



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL ESTABLECIMIENTO 'ALKALINE LIFE'
EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MÁQUINAS DE
AGUA ALCALINA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Trabajo de titulación que se presenta como requisito previo a optar el grado de:

INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

Nombre del Estudiante:

OMAR GERARDO AGUILERA JARAMILLO

Nombre del Tutor:

CPA. YOLANDA PINZÓN BELALCÁZAR, MAE.

SAMBORONDÓN, AGOSTO 2018

Tabla de Contenidos

Justificación	2
Problema a resolver	2
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos	4
Resumen Ejecutivo	4
Visión	6
Misión.....	5
Metas	6
Viabilidad Legal	Error! Bookmark not defined.
Análisis de mercado.....	6
Población	6
Muestra	8
Cuestionario de preguntas.....	9
Análisis PESTAL	10
Político	12
Económico	13
Tecnológico	13
Legal/Ambiental	15
Análisis FODA	16
Fortalezas	16
Oportunidades.....	16
Debilidades	16
Amenazas.....	16
Análisis 4Ps	17
Producto	17
Precio	17
Plaza.....	18
Promoción.....	18

Análisis de oferta y demanda.....	19
Análisis de la demanda	19
Análisis de la oferta	19
Estrategia de diferenciación.....	20
Análisis operativo.....	20
Descripción de la planta y de las instalaciones.....	20
Método de producción y capacidad instalada.....	Error! Bookmark not defined.
Recursos Humanos	24
Análisis Financiero.....	25
Estados de resultados proyectados a 5 años.....	25
Flujo de caja proyectado a 5 años.....	26
Análisis del punto de equilibrio.....	26
Análisis de sensibilidad	27
Análisis de TIR, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión.....	30
Viabilidad del proyecto	31
Referencias	33

Justificación

Los sistemas de tratamiento doméstico se utilizan para mejorar la calidad microbiológica y la seguridad del agua potable en comunidades donde no hay un suministro de agua tratada de manera segura o el sistema de suministro de agua se ha visto comprometido.

El sistema o la tecnología del hogar más apropiado dependerá de la calidad de la fuente de agua cruda, la disponibilidad de los materiales y equipos necesarios, el marco de tiempo en el que se va a utilizar, la cultura y las costumbres de la comunidad y los hogares con sus preferencias, el nivel educativo de la población local o los miembros del hogar y la disponibilidad de capacitación y monitoreo adecuados sobre la sostenibilidad para que la tecnología se implemente con éxito (Fernández & Castro, 2002).

Se han publicado varios estudios de investigación sobre el tratamiento del agua en el hogar y el almacenamiento seguro que analizan los métodos para el uso a medio y largo plazo, así como algunos métodos que son adecuados en situaciones de emergencia. La mayoría de estas tecnologías han demostrado mejorar significativamente la calidad microbiológica del agua.

Problema a resolver

Cada año, las preocupaciones sobre los problemas de la calidad del agua aumentan con más contaminantes, y más atemorizantes, que se encuentran en los suministros de agua. La conciencia del consumidor sobre la calidad del agua y el atractivo del mercado masivo resultante para productos que ofrecen agua limpia y saludable están en su punto más alto.

Al mismo tiempo, los hechos emergentes sobre la salud y el impacto ambiental del agua embotellada hacen que esta sea una opción cuestionable. Los lanzadores

convencionales, los filtros y los sistemas de mostrador hacen un trabajo decente para reducir el cloro; hacen un trabajo marginal para reducir sustancialmente cualquier otra cosa. Los sistemas de ósmosis inversa hacen un gran trabajo en la reducción de la mayoría de los contaminantes, pero dejan el agua ácida, muerta y desprovista de los minerales saludables naturales. Entonces, está claro, el agua que es simplemente limpia no es la respuesta.

En los últimos años, los ionizadores de agua eléctricos se han convertido en una forma cada vez más popular de abordar el lado saludable de la ecuación del agua. Los ionizadores producen agua que es rica en minerales saludables, tiene un pH alcalino, un potencial antioxidante y se considera que es más hidratante.

Sin embargo, al igual que los productos de filtración convencionales que dependen en gran medida de la tecnología obsoleta de carbono, carecen de la capacidad de eliminar la mayoría de los contaminantes. Los ionizadores son también un nicho de mercado; los puntos de precio no son fácilmente asequibles para el mercado masivo (Pfeffer & Aldrete, 2017).

Entonces, el agua saludable por sí sola no es la respuesta completa. Ninguna de las opciones responde a la creciente demanda de sostenibilidad ambiental. El agua con filtro y sistemas de osmosis reversa, todavía tira un cartucho de plástico completo cada vez que reemplaza el filtro. Los sistemas de ósmosis inversa también desperdician una sorprendente cantidad de agua.

Objetivo General

- Identificar las oportunidades comerciales de las máquinas de agua alcalina dentro de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos

- Analizar los patrones de consumo de agua embotellada y compra de máquinas de purificación de agua en la ciudad de Guayaquil.
- Analizar el proceso operativo de comercialización de las máquinas de agua alcalina.
- Establecer la factibilidad del proyecto de comercialización de máquinas de agua alcalina.

Resumen Ejecutivo

Las preferencias de los consumidores han cambiado en las últimas dos décadas, debido a las diferentes campañas de concientización y a un acceso más amplio a la información. La búsqueda por productos que vayan de acorde a las necesidades del mundo actual, entre los que se encuentran los alimentos orgánicos, el agua alcalina, y diferentes suplementos alimenticios es ardua y existe una elevada demanda (Falconí & Carlos, 2009).

En el Ecuador todavía existe un amplio mercado al cual se puede atender, son todavía pocas las empresas que se dedican a estas actividades. La comercialización de equipos para agua alcalina es importante para poder suplir una demanda ya existente, y una demanda potencial para aquellos individuos que desconocen las ventajas y los beneficios del consumo de este tipo de agua (Polga-hecimovich, 2013)

El consumo de agua alcalina dentro del país todavía es bajo, a pesar de los beneficios para la salud que trae consigo. Las personas todavía prefieren usar otros métodos de purificación de agua, tales como el uso de filtros de ozono, de equipos de osmosis inversa, o simplemente comprar bidones de agua. Estas prácticas en muchos de los casos

son seguras, pero no necesariamente contribuyen para la salud de las personas (Pfeffer & Aldrete, 2017)

Es importante este tipo de propuestas, las cuales muestran productos novedosos para el mercado ya que existe un importante porcentaje que todavía desconoce de los beneficios de ingerir agua alcalina. El consumo de agua alcalina tiene las siguientes propiedades: antienvjecimiento, propiedades de limpieza del colon sistema inmunitario: ayuda a la hidratación, a la salud de la piel y a otras propiedades desintoxicantes (Cardona, 2012)

La investigación y propuesta de máquinas de agua alcalina es importante ya que educa a un segmento de la sociedad que está interesado, y que en muchos casos no adquiere ciertos productos porque no existe una fuente confiable que despeje sus dudas. Es importante recalcar que la investigación dará lugar a conocer las preferencias de los consumidores en general, e identificar si existe un nicho de mercado establecido en la ciudad de Guayaquil.

