



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE GUAYUSA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”

Tesis previa a la obtención del
Título de Ingeniera Comercial

AUTORA:

Lilia Magali Jiménez Girón

1859

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Leoncio Miguel Orellana Jaramillo, M.A.E.

LOJA – ECUADOR

2015



-10

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
PLAN DE CONTINGENCIA
SEDE LOJA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Loja, 10 de diciembre de 2015

CERTIFICACIÓN

Magíster:
Carlos César Cueto Vásquez,
COORDINADOR GENERAL DEL PLAN DE CONTINGENCIA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.
Presente.-

De mi especial consideración:

Expreso a usted un atento saludo; y, me permito hacer conocer a su Autoridad lo siguiente:

En calidad de Director del Trabajo de Titulación denominado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE GUAYUSA, EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIÓS, PARA EL AÑO 2015”**, de autoría de la Proponente: **LILIA MAGALI JIMÉNEZ GIRÓN**, de la Carrera de Administración de Empresas del Plan de Contingencia de la Universidad Nacional de Loja, Sede Loja, CERTIFICO: que he realizado una prolija revisión del prenombrado Trabajo de Titulación, de conformidad con lo que establece el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja dentro del cronograma aprobado, por lo que autorizo su presentación y continuidad del referido proceso.

Atentamente,


Ing. Leoncio Miguel Orellana Jaramillo, M.A.E.
DIRECTOR DE TESIS

Ciudad Universitaria Guillermo Falconi Espinosa "La Argelia" – Área de los Recursos Naturales Renovables, antiguo edificio de la CERACYT,
primera planta alta, Coordinación de la Carrera de Administración de Empresas
Teléfonos 2 545148 / correo electrónico: miguel.orellana@unl.edu.ec

AUTORÍA

Yo, Lilia Magali Jiménez Girón, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autora: Lilia Magali Jiménez Girón

Firma: -----

Cédula: 2100576855

Fecha: Loja, 12 de mayo de 2016

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR,
PARA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo; Lilia Magali Jiménez Girón, declaro ser Autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE GUAYUSA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”**, como requisito para optar el grado de Ingeniera Comercial; autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la reproducción intelectual de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el repositorio digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tengan convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Loja, a los doce días del mes de mayo del dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma:.....

Autora: Lilia Magali Jiménez Girón

Dirección: Provincia de Sucumbíos, Barrio: Gustavo Andrade, Calles: Av. La Pinta y San Cristóbal

Correo electrónico: lili_1987_magy@hotmail.com

Celular: 0990345977

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. María José Cueva Cueva, M.A.E.

Tribunal de Grado:

Presidente: Ing. Adalberto Fausto Morocho Pintado, Mgs.

Vocal: Ing. Raúl Filiberto Encalada Rojas, Mgs.

Vocal: Ing. Juan Gabriel Vacacela Pineda, Mgs.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja, a los docentes de la carrera de Administración de Empresas, Plan de Contingencia, quienes con su profesionalismo académico impartieron sus valiosos conocimientos y sus sabias experiencias brindándome su apoyo en todos los momentos de mi formación profesional.

De manera especial quiero expresar mi agradecimiento al Ing. Leoncio Miguel Orellana, Director de Tesis, quien supo guiar el presente trabajo para culminar con éxito el mismo.

Lilia Magali Jiménez Girón

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios y la Virgen porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar adelante.

A mis padres, hermanas y hermanos quienes a lo largo de mi carrera han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me ha presentado, sin dudar ni un solo momento en mi capacidad.

A mi esposo, por su amor, confianza y aliento para llegar hoy finalmente a cumplir un sueño más en mi vida.

Lilia Magali Jiménez

a. Título

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE GUAYUSA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”

b. Resumen

El uso de infusiones en el país tiene cada vez más aceptación por la variedad y calidad de las mismas. La salud, comercio justo y precios atractivos son aspectos importantes para el consumidor.

La presente tesis está enfocada en realizar un “Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa en el cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos”; con la finalidad de satisfacer las necesidades y expectativas que exigen los consumidores con un producto natural creado a base de las hojas de una planta nativa de la Amazonia, como es la guayusa.

Para la puesta en marcha del proyecto y cumplimiento de los objetivos planteados se utilizaron métodos y técnicas, que permitieron obtener la información necesaria para el desarrollo del mismo, dentro de las técnicas se utilizó la encuesta, con una muestra de 381 encuestas para los demandantes, y 10 encuestas para los oferentes de té de hierbas aromáticas entre comisariatos y supermercados.

El desarrollo de este proyecto también se basó en los siguientes seis estudios: Estudio de mercado, técnico, administrativo, económico, evaluación financiera y ambiental, mismos que a continuación se detalla.

Para el estudio de mercado se utilizó la población económicamente activa del cantón Lago Agrio que es 37.575 habitantes, según el censo poblacional del 2010, dato que se proyectó para cinco años, luego de la tabulación de las encuestas se determinó las diferentes demandas, como la efectiva que tenemos 297.486 cajas de té de guayusa de 25 unidades en el primer año, siendo los usuarios que comprarán el producto a la nueva empresa, como demanda insatisfecha anual tenemos 285.846 cajas de té de guayusa de 25 unidades. En el caso de la oferta no existen empresas que produzcan y comercialicen té de guayusa en el cantón Lago Agrio, los datos para el estudio de mercado se obtuvieron de productos de similares características como es el té de hierbas aromáticas.

En cuanto al estudio técnico la empresa tendrá una capacidad instalada de 202.752 cajas de té de guayusa y trabajará con una capacidad del 95% en el primer año, a partir del segundo año en un 100% hasta finalizar la vida útil del proyecto, la localización de la empresa se determinó mediante la macrolocalización y microlocalización, por lo tanto, estará ubicada en la Calle La Pinta y San Cristóbal, parroquia Nueva Loja, cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, debido a que cuenta con todos los requerimientos necesarios para su funcionamiento.

En cuanto al estudio administrativo y legal, la razón social de la empresa será Aromáticas Lago Agrio, su constitución compañía limitada, también

se elaboró los organigramas y manual de funciones para el desarrollo de las actividades por parte de cada uno de los trabajadores.

El estudio financiero da a conocer la inversión total del proyecto que es de USD \$ 114.108,40 dólares de Estados Unidos de América, contará con el 74% de capital propio y el 26% capital ajeno, financiado mediante el Banco Nacional de Fomento, con una tasa de interés del 11.20% anual.

Dentro de la evaluación financiera se determinó que el proyecto sí es factible de acuerdo a los índices económicos como son: El valor actual neto USD \$ 8.086,99 dólares de Estados Unidos de América, la tasa interna de retorno 14%, relación beneficio costo, por cada dólar invertido obtendré un beneficio de USD \$ 0.29 centavos de dólar de Estados Unidos de América, período de recuperación del capital, 3 años, 5 meses, 22 días, y el análisis de sensibilidad con un incremento en los costos del 7.46% y disminución en los ingresos del 4.40% nos da como resultado 0.99, lo cual es menor a 1, por lo tanto, el proyecto no es sensible a los cambios que se generen.

En el estudio ambiental se tomará en consideración las medidas pertinentes para evitar daños a nuestro medio ambiente, también se analizó el ámbito social donde impulsará el desarrollo socioeconómico del cantón a través de la generación de fuentes de empleo.

Abstract

The use of infusions in the country has increasingly accepted by the variety and quality of them. Health, fair trade and attractive prices are important to the consumer aspects.

This thesis is focused on making a "Feasibility Project for the Implementation of a producer and marketer of tea guayusa in the canton Lago Agrio, Sucumbios province"; in order to meet the needs and expectations demanded by consumers with a natural product developed from the leaves of a plant native to the Amazon, as is the guayusa.

For the implementation of the project and fulfillment of the objectives set methods and techniques, which allowed to obtain the information necessary for its development within technical survey was used, with a sample of 381 surveys for the plaintiffs were used, and 10 surveys for bidder's tea herbs between commissaries and supermarkets.

The development of this project was also based on the following six studies: Market research, technical, administrative, economic, financial and environmental assessment, same as detailed below.

For the market research the economically active population of Lago Agrio Canton is 37,575 inhabitants was used, according to the population

census of 2010, a figure that is projected for five years, after tabulating surveys different demands was determined as effective we have 297.486 boxes of tea guayusa 25 units in the first year, with users who buy the product to the new company, as we have 285.846 annual unmet demand guayusa tea boxes of 25 units. In the case of supply there are no companies that produce and market guayusa tea in the Lago Agrio Canton, data for the study were obtained from market similar products such as tea herbs.

As for the technical study the company will have an installed capacity of 202,752 boxes of tea guayusa and work with a capacity of 95% in the first year from the second year by 100% to end the life of the project capacity, location the company determined by the Macro Trace and microlocalization, therefore, be located on Calle La Pinta and San Cristobal parish Nueva Loja, Lago Agrio canton, Province of Sucumbios, because it has all the requirements necessary for its operation.

As for the administrative and legal study, the corporate name of the company will be Aromatics Lago Agrio, its constitution limited company, organization charts and manual functions for each of the workers developed the development of activities.

The financial study discloses the total investment of the project is \$ 114.108,40 US dollars of America, will have 74% equity and 26% debt

capital, financed by the National Development Bank, with an interest rate of 11.20% per annum.

Within the financial evaluation it found that the project is feasible according to economic indicators such as: the net present value USD \$ 8.086,99 US dollars of America, the internal rate of return 14%, cost benefit ratio, for every dollar invested will get a profit of \$ 0.29 cents of United States of America, payback period of capital, 3 years, 5 months, 22 days, and the sensitivity analysis with increased costs of 7.46% and decrease in revenues of 4.40% as a result gives us 0.99, which is less than 1, therefore, the project is not sensitive to changes generated.

In the environmental study, appropriate measures will be taken into consideration to prevent damage to our environment, social environment where boost socio-economic development of the canton through the generation of jobs was also analyzed.

c. Introducción

La industrialización de una materia prima típica en el cantón Lago Agrio, como es la guayusa, servirá para aprovechar la producción de esta en la localidad. La identificación de una oportunidad de inversión en cuanto a la guayusa incentivará a sus productores a mejorar las condiciones de siembra y cosecha, de modo que puedan obtener un producto de calidad para la comercialización y su posterior procesamiento hasta obtener productos terminados que satisfagan las necesidades de los consumidores, como lo es el té de guayusa.

Por las razones antes expuestas, es decir, la falta de alternativas de estudios para la identificación de sectores de inversión en el cantón Lago Agrio, se propuso el estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa en el cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, para el año 2015.

La implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa busca proporcionar un producto de calidad, a un precio accesible, satisfaciendo las necesidades de los consumidores.

En primera instancia se evaluó la demanda local de té de guayusa en el cantón Lago Agrio, a través del desarrollo de un estudio de mercado.

En el estudio técnico, se determinó la capacidad instalada, la capacidad utilizada, equipos, maquinarias, herramientas, muebles, la localización de la empresa, estableciendo así la probabilidad técnica de la propuesta.

Después se definió el diseño de la estructura organizacional de la empresa y el manual de funciones, a través de la propuesta del estudio administrativo y legal del proyecto.

En el estudio financiero se determinó las inversiones y el financiamiento deseado para la ejecución o puesta en marcha del proyecto; como también la evaluación financiera mediante los siguientes indicadores: El valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), relación beneficio costo (RB/C), el periodo de recuperación de capital (PR/C), y el análisis de sensibilidad, con estos datos se verificó la factibilidad del proyecto.

Además, se realizó el análisis de impacto ambiental y social que generará la implementación de la empresa productora y comercializadora de té de guayusa, en el cantón Lago Agrio.

Para culminar se establecieron las respectivas conclusiones y recomendaciones en base a los resultados de los diferentes estudios que conforman el proyecto.

d. Revisión de literatura

d. 1 Marco teórico referencial

d. 1.1 La Guayusa

La Guayusa - *Ilex guayusa*, es una planta nativa de la selva de la Amazonía Ecuatoriana. En el Ecuador se reconocen 8 especies del género *Ilex*, siendo el *Ilex guayusa* el utilizado para consumo humano.¹

ILEX GUAYUSA es una planta amazónica del género del acebo. Es uno de los tres acebos que contienen cafeína; las hojas de la planta de guayusa se secan y se elabora con ellas un té con propiedades estimulantes.

Gráfico N° 1
Guayusa



Fuente: Gonzalo José Torres Espinosa (2013)
Elaborado por: La Autora

¹ Torres, Gonzalo José. (2013). *El aprovechamiento de la Guayusa*, Fundación Chankuap. Recuperado de: <http://chankuap.org/wp-content/uploads/2014/03/Manual-de-buenas-practicas-de-la-Guayusa.pdf>

d.1.1.2 Descripción de la planta de guayusa

La planta de guayusa es un árbol de crecimiento de 6-30 metros de altura.

Las hojas son perennes y de 2.5-7 cm de largo. Las flores son pequeñas y blancas. El fruto es esférico de color rojo de 6-7 mm de diámetro. Las hojas contienen cafeína y otros alcaloides.”²

Es la familia Aquifoliáceas, originaria de la Cuenca Amazónica, principal componente cafeína hasta un 2%.

d.1.1.3 Usos Medicinales de la guayusa

- Reduce la fatiga física,
- Reduce la fatiga mental,
- Reduce el estrés,
- Tiene alta actividad antioxidante,
- Es un estimulante nervioso y muscular,
- Digestivo,
- Expectorante
- Alta actividad antioxidante,
- Reduce el nivel de glucosa en sangre.”³

² (1 de marzo de 2007). Ilex Guayusa. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Ilex_guayusa

³Torres, Gonzalo José. (2013). *El aprovechamiento de la Guayusa*, Fundación Chankuap. Recuperado de: <http://chankuap.org/wp-content/uploads/2014/03/Manual-de-buenas-practicas-de-la-Guayusa.pdf>

d.1.1.4 Producción de guayusa en Ecuador

En Ecuador existen alrededor de 2.300 agricultores indígenas de las provincias de Napo, Pastaza, Sucumbíos y Orellana, quienes desde el 2010 hasta hoy han sembrado 900 mil plantas de guayusa en 4 años, más de 150 mil plantas por año. La guayusa tiene mucha demanda en los mercados internacionales, ya que es utilizado para hacer té y bebidas energizantes con contenido de cafeína. Su agradable sabor y suave aroma ha dado lugar a esta preferencia. El 95% de la producción total de té de guayusa es exportada a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

La producción de guayusa es de gran importancia cultural y económica para las comunidades indígenas y para pequeños productores nacionales; en la actualidad las hojas de guayusa deshidratadas se exportan al mercado internacional, pero el consumo en Ecuador se ve relegado para las comunidades indígenas, sin darle valor agregado o uso en la industria nacional.”⁴

d.1.1.5 Producción agrícola de Guayusa

La guayusa es una especie que en estado silvestre tiene una población baja, por lo que se debe considerar la siembra de plantas que a futuro serán las proveedoras de hojas.

⁴(20 de abril del 2014). Desde Ecuador sale el 95% de la producción de guayusa del mundo. *El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec>.

La producción de plantas de guayusa como de otras plantas importantes (maderables, frutales, medicinales, etc.), es una actividad que, a más de brindar la oportunidad de tener disponible el material en la comunidad o finca para realizar siembras en sistemas agroforestales, silvopastoriles o enriquecimiento de bosque, puede convertirse en un negocio que, a través de la venta de las plantas, genere ingresos adicionales a la organización o al productor.

La producción de plantas de guayusa, debido a la dificultad de obtener semillas de buena calidad, se lo realiza por el método de enraizamiento de estacas o por acodos, siendo el primero de estos el de mayor facilidad y que permite producir la mayor cantidad de plantas, considerando que se debe tener cuidados especiales para lograr un mayor éxito en el prendimiento.

d.1.1.6 Recolección de las hojas

La cosecha de las hojas de Guayusa se realiza mediante el “desove” de las ramillas. Esto es una labor intensa y requiere contar con la ayuda de familiares, vecinos o jornaleros.

La cosecha de las hojas de árboles rehabilitados se puede realizar hasta tres veces por año. Recomendamos que las plantaciones nuevas (1-2 años de edad) sean únicamente intervenidas durante el aporque y podas

de formación. A partir del tercer año se puede empezar con dos cosechas por año.

d.1.1.6.1 El cosechador debe tomar en cuenta las siguientes buenas prácticas:

- Las hojas deben ser fertilizadas un mes antes o un mes después de la cosecha,
- Podar las ramillas sin hojas luego de realizado el “desove” y la venta de las hojas,
- Procurar proteger la cosecha de la lluvia ya que la humedad causa que las hojas se descompongan (se vuelve negra) más rápidamente,
- Es recomendable dejar el 30% del árbol para que se pueda recuperar para el siguiente año,
- Las hojas cosechadas se acopian sobre una gangocha. Estos materiales se deben lavar antes y después de cada cosecha.

d.1.1.6.2 Post-cosecha, comercialización y transporte

Una vez cosechadas, las hojas de Guayusa deben permanecer el menor tiempo posible en el campo (máximo un día). Si es necesario reposarlas, se lo debe hacer sobre una gangocha limpia, que mantenga la cosecha aislada del suelo. La cosecha debe estar en un lugar cubierto que prevenga la exposición directa al sol y a la lluvia. Durante el tiempo de

reposo, la Guayusa debe estar bien ventilada y el montón de hojas no debe exceder los 20 centímetros de alto y las 200 libras en peso.

Las hojas deben ser maduras y estar libres de manchas, hongos, líquenes, orugas y otros insectos.⁵

d.1.1.7 Elaboración del Té de guayusa

d.1.1.7.1 Limpieza

Para eliminar basuras e impurezas en el Centro de Acopio se colocan las hojas (aproximadamente 40-50 lb) en bandejas con una solución de agua y cloro al 5%, se las deja reposar de 15 a 20 min y se enjuagan, este procedimiento se lo realiza por dos ocasiones para que queden completamente limpias las hojas.

d.1.1.7.2 Secado

Una vez escurridas se las coloca en las bandejas de secado, entrando en cada una, 4 a 6 libras.

Las hojas son colocadas en el cuarto de secado a una temperatura constante de 60°C por 16 a 20 horas.

⁵Manejo sostenible de guayusa para agricultores familiares. Fundación Runa. Recuperado de: http://xeroproject.com/runa_foundation/wp-content/uploads/2015/05/Manual-Buenas-Practicas-de-Guayusa.pdf

d.1.1.7.3 Control de Calidad

El control de calidad se lo realiza tomando muestras al azar de las hojas limpias y secadas, las cuales son enviadas a un laboratorio para un análisis microbiológico.

d.1.1.7.4 Elaboración de Té

Las hojas secas de guayusa son molidas y luego puestas en fundas de 1kg. Para luego ser comercializadas.

d.1.1.7.5 Elaboración de infusiones

Las hojas secas de guayusa se trituran y son puestas en pequeñas fundas de 35 g. cada una, quedando listas para su comercialización a los consumidores.⁶

d.2 Marco teórico conceptual

d.2.1 Definición de proyecto de factibilidad

“Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una

⁶Collahuazo, For Paúl. (2012). *Plan de manejo de la especie guayusa*. Fundación Chankuap. Macas, Ecuador. Recuperado de: <http://chankuap.org/wp-content/uploads/2014/03/3.-Plan-de-Manejo-Guayusa-Santa-Maria.pdf>

necesidad del ser humano. Cualquiera que sea la idea que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología por aplicar, ella conlleva necesariamente a la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver las necesidades de las personas. El proyecto surge como respuesta a una “idea” que busca la solución de un problema que se presente.

La evaluación de proyectos se entenderá como un instrumento que provee información a quien debe tomar decisiones de inversión. Es obvio que para ello el inversionista tendrá que considerar una serie de variables.

d.2.1.1 Estudio de la Viabilidad comercial

Indicará si el mercado es o no sensible al bien producido o al servicio ofrecido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo así determinar la postergación o el rechazo de un proyecto.

d.2.1.2 Estudio de la Viabilidad Técnica

Analiza las posibilidades materiales, físicas de producir el bien o servicio que desea generarse con el proyecto. Muchos proyectos nuevos requieren ser aprobados técnicamente para garantizar la capacidad de su producción.

d.2.1.3 Estudio de la viabilidad Organizacional

El objetivo de este estudio es, principalmente, definir si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación del proyecto, tanto en lo estructural como en lo funcional.

d.2.1.4 Estudio de la viabilidad financiera

El estudio de la viabilidad financiera de un proyecto determina, en último término, su aprobación o rechazo. Éste mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido con bases monetarias. Este estudio es rutinario ya que es un proceso sistemático y ordenado que se debe de seguir sin importar el tipo de proyecto.

d.2.1.5 Impacto ambiental

Estos efectos se derivan de la necesidad de cumplir con las normas impuestas en materia de regulación ambiental para prevenir futuros impactos negativos derivados de una eventual compensación del daño causado por una inversión. El cumplimiento de estas normas puede influir tanto en los costos operacionales como en las inversiones en que deberán realizarse.⁷

⁷Nassir Sapag Chain, y Reinaldo Sapag Chain. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá, D.C., Colombia: Quinta Edición. ISBN 10: 956-278-206-9

d.2.2 Estudio de mercado

Con este nombre se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio, consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda pueden obtenerse fácilmente de las fuentes secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, pues proporciona información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otro tipo de fuente de datos.

d.2.2.1 Producto

En esta parte debe hacerse una descripción exacta del producto o los productos que se pretende elaborar. Esto debe ir acompañado por las normas de calidad del Ministerio correspondiente.

d.2.2.2 Análisis de la demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica de un precio determinado.

El principal propósito que se persigue con la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

d.2.2.3 Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes están dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Es necesario conocer los factores cualitativos y cuantitativos que influyen en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que la investigación de la demanda. Entre los datos indispensables para hacer un mejor análisis de la oferta tenemos: Número de productores, localización, capacidad utilizada e instalada, calidad y precio de los productos.

d.2.2.4 Precio

Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

d.2.2.5 Canales de comercialización

Es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, determinándose en varios puntos de esa trayectoria. El productor siempre tratara de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

- Productor – Consumidor,
- Productor – Minorista – Consumidor,
- Productor – Mayorista - Minorista – Consumidor,
- Productor – Agente - Mayorista - Minorista – Consumidor.

d.2.2.6 Promoción

La promoción es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir, y recordarles al mercado la existencia de un producto y su venta, con la esperanza de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario.”⁸

d.2.2.7 Demanda

Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor

⁸ Baca Urbina, Gabriel. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México D.F: Quinta Edición. ISBN: 10: 970-30-5687-6

(demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. La demanda es una función matemática.

d.2.2.7.1 Tipos de demanda en el mercado

d.2.2.7.1.1 Demanda potencial

Es la demanda probable que al satisfacer determinadas condiciones se le puede volver real.

d.2.2.7.1.2 Demanda real

Es aquella demanda probable en la cual no se conocen las pérdidas y/o mermas por comercialización, etc.

d.2.2.7.1.3 Demanda efectiva

Es la demanda totalmente cierta.

d.2.2.7.1.4 Demanda insatisfecha

Se llama demanda insatisfecha aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el

proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

d.2.2.8 Oferta

Son las distintas cantidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a llevar al mercado a distintos precios manteniéndose los demás determinantes invariables.

d.2.2.8.1 Determinantes de la oferta

Los determinantes más influyentes sobre la oferta son:

- a. Los objetivos de la empresa,
- b. Los precios de los factores de producción,
- c. El estado de la tecnología,
- d. El precio de otros bienes.”⁹

d.2.3 Estudio técnico

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor

⁹Mankiw, Gregory. (2009). *Principios de Economía*. Madrid, España: Paraninfo Editorial. ISBN: 0-924-42351-9

desarrollo del proyecto, entre los cuales se cuentan los agentes que influyen en la compra de maquinaria y equipo, así como la calendarización de la adquisición de estas, los diferentes métodos para determinar el tamaño de la planta, los métodos para su localización, y los métodos de distribución y, finalmente, también se examinan los procesos de producción que pueden operar para el proyecto de inversión.

El estudio técnico definirá: dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir.”¹⁰

d.2.3.1 Definición de tamaño

El tamaño de un proyecto corresponde a la capacidad de producción por unidad de tiempo; es decir, es la capacidad de producción del proyecto.

La capacidad de producción se define como el volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.

El tamaño tiene incidencia en el nivel de inversiones y costos, por un lado, y por otro, el nivel de operación que determinará los ingresos. Por lo tanto, el tamaño tiene incidencia en la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

¹⁰Nassir, Sapag Chain. (2007). *Proyectos de inversión formulación y evaluación*. México: Pearson Educación de México. ISBN: 9789563431063

d.2.3.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto

El dimensionamiento del tamaño de un proyecto relaciona factores técnicos y económicos; éstos condicionan la capacidad de uso.

Los factores fundamentales son:

- La cuantía de la demanda,
- La disponibilidad de los insumos
- La tecnología,
- La capacidad financiera de los inversionistas,
- La organización.”¹¹

d.2.3.3 Definición de localización

Se define la macrolocalización y microlocalización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infraestructura. Algunos de los aspectos que deben ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto podrían ser los siguientes:

- Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto,
- Regulaciones urbanas para la ubicación de la empresa,

¹¹(2010). *Tamaño y Localización*. Recuperado de: <http://waldohuanca.files.wordpress.com/2010/02/cap-4-tamano-y-localizacion-del-proyecto.ppt>

- Acceso a los centros de distribución y consumo (infraestructura de carreteras y de transporte),
- Ubicación de la materia prima y mano de obra,
- Incentivos gubernamentales para la creación de industrias en ciertas, zonas con el objetivo de crear empleo y desarrollo económico.

d.2.3.3.1 Macrolocalización

Consiste en determinar en qué lugar del país es más conveniente ubicar el proyecto: región, departamento, provincia.

d.2.3.3.2 Microlocalización

Consiste en determinar en qué lugar de la ciudad seleccionada sería la ubicación óptima.”¹²

d.2.3.4 Factores de localización

Para determinar la localización hay que tener en cuenta varios factores, los factores que influyen más comúnmente en la decisión de localización de un proyecto son:

- Medios y costos de transporte,

¹² I.L.P.E.S. (2006). *Guía para presentación de proyectos*. México: Vigésimoséptima edición. ISBN: 968-23-1687

- Disponibilidad y costo de mano de obra idónea,
- Cercanía a fuentes de abastecimiento,
- Cercanía del mercado,
- Existencia de infraestructura industrial adecuada,
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros,
- Comunicaciones,
- Condiciones sociales y culturales,
- Condiciones políticas y legales,
- Seguridad pública,
- Factores ambientales, entre otros.”¹³

d.2.3.5 Ingeniería del proyecto

El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que puedan combinarse los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción.”¹⁴

¹³Soto, Oscar. *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos>

¹⁴ Córdova, Marcial. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá, Colombia: Editorial ECOE. ISBN: 978-958-648-700-9

d.2.3.6 Proceso de producción

Todo proceso de producción es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos entrados, denominados factores, en ciertos elementos salidos, denominados productos, con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la capacidad para satisfacer necesidades”.¹⁵

d.2.3.7 Diagrama de flujo

Un diagrama de flujo es una representación gráfica de la secuencia de pasos a realizar para producir un cierto resultado, que puede ser un producto material, una información, un servicio o una combinación de los tres. Para elaborar un diagrama de flujo se utilizan diversos símbolos según el tipo de información que contengan (proceso, decisión, base de datos, conexión, etc.).¹⁶

2.3.7.1 Símbolos utilizados en los diagramas de flujo



¹⁵ Morales, Arturo. (2009). *Proyectos de Inversión, Evaluación y Formulación*. México: Editorial Mc Graw Hill. ISBN: 978-970-10-7346-9

¹⁶ Miranda, Francisco. (2007). *Introducción a la gestión de calidad*. Madrid. España: Delta Publicaciones. ISBN: 84-96477-64-9

Este se utiliza para representar el inicio o el fin de un algoritmo. También puede representar una parada o una interrupción programada que sea necesaria realizar en un programa.



Este se utiliza para un proceso determinado, es el que se utiliza comúnmente para representar una instrucción, o cualquier tipo de operación que origine un cambio de valor.



Este símbolo es utilizado para representar una entrada o salida de información, que sea procesada o registrada por medio de un contiguo o periférico.



Este es utilizado para la toma de decisiones, ramificaciones, para la indicación de operaciones lógicas o de comparación entre datos en el diagrama.



Este es utilizado para enlazar dos partes cualesquiera de un diagrama a través de un conector de salida y un conector de entrada. Esta forma un enlace en la misma página del diagrama.



Este es utilizado para enlazar dos partes de un diagrama pero que no se encuentren en la misma página."¹⁷

d.2.3.8 Distribución de la planta

La distribución en planta consiste en la ordenación física de los factores y elementos industriales que participan en el proceso productivo de la empresa, en la distribución del área, en la determinación de las figuras, formas relativas y ubicación de los distintos departamentos.

Una distribución en planta puede aplicarse en una instalación ya existente o en una en proyección."¹⁸

¹⁷Miranda, Francisco. (2007). *Introducción a la gestión de calidad*. Madrid, España: Delta Publicaciones. ISBN: 9788496477643

¹⁸De la Fuente García, David. (2005). *Distribución en la Planta*: Editorial Universidad de Oviedo. ISBN: 8474689902

d.2.4 Estudio administrativo

El estudio administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación”¹⁹

d.2.4.1 Niveles administrativos

d.2.4.1.1 Nivel legislativo

En varias entidades públicas y en casi la generalidad de las empresas privadas, existe el nivel legislativo, cuya función básica es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas, resoluciones, etc.; y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

Este órgano representa el primer nivel jerárquico. El nivel legislativo en el caso de una empresa, lo constituye la Junta de Accionistas; en el Municipio, la Cámara integrada por los Concejales; en una Cooperativa, la

¹⁹Valencia Rodríguez, Joaquín. (2011). *Estudio de sistemas y procedimientos administrativos*. San José, Costa Rica: ECAFSA.

Asamblea General de Socios; en una Facultad Universitaria, la Junta de Facultad.

Siempre, el nivel legislativo estará integrado por un grupo de personas.

d.2.4.1.2 Nivel ejecutivo

Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

Además, planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel, a su vez los trasmite a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución en la empresa.

Detenta el segundo grado de autoridad y es el responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad bajo su mando. Puede delegar la autoridad que considere conveniente, más no la responsabilidad.

El nivel ejecutivo es unipersonal, cuando exista un Presidente, Director General o Gerente.

d.2.4.1.3 Nivel asesor

El nivel asesor aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tengan que ver con la entidad o empresa a la cual están asesorando.

El nivel asesor está integrado por expertos que tienen amplio dominio de determinada técnica. No tiene autoridad de mando, sino autoridad funcional; por lo tanto, no toma decisiones ni ordena. Los consejos, recomendaciones, asesoría, proyectos, informes y más instrumentos administrativos que nacen en el nivel asesor, para ser transformados en órdenes, requieren necesariamente la autorización del jefe o mando directivo.

d.2.4.1.4 Nivel operativo

El nivel operativo es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas de los órganos legislativo y directivo.

Está integrado por las unidades que tienen a su cargo la producción y explotación de bienes (producción), suministros de servicio al público (ventas); originados por la ley o la costumbre. Constituye el nivel técnico

responsable de la vida misma de una organización que es su naturaleza y razón de ser.

d.2.4.1.5 Nivel auxiliar

El nivel auxiliar ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

Es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales, generalmente se la conoce como nivel administrativo complementario.

Las actividades del nivel auxiliar tienen que ver con la secretaría, archivo, biblioteca, estadística, suministros, transportes y más servicios generales, que hacen fluida la vida administrativa de una empresa.

El grado de autoridad es mínimo, así como también su responsabilidad; se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional o ejecutar actividades administrativas de rutina.

La función de la unidad financiera cambia dependiendo de la institución; así, en los organismos del sector público cumple una función administradora de fondos entregados por el estado, puesto que su objetivo no es obtener utilidades. En las instituciones conformadas con la

finalidad de entregar servicios o productos, como se busca generar utilidad (empresa privada).

d.2.4.1.6 Nivel descentralizado.

El nivel descentralizado surge del mayor o menor grado de descentralización o dispersión de la autoridad ejercido por un centro de poder. Cuando a la dispersión del poder se une el alejamiento geográfico, el organismo se llama desconcentrado.

Por lo tanto, los organismos descentralizados constituyen todas aquellas entidades que tienen cierto grado de independencia para el cumplimiento de sus funciones. Una de las razones justificativas para el funcionamiento de este tipo de organizaciones es aquella que está dada por la especialización funcional de las mismas y la división del trabajo.²⁰

d.2.4.2 Organigramas

Un organigrama es una representación gráfica de la estructura formal de una empresa que refleja de forma esquemática sus distintos niveles, elementos, líneas de autoridad, jerarquía de puestos, funciones y realización entre las distintas partes, identificación de la gestión desde la cima hasta la base de la empresa.

²⁰ Universidad Nacional de Loja. Apoyo Teórico. (2012-2013). *El proceso administrativo en el desarrollo empresarial*. Módulo III. Loja - Ecuador.

Los organigramas tienen una gran utilidad en las empresas y se consideran un elemento imprescindible para conocer a la organización, sus responsables sus funciones, y el camino que debe seguir la información.

d.2.4.2.1 Organigrama Estructural

Muestra los departamentos de la empresa y las relaciones entre ellos.

d.2.4.2.2 Organigrama Funcional

Se muestra al detalle las funciones de cada una de las áreas.

d.2.4.2.3 Organigrama de Posición

Sirve para representar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, se indica el número de cargos, la denominación del puesto y la clasificación, se puede incluir la remuneración y aún el nombre del empleado.

d.2.4.2.4 Organigrama Horizontal

Representa la estructura organizativa de izquierda a derecha por orden de importancia.

d.2.4.2.5 Organigrama vertical

Muestra la estructura organizativa desde arriba hacia abajo por orden de importancia. Son los más utilizados.²¹

d.2.4.3 Manual de funciones

Consiste en el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos.

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

1. Relación de dependencia (Ubicación interna),
2. Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad),
3. Naturaleza del trabajo,
4. Tareas principales. Tareas secundarias. Responsabilidades,
5. Requerimiento para el puesto.

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo la información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo²²

²¹Ganuzo, Ana, Gutiérrez, Rosa, Grau, Alfredo. *Administración y gestión de las comunicaciones de la dirección*. España: Ediciones Nobel. ISBN: 978-84-283-9796-4

²²Universidad Nacional de Loja. Plan de Contingencia. (2013). Apoyo teórico. *Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial*. Loja, Ecuador.

d.2.5 Estudio legal

Una vez que se ha determinado la factibilidad técnica y financiera, es necesario definir la factibilidad legal del proyecto. En ese sentido es necesario determinar todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar su desarrollo, especialmente en lo referente a su ubicación y funcionamiento²³

d.2.6 Estudio financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura, etc.”²⁴

d.2.6.1 Definición de activo fijo

Es aquel activo que no está destinado para ser comercializado, sino para ser utilizado, para ser explotado por la empresa. Por lo general, el activo fijo es aquel que hace parte de la propiedad, planta y quipo, como son los automóviles, maquinaria, edificios, muebles, terrenos, etc.

²³ Fernández, Saúl. (2007). *Los proyectos de inversión*. Costa Rica: Primera Edición. ISBN: 9977-66-185-5

²⁴ Ortiz, Héctor. (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. Colombia: Universidad Externado de Colombia. ISBN: 9789587109955

d.2.6.2 Definición de activo circulante

Se llama de esta forma al efectivo o cualquier activo que se espera, se va a realizar en efectivo, o bien que se va a consumir dentro de un año o dentro de un ciclo de operación del negocio.

- Caja y bancos,
- Clientes, deudores y efectos a cobrar,
- Existencias de materia prima,
- Existencias de productos terminados,
- Inversiones financieras a corto plazo.”²⁵

d.2.6.3 Definición de activo intangible

Es aquél que tiene una naturaleza inmateral (normalmente sin sustancia o esencia física) y posee capacidad para generar beneficios económicos futuros que pueden ser controlados por su empresa”.²⁶

d.2.6.4 Inversión total

Aquí se debe hacer una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de un cómputo de los costos

²⁵ Déniz, José (2009). *Fundamentos de contabilidad financiera: teoría y práctica*. Madrid, España: Delta Editorial. ISBN: 84-96477-71-1.

²⁶ Horngren, Charles. (2007). *Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación. ISBN: 9789702607618.

correspondientes a la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto.

d.2.6.5 Presupuesto de materiales

Determina el número de unidades de materiales que serán necesarios para la producción de una cantidad de bienes o servicios

d.2.6.6 Presupuesto de mano de obra directa

Comprende la determinación del requerimiento de personal por el tiempo necesario para la producción de bienes o servicios requeridos.

d.2.6.7 Presupuestos costos indirectos de fabricación

Incluye a aquellos elementos que participan en el proceso de producción, pero que no son materia prima directa, ni mano de obra directa. Incluye una gran variedad de conceptos con características heterogéneas y se clasifican como variables y fijos.

d.2.6.8 Presupuesto de gastos de administración y ventas

Incluye los diferentes elementos que conforman estos gastos los cuales son de distinta naturaleza y entre los que se encuentran:

- Sueldos y prestaciones personal administrativo,
- Sueldos y prestaciones del personal de ventas,
- Depreciación activos área administrativa,
- Depreciación activos área ventas
- Amortización de diferidos,
- Papelería y útiles de oficina,
- Útiles de aseo, otros.

d.2.6.9 Presupuesto gastos financieros

Contempla aquellos intereses que se originan en la financiación de las inversiones de la empresa y los resultados deficitarios durante la vida útil del proyecto. ²⁷

d.2.6.10 Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo

²⁷Córdoba Padilla, Marcial. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Ecoe Ediciones. ISBN: 9789586487009

empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder o acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera.

d.2.6.10.1 Fuentes internas

1. Emisión de acciones,
2. Aportes de capital,
3. Utilidades retenidas: Las utilidades no repartidas a socios,
4. Fondos de depreciación. O sea, la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo éste rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones,
5. Venta de activos fijos.

d.2.6.10.2 Fuentes externas

1. Créditos de proveedores,
2. Créditos bancarios,
3. Créditos de fomento,
4. Bonos,
5. Leasing,
6. Cofinanciación,
7. Cartas de crédito,

8. Aceptaciones Bancarias y Financieras,
9. Factoring,
10. Sobregiro bancario,
11. Tarjetas de Crédito,
12. Inversionistas-personas naturales que financian iniciativas empresariales a título personal.

d.2.6.11 Estado de pérdidas y ganancias

Mide las utilidades de la unidad de producción o prestación de servicios durante el periodo proyectado. Como ingresos usualmente se toma las ventas realizadas y como costos lo concerniente a los costos de producción, gastos de administración y venta e intereses por concepto de préstamo, igualmente se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos.”²⁸

d.2.6.12 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este

²⁸Córdoba, Marcial. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Ecoe Ediciones. ISBN: 9789586487009

viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

Por costos fijos, aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia son prácticamente constantes, como son la renta del local, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc. Además debemos conocer el precio de venta de él o los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades producidas.”²⁹

d.2.6.12.1 Costo unitario

Costo de producir una unidad de producto o de servicio, basado generalmente en promedios y tomando en consideración los costos de todos los factores productivos que intervienen en la producción.

