,51	14.586,08
TOTAL	5.370,28	5.370,28	5.370,28	5.733,00	6.128,69	5.733,00	6.128,69	6.128,69	6.128,69	6.557,36	6.557,36	7.051,97	72.258,27

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUB RE	NOVIE MBRE	DICIEM BRE	TOTAL AÑO 5
Serenidad Floral	1.525,36	1.525,36	1.525,36	1.681,81	1.853,90	1.681,81	1.853,90	1.853,90	1.853,90	2.041,64	2.041,64	2.245,02	21.683,57
Tranquilidad Cítrica	1.802,95	1.802,95	1.802,95	1.987,87	2.191,28	1.987,87	2.191,28	2.191,28	2.191,28	2.413,18	2.413,18	2.653,57	25.629,63
Relax tropical	2.080,54	2.080,54	2.080,54	2.293,93	2.528,66	2.293,93	2.528,66	2.528,66	2.528,66	2.784,72	2.784,72	3.062,13	29.575,68
Dulce Sueño	1.664,15	1.664,15	1.664,15	1.834,84	2.022,59	1.834,84	2.022,59	2.022,59	2.022,59	2.227,41	2.227,41	2.449,29	23.656,60
SUELDOS	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	2.083,44	25.001,33
TOTAL	9.156,45	9.156,45	9.156,45	9.881,89	10.679,87	9.881,89	10.679,87	10.679,87	10.679,87	11.550,39	11.550,39	12.493,46	125.546,82

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

ANEXO 7

Gastos Operacionales Proyectados

Año 1

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS TO	SEPTI EMBR E	OCTU BRE	NOVIE MBRE	DICIE MBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	1.299,17	15.590,00
ALQUILER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MANTENIMIEN TO PÁGINA WEB	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	24,00
SERVICIOS BÁSICOS	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
PUBLICIDAD	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
INFLUENCERS	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
MOVILIZACIÓN	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
TOTAL	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	2.101,17	25.214,00

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 2

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SUELDOS	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	1.607,16	19.285,92
ALQUILER	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00
MANTENIMIENTO PÁGINA WEB	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	26,40
SERVICIOS BÁSICOS	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
PUBLICIDAD	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	3.300,00
INFLUENCERS	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	3.960,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
MOVILIZACIÓN	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	1.980,00
TOTAL	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	3.089,36	37.072,32

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 3

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS TO	SEPTI EMBR E	OCTU BRE	NOVIE MBRE	DICIE MBRE	TOTAL AÑO 3
SUELDOS	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	1.672,23	20.066,80
ALQUILER	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	7.920,00
MANTENIMIENTO PÁGINA WEB	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	2,42	29,04
SERVICIOS BÁSICOS	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	726,00
PUBLICIDAD	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	3.630,00
INFLUENCERS	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	4.356,00
PERMISOS FUNCIONAMIENT O	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	726,00
MOVILIZACIÓN	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	181,50	2.178,00
TOTAL	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	3.302,65	39.631,84

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 4

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS TO	SEPTI EMBR E	OCTU BRE	NOVIE MBRE	DICIE MBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	1.732,49	20.789,93
ALQUILER	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	726,00	8.712,00
MANTENIMIENTO PÁGINA WEB	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	2,66	31,94
SERVICIOS BÁSICOS	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	798,60
PUBLICIDAD	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	3.993,00
INFLUENCERS	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	4.791,60
PERMISOS FUNCIONAMIENT O	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	798,60
MOVILIZACIÓN	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	199,65	2.395,80
TOTAL	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	3.525,96	42.311,48

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Año 5

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS TO	SEPTI EMBR E	OCTU BRE	NOVIE MBRE	DICIE MBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	1.786,21	21.434,47
ALQUILER	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	798,60	9.583,20
MANTENIMIENTO PÁGINA WEB	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	2,93	35,14
SERVICIOS BÁSICOS	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	878,46
PUBLICIDAD	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	4.392,30
INFLUENCERS	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	5.270,76
PERMISOS FUNCIONAMIENT O	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	878,46
MOVILIZACIÓN	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	219,62	2.635,38
TOTAL	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	3.759,01	45.108,17