La propuesta de este presente plan de negocios es comercializar máquinas de agua alcalina en la ciudad de Guayaquil, las cuales tendrán un uso doméstico. Se analizarán los diferentes estudios (mercado, operativo y financiero) para conocer las ventajas y desventajas que tendrá la introducción de este tipo de productos en el mercado y la posible expansión a nivel nacional.

Misión

En Alkaline Life nuestra misión es ofrecer a la ciudadanía el mejor sistema de agua alcalina para proteger la salud.

Visión

Alkaline Life se visualiza como una de las mejores compañías comercializadoras de máquinas de agua alcalina en el Ecuador.

Metas

- En Alkaline Life nuestro entusiasta equipo está comprometido con la creación de negocios sostenibles que garanticen la sostenibilidad financiera y al mismo tiempo conviertan a la compañía en un buen ciudadano corporativo.
- En Alkaline Life estamos comprometidos con nuestros clientes para proporcionarles lo que esperan para llevar una vida saludable.
- En Alkaline Life deseamos abordar los problemas sociales y ambientales, encontramos formas innovadoras de optimizar el uso de la energía, la energía y el agua.
- En Alkaline Life buscamos continuamente organizaciones de bienestar social para ayudar a la comunidad a vivir una vida placentera.

Análisis de mercado

Población

La población seleccionada se encuentra dentro de las parroquias urbanas del cantón Guayaquil, entre las cuales se encuentran: Ayacucho, Bolívar, Pedro Carbo, Febres-Cordero, García Moreno, Letamendi, Nueve de Octubre, Olmedo, Roca, Rocafuerte, Sucre, Tarqui, Urdaneta, Chongón, Pascuales y Ximena. La población total dentro de esta área es de 2 millones 278 mil 685 habitantes, de acuerdo con el último censo realizado por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos en el 2010.

Dentro del estudio no se toman en cuenta las parroquias rurales del cantón Guayaquil debido a diferentes factores, entre los cuales podemos destacar: una carencia de

servicios básicos, falta de infraestructura, y debido al nivel socioeconómico de los habitantes de estas zonas. El producto que se oferta corresponde a estratos con un poder adquisitivo más elevado y con disponibilidad de recursos (tarjetas de créditos, préstamos personales, cheques a fecha, etc.).

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LAS PARROQUIAS URBANAS DEL CANTÓN GUAYAQUIL

Año	2010
9 de Octubre	5.747
Ayacucho	10.706
Bolívar	6.758
Chongón	36.726
Febres Cordero	343.836
García Moreno	50.028
Letamendi	95.943
Olmedo	6.623
Pascuales	74.932
Pedro Cabro	4.035
Roca	5.545
Rocafuerte	6.100
Sucre	11.952
Tarqui	1.050.826
Urdaneta	22.680
Ximena	546.254
TOTAL	2.278.685

Fuente: INEC-Censo de Población y Vivienda

Elaboración Propia

Muestra

La muestra es el grupo de personas que realmente participan en su estudio. Estas son las personas a las que termina entrevistando, por ejemplo en un estudio cualitativo, o que realmente completan su encuesta; por ejemplo, en un estudio cuantitativo. Las personas que pudieron haber participado en su estudio pero que en realidad no participaron no se vieron parte de su muestra. La muestra poblacional se obtiene a través del cálculo de la siguiente fórmula:

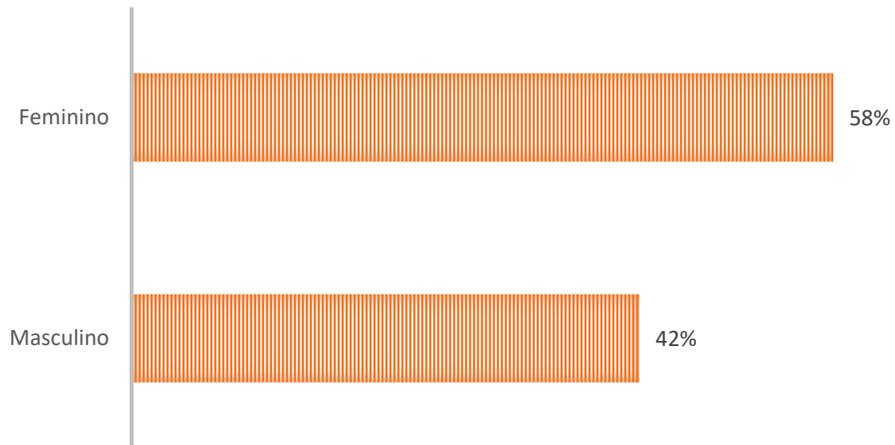
$$n = \frac{Z^2 pq N}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$
$$n = \frac{1.96^2(0.5)(0.5)(2.278.685)}{(0.05)^2(2.278.685 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$
$$n = 385$$

Al momento que se determinó la muestra del estudio, se realizó una investigación de campo en la cual se realizaron encuestas aplicando el método de muestreo simple aleatorio que mostrarán resultados personales de cada uno de los individuos. Los resultados de las encuestas tienen como objetivo dar a conocer las características de la población, en temas socioeconómicos, preferencias, y disponibilidad. Las encuestas fueron realizadas en un período de 30 días, entre el lunes 2 de abril hasta el 2 de julio del presente año.