²⁹ Hansen, Don. (2009). *Administración de Costos: Contabilidad y Control*. Madrid, España: Thomson Editorial. ISBN: 9687529059.

d.2.6.12.2 Costos fijos

Los Costos Fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción.

d.2.6.12.3 Costos variables

Los costos variables son aquellos que varían en función del nivel de producción o el nivel de ingresos.

d.2.6.12.4 Costo total

Los costos totales son la suma de los costos fijos y variables para cualquier determinado de producción. Entonces, el costo total se puede expresar de la siguiente manera:

$$CT = CF + CV$$

Dónde:

CT = Costo Total

CF = Costo Fijo

CV = Costo Variable

d.2.6.12.5 Costo variable unitario

Se obtiene dividiendo los costos variables totales entre la cantidad de bienes y/o servicios vendidos.

d.2.6.12.6 Cálculo del punto de equilibrio

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades, capacidad instalada, como para valores en dinero.

Algebraicamente el punto de equilibrio para unidades se calcula así:

$$\text{PE unidades} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

En función de las ventas de la siguiente manera:

$$\text{P.E. ventas} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

En función de la capacidad instalada:

$$\text{P.E. capacidad instalada} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{costos variables totales}}^{30}$$

d.2.7 Evaluación financiera

El Estudio de evaluación económica – financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de factibilidad de un proyecto para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

d.2.7.1 Valor actual neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión.

Entre otras palabras el valor presente neto es simplemente la suma actualizada al presente de todos los beneficios, costos e inversiones del proyecto.

Interpretación:

- VAN > 1 = La inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida. El proyecto puede aceptarse,

³⁰ Hansen, Don. (2009). *Administración de Costos: Contabilidad y Control*. Madrid, España: Thomson Editorial. ISBN: 9687529059.

- VAN < 1 = La inversión producirá ganancias por debajo de la rentabilidad exigida. El proyecto deberá rechazarse,
- VAN = 1 = La inversión no producirá ni pérdidas ni ganancias.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t = Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I₀ = Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n = Es el número de períodos considerado.

k = costo de capital utilizado.

d.2.7.2 Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno, conocida como la TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil.

La TIR se define de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto.

La TIR se compara con la tasa de interés relevante (es decir, con la rentabilidad de la mejor alternativa de uso de los recursos que se emplean en el proyecto) y se aceptan todos aquellos en que la TIR es igual o superior. Así:

- Si un proyecto tiene $TIR >$ Tasa de interés de oportunidad, entonces se puede aceptar,
- Si la $TIR <$ Tasa de interés de oportunidad, se rechaza,
- Si la $TIR =$ Tasa de interés de oportunidad, hay indiferencia frente al proyecto.

Formula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

F_t = es el flujo de caja en el periodo t

I = es el valor del desembolso inicial de la inversión

n = es el número de períodos considerado.

d.2.7.3 Periodo de recuperación

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo

o inversión inicial. El proceso es muy sencillo: se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.

La cantidad total de tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido, es igual al periodo de recuperación.³¹

$$PR = a + (b - c) / d$$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b = Inversión inicial

c = Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en que se recupera la inversión

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

d.2.7.4 Relación beneficio-costo

Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada "dólar" que se ha invertido.

³¹Córdoba, Marcial. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Ecoe Ediciones. ISBN: 9789586487009

Para el cómputo de la Relación Beneficio Costo (B/c) también se requiere de la existencia de una tasa de descuento para su cálculo. Situaciones que se pueden presentar en la Relación Beneficio Costo:

- Relación B/C >1 = Índice que por cada dólar de costos se obtiene más de un dólar de beneficio. En consecuencia, si el índice es positivo o uno, el proyecto debe aceptarse.
- Relación B/C < 1 = Índice que por cada dólar de costos se obtiene menos de un dólar de beneficio. Entonces, el índice es negativo, el proyecto debe rechazarse.

La fórmula que se utiliza es:

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{\text{Sumatoria del Ingreso actualizado}^{32}}{\text{Sumatoria del Costo actualizado}}$$

d.2.7.5 Análisis de sensibilidad

Se denomina análisis de sensibilidad porque muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos.

³² Eslava, José. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid, España: ESIC Editorial. ISBN: 9788473567213.

El análisis de sensibilidad consiste en suponer variaciones que castiguen el presupuesto de caja, por ejemplo, una disminución de cierto porcentaje en ingresos, o un aumento porcentual en los costos y/o gastos, etc. (Por ejemplo, la tasa de interés, el volumen y/o el precio de ventas, el costo de la mano de obra, el de las materias primas, el de la tasa de impuestos, el monto del capital, etc.) y, a la vez, mostrar la holgura con que se cuenta para su realización ante eventuales cambios en el mercado.

Algunas de las preguntas más frecuentes para indagar el análisis de sensibilidad son:

1. ¿Cuánto podrían variar los ingresos, costos y/o gastos?,
2. ¿Qué porcentaje de variación debería suponerse?

Para realizar el análisis de sensibilidad es aconsejable suponer variaciones en ingresos y costos de hasta un máximo del 10%, de las cifras originalmente calculadas sin riesgo, aunque no debería tomarse esta afirmación dogmáticamente.

d.2.7.5.1 Importancia del análisis de sensibilidad

La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de

consideración en la medición de sus resultados. La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros si, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia.

Dependiendo del número de variables que se sensibilicen en forma simultánea, el análisis puede clasificarse como unidimensional o multidimensional. En el análisis unidimensional, la sensibilización se aplica a una sola variable, mientras que en el multidimensional, se examinan los efectos sobre los resultados que se producen por la incorporación de variables simultáneas en dos o más variables relevantes.³³

Fórmulas:

$$\text{Nuevo TIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

$$\text{Diferencia del TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencia del TIR}}{\text{TIR del Proyecto}} \times 100$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

³³ Eslava, José. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid, España: ESIC Editorial. SBN 9788473567213

e. Materiales y Métodos

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizaron varios materiales y métodos, mismos que se detallan a continuación:

e.1 Materiales

Los materiales necesarios para la presente investigación son los siguientes:

- Alojamiento
- Cds
- Calculadora
- Cartuchos de tinta para Impresora HP
- Empastados
- Esferográficos
- Flash memory
- Gastos varios
- Materiales de escritorio
- Resma de Hojas A4
- Servicios de internet (Mes)
- Tableros acrílicos
- Transporte

e.2 Métodos

e.2.1 Método Inductivo

Permitió pasar del conocimiento específico y particular al conocimiento de lo general y universal. Este método se aplicó en el estudio organizacional y financiero de la empresa mediante el cual se verificó las causas y efectos al aplicar una estructura organizacional y el detalle del estudio financiero de la empresa.

e.2.2 Método Deductivo

Permitió plantear el problema a través de la obtención de la información de manera general. En base a este método se determinó el tamaño de la muestra con datos generales y reales de la población esta información permitió levantar el estudio de mercado para la elaboración del proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa.

e.2.3 Método Estadístico

Este método se utilizó al momento de tabular las encuestas realizadas a la población del cantón Lago Agrio, permitiendo además la graficación de los resultados, contando así con información de fácil comprensión.

e.3 Técnicas

e.3.1 Observación directa

Se utilizó el contacto directo con el entorno externo e interno para obtener la información requerida para la elaboración del estudio de mercado del proyecto.

e.3.2 Encuesta

Mediante esta técnica se recolectó opiniones de las personas encuestadas, a través de un cuestionario, con dicha información se conoció los gustos, preferencias y accesibilidad al consumo del té de guayusa.

e.3.3 Población y Muestra

Se estableció como población objeto de estudio a los habitantes del cantón Lago Agrio, para lo cual fue necesario recurrir al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, se consideró el último censo poblacional realizado en el año 2010, donde establece que la población económicamente activa del cantón Lago agrio es 37.575 habitantes, con una tasa de crecimiento poblacional del 3.37%.

e.3.3.1 Muestra

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

$$Pf = 37.575 (1+0.0337)^5$$

$$Pf = 44.348$$

Cuadro N° 1
Proyección de la población del cantón Lago Agrio

Año	Población cantón Lago Agrio
2010	37.575
2011	38.841
2012	40.150
2013	41.503
2014	42.902
2015	44.348

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

z = (1,96) Nivel de confianza

p = (0,5) Probabilidad a favor

q = (0,5) Probabilidad en contra

e = (0,05) márgenes de error de estimación

N = universo proyectado

n = tamaño de la muestra

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (44.348)}{(44.348) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25) (44.348)}{(44.348) (0,0025) + (3,8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (11.087)}{110,87 + 0,9604}$$

$$n = \frac{42.592}{111,83}$$

n = 381 encuestas

e.3.3.2 Distribución de la muestra

Para la aplicación de las encuestas a los demandantes la muestra se distribuyó de la siguiente manera:

Cuadro Nro. 2
Distribución de la muestra

Cantón Lago Agrio				
Parroquias	Población		Muestra	Distribución
	Cantidad	%		
Nueva Loja	57.727	63%	381	240
Pacayacu	8.249	9%	381	34
El Eno	6.636	7%	381	27
General Farfán	6.769	7%	381	27
Santa Cecilia	6.292	7%	381	27
Jambelí	3.315	4%	381	15
Dureno	2.756	3%	381	11
TOTAL	91.744	100%		381

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

e.3.3.3 Aplicación de la oferta

Para los oferentes se realizó una encuesta a diez comisariatos y supermercados, considerando que en el cantón Lago Agrio no existen empresas que produzcan y comercialicen té de guayusa, se lo realizó con productos de similares características, como es el té de hierbas aromáticas.

f. Resultados

f.1 Antecedentes Generales del Proyecto de Inversión

f.1.1 Ilustración de Alternativas de Inversión

La industria de té de hierbas aromáticas va en crecimiento, a través de la deshidratación de las hojas, extractos de aceites esenciales, entre otras, utilizando diversas plantas aromáticas y medicinales, más de 150 especies se cultivan alrededor de nuestro país, entre ellas tenemos: el cedrón, la hierbaluisa, menta, toronjil, manzanilla, boldo, tila, romero, estevia, melisa, romero, sábila, guayusa y muchas más, las empresas dedicadas a esta actividad buscan competir nacional e internacionalmente.

El Ecuador es un país de gente emprendedora que lucha ganar y fidelizar espacios en el mercado nacional y extranjero mediante innovadores proyectos utilizando recursos que existen en cada una de las regiones, entre ellos la deshidratación de plantas aromáticas, aportando así al desarrollo socioeconómico del país, generando plazas de trabajo para sus habitantes y convirtiéndose en un ejemplo para quienes desean impulsar un emprendimiento, llevando al mercado productos innovadores y a precios cómodos que satisfagan las necesidades de los consumidores.

f.2 Tabulación de datos

f.2.1 Encuesta a consumidores (Clientes)

1. ¿Es usted una persona económicamente activa?

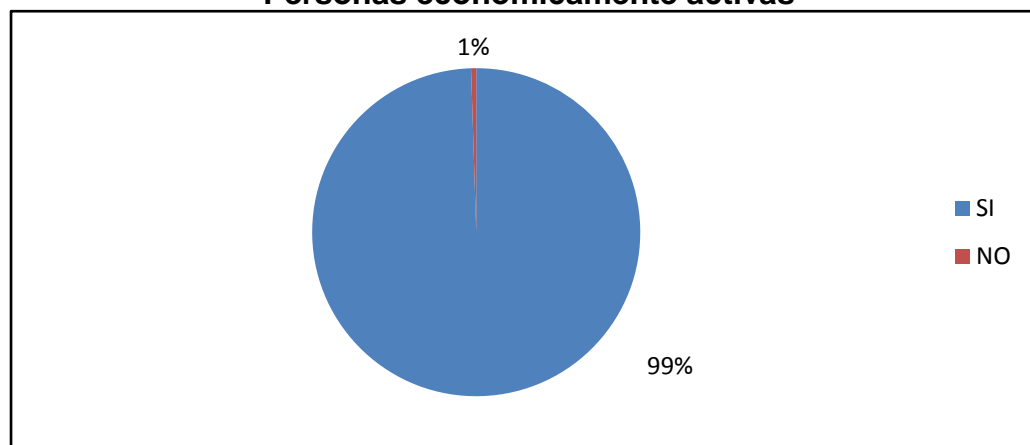
Cuadro Nro. 3
Personas económicamente activas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	379	99%
No	2	1%
Total	381	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 1
Personas económicamente activas



Fuente: Cuadro 3

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Según los resultados de las encuestas, el 99% de las personas indagadas son económicamente activas, y el 1% no pertenecen a este grupo, con

este dato podemos saber cuántas personas están en condiciones de adquirir el producto.

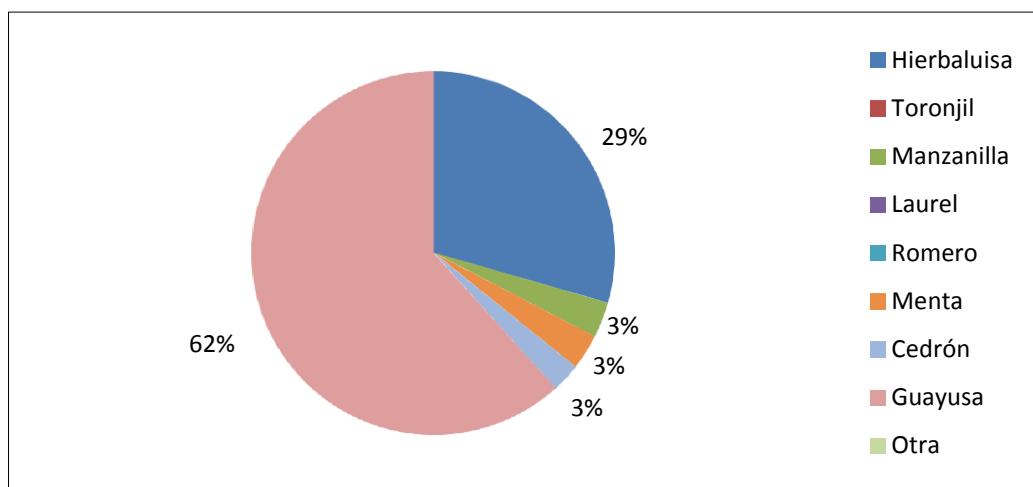
2. De las siguientes hierbas aromáticas, ¿Cuál consume preferentemente?

Cuadro Nro. 4
Hierbas aromáticas que consume

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Hierbaluisa	112	29.40%
Toronjil	0	0.00%
Manzanilla	12	3.15%
Laurel	0	0.00%
Romero	0	0.00%
Menta	12	3.15%
Cedrón	10	2.62%
Guayusa	235	61.68%
Otra	0	0.00%
Total	381	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 2
Hierbas aromáticas que consume



Fuente: Cuadro 4
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

En la encuesta se preguntó sobre las hierbas aromáticas que consumen preferentemente, el 29.40% prefieren consumir hierbaluisa, el 3.15% manzanilla, el 3.15 % menta, el 2.62% cedrón, y el 61.68% guayusa; siendo la guayusa el mercado objetivo, tiene una alta aceptación.

3. Si en la pregunta anterior escogió la opción guayusa ¿Con qué frecuencia consume esta hierba aromática?

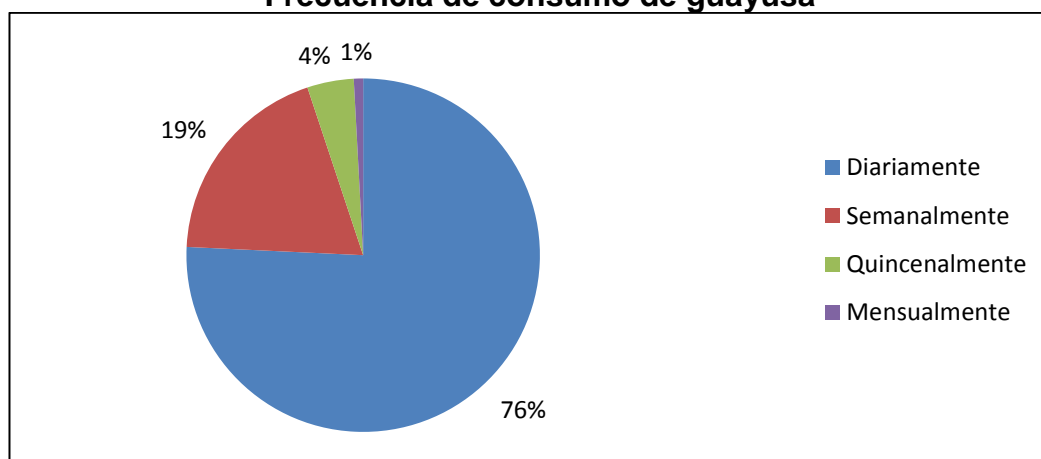
Cuadro Nro. 5
Frecuencia de consumo de la guayusa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	178	75.74%
Semanalmente	45	19.15%
Quincenalmente	10	4.26%
Mensualmente	2	0.85%
Total	235	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 3
Frecuencia de consumo de guayusa



Fuente: Cuadro 5

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Considerando que el mercado de interés es la guayusa se preguntó a las personas encuestadas con qué frecuencia la consumen, el 75.74% diariamente, el 19.15% semanalmente, el 4.26% quincenalmente y el 0.85% mensualmente, la mayor cantidad la consumen diariamente lo cual es favorable para el proyecto.

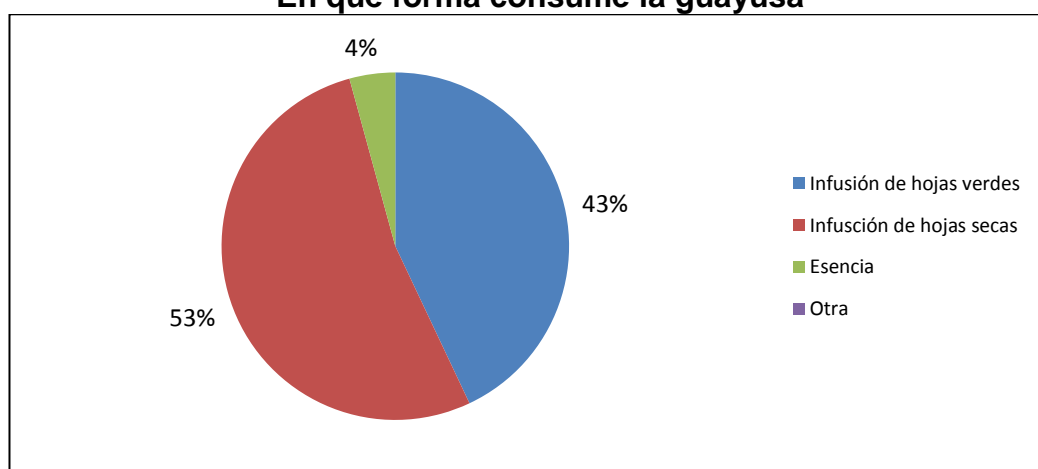
4. ¿En qué forma usted consume la guayusa?

Cuadro Nro. 6
Formas de consumo de la guayusa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Hojas verdes	101	42.98%
Hojas secas	124	52.77%
Esencia	10	4.26%
Otra	0	0.00%
Total	235	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 4
En qué forma consume la guayusa



Fuente: Cuadro 6
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Según los resultados de la encuesta la guayusa es consumida de la siguiente manera: el 42.98% en infusiones con hojas verdes, el 52.77% en infusión con hojas secas y el 4.26% en esencia, siendo un mercado atractivo, ya que el producto es a base de hojas secas.

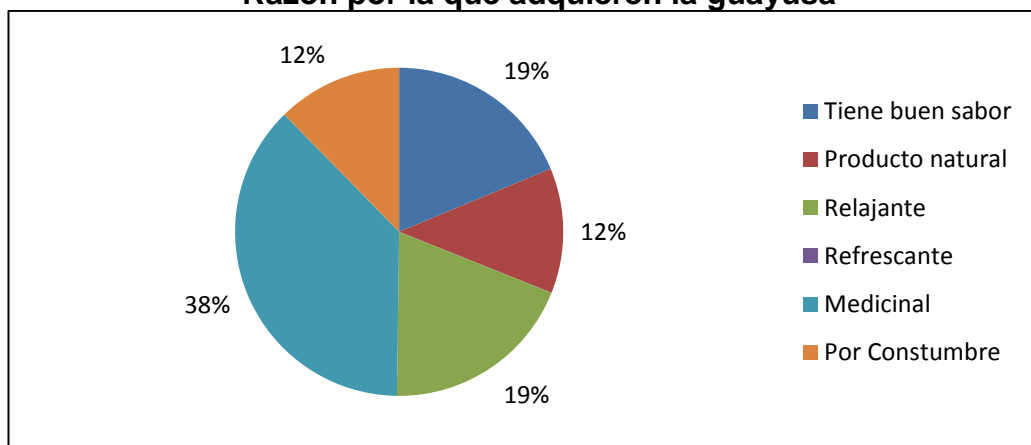
5. ¿Por qué razón usted adquiere guayusa?

Cuadro Nro. 7
Razones por las cuales adquieren la guayusa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Tiene buen Sabor	44	18.72%
Producto natural	29	12.34%
Relajante	45	19.15%
Refrescante	0	0.00%
Medicinal	88	37.45%
Por costumbre	29	12.34%
Total	235	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 5
Razón por la que adquieren la guayusa



Fuente: Cuadro 7
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo con las encuestas las personas adquieren guayusa por las siguientes razones: el 18.72% por que tiene buen sabor, el 12.34% porque es un producto natural, el 19.15% porque es relajante, el 37.45% es medicinal y el 12.34% por costumbre, como podemos observar prefieren la guayusa por diversas razones, lo cual es beneficio para el proyecto.

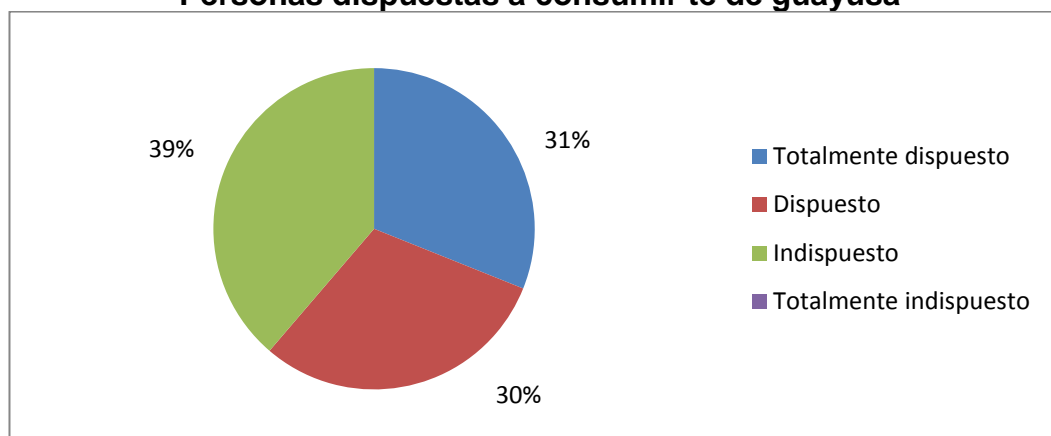
6. ¿Estaría dispuesto usted a consumir té de guayusa en cajitas de 25 unidades?

Cuadro Nro. 8
Personas dispuestas a consumir té de guayusa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente dispuesto	73	31,06%
Dispuesto	71	30,21%
Indispuesto	91	38,72%
Totalmente indispuesto	0	0,00%
Total	235	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 6
Personas dispuestas a consumir té de guayusa



Fuente: Cuadro 8
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Se les preguntó a las personas encuestadas si consumirían té de guayusa en cajitas de 25 unidades, respondieron: el 31.06% están totalmente dispuestos, el 30.21% están dispuesto y el 38.72% están indispuestos, la presentación del producto tiene gran aceptación.

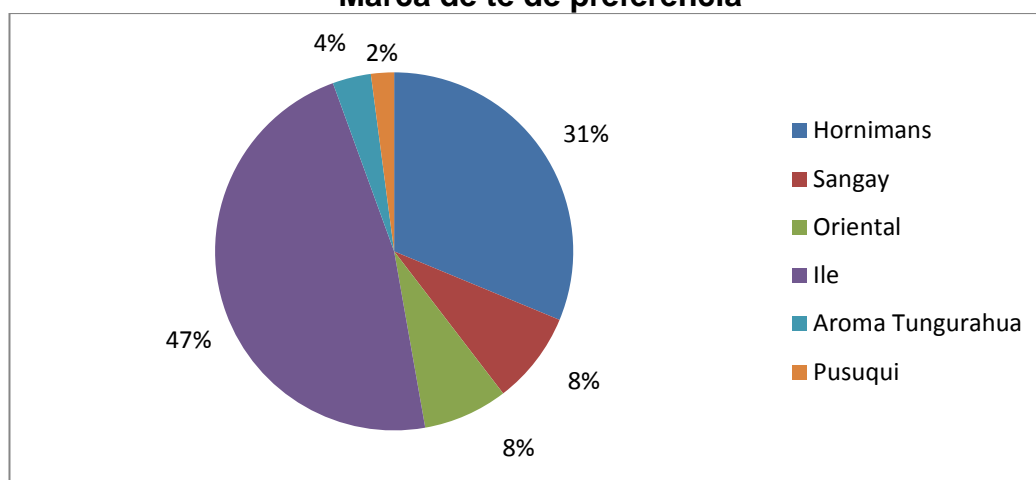
7. ¿Qué marca de té usted prefiere para su consumo?

Cuadro Nro. 9
Marca de té de preferencia

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Hornimans	45	31,25%
Sangay	12	8,33%
Oriental	11	7,64%
Ile	68	47,22%
Aroma Tungurahua	5	3,47%
Pusuqui	3	2,08%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 7
Marca de té de preferencia



Fuente: Cuadro 9
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

En cuanto a las marcas de té de preferencia, las personas encuestadas respondieron lo siguiente, 31.25% prefieren la marca Hornimans, 8.33%, Sangay, 7.64% Oriental, 47.22% Ile, 3.47% Aroma de Tungurahua, 2.08% Pusuqui, con esta información sabemos cuál es nuestra competencia y la preferencia que tienen por cada una de ellas.

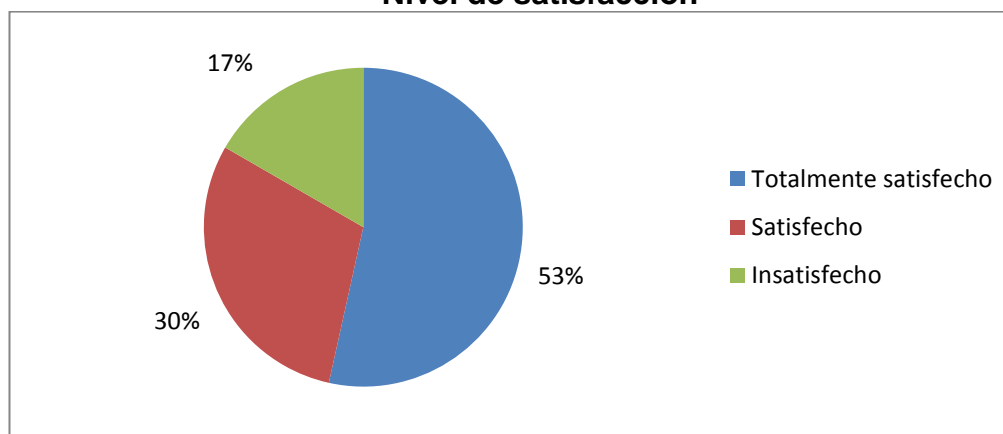
8. ¿Qué nivel de satisfacción tiene por la marca de té de hierbas aromáticas que actualmente consume?

Cuadro Nro. 10
Nivel de satisfacción

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente satisfecho	77	53,47%
Satisfecho	43	29,86%
Insatisfecho	24	16,67%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 8
Nivel de satisfacción



Fuente: Cuadro 10
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Según los resultados el nivel de satisfacción que tienen por el té de hierbas aromáticas que actualmente consumen es: el 53.47% totalmente satisfechos, 29.86% satisfechos y el 16.67% insatisfechos.

9. De entre las siguientes opciones indique ¿Cuántas cajas de té de guayusa de 25 unidades c/u, estaría dispuesto a adquirir mensualmente para el consumo de usted y su familia?

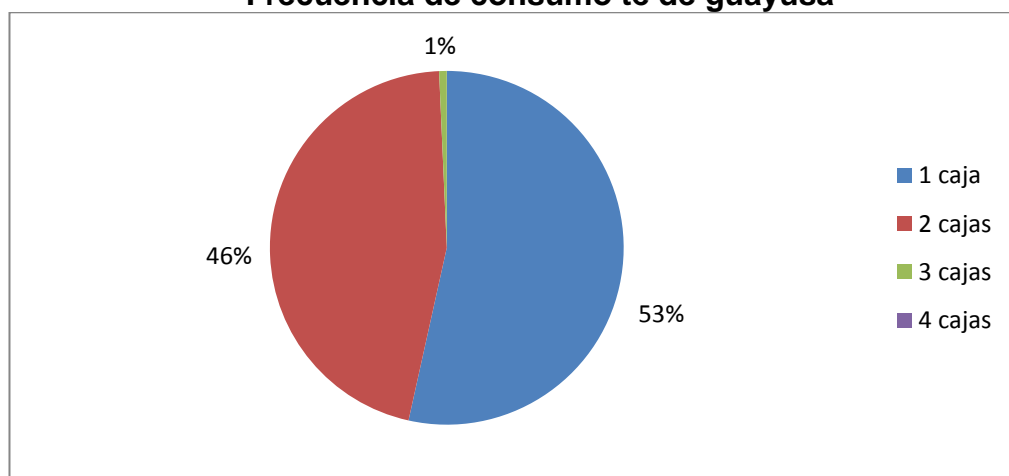
Cuadro Nro. 11
Frecuencia de consumo de té de guayusa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
1 caja	77	53,47%
2 cajas	66	45,83%
3 cajas	1	0,69%
4 cajas	0	0,00%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 9
Frecuencia de consumo té de guayusa



Fuente: Cuadro 11

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Al preguntar sobre la frecuencia de consumo del té de guayusa obtuve los siguientes resultados: el 53.47% dicen que adquirirían 1 caja mensual, el 45.83% que adquirirían 2 cajas al mes, y el 0.69% 3 cajas al mes, con esta pregunta se determinará el consumo promedio del producto.

10. ¿En qué tipo de material preferiría encontrar la envoltura o empaque individual de cada bolsita de té de guayusa?

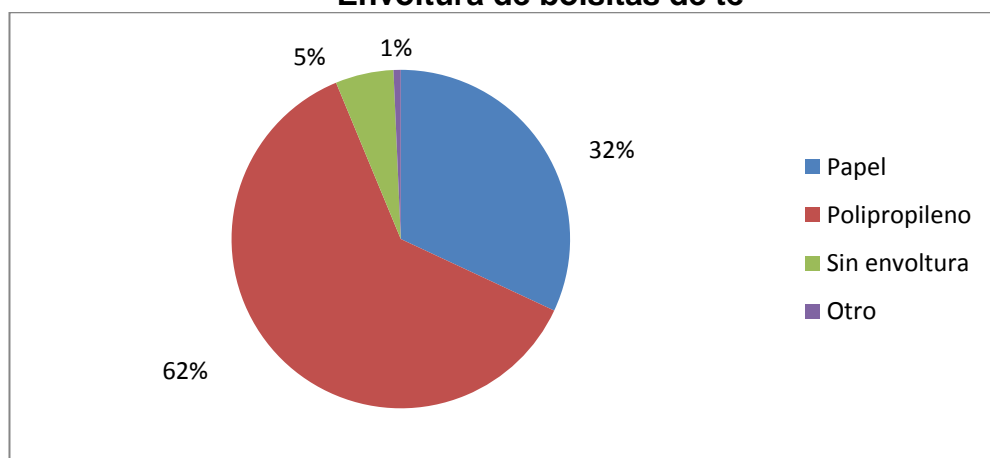
Cuadro Nro. 12
Envoltura de la bolsita de té de guayusa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Papel	46	31,94%
Polipropileno	89	61,81%
Sin envoltura	8	5,56%
Otro	1	0,69%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 10
Envoltura de bolsitas de té



Fuente: Cuadro 12

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

En cuanto a envoltura o empaque del té de guayusa las personas encuestadas contestaron: el 31.94% les gustaría comprar con envoltura de papel, el 61.81% en polipropileno, el 5.56% sin envoltura, y el 0.69% en otra presentación, esta información nos permitirá determinar la envoltura que cubrirá el producto.

11. ¿Cuántas unidades le gustaría que contenga la caja de té de guayusa?

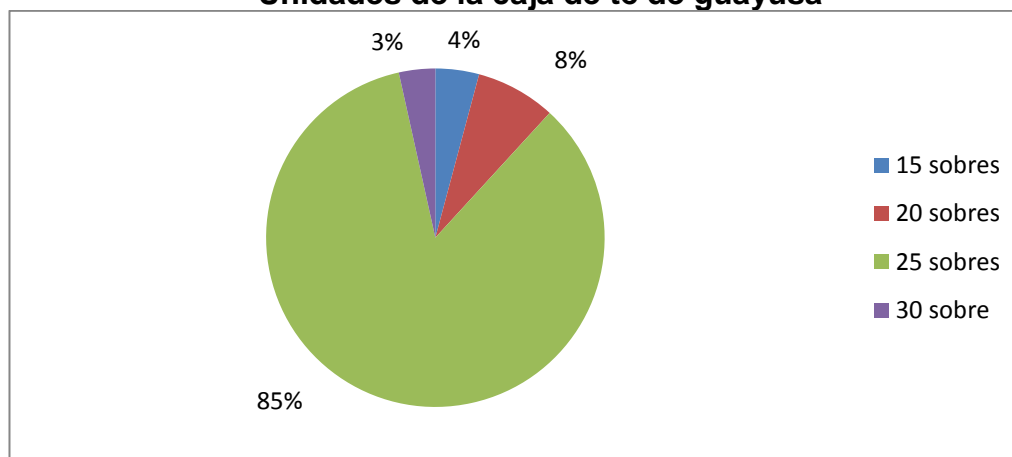
Cuadro Nro. 13
Unidades de té de guayusa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
15 sobres	6	4,17%
20 sobres	11	7,64%
25 sobres	122	84,72%
30 sobre	5	3,47%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 11
Unidades de la caja de té de guayusa



Fuente: Cuadro 13

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Las cajas de té de guayusa que tienen mayor demanda son las siguientes: el 4.17% las cajas de 15 sobres, el 7.64% las cajas de 20 sobres, el 84.72% las cajas de 25 sobres y el 3.47% las de 30 sobres, según los datos la mayoría les gustaría las cajitas de té de guayusa de 25 unidades.

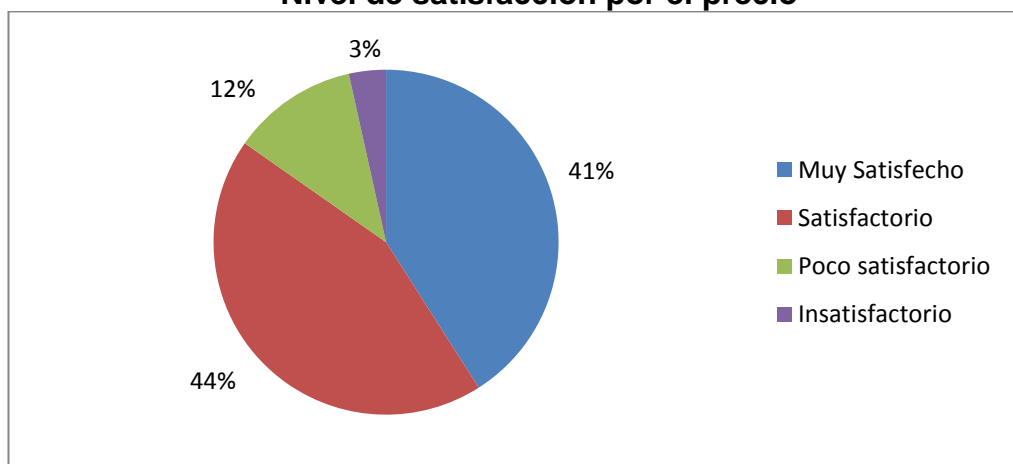
12. Considera usted que el precio que cancela actualmente por el té de hierbas aromáticas es:

Cuadro Nro. 14
Nivel de satisfacción por el precio

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy Satisfecho	59	40,97%
Satisfactorio	63	43,75%
Poco satisfactorio	17	11,81%
Insatisfactorio	5	3,47%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 12
Nivel de satisfacción por el precio



Fuente: Cuadro 14
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

En lo que se refiere a precios que cancelan por el té de hierbas aromáticas, el 40.97% nos dijeron que es muy satisfactorio, el 43.75% satisfactorio, 11.81% poco satisfactorio, 3.47% insatisfactorio, estos datos son de vital importancia al momento de fijar el precio del producto.

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una caja de 25 unidades de té de guayusa?