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

ANEXO 8

Simulación Préstamo Banco del Pacifico

Periodos mensuales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Interés		\$139,45	\$137,68	\$135,90	\$134,10	\$132,29	\$130,46	\$128,61	\$126,75	\$124,87	\$122,97
Capital Pagado		\$197,77	\$199,54	\$201,32	\$203,12	\$204,94	\$206,77	\$208,61	\$210,48	\$212,36	\$214,26
Dividendos		\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22
Saldo	\$15.610,00	\$15.412,23	\$15.212,68	\$15.011,36	\$14.808,24	\$14.603,30	\$14.396,54	\$14.187,92	\$13.977,44	\$13.765,08	\$13.550,83

Periodos mensuales	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Interés	\$121,05	\$119,12	\$117,17	\$115,21	\$113,23	\$111,22	\$109,21	\$107,17	\$105,11	\$103,04	\$100,95
Capital Pagado	\$216,17	\$218,10	\$220,05	\$222,01	\$224,00	\$226,00	\$228,02	\$230,05	\$232,11	\$234,18	\$236,28
Dividendos	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22
Saldo	\$13.334,66	\$13.116,56	\$12.896,51	\$12.674,50	\$12.450,50	\$12.224,50	\$11.996,48	\$11.766,42	\$11.534,31	\$11.300,13	\$11.063,86

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Periodos mensuales	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Interés	\$98,84	\$96,71	\$94,56	\$92,39	\$90,20	\$88,00	\$85,77	\$83,52	\$81,26	\$78,97	\$76,66
Capital Pagado	\$238,39	\$240,52	\$242,66	\$244,83	\$247,02	\$249,23	\$251,45	\$253,70	\$255,97	\$258,25	\$260,56
Dividendos	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22
Saldo	\$10.825,47	\$10.584,95	\$10.342,29	\$10.097,46	\$9.850,44	\$9.601,21	\$9.349,76	\$9.096,06	\$8.840,09	\$8.581,84	\$8.321,28

Periodos mensuales	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
Interés	\$74,34	\$71,99	\$69,62	\$67,23	\$64,82	\$62,38	\$59,93	\$57,45	\$54,95	\$52,43	\$49,89
Capital Pagado	\$262,89	\$265,24	\$267,60	\$270,00	\$272,41	\$274,84	\$277,30	\$279,77	\$282,27	\$284,79	\$287,34
Dividendos	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22
Saldo	\$8.058,39	\$7.793,16	\$7.525,56	\$7.255,56	\$6.983,15	\$6.708,31	\$6.431,02	\$6.151,24	\$5.868,97	\$5.584,18	\$5.296,84

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

Periodos mensuales	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
Interés	\$44,73	\$42,12	\$39,48	\$36,82	\$34,14	\$31,43	\$28,70	\$25,94	\$23,16	\$20,35	\$17,52
Capital Pagado	\$292,49	\$295,11	\$297,74	\$300,40	\$303,09	\$305,80	\$308,53	\$311,28	\$314,06	\$316,87	\$319,70
Dividendos	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22
Saldo	\$4.714,44	\$4.419,33	\$4.121,59	\$3.821,18	\$3.518,09	\$3.212,30	\$2.903,77	\$2.592,49	\$2.278,43	\$1.961,56	\$1.641,86

Periodos mensuales	56	57	58	59	60
Interés	\$14,67	\$11,79	\$8,88	\$5,95	\$2,99
Capital Pagado	\$322,56	\$325,44	\$328,35	\$331,28	\$334,24
Dividendos	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22	\$337,22
Saldo	\$1.319,30	\$993,86	\$665,52	\$334,24	\$0,00