Cuestionario de preguntas

1. Sexo

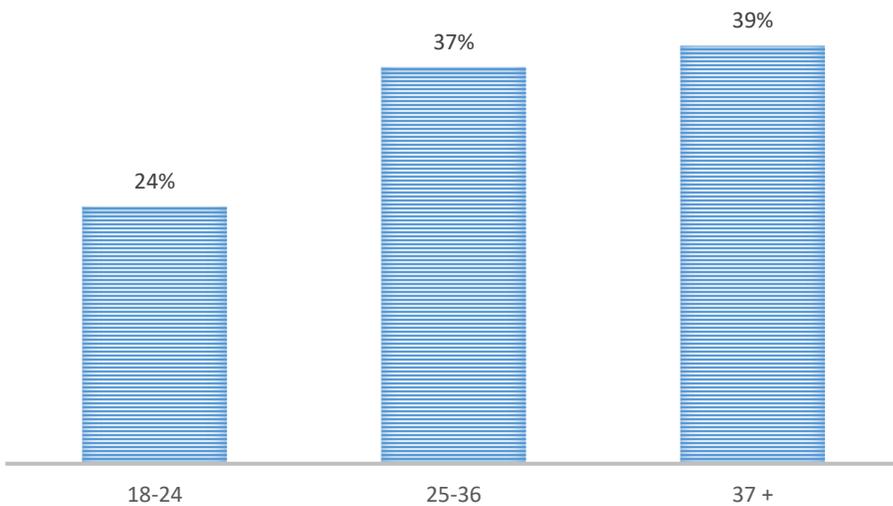
Gráfico 1: Género de los encuestados



Fuente: Encuesta

2. Edad

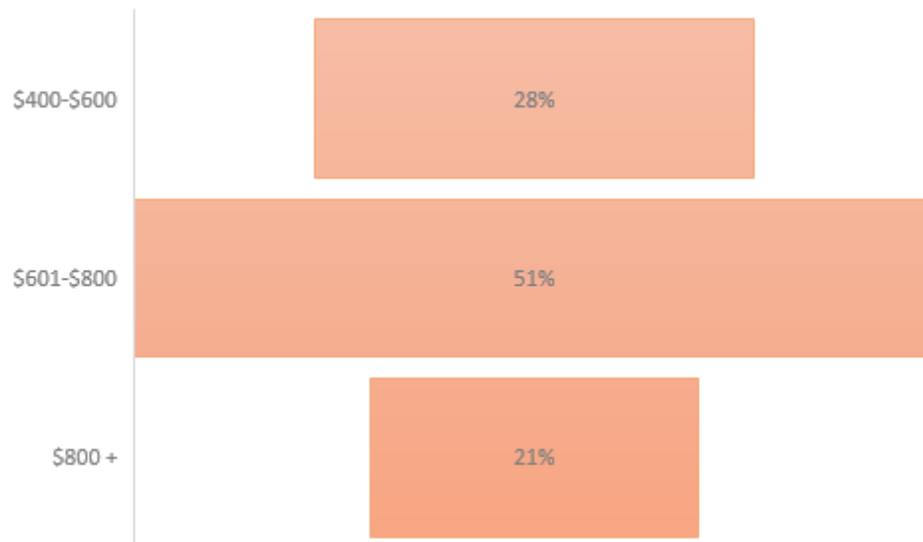
Gráfico 2: Edad de los encuestados



Fuente: Encuesta

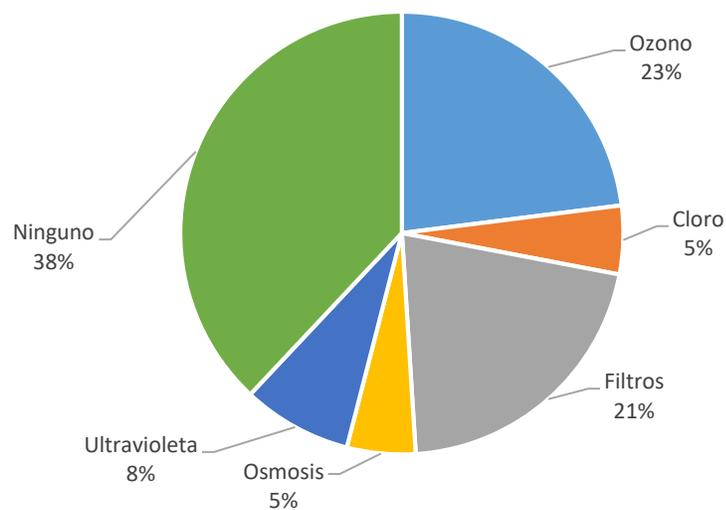
3. Ingresos

Gráfico 3: Ingresos de los encuestados



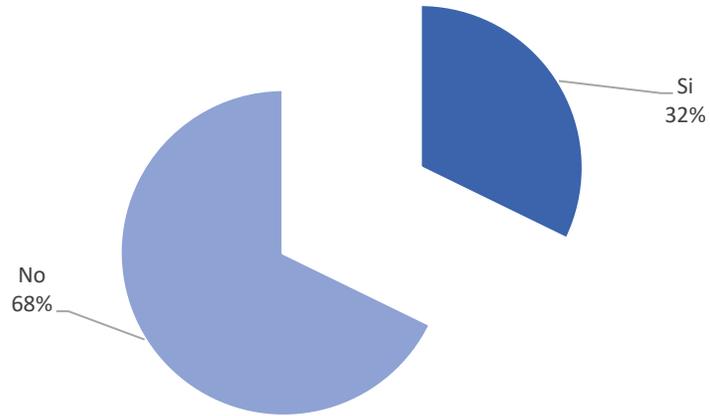
Fuente: Encuesta

4. Sistema de purificación del agua



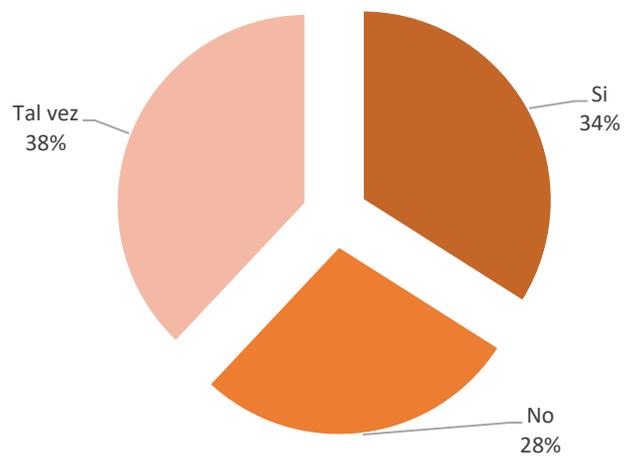
Fuente: Encuesta

5. Conocimiento sobre agua alcalina



Fuente: Encuesta

6. Disponibilidad de recursos para adquisición



Fuente: Encuesta

Análisis PESTAL

Político

Alguna vez considerado como un país relativamente estable, en comparación con los países andinos vecinos, Ecuador ha sido testigo de una serie de crisis políticas graves en los últimos diez años. Los últimos tres presidentes electos del país no pudieron completar sus respectivos términos que han sido la principal causa de inestabilidad que ha plagado la democracia ecuatoriana. Esta deriva ha llevado a políticas económicas y políticas impredecibles de un gobierno a otro y a la incompetencia de los presidentes para completar sus términos (Menéndez & Alejandra, 2018).

El ex presidente, Rafael Correa, sin embargo, enfocó esfuerzos hacia las reformas en todo el sistema político del país, lo que ha llevado a un aumento en el gasto social y al control de la economía y el territorio de Ecuador. Ante la preocupación de muchos analistas e inversionistas globales, muchos ecuatorianos aprueban y respaldan sus políticas.

A pesar de que las reformas están posicionadas para abrazar los cambios globales, Ecuador ha caído considerablemente en el ranking. El gobierno está tratando de magnificar las reformas a otros sectores como el petróleo. El sector privado ha sido marginado por un entorno empresarial restrictivo (Isabel & Sancho, 2014).

El sector financiero subdesarrollado de Ecuador, frecuentemente expuesto a la provisión de crédito por parte del Estado, limita el acceso al financiamiento, lo que agrega costos más altos para los empresarios de nivel inicial en el país. El entorno político general también ha tenido un impacto en el clima de inversión del país, lo que ha llevado a la reducción de la competencia dirigida por el estado y la disminución de la productividad.

Económico

El sistema regulatorio de Ecuador ha demostrado ser inconsistente e inflexible con las demandas cada vez mayores de la economía. Sin embargo, el uso del dólar estadounidense como la moneda oficial de Ecuador ha insertado un grado de permanencia monetaria en la economía de Ecuador, que hasta ahora se ha administrado a precios controlados por el estado (Larrea, 2017).