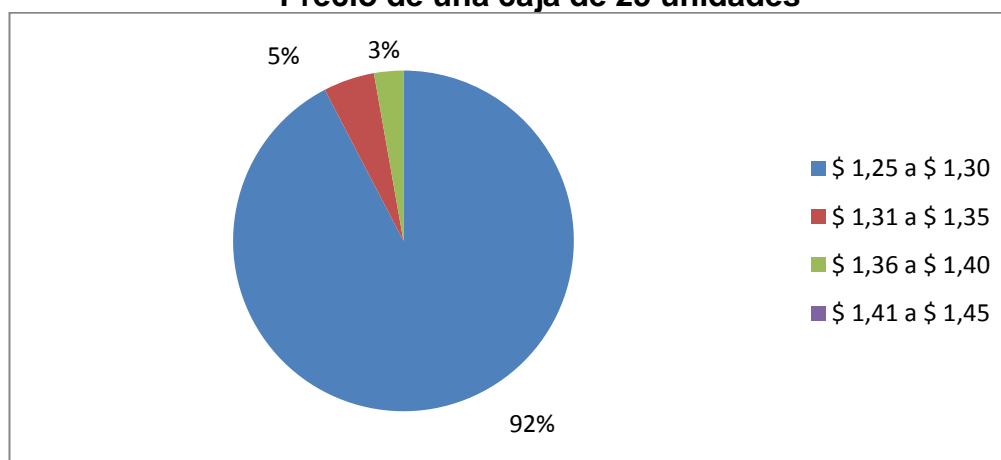
Cuadro Nro. 15
Precio por una caja de 25 unidades

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$ 1,25 a \$ 1,30	133	92,36%
\$ 1,31 a \$ 1,35	7	4,86%
\$ 1,36 a \$ 1,40	4	2,78%
\$ 1,41 a \$ 1,45	0	0,00%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 13
Precio de una caja de 25 unidades



Fuente: Cuadro 15

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

En la encuesta se les preguntó cuánto estaban dispuestos a pagar por una caja de 25 unidades de té de guayusa, respondieron lo siguiente: el 92.36% están dispuesto a pagar entre USD \$ 1,25 dólares de Estados Unidos de América a USD \$ 1,30 dólares de Estados Unidos de América, el 4.86% entre USD \$ 1,31 dólares de Estados Unidos de América a USD a \$ 1.35 dólares de Estados Unidos de América, y el 2.78% entre USD \$ 1,36 dólares de Estados Unidos de América a USD \$ 1,40 dólares de Estados Unidos de América, por lo tanto, para el proyecto el precio se fijará tomando en consideración los rangos de precios más aceptados según las encuestas a los demandantes.

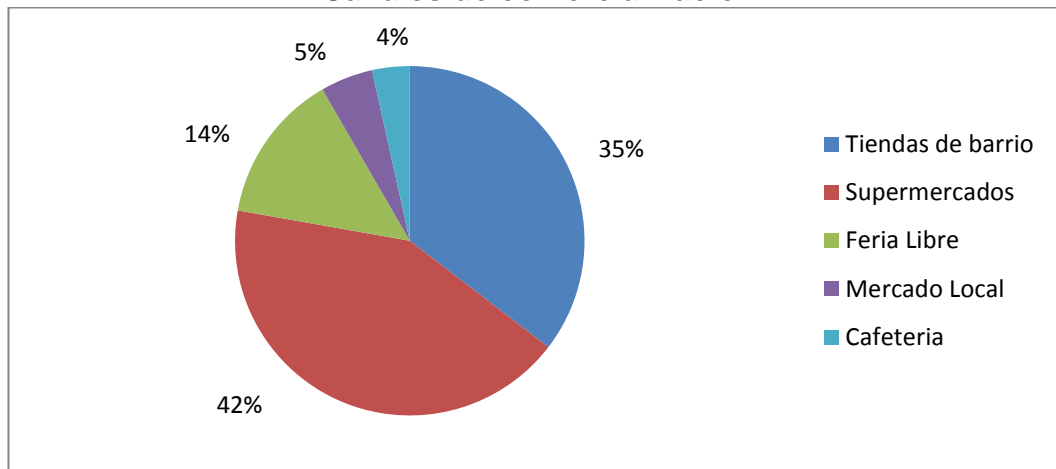
14. De los siguientes canales de comercialización ¿Para usted cuál sería el más accesible para adquirir el té de guayusa?

Cuadro Nro. 16
Canales de comercialización

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas de barrio	51	35,42%
Supermercados	61	42,36%
Feria Libre	20	13,89%
Mercado Local	7	4,86%
Cafetería	5	3,47%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 14
Canales de comercialización



Fuente: Cuadro 16
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Los canales de comercialización más óptimos para la venta del té guayusa según los resultados de las encuestas a los demandantes son: el 35.42% prefieren adquirir el té de guayusa en las tiendas de barrio, el 42.36% prefieren adquirirlo en los supermercados, el 13.89% prefieren adquirirlo en la feria libre, el 4.86% prefieren adquirirlo en el mercado local, y el 3.47% prefieren adquirirlo en las cafeterías.

Estos lugares antes mencionados son los más indicados para poner el producto a disposición del consumidor, de acuerdo a los porcentajes de la tabulación prefieren adquirir el producto en los supermercados, por lo tanto, este será el canal de comercialización para ofrecer el té de guayusa.

15. De los sectores que a continuación se detalla ¿Cuál cree que sería el más conveniente para una empresa productora y comercializadora de té de guayusa?

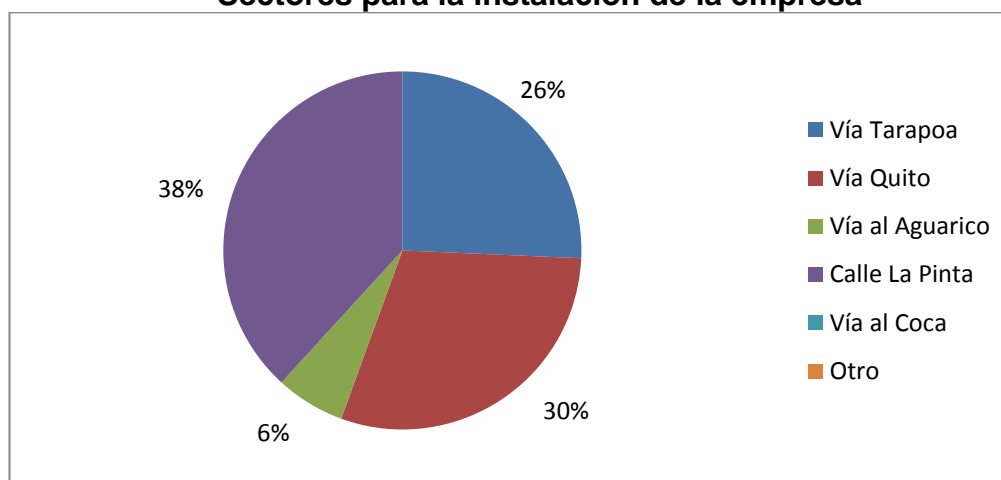
Cuadro Nro. 17
Sectores para la instalación de la empresa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Vía Tarapoa	37	25,69%
Vía Quito	43	29,86%
Vía al Aguarico	9	6,25%
Calle La Pinta	55	38,19%
Vía al Coca	0	0,00%
Otro	0	0,00%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 15
Sectores para la instalación de la empresa



Fuente: Cuadro 17

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

El sector más adecuado para el funcionamiento de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa es el siguiente: el 25.69%

en la vía Tarapoa, 29.86% en la vía Quito, el 6.25% en la vía al Aguarico, y el 38,19% en la calle la Pinta, para la ubicación de la empresa se tomará en cuenta los datos obtenidos en esta pregunta, siendo la de mayor puntaje la Calle la Pinta, ya que sería el lugar más accesible para la producción y comercialización del té de guayusa, según la encuesta.

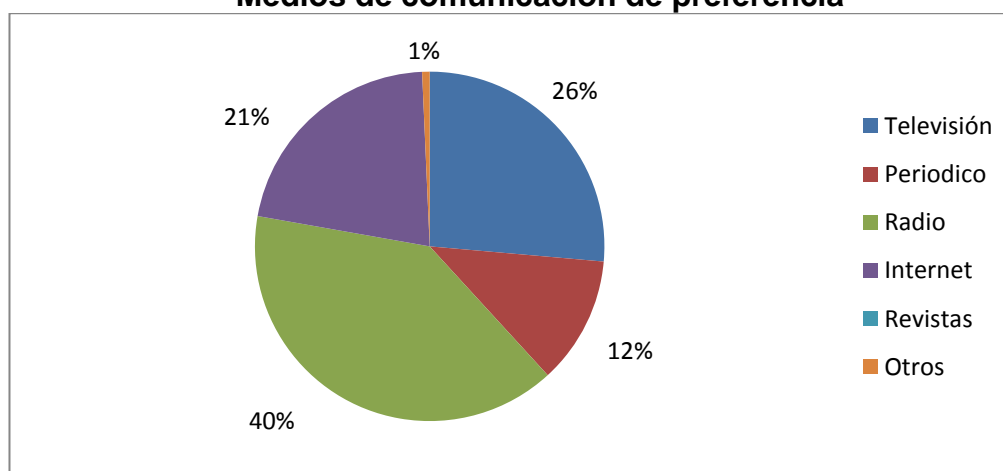
16. ¿Por qué medio de comunicación preferiría enterarse sobre el té de guayusa?

Cuadro Nro. 18
Medios de comunicación de preferencia

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	38	26,39%
Periodico	17	11,81%
Radio	57	39,58%
Internet	31	21,53%
Revistas	0	0,00%
Otros	1	0,69%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 16
Medios de comunicación de preferencia



Fuente: Cuadro 18
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Los medios de comunicación preferidos por los consumidores son los siguiente: el 26.39% televisión, 11.81% periódico, el 39.58% radio, el 21.53% el internet, y el 0.69% en otro medio, según esta información se fijará el medio de comunicación por el cual se dará a conocer la empresa.

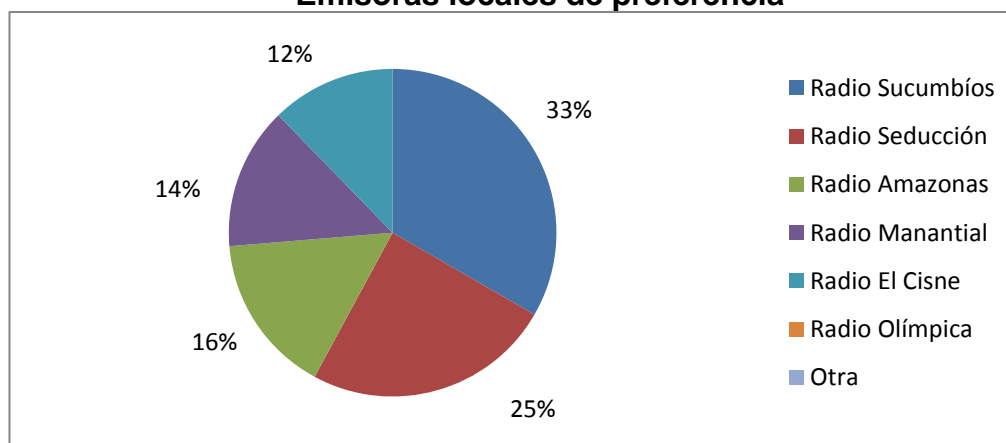
17. ¿Cuál es su emisora de radio local preferida?

Cuadro Nro. 19
Emisoras locales de preferencia

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Radio Sucumbíos	19	33,33%
Radio Seducción	14	24,56%
Radio Amazonas	9	15,79%
Radio Manantial	8	14,04%
Radio El Cisne	7	12,28%
Radio Olímpica	0	0,00%
Otra	0	0,00%
Total	57	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Grafica Nro. 17
Emisoras locales de preferencia



Fuente: Cuadro 19
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Entre las emisoras de radio local más escuchadas para promocionar este producto son las siguientes: el 33.33% Radios Sucumbíos, el 24.56% Radio Seducción, el 15.79% Radio Amazonas, el 14.04% Radio Manantial y el 12.28% Radio El Cisne, información que se tomara en consideración al momento de la contratación de medios de comunicación.

18. ¿Cuál es el diario local preferido por usted?

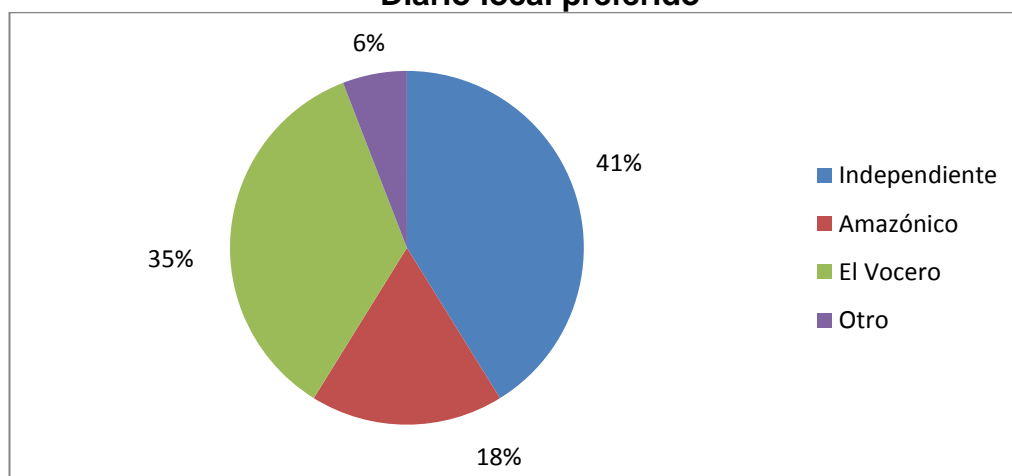
Cuadro Nro. 20
Diario local preferido

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Independiente	7	41,18%
Amazónico	3	17,65%
El Vocero	6	35,29%
Otro	1	5,88%
Total	17	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 18
Diario local preferido



Fuente: Cuadro 20

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Los diarios locales preferidos para la lectura son los siguientes: el 41.18% periódico Independiente, el 17.65% periódico Amazónico, el 35.29% periódico El Vocero y el 5.88% otro periódico, estos datos se tomarán en consideración para la publicidad del té de guayusa por este medio.

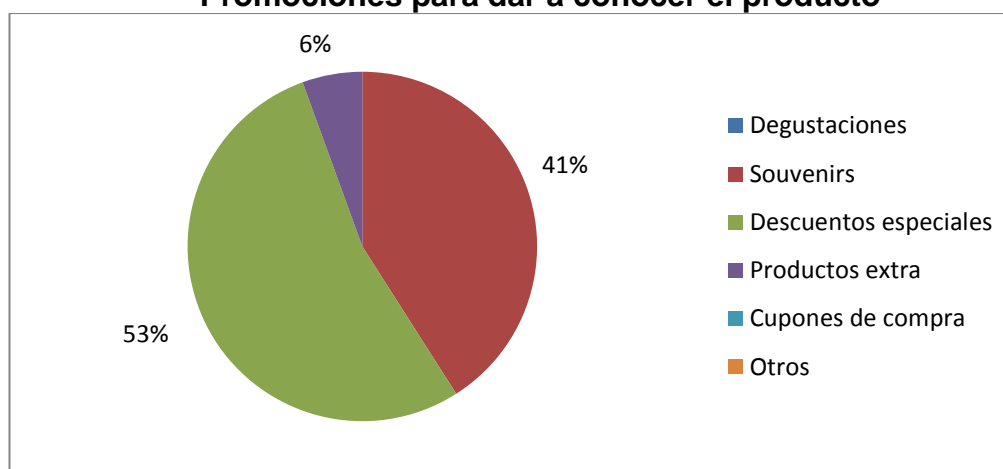
19. ¿Qué promociones le gustaría que ofrezca este producto?

Cuadro Nro. 21
Promociones para dar a conocer el producto

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Degustaciones	0	0,00
Souvenirs	59	40,97%
Descuentos especiales	77	53,47%
Productos extra	8	5,56%
Cupones de compra	0	0,00%
Otros	0	0,00%
Total	144	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Grafica Nro. 19
Promociones para dar a conocer el producto



Fuente: Cuadro 21
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Entre las promociones más significativas que les gustaría a los consumidores que la empresa de té de guayusa ofrezca están: el 40.97% Souvenirs, el 53.47% descuentos especiales y el 5.56% productos extras, esta información se utilizará para promocionar el té de guayusa a los futuros consumidores, fidelizando su consumo.

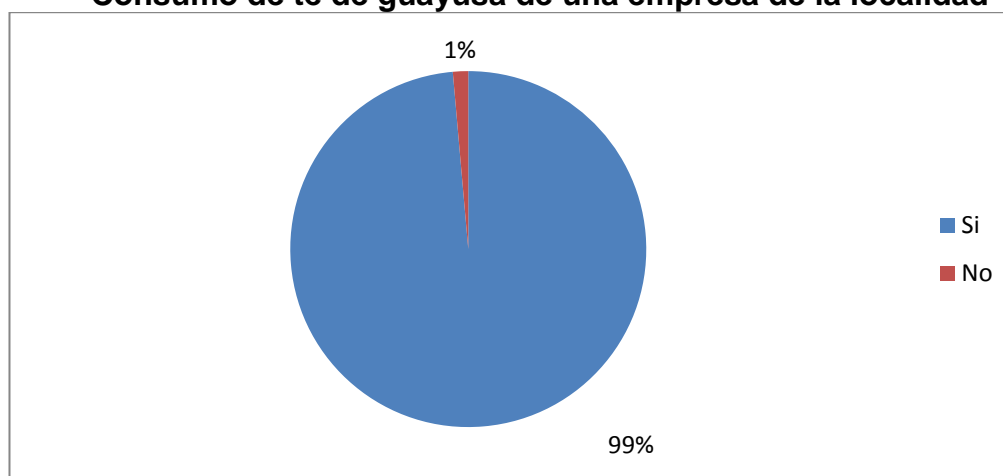
20. Si un grupo de emprendedores del cantón Lago Agrio ofertarían Té de Guayusa ¿Usted lo consumiría?

Cuadro Nro. 22
Consumo de té de guayusa de una empresa de la localidad

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	142	98,61%
No	2	1,39%
Total	144	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los consumidores
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 20
Consumo de té de guayusa de una empresa de la localidad



Fuente: Cuadro 22
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Si un grupo de emprendedores ofertarían té de guayusa, lo consumirían: el 98.61% dijeron que si consumirían y el 1.39% que no estaría dispuesto a consumir, los datos obtenidos serán utilizados para determinar la demanda efectiva del producto.

f.1.2.4 Encuesta a oferentes del té de hierbas aromáticas

Para los oferentes se realizó una encuesta a diez comisariatos y supermercados, considerando que en el cantón Lago Agrio no existen empresas que produzcan y comercialicen té de guayusa, se lo realizó con productos de similares características, como es el té de hierbas aromáticas.

- Supermercado G & J
- Supermercado Coflhisa
- Comisariato Ab@D Hnos.
- Comisariato Familiar
- Proveedora Cuenca
- Supermercado Vega
- Comisariato Sandrita
- Comercial Martínez
- Supermercado Otavalo

- Comercial Celi

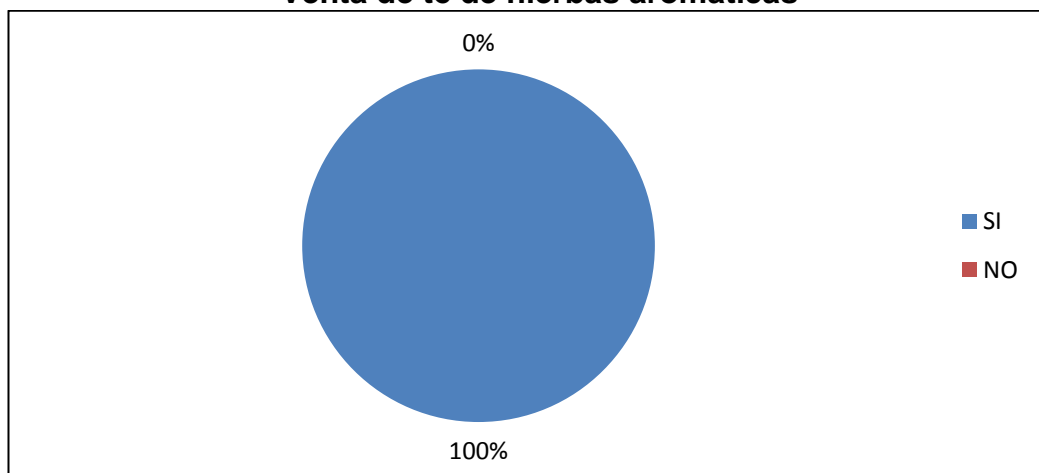
1. ¿Vende en su negocio té de hierbas aromáticas?

Cuadro Nro. 23
Venta de té de hierbas aromáticas

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 21
Venta de té de hierbas aromáticas



Fuente: Cuadro 23
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Según los resultados de las encuestas el 100% de los locales encuestados venden té de hierbas aromáticas, esto permitirá conocer la competencia.

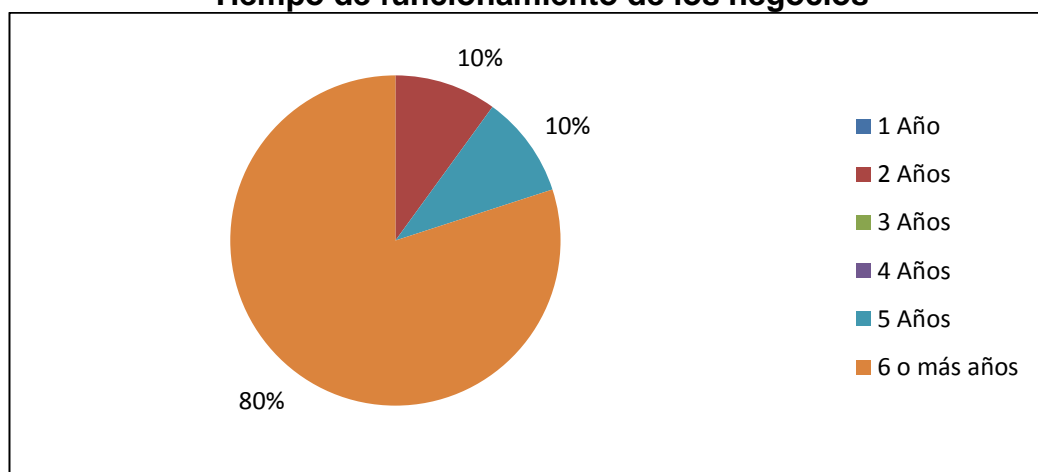
2. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su negocio en la localidad?

Cuadro Nro. 24
Tiempo de funcionamiento de los negocios de los oferentes

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
1 año	0	0%
2 años	1	10%
3 años	0	0%
4 años	0	0%
5 años	1	10%
6 años o mas	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 22
Tiempo de funcionamiento de los negocios



Fuente: Cuadro 24
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

El tiempo de funcionamiento de los locales que expenden estos productos son: el 10% tiene 2 año de funcionamiento, el 10% 5 años, y el 80% 6 años, esto nos quiere decir que las empresas que serán nuestra competencia tienen una gran trayectoria realizando esta actividad.

3. ¿Qué cantidad de cajas de té de hierbas aromáticas de 25 unidades c/u, vende en su negocio mensualmente?

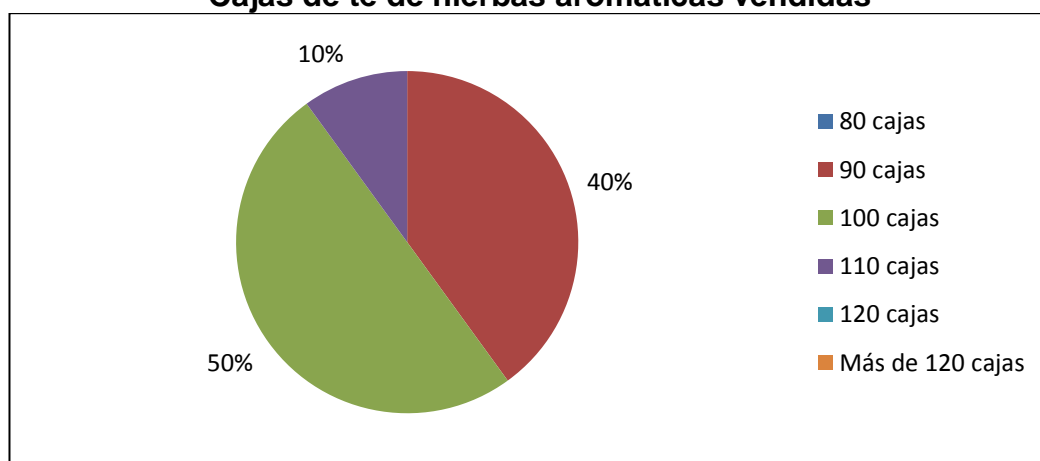
Cuadro Nro. 25
Cajas de té de hierbas aromáticas vendidas

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
80 cajas	0	0.00%
90 cajas	4	40.00%
100 cajas	5	50.00%
110 cajas	1	10.00%
120 cajas	0	0.00%
Más de 120 cajas	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 23
Cajas de té de hierbas aromáticas vendidas



Fuente: Cuadro 25

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

La cantidad de cajas de té de hierbas aromáticas que venden los comisaritos mensualmente son: el 40% venden 90 cajas, el 50% venden 100 cajas, y el 10% venden 110 cajas, con estos datos se podrá conocer el promedio de ventas de nuestra competencia.

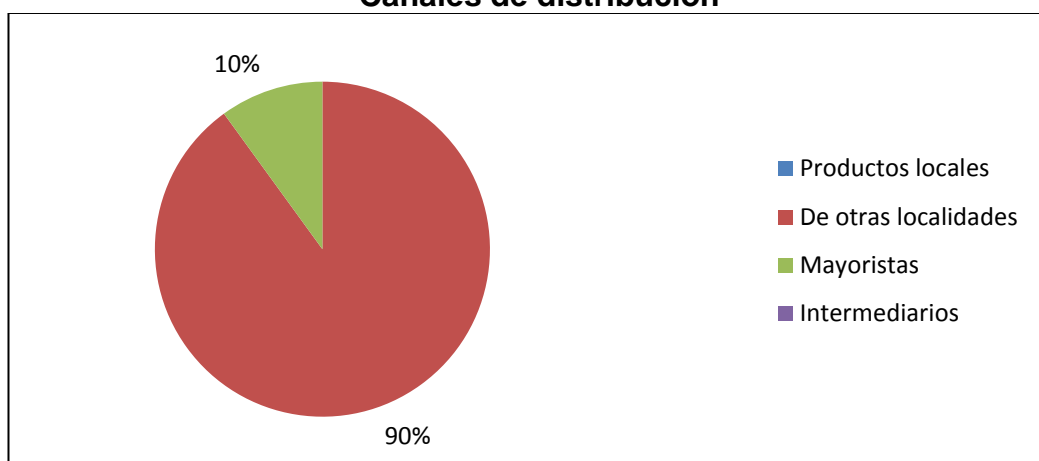
4. ¿Cuál es el canal de distribución por medio del cual adquiere las cajas de té de hierbas aromáticas que comercializa en su negocio?

Cuadro Nro. 26
Canales de distribución

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Productos locales	0	0.00%
De otras localidades	9	90.00%
Mayoristas	1	10.00%
Intermediarios	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 24
Canales de distribución



Fuente: Cuadro 26
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

El canal por donde adquieren las cajas de té de hierbas aromáticas para la comercialización son: el 90% son productores de otras localidades y el 10% son mayoristas, estos datos nos permitirán determinar el canal de comercialización para ofertar el té de guayusa en caja de 25 unidades.

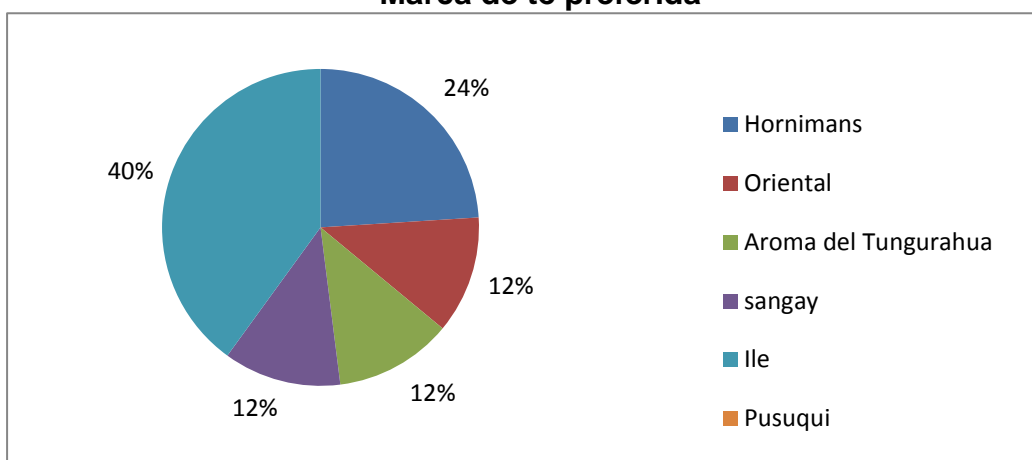
5. ¿Cuál es la marca de té de hierbas preferida por los consumidores?

Cuadro Nro. 27
Marca de té preferida

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Hornimans	6	24%
Oriental	3	12%
Aroma del Tungurahua	3	12%
Sangay	3	12%
Ile	10	40%
Pusuqui	0	0%
Total	25	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 25
Marca de té preferida



Fuente: Cuadro 2
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Según los oferentes las marcas preferidas del té de hierbas aromáticas por los consumidores son: el 24% Hornimans, el 12% Oriental, el 12%

Aroma del Tungurahua, el 12% Sangay, y el 40% Ile, con estos datos se puede saber cuáles son las marcas más apetecidas por los consumidores.

Los diez comisariatos y supermercados consideran más de una marca preferida por los consumidores, al momento de responder en la encuesta marcaron varias opciones, por esta razón la frecuencia suma 23.

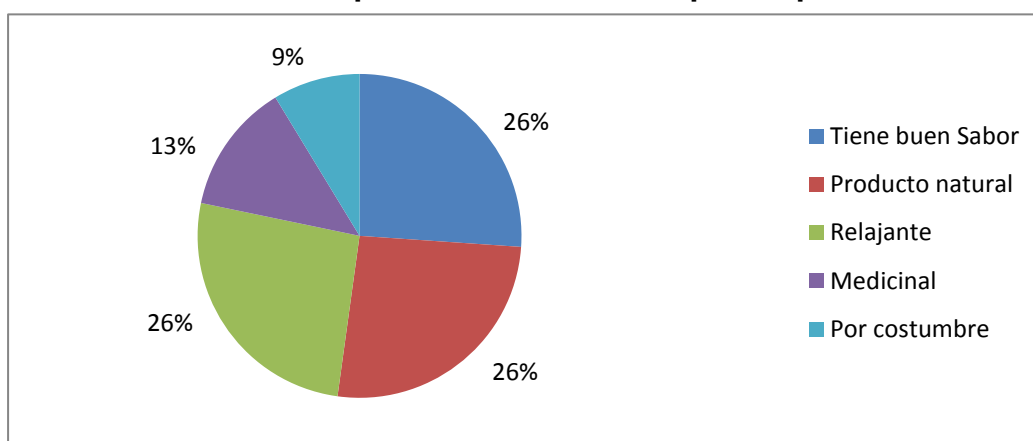
6. ¿Cuál de las siguientes alternativas es importante para los clientes al momento de comprar té de hierbas aromáticas?

Cuadro Nro. 28
Alternativas que consideran al comprar el producto

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Tiene buen Sabor	6	26.09%
Producto natural	6	26.09%
Relajante	6	26.09%
Medicinal	3	13.04%
Por costumbre	2	8.70%
Total	23	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 26
Alternativas que consideran al comprar el producto



Fuente: Cuadro 28
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Las alternativas de preferencia más importantes para los clientes al momento de comprar té de hierbas aromáticas son: el 26.09% el sabor, el 26.09% por ser un producto natural, el 26.09% por ser relajante, el 13.04% por ser medicinal y el 8.70% por costumbre, existen varias razones por las cuales adquieren el té de hierbas aromáticas.

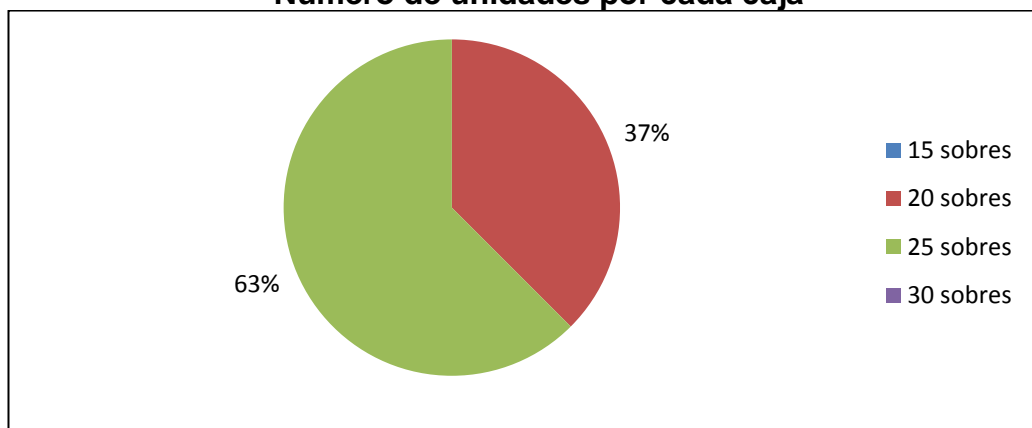
7. ¿Cuántas unidades contienen las cajas de té de hierbas aromáticas que usted ofrece?

Cuadro Nro. 29
Número de unidades por cada caja

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
15 sobres	0	0.00%
20 sobres	6	37.50%
25 sobres	10	62.50%
30 sobres	0	0.00%
Total	16	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 27
Número de unidades por cada caja



Fuente: Cuadro 29
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Los oferentes respondieron que la cantidad de bolsitas de té en cada caja de hierbas aromáticas que los consumidores prefieren son: el 37.50% prefieren la caja de 20 sobres de té de hierbas aromáticas, y el 62.50% la caja de 25 sobres de té de hierbas aromáticas, lo cual lo convierte en un mercado atractivo para la producción y comercialización de té de guayusa en cajas de 25 sobres.

En el cuadro de tabulación se refleja en la columna de frecuencia 16 respuestas, debido a que en la pregunta dice ¿cuántas unidades contienen las cajas de té de hierbas aromáticas que usted ofrece?, por tal motivo marcaron varias de las opciones expuestas en el cuestionario según la dinámica de ventas en sus negocios.

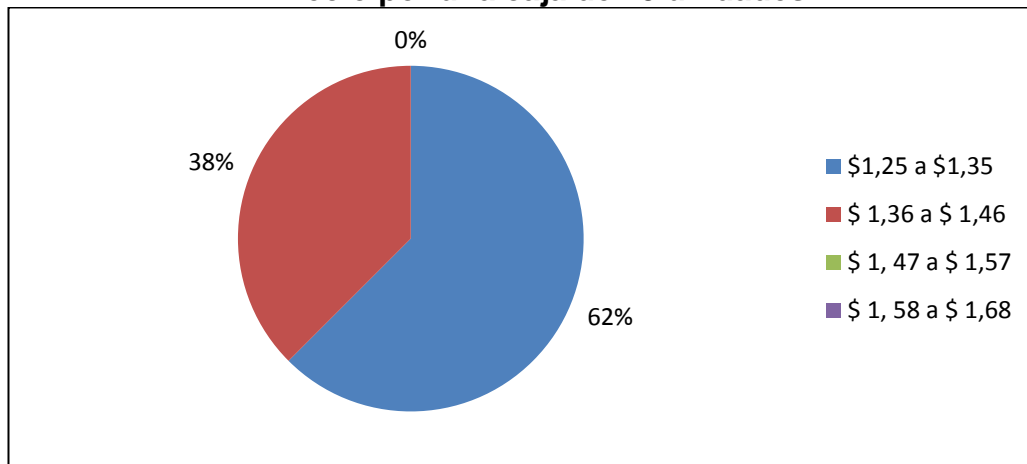
8. ¿Cuál es el precio al cual vende las cajas de té de hierbas aromáticas? De 25 unidades por caja.

Cuadro Nro. 30
Precio por una caja de 25 unidades

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$ 1,25 a \$ 1,30	10	62.50%
\$ 1,31 a \$ 1,35	6	37.50%
\$ 1,36 a \$ 1,40	0	0.00%
\$ 1,41 a \$ 1,45	0	0.00%
Total	16	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 28
Precio por una caja de 25 unidades



Fuente: Cuadro 30
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

El precio por cada caja de té de hierbas aromáticas de 25 unidades que los consumidores adquieren según las encuestas son los siguientes: el 62.50% venden las cajas de té de hierbas aromáticas de 25 unidades entre USD \$ 1,25 dólares de Estados Unidos de América a USD \$ 1,30 dólares de Estados Unidos de América, el 37.50% venden las cajas de té de hierbas aromáticas de 25 unidades entre USD \$ 1,31 dólares de Estados Unidos de América a USD \$ 1,35 dólares de Estados Unidos de América, son precios asequibles para los consumidores y de los cuales se tomara en cuenta para la fijación de precios para la comercialización de las cajas de té de guayusa de 25 unidades.

Los diez comisariatos y supermercados según la marca del té de hierbas aromáticas consideran dos rangos de precios desde USD \$ 1,25 dólares

de Estados Unidos de América a USD \$ 1,30 dólares de Estados Unidos de América, y de USD \$ 1,31 dólares de Estados Unidos de América a USD \$ 1,35 dólares de Estados Unidos de América, razón por la cual seis supermercados y comisariatos responden dos opciones, en la columna de frecuencia suman 16 respuestas.

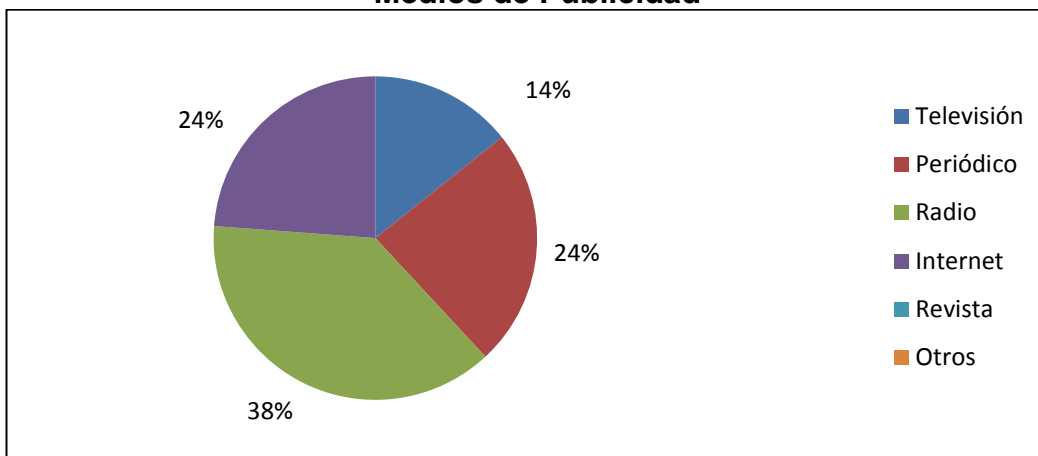
9. ¿Por qué medios de publicidad da a conocer su empresa?