Fuente: Sayonara Suarez
Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

ANEXO 9

Estados Financieros

	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Ventas	30.779,84	51.795,74	79.913,43	141.180,40	246.133,38
- Costo de Ventas	12.573,56	21.158,56	32.644,64	72.258,27	125.546,82
Utilidad Bruta en Ventas	18.206,28	30.637,18	47.268,80	68.922,13	120.586,56
- Gastos desembolsables	25.214,00	37.072,32	39.631,84	42.311,48	45.108,17
- Gastos no desembolsables	3.690,67	690,67	690,67	690,67	690,67
Utilidad Operacional	-10.698,39	-7.125,80	6.946,29	25.919,99	74.787,72
- Gastos financiamiento	1.553,24	1.272,41	959,95	612,30	225,50
+/- Ing/Eg. No operacionales					
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores	-12.251,63	-8.398,21	5.986,33	25.307,68	74.562,22
- 15% Reparto Ut. Trabajadores	-	-	897,95	3.796,15	11.184,33
Utilidad antes de Impuesto Renta	-12.251,63	-8.398,21	5.088,38	21.511,53	63.377,89
- 25% Impuesto Renta	-	-	1.272,10	5.377,88	15.844,47
Utilidad antes de Reserva Legal	-12.251,63	-8.398,21	3.816,29	16.133,65	47.533,42
- 10% Reserva Legal	-	-	381,63	1.613,36	4.753,34
Utilidad del ejercicio	-12.251,63	-8.398,21	3.434,66	14.520,28	42.780,08

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

+ Gastos no desembolsables	3.690,67	690,67	690,67	690,67	690,67
+ Reserva Legal	-	-	381,63	1.613,36	4.753,34
+ Deudas no pagadas en el periodo	-	-	2.170,05	9.174,03	27.028,81
- Deudas pagadas		-	-	-2.170,05	-9.174,03
- Amortización (cap. Pagado)	-2.493,44	-2.774,27	-3.086,73	-3.434,38	-3.821,18
+ Valor en Libros (si se vende)					
Inversión	-31.220,00			-950,00	
Préstamo a largo plazo	15.610,00				
Flujo de Caja	-15.610,00	-11.054,41	-10.481,82	3.590,27	19.443,93
					62.257,67
		1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO
		5to AÑO			
EFFECTIVO	25.000,00	13.945,59	3.463,78	7.054,05	26.497,97
A/F NETOS	6.220,00	2.529,33	1.838,67	1.148,00	1.407,33
ACTIVOS	31.220,00	16.474,93	5.302,44	8.202,05	27.905,31
CTAS.DOC. X PAGAR		-	-	2.170,05	9.174,03
PRÉSTAMO BCARIO.	15.610,00	13.116,56	10.342,29	7.255,56	3.821,18
PASIVOS	15.610,00	13.116,56	10.342,29	9.425,61	12.995,22
CAPITAL SOCIAL	15.610,00	15.610,00	15.610,00	15.610,00	15.610,00

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

RESERVA LEGAL	-	-	381,63	1.994,99	6.748,34
UTILIDADES RETENIDAS	-12.251,63	-20.649,85	-17.215,19	-2.694,91	40.085,17
PATRIMONIO	15.610,00	3.358,37	-5.039,85	-1.223,56	14.910,09
PASIVOS + PATRIMONIO	31.220,00	16.474,93	5.302,44	8.202,05	27.905,31
	-	-	-	-	-

Fuente: Sayonara Suarez
Elaborado por: Sayonara Suarez

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

ANEXO 10

Indicadores Económicos

	0	1	2	3	4	5			
FLUJO	-\$ 15.610,00	-\$ 11.054,41	-\$ 10.481,82	\$ 3.590,27	\$ 19.443,93	\$ 62.257,67		UAT	1
VALOR PRESENTE FLUJO	-\$ 15.610,00	-\$ 9.335,15	-\$ 7.474,95	\$ 2.162,15	\$ 9.888,44	\$ 26.737,61		15% Trab	0,15
PAYBACK	-\$ 15.610,00	-\$ 24.945,15	-\$ 32.420,10	-\$ 30.257,96	-\$ 20.369,52	\$ 6.368,09		UAI	0,85
								25% IR	0,2125
								UAR	0,6375
								10% RL	0,06375
								UE	0,57375
									0,3625

% Tasa de retorno esperada	30%	% Aportes Propios	50%
% Interés del Banco	10,72%	% Aportes otros	50%

Impuestos	36,25%	WACC	18%
------------------	--------	-------------	-----

TIR	24.00%	TIEMPO	VALOR
VAN	\$ 6,368.09	4	-20,370
PAYBACK	4 años 9 meses	n = ?	CERO
		5	6,368

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA SUPERAR DESAFÍOS, IMPULSAR EL CRECIMIENTO EXITOSO Y ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS
DE LA MARCA
"DREAMS CANDLE"
UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024

1	26,738
n - 4	2,370
n = 4,76	
AÑOS	4
MESES	9

Fuente: Sayonara Suarez

Elaborado por: Sayonara Suarez