La economía fue testigo de cierto alivio en forma de disminución de las importaciones debido al plan de sustitución de importaciones y restricciones voluntarias de las importaciones lanzado en 2011. Sin embargo, nuevamente se demostró que se trata de una iniciativa breve que conduce a préstamos morosos e interferencia estatal en la banca .

La carga tributaria en el país es un total del 15.2 por ciento del PIB, con un gasto del gobierno que llega al 41.9 por ciento de la producción nacional total del país. Además, el aumento del precio del petróleo ha reducido el déficit y la deuda pública está por debajo del 20 por ciento del PIB (Frydman, 2013).

Social

A pesar de un auge petrolero sin precedentes a principios de la década de 1970, no ha habido un cambio drástico en el índice socioeconómico del país. El petróleo, siendo extremadamente importante para la economía de Ecuador, representa más del 50% de las exportaciones totales (Polga-hecimovich, 2013).

Sin embargo, los altos precios del petróleo generaron una tasa de crecimiento del 4,2% durante 2006, pero pronto los niveles de producción decrecientes unieron el patrón de crecimiento a solo alrededor del 1,5% en 2007. La distribución de riqueza en el país está sesgada y la pobreza es alta en las áreas rurales del país. Los niveles crecientes de

desnutrición, desempleo y analfabetismo entre los sectores pobres de la sociedad han sido un gran desafío para el gobierno de Rafael en Ecuador.

Tecnológico

La última década ha sido memorable para la comunidad de exportación de Ecuador. Se ha creado un producto de exportación no tradicional en forma de tecnología y servicios para las empresas que han participado en el clamor global de la industria de la información y la tecnología como consumidores y productores.

La industria del software en Ecuador ha demostrado ser una valiosa oportunidad de inversión en todos los sectores de la economía. El desarrollo de software en Ecuador se ha enfocado principalmente en software para instituciones financieras en el país, además de cerrar ofertas importantes de España para la inclusión de tecnología y productos de Ecuador en corporaciones españolas que han dado un impulso muy necesario al sector de tecnología del país (García, Laitamo, Valerio, Francisco, & Samaniego, 2014).

Otros clientes incluyen American Airlines, Delta, GM, IBM y Microsoft. El sector tecnológico ha sido identificado como un sector intersectorial estratégico por el gobierno y el 90% de las empresas medianas y pequeñas están en proceso de obtener certificaciones para sus procesos utilizando los estándares de la Fundación Europea para la Gestión de la Calidad (EFQM), una certificación internacional diseñada para mejorar la eficiencia operacional y la calidad de los servicios (Romero, 2006).

Con un gran aumento de las inversiones de las empresas de software de los Estados Unidos e India y del sector privado que desempeña un papel activo en la mejora de los ingresos del sector, el país espera un crecimiento sostenible y el aumento de la industria de la tecnología.

Ambiental/Legal

El país se jacta de una rica historia en relación con el sistema legal y su desarrollo. Ha habido una magnitud de cambio en el sistema legal del país desde la independencia hasta la actual redacción de la constitución. En un intento por establecerse como un estado económico estable, Ecuador ha superado una serie de desafíos muy extendidos que incluyen la crisis de la industria petrolera y su adopción del dólar estadounidense como moneda nacional, lo que ayuda a estabilizar el frágil estado de la economía (Falconí & Carlos, 2009).

La ley civil del sistema legal del país ha sido adoptada por el código civil chileno y la jurisdicción obligatoria de la Corte Internacional de Justicia también ha sido recientemente aceptada por la ley estatal.

Entre una de las incorporaciones recientes al sistema legal del país, entró en vigencia la nueva Ley de Comunicaciones Orgánicas en junio de 2013. Esta nueva ley de hecho hace eco en principio de las sugerencias desarrolladas durante más de dos décadas por actividades de apoyo a la democratización de medios y comunicaciones , se compromete con la diversidad y la multiplicidad, y el requisito previo para estandarizar y controlar los medios en aras del interés público (Franco & Iván, 2012).

Si bien Ecuador ha superado muchos desafíos, todavía queda un largo camino por recorrer antes de que tenga un fuerte sentido de estabilidad económica.

Análisis FODA

Fortalezas

- Una cultura de empresa basada en servicios muy fuerte.
- La capacidad de satisfacer las necesidades particulares del cliente.
- Una base de clientes ya existente.

Oportunidades

- Participación en un mercado en crecimiento.
- La gran diversificación de clientes potenciales, reduciendo el riesgo si hay una desaceleración en una industria específica.
- Eficiencias operativas que se pueden alcanzar a medida que crece el negocio.

Debilidades

- La necesidad de un capital significativo para el equipo.
- Gastos de capital necesarios para el desarrollo de una red de distribuidores completa.
- Dificultad para establecer el valor de marca.

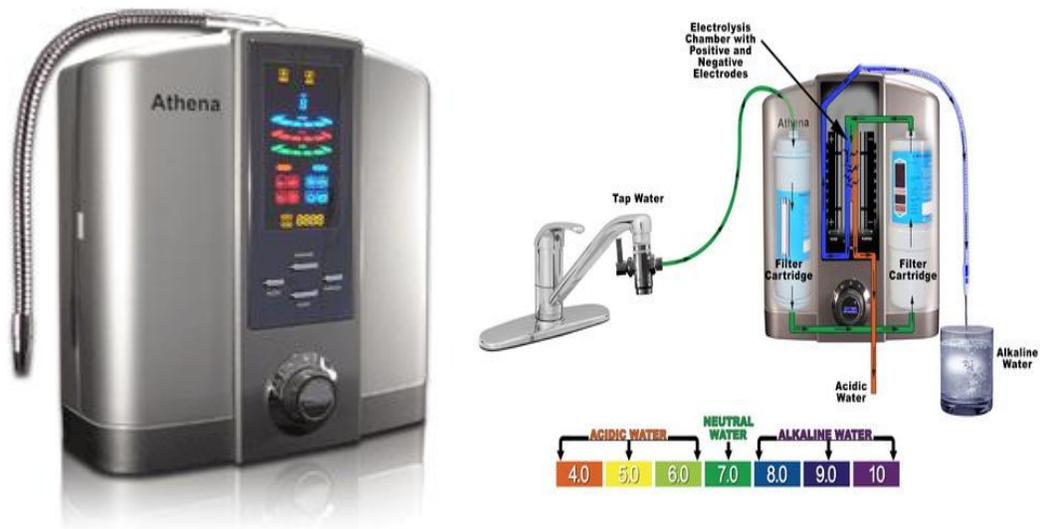
Amenazas

- Cambios en la tecnología que podrían afectar a las compañías que están fuertemente invertidas en la tecnología actual.
- Competencia futura y potencial de una gran empresa que decide adoptar un enfoque más flexible para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Cambios en el entorno regulatorio principalmente aplicable a productos de mayor pureza.