Cuadro Nro. 31
Medios de Publicidad

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	3	14,29%
Periódico	5	23,81%
Radio	8	38,10%
Internet	5	23,81%
Revistas	0	0,00%
Otros	0	0,00%
Total	18	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 29
Medios de Publicidad



Fuente: Cuadro 31
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Entre los medios de publicidad que utilizan los supermercados y comisariatos encuestados para dar a conocer sus productos son: el 14.29% la televisión, el 23.81% el periódico, el 38.10% la radio, y el 23.81% el internet, según los resultados la radio es el medio de comunicación más utilizado, por lo tanto, será considerado para dar a conocer el producto.

De acuerdo con la pregunta ¿Por qué medios de publicidad da a conocer su empresa?, los supermercados y comisariatos encuestados escogieron varias opciones expuestas en el cuestionario, por esta razón en el cuadro de tabulación en la columna de frecuencia suman 18 respuestas.

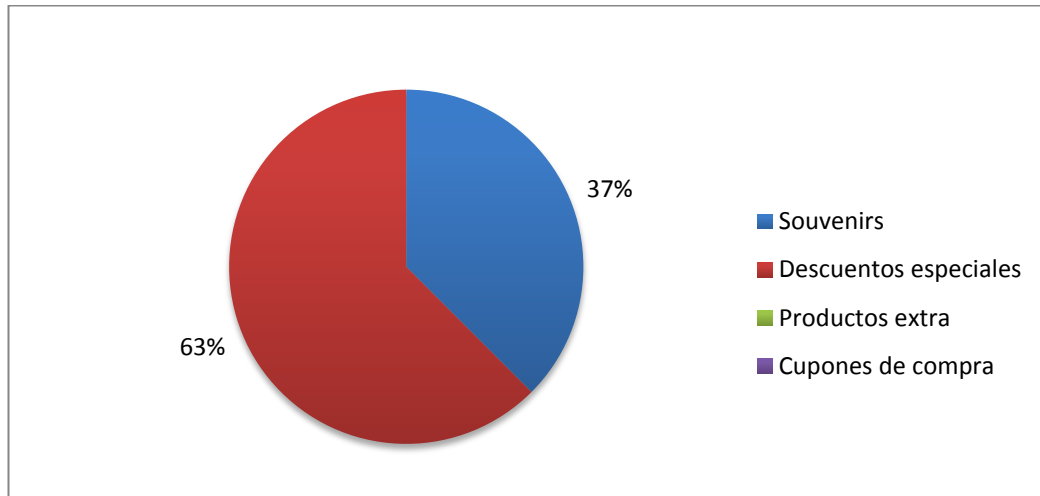
10. ¿Qué promociones utiliza usted para elevar los niveles de ventas?

Cuadro Nro. 32
Promociones

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Souvenirs	6	37.50%
Descuentos especiales	10	62.50%
Productos extra	0	0.00%
Cupones de compra	0	0.00%
Total	16	100.00%

Fuente: Encuestas aplicadas a los oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico Nro. 30
Promociones



Fuente: Cuadro 32
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

Las promociones que utilizan los diez supermercados y comisariatos para incrementar el nivel de ventas de sus negocios son las siguientes: el 37.50% Souvenirs, y el 62.50% descuentos especiales, esta información se tomara en cuenta al momento de elaborar el plan de marketing del té de guayusa.

De acuerdo con la pregunta ¿Qué promociones utiliza usted para elevar los niveles de ventas?, los supermercados y comisariatos encuestados escogieron varias opciones expuestas en el cuestionario, por esta razón en el cuadro de tabulación en la columna de frecuencia suman 18 respuestas.

g. Discusión

g.1 Estudio de mercado

En la actualidad, la globalización de la economía, caracterizada por la apertura comercial, la ampliación de las inversiones e innovaciones tecnológicas promueven la competitividad de todos los sectores económicos, a fin de que los productos puedan ser ubicados en mejores condiciones de precios y calidad en el mercado.

Una de las estrategias de la industria de las hierbas aromáticas ha sido la de considerar a esta actividad como un complejo agroindustrial, que involucra varias fases productivas con enfoque de cadena de valor, partiendo desde la producción de las materias primas, su transformación, el abastecimiento, y comercialización de productos terminados.

g.1.1 Análisis de la demanda

En el proyecto es la cantidad de té de guayusa en caja de 25 unidades que requieran los consumidores del mercado y que están dispuestos a adquirir a un precio, en un lugar y tiempo determinado.

Mediante una fórmula tomando como base la Población Económicamente Activa del cantón Lago Agrio, se obtuvo una muestra de 381 encuestas,

se aplicaron previa distribución de la muestra en las siete parroquias del cantón Lago Agrio, una vez que se obtuvieron los resultados se tabularon y elaboraron los gráficos correspondientes, para una mejor visualización luego se procedió a analizar e interpretar.

El cantón Lago Agrio en los últimos años ha crecido notablemente esto considerando que este cantón nació con el boom petrolero, según el censo del 2010 cuenta con una población de 91.744 habitantes, un PEA de 37.575 habitantes, y para el año 2015 con una PEA de 44.348, este dato proyectado para cinco años que es la vida útil del proyecto permitirá determinar la demanda del té de guayusa y se podrán establecer estrategias para satisfacer dicha necesidad.

g.1.1.1 Demanda potencial

La demanda potencial es la máxima demanda posible que tiene la guayusa en el cantón Lago Agrio, para obtener esta demanda en la encuesta se realizó la pregunta “De las siguientes hierbas aromáticas, ¿Cuál consume preferentemente?”, de las 381 personas encuestadas el 61.68% consumen guayusa.

Para la proyección de la demanda se utilizó la Población Económicamente Activa del cantón Lago Agrio, misma que se proyectó hasta el año 2015 que es de 44.348 habitantes, el crecimiento de la población según el

censo realizado en el año 2010 es de 3.37%, esto se proyectó de la siguiente manera.

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

$$Pf = 44.348(1 + 0,0337)^1$$

$$Pf = 45.843 \text{ (año 2016).}$$

Con la misma fórmula se proyectó para los siguientes años.

Cuadro No. 33
Demanda Potencial

Años	Población Proyectada (P.E.A)	Porcentaje (Consumo de Guayusa)	Demanda Potencial (P.E.A)
2015	44.348	61,68%	27.354
2016	45.843		28.276
2017	47.387		29.228
2018	48.984		30.213
2019	50.635		31.232
2020	52.342		32.285

Fuente: Cuadro Nro. 4
Elaborado por: La Autora

g.1.1.2 Demanda real

Para obtener la demanda real se utilizó la respuesta de la pregunta ¿Estaría dispuesto usted a consumir té de guayusa en cajas de 25 unidades?, el 61.27% dijeron que estarían dispuestos a consumir té de

guayusa, dicho porcentaje se multiplicó por la demanda potencial para los cinco años de vida útil del proyecto.

Para el porcentaje del consumo de té de guayusa en cajas de 25 unidades se sumó dos opciones del cuadro nro. 8, considerando que son afirmativas, totalmente dispuesto 31.06% y dispuesto 30.21%, donde se obtuvo como resultado el 61.27%.

**Cuadro No. 34
Demanda Real**

Años	Demanda Potencial (P.E.A)	Porcentaje consumo té de guayusa (caja de 25 unidades c/u)	Demanda Real (P.E.A)
0	27.354	61,27%	16.760
1	28.276		17.325
2	29.228		17.908
3	30.213		18.512
4	31.232		19.136
5	32.285		19.781

Fuente: Cuadro Nro. 8
Elaborado por: La Autora

g.1.1.3 Consumo per – cápita

Para poder conocer el consumo promedio del té de guayusa se toma en consideración los datos de la pregunta “De entre las siguientes opciones indique ¿Cuántas cajas de 25 unidades de té de guayusa estaría dispuesto a adquirir mensualmente para el consumo de usted y su familia?”, los indicadores se multiplican por la frecuencia dando como resultado el consumo mensual y mediante una fórmula se conoció el

consumo anual que es de 18 cajitas de té de guayusa de 25 unidades al año.

**Cuadro No. 35
Promedio De Consumo**

Alternativa	Frecuencia	f*x
1	77	77
2	66	132
3	1	3
4	0	0
Total	144	212

Fuente: Cuadro 11
Elaborado por: La Autora

Fórmula:

$$X = \frac{\sum f \cdot x}{\sum f} = \frac{212}{144} = 1.47 \times 12 \text{ meses} = 17.64$$

X= 18 Cajas de té de guayusa de 25 unidades = Consumo anual

g.1.1.4 Demanda efectiva

Para poder obtener la demanda efectiva se tomó en consideración los datos de la pregunta, “Si un grupo de emprendedores del cantón Lago Agrio ofertaría té de guayusa ¿Usted lo consumiría?”, donde las personas encuestadas respondieron (si) en un 98.61%, este resultado se multiplicó por el consumo promedio que es 18 unidades donde se obtuvo la demanda efectiva, o sea el consumo de té de guayusa en cajas de 25 unidades.

**Cuadro No. 36
Demanda efectiva**

Años	Demanda Real	Porcentaje consumo té de guayusa (caja de 25 unidades c/u)	Demanda Efectiva	Promedio de consumo anual (cajas de 25 unidades c/u)	Demanda Efectiva consumo té de guayusa (cajas de 25 unidades c/u)
0	16.760	98,61%	16.527	18	297.486
1	17.325		17.084		307.512
2	17.908		17.659		317.862
3	18.512		18.254		328.572
4	19.136		18.870		339.660
5	19.781		19.506		351.108

Fuente: Cuadro 22, 34

Elaborado por: La Autora

g.1.2 Análisis de la oferta

La oferta permite definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado un bien o un servicio, en este caso el té de guayusa.

Para determinar el comportamiento de la oferta se realizó una encuesta a diez oferentes entre supermercados y comisariatos, considerando que en el cantón Lago Agrio no existen empresas que produzcan y comercialicen té de guayusa, se realizó las encuestas a empresas que vendan productos de similares características como es el té de hierbas aromáticas o medicinales.

- Supermercado G & J

- Supermercado Coflhisa
- Comisariato Ab@D Hnos.
- Comisariato Familiar
- Proveedora Cuenca
- Supermercado Vega
- Comisariato Sandrita
- Comercial Martínez
- Supermercado Otavalo
- Comercial Celi

Las hierbas aromáticas son plantas que nacen en las fincas o son cultivadas en los huertos, en algunos casos utilizan sus hojas, frutos, raíces, flores, semillas y tallos, para la elaboración de té, ya que sus olores y sabores las caracterizan a cada una de ellas, la competencia de este producto es cada vez más fuerte debido a las exigencias del mercado, ya que para muchas personas solo con tomar una taza de té de hierbas aromáticas sanan sus dolores.

Para poder acceder al mercado existen dificultades y obstáculos que una nueva empresa debe enfrentar como la economía en escala, la diferenciación del producto, la necesidad de capital, los canales de distribución, políticas gubernamentales, entre otros, por lo tanto, siendo medidas competitivas en el mercado, la nueva empresa debe tener las

habilidades y capacidades que le permitan el ingreso y crecimiento en el mismo.

Entre las marcas de té de hierbas aromáticas en nuestro país tenemos:

Cuadro Nro. 37
Marcas de té de hierbas aromáticas

Marcas	Té de hierbas aromáticas	Producto
ILE Barrio Consacola Km 1 Vía a Cuenca Loja	Manzanilla Anís Común Horchata Canela Hierbaluisa Toronjil Negro Orégano Menta	
Aromas del Tungurahua Gerardo Carrión y Tnte. Hugo Valencia / Ambato	Toronjil Negro con durazno Manzanilla Negro Menta Horchata Frutas del trópico Cedrón Anís	
Pusuqui Autopista Córdova Galarza Km 6 1/2 Quito	Verde Manzanilla Menta Anís	
Hornimans Avenida Interoceánica Km. 21 1/2 y Pasaje Quito	Manzanilla Manzanilla con anís Manzanilla con miel Poleo Menta Tila Classic Rojo Verde al limón Blanco Vede a la menta	

	Chai Frutal	
Compañía Ecuatoriana Del Té Ca Cetca Av. Interoceánica Km Veintiuno Y Medio, Pasaje Guachamin, La Libertad De Pifo	Negro Pithaya Manzanilla Hierbaluisa Menta Verde Sangay Horchata Piña Mandarina Maracuya	
Fundación Runa Inglaterra E3-263 y Amazonas, Edificio Centro Ejecutivo Cuarto Piso, oficina 401, Quito, Ecuador	Guayusa con canela y hierbaluisa Guayusa Tradicional Guayusa de Hierbabuena	
Supermaxi Marca Propia 12 de Octubre: Av. 12 de Octubre s/n y Madrid, Quito	Menta Frutas tropicales Toronjil Verde Horchata Manzanilla con miel	
Oriental Km. 1 de la Vía Portoviejo Manta, Cda. La California III de la Parroquia Urbana Andrés de Vera	Aromático Jasmin Té con miel de abeja Aromático	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

g.1.2.1 Oferta actual

La producción de té de hierbas aromáticas ha sido una de las actividades dinámicas del sector en los últimos años, debido a la gran demanda de sus productos por todos los estratos de la población.

g.1.2.2 Oferta promedio

Para determinar la oferta promedio se tomó como base los datos de la siguiente pregunta: ¿Qué cantidad de cajas de té de hierbas aromáticas vende en su negocio mensualmente?, la frecuencia se multiplicó por los indicadores, la suma de estos valores se dividió, con esto se obtuvo la cantidad de cajas de té de hierbas aromáticas que vende cada uno de los comisariatos y supermercados encuestados, que son 97 cajitas de té de hierbas aromáticas mensualmente.

Cuadro Nro. 38
Oferta Promedio

XM	Frecuencia	XM*F
80 cajas	0	0
90 cajas	4	360
100 cajas	5	500
110 cajas	1	110
120 cajas	0	0
Total	10	970

Fuente: Cuadro 25

Elaborado por: La Autora

Promedio: $\Sigma XM*F/n$

Promedio: 970/10

Promedio: 97 cajas de té de hierbas aromáticas se venden mensualmente en cada establecimiento.

El cálculo anual de venta de té de hierbas aromáticas se obtuvo multiplicando el número de comercializadoras encuestadas que son 10,

por las 97 cajas de té de hierbas aromáticas que venden mensualmente y por los 12 meses del año, dando como resultado 11.640 cajas.

Cuadro Nro. 39
Cajas de hierbas aromáticas vendidas anualmente

Comercializadoras	Unidades vendidas/mes (cajas de 25 unidades c/u)	Oferta anual (cajas de 25 unidades c/u)
10	97	11.640

Fuente: Cuadro 38
Elaborado por: La Autora

g.1.2.3 Proyección de la oferta

Una vez que ya se obtuvo la oferta del té de guayusa se procedió a proyectarla, para esto se utilizó el índice de volumen industrial en bebidas que es el 10.73% mayo 2015, dato obtenido del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (Ecuador en cifras), calculando por los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro Nro. 40
Proyección de la oferta

Años	Oferta total de té de hierbas aromáticas (cajas de 25 unidades c/u)
0	11.640
1	12.889
2	14.272
3	15.803
4	17.499
5	19.377

Fuente: Cuadro Nro. 39, www.ecuadorencifras.gob.ec
Elaborado: La Autora

g.1.3 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha está constituida por la cantidad de té de guayusa en cajas de 25 sobrecitos que hace falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la población del cantón Lago Agrio.

Dicha cantidad se obtuvo de la diferencia entre la oferta y la demanda, se proyectó para los cinco años de vida útil, como se detalla a continuación:

Cuadro Nro. 41
Demanda insatisfecha

Periodos	Años	Demanda efectiva té de guayusa (cajas de 25 unidades c/u)	Oferta productos sustitutos Té hierbas aromáticas (cajas de 25 unidades c/u)	Demanda insatisfecha Té de guayusa (cajas de 25 unidades c/u)
0	2015	297.486	11.640	285.846
1	2016	307.512	12.889	294.623
2	2017	317.862	14.272	303.590
3	2018	328.572	15.803	312.769
4	2019	339.660	17.499	322.161
5	2020	351.108	19.377	331.731

Fuente: Cuadro 36, 40

Elaborado por: La Autora

g.1.4 Plan de comercialización

Se considera a las estrategias que nos permiten ingresar y mantener al producto en el mercado para lo cual se tomará en cuenta las 4 P del marketing como son: producto, precio, plaza, y promoción.

g.1.4.1 Producto

El producto es el té de guayusa en cajas de 25 unidades c/u, y está dirigido a los habitantes del cantón Lago Agrio.

La guayusa crece en la Amazonía, es un árbol milenario de treinta metros de altura aproximadamente, es una planta considerada por los nativos como fuente de salud y energía, de ahí que el agua de guayusa es imprescindible en los hogares de los pueblos amazónicos, como lo es Lago Agrio.

Nombre Científico	:	Ilex Guaysua
Reino	:	Plantae
Clase:		Magnoliopsida
Orden	:	Celastrales
Familia	:	Aquifoliaceae
Género	:	Ilex
Epíteto específico	:	Guayusa

“Ilexes el único género existente de la familia Aquifoliaceae. El género Ilexes cosmopolita y se compone de alrededor de 600 especies, las cuales típicamente se distribuyen en sitios con altos índices de precipitación y humedad (Loizeau et al., 2005).

La guayusa es una especie arbórea que se distribuye en el extremo noroccidental de la Amazonía Sud Americana, desde el norte peruano hasta el sur de Colombia entre los 200 a 2500 msnm (Rios et al., 2007).

En el Ecuador se ha registrado en las provincias de Sucumbíos, Napo, Orellana, Pastaza, Morona Santiago, Zamora Chinchipe, Pichincha, y Tungurahua.”³⁴

Las hojas de la guayusa contienen cafeína y otros alcaloides. Dicha planta es utilizada para reducir la fatiga física y mental, reducir el estrés, tiene alta actividad antioxidante, es un estimulante nervioso y muscular, digestivo, expectorante, reduce el nivel de glucosa en sangre.

“Principales constituyentes de la hoja de guayusa: cafeína en cantidades variables, superiores a las del café y el té, Teobromina y cantidades menores de teofilina y otras xantinas, esteroides, terpenoides y lactonasterpénicas.”³⁵

Las hojas de guayusa luego de seguir un proceso de producción se las ubica en funditas filtrantes en un peso aproximado de 1.5 g cada uno, para luego cerrarlas con una máquina selladora a cada lado del sobrecito filtrante, cada sobre estará protegido por una envoltura de polipropileno (7.5 x 7.5).

³⁴ <http://fundacionruna.org>

³⁵ <http://www.latiendanaturista.com/vademecum/guayusa.htm>

Según las encuestas que se realizó a los habitantes del cantón Lago Agrio, prefieren el té en cajas de 25 sobrecitos cada una, por lo tanto, se realizará en esta presentación.

Imagen Nro. 2
Bolsa de Té De Guayusa



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

g.1.4.1.1 Etiqueta del producto:

Nombre del Producto: “Té de guayusa”

Nombre o Razón Social: “Aromáticas Lago Agrio Cía. Ltda.”

Peso: 1.5 g cada sobrecito

Unidades: 25 bolsitas con envoltura, peso de 37.5 g la caja

Fecha de fabricación y expiración: un año

A continuación, se expone la imagen de la caja con la cual estará cubierto el producto, es decir, los 25 sobres de té de guayusa.

Imagen Nro. 3
Caja de té de guayusa



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

Se expone a continuación el sobre con el cual se cubrirá el té de guayusa, está elaborado con polipropileno y también está el diseño de la etiqueta.

Imagen Nro. 4
Sobre externo del té de guayusa



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

Imagen Nro. 5
Etiqueta del té de guayusa



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

g.1.4.2 Precio

Para fijar esta variable se consideró los precios referenciales en el mercado, además es un producto que tiene un valor agregado importante e higiénicamente procesado.

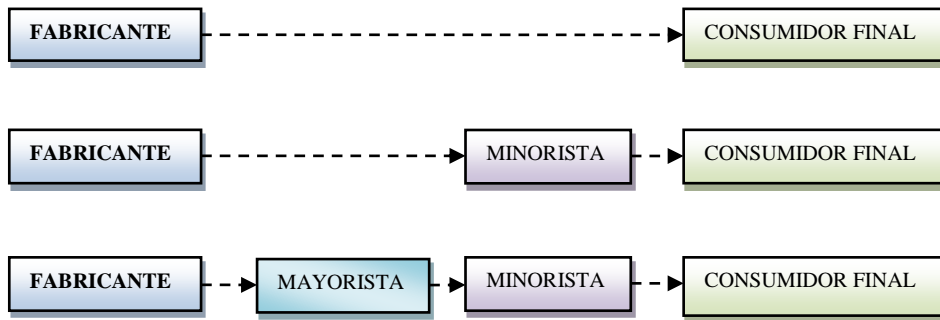
El precio del té de guayusa se establece considerando el precio en el que actualmente se comercializa en el mercado los té de hierbas aromáticas según las encuestas a los ofertantes y el precio que estarían dispuestos a pagar por este producto los demandantes, varía de USD \$ 1,25 dólares de Estados Unidos de América a USD \$ 1,30 dólares de Estados Unidos de América en cajitas de 25 unidades cada una, por lo tanto, el precio a establecer será de acuerdo a los costos y gastos que demande el proyecto y el precio de mercado, no se puede establecer precios muy altos ya que no permitiría el ingreso del producto al mercado.

g.1.4.3 Plaza

El cantón Lago Agrio posee una población económicamente activa de 37.575 habitantes, con una tasa de crecimiento poblacional del 3,37%, donde hay demanda de té de guayusa, por tal razón existe una necesidad que debe ser cubierta.

El sistema de distribución es fundamental para garantizar que el producto este en el lugar adecuado y en las cantidades suficientes, se debe buscar los canales más propicios para llegar al mayor número de clientes, por lo tanto, la venta se la realizará a los distribuidores mayoristas, minoristas, o directamente al consumidor final, lo importante es satisfacer la demanda que existe en el cantón Lago Agrio.

Gráfico No.31
Canales de Distribución



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

g.1.4.4 Publicidad y promoción

El medio de comunicación que se utilizará para realizar la publicidad es la radio, ya que según las encuestas realizadas a la población del cantón Lago Agrio es el medio más aceptado, por lo tanto, se realizará cuñas radiales en diferentes horarios cinco veces al día, comprendido entre las 09h00 hasta las 20h00, de lunes a sábado, en la Radio Sucumbíos que es el medio radial más escuchado, según las encuestas a los demandantes.

La cuña radial que se utilizará para dar a conocer el producto es la siguiente:

“Si te sientes cansado, agotado sin ganas de salir, qué esperas acude a los principales comisariatos y supermercados del cantón Lago Agrio, donde encontraras té de guayusa, la mejor oposición para eliminar la fatiga física y mental”

**Cuadro Nro. 42
Publicidad**

Medio	Tiempo	Pasadas diarias	Total pasadas mensuales	Valor unitario USD \$	Valor mensual USD \$	Valor anual USD \$
Radio	12 Meses	5	130	2,58	336,00	4.032,00
TOTAL						4.032,00

Fuente: Radio Sucumbíos
Elaborado por: La Autora

El acceso al internet en los últimos años ha crecido enormemente, siendo una fuente de información que la mayoría de las empresas la utilizan para ofrecer sus productos y servicios, y maximizar sus ventas, por lo tanto, se creara una cuenta en las redes sociales como son facebook y twitter.

**Imagen Nro. 6
Cuenta en el Facebook**



Fuente: Facebook
Elaborado por: La Autora

Imagen Nro. 7 Cuenta en twitter



Fuente: Twitter
Elaborado por: La Autora

Las promociones se realizarán de acuerdo con los resultados de las encuestas a través de descuentos especiales, mismos que serán dados a conocer a la ciudadanía mediante los medios de comunicación de preferencia, según lo antes detallado.

g.2 Estudio técnico

En esta parte detallamos el tamaño óptimo del proyecto, capacidad utilizada, instalada, ingeniería del proyecto, todas las maquinarias, muebles y herramientas utilizados para la instalación de la empresa, también se detalla todos los procedimientos para la producción y

comercialización del producto, con el fin de demostrar la viabilidad técnica del proyecto.

g.2.1 Tamaño y localización

g.2.1.1 Tamaño

Una vez realizado el análisis de la demanda de té de guayusa en cajas de 25 unidades, sobre los datos obtenidos en la investigación de mercado y en función del consumo, se determina que existe una demanda insatisfecha de 285.846 cajas de té de guayusa, en el primer año lo que incentiva a la implementación de la empresa, en el cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos.

El tamaño del proyecto está en función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto, sin embargo, se debe considerar aquellas situaciones de carácter exógeno a la planificación del proyecto tales como: cambios bruscos de temperatura, que ponen en serio riesgo la inversión, los desastres naturales, se debe citar también las políticas macroeconómicas de los gobiernos de turno, lo cual elevaría los costos de las materias primas restando al producto la capacidad de competir.

A continuación, se determinará la capacidad instalada y utilizada que tiene el proyecto:

g.2.1.1.1 Capacidad del proyecto

g.2.1.1.1.1 Capacidad instalada

Está determinada por el nivel máximo de producción que se puede obtener con la utilización de una determinada maquinaria, por lo general se establece las unidades producidas anualmente.

Para el proceso de producción del té de guayusa se utilizaron tres equipos una deshidratadora, moledora y envasadora - selladora, por lo tanto, a continuación, determinaremos la capacidad de producción de cada una.

La deshidratadora de hojas tiene una capacidad de producción de 60.000 gr, cada 2 horas, se trabajará con un descanso de 15 minutos para cargar y descargar la materia prima, trabajará 8 horas al día, en el día realizará 4 turnos.

En el caso del molino tiene una capacidad de producción de 100.000 gr, por hora, trabajará de manera continua las 8 horas diarias, 22 días al mes, 12 meses al año.

En el caso de la envasadora y selladora elabora 40 bolsitas en un minuto de 1,5 gramos, trabajará de manera consecutiva, las 8 horas del día, 22 días al mes.

Cuadro Nro. 43
Capacidad de producción de la maquinaria

Maquinaria	Capacidad	Capacidad en Gramos (gr=kg X 1.000)	Por Día gr.	Por Mes gr.	Por Año gr.
Deshidratadora con 30 bandejas	60 kg. / 2 hora	60.000	240.000	5.280.000	63.360.000
Molino martillo para hojas secas	100 kg / hora	100.000	800.000	17.600.000	211.200.000
Envasadora y empacadora de bolsas de té	40 bolsas/ minuto (1.5 gr/cada bolsita)	3.600	28.800	633.600	7.603.200

Fuente: Inoxidables, Ecuapac

Elaborado por: La Autora

En el caso del proyecto la capacidad se determinó por medio de las unidades producidas por la envasadora, ya que esta cumple con tres funciones envasar, sellar el sobre interno (filtrante) y externo (polipropileno), además tiene mayor capacidad de producción a diferencia de la deshidratadora y el molino.

Anualmente obtengo 7.603.200 gramos de guayusa envasados y empacados, cada caja de 25 unidades pesa 37.5 gramos, por lo tanto, obtendría 202.752 cajas de 25 unidades envasadas y empacadas al año.

La máquina envasadora y empacadora elabora 40 bolsitas por minuto en el año tendríamos:

40 sobres x 60 minutos = 2.400 la hora

2.400 sobres x 8 horas = 19.200 en el día

19.200 sobres x 22 días = 422.400 en el mes

422.400 sobres x 12 meses = 5.068.800 en el año

5.068.800 sobres /25 sobres = 202.752 cajas de 25 sobres cada una al año que viene a ser nuestra capacidad instalada.

Cuadro Nro. 44
Capacidad de la máquina envasadora y empacadora de té

Maquinaria	Capacidad Anual en gramos	Cajas de 25 unidades en Gramos	Cajas de 25 unidades anual
Envasadora y empacadora de bolsas de té 40 bolsitas/ minuto (1.5 gramos c/u)	7.603.200	37.5	202.752

Fuente: Cuadro 43

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 45
Determinación de la Capacidad Instalada

Demanda Insatisfecha	Capacidad Instalada (Cajas de 25 unidades anual)	% de aprovechamiento de la Demanda
285.846	202.752	70,93%

Fuente: Cuadro 44 y 41

Elaborado por: La Autora

g.2.1.1.1.2 Capacidad utilizada

Es aquella que demuestra la capacidad real de producción con la cual trabajará la maquinaria, en un periodo de tiempo determinado.

La capacidad de producción se determinó con la máquina envasadora y empacadora, por lo tanto, el primer año de producción de té de guayusa

será en un 95%, a partir del segundo año se incrementará al 100% de su capacidad hasta finalizar la vida útil del proyecto.

Cuadro N° 46
Determinación de la Capacidad Utilizada

Año	Capacidad Instalada	%	Capacidad Utilizada
1	202.752	95%	192.614
2	202.752	100%	202.752
3	202.752	100%	202.752
4	202.752	100%	202.752
5	202.752	100%	202.752

Fuente: Cuadro Nro. 44

Elaborado: La Autora

g.2.1.2 Localización del proyecto

El estudio para la localización del proyecto se realizó en tres etapas, selección de la región (integración al medio nacional), elección de la localidad dentro de la región y del sitio exacto.

Para tener una ubicación que nos permita rentabilidad se dividió en dos partes: Macrolocalización y Microlocalización, como a continuación se detalla:

g.2.1.2.1 Macrolocalización

La macrolocalización tiene como objetivo determinar la ubicación geográfica del proyecto.

La empresa “Aromáticas Lago Agrio Cía. Ltda.”, estará ubicada en Ecuador, Región Amazónica, Provincia de Sucumbíos, Cantón Lago Agrio, Parroquia Nueva Loja.

Datos Generales:

MSNM: 300 metros

Clima: Tropical Húmedo

Temperatura Promedio: entre 25°C

Superficie: 313.88 Km²

Parroquias: Pacayacu, El Eno, Dureno, General Farfan, Santa Cecelia, Jambelí y Nueva Loja.

Imagen Nro. 8
Plano de Macrolocalización



Fuente: www.sucumbios.gob.ec
Elaborado: La Autora

g.2.1.2.2 Microlocalización

La microlocalización de la planta para la empresa productora y comercializadora de té de guayusa se determinó según los datos obtenidos en las encuestas, además por los siguientes factores:

g.2.1.2.2.1 El mercado

Sobre la base de la información obtenida en el estudio de mercado, se aprecia una demanda insatisfecha de 285.846 cajas de té de guayusa; por lo tanto, el proyecto no tendrá dificultades para ubicar su producción.

g.2.1.2.2.2 Disponibilidad de mano de obra

El proyecto no tendrá inconvenientes para contratar mano de obra, ya que existe en el cantón, necesitamos personal calificado, en el caso de la máquina deshidratadora, moledora, envasadora y selladora con el debido adiestramiento podrán realizar las actividades que demanden estos equipos sin problema alguno, los otros obreros necesitan poco adiestramiento.

Además, donde está ubicada la empresa existen medios de transporte para la movilidad de los trabajadores desde sus hogares hasta la empresa donde desarrollarán las diferentes actividades.

g.2.1.2.2.3 Disponibilidad de materia prima

La guayusa es una planta nativa que se encuentra en toda la Amazonia ecuatoriana, en el cantón Lago Agrio la mayoría de agricultores en sus fincas cuenta con esta planta, algunos venden al por menor la hoja disecada a los centros naturistas y en ferias agrícolas, como también la utilizan para su propio consumo.

Este proyecto también busca incentivar en el cantón la producción de guayusa, ya que estas plantas se pueden intercalar con otros cultivos, además nuestras condiciones climáticas son favorables para su desarrollo, generando así una fuente de ingreso para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Por lo tanto, para el aprovisionamiento de la hoja de guayusa, se negociaría directamente con pequeños productores del cantón Lago Agrio.

g.2.1.2.2.4 Disponibilidad de servicios básicos

El sitio donde se ubicará el proyecto dispone de los servicios básicos como: agua, luz, alcantarillado, telefonía fija - móvil, y recolección de desechos orgánicos e inorgánicos tres veces a la semana, por tal motivo no tendremos inconvenientes en cuanto a los servicios básicos que requiere el proyecto.

g.2.1.2.2.5 Vías de acceso

El cantón Lago Agrio en los últimos años ha tenido un desarrollo considerable en la construcción de vías, por lo tanto, contamos con vías de acceso para la transportación de la materia prima, personal y producto terminado.

Además, existen varias cooperativas de taxis, camionetas, buses y rancheras que prestan los servicios de transporte público, el precio de transporte depende de las distancias.

La base del transporte en bus es USD \$ 0.25 dólares de Estados Unidos de América, y en taxi USD \$ 1.25 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 47
Matriz ponderada

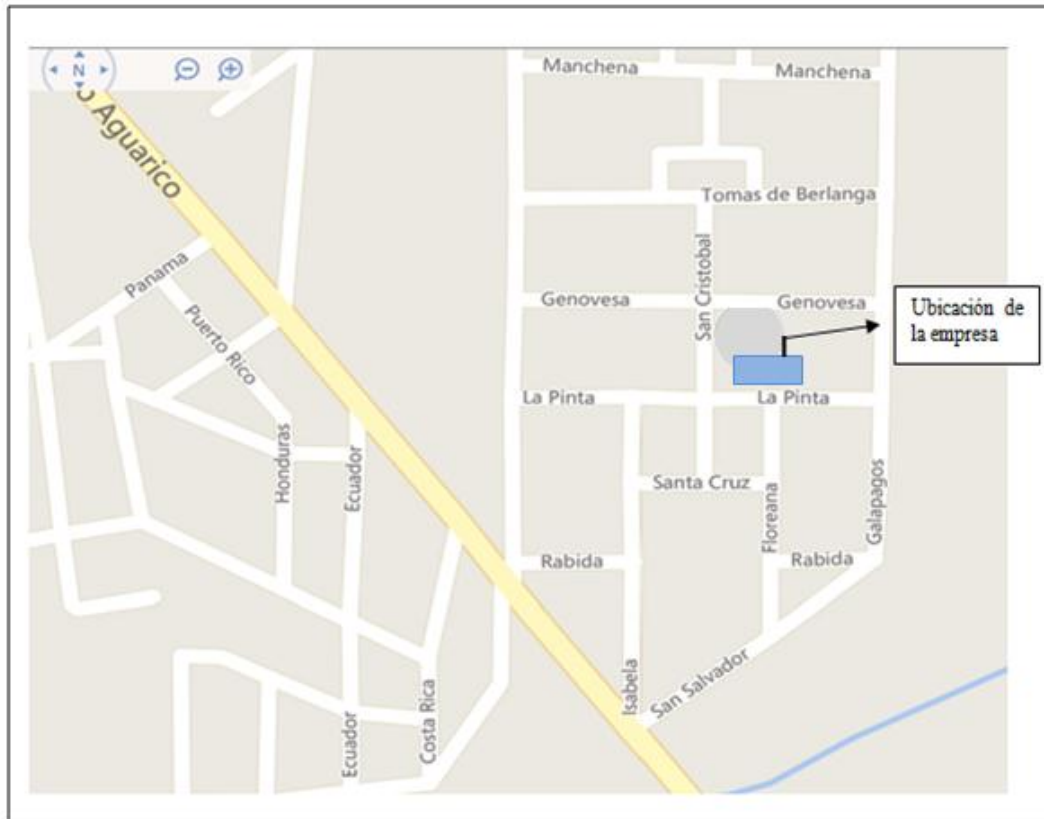
Localización	Disponibilidad Materia Prima	Disponibilidad Mano de Obra	Servicios Básicos	Vías de acceso	Transporte	Total
Ponderación	0.25	0.25	0.20	0.15	0.15	1
Vía Tarapoa	0.15	0.20	0.10	0.15	0.10	0.70
Vía Quito	0.10	0.25	0.10	0.15	0.10	0.70
Vía al Aguarico	0.15	0.20	0.10	0.15	0.10	0.70
Calle la Pinta y San Cristóbal	0.20	0.25	0.15	0.15	0.15	0.90
Vía al Coca	0.10	0.20	0.10	0.10	0.10	0.60

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: La Autora

En base a los resultados la empresa estará ubicada en la vía la Pinta y San Cristóbal, barrio Gustavo Andrade.

Imagen Nro. 9
Croquis de microlocalización



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: La Autora

g.2.2 Ingeniería del proyecto

A continuación, se determinó todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, como la distribución, procesos productivos, selección de tecnología y equipos, todo lo necesario para brindar un producto de calidad a los clientes.

Con la ingeniería del proyecto buscamos optimizar la utilización de los recursos disponibles en la elaboración del té de guayusa.

g.2.2.1 Distribución y diseño de la planta

En esta parte se indica la distribución física de la planta, áreas de producción, comercialización y administración para el buen desarrollo de las actividades en la empresa.

El diseño y distribución de la planta se realizó de manera que presente las condiciones necesarias para un buen ambiente de trabajo y seguridad, optimizando de forma eficiente cada una de las áreas, esto permitirá cumplir con los objetivos planteados en la empresa.