Análisis 4Ps

Producto

El ionizador de agua Athena H2 representa el cenit absoluto de rendimiento, características, funcionalidad y estilo disponibles hoy en la tecnología de ionización de agua. Todo respaldado por la confiabilidad y certidumbre de Emco Tech.



El ionizador Athena H2 produce agua alcalina, ionizada y rica en hidrógeno filtrada, este emplea una energía magnética computable precisa y seleccionable para realizar la electrólisis a través de electrodos de titanio platino dentro de una célula de agua. Dentro de esta célula avanzada, la energía magnética separa el agua en una corriente alcalina (pH alto) y ácido (pH bajo) y enriquece el agua con hidrógeno molecular disuelto (H_2) sin usar ningún químico. Ionizar el agua también une moléculas de oxígeno adicionales y concentra minerales ionizados, absorbibles y beneficiosos como calcio, magnesio y potasio.

Precio

El precio de introducción al mercado de este producto es de \$2,900 dólares los cuales pueden ser cancelados mediante dinero en efectivo, tarjetas de crédito, cheques post-fechaos y plan de financiamiento interno (después de 2 años de actividad comercial). El precio de este tipo de productos es alto, por lo cual no estaría dentro de las posibilidades de

la mayoría de la población del cantón Guayaquil. El costo de un producto no afecta su comercialización si se establece de manera adecuada el mercado objetivo, y se enfocan los esfuerzos.

Plaza

El producto se venderá a través de una red de vendedores en la ciudad de Guayaquil divididos en los diferentes sectores de la ciudad. El posible establecimiento de un canal en línea sería factible dependiendo de la demanda del producto, pero más podría considerarse como un servicio post-venta.

La importancia de la red de servicios es prioritaria para la supervivencia en el largo plazo de esta clase de productos. Existen muchas piezas y repuestos de este tipo aparatos que deben estar los canales abiertos para que la empresa pueda ofrecer piezas de repuestos originales, y lo necesario para el mantenimiento de los mismos.

Promoción

La promoción del producto se da principalmente a través de las redes sociales, en las cuales se puede establecer el alcance de cualquier tipo de campaña publicitaria. A través de esto se establecen los demás tipos de promoción, entre las cuales se encuentran aquellas tradicionales tales como; volantes, segmentos de publicidad en radio y televisión, entre otros que se consideren relevantes.

Uno de los factores importantes será el ofrecimiento del servicio post-venta que podría tener un período de gratuidad. Este tipo de servicios es fundamental para mantener la lealtad de los clientes, y que exista una referencia por parte de los mismos para atraer a nuevos clientes potenciales.

Análisis de oferta y demanda

Análisis de la demanda

A través de las encuestas realizadas se pudo determinar el mercado objetivo para la comercialización de ionizadores de agua. Se identificó que está conformado por individuos indiferente de su género, mayores a los 37 años y perciben un valor superior a los 800 dólares mensuales. Estas personas se encuentran en las posibilidades de poder cancelar una cuota mensual para poder adquirir el ionizador de agua.

Es importante destacar que dentro de las encuestas se pudo identificar dos factores importantes, el primero es que más del 60% de los encuestados afirmó no tener ningún sistema de purificación de agua.

Análisis de la oferta

La oferta de productos relacionados con la purificación de agua, osmosis inversa, ionización, entre otros se encuentran enfocados en un grupo restringido de empresas. Existen dos principales empresas que ofertan ionizadores de agua las cuales operan actualmente en la ciudad de Guayaquil; estas son las empresas Alkavida y Megatek. Estas dos empresas componen la competencia directa, las cuales han diversificado su oferta a otros productos con diferentes características.

Por otro lado hay otras empresas tales como Osversa, Helisa, Filtec, Water of Life; las cuales ofertan diferentes tipos de sistemas de filtración y purificación de agua. Sin embargo este tipo de productos son distintos a los ionizadores debido a la limitación de las características. La oferta de este tipo de equipos es amplia y existen diferentes tipos, e incluso los precios varían dependiendo de la ubicación de las operaciones de la empresa.

Estrategia de diferenciación

Al ser el mercado de los ionizadores y purificadores de agua tan similares unos con otros, entonces la estrategia de diferenciación debe estar enfocada como se mencionó anteriormente en el servicio post-venta. La disponibilidad de técnicos, piezas de repuestos, y de nuevos productos (en el trascurso de las operaciones) es fundamental para el desarrollo de las operaciones y la sobrevivencia dentro del mercado.

Es importante que exista una línea 1-800 y por medio de las redes sociales, las cuales deben tener un tiempo de respuesta inmediato. La implementación de software dedicado a la gestión de inventarios, y de logística es necesario para llevar un mejor control y por ende ofrecer un mejor servicio a los clientes. Esto le otorgará a la empresa una ventaja en relación a las otras empresas que oferten productos similares.

Análisis operativo

Descripción de la planta y de las instalaciones

Las instalaciones estarán ubicadas en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, específicamente en el Km. 1.5 de la Av. Juan Tanka Marengo en el centro comercial 'Dicentro'. La oficina tendrá una dimensión de 80 metros cuadrados, en los cuales estará ubicada la bodega en la parte posterior.



Dentro de las instalaciones estarán en exhibición los ionizadores de agua, y los repuestos correspondientes a los cartuchos de los dos filtros que utiliza el equipo. Al momento de realizarse un pedido, se emitirá una orden de despacho. Las entregas de los equipos se la realizará a domicilio los días lunes y miércoles a partir de las 10 am, para esto es necesario de un camión van en el cual se movilizarán el chofer de la empresa y el técnico encargado de la instalación.

Proceso de instalación



- 1. FIJE EL DESVIADOR A SU GRIFO** - Retire el aireador del grifo (se requieren alicates) y coloque la válvula de desvío en su lugar. Hay adaptadores suministrados en caso de que el desviador no sea tu llave. Si tiene fugas en el desviador, use una cinta adhesiva de plomero (incluida).



2. FIJE LA MANGUERA DE ENTRADA DE AGUA DE GRIFO BLANCO DE

1/4" - Conecte la manguera blanca de 1/4" al puerto blanco en la parte inferior del ionizador con la etiqueta TAP WATER INLET. Para conectar la manguera blanca, simplemente empújela firmemente en la abertura del puerto blanco. Dale un suave tirón para asegurar una conexión adecuada. Si está instalado correctamente, no saldrá. Si necesita quitarlo, presione el anillo al final del ajuste mientras tira de él.



3. FIJE LA MANGUERA DE SALIDA DE AGUA ÁCIDA GRIS -

Conecte la manguera gris al puerto de plástico blanco etiquetado SALIDA DE AGUA ÁCIDA en la parte inferior del ionizador. Primero, deslice una abrazadera de presión sobre el extremo de la manguera. Conecte la manguera gris simplemente presionándola sobre el puerto de plástico blanco. Sumergirlo en agua durante 30 segundos hará que unirlo sea muy fácil. Aprieta la abrazadera y colócala sobre el puerto blanco. Asegúrese de que el extremo opuesto se encuentre con el fregadero.