La distribución de la planta de la empresa es la siguiente:

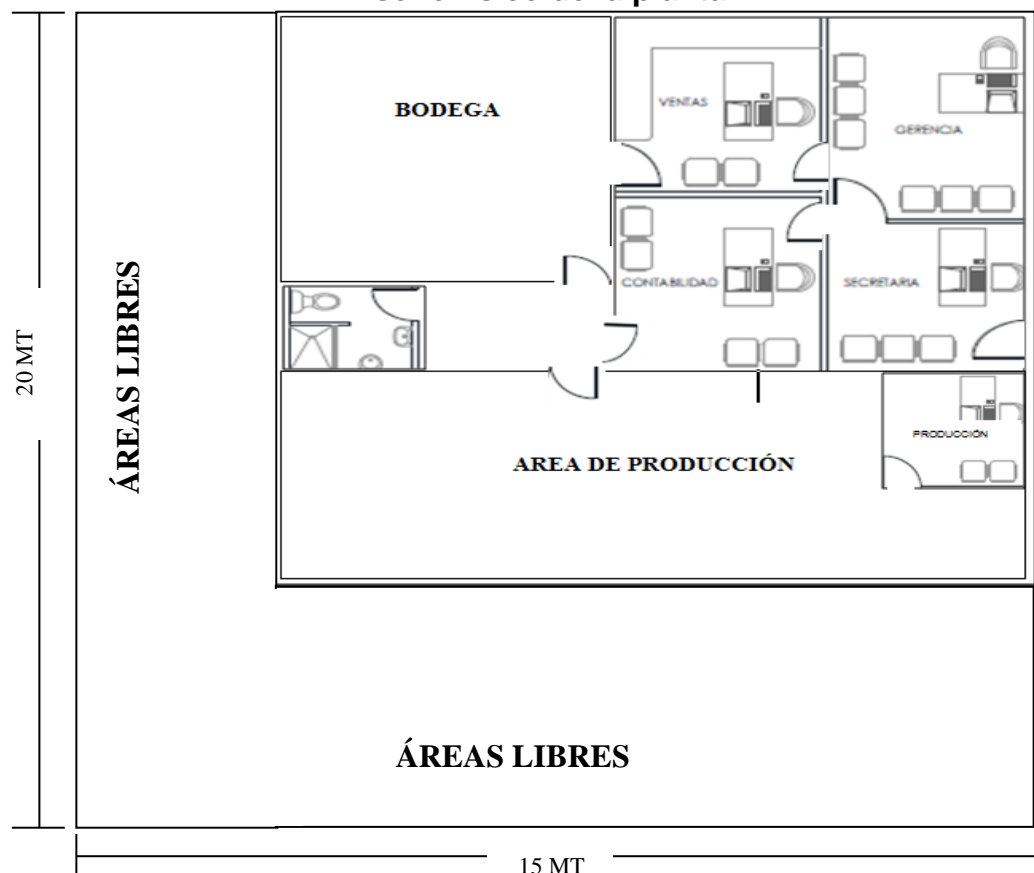
Cuadro Nro. 48
Distribución de la planta

Departamentos	Largo	Ancho	Cantidad	Área (m ²)
Área Administrativa (secretaría, contabilidad, gerencia y ventas)	7m	7m	1	49m ²
Área de Producción	10m	10m	1	100m ²
Bodega	5m	5m	1	25m ²
Baños	3m	3m	1	9m ²
Área Libre	13m	9m	1	117m ²
Total	38m	34m	5	300m²

Fuente: Arquitecto
Elaborado: La Autora

A continuación, se detalla el diseño físico de la planta de la empresa productora y comercializadora de té de guayusa.

Gráfico Nro. 32
Diseño físico de la planta



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: La Autora

g.2.2.2 Materias primas y materiales para producir

g.2.2.2.1 Materia prima

La máquina deshidratadora de hojas tiene una capacidad de secar 63.360.000 gramos anualmente de hojas verdes de guayusa, pero al momento del secado pierde un 60% de su peso, quedando con una capacidad de hojas secas de 25.344.000 gramos anualmente, sin embargo, por los procesos que realiza la envasadora y empacadora se requiere anualmente 7.603.200 gramos de guayusa seca y molida.

$$63.360.000 \times 60\% = 38.016.000$$

$$63.360.000 - 38.016.000 = 25.344.000 \text{ gramos de hojas secas}$$

Por lo tanto, para determinar cuántas libras de guayusa verde se necesita para producir anualmente, realizo una regla de tres.

Sí tengo 63.360.000 gramos de hojas de guayusa verde al colocarla en la máquina deshidratadora se reduce a 25.344.000 gramos de hojas de guayusa seca, por lo tanto, ¿Cuántos gramos de hojas de guayusa verde se requieren para obtener 7.603.200 gramos de guayusa seca?

Una vez que se resuelve la regla de tres se tiene como resultado que son necesarios 19.008.000 gramos de hojas de guayusa verde para obtener 7.603.200 gramos de hojas de guayusa seca.

63.360.000 guayusa verde	X	25.344.000 guayusa seca
19.008.000 guayusa verde		7.603.200 guayusa seca

Cuadro Nro. 49
Materia prima para cada año

Años	Capacidad Utilizada	Gramos de guayusa seca	Gramos de guayusa verde
1	192.614	7.223.040	18.057.600
2	202.752	7.603.200	19.008.000
3	202.752	7.603.200	19.008.000
4	202.752	7.603.200	19.008.000
5	202.752	7.603.200	19.008.000

Fuente: Cuadro 46
Elaborado por: La Autora

g.2.2.2.2 Maquinaria

A continuación, se detallan todas las maquinarias necesarias para la producción del té de guayusa.

g.2.2.2.2.1 Deshidratadora con bandejas

Dimensiones:

Largo: 71 centímetros
Ancho: 118 centímetros
Alto: 210 centímetros

Especificaciones:

Material: Acero Inoxidable Mate 304
Aislante térmico: Poliuretano (2 cm)
Capacidad: 30 bandejas de 2 kg c/u
Tipo de energía: Eléctrica 220 vac
Medio de Proceso: Aire caliente controlado
Sistema de control: Micro computer
Temperatura Max: 85 °C
Consumo eléctrico: 3000 W
Voltaje: 220 VAC. Con conexión a tierra

**Imagen Nro. 10
Deshidratadora**



Fuente: Ecuapack
Elaborado por: La Autora

g.2.2.2.2 Molino martillo

Molino de martillos fabricado en Acero Inoxidable AISI 304L 2B para molienda de hojas secas. Eje central de Acero Inoxidable; martillos en platina de Acero Inoxidable AISI 304L.

Criba o malla de molienda Mesh 18. Accionamiento mediante motor de 2 HP 220V 60Hz.

Botonera On-off para accionamiento eléctrico.

Capacidad: 100 kg / h.

Este molino es técnicamente el más eficiente para molienda de productos secos de pequeño y mediano espesor y baja dureza, tales como hojas aromáticas, frutas secas, etc.

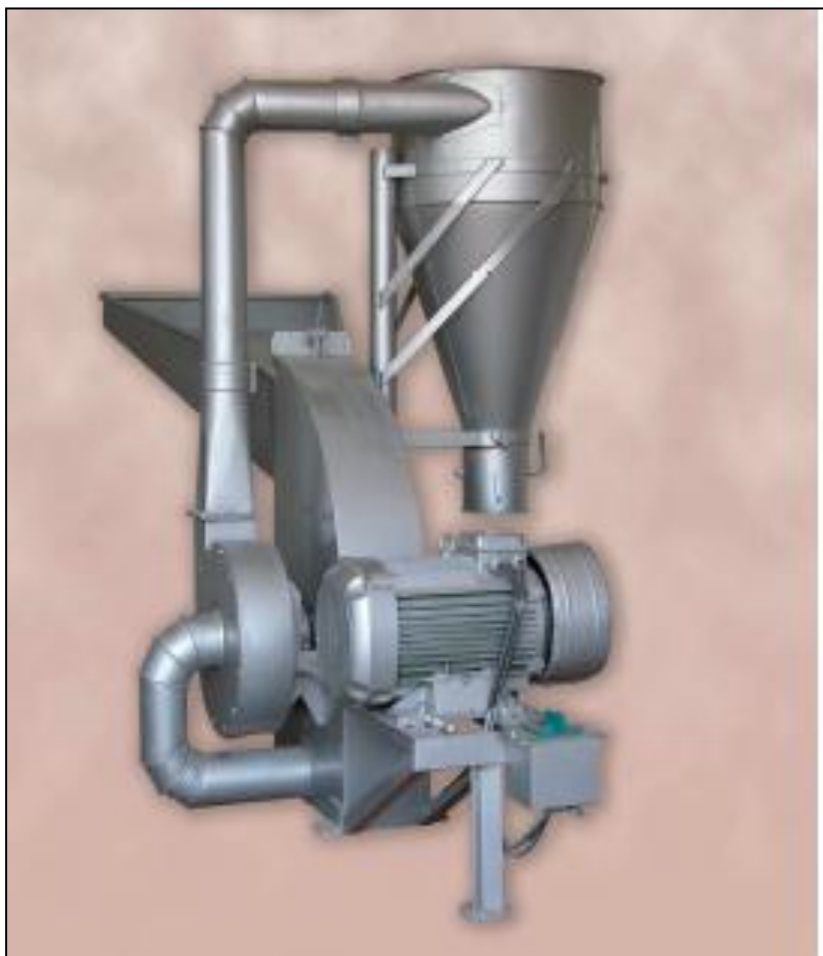
Su acción radica en el golpe simultáneo del producto sobre la criba, produciendo un efecto de rompimiento acelerado del mismo sobre la malla. Esto permite que el molino no sufra sobre esfuerzos y por consiguiente, no se detenga el motor.

En el caso de otros molinos; el producto sufre fricción, misma que genera calor y aumenta la humedad relativa del producto. Esto desemboca en la formación de una masa difícil de manejar, que, por lo general, termina deteniendo el motor y forzando la máquina.

Acabados según norma americana 3A. Pulido fino a 120 grit sobre áreas de soldadura.

Este molino tiene soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de argón. Pasivado químico con Rust Convert II. Acabados sanitarios exteriores e interiores.

Imagen Nro. 11
Molino Martillo



Fuente: Inoxidable MT
Elaborado por: La Autora

g.2.2.2.3 Envasadora y empacadora de bolsas de té

Este modelo es un tipo de máquina que se utiliza para el envasado de té, semillas, medicina y salud de productos en forma granular.

Todos estos artículos de esta máquina se pueden empacar en bolsa interior y exterior, y la bolsa interior es con hilo y etiqueta dentro del mismo proceso.

El proceso integrado de toma de bolsa, medición, llenado, sellado, el código de corte y posterior la guarda dentro del sobre exterior sellándola completa.

La estructura de la máquina es fabricada bajo norma GMP en acero Inoxidable 304, el sobre esté sellado y embalado con papel + polietileno que otorga una conservación fresca y le da protección contra la humedad.

La principal característica de este equipo es que el tamaño de la bolsa interior y bolsa exterior se puede ajustar. El tipo de sellado es de 3 lados.

Características:

Tamaño Max bolsa:	Interior L50—75mm / A50—75mm Exterior L85—120mm / A75—95mm
Capacidad:	10-40 bolsas / minuto)
Rango de llenado:	1-5gr /bolsa
Medida etiqueta:	20X20 (L*A)
Espesor del film:	≤ 8s
Diámetro interior del rollo de película:	75 mm
Diámetro exterior del rollo de película:	≤ 300 mm
Dimensiones de la máquina:	1050X700X1300 (L* A* AL mm)
Peso de la máquina:	650 kg
Voltaje / Potencia:	220V, 60HZ 1ph / 3,7 Kw

Imagen Nro. 12
Envasadora y empacadora



Fuente: Ecuapack
Elaborado por: La Autora

g.2.2.2.3 Materiales

- Papel filtro termosellable
- Hilo de algodón
- Etiqueta de papel
- Envoltura externa en polipropileno
- Cartón de 13 centímetros de ancho por 7.5 centímetros de alto.

g.2.2.2.4 Herramientas:

- Gavetas plásticas
- Botas de caucho
- Guantes de látex
- Delantal de cuero
- Gorras de tela
- Balanza
- Caja de herramientas

g.2.2.2.5 Muebles:

- Mesas de acero inoxidable
- Sillas plásticas
- Estanterías

g.2.2.2.6 Vehículo

Camioneta Mazda

g.2.2.2.7 Equipo de oficina

- Teléfono
- Sumadora

g.2.2.2.8 Equipo de cómputo

- Computadora de escritorio
- Computadora portátil
- Impresora

g.2.2.2.9 Muebles de oficina

- Escritorio
- Sillas Giratorias
- Sillas plásticas
- Archivadores

g.2.2.2.10 Mano de obra

g.2.2.2.10.1 Mano de obra directa

Está conformado por los siguientes trabajadores:

- 1 operador para la máquina deshidratadora
- 1 operador para la máquina moledora
- 1 operador para la máquina envasadora y selladora
- 2 Obrero para la recepción, selección de la materia prima y empaque de las cajas de té de guayusa.

g.2.2.2.10.2 Mano de Obra indirecta

- Jefe de Producción

g.2.2.2.10.3 Área administrativa

- Gerente
- Secretaria
- Asesor Jurídico (Servicios Ocasionales)
- Contadora
- Vendedor
- Bodeguero

g.2.2.3 Proceso de producción del té de guayusa

Es necesario describir sistemáticamente la secuencia de las operaciones a que se someten los insumos en su estado inicial para llegar a obtener los productos en su estado final, esto se detallara a continuación.

g.2.2.3.1 Recepción

La recepción de las hojas se la realizará de acuerdo a las normas técnicas para evitar una mala manipulación y por ende que las hojas se marchiten o dañen, luego se procederá a pesar las hojas en la balanza.

g.2.2.3.2 Limpieza

Cuando las hojas son receptadas se procede con la revisión para evitar cualquier impureza que tengan como insectos o basura que estén adheridas a ellas, esto considerando que la guayusa crece entre árboles de diferentes tipos.

g.2.2.3.3 Secado

Una vez que las hojas han sido seleccionadas y limpiadas se procede con el secado, para esto se introduce las hojas de manera uniforme en las 30 bandejas de la secadora a una temperatura de 85 °C, por un lapso de dos horas, luego se retiran de la secadora para el enfriamiento.

g.2.2.3.4 Molido

Las hojas secas se las coloca en el molino martillo donde se trituran hasta obtener la materia prima para el envasado.

g.2.2.3.5 Llenado de las bolsitas y envasado

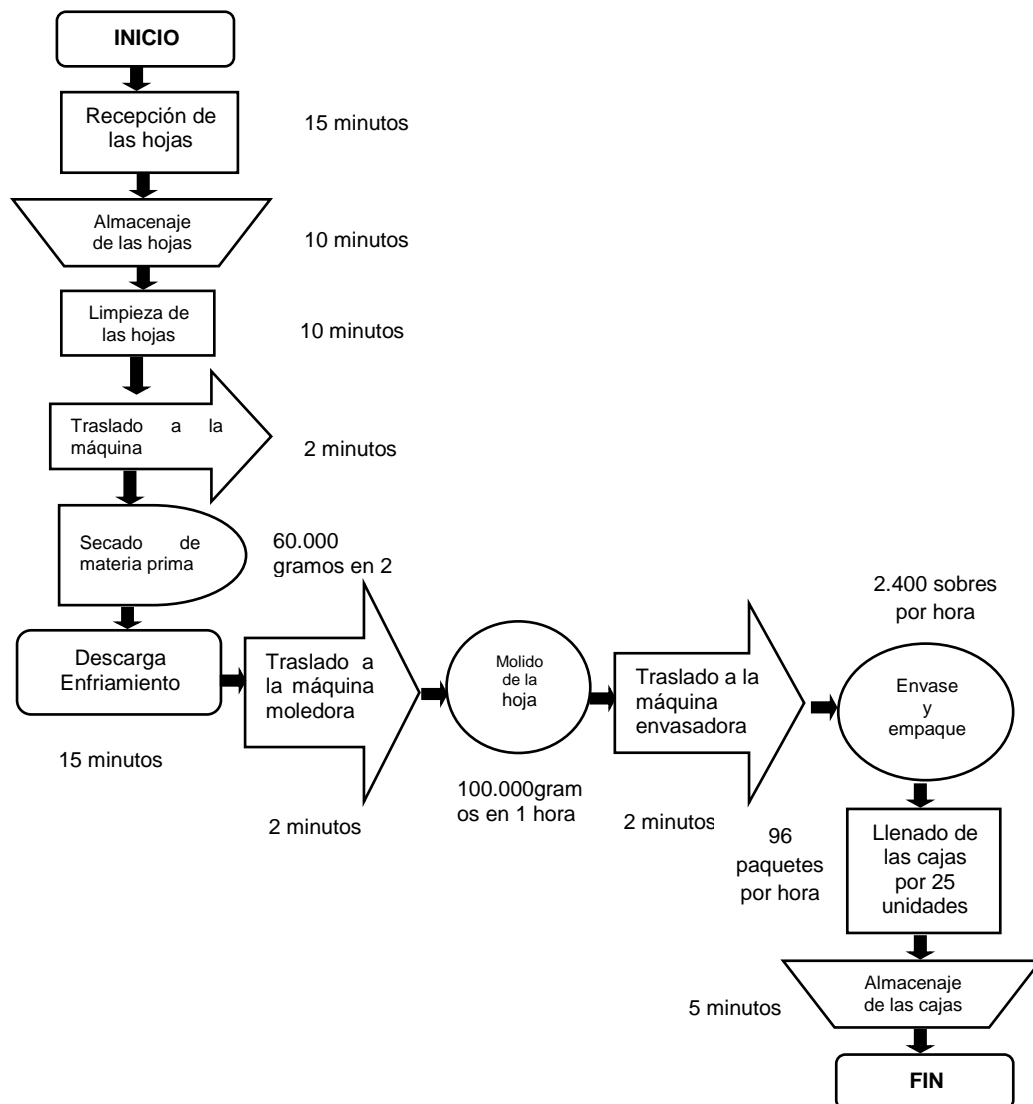
Molida la materia prima se traslada hasta la máquina envasadora y selladora, esta máquina pesa cada porción que va a introducir en la

bolsita con 1.5 g de hoja triturada, luego la coloca en el papel filtrante, coloca el hilo y sella, después coloca la etiqueta y el sobre externo y sella.

g.2.2.3.6 Llenado de las cajas

Una vez que los sobrecitos de guayusa están listos son colocados en las cajitas con 25 sobrecitos cada una para ser distribuidos.

Gráfico Nro. 33
Flujograma de procesos



Elaborado por: La autora

g.3 Estudio Administrativo y legal

Para poder crear la empresa “Aromática Lago Agrio Cía. Ltda.” existen procedimientos y normas a seguir, por lo tanto, con el estudio administrativo se definió la estructura orgánica de la empresa para que pueda operar, se determinó las jerarquías y responsabilidades organizacionales, el tipo de sociedad y la normativa que debe cumplir.

g.3.1 Organización legal

El estudio administrativo busca determinar la parte organizacional de la empresa productora y comercializadora de té de guayusa. Previa revisión del tipo de sociedades que conformara y su estado legal actual sería como una Compañía de Responsabilidad Limitada, ya que se ajusta a las necesidades del proyecto.

g.3.1.1 Constitución compañía de responsabilidad limitada

Según el art. 92 de la ley de compañías nos indica lo siguiente: “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura.

Si se utilizara una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.”

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 99.- No obstante, las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.

g.3.2 Razón social

La empresa se denominará “AROMÁTICAS LAGO AGRIO CIA. LTDA”.

g.3.3 Estructura organizacional

A continuación, se diseñará una estructura de funciones según las áreas departamentales que tiene la empresa.

g.3.3.1 Niveles jerárquicos de la empresa

g.3.3.1.1 Nivel directivo

Constituye el primer nivel jerárquico de la empresa, está conformado por la Junta General de Socios, su función principal es legislar sobre las políticas de la organización, reglamentos, ordenanzas y resoluciones.

g.3.3.1.2 Nivel ejecutivo

Es el segundo nivel al mando de la organización, está conformado por el Gerente, elegido por la Junta General de Socios, su función es planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.

g.3.3.1.3 Nivel asesor

El nivel asesor es quien aconseja en diversos temas, en el proyecto está representado por un Asesor Jurídico.

g.3.3.1.4 Nivel apoyo

Este nivel como su nombre lo dice esta encargado de apoyar a los otros niveles administrativos, en el caso de nuestra empresa será la Secretaria.

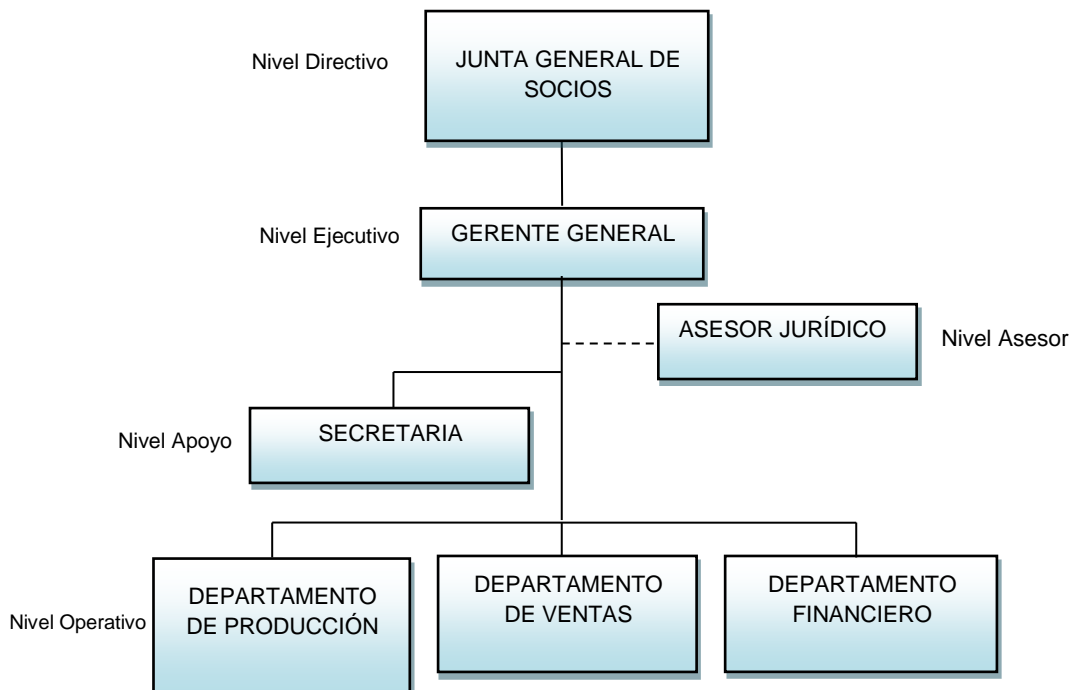
g.3.3.1.5 Nivel operativo

Lo conforman los puestos que están directamente relacionados con las labores del proceso productivo, en nuestra empresa está integrado por el jefe de producción, obreros, venta y bodega.

g.3.3.2 Organigramas

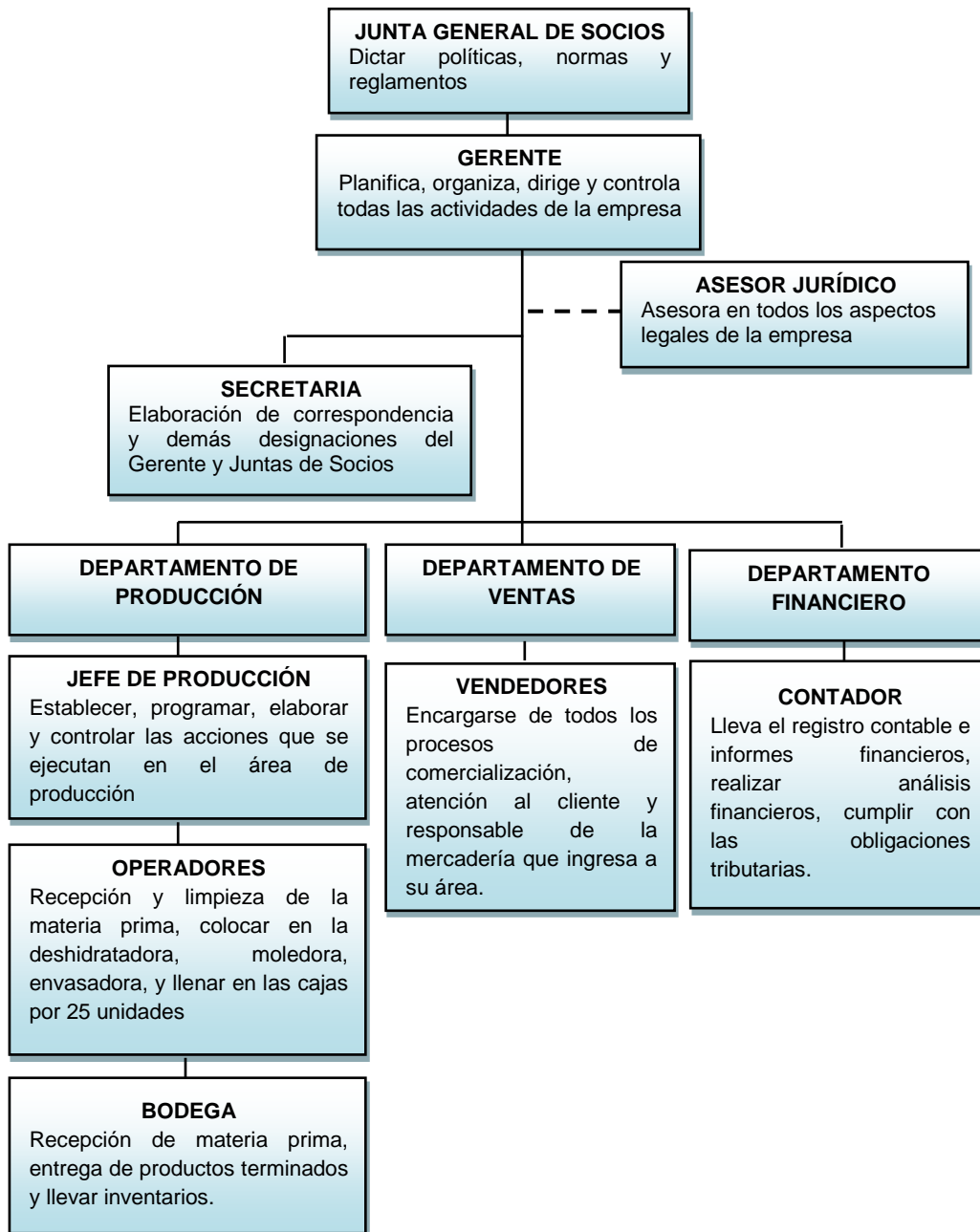
Mediante los organigramas se representa gráficamente la estructura de la empresa, los puestos de trabajo, las relaciones de autoridad y las responsabilidades que tiene cada uno de ellos.

Gráfico Nro. 34
Organigrama Estructural de la empresa “Aromáticas Lago Agrio Cía. Ltda.”



Elaborado por: La autora

Gráfico Nro. 35
Organigrama Funcional de la empresa “Aromáticas Lago Agrío Cía. Ltda.”




Elaborado por: La autora

g.3.4 Manual de Funciones


A través de esta herramienta se detalla los puestos y las funciones que desempeñará cada uno de los trabajadores dentro de la empresa

“Aromáticas Lago Agrio Cía. Ltda.”, mismo que pretende mejorar la calidad, eficacia y productividad del Talento Humano.


Cuadro Nro. 50
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	001
		FECHA DE APROBACIÓN	
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO:		Gerente	
INMEDIATO SUPERIOR:		Junta General de Socios	
NIVEL JERÁRQUICO:		Ejecutivo	
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
Su labor se centra en la toma de decisiones y en la planeación empresarial, es el puesto de mayor poder dentro de la organización; se encarga de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades administrativas y operacionales.			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolverse en la representación legal judicial y extrajudicial de la empresa. • Ejercer un liderazgo dinámico para ejecutar los planes y estrategias determinados, • Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas, • Medir continuamente el cumplimiento de metas y objetivos, • Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente al equipo, • Mantener contacto continuo con proveedores, • Seleccionar al personal idóneo para que trabaje en la empresa, • Conocer y aprobar el Balance General, el Estado de Pérdidas y Ganancias, • Hace cumplir con las políticas y reglamentos internos. 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN:		Título de Ingeniero Comercial o carreras afines	
EXPERIENCIA:		Mínima 2 años	
TIEMPO:		Disponibilidad de tiempo	
ACTITUD:		Responsabilidad, eficiencia, creatividad, iniciativa y liderazgo	


Cuadro Nro. 51
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	002
		FECHA APROBACIÓN	DE
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO:		Asesor Jurídico	
INMEDIATO SUPERIOR:		Gerencia	
NIVEL JERÁRQUICO:		Asesor	
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
Brindar asesoramiento en los diferentes procesos jurídicos que enfrente la empresa.			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar el servicio de consulta u orientación en temas jurídicos legales, que le competan a la empresa, • Representar judicialmente a la empresa en asuntos de litigio, • Preparar, revisar y mantener los instrumentos normativos frente a un proceso, • Brindar acompañamiento en la toma de decisiones, si así lo requiere la Junta General de Socios, • Reunir, coordinar e interpretar la legislación de la empresa. • Prepara los contratos para los trabajadores. 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN:		Abogado	
EXPERIENCIA:		Mínima 2 años	
TIEMPO:		Disponibilidad de tiempo	
ACTITUD:		Responsabilidad, eficiencia, respeto, honestidad y puntualidad	

Cuadro Nro. 52
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	003
		FECHA DE APROBACIÓN	
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Secretaria		
INMEDIATO SUPERIOR:	Gerencia		
NIVEL JERÁRQUICO:	Apoyo		
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
Receptar, registrar, clasificar, distribuir y archivar la documentación recibida y los documentos que genere.			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Atención al público que visita la empresa por distintas actividades, • Organizar la programación de citas para la gerencia, • Atender las llamadas telefónicas, recibir la información y transmitirla en forma personal al interesado, • Preparar y redactar la documentación oficial, para fines correspondientes, • Despachar y atender la correspondencia en forma oportuna, • Llevar de manera ordenada las actas de las reuniones, • Mantener en reserva, orden y bajo extrema seguridad la documentación confidencial, del personal jerárquico, • Coordina la elaboración, impresión de los documentos referentes a los servicios • Realizar las demás funciones propias de su cargo que le son indicadas por la gerencia, • Revisar las redes sociales para actualizar datos. 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN:	Título en Secretariado		
EXPERIENCIA:	Mínima 2 años		
TIEMPO:	Disponibilidad de tiempo		
ACTITUD:	Responsabilidad, eficiencia, respeto y puntualidad		


Cuadro Nro. 53
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	004
		FECHA DE APROBACIÓN	
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Contador		
INMEDIATO SUPERIOR:	Gerente		
NIVEL JERÁRQUICO:	Operativo		
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
Lleva el registro contable e informes financieros de la empresa			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con las obligaciones tributarias de la empresa, • Actuar con responsabilidad, honestidad y reserva en cuanto a la información financiera, • Elaborar informes financieros para conocimiento y toma de decisiones por parte de la gerencia y Junta General de Socios, • Realizar análisis financieros, • Mantener toda la información contable al día. 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN:	Contador Profesional		
EXPERIENCIA:	Mínima 2 años		
TIEMPO:	Disponibilidad de tiempo		
ACTITUD:	Responsabilidad, eficiencia, supervisión y control en los temas financieros y compromiso de trabajo		


Cuadro Nro. 54
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	005
		FECHA DE APROBACIÓN	
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO:		Vendedor	
INMEDIATO SUPERIOR:		Gerente	
NIVEL JERÁRQUICO:		Operativo	
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
Analizar y coordinar todas las actividades que se relacionan con la comercialización del producto.			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Encargado de las ventas del producto, • Brindar atención al cliente de forma oportuna, • Atender cordialmente a los clientes, • Establecer un vínculo entre el cliente y la empresa, • Conocer su territorio de venta, sus clientes y el mercado, • Conocer todo acerca del producto con la finalidad de poder ofrecer a sus clientes, • Responsable de la mercadería asignada. 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN:		Bachiller, Estudiante Universitario	
EXPERIENCIA:		Mínima 1 años	
TIEMPO:		Disponibilidad de tiempo	
ACTITUD:		Habilidad de atención al cliente y deseo de trabajar	


Cuadro Nro. 55
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	006
		FECHA DE APROBACIÓN	
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO:		Jefe de Producción	
INMEDIATO SUPERIOR:		Gerente	
NIVEL JERÁRQUICO:		Operativo	
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
Establecer, programar, elaborar, y controlar las acciones que se ejecutan en el área de producción.			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Definir funciones y responsabilidades a los operarios de cada proceso de producción, • Realizar controles de calidad de la producción del té de guayusa, • Inspeccionar, regular y fiscalizar las acciones del personal bajo su cargo, • Control de inventario de suministros en bodega, • Analizar todos los imprevistos durante la producción del té de guayusa, • Propuesta anual para el mejoramiento de la productividad en el proceso de elaboración del té de guayusa. 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN:		Tecnólogo en Alimentos	
EXPERIENCIA:		Mínima 2 años	
TIEMPO:		Disponibilidad de tiempo	
ACTITUD:		Responsabilidad, eficiencia y capacidades de liderazgo y compromiso de trabajo	

Cuadro Nro. 56
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	007
		FECHA DE APROBACIÓN	
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO	Bodeguero		
INMEDIATO SUPERIOR	Gerente		
NIVEL JERÁRQUICO	Operativo		
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
Manejo adecuado y responsable del almacenamiento, recepción y entrega de la materia prima (hojas) y producto terminado cajas de té de guayusa.			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener limpia y ordenada la bodega • Realizar el despacho de mercadería. • Comunicar al Jefe de Producción cualquier anomalía • Llevar al día los registros de inventarios • Aplicación de todas las normas de almacenaje • Demás actividades designadas por su superior inmediato 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN:	Bachiller		
EXPERIENCIA:	Mínima 2 años		
TIEMPO:	Disponibilidad de tiempo		
ACTITUD:	Responsable, eficiente, puntual en sus horarios, respetuoso, siempre dispuesto a trabajar		

Cuadro Nro. 57
Manual de funciones

	MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO	008
		FECHA DE APROBACIÓN	
		Junio 2015	
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
DENOMINACIÓN DEL CARGO		Operadores	
INMEDIATO SUPERIOR		Jefe de producción	
NIVEL JERÁRQUICO		Operativo	
II. NATURALEZA DEL PUESTO			
<p>Personal preparado para garantizar un buen producto terminado y desarrollar con eficiencia cada una de las actividades de operación de las máquinas y de las actividades encomendadas para la elaboración del té de guayusa.</p>			
III. FUNCIONES PRINCIPALES			
<ul style="list-style-type: none"> • Recepción y pesado de las hojas de guayusa • Selección y limpieza de las hojas de guayusa • Operar las máquinas de secado, molido, envasado y sellado con profesionalismo • Brindar el debido mantenimiento a las maquinarias • Cuidar los bienes que se encuentran bajo su custodia • Trasladarla materia prima a los equipos de secado, molido, envasado y sellado. • Empacar el producto en las cajas de 25 unidades • Llevar un registro diario de producción. • Mantener ordenada el área de trabajo • Presentar reportes al jefe de producción • Todas aquellas tareas que el jefe inmediato le asigne. 			
IV. REQUISITOS MINIMOS			
EDUCACIÓN		Bachiller o técnico superior	
EXPERIENCIA		Mínima 2 años.	
TIEMPO		Disponibilidad de tiempo	
ACTITUD		Ser responsable y eficiente en todas las tareas encomendadas	

g.4 Estudio financiero

En este literal se identifica los rubros necesarios para la implementación de la empresa, como son: activos fijos, diferidos y capital de trabajo, mismo que servirán para la puesta en marcha del proyecto.

g. 4.1 Inversiones

g.4.1.1 Inversión en activos fijos

La inversión en activos fijos de la empresa está conformada por todos los bienes que se requieren para el funcionamiento de la empresa como son: terreno, maquinaria, equipos para el proceso productivo, muebles y enseres, entre otros, que a continuación se detalla.

g.4.1.1.1 Terreno

Para la construcción de la infraestructura es necesario contar con un terreno de aproximadamente 300 m2.

Cuadro Nro. 58

Terreno USD \$

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno (15 m x 20 m)	m2	300	22.00	6.600,00
Total		300		6.600,00

Fuente: Anexo Nro. 8
Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.2 Infraestructura

Para poder llevar a cabo la producción y comercialización de té de guayusa se requiere de un área administrativa (gerencia, secretaria, contabilidad y ventas), área de producción, bodega y baños.

Cuadro Nro. 59

Infraestructura USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Área Administrativa (secretaría, contabilidad, producción, gerencia) (7 m x 7m)	m2	49	200.00	9.800,00
Área de Producción (9m x 9m)	m2	100	200.00	20.000,00
Bodega (5m x 5m)	m2	25	200.00	5.000,00
Baños (3m x 3m)	m2	9	200.00	1.800,00
Área Libre	m2	117	0	0
Total		300		36.600,00

Fuente: Anexo Nro. 9

Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.3 Maquinaria y equipo de producción

Son aquellos necesarios para el proceso en si del té de guayusa, asciende a USD \$ 38.530,00 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 60

Maquinaria y Equipo de Producción USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Deshidratadora con 30 bandejas	1	8.000,00	8.000,00
Molino martillo	1	6.530,00	6.530,00
Envasadora y selladora	1	24.000,00	24.000,00
Total			38.530,00

Fuente: Anexo Nro. 10, 11, 12

Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.4 Muebles de operación

Abarca los muebles que se usan en el área de producción del té de guayusa, por un valor de USD \$ 1.153,60 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 61

Muebles de Operación USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Mesa de acero inoxidable 1.90 x 0.53 altura 0.90 cm	2	442,40	884,80
Estanterías metálicas 200 alto x 100 ancho x 40 fondo 5 entrepaños	3	89,60	268,80
Total			1.153,60

Fuente: Anexo Nro. 13

Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.5 Herramientas

Son aquellas que ayudan en la producción del té de guayusa, se tiene un valor de USD \$ 788,53 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 62

Herramientas USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Baldes Plásticos grandes	Unidad	8	12,00	96,00
Botas de caucho	Par	12	9,00	10,00
Guantes de látex x 100	Cajas	32	9,52	304,64
Delantal de cuero sintético	Unidad	24	4,25	102,00
Gorros de tela malla	Unidad	24	0,39	9,36
Balanza 120 libras	Unidad	1	160,00	160,00
Caja de herramientas de 16 Rimax	Unidad	1	8,53	8,53
Total				788,53

Fuente: Anexo Nro. 14

Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.6 Equipos de computación

Son los equipos de computación necesarios para las actividades administrativas de la empresa tenemos una impresora y cuatro computadoras, por un valor de USD \$ 2.420,00 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 63

Equipo de cómputo USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador de Escritorio INS 813 INTEL Celeron	4	580,00	2.320,00
Impresora Canon Pixma con sistema adaptado de tinta continua	1	100,00	100,00
Total			2.420,00

Fuente: Anexo Nro. 16

Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.6.1 Proyección de la reinversión del equipo de computación

El Equipo de computación tiene una vida útil de 3 años, pero el proyecto tiene una vida útil de 5 años, motivo por el cual es necesario reinvertir el equipo de computación para los años faltantes.