4. COLOQUE SU IONIZADOR: asegúrese de que esté en una superficie dura y nivelada.

5. FIJE LA MANGUERA BLANCA DE 1/4 "AL DIVERTER - Mida la longitud adecuada de la manguera blanca, permitiendo una holgura razonable, y corte con un cuchillo afilado o unas tijeras. Retire la tuerca de compresión pequeña en la parte

posterior del desviador (opuesto a la palanca). Deslice la tuerca sobre el extremo opuesto (libre) de la manguera blanca de 1/4 "con los hilos colocados de manera que se enrosque en el desviador. Empuje la manguera firmemente sobre la boquilla y vuelva a atornillar la tuerca de compresión. Asegúrese de que la tuerca esté apretada firmemente. No apriete demasiado.



- 6. CONECTE EL CABLE DE ALIMENTACIÓN** - Use una toma de corriente adecuada con conexión a tierra.
- 7. INSTALE EL SURTIDOR DE ACERO INOXIDABLE FLEXIBLE** - Atornille el pico en el sentido de las agujas del reloj en el puerto de plata roscado en la parte superior del ionizador. No apriete demasiado.
- 8. GUARDE LA CAJA** en la que se envasa su ionizador. Esto ayudará si su ionizador necesita ser transportado en una fecha posterior.

Recursos Humanos

Organigrama de la Empresa ALKALINE LIFE



Elaboración Propia

Gerente General

- Evaluar los riesgos para la compañía y asegurar que sean monitoreados y minimizados
- Establecer objetivos estratégicos y asegurarse de que sea mensurable o descriptible.
- Mantener la conciencia del panorama competitivo, las oportunidades de expansión, los mercados, los desarrollos industriales, etc.

Asistente Contable

- Trabajar con hojas de cálculo, libros de ventas y diarios de compras y compras.
- Cálculo y verificación para asegurarse de que los pagos, cantidades y registros sean correctos.
- Manejar las transacciones de caja chica

Jefe de Operaciones

- Planificación y control del cambio.
- Gestión de programas de garantía de calidad.
- Investigar nuevas tecnologías y métodos alternativos de eficiencia.
- Establecer y revisar presupuestos y administrar costos.
- Supervisar el inventario, la distribución de los bienes y el diseño de las instalaciones.

Ejecutivos de ventas

- Vender productos, bienes y servicios minoristas a los clientes
- Encontrar nuevos prospectos de ventas, a través de directorios comerciales, referencias de clientes, etc.
- Servicio post-venta

Técnicos

- Visitas técnicas para revisión y mantenimiento.
- Reparación de equipos
- Gestión de citas y horarios.

Chofer

- Transporte de técnicos a las visitas en la agenda del día.
- Movilizar los equipos de ionización de agua.

Análisis Financiero

Estados de resultados proyectados a 5 años

ALKALINE LIFE

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 696.000,00	\$ 737.760,00	\$ 782.025,60	\$ 828.947,14	\$ 878.683,96
(-) Costo de Venta		\$ (528.000,00)	\$ (559.680,00)	\$ (593.260,80)	\$ (628.856,45)	\$ (666.587,83)
(=) Utilidad Bruta		\$ 168.000,00	\$ 178.080,00	\$ 188.764,80	\$ 200.090,69	\$ 212.096,13
(-) Gastos Administrativos		\$ (63.198,32)	\$ (61.274,32)	\$ (61.873,36)	\$ (62.496,36)	\$ (63.144,28)
(-) Gastos de Ventas		\$ (65.554,80)	\$ (67.888,99)	\$ (70.316,55)	\$ (72.841,21)	\$ (75.466,86)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 39.246,88	\$ 48.916,69	\$ 56.574,89	\$ 64.753,11	\$ 73.484,98
(-) Gastos Financieros		\$ (7.526,59)	\$ (6.198,84)	\$ (4.702,70)	\$ (3.016,82)	\$ (1.117,12)
(=) UAIT		\$ 31.720,29	\$ 42.717,85	\$ 51.872,19	\$ 61.736,30	\$ 72.367,87
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ (4.758,04)	\$ (6.407,68)	\$ (7.780,83)	\$ (9.260,44)	\$ (10.855,18)
(-) Impuesto a la Renta	25%	\$ (6.740,56)	\$ (9.077,54)	\$ (11.022,84)	\$ (13.118,96)	\$ (15.378,17)
UTILIDAD NETA		\$ 20.221,69	\$ 27.232,63	\$ 33.068,52	\$ 39.356,89	\$ 46.134,51

Flujo de caja proyectado a 5 años

ALKALINE LIFE

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (20.660,00)					
UAIT		\$ 31.720,29	\$ 42.717,85	\$ 51.872,19	\$ 61.736,30	\$ 72.367,87
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (4.758,04)	\$ (6.407,68)	\$ (7.780,83)	\$ (9.260,44)
Pago de IR		\$ -	\$ (6.740,56)	\$ (9.077,54)	\$ (11.022,84)	\$ (13.118,96)
EFFECTIVO NETO		\$ 31.720,29	\$ 31.219,24	\$ 36.386,97	\$ 42.932,63	\$ 49.988,46
(+) Deprec. Área Prod.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00
(+) Aporte Accionistas	\$ 5.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$ 67.416,48	\$ (10.469,12)	\$ (11.796,87)	\$ (13.293,01)	\$ (14.978,89)	\$ (16.878,59)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 51.756,48	\$ 25.227,17	\$ 23.398,37	\$ 27.069,96	\$ 31.929,74	\$ 37.085,87
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 51.756,48	\$ 76.983,65	\$ 100.382,03	\$ 127.451,99	\$ 159.381,72
(=) FLUJO ACUMULADO	\$ 51.756,48	\$ 76.983,65	\$ 100.382,03	\$ 127.451,99	\$ 159.381,72	\$ 196.467,59

Análisis del punto de equilibrio

PE =	27	unidades al año, o	\$ 77.924.21
------	----	--------------------	--------------

PE =	2	unidades al mes, o	\$ 6.493.74
------	---	--------------------	-------------