Para este proceso el monto total del equipo de computación se proyectó por la tasa de inflación del 4.55% correspondiente a mayo del 2015, y el valor correspondiente al cuarto año se depreció como se explica en el Cuadro Nro. 101.

Cuadro Nro. 64

Reinversión del Equipo de Computación USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	2.420,00
2	2.530,11
3	2.645,23
4	2.765,59
5	2.891,42

Fuente: Cuadro Nro. 63
Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.7 Muebles y enseres de administración

Son aquellos necesarios para el desempeño eficiente de las actividades administrativas en las áreas de gerencia, secretaria y ventas.

Cuadro Nro. 65

Muebles y enseres administración USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios estilo ejecutivo	5	268,80	1.344,00
Sillas giratorias tipo ejecutivas	5	179,20	896,00
Sillas plásticas	4	12,26	49,04
Archivador metálico de 4 gavetas	3	176,96	530,88
Total			2.819,92

Fuente: Anexo Nro.15, 17
Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.8 Equipo de oficina

Está compuesto por todas las máquinas y dispositivos necesarios para llevar a cabo tareas de oficina, suman un valor de USD \$ 115,56 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 66

Equipo oficina USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono Panasonic	1	53,06	53,06
Sumadora Eléctrica Casio FR-2650T	1	62,50	62,50
Total			115,56

Fuente: Anexo Nro. 14
Elaborado por: La Autora

g.4.1.1.8.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 67

Equipo de oficina USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	115,56
2	120,82
3	126,32
4	132,06
5	138,07

Fuente: Cuadro Nro. 66
Elaborado por: La Autora

g.4.1.2 Inversiones diferidas

Las inversiones en activos diferidos son todas aquellas que se realizan por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, tenemos los siguientes activos diferidos.

Cuadro Nro. 68

Constitución e Investigación USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Registro sanitario y registro de marca	1	817.00	817,00
Patente, permiso de funcionamiento bomberos - salud y Ruc	1	1.472.91	1.472,91
Constitución de la empresa (minuta y registro mercantil)	1	600.00	600,00
Estudios de Factibilidad	1	800.00	800,00
Imprevisto 10%	1	368.99	368,99
Total			4.058,90

Fuente: Anexo Nro. 18, 19, 20
 Elaborado por: La Autora

g.4.1.2.1 Amortización del activo diferido

Cuadro Nro. 69

Amortización activo diferido USD \$			
Años	Valor Activos	Amortización 20%	Valor Actual
1	4.058,90	811,78	3.247,12
2	3.247,12	811,78	2.435,34
3	2.435,34	811,78	1.623,56
4	1.623,56	811,78	811,78
5	811,78	811,78	-

Fuente: Cuadro Nro. 68
 Elaborado por: La Autora

g.4.1.3 Capital de trabajo

g.4.1.3.1 Materia prima directa

Son aquellos insumos que intervienen directamente en la transformación del producto, en el proyecto es la hoja de guayusa verde.

Cuadro Nro. 70

Materia prima directa USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Hojas de guayusa verde	Gramos	19.008.000	0,0015	28.512,00
Total				28.512,00

Fuente: Anexo Nro. 21

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.1.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 71

Proyección de Materia Prima Directa USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	28.512,00
2	29.809,30
3	31.165,62
4	32.583,65
5	34.066,21

Fuente: Cuadro Nro. 70

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.2 Materiales indirectos

Los materiales indirectos son todos aquellos que intervienen en el proceso de producción del té de guayusa, pero que no se los puede cargar directamente en la transformación del producto.

Cuadro Nro. 72

Materiales Indirectos USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Rollo de papel filtro 1 kg	Rollo	5.068.800	0.0006	3.041,28
Hilo de algodón 20 cm	Rollo	5.068.800	0.0000	50,69
Etiquetas (4 cm x 2.5 cm)	Rollo	5.068.800	0.0006	3.041,28
Empaque externo (7.5 cm x 7.5 cm)	Rollo	5.068.800	0.001	5.068,80
Empaque externo de cartulina (13 cm x 7.5 cm)	Unidad	202.752	0.04	8.110,08
Cajas de cartón	Unidad	10.138	0.40	4.055,04
Cinta de embalaje	Unidad	202	0.60	121,20
Total				23.488,37

Fuente: Anexo Nro. 22

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.2.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 73

Proyección materiales indirectos USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	23.488,37
2	24.557,09
3	25.674,44
4	26.842,62
5	28.063,96

Fuente: Cuadro Nro. 72

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.3 Mano de obra directa

La mano de obra directa es aquella que está involucrada de forma directa en la producción del té de guayusa, el proyecto cuenta con cinco obreros, según como se detalla a continuación, a partir del primer año de trabajo en la empresa, tienen derecho a percibir el valor correspondiente a los Fondos de Reserva.

Cuadro Nro. 74

Mano de obra directa USD \$		
Rubros / Presupuestos	Primer año	Segundo año
	Obreros	Obreros
Salario básico unificado	368,41	368.41
Décimo tercero 1/12	30,70	30,70
Décimo cuarto SBU1/12	29,50	29,50
Aporte patronal 11.15%	41,08	41,08
Aporte IECE 0,5%	1,84	1,84
Aporte SECAP 0,5%	1,84	1,84
Fondos de Reserva 1/12		30,70
Total mensual	473,37	504,07
Nro. de trabajadores	5	5
Total anual	28.402,36	30.244.41

Fuente: Anexo Nro. 23

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.3.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 75

Mano de obra directa USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	28.402,36
2	31.620,53
3	33.059,26
4	34.563,46
5	36.136,10

Fuente: Cuadro Nro. 74

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.4 Mano de obra indirecta

Es la mano de obra que está relacionada con la labor de producción de manera indirecta, a partir del primer año de trabajar en la empresa tiene derecho a percibir el valor correspondiente al Fondo de Reserva conforme lo estipula la ley, en el proyecto contamos con un Jefe de Producción.

Cuadro Nro. 76

Mano de obra indirecta USD \$		
Rubros / presupuestos	Primer Año	Segundo Año
	Jefe De Producción	Jefe de producción
Salario Básico Unificado	371,95	371,95
Décimo Tercero 1/12	31,00	31,00
Décimo Cuarto SBU. 1/12	29,50	29,50
Aporte Patronal 11.15%	41,47	41,47
Aporte IECE 0,5%	1,86	1,86
Aporte SECAP 0,5%	1,86	1,86
Fondos de Reserva 1/12		31,00
Total Mensual	477,64	508,63
Nro. de trabajadores	1	1
Total Anual	5.731,65	6.103,60

Fuente: Anexo Nro. 23

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.4.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 77

Mano de obra indirecta USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	5.731,65
2	6.381,32
3	6.671,67
4	6.975,23
5	7.292,60

Fuente: Cuadro Nro. 76
Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.5 Servicios básicos de producción y operación

Corresponde a los gastos para cubrir agua y energía eléctrica que se utilizará en el proceso de producción.

Cuadro Nro. 78

Servicios Básicos de Producción USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Energía Eléctrica (\$ 0,081 x 7.660 kw)	Kw/h	12	620,46	7.445,52
Consumo de agua (\$ 0.23 x 34 m3)	Metros cúbicos	12	7,59	91,08
TOTAL				7.536,60

Fuente: Anexo Nro. 24, 25
Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.5.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 79

Proyección Servicios Básicos Producción USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	7.536,60
2	7.879,52
3	8.238,03
4	8.612,86
5	9.004,75

Fuente: Cuadro Nro. 78

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6 Gastos de administración

Los gastos de administración son aquellos que se generan para el desarrollo de las actividades en el área administrativa, a continuación, se detallan:

g.4.1.3.6.1 Servicios básicos administración

Los servicios básicos comprenden todo lo que se refiere al agua, luz, teléfono e internet, servicios de vital importancia para el desenvolvimiento de las actividades del área administrativa.

Cuadro Nro. 80

Servicios Básicos para Administración USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Energía Eléctrica (\$ 0,081 x 199 kw/h)	Kw/h	12	16,12	193,43
Agua Potable hasta los 30 m3 la base \$ 4.98	Metros cúbicos	12	4,98	59,76
Teléfono \$ 6,94 + (0.07 x 150 min.)	Minutos	12	17,44	209,28
Internet 2 Megas	Megas	12	20,16	241,92
Total				704,39

Fuente: Anexo Nro. 24, 25, 26, 27

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 81

Proyección Servicios Básicos Administración USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	704.39
2	736.44
3	769.95
4	804.98
5	841.60

Fuente: Cuadro Nro. 80

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.2 Sueldos administrativos

Es el pago que se realizará a los trabajadores que desempeñaran las actividades en las áreas administrativas de la empresa, en este caso

existe un gerente, una secretaria, contador y un vendedor, se toma en consideración el sueldo más los respectivos beneficios de ley.

Cuadro Nro. 82

Sueldo Administrativos Primer Año USD \$					
Rubros / Presupuestos	Gerente	Secretaria	Contador	Vendedor	Bodeguero
Salario Básico Unificado	500,00	361,40	367,03	363,27	361,40
Décimo Tercero 1/12	41,67	30,12	30,59	30,27	30,12
Décimo Cuarto SBU. 1/12	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50
Aporte Patronal 11.15%	55,75	40,30	40,92	40,50	40,30
Aporte IECE 0,5%	2,50	1,81	1,84	1,82	1,81
Aporte SECAP 0,5%	2,50	1,81	1,84	1,82	1,81
Fondos de Reserva 1/12					
Total Mensual	631,92	464,93	471,71	467,18	464,93
Nro. De Personal	1	1	1	1	1
Total Anual	7.583,00	5.579,12	5.660,52	5.606,16	5.579,12
Total Sueldos					30.007,92

Fuente: Anexo Nro. 28

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.2.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Para el primer año se toma en consideración la suma total de sueldos administrativos sin el Fondo de Reserva, ya que dicho valor se paga desde el segundo año; el total del Fondo de Reserva de los cinco trabajadores multiplicado por los 12 meses del año es de USD \$ 1.953,10 dólares de Estados Unidos de América, se suma este monto con el total de los sueldos se obtiene un resultado de \$ 31.961,02 dólares de Estados Unidos de América, luego este valor se proyecta.

Cuadro Nro. 83

Proyección sueldos administrativos	
Años	4.55%
1	30.007,92
2	33.415,25
3	34.935,64
4	36.525,21
5	38.187,11

Fuente: Cuadro Nro. 82

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.3 Suministro de oficina

Los suministros de oficina se refieren a la papelería, tintas para impresora y demás materiales necesarios para las actividades administrativas.

Cuadro Nro. 84

Suministro de oficina USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Resmas x 500 Reppal Blanco	Unidad	24	2,60	62,50
Grapas KW TRIO X 5000	Caja	5	1,50	7,50
Clips línea azul	Caja	12	0,35	4,20
Sello automático Nro. 30 redondo	Unidad	2	15,05	30,10
Esteros punta gruesa Bic	Unidad	48	0,28	13,44
Lápices	Caja	2	1,88	3,76
Libretines facturas 1/4 (100)	Unidad	10	4,00	40,00
Carpeta de cartón	Unidad	50	0,28	14,00
Correctores Bic tipo esfero	Unidad	3	2,25	6,75
Perforadora KW Trio 09780 gr	Unidad	2	7,49	14,98
Grapadora KW Trio 05510 MD	Unidad	2	4,99	9,98
Kit de reposición de color 100ml x 4 Cyan Magenta Yellow Black	Unidad	4	22,40	89,60
Total				296,81

Fuente: Anexo Nro. 16, 29, 30

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.3.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 85

Suministro de Oficina USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	296,81
2	310,31
3	324,43
4	339,19
5	354,62

Fuente: Cuadro Nro. 84

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.4 Útiles de aseo

Se usan para el aseo de los diferentes departamentos de la empresa, tiene un monto de USD \$ 272,77 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 86

Útiles de aseo USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Trapeadores medianos	2	4,20	8,40
Escoba plástica	2	2,86	5,72
Recogedor de basura	1	2,18	2,18
Basureros medianos	4	12,75	51,00
Desinfectante Floral Galón	6	8,47	50,82
Papel Higiénico PH familia x 12	15	4,63	69,45
Rollos de basura start x 20	10	2,10	21,00
Jabón Protex	12	1,21	14,52
Detergente Deja funda 360 gr	36	1,38	49,68
Total			272,77

Fuente: Anexo Nro. 14, 15

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.4.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 87

Útiles de aseo USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	272,77
2	285,18
3	298,16
4	311,72
5	325,91

Fuente: Cuadro Nro. 86

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5 Gasto de venta

Son los valores necesarios para desarrollar las labores que permitan que el producto pueda llegar a los clientes, el decir el proceso de comercialización.

g.4.1.3.6.5.1 Publicidad

La empresa requiere de publicidad para hacerse conocer en el mercado, razón por la cual a continuación detallamos todo lo necesario para esta actividad, que suma un valor de USD \$ 4.032,00 dólares de Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 88

Publicidad USD \$				
Medio	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Radio Sucumbíos (5 cuñas diarias)	130	2,58	336,00	4.032,00
Total				4.032,00

Fuente: Anexo Nro. 31

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.1.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 89

Publicidad USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	4.032,00
2	4.215,46
3	4.407,26
4	4.607,79
5	4.817,44

Fuente: Cuadro Nro. 88

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.2 Vehículo

El vehículo es el medio por el cual se realiza el transporte de materiales y materia prima, pero principalmente para la movilización del producto terminado y listo para la venta.

Cuadro Nro. 90

Vehículo USD \$			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Chevrolet Silverado año 2003 una sola cabina	1	10.000,00	10.000,00
Total			10.000,00

Fuente: Anexo Nro. 32

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.3 Combustible

Para la comercialización del producto en el vehículo se consideró un costo de combustible promedio de 110 galones de gasolina extra y 12 galones de aceite Mobil 20w50.

Cuadro Nro. 91

Combustible USD \$				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Gasolina extra (\$ 1.48 x110 gl)	Galón	12	162,80	1.953,60
Aceite Mobil 20w50	Galón	12	22,00	264,00
Total				2.217,60

Fuente: Anexo Nro. 33, 34

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.3.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 92

Combustible USD \$	
Años	Proyección con el 4.55%
1	2.217,60
2	2.318,50
3	2.423,99
4	2.534,28
5	2.649,59

Fuente: Cuadro Nro. 91

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.4 Mantenimientos

Son todos los gastos por concepto de mantenimiento necesarios para la ejecución del proyecto de té de guayusa, a continuación, se detallan:

g.4.1.3.6.5.4.1 Mantenimiento equipos**Cuadro Nro. 93**

Mantenimiento equipos e infraestructura USD \$			
Detalle	%	Costo	Valor Total
Mantenimiento edificio	1	36.600,00	366,00
Mantenimiento equipo de producción	4	38.530,00	1.541,20
Mantenimiento equipo de Computo	1	2.420,00	24,20
Total			1.931,40

Fuente: Cuadro Nro. 59, 60, 63

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.4.1.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, correspondiente al mes de mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 94

Proyección mantenimiento de equipos e infraestructura USD \$	
Años	4,55%
1	1.931,40
2	2.019,28
3	2.111,16
4	2.207,21
5	2.307,64

Fuente: Cuadro Nro.93

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.4.2 Mantenimiento vehículo**Cuadro Nro. 95**

Mantenimiento vehículo USD \$			
Detalle	%	Costo	Valor Total
Mantenimiento vehículo	4	10.000,00	400,00
Total			400,00

Fuente: Cuadro Nro. 90

Elaborado por: La Autora

g.4.1.3.6.5.4.2.1 Proyección para los cinco años

Las proyecciones se han efectuado con la tasa de inflación del 4,55%, mayo del 2015, porcentaje obtenido del Banco Central del Ecuador.

Cuadro Nro. 96

Mantenimiento vehículo USD \$	
Años	Proyección 4.55%
1	400,00
2	418,20
3	437,23
4	457,12
5	477,92

Fuente: Cuadro Nro. 95

Elaborado por: La Autora

g.4.1.4 Resumen de inversiones

Para poner en marcha el proyecto de implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa se requiere la siguiente inversión:

Cuadro Nro. 97

Inversiones Del Proyecto USD \$	
Activos Fijos	Valores
Terreno	6.600,00
Infraestructura	36.600,00
Maquinaria y equipo	38.530,00
Vehículo	10.000,00
Muebles de Operación	1.153,60
Herramientas	788,53
Equipo de Computo	2.420,00
Muebles y Enseres Administración	2.819,92
Total Activos Fijos	98.912,05
Activos Diferidos	
Constitución e Investigación	4.058,90
Total Activo Diferido	4.058,90
Gastos Operación	
Materia Prima Directa	28.512,00
Materiales Indirectos	23.488,37
Equipo Oficina	115,56
Servicios Básicos Operacionales	7.536,60
Combustible	2.217,60
Servicios Básicos Administración	704,39
Suministro Oficina	296,81
Útiles de aseo	272,77
Publicidad	4.032,00
Mantenimiento de equipos e infraestructura	1.931,40
Mantenimiento de vehículo	400,00
Mano de Obra Directa	28.402,36
Mano de Obra Indirecta	5.731,65
Sueldos Administrativos	30.007,92
Total Gastos Operacionales	133.649,42

Fuente: Cuadro Nro. 58, 95

Elaborado por: La Autora

g.4.1.5 Presupuesto de inversiones

A continuación, se refleja el resumen de la inversión para el proyecto, los gastos operacionales son divididos para los 12 meses del año por cuanto estos gastos se van a realizar de manera mensual.

Cuadro Nro. 98

Presupuesto de inversión USD \$	
Activos	Valor
Fijos	98.912,05
Diferidos	4.058,90
Operacionales	11.137,45
Total	114.108,40

Fuente: Cuadro 97

Elaborado por: La Autora

g.4.2 Financiamiento

Para determinar el financiamiento del proyecto se requiere una inversión de USD \$114.108,40 dólares de Estados Unidos de América, resaltando que la inversión será financiada el 26% con capital ajeno y el 74% con capital propio.

g.4.2.1 Fuentes internas

El 74% del total de la inversión será financiado con aportaciones de los cinco socios cada uno entregará USD \$16.930,55 dólares de los Estados Unidos de América.

g.4.2.2 Fuentes externas

Las fuentes externas de financiamiento son aquellas que se obtienen de fuentes ajenas a la empresa, en este caso para la implementación de la empresa productora y comercializadora de té de guayusa se obtendrá del banco.

El monto restante para cubrir la inversión del proyecto se realizará a través de un crédito con el Banco Nacional de Fomento por una suma de USD \$ 29.455,66 dólares de los Estados Unidos de América, que representa el 26 % del total de la inversión, con un plazo de 5 años y al 11.20% de interés anual.

Cuadro Nro. 99

Financiamiento de la inversión USD \$		
Aportes	Valores	Porcentaje
Crédito	29.455,66	26%
Capital Propio	84.652,74	74%
Totales	114.108,40	100%

Fuente: Cuadro Nro. 98
Elaborado por: La Autora

g.4.2.2.1 Amortización del préstamo

A continuación, se detalla la tabla de amortización del préstamo donde se puede visibilizar los montos a pagar anualmente, para los cinco años de vida del proyecto.

Cuadro Nro. 100

Amortización del préstamo USD \$				
Capital	29.455,66			
Interés	11,20%			
Tiempo	5 años			
Cuotas	Anuales			
Tabla de amortización				
Años	Capital USD \$	Interés USD \$	Dividendo USD \$	Saldo USD \$
0	-	-	-	29.455,66
1	5.891,13	3.299,03	9.190,17	23.564,53
2	5.891,13	2.639,23	8.530,36	17.673,40
3	5.891,13	1.979,42	7.870,55	11.782,26
4	5.891,13	1.319,61	7.210,75	5.891,13
5	5.891,13	659,81	6.550,94	0,00
Total	29.455,66	9.897,10	39.352,76	-

Fuente: Cuadro Nro. 99, Anexo Nro. 35

Elaborado por: La Autora

g.4.3 Depreciaciones

Para el cálculo de las depreciaciones se toma en consideración los coeficientes establecidos el Sistema de Rentas Internas.

- Edificio 5% anual, 20 años
- Maquinaria, equipos y muebles 10% anual, 10 años
- Equipo de cómputo 33.33% anual, 3 años
- Vehículo 20% anual, 5 años.

g.4.3.1 Depreciación equipo de producción

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{36.600,00 - 1.830,00}{20} \quad 5\%$$

$$\text{Depreciación} = 1.738,50$$

Cuadro Nro. 101

Depreciación Equipo De Producción USD \$					
Denominación	Valor de activo	% Depreciación	Vida útil en años	Depreciación anual	Valor residual
Depreciación Infraestructura	36.600,00	5%	20	1.738,50	1.830,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	38.530,00	10%	10	3.467,70	3.853,00
Depreciación Muebles de Operación	884,80	10%	10	79,63	88,48

Fuente: Cuadro Nro. 59, 60, 61

Elaborado por: La Autora

g.4.3.2 Depreciación área administrativa

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Util}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{2.770,88 - 277,09}{10} \quad 10\%$$

$$\text{Depreciación} = 249,38$$

Cuadro Nro. 102

Depreciación Área Administrativa USD \$					
Denominación	Valor de activo	% Depreciación	vida útil en años	Depreciación anual	Valor residual
Depreciación muebles y enseres	2.770,88	10%	10	249,38	277,09
Depreciación equipo de computo	2.420,00	33%	3	537,80	806,67
Depreciación de reinversión de equipo de computo	2.765,59	33%	3	614,61	921,86

Fuente: Cuadro Nro. 63, 64, 65

Elaborado por: La Autora

g.4.3.3 Depreciación área de ventas

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Util}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{10.000,00 - 2.000,00}{5} = 20\%$$

$$\text{Depreciación} = 1.600,00$$

Cuadro Nro. 103

Depreciación Área de Ventas USD \$					
Denominación	Valor de activo	% Depreciación	Vida útil en años	Depreciación Anual	Valor Residual
Depreciación vehículo	10.000,00	20%	5	1.600,00	2.000,00

Fuente: Cuadro Nro. 90

Elaborado por: La Autora

g.4.4 Presupuesto de costos

Los costos son todas las erogaciones realizadas durante un año o ejercicio económico, mismas que servirán para determinar la rentabilidad del proyecto.

Cuadro Nro. 104

Presupuesto De Costo USD \$					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Primo					
Materia Prima Directa	28.512,00	29.809,30	31.165,62	32.583,65	34.066,21
Mano De Obra Directa	28.402,36	31.620,53	33.059,26	34.563,46	36.136,10
Costos Indirectos De Fabricación					
Mano De Obra Indirecta	5.731,65	6.381,32	6.671,67	6.975,23	7.292,60
Materiales Indirectos	23.488,37	24.557,09	25.674,44	26.842,62	28.063,96
Mantenimiento Equipo De Producción	1.931,40	2.019,28	2.111,16	2.207,21	2.307,64
Servicios Básicos Producción	7.536,60	7.879,52	8.238,03	8.612,86	9.004,75
Herramientas De Producción	788,53	824,41	861,92	901,14	942,14
Depreciación Infraestructura	1.738,50	1.738,50	1.738,50	1.738,50	1.738,50
Depreciación Maquinaria Y Equipo De Producción	3.467,70	3.467,70	3.467,70	3.467,70	3.467,70
Depreciación Muebles De Producción	39,82	39,82	39,82	39,82	39,82
Total Costo De Producción	101.636,93	108.337,45	113.028,11	117.932,19	123.059,42
Gastos De Administración					
Sueldos Administrativos	30.007,92	33.415,25	34.935,64	36.525,21	38.187,11
Servicios Básicos Administración	704,39	736,44	769,95	804,98	841,60
Equipo De Oficina	115,56	120,82	126,32	132,06	138,07
Suministro De Oficina	296,81	310,31	324,43	339,19	354,62
Útiles De Aseo	272,77	285,18	298,16	311,72	325,91
Depreciación Equipo Computo	537,80	537,80	537,80	614,61	614,61
Depreciación Muebles Y Enseres	249,38	249,38	249,38	249,38	249,38
Amortización Activo Diferido	811,78	811,78	811,78	811,78	811,78
Total Gastos Administrativos	32.996,41	36.466,96	38.053,45	39.788,93	41.523,08
Gasto De Ventas					
Combustible	2.217,60	2.318,50	2.423,99	2.534,28	2.649,59
Depreciación Vehículo	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
Mantenimiento Vehículo	400,00	418,20	437,23	457,12	477,92
Publicidad Y Propaganda	4.032,00	4.215,46	4.407,26	4.607,79	4.817,44
Total Gasto De Ventas	8.249,60	8.552,16	8.868,48	9.199,20	9.544,96
Gastos Financieros					
Interés Del Crédito	3.299,03	2.639,23	1.979,42	1.319,61	659,81
Total Gastos Financieros	3.299,03	2.639,23	1.979,42	1.319,61	659,81
Costos Totales	146.181,97	155.995,79	161.929,46	168.239,94	174.787,26

Fuente: Cuadro del 57 al 103

Elaborado por: La Autora

g.4.5 Precio de venta al público

Para establecer el precio de venta del té de guayusa, se consideró el costo unitario, que son los costos totales divididos para las unidades producidas, a este valor se le incremento un 29% de utilidad, teniendo como resultado en el primer año un precio del USD \$ 0,98 dólares de Estados Unidos de América, por cada caja de té de guayusa de 25 unidades.

Los ingresos totales son el efectivo que la empresa Aromáticas Lago Agrio Cía., Ltda., recibirá por la venta de su producto, se lo calcula a través de la relación de las cantidades producidas por el precio de venta al público de cada una de las cajitas de té de guayusa, sin el descuento de los diferentes rubros que por ley se debe tomar en consideración.

Cuadro Nro. 105

Costos unitarios USD \$						
Años	Nro. De Unidades Caja x 25 sobres	Costo Total	Costo Unitario	Margen de Utilidad 29%	Precio de Venta al Público	Ingresos Totales
1	192.614,00	146.181,97	0,76	0,22	0,98	188.761,72
2	202.752,00	155.995,79	0,77	0,22	0,99	200.724,48
3	202.752,00	161.929,46	0,80	0,23	1,03	208.834,56
4	202.752,00	168.239,94	0,83	0,24	1,07	216.944,64
5	202.752,00	174.787,26	0,86	0,25	1,11	225.054,72

Fuente: Cuadro Nro. 46, 104

Elaborado por: La Autora

g.4.6 Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que refleja la rentabilidad de la empresa o resultados obtenidos en un periodo contable, las pérdidas o ganancias, de dónde provienen los ingresos y la naturaleza de los egresos, en el proyecto en el primer año tengo una ganancia de USD \$ 24.603,95 dólares de los Estados Unidos de América.

Cuadro Nro. 106

Estado de pérdidas y ganancias USD \$					
Detalle	Periodos				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas	188.761,72	200.724,48	208.834,56	216.944,64	225.054,72
Egresos					
(-) Costo Producción	101.636,93	108.337,45	113.028,11	117.932,19	123.059,42
(=) Utilidad Bruta	87.124,79	92.387,03	95.806,45	99.012,45	101.995,30
(-) Gastos Operativos	44.545,04	47.658,34	48.901,35	50.307,74	51.727,85
(=) Utilidad Neta	42.579,75	44.728,69	46.905,10	48.704,70	50.267,46
(-) 15 % Utilidades de Trabajadores	6.386,96	6.709,30	7.035,76	7.305,71	7.540,12
(=) Utilidad antes Impuestos	36.192,79	38.019,39	39.869,33	41.399,00	42.727,34
(-) 22 % Impuesto Renta	7.962,41	8.364,26	8.771,25	9.107,78	9.400,01
(=) Utilidad antes de la reserva legal	28.230,38	29.655,12	31.098,08	32.291,22	33.327,32
(-) 10% Reserva Legal	2.823,04	2.965,51	3.109,81	3.229,12	3.332,73
(=) Utilidad Liquida	25.407,34	26.689,61	27.988,27	29.062,10	29.994,59

Fuente: Cuadro Nro. 104, 105
Elaborado por: La Autora

g.4.7 Flujo de caja

El Flujo de Caja permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con los suficientes recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Cuadro Nro. 107

Flujo de efectivo USD \$						
Denominación	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas		188.761,72	200.724,48	208.834,56	216.944,64	225.054,72
Crédito	29.455,66					
Aporte socios	84.652,74					
Valor residual				806,67		2.000,00
Total ingresos	114.108,40	188.761,72	200.724,48	209.641,23	216.944,64	227.054,72
Egresos						
Activos fijos	98.912,05					
Activos diferidos	4.058,90					
Gastos operacionales	11.137,45					
Reinversión					2.765,59	
Costos totales		146.181,97	155.995,79	161.929,46	168.239,94	174.787,26
Amortización de crédito		5.891,13	5.891,13	5.891,13	5.891,13	5.891,13
(-) Depreciación		7.633,15	7.633,15	7.633,15	7.749,82	7.749,82
(-) Amortización del diferido		811,78	811,78	811,78	811,78	811,78
Subtotal	114.108,40	143.628,17	153.442,00	159.375,67	168.335,06	172.116,80
(+) 15% utilidades trabajadores		6.386,96	6.709,30	7.035,76	7.305,71	7.540,12
(+) 22% impuesto renta		7.962,41	8.364,26	8.771,25	9.107,78	9.400,01
Total egresos		157.977,55	168.515,56	175.182,69	184.748,54	189.056,93
Flujo de caja	-	30.784,17	32.208,92	34.458,54	32.196,10	37.997,79

Fuente: Cuadro Nro. 99, 104, 106,

Elaborado por: La Autora

g.4.8 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos, ni pérdidas ni ganancias, si vendemos menos que el punto de equilibrio se tendrá pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio se obtendrá utilidades.

Para poder saber cuál es el punto de equilibrio se debe conocer primero los costos fijos y variables.

g.4.8.1 Costos fijos

Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

g.4.8.2 Costos variables

Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

A continuación, se expone las fórmulas para calcular el punto de equilibrio tanto por la capacidad instalada como por las ventas:

g.4.8.3 Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

g.4.8.4 Punto de equilibrio en función de las ventas

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

Para poder determinar el punto de equilibrio del proyecto de té de guayusa es importante que se clasifiquen los costos en fijos y variables, esto permitirá despejar las fórmulas tanto por la capacidad instalada como por las ventas.

Por lo tanto, a continuación, se detalla la estructura de los costos, y el punto de equilibrio de los cinco años de vida útil de proyecto, con las respectivas fórmulas, gráficos y análisis.

Cuadro Nro. 108

Estructura De Costos USD \$

Detalle	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variables	Costo Fijo	Costos Variable	Costo Fijo	Costo Variables
Costo Primo										
Materia Prima Directa		28.512,00		29.809,30		31.165,62		32.583,65		34.066,21
Mano de Obra Directa		28.402,36		31.620,53		33.059,26		34.563,46		36.136,10
Costos Indirectos de Fabricación										
Mano de Obra Indirecta		5.731,65		6.381,32		6.671,67		6.975,23		7.292,60
Materiales Indirectos		23.488,37		24.557,09		25.674,44		26.842,62		28.063,96
Mantenimiento	1.931,40		2.019,28		2.111,16		2.207,21		2.307,64	
Servicio Básico Operación		7.536,60		7.879,52		8.238,03		8.612,86		9.004,75
Herramienta de Producción		788,53		824,41		861,92		901,14		942,14
Depreciación infraestructura	1.738,50		1.738,50		1.738,50		1.738,50		1.738,50	
Depreciación Maquinaria y Equipo	3.467,70		3.467,70		3.467,70		3.467,70		3.467,70	
Depreciación Muebles de operación	39,82		39,82		39,82		39,82		39,82	
Total Costo de Producción	7.177,42	94.459,51	7.265,29	101.072,15	7.357,17	105.670,94	7.453,23	110.478,97	7.553,66	115.505,76
Gastos De Administración										
Sueldos Administrativos	30.007,92		33.415,25		34.935,64		36.525,21		38.187,11	
Servicios Básicos Administrativos		704,39		736,44		769,95		804,98		841,60
Equipo de oficina	115,56		120,82		126,32		132,06		138,07	
Útiles de aseo	272,77		285,18		298,16		311,72		325,91	
Suministro de Oficina		296,81		310,31		324,43		339,19		354,62
Depreciación Equipo Computo	537,80		537,80		537,80		614,61		614,61	
Depreciación Muebles y Enseres	249,38		249,38		249,38		249,38		249,38	
Amortización Activo Diferido	811,78		811,78		811,78		811,78		811,78	
Total Gastos Administrativos	31.995,21	1.001,19	35.420,21	1.046,75	36.959,08	1.094,38	38.644,76	1.144,17	40.326,85	1.196,23
Gasto De Ventas										
Depreciación Vehículo	1.600,00		1.600,00		1.600,00		1.600,00		1.600,00	
Mantenimiento de vehículo	400,00		418,20		437,23		457,12		477,92	
Combustible		2.217,60		2.318,50		2.423,99		2.534,28		2.649,59
Publicidad y Propaganda		4.032,00		4.215,46		4.407,26		4.607,79		4.817,44
Total Gasto de Ventas	2.000,00	6.249,60	2.018,20	6.533,96	2.037,23	6.831,25	2.057,12	7.142,07	2.077,92	7.467,04
Gastos Financieros										
Interés Préstamo	3.299,03		2.639,23		1.979,42		1.319,61		659,81	
Total Gastos Financieros	3.299,03		2.639,23		1.979,42		1.319,61		659,81	
Costos Totales	44.471,66	101.710,30	47.342,93	108.652,86	48.332,90	113.596,56	49.474,73	118.765,21	50.618,24	124.169,03

Fuente: Cuadro 104

Elaborado por: La Autora

Año 1

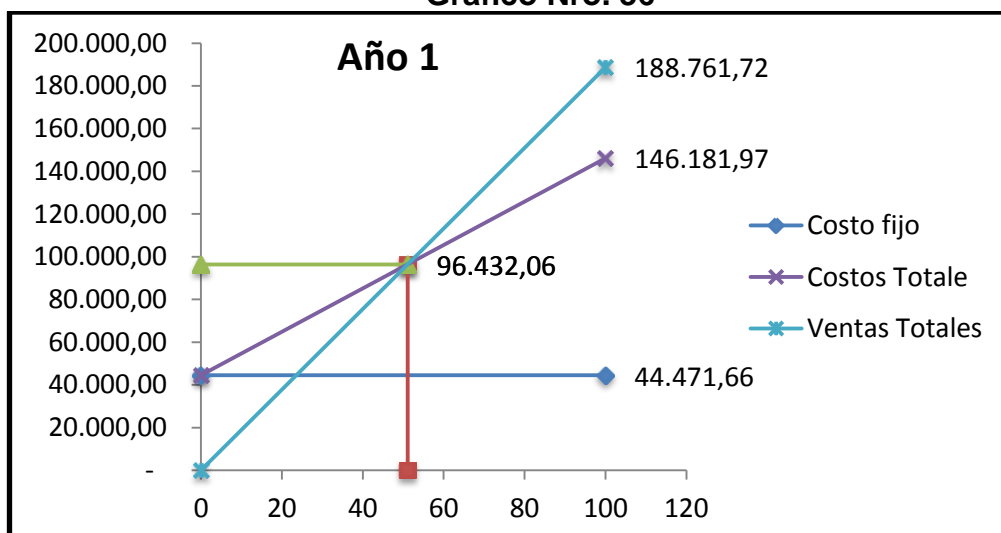
En función de la capacidad instalada

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{costos variables totales}} \times 100 \quad \frac{44.471,66}{87.051,42} = 51,09$$

En función de las ventas

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}} \quad \frac{44.471,66}{0,461171} = 96.432,06$$

Gráfico Nro. 36



Fuente: Cuadro Nro. 105, 108
Elaborado por: La Autora

Análisis

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 51.09%, y tiene unas ventas de USD \$ 96.432,06 dólares de Estados Unidos de América, en este punto la empresa ni gana ni pierde. A partir de estas cantidades tenemos ganancias y bajo estas cantidades son pérdida, conforme lo explica el gráfico.

Año 2

En función de la capacidad instalada

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{costos variables totales}} \times 100$$

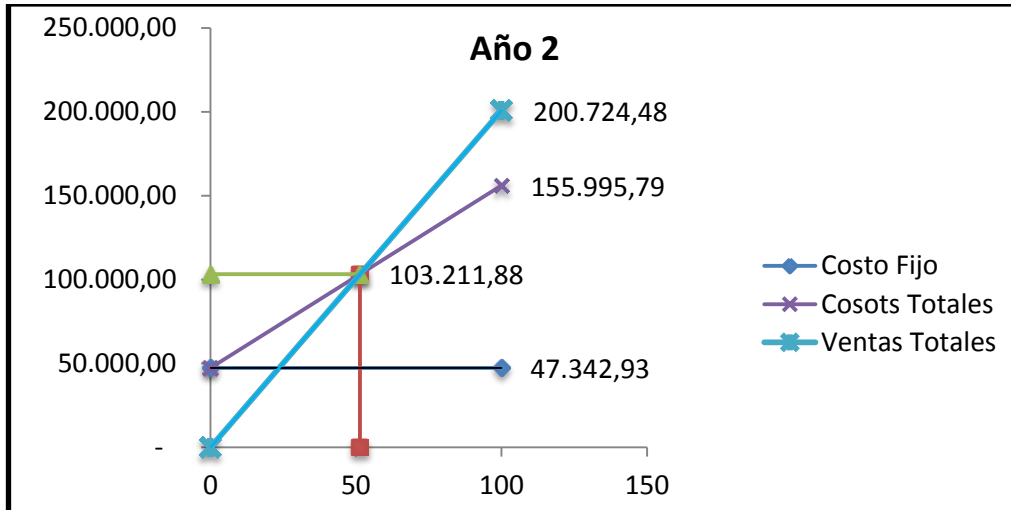
	47.342,93
	92.071,62
	51,42

En función de las ventas

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

	47.342,93
	0,458697
	103.211,88

Gráfico Nro. 37



Fuente: Cuadro Nro. 105, 108
Elaborado por: La Autora

Análisis

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 51.42%, y tiene unas ventas de USD \$ 103.211,88 dólares de Estados Unidos de América, en este punto la empresa ni gana ni pierde. A partir de estas a estas cantidades tenemos ganancias y bajo estas cantidades son pérdida, conforme lo explica el gráfico.