Análisis de sensibilidad

ALKALINE LIFE

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (72.416,48)					
VENTAS		\$ 696.000,00	\$ 737.760,00	\$ 782.025,60	\$ 828.947,14	\$ 878.683,96
(-) Costo de Venta		\$ (528.000,00)	\$ (559.680,00)	\$ (593.260,80)	\$ (628.856,45)	\$ (666.587,83)
(=) Utilidad Bruta		\$ 168.000,00	\$ 178.080,00	\$ 188.764,80	\$ 200.090,69	\$ 212.096,13
(-) Gastos Administrativos		\$ (63.198,32)	\$ (61.274,32)	\$ (61.873,36)	\$ (62.496,36)	\$ (63.144,28)
(-) Gastos de Ventas		\$ (65.554,80)	\$ (67.888,99)	\$ (70.316,55)	\$ (72.841,21)	\$ (75.466,86)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 39.246,88	\$ 48.916,69	\$ 56.574,89	\$ 64.753,11	\$ 73.484,98
(-) Gastos Financieros		\$ (7.526,59)	\$ (6.198,84)	\$ (4.702,70)	\$ (3.016,82)	\$ (1.117,12)
(=) UAIT		\$ 31.720,29	\$ 42.717,85	\$ 51.872,19	\$ 61.736,30	\$ 72.367,87
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (4.758,04)	\$ (6.407,68)	\$ (7.780,83)	\$ (9.260,44)
Pago de IR		\$ -	\$ (6.740,56)	\$ (9.077,54)	\$ (11.022,84)	\$ (13.118,96)
EFFECTIVO NETO		\$ 31.720,29	\$ 31.219,24	\$ 36.386,97	\$ 42.932,63	\$ 49.988,46
(+) Deprec. Área Prod.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 780,00
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 49.256,48
(+) Préstamo concedido		\$ (10.469,12)	\$ (11.796,87)	\$ (13.293,01)	\$ (14.978,89)	\$ (16.878,59)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (72.416,48)	\$ 25.227,17	\$ 23.398,37	\$ 27.069,96	\$ 31.929,74	\$ 87.122,35

TIR	34,47%
VAN	\$ 30.931,25
Pay Back	3,02 años

Análisis de sensibilidad – escenario optimista

ALKALINE LIFE

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (72.416,48)					
VENTAS		\$ 716.880,00	\$ 759.892,80	\$ 805.486,37	\$ 853.815,55	\$ 905.044,48
(-) Costo de Venta		\$ (528.000,00)	\$ (559.680,00)	\$ (593.260,80)	\$ (628.856,45)	\$ (666.587,83)
(=) Utilidad Bruta		\$ 188.880,00	\$ 200.212,80	\$ 212.225,57	\$ 224.959,10	\$ 238.456,65
(-) Gastos Administrativos		\$ (63.198,32)	\$ (61.274,32)	\$ (61.873,36)	\$ (62.496,36)	\$ (63.144,28)
(-) Gastos de Ventas		\$ (65.554,80)	\$ (67.888,99)	\$ (70.316,55)	\$ (72.841,21)	\$ (75.466,86)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 60.126,88	\$ 71.049,49	\$ 80.035,66	\$ 89.621,53	\$ 99.845,50
(-) Gastos Financieros		\$ (7.526,59)	\$ (6.198,84)	\$ (4.702,70)	\$ (3.016,82)	\$ (1.117,12)
(=) UAIT		\$ 52.600,29	\$ 64.850,65	\$ 75.332,95	\$ 86.604,71	\$ 98.728,39
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (7.890,04)	\$ (9.727,60)	\$ (11.299,94)	\$ (12.990,71)
Pago de IR		\$ -	\$ (11.177,56)	\$ (13.780,76)	\$ (16.008,25)	\$ (18.403,50)
EFFECTIVO NETO		\$ 52.600,29	\$ 45.783,04	\$ 51.824,59	\$ 59.296,51	\$ 67.334,18
(+) Deprec. Área Prod.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 780,00
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 49.256,48
(+) Préstamo concedido		\$ (10.469,12)	\$ (11.796,87)	\$ (13.293,01)	\$ (14.978,89)	\$ (16.878,59)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (72.416,48)	\$ 46.107,17	\$ 37.962,17	\$ 42.507,59	\$ 48.293,62	\$ 104.468,07

TIR	59,01%
VAN	\$ 82.241,20
Pay Back	1,69 años

Análisis de sensibilidad – escenario pesimista

ALKALINE LIFE

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (72.416,48)					
VENTAS		\$ 675.120,00	\$ 715.627,20	\$ 758.564,83	\$ 804.078,72	\$ 852.323,45
(-) Costo de Venta		\$ (528.000,00)	\$ (559.680,00)	\$ (593.260,80)	\$ (628.856,45)	\$ (666.587,83)
(=) Utilidad Bruta		\$ 147.120,00	\$ 155.947,20	\$ 165.304,03	\$ 175.222,27	\$ 185.735,61
(-) Gastos Administrativos		\$ (63.198,32)	\$ (61.274,32)	\$ (61.873,36)	\$ (62.496,36)	\$ (63.144,28)
(-) Gastos de Ventas		\$ (65.554,80)	\$ (67.888,99)	\$ (70.316,55)	\$ (72.841,21)	\$ (75.466,86)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 18.366,88	\$ 26.783,89	\$ 33.114,12	\$ 39.884,70	\$ 47.124,46
(-) Gastos Financieros		\$ (7.526,59)	\$ (6.198,84)	\$ (4.702,70)	\$ (3.016,82)	\$ (1.117,12)
(=) UAIT		\$ 10.840,29	\$ 20.585,05	\$ 28.411,42	\$ 36.867,88	\$ 46.007,35
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1.626,04)	\$ (3.087,76)	\$ (4.261,71)	\$ (5.530,18)
Pago de IR		\$ -	\$ (2.303,56)	\$ (4.374,32)	\$ (6.037,43)	\$ (7.834,43)
EFFECTIVO NETO		\$ 10.840,29	\$ 16.655,44	\$ 20.949,34	\$ 26.568,74	\$ 32.642,74
(+) Deprec. Área Prod.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 780,00
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 49.256,48
(+) Préstamo concedido		\$ (10.469,12)	\$ (11.796,87)	\$ (13.293,01)	\$ (14.978,89)	\$ (16.878,59)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (72.416,48)	\$ 4.347,17	\$ 8.834,57	\$ 11.632,33	\$ 15.565,85	\$ 69.776,63

TIR	10,56%
VAN	\$ (20.378,71)
Pay Back	8,70 años

Análisis de TIR, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión

FIGURA No. 15

Análisis de TIR, Índice de rentabilidad, Valor actual neto y retorno de la inversión

ALKALINE LIFE

CÁLCULO DE TIR Y VAN

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (72.416,48)					
UAIT		\$ 31.720,29	\$ 42.717,85	\$ 51.872,19	\$ 61.736,30	\$ 72.367,87
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (4.758,04)	\$ (6.407,68)	\$ (7.780,83)	\$ (9.260,44)
Pago de IR		\$ -	\$ (6.740,56)	\$ (9.077,54)	\$ (11.022,84)	\$ (13.118,96)
EFFECTIVO NETO		\$ 31.720,29	\$ 31.219,24	\$ 36.386,97	\$ 42.932,63	\$ 49.988,46
(+) Deprec. Área Prod.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00	\$ 3.976,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 780,00
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 49.256,48
(+) Préstamo concedido		\$ (10.469,12)	\$ (11.796,87)	\$ (13.293,01)	\$ (14.978,89)	\$ (16.878,59)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (72.416,48)	\$ 25.227,17	\$ 23.398,37	\$ 27.069,96	\$ 31.929,74	\$ 87.122,35
Saldo Periodo de Recuperación	\$ (72.416,48)	\$ (47.189,31)	\$ (23.790,94)			

TIR	34,47%
VAN	\$30.931,25
Pay Back	3,02 años

Viabilidad del proyecto

Al analizar la factibilidad del presente proyecto podemos destacar que la necesidad por maquinas purificadoras e ionizadores de agua muestran tener un incremento en su demanda en los últimos años. Los costos y gastos que se incurren al iniciar las operaciones son relativamente bajos en comparación con otros proyectos, se recalca que el costo más alto es la adquisición de los ionizadores de agua a compañías importadoras. Sin embargo, no es imperativo que la empresa tenga altos niveles de inventarios, ya que las ordenes se realizarán en función de los pedidos que se realicen.

En la investigación realizada, se determinó que de 385 encuestados, más del 60% utilizan algún tipo de sistema de purificación de agua; mientras que un 38% se encuentra todavía sin explotar. La capacidad de compra de equipos ionizadores de agua es alta para el mercado objetivo, en las encuestas se determinó que más del 50% de los participantes tienen ingresos personales de más de \$600.

A pesar que 7 de cada 10 encuestados manifestó desconocer sobre los beneficios de consumir agua alcalina, posteriormente se identificó que un 34% de los encuestados afirmo estar dispuesto en adquirir este tipo de máquina. Es importante destacar que el 38% de los mismos declaró tener un interés en una posible adquisición, lo cual abre las puertas para la comercialización de los ionizadores de agua.

Existen en la ciudad de Guayaquil diferentes empresas que ofrecen productos similares, sin embargo en la mayoría de los casos la diferenciación se da por el reconocimiento que tiene la marca que se comercializa y también por el servicio post-venta que se realiza. En el caso de ALKALINE LIFE, se contará con el mejor equipo dentro del

mercado, y se pondrá un énfasis especial en los requerimientos de instalación, mantenimiento y reparaciones.

Los niveles de rentabilidad de la empresa son buenos, esto se debe a que los ionizadores de agua se venden a precios altos, la rentabilidad proyectada es casi del 35% y el período de recuperación es de 3 años. Estos son números altamente aceptables para cualquier tipo de inversión, especialmente si consideramos que en nuestro escenario optimista se estableció una rentabilidad cercana al 60%, en el caso que incrementen las ventas de un período para el otro.

Para mantener las actividades de la empresa en curso, se necesita realizar dos o tres ventas por mes o vender 24 unidades anualmente; lo cual son metas que se pueden obtener con facilidad. Al ser este un producto que se podría considerar como un 'lujo', dentro del análisis de sensibilidad en su escenario pesimista se observa que una caída en el nivel de ingresos puede afectar gravemente la continuidad de la empresa. Es difícil mantener operaciones con un nivel de rentabilidad del 10% y un período de recuperación que bordea los 9 años.

En conclusión podemos destacar que existe una oportunidad importante que permite dar paso al establecimiento de ALKALINE LIFE, ya que de igual manera cumple con los objetivos establecidos al comienzo. Se espera un crecimiento en los primeros años, para posteriormente poder reinvertir en diferentes líneas de productos relacionados; lo cual le dará una ventaja competitiva a la empresa.

Referencias

- Amaya, W. F., Cañón, Ó. A., & Avilés, O. F. (2004). CONTROL DE pH PARA PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES. *Ciencia e Ingeniería Neogranadina*, 14(14), 1-6. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://redalyc.org/articulo.oa?id=91101409>
- Arce, M. Z., Trujillo, M. O., & Jaramillo, P. S. (2015). DEMOSTRACIÓN DEL EFECTO ANTICANCERÍGENO DEL AGUA ALCALINA SOBRE LA INDUCCIÓN DE CÁNCER EN RATTUS RATTUS VARIEDAD ALBINUS. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://journal.upao.edu.pe/pueblocontinente/article/view/4/4>
- Cardona, I. H. (2012). Desarrollo de nuevos materiales de electrodo para la obtención de Hidrógeno a partir de la electrólisis alcalina del agua. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <https://riunet.upv.es/handle/10251/16804>
- Falconí, G., & Carlos, J. (2009). El derecho constitucional a la presunción de inocencia y la prisión preventiva en el Ecuador. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de [http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/688/1/t773-mde-garcía-el derecho constitucional a la presunci3n de inocencia.pdf](http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/688/1/t773-mde-garcía-el%20derecho%20constitucional%20a%20la%20presunci3n%20de%20inocencia.pdf)
- Fernández, M. P., & Castro, B. N. (2002). Historia del agua como agente terapéutico. *Fisioterapia*, 24(2), 3-13. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <https://sciencedirect.com/science/article/pii/S0211563801730222>
- Franco, V., & Iván, A. (2012). El amparo como garantía constitucional en el Ecuador. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de [http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3123/1/sm105-valle-el amparo.pdf](http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3123/1/sm105-valle-el%20amparo.pdf)
- Frydman, M. (2013). La cesación de pagos de la deuda externa en Ecuador. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de http://centrocultural.coop/revista/articulo/404/la_cesacion_de_pagos_de_la_deuda_externa_en_ecuador.html
- García, P. S., Laitamo, S.-M., Valerio, E., Francisco, C., & Samaniego, P. (2014). Informe sobre el uso de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en la educación para personas con discapacidad. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002163/216382s.pdf>
- Imbaquingo, R., & Rubén, D. (2016). Factibilidad para la implementación de una planta purificadora y envasadora de agua alcalina ionizada en la ciudad de Quito "AGUITA". Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1510/1/t-uide-1183.pdf>

- Isabel, V., & Sancho, V. (2014). *El poder del discurso: La influencia del Presidente Rafael Correa en las relaciones bilaterales entre Estados Unidos y Ecuador*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3092/1/000110155.pdf>
- Kara, F. J., Pedreros, A. G., & Carrasco, D. V. (2013). *Plan de marketing "Agua Alcalina Diaguitanos"*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/114992>
- Larrea, B. C. (2017). *Nacionalismo petrolero en el Ecuador durante el gobierno de Rafael Correa*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/6868/1/udla-ec-tlcp-2017-21.pdf>
- Menéndez, M., & Alejandra, M. (2018). *Análisis del impacto de las políticas migratorias del gobierno de Rafael Correa en el Ecuador y su repercusión en el influjo venezolano*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/9007>
- Pfeffer, F., & Aldrete, J. (2017). *El agua alcalina y el equilibrio ácido base*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <https://biblat.unam.mx/es/revista/cuadernos-de-nutricion/articulo/el-agua-alcalina-y-el-equilibrio-acido-base>
- Polga-hecimovich, J. (2013). *Ecuador: Estabilidad institucional y la consolidación de poder de Rafael Correa* Ecuador: Institutional Stability and the Consolidation of Rafael Correa's Power*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://repositorio.uc.cl/handle/11534/11284>
- Romero, J. L. (2006). *Las tecnologías de la información y de la comunicación en la educación en cuatro países latinoamericanos*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://redalyc.org/html/140/14002805>
- Varela, C., & Daniel, P. (2012). *Plan de negocio: producción de agua embotellada purificada*. Recuperado el 14 de 7 de 2018, de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/112387>