Año 3

En función de la capacidad instalada

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{costos variables totales}} \times 100$$

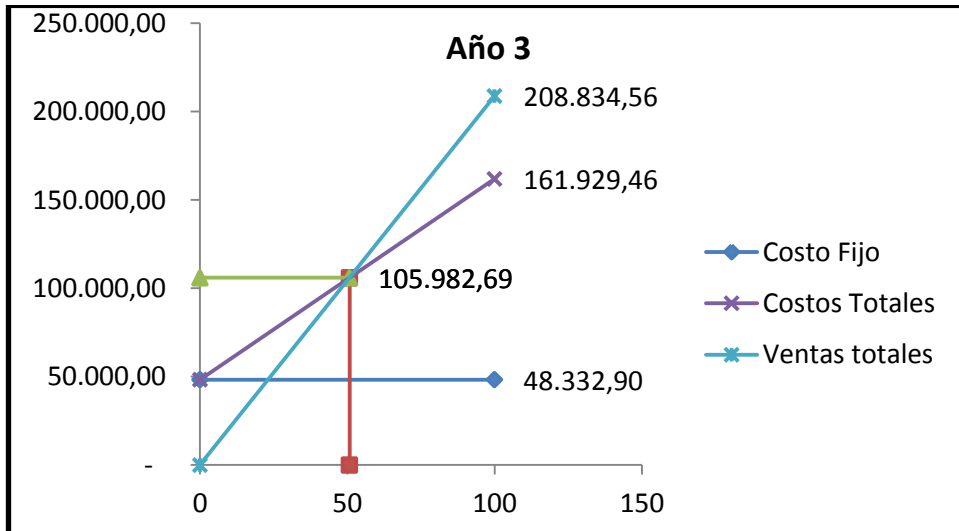
	<u>48.332,90</u>
	95.238,00
	50,75

En función de las ventas

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

	<u>48.332,90</u>
	0,456045
	105.982,69

Gráfico Nro. 38



Fuente: Cuadro Nro. 105, 108
Elaborado por: La Autora

Análisis

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 50.75%, y tiene unas ventas de USD \$ 105.982,69 dólares de Estados Unidos de América, en este punto la empresa ni gana ni pierde. A partir de estas a estas cantidades tenemos ganancias y bajo estas cantidades son pérdida, conforme lo explica el gráfico.

Año 4

En función de la capacidad instalada

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{costos variables totales}} \times 100$$

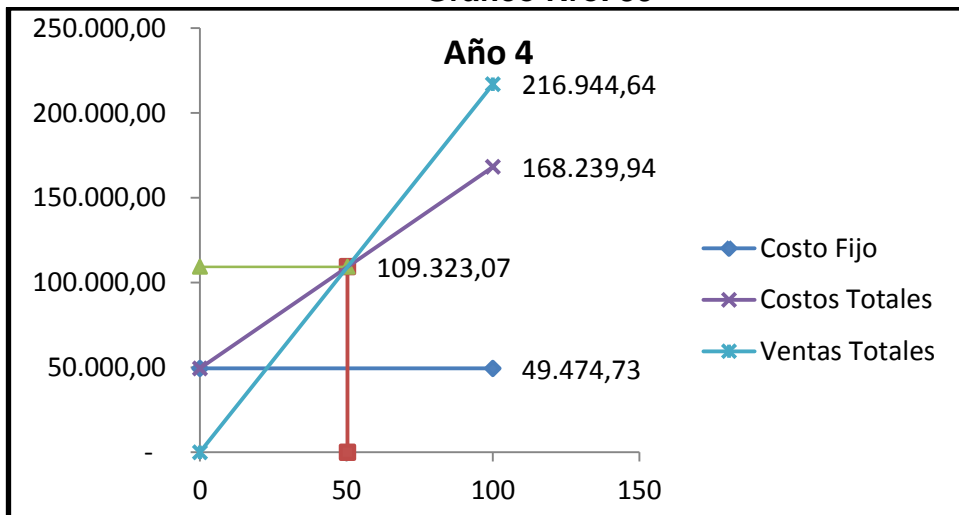
Costos fijos totales	49.474,73
Ventas totales - costos variables totales	98.179,43
	50,39

En función de las ventas

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

Costos fijos totales	49.474,73
1 - $\frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}$	0,452555
	109.323,07

Gráfico Nro. 39



Fuente: Cuadro Nro. 105, 108
Elaborado por: La Autora

Análisis

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 50,39%, y tiene unas ventas USD \$ 109.323,07 dólares de Estados Unidos de América en este punto la empresa ni gana ni pierde. A partir de estas a estas cantidades tenemos ganancias y bajo estas cantidades son pérdida, conforme lo explica el gráfico.

Año 5

En función de la capacidad instalada

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{costos variables totales}} \times 100$$

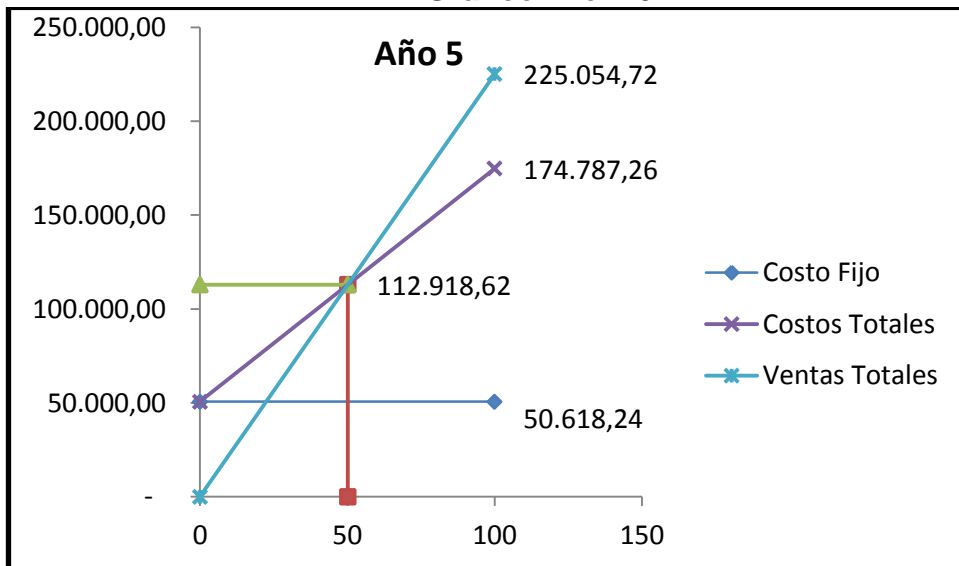
Costos fijos totales	50.618,24
Ventas totales - costos variables totales	100.885,69
Resultado	50,17

En función de las ventas

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

Costos fijos totales	50.618,24
1 - $\frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}$	0,448272
Resultado	112.918,62

Gráfico Nro. 40



Fuente: Cuadro Nro. 105, 108
Elaborado por: La Autora

Análisis

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 50.17%, y tiene unas ventas de USD \$ 112.918,62 dólares de Estados Unidos de América en este punto la empresa ni gana ni

pierde. A partir de estas a estas cantidades tenemos ganancias y bajo estas cantidades son pérdida, conforme lo explica el gráfico.

g.5 Evaluación financiera

La Evaluación Financiera es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

La evaluación consiste en la aplicación de fórmulas que permiten conocer si el proyecto resistirá los cambios que se puedan dar tanto en los ingresos como en los costos.

Las principales variables que se analizan son: El VAN, TIR, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital y el Análisis de Sensibilidad.

g.5.1 Valor actual neto

Expresa en términos absolutos el valor actual de los recursos obtenidos al final del periodo de duración del proyecto de inversión.

- Si el VAN es positivo y mayor a 1 significa que es factible.
- Si el VAN es negativo y menor a 1 no es factible.

Cuadro Nro. 109

Valor actual neto			
Años	Flujo neto	Factor actualización	Valor actualizado
		11,2%	
0	114.108,403		
1	30.784,170	0,899	27.683,606
2	32.208,915	0,809	26.047,529
3	34.458,541	0,727	25.060,084
4	32.196,096	0,654	21.056,397
5	37.997,789	0,588	22.347,780
			122.195,397
			114.108,403
			8.086,994

Fuente: Cuadro Nro. 107
 Elaborado por: La Autora

Formula del VAN

V.A.N. = Sumatoria Flujo Neto - Inversión

V.A.N. = 122.195,397 - 114.108,403

V.A.N. = 8.086,99

El valor actual neto del proyecto es USD \$ 8.086,99 dólares de Estados Unidos de América, es positivo y mayor a 1, por lo tanto, de acuerdo a los criterios se acepta el proyecto.

g.5.2 Tasa Interna de rentabilidad

El TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento que a la vez es el rendimiento del proyecto calculándolo por el tiempo de vida útil del mismo.

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital debe rechazarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente.

Cuadro Nro. 110

Tasa interna de retorno (TRI) USD \$					
Años	Flujo neto	Actualización			
		Factor actualización	Van menor	Factor actualización	Van mayor
		10,50%		18,58%	
0	114.108,40		114.108,40		114.108,40
1	30.784,17	0,904977	27.858,98	0,843313	25.960,68
2	32.208,92	0,818984	26.378,59	0,711176	22.906,21
3	34.458,54	0,741162	25.539,36	0,599744	20.666,29
4	32.196,10	0,670735	21.595,04	0,505771	16.283,86
5	37.997,79	0,607000	23.064,65	0,426523	16.206,94
			10.328,22		-12.084,42

Fuente: Cuadro Nro. 107
Elaborado por: La Autora

TIR = Tm + Dt (VAN Menor/VAN menor - VAN Mayor)

$$\text{TIR} = 10,5 + 8,08 \times 10.328,22 / 22.412,64$$

$$\text{TIR} = 10,5 + 8,08 \times 0,46082127$$

$$\text{TIR} = 10,5 + 3,72$$

$$\text{TIR} = 14\%$$

La tasa interna de retorno es del 14% por lo tanto es mayor que el costo de capital, en consecuencia, se acepta el proyecto.

g.5.3 Relación beneficio costo

El análisis de la Relación Beneficio Costo se basa en los siguientes criterios:

- RC/B >1 se acepta el proyecto
- RC/B =1 es indiferente ejecutar el proyecto
- RC/B <1 se rechaza el proyecto

Cuadro Nro.111

Relación Beneficio Costo						
Actualización Costo Total				Actualización Ingresos		
Años	Costo Total Original	Factor Actualización	Costo Actualizado	Ingreso Original	Factor Actualización	Ingreso Actualizado
		11,20%			11,20%	
1	146.181,97	0,89928	131.458,60	188.761,72	0,89928	169.749,75
2	155.995,79	0,80871	126.154,66	200.724,48	0,80871	162.327,00
3	161.929,46	0,72725	117.763,72	208.834,56	0,72725	151.875,60
4	168.239,94	0,65400	110.029,70	216.944,64	0,65400	141.882,81
5	174.787,26	0,58813	102.798,28	225.054,72	0,58813	132.362,26
			588.204,97			758.197,42

Fuente: Cuadro Nro. 104, 105
Elaborado por: La Autora

Formula relación beneficio costo

RBC = Sumatoria ingresos actualizados / Sumatoria costos actualizados

$$\text{RBC} = \frac{758.197,42}{588.204,97} = 1,29$$

La Relación Beneficio Costo del proyecto es de USD \$ 1,29 dólares de Estados Unidos de América, es decir que por cada dólar que la empresa invierta en ventas obtiene un beneficio de USD \$ 0.29 centavos de dólar de Estados Unidos de América, razón por la cual se acepta el proyecto ya que el resultado es mayor que 1.

g.5.4 Período de recuperación de capital

Consiste en el tiempo que se requiere para recuperar la inversión original, es la rapidez con que el proyecto rembolsará el capital.

Cuadro Nro. 112

Periodo de recuperación de capital USD \$			
Años	Inversión	Flujo neto	Flujo acumulado
0	114.108,40		
1		30.784,17	30.784,17
2		32.208,92	62.993,09
3		34.458,54	97.451,63
4		32.196,10	129.647,72
5		37.997,79	167.645,51

Fuente: Cuadro Nro. 107
Elaborado por: La Autora

$$\text{PRC} = \text{año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\sum \text{primeros flujos que supere la inversión} - \text{inversión}}{\text{Flujo de año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 3 + \frac{129647,72 - 114108,40}{32196,10}$$

$$\text{PRC} = 3 + \frac{15539,32}{32196,10}$$

$$\text{PRC} = 3 + 0,48$$

$$\text{PRC} = 3 + 0,48 = 3,48 = 3 \text{ años}$$

$$\text{PRC} = 0,48 \times 12 = 5,76 = 5 \text{ meses}$$

$$\text{PRC} = 0,76 \times 30 = 22,8 = 22 \text{ días}$$

La inversión se recuperará en 3 años 5 meses y 22 días.

g.5.5 Análisis de sensibilidad

Cuadro Nro. 113

Análisis de sensibilidad con el incremento del 7,46% en los costos								
Año	Costo total original	Costo total original	Ingreso original	Actualización				
				Flujo neto	Factor actualización	Valor actual	Factor actualización	Valor actual
		7,46%			10,50%		18,58%	
0						114.108,40		114.108,40
1	146.181,97	157087,14	188.761,72	31.674,58	0,90498	28.664,78	0,84331	26.711,57
2	155.995,79	167633,08	200.724,48	33.091,40	0,81898	27.101,33	0,71118	23.533,81
3	161.929,46	174009,40	208.834,56	34.825,16	0,74116	25.811,09	0,59974	20.886,17
4	168.239,94	180790,64	216.944,64	36.154,00	0,67073	24.249,75	0,50577	18.285,66
5	174.787,26	187826,39	225.054,72	37.228,33	0,60700	22.597,59	0,42652	15.878,75
						14.316,13		-8.812,44

Fuente: Cuadro Nro. 104, 105

Elaborado por: La Autora

TIR Nuevo = Tasa Menor + Diferencia Tasa (Van menor / Van menor - Van mayor)

$$\text{TIR} = 7,46 + 8,08 \times 14.316,13 / 23.128,58$$

$$\text{TIR} = 7,46 + 8,08 \times 0,61898029$$

$$\text{TIR} = 7,46 + 5,0013607$$

$$\text{TIR} = 12,46\%$$

Diferencia de TIR = TIR original – TIR nuevo

$$\text{Diferencia de TIR} = 14,22 - 12,46$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 1,76$$

VAN= Diferencia TIR / TIR original

$$\text{VAN} = 1,76 / 14,22$$

$$\text{VAN} = 12,39$$

Sensibilidad = % VAN / TIR nuevo

$$\text{Sensibilidad} = 12,39 / 12,46$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

Análisis

El análisis de sensibilidad con un incremento del 7.46% de los costos, un factor de actualización menor de 10.50% y un factor de actualización mayor de 18.58%, se obtiene como resultado 0,99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

Cuadro Nro. 114

Análisis de sensibilidad con la disminución del 4,40% en los ingresos USD \$								
Año	Costo total original	Ingreso original	Costo total original	Actualización				
				Flujo neto	Factor actualización	Valor actual	Factor actualización	Valor actual
			4,40%		10,50%		18,58%	
0						114.108,40		114.108,40
1	146.181,97	188.761,72	180.456,20	34.274,24	0,90498	31.017,41	0,84331	28.903,89
2	155.995,79	200.724,48	191.892,60	35.896,81	0,81898	29.398,92	0,71118	25.528,95
3	161.929,46	208.834,56	199.645,84	37.716,38	0,74116	27.953,95	0,59974	22.620,16
4	168.239,94	216.944,64	207.399,08	39.159,14	0,67073	26.265,40	0,50577	19.805,57
5	174.787,26	225.054,72	215.152,31	40.365,05	0,60700	24.501,58	0,42652	17.216,63
						25.028,85		-33,19

Fuente: Cuadro Nro. 104, 105

Elaborado por: La Autora

TIR Nuevo = Tasa Menor + Diferencia Tasa (Van menor / Van menor - Van mayor)

$$\text{TIR} = 4,4 + 8,08 \times 25.028,85 / 25.062,05$$

$$\text{TIR} = 4,4 + 8,08 \times 0,998676$$

$$\text{TIR} = 4,4 + 8,0692982$$

$$\text{TIR} = 12,47 \%$$

Diferencia de TIR = TIR original – TIR nuevo

$$\text{Diferencia de TIR} = 14,223 - 12,469$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 1,75$$

VAN= Diferencia TIR / TIR original

$$\text{VAN} = 1,754 / 14,223$$

$$\text{VAN} = 12,33$$

Sensibilidad = % VAN / TIR nuevo

$$\text{Sensibilidad} = 12,333 / 12,469$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

Análisis

El análisis de sensibilidad con una disminución en los ingresos del 4.40%, un factor de actualización menor de 10.50% y un factor de actualización mayor de 18.58%, se obtiene como resultado 0,99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

g.6 Estudio de impacto ambiental y social

g.6.1 Evaluación del impacto social

El proyecto se dedicará a la producción y comercialización del té de guayusa en el cantón Lago Agrio, Provincia Sucumbíos, donde se dará el siguiente impacto social.

- Generación de fuentes de trabajo cinco en el área administrativa y seis en el área de producción en total nueva plazas de trabajo.
- La implementación de esta empresa permitirá mayor comercio en la localidad convirtiéndola en un atractivo para la inversión.
- Impulsará a la generación de nuevos emprendimientos en el cantón Lago Agrio.
- Aportará al desarrollo de los productores de guayusa a través de la adquisición de las hojas de esta planta que serán las que se procesarán para el té de guayusa.
- Los habitantes del cantón Lago Agrio podrán tener la opción de consumir un producto de la localidad debidamente procesado y de fácil uso, debido a que se encuentran en bolsitas filtrantes.

g.6.2 Evaluación del impacto ambiental

Son todas las actividades, productos o servicios de una empresa que pueden afectar el medio ambiente, debemos identificar y actuar sobre los principales aspectos ambientales, para minimizarlos o eliminarlos.

Los diferentes aspectos ambientales potenciales de un producto son:

- Consumo de materiales
- Uso de sustancias peligrosas
- Consumo de energía
- Consumo de agua
- Emisiones atmosféricas
- Vertidos líquidos
- Residuos
- Contaminación del suelo
- Ruido
- Olores

Con el estudio ambiental se busca prevenir, controlar, mitigar o minimizar los impactos ambientales por la ejecución de las actividades del proyecto producción y comercialización de té de guayusa en el cantón Lago Agrio.

Cumplir con la normativa ambiental vigente en el Ecuador, en las etapas de construcción operación y mantenimiento del proyecto entre ellas tenemos:

- Para la descarga de líquidos se realizará el respectivo sistema de drenaje y canales de aguas lluvias.
- Señalización en toda la empresa para evitar cualquier incidente en cuanto a la función de cada área.
- Cumplir con la normativa de funcionamiento (cuerpo de bomberos).
- La maquinaria debe contar con sistemas de captación, filtración, extracción, depuración, etc. de sus emisiones, para evitar la afectación al personal y habitantes con el ruido.
- Clasificación de los desechos orgánicos e inorgánicos para desechar, como también aquellos que se puedan reciclar para el uso en las diferentes actividades como lo es el papel.
- Las instalaciones de los diferentes servicios básicos (agua, luz y teléfono), se realizará dentro de las normas de seguridad y por profesionales del área.

h. Conclusiones

- El estudio de mercado según el análisis realizado da como resultado que existe una demanda insatisfecha en el primer año de 285.846 cajas de té de guayusa para ser cubierta con el producto.
- En el estudio técnico se determinó que la capacidad instalada de la empresa es de 202.752 cajas de té de guayusa por año; la empresa producirá a un 95% de su capacidad en el primer año, luego ascenderá al 100% hasta culminar la vida del proyecto.
- La empresa se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, tendrá cinco socios, su razón social es: “Aromáticas Lago Agrio Cía. Ltda.”, estará ubicada en calle la Pinta y San Cristóbal y contará con 11 trabajadores en las diferentes áreas.
- Se financiará la inversión en un 26% que es USD\$ 29.455,66 dólares de los Estados Unidos de América; y el 74% con capital propio que viene a ser USD\$ 84.652,74 dólares de los Estados Unidos de América.
- En la evaluación financiera se evidencia que el valor actual neto es positivo, con un monto de USD \$ 8.086,99 dólares de Estados Unidos de América, la tasa interna de retorno es de 14%, es decir es mayor

que el costo del capital que es 11,20%, la relación beneficio costo indica que por cada dólar invertido se obtendrá USD \$ 0,29 centavos de dólares de Estados Unidos de América, en el análisis de sensibilidad tenemos que con el incremento del 7.46% de los costos y una disminución de los ingresos del 4.40% arroja como resultado 0,99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible a los cambios que surgieran.

- En cuanto al impacto ambiental se tomará las medidas de seguridad pertinentes con la finalidad de mitigar o eliminar los daños que el proyecto produjeran, que en este caso son mínimos; en el impacto social la puesta en marcha del proyecto generará plazas de trabajo y se convertirá en un ejemplo de inversión para posteriores generaciones, con un producto elaborado con las hojas de una planta nativa de nuestra Amazonía.

i. Recomendaciones

- Al existir un mercado favorable de guayusa en el cantón Lago Agrio, es necesario aprovechar estas condiciones para posicionar la empresa y al producto.
- Para lograr la capacidad instalada se debe equipar la planta conforme dice el proyecto, de la correcta ejecución dependerán los resultados.
- Constituir la empresa como una Compañía de Responsabilidad Limitada siguiendo la normativa legal pertinente y contratar a los trabajadores conforme el manual de funciones.
- Comercializar el producto al precio determinado en el estudio financiero, está por debajo de la competencia y permitirá constituirse en una importante estrategia para posicionar el producto.
- Desde el punto de vista de la evaluación financiera la puesta en marcha del proyecto es recomendable.
- Considerando que este proyecto ayudará a impulsar el desarrollo social y económico del cantón, en la ejecución se deberá tomar en cuenta las recomendaciones del estudio ambiental para evitar daños a la naturaleza y población.

j. Bibliografía

Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá, D.C., Colombia: Quinta Edición. ISBN 10: 956-278-206-9

Baca Urbina, Gabriel. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México D.F: Quinta Edición. ISBN: 10: 970-30-5687-6

Mankiw, Gregory. (2009). *Principios de Economía*. Madrid, España: Paraninfo Editorial. ISBN: 0-924-42351-9

Nassir Sapag Chain. (2007). *Proyectos de inversión formulación y evaluación*. México: Pearson Educación de México. ISBN: 9789563431063

I.L.P.E.S. (2006). *Guía para presentación de proyectos*. México: Vigésimoséptima edición. ISBN: 968-23-1687

Morales, Arturo. (2009). *Proyectos de Inversión: Evaluación y Formulación*. México: Editorial Mc Graw Hill. ISBN: 978-970-10-7346-9

Miranda, Francisco. (2007). *Introducción a la gestión de calidad*. Madrid. España: Delta Publicaciones. ISBN: 84-96477-64-9

De la Fuente García, David. (2005). *Distribución en la Planta*: Editorial Universidad de Oviedo. ISBN: 8474689902

Valencia Rodríguez, Joaquín. (2011). *Estudio de sistemas y procedimientos administrativos*. San José, Costa Rica: ECAFSA.

Ganuzá, Ana, Gutiérrez, Rosa, Grau, Alfredo. *Administración y gestión de las comunicaciones de la dirección*. España: Ediciones Nobel. ISBN: 978-84-283-9796-4

Universidad Nacional de Loja. Plan de Contingencia. (2013). Apoyo teórico. *Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial*. Loja – Ecuador. Noveno Semestre.

Fernández Espinoza, Saúl. (2007). *Los proyectos de inversión*. Costa Rica: Primera Edición. ISBN: 9977-66-185-5

Ortiz, Héctor. (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. Colombia: Universidad Externado de Colombia. ISBN: 9789587109955

Déniz, José (2009). *Fundamentos de contabilidad financiera: teoría y práctica*. Madrid, España: Delta Editorial. ISBN: 84-96477-71-1.

Horngren, Charles. (2007). *Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación. ISBN: 9789702607618.

Córdoba Padilla, Marcial. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Ecoe Ediciones. ISBN: 9789586487009

Hansen, Don. (2009). *Administración de Costos: Contabilidad y Control*. Madrid, España: Thomson Editorial. ISBN: 9687529059.

Eslava, José. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid, España: ESIC Editorial. ISBN: 9788473567213.

Linkografía

Gonzalo José Torres Espinosa (2013). El aprovechamiento de la Guayusa, *Fundación Chankuap*. Recuperado de: <http://chankuap.org/wp-content/uploads/2014/03/Manual-de-buenas-practicas-de-la-Guayusa.pdf>

(1 de marzo de 2007). Ilex Guayusa. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Ilex_guayusa

Gonzalo José Torres Espinosa (2013). El aprovechamiento de la Guayusa, *Fundación Chankuap*. Recuperado de: <http://chankuap.org/wp-content/uploads/2014/03/Manual-de-buenas-practicas-de-la-Guayusa.pdf>

(20 de abril del 2014). Desde Ecuador sale el 95% de la producción de guayusa del mundo. *El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec>.

Manejo sostenible de guayusa para agricultores familiares. *Fundación Runa*. Recuperado de: http://xeroproject.com/runa_foundation/wp-content/uploads/2015/05/Manual-Buenas-Practicas-de-Guayusa.pdf

Ing. For. Paúl Collahuazo. (2012). Plan de manejo de la especie guayusa. *Fundación Chankuap*. Macas – Ecuador. Recuperado de: <http://chankuap.org/wp-content/uploads/2014/03/3.-Plan-de-Manejo-Guayusa-Santa-Maria.pdf>

(2010). Tamaño y Localización. Recuperado de: <http://waldohuanca.files.wordpress.com/2010/02/cap-4-tamano-y-localizacion-del-proyecto.ppt>

Soto Calderón Oscar. Formulación y Evaluación de Proyectos. Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos>

k. anexos

**Anexo Nro. 1
Encuesta demanda**

INTRODUCCIÓN: La presente encuesta tiene como objetivo fundamental obtener información sobre la producción y comercialización de té de guayusa en el Cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos. Favor contestar con elocuencia y responsabilidad, previo a que la información obtenida guarde correspondencia con la realidad.

INSTRUCCIÓN: Señale con una (x) la alternativa o alternativas que respondan a la pregunta.

1. ¿Es usted una persona económicamente activa?

Sí () No ()

2. De las siguientes hierbas aromáticas, ¿Cuál consume preferentemente?

Hierbaluisa () Hinojo ()

Toronjil () Menta ()

Manzanilla () Cedrón ()

Laurel () Guayusa ()

Romero () Otra ()

3. Si en la pregunta anterior escogió la opción guayusa ¿Con qué frecuencia consume esta hierba aromática?

Diariamente () Semanalmente ()

Quincenalmente () Mensualmente ()

4. ¿En qué forma usted consume la guayusa?

Hojas verdes () Esencia ()

Hojas secas () Otra ()

5. ¿Por qué razón usted adquiere guayusa?

Tiene buen Sabor () Producto natural ()

Relajante () Refrescante ()

Medicinal () Por costumbre ()

6. ¿Estaría dispuesto usted a consumir té de guayusa en cajitas de 25 unidades?

Totalmente dispuesto () Dispuesto ()

Indispuesto () Totalmente Indispuesto ()

7. ¿Qué marca de té usted prefiere para su consumo?

Hornimans () Sangay ()

Oriental () Ile ()

Aroma del Tungurahua () Pusuqui ()

8. ¿Qué nivel de satisfacción tiene por la marca de té de hierbas aromáticas que actualmente consume?

Totalmente satisfecho () Satisfecho ()

Insatisfecho () Totalmente insatisfecho ()

9. De entre las siguientes opciones indique ¿Cuántas cajas de té de guayusa de 25 unidades c/u, estaría dispuesto a adquirir mensualmente para el consumo de usted y su familia?

1 cajas () 2 cajas ()

3 cajas () 4 cajas o más ()

10. ¿En qué tipo de material preferiría encontrar la envoltura o empaque individual de cada bolsita de té de guayusa?

Papel () Plástico ()

Sin envoltura () Otro ()

11. ¿Cuántas unidades le gustaría que contenga la caja de té de guayusa?

15 sobres () 20 sobres ()

25 sobres () 30 sobres ()

12. Considera usted que el precio que cancela actualmente por el té de hierbas aromáticas es.

Muy satisfactorio () Satisfactorio ()

Poco satisfactorio () Insatisfactorio ()

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una caja de 25 unidades de té de guayusa?

\$ 1, 25 a \$ 1,30 () \$ 1,31 a \$ 1,35 ()

\$ 1,36 a \$ 1,40 () \$ 1,41 a \$ 1,45 ()

14. De los siguientes canales de comercialización ¿Para usted cuál sería el más accesible para adquirir el té de guayusa?

Tiendas de barrio () Supermercados ()

Feria Libre () Mercado local ()

Cafeterías () Otro ()

15. De los sectores que a continuación se detalla ¿Cuál cree que sería el más conveniente para una empresa productora y comercializadora de té de guayusa?

Vía Tarapoa () Vía Quito ()

Vía al Aguarico () Calle La Pinta ()

Vía al Coca () Otro ()

16. ¿Por qué medio de comunicación preferiría enterarse sobre el té de guayusa?

Televisión () Periódico ()

Radio () Internet ()

Revistas () Otros ()

17. ¿Cuál es su emisora de radio local preferida?

Radio Sucumbíos () Radio Seducción ()

Radio Cuyabeno () Radio Amazonas ()

Radio Manantial () Radio El Cisne ()

Radio Olimpica () Otra ()

18. ¿Cuál es el diario local preferido por usted?

Independiente () Amazónico ()

El Vocero () Otro ()

19. ¿Qué promociones le gustaría que ofrezca este producto?

Degustaciones () Souvenirs ()

Descuentos especiales () Productos extra ()

Cupones de compra () Otros ()

20. Si un grupo de emprendedores del cantón Lago Agrio ofertaría Té de Guayusa ¿Usted lo consumiría?

Si () No ()

Anexo Nro. 2

Encuesta oferta

INTRODUCCIÓN: La presente encuesta tiene como objetivo fundamental obtener información sobre la producción y comercialización de té de guayusa en el cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos. Favor contestar con elocuencia y responsabilidad, previo a que la información obtenida guarde correspondencia con la realidad.

INSTRUCCIÓN: Señale con una (x) la alternativa o alternativas que respondan a la pregunta.

1. ¿Vende en su negocio té de hierbas aromáticas?

Si () No ()

2. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su negocio en la localidad?

1 año () 2 años ()

3 años () 4 años ()

5 años () 6 años o más ()

3. ¿Qué cantidad de cajas de té de hierbas aromáticas de 25 unidades c/u, vende en su negocio mensualmente?

80 cajas () 90 cajas ()

100 cajas () 110 cajas ()

120 cajas () Más de 120 cajas ()

4. ¿Cuál es el canal de distribución por medio del cual adquiere las cajas de té de hierbas aromáticas que comercializa en su negocio?

Productores locales () De otras localidades ()

Mayoristas () Intermediarios ()

5. ¿Cuál es la marca de té de hierbas preferida por los consumidores?

Hornimans () Sangay ()

Oriental () Ile ()

Aroma del Tungurahua () Pusuqui ()

6. ¿Cuál de las siguientes alternativas es importante para los clientes al momento de comprar té de hierbas aromáticas?

- | | | | |
|------------------|-----|------------------|-----|
| Tiene buen Sabor | () | Producto natural | () |
| Relajante | () | Refrescante | () |
| Medicinal | () | Por costumbre | () |

7. ¿Cuántas unidades contienen las cajas de té de hierbas aromáticas que usted ofrece?

- | | | | |
|-----------|-----|-----------|-----|
| 15 sobres | () | 20 sobres | () |
| 25 sobres | () | 30 sobres | () |

8. ¿Cuál es el precio al cual vende las cajas de té de hierbas aromáticas de 25 unidades?

- | | | | |
|-------------------|-----|-------------------|-----|
| \$ 1,25 a \$ 1,35 | () | \$ 1,36 a \$ 1,46 | () |
| \$ 1,47 a \$ 1,57 | () | \$ 1,58 a \$ 1,68 | () |

9. ¿Por qué medios de publicidad da a conocer su empresa?

- | | | | |
|------------|-----|-----------|-----|
| Televisión | () | Periódico | () |
| Radio | () | Internet | () |
| Revistas | () | Otros | () |

10. ¿Qué promociones utiliza usted para elevar los niveles de ventas?

- | | | | |
|-----------------------|-----|----------------|-----|
| Degustaciones | () | Souvenirs | () |
| Descuentos especiales | () | Producto extra | () |
| Cupones de compra | () | Otros | () |



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE CONTINGENCIA

TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE GUAYUSA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”

Anteproyecto de Tesis
previo a la obtención del
Título de Ingeniera
Comercial

1859

Autora:

Lilia Magali Jiménez Girón

LOJA – ECUADOR

2015

a. Tema

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa en el cantón lago agrio, provincia de sucumbíos, para el año 2015”

b. Problemática

El uso de infusiones en el país tiene cada vez más aceptación por la variedad y calidad de las mismas, y la industria dedicada a la producción tiene su importancia por el gran aporte al desarrollo socioeconómico del país. La salud, comercio justo, producción sostenible y precios atractivos son aspectos importantes para el consumidor.

Las plantas medicinales, aromáticas y especias se producen en todo el territorio ecuatoriano, esto gracias a la diversidad de microclimas. Sin embargo, el sector dedicado a la producción y comercialización de estas plantas como té, no termina por establecerse en el consumo local. La mayoría de esta producción se oferta a mercados internacionales, pues la demanda en dichos mercados es más precisa en cuanto a necesidades y beneficios que obtienen.

El cantón Lago Agrio tiene una alta producción de guayusa, planta aromática con amplios beneficios medicinales, pues la infusión de guayusa ayuda a reducir la fatiga física y mental, y combatir el estrés.

La falta de estudios de mercado que identifiquen las necesidades latentes en los habitantes del cantón Lago Agrio, no permite buscar alternativas diferentes de inversión, aun cuando cuenta con la infraestructura adecuada para la implantación de un sector industrial, que se beneficiaría

de los medios de transporte terrestre, fluvial y aéreo que facilitarían la circulación de los productos tanto a nivel local, nacional e internacional.

La industrialización de una materia prima típica en el cantón Lago Agrio, como es la guayusa, serviría para aprovechar la producción de esta en la localidad. La identificación de una oportunidad de inversión en cuanto a la guayusa, incentivaría a sus productores a mejorar las condiciones de siembra y cosecha, de modo puedan obtener un producto de calidad para la comercialización y su posterior procesamiento hasta obtener productos terminados que satisfagan a los consumidores.

Por las razones antes expuestas, es decir la falta de alternativas de estudios para identificación de sectores de inversión en el cantón Lago Agrio, me permiten determinar y proponer un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa en el cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, para el año 2015.

c. Justificación

c.1 Justificación Académica

Con el presente proyecto tendré la posibilidad de aplicar todos los conocimientos adquiridos en el transcurso de mis estudios universitarios,

este será el reto final y definitivo para demostrar mi capacidad como futura Ingeniera Comercial de la Carrera de Administración de Empresas, del Plan de Contingencia de la Universidad Nacional de Loja. Además, servirá como fuente de consulta para estudiantes que necesiten información sobre la posibilidad de implementar una empresa de producción de té de guayusa.

c.2 Justificación Económica

El presente trabajo tiene como finalidad económica la dirección de una empresa exitosa y con posibilidades de crecimiento, que se orientará hacia oportunidades económicas atractivas ofreciendo un potencial atrayente de crecimiento y rentabilidad, y a través de ello ayudará al desarrollo económico del cantón Lago Agrio.

c.3 Justificación Social

A través de la propuesta de implementación de esta empresa, se logrará un mayor desarrollo en el sector alimenticio. Además, contribuirá al aumento de participación en el mercado local, y creación de nuevas oportunidades de empleo para la sociedad del cantón Lago Agrio.

d. Objetivos

d.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad comercial de la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de guayusa en el cantón Lago Agrio.

d.2 Objetivos Específicos

- Evaluar la demanda local de té de guayusa en el cantón Lago Agrio a través del desarrollo de un estudio de mercado,
- Establecer la probabilidad técnica de la propuesta a través del desarrollo del estudio correspondiente,
- Diseñar la estructura organizacional y proponer un manual orgánico y funcional a través de la propuesta del estudio administrativo y legal del proyecto,
- Elaborar un pronóstico de ingresos y gastos por medio del desarrollo del estudio financiero del proyecto,
- Evaluar económica y financieramente la propuesta;
- Determinar el impacto ambiental y social del proyecto.

e. Marco Teórico

Marco teórico referencial

La Guayusa

“*Ilex guayusa* es una planta amazónica del género del acebo. Es nativa de la selva de la amazonia ecuatoriana. Es uno de los tres acebos que contienen cafeína; las hojas de la planta de guayusa se secan y se elabora con ellas un té con propiedades estimulantes.

Descripción

La planta de guayusa es un árbol de crecimiento de 6-30 metros de altura. Las hojas son perennes. Las flores son pequeñas y blancas. El fruto es esférico de color rojo. Las hojas contienen cafeína y otros alcaloides.”³⁶

Usos tradicionales

“La decocción de las hojas se emplea como estimulante, narcótico, hipnótico, diurético y en el tratamiento de dolores de cabeza, resfriados y estados gripales.”³⁷

³⁶Hokche, O., P. E. Berry & O. Huber (2008). *Fundación Instituto Botánico de Venezuela*.

³⁷Bernal H (1990); Gupta M (1995); Pinzón R (2003). *Principales Constituyentes de la guayusa*.

e.2 Marco teórico conceptual

Proyecto

La palabra proyecto indica la planificación de algo en el futuro inmediato o mediato con la finalidad de lograr un objetivo, se podrá definir a un proyecto como la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver entre tantas una necesidad humana.³⁸

Proyecto de factibilidad

El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

Componentes del estudio de factibilidad

Estudio de Mercado

Tiene como finalidad determinar si existe o no, una demanda que justifique la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios, en un espacio de tiempo.

³⁸Fernando Maldonado Arias (2006), *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Cuenca, Ecuador.

Estudio Técnico

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto. El estudio técnico definirá: dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir.”³⁹

Estudio Financiero

Se trata de comparar los flujos positivos (ingresos) con flujos negativos (costos) que genera el proyecto a través de su vida útil, con el propósito de asignar óptimamente los recursos financieros.

Estudio Organizacional

El estudio administrativo proporciona las herramientas que consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales entre otros.”⁴⁰

³⁹Nassir Sapag Chain. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. México.

⁴⁰Valencia Rodríguez Joaquín. (2002). *Estudio de sistemas y procedimientos administrativos*. San José, Costa Rica.

f. Metodología

Para la realización de la presente investigación se utilizará la siguiente metodología.

f.1 Métodos

f.1.1 Método Inductivo

Permitirá pasar del conocimiento específico y particular al conocimiento de lo general y universal. Este método se aplicará en el estudio organizacional y financiero de la empresa.

f.1.2 Método Deductivo

Permitirá plantear el problema a través de la obtención de la información de manera general. En base a este método se determinará el tamaño de la muestra con datos generales y reales de la población.

f.1.3 Método Estadístico

Este método se lo utilizará al momento de tabular las encuestas realizadas a la población.

f.2 Técnicas

f.2.2 Observación directa

Se trata de un procedimiento utilizado para obtener la información requerida a través del contacto directo.

f.2.3 Encuesta

Esta encuesta permitirá determinar gustos, preferencias y accesibilidad al consumo de té, específicamente de guayusa, objeto de esta investigación. Se estableció como población objeto de estudio a los habitantes del cantón Lago Agrio, para lo cual fue necesario recurrir al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, el cual realizó el último censo poblacional en el 2010, donde se establece que la población económicamente activa del cantón Lago agrio es 37.575, con una tasa de crecimiento del 3.37%.

3.1 Muestra

$$\mathbf{Pf = Pi(1 + i)^n}$$

$$\mathbf{Pf = 37.575 (1 + 0.0337)^5}$$

$$\mathbf{Pf = 44.348}$$

Cuadro N° 2

Proyección de Población del Cantón Lago Agrio

Año	Población cantón Lago Agrio
2010	37,575
2011	38,841
2012	40,150
2013	41,503
2014	42,902
2015	44,348

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

z = (1,96) Nivel de confianza

p = (0,5) Probabilidad a favor

q = (0,5) Probabilidad en contra

e = (0,05) márgenes de error de estimación

N = universo proyectado

n = tamaño de la muestra

Formula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (44.348)}{(44.348) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25) (44.348)}{(44.348) (0,0025) + (3,8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (11.087)}{110,87 + 0,9604}$$

$$n = \frac{42,592}{111,83}$$

$$n = 381$$

El total de encuestas a aplicarse en el cantón de lago Agrio será de 381 encuestas

g. Cronograma

No.	ACTIVIDADES	AÑO 2015																													
		FEBRERO				MARZO				ABRIL					MAYO				JUNIO				JULIO								
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
1	Aprobación del tema de tesis	X	X	X	X	X																									
2	Presentación del perfil del proyecto de tesis						X	X																							
3	Aprobación del perfil del proyecto de tesis (art. 135 RRA)												X																		
4	Designación del Director												X																		
5	Desarrollo de la investigación (art. 151 RRA)										X																				
5.1	Elaboración de la parte teórica (revisión de literatura)																														
5.2	Elaboración de materiales y métodos														X																
.3	Diseño de los instrumentos de recolección de la información																	X													
5.4	Aplicación de los instrumentos de la recolección de información																		X	X											
5.5	Organización de la información																			X											
5.6	Tabulación, análisis e interpretación de la información (resultados y discusión)																			X											
5.7	Elaboración del borrador del informe final (art. 151 RRA completo)																			X	X	X									
5.8	Revisión del borrador del informe																					X	X								
5.9	Aplicación de rectificaciones al borrador del informe final																							X	X						
5.10	Presentación del informe final de tesis (cuarto avance de tesis)																									X					
5.11	Aprobación del informe final de tesis																											X			
5.12	Presentación del informe final de tesis impreso y emisión de la certificación de director de tesis																											X			
6	Inicio del trámite de declaratoria de aptitud legal y posterior defensa y sustentación de tesis según cronograma de grados carrera de Administración de Empresas																												X		

Elaboración: La Autora

h. Presupuesto Y Financiamiento

h.1. Talento Humano

- Ing. Víctor Antonio Paredes Ortega, M.A.D Director de tesis
- Srta. Lilia Magali Jiménez Girón Estudiante

h.2. Presupuesto

CANTIDAD	ESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
4	Cartuchos de tinta para Impresora HP	\$ 28.00	\$ 112.00
5	Resma de Hojas A4	\$ 5.00	\$ 25.00
6	Esferográficos	\$ 0.35	\$ 2.10
1	Flash	\$ 18.00	\$ 18.00
2	Tableros Acrílicos	\$ 2.75	\$ 5.50
1	Materiales varios de escritorio	\$ 45.00	\$ 45.00
1	Movilizaciones y transporte	\$ 150.00	\$ 150.00
2	Empastados	\$ 35.00	\$ 70.00
12	Servicio de Internet (Mes)	\$ 22.00	\$ 264.00
5	Alojamiento	\$ 20.00	\$ 100.00
2	Cds	\$ 0.50	\$ 1.00
1	Calculadora	\$ 15.50	\$ 15.50
1	Gastos Varios	\$ 200.00	\$ 200.00
Total			\$ 1,008.10

Elaboración: La Autora

h.3. Financiamiento

Los gastos serán cubiertos en su totalidad por la Srta. Lilia Magali Jiménez Girón.

Anexo Nro. 4

www.inec.gob.ec
www.ecuadorencifras.com
 ECUADOR CUENTA CON EL INEC



POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS

Código	Nombre de parroquia	2010			2001			1990	
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
	Nacional	7.177.683	7.305.816	14.483.499	6.018.353	6.138.255	12.156.608	4.796.412	4.851.777
1068	200350 PUERTO AYORA	6.064	5.910	11.974	5.191	4.391	9.582	2.368	1.926
1069	200351 BELLAVISTA	1.251	1.174	2.425	831	579	1.410	650	374
1070	200352 SANTA ROSA	517	477	994	233	163	396		
1071	210150 NUEVA LOJA	29.017	28.710	57.727	20.951	18.973	39.924	13.800	11.733
1072	210152 DURENO	1.431	1.325	2.756	1.602	1.417	3.019	4.187	3.121
1073	210153 GENERAL FAFAN	3.691	3.078	6.769	3.039	2.503	5.542	2.732	2.159
1074	210155 EL ENO	3.424	3.212	6.636	2.937	2.656	5.593		
1075	210156 PACAYACU	4.440	3.809	8.249	3.638	2.989	6.627		
1076	210157 JAMBELI	1.772	1.543	3.315	1.241	1.083	2.324		
1077	210158 STA. CECILIA	3.191	3.101	6.292	1.977	1.782	3.759		
1078	210250 LUMBAQUI	1.724	1.501	3.225	1.485	1.278	2.763	921	815
1079	210251 EL REVENTADOR	802	699	1.501	628	497	1.125	710	488
1080	210252 GONZALO PIZARRO	1.503	1.452	2.955	1.191	1.087	2.278	588	505
1081	210253 PUERTO LIBRE							247	198
1082	210254 PUERTO LIBRE	494	424	918	428	370	798		
1083	210350 PUERTO EL CARMEN DEL PUTUMAYO	1.818	1.633	3.451	1.116	1.014	2.130	1.161	711
1084	210351 PALMA ROJA	2.132	1.822	3.954	1.610	1.387	2.997	1.166	900
1085	210352 PUERTO BOLIVAR	240	39	279	55	55	110		
1086	210353 PUERTO RODRIGUEZ	312	184	496	129	77	206	97	85
1087	210354 SANTA ELENA	1.093	901	1.994	395	333	728	359	315

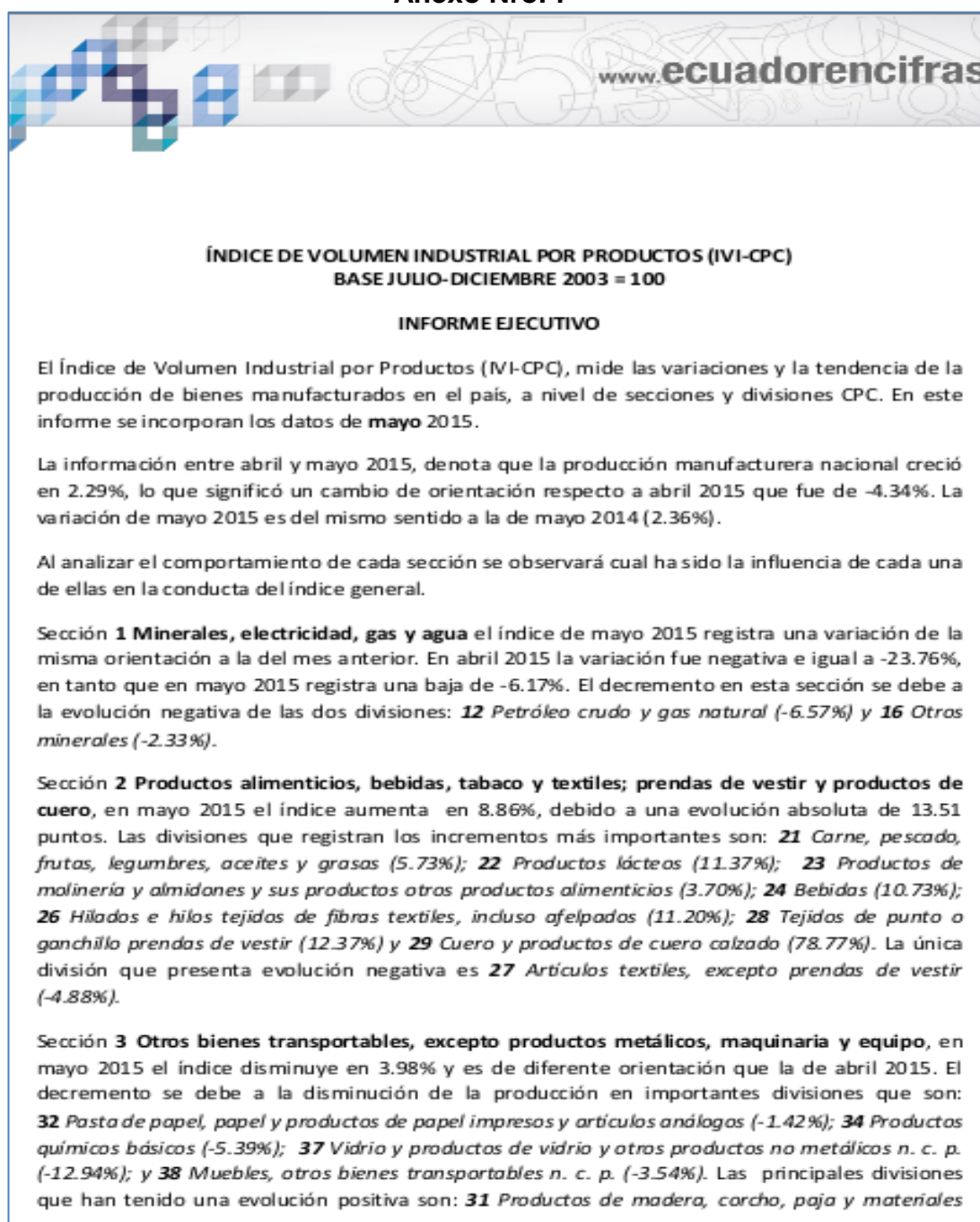
Anexo Nro. 5




Anexo Nro. 6

				ECUADOR CUENTA CON EL INEC		
<small>www.ecuadorenef.as.com</small> <small>www.inec.gov.ec</small>		<small>www.ecuadorenef.as.com</small>				
<small>Título</small> POBLACIÓN DE 10 Y MÁS AÑOS POR CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN Y PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO Y SEXO						
Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	Sexo	Condición de Actividad (10 y más años)		
	LAGO AGRIO	DURENO		PEA	PEI	Total
			Hombre	725	361	1.086
			Mujer	240	731	971
		Total	965	1.092	2.057	
		EL ENO		PEA	PEI	Total
			Hombre	1.811	706	2.517
			Mujer	737	1.564	2.301
		Total	2.548	2.270	4.818	
		GENERAL FARFAN		PEA	PEI	Total
			Hombre	2.046	801	2.847
			Mujer	531	1.725	2.256
		Total	2.577	2.526	5.103	
		JAMBELI		PEA	PEI	Total
			Hombre	860	437	1.297
			Mujer	423	712	1.141
		Total	1.283	1.149	2.438	
		NIFVAI NUA		PEA	PEI	Total
			Hombre	15.776	6.515	22.291
			Mujer	9.011	13.112	22.123
		Total	24.787	19.627	44.414	
		PACAYACU		PEA	PEI	Total
			Hombre	2.548	915	3.463
			Mujer	711	2.100	2.811
		Total	3.259	3.015	6.274	
	STA. CECILIA		PEA	PEI	Total	
		Hombre	1.540	772	2.312	
		Mujer	810	1.577	2.387	
	Total	2.350	2.349	4.699		
	Total		PEA	PEI	Total	
		Hombre	25.306	10.507	35.813	
		Mujer	12.263	21.521	33.784	
	Total	37.575	32.028	69.603		

Anexo Nro. 7



Anexo Nro. 8

 **JEFATURA DE DISEÑO, DESARROLLO Y REGENERACIÓN URBANA**
ADMINISTRACION 2014-2019

G.A.D.M. LAGO AGRIO
Traves de pinto remodelados

CERTIFICACIÓN N° 055- J.D.D.RU -2016

A QUIEN INTERESE:

En atención a oficio s/n de fecha 29 de Abril del 2016, suscrito por la Srta. Lilia Magali Jiménez Girón, a través del cual solicita una certificación del costo por metro cuadrado de terreno en el Barrio Gustavo Andrade, específicamente en las intercepciones de las calles Pita y San Cristóbal.

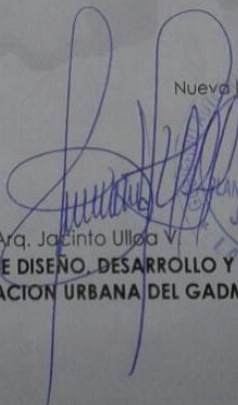
El suscrito Jefe de Diseño, Desarrollo y Regeneración Urbana del GADMLA, en legal y debida forma tiene a bien;


CERTIFICAR:

Que, luego de revisados los archivos de esta jefatura, se pudo constatar que, el costo por metro cuadrado de terreno del Barrio Gustavo Andrade específicamente en las intercepciones de las calles Pita y San Cristóbal de la Ciudad de Nueva Loja, es de 22 USD, de acuerdo al Sistema de Información Municipal (SIM).

Particular que se da a conocer para fines pertinentes.

Nueva Loja, 29 de Abril del 2016.


Arq. Jacinto Ulloa V.
JEFE DE DISEÑO, DESARROLLO Y REGENERACION URBANA DEL GADMLA



Flab. Alejandra
CC. Archivo

Dirección: 12 de Febrero y Cofanes / Teléfonos: 062 830 612 - 062 830 144 * Fax: 062 830 559

Anexo Nro. 9

Miguel Brito Avila.
INGENIERO CIVIL

Cliente: Lilia Magali Jiménez
Ruc: 2100576855
Dirección: Calle La Pinta y San Cristóbal

CERTIFICACIÓN

Yo, Miguel Vicente Brito Ávila, con C.I. 0701118341, certifico que el precio del metro cuadrado de construcción en la Provincia de Sucumbios, cantón Lago Agrio, Parroquia Nueva Loja, varía de acuerdo a los materiales utilizados, pero en el caso de construcciones con acabados de segunda (obra gris), el metro cuadrado de construcción es de 200,00 (Doscientos dólares de los Estados Unidos de América).

Es todo cuanto puedo certificar.

Nueva Loja, 28 de Abril de 2016

Atentamente,



Ingeniero Civil Miguel Brito Ávila
0701118341

Anexo Nro. 10



DESHIDRATADOR CON BANDEJAS



Dimensiones.

Largo:	71 centímetros.
Ancho:	118 centímetros.
Alto	210 centímetros.

Especificaciones.

Material:	Acero Inoxidable Mate 304.
Aislante térmico:	Poliuretano (2 cm).
Capacidad:	30 bandejas de 2kg. c/u.
Tipo de energía:	ELECTRICA. 220 vac.
Medio de proceso:	Aire caliente controlado.
Sistema de control:	Micro computer.
Temperatura Max:	85° C.
Consumo eléctrico:	3000 W.
Voltaje	220 VAC. Con conexión a tierra.

QUITO: Río Pastaza OE15-18 Y Río Santiago (Vía al Tingo) San Rafael - PBX: 593-22864100 / 026046711
GUAYAQUIL: Parque Comercial California # 1 - Bodega F1, Km 11,5 Vía a Daule Teléfono: 593 - 4 2103570 /
2103/47

Email: info@ecuapack.com

www.ecuapack.com



PRECIO: \$ 8.000 USD

VALIDEZ DE LA OFERTA: 8 DÍAS LABORABLES

TIEMPO DE ENTREGA: 30 días laborables de producción

GARANTIA: 1 Año de garantía contra falla o defecto de fabricación, no cubre manipulación o
Reparación de terceras personas no autorizada s por Ecuapack.
3 visitas técnicas de mantenimiento preventivo

FORMA DE PAGO:

- 70% A LA ORDEN DE COMPRA Y FIRMA DE CONTRATO
- 30% CONTRA ENTREGA Y PUESTA EN MARCHA DE EQUIPO EN SU PLANTA

QUITO: Río Pastaza CE 15-16 Y Río Santiago (Vial Tingo San Rafael) - PBX: 508-32864100 / 036046711
GUAYAGUIL: Parque Comercial California # 1 - Bodega P1, Km 11, 5 Vía a Daule. Teléfono 508 - 4 2108570 /
2108747

Email: info@ecupack.com

www.ecupack.com

Anexo Nro. 11



MOLINO DE MARTILLOS PARA HOJAS SECAS

Molino de martillos fabricado en Acero Inoxidable AISI 304L 2B para molienda de hojas secas. Eje central de Acero Inoxidable; martillos en platina de Acero Inoxidable AISI 304L. Criba o malla de molienda Mesh 18. Accionamiento mediante motor de 2 HP 220V 60Hz. Botonera On-off para accionamiento eléctrico. Capacidad: 100 kg / h.

Este molino es técnicamente el más eficiente para molienda de productos secos de pequeño y mediano espesor y baja dureza, tales como hojas aromáticas, frutas secas, etc.

Su acción radica en el golpe simultáneo del producto sobre la criba, produciendo un efecto de rompimiento acelerado del mismo sobre la malla. Esto permite que el molino no sufra sobreesfuerzos y por consiguiente, no se detenga el motor.

En el caso de otros molinos; el producto sufre fricción, misma que genera calor y aumenta la humedad relativa del producto. Esto desemboca en la formación de una masa difícil de manejar, que, por lo general, termina deteniendo el motor y forzando la máquina.

Acabados según norma Americana 3A. Pulido fino a 120 grit sobre áreas de soldadura. Soldaduras con proceso TIG/GTAW con protección de argón. Pasivado químico con Rust Convert II. Acabados sanitarios exteriores e interiores.

PRECIO UNITARIO: \$ 6.530,00

CONDICIONES DE LA OFERTA

DE LOS PRECIOS:	Precio incluye transporte hasta destino final, dentro del territorio continental ecuatoriano Precio incluye instalaciones en sitio y puesta en marcha. Precio no incluye materia prima para pruebas.
FORMA DE PAGO:	60% anticipo, 40% contra entrega.
PLAZO DE ENTREGA:	45 días hábiles (incluida instalación).
VALIDEZ DE LA OFERTA:	30 días
GARANTÍA:	INOXIDABLES MT garantiza durante 1 año, la reparación de cualquier defecto de fabricación.

En espera de sus gratas órdenes, me suscribo,

Atentamente,

Ing. Daniel Gomezjurado
Gerente de Producción
INOXIDABLES MT

Anexo Nro. 12



MAQUINA ENVASADORA Y EMPACADORA DE BOLSAS DE TE



Este modelo es un tipo de máquina que se utiliza para el envasado de té, semillas, medicina y salud de productos en forma granular. Todos estos artículos se pueden empaquetar en bolsa interior y exterior, y la bolsa interior es con hilo y etiqueta dentro del mismo proceso. El proceso integrado de toma de bolsa, medición, llenado, sellado, el código de corte y posterior la guarda dentro del sobre exterior sellándola completa. La estructura de la máquina es fabricada bajo norma GMP en acero inoxidable 304, el sobre está sellado y embalado con papel + polietileno que otorga una conservación fresca y le da protección contra la humedad. La principal característica de este equipo es que el tamaño de la bolsa interior y bolsa exterior se puede ajustar. El tipo de sellado es de 3 lados.

EMPACADORA BOLSAS DE TE CON SOBRE	
Tamaño Max bolsa	Interior L50—75mm / A50—75mm
	Exterior L85—120mm / A75—95mm
Capacidad	10-40 bolsas / minuto)
Rango de llenado	1-5gr./bolsa
Medida etiqueta	20X20 (L*A)
Espesor del film	≤ 8s
Diámetro interior del rollo de película	75 mm
Diámetro exterior del rollo de película	≤ 300 mm
Dimensiones de la máquina	1050 X700X1300 (L*A* AL mm)
Peso de la máquina	650 kg
Voltaje / Potencia	220V,60HZ 1ph / 3,7 Kw



PRECIO: \$ 24.000usd

FORMA DE PAGO:

60% A LA FIRMA DE CONTRATO
20% CONTRA GUIA MARITIMA EMBARQUE (BILL OF LADING)
20% CONTRA ENTREGA E INSTALACION DE LA MAQUINA

VALIDEZ DE LA OFERTA: 8 DIAS LABORABLES


PROCEDENCIA DE MAQUINA: MARCA ECUAPACK, CERTIFICACION ISO9001 Y CE

TIEMPO DE ENTREGA: 35 DIAS LABORABLES DE PRODUCCION
+ 45 DIAS TRANSITO MARITIMO

GARANTIA: 1 AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION,
3 VISITAS DE MANTENIMIENTO TECNICO PREVENTIVO
NO SE CONSIDERA GARANTIA POR DAÑOS POR MALA MANIPULACION O USO
INCORRECTO DE PERSONAS NO AUTORIZADAS POR ECUAPACK



Anexo Nro. 14



K DE PICA
YANEZ BRAVO ANA MARÍA
DIR.: Av. Colombia s/n y Quito
TELFOS: 0994 548-822 / 062-835-236
• LAGO AGRIO- SUCUMBIOS - ECUADOR

Materiales plásticos, sillas, mesas, liras, zapatos, zapatillas, botas de caucho, vasos, sombrillas, cucharas, maceteros, cortinas plásticas, etc.

PROFORMA
RUC: 2100353305001

000001674

Cliente: Li Pa Jiménez Girón

Dirección: Lago Agrio

Fecha: 02-06-2015 **Telfn.:** 0990345977

CI. RUC: 2100576855 **Guia Rem. No.:** _____

Forma de Pago: CREDITO CONTADO **ABONA:** _____ **SALDO:** _____

Por lo siguiente:

CANT	DESCRIPCION	V. UNIT	V. TOTAL
01	Telefono Panasonic Inalambrico	47,38	47,38
12	Pares de botas de caucho	8,04	96,48
24	Delantal de cuero Sintetico	4,25	102,00
32	Gautes de latex (Caja) Quivi.	8,50	272,00
01	Caja herramientas 16" Dimax	8,53	8,53
24	Gorros de (Tel2.) Malla.	0,35	8,40
01	Balanza Camry in lbs 50 Kg.	53,15	53,15
02	Tapeadores Mediano	3,75	7,50
02	Escobas Plastica	2,55	5,10
01	Recojedor de basura	1,95	1,95
04	Buzos Mediano 25 Hs.	11,38	45,52
06	Galon de desinfectante floral	7,56	45,36
15	Pollos papel higienica X12	4,13	61,95

Son: Ochocientos cuarenta y cinco
con 96/100USD

SUBTOTAL	755,32
IVA %	
IVA 12%	90,64
TOTAL USD	845,96



K DE PICA
NATALIA VALENCE PEREIRA Imp. CRISTIAN RUC: 2100039425001. Aut. SRI 1360
Impreso en 16/07/2015 10:01:00 -- 07-2015
Plásticos & más cosas
RUC: 2100353305001
Telf: 06 2835236

Firma Autorizada

Firma Cliente

ORIGINAL AQUÍ COPIA ALLÍ

Anexo Nro. 16

	
	<p align="center"><i>Computadores, Impresoras, Suministros</i></p> <p align="center">Calle Hermanos Alcocer y Pasaje María Belén #7</p> <p align="center">Ambato - Ecuador</p>

Ambato, 16 de Octubre de 2015
Srta. Magali Jimenez Girón

PROFORMA

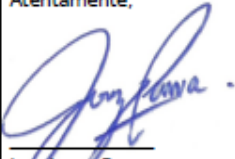
MODELO	Computador de Escritorio INS 813 INTEL CELERON
PRECIO	\$ 580,00
MAINBOARD	MAINBOARD BIOSTAR H61MGV3/ LGA Socket 1155/ DDR3-1600
PROCESADOR	INTEL CELERON 2.60GHZ/2MB/1155/G1610/P/PC
MEMORIA	KINGSTON P/PC 4GB DDR3 PC3-10600 CL9 240
DISCO DURO	HITACHI 1 TB 7200RPM 30MB P/ PC SATA
MONITOR	MONITOR LG LED 19.5" 20M37A-B
LECTOR OPTICO	DVD-RW LG SUPERMULTI NEGRO GH24NSC0 24X INTERNO SATA
TARJETA	TARJETA LECTORA DE MEMORIA 3.5 CR-57A

CANT	DESCRIPCION	P.U.	P.T.
4	Computador de Escritorio INS 813 INTEL Celeron	580,00	2320,00
1	Impresora Canon Pixma con sistema adaptado de tinta continua	100,00	100,00
1	Kit de reposición de color 100ml x 4 Cyan Magenta Yellow Black	20,00	20,00
	TOTAL		2440,00

INCLUYE!!

- * Cobertor P/ PC 19" LCD,
- * Regulador UPS,
- * Pad mouse,
- * MOUSE OPTICO, Teclado, Parlantes
- * Entrega e instalación a domicilio

Atentamente,



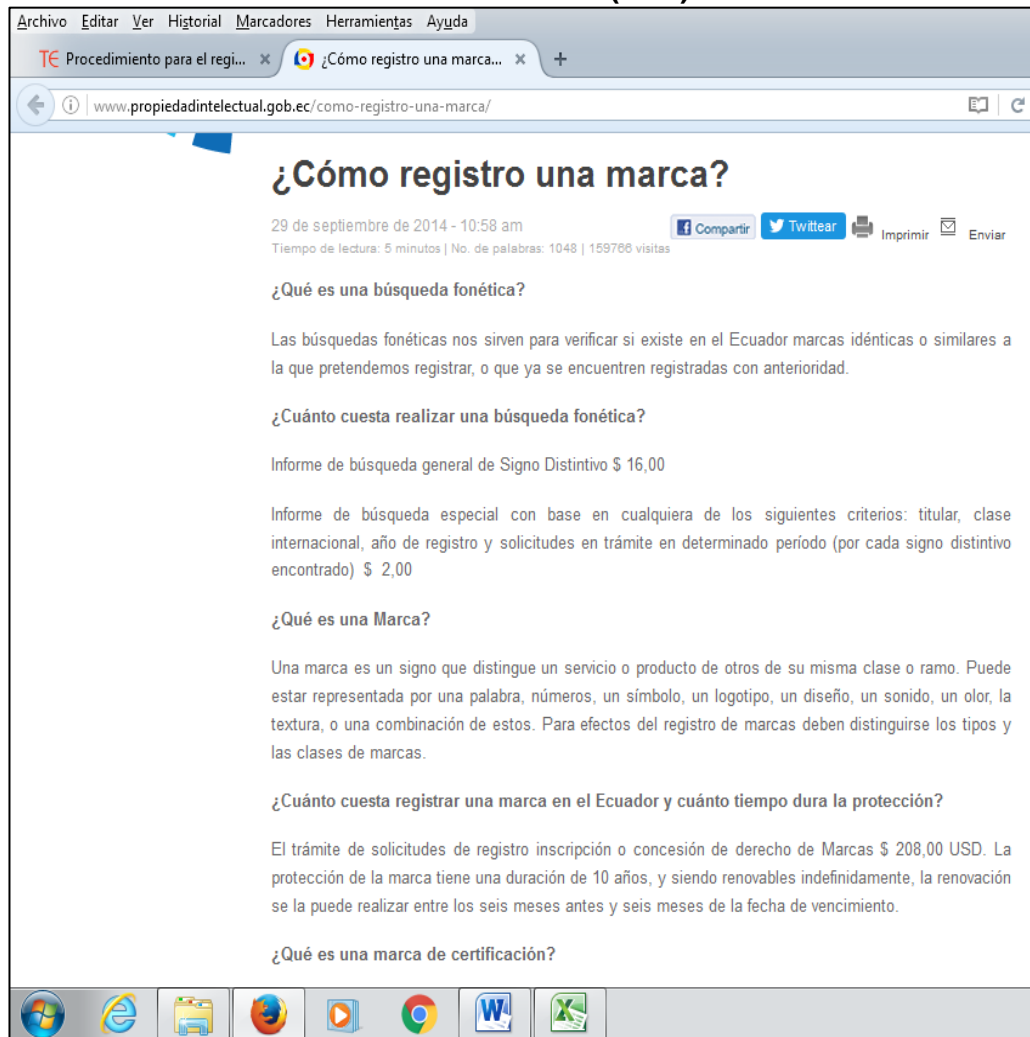
Ing. Jorge Parra
Gerente Propietario PC-tools
(03)2441-597

Anexo Nro. 18 (ARCSA)

TASAS REGISTROS SANITARIOS/ NOTIFICACIONES SANITARIAS		
NO.	PRODUCTO	VALOR
1	ART. 1 Los importes a cobrarse por concepto de inscripción, certificaciones y notificaciones sanitarias obligatoria	
1.1	MEDICAMENTOS EXTRANJEROS	\$ 2.258,41
1.2	MEDICAMENTOS NACIONALES	\$ 904,34
1.3	MEDICAMENTOS GENERICOS EXTRANJEROS	\$ 565,21
1.4	MEDICAMENTOS GENERICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.5	MEDICAMENTOS GENERICOS DEL CUADRO NACIONAL DE MEDICAMENTOS BASICOS	\$ 452,17
1.6	CERTIFICADO DEL INICIO DE TRAMITE DE PRODUCTOS HOMEOPATICOS	\$ 121,55
1.7	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.8	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.9	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL EXTRANJERO	\$ 991,85
1.10	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL NACIONALES	\$ 430,29
1.11	DISPOSITIVOS MEDICOS NACIONALES	\$ 678,25
1.12	DISPOSITIVOS MEDICOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.13	REACTIVOS BIOQUIMICOS	\$ 678,25
1.14	ALIMENTOS PROCESADOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.15	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - INDUSTRIA	\$ 714,72
1.16	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - PEQUEÑA INDUSTRIA	\$ 340,34
1.17	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - ARTESANALES	\$ 104,53
1.18	COSMETICOS EXTRANJEROS (VARIOS TITULARES CON UN MISMO CODIGO DEL NSO, PAGARA EN FORMA INDIVIDUAL)	\$ 904,34
1.19	COSMETICOS NACIONALES	\$ 565,21
1.20	PRODUCTOS PARA HIGIENE - EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.21	PRODUCTOS PARA HIGIENE - NACIONALES	\$ 565,21
1.22	CERTIFICADO DE MIGRACION DEL SISTEMA DE REGISTRO SANITARIO A NSO-COMUNIDAD ANDINA)	\$ 271,06
1.23	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO EXTRANJERO	\$ 542,12
1.24	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO NACIONAL	\$ 271,06
1.25	INFORME DE PLAGUICIDAS DE USO AGRICOLA	\$ 145,86
1.26	EMISION DE CERTIFICADOS DE VIGENCIA DE REGISTRO SANITARIO	\$ 58,34
1.27	EMISION DE CERTIFICADO DE LIBRE VENTA	\$ 58,34
1.28	CERTIFICADO DE EXCLUSIVIDAD DE COMERCIALIZACIÓN DE UN PRINCIPIO ACTIVO	\$ 58,34
1.29	CLASIFICACIÓN DE UN PRODUCTO EN EL REGISTRO SANITARIO	\$ 58,34
1.30	ACTIVIDAD FARMACOLOGICA DE UNA FORMULA DE COMPOSICIÓN	\$ 226,08
1.31	COPIA CERTIFICADA DEL REGISTRO SANITARIO O NOTIFICACION SANITARIA OBLIGATORIA DE INFORMES TECNICOS	\$ 14,59

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO - TASAS DE SERVICIOS 2016		
Código	Nombre	Valor
14.1.14	Establecimientos destinados a la elaboración de aditivos alimentarios	
14.1.14.1	Industria	\$ 263,52
14.1.14.2	Mediana industria	\$ 175,68
14.1.14.3	Pequeña industria	\$ 131,76
14.1.14.4	Microempresa	\$ 0,00
14.1.14.5	Artesanal	\$ 0,00
14.1.15	Establecimientos destinados a la elaboración de ovoproductos	
14.1.15.1	Industria	\$ 263,52
14.1.15.2	Mediana industria	\$ 175,68
14.1.15.3	Pequeña industria	\$ 131,76
14.1.15.4	Microempresa	\$ 0,00
14.1.15.5	Artesanal	\$ 0,00
14.1.16	Establecimientos destinados a la elaboración de otros productos alimenticios no contemplados anteriormente	
14.1.16.1	Industria	\$ 263,52
14.1.16.2	Mediana industria	\$ 175,68
14.1.16.3	Pequeña industria	\$ 131,76
14.1.16.4	Microempresa	\$ 0,00
14.1.16.5	Artesanal	\$ 0,00

Anexo Nro. 19 (IEPI)



Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

TE Procedimiento para el regi... x ¿Cómo registro una marca... x +

www.propiedadintelectual.gob.ec/como-registro-una-marca/

¿Cómo registro una marca?

29 de septiembre de 2014 - 10:58 am
Tiempo de lectura: 5 minutos | No. de palabras: 1048 | 159768 vistas

Compartir | Twittear | Imprimir | Enviar

¿Qué es una búsqueda fonética?

Las búsquedas fonéticas nos sirven para verificar si existe en el Ecuador marcas idénticas o similares a la que pretendemos registrar, o que ya se encuentren registradas con anterioridad.

¿Cuánto cuesta realizar una búsqueda fonética?

Informe de búsqueda general de Signo Distintivo \$ 16,00

Informe de búsqueda especial con base en cualquiera de los siguientes criterios: titular, clase internacional, año de registro y solicitudes en trámite en determinado período (por cada signo distintivo encontrado) \$ 2,00

¿Qué es una Marca?

Una marca es un signo que distingue un servicio o producto de otros de su misma clase o ramo. Puede estar representada por una palabra, números, un símbolo, un logotipo, un diseño, un sonido, un olor, la textura, o una combinación de estos. Para efectos del registro de marcas deben distinguirse los tipos y las clases de marcas.

¿Cuánto cuesta registrar una marca en el Ecuador y cuánto tiempo dura la protección?

El trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas \$ 208,00 USD. La protección de la marca tiene una duración de 10 años, y siendo renovables indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento.

¿Qué es una marca de certificación?

Windows | Internet Explorer | Firefox | VLC | Google Chrome | Microsoft Word | Microsoft Excel

Anexo Nro. 20



CUERPO DE BOMBEROS DE LAGO AGRIO JEFATURA PROVINCIAL DE SUCUMBIOS

CERTIFICACIÓN

El Departamento de recaudación, a petición verbal de los interesados tiene a bien:

CERTIFICAR:

Que, las compañías limitadas categoría pequeña en base al pliego tarifario del año 2016 según Memorando N.325-DIR-CBCLA-2016.

Tienen que cancelar el valor de 300.00 dólares.

Particular que comunico para fines pertinentes.

Nueva Loja, 02 mayo del 2016.

Atentamente,


Tija Gloria Guisirumbay
RECAUDADORA DEL C.B.C.L.A.



Anexo Nro. 21

Federación de Organizaciones de la Nacionalidad Kichwa de Sucumbíos Ecuador (FONAKISE)


PROFORMA



Nombre y Apellido: Jiménez Girón Lilia Magali
Ruc: 2100576855
Dirección: Vía la Pinta y San Cristóbal
Fecha: 14 de mayo de 2016

Por lo siguiente:


Cantidad	Descripción	V. Unitario	V. Total
19.008.000	Gramos de hojas de guayusa verde	0,0015	28.512,00
		Sub Total	28.512,00
		IVA %	0.00
		IVA 12%	0.00
		TOTAL USD	28.512,00

Son: Veinte ocho mil quinientos doce con 00/100


.....
Firma Autorizada



.....
Firma Cliente

Anexo Nro. 22



IMPRENTA OSSTIGRAF

Wiliam Hernán
Guevara Yunapanta
RUC.: 1707861934001

PROFORMA
0000385

Facturas, Notas de venta, Liquidación de compras, Guías de remisión Retenciones, Boletos de rifa, empastado de libros, impresión de cintas Sellos de caucho sencillos y automáticos, placas grabadas, Impresión en papel continuo, tarjetas de presentación, adhesivos.

Dirección Matriz y Establec.: Orellana, Guayaquil 0106 y Rocafuerte - Teléfono: 2839-806 /0997670678 ARTESANO CALIFICADO No. 59490


Señor (es): AROMATICA LAGO AGRIO
Lilia Jimenez


Dirección: Lago Agrio

RUC/C.I.: 270057685-5 Guía de remisión: _____

Fecha: 21/10/2015 Telf.: _____

CANT.	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
5.068,800	Etiquetas (4 cm x 2 cm) papel bond	0,0006	3.041,28
5.068,800	Empaque externo (7,5 cm x 7,5 cm) Policetileno	0,0010	5.068,80
202,782	Empaque externo de cartulina (7,3 cm x 7,5 cm)	0,04	8.110,08
Son: _____		SUBTOTAL	16.220,16
		IVA 0%	
		12 % IVA	
		TOTAL	16.220,16





FIRMA AUTORIZADA

FIRMA CLIENTE

GUEVARA YUNAPANTA WILIAM HERNAN - IMPRENTA "OSSTIGRAF" AUT. 2216 - RUC. 1707861934001 - TELF. 2839-806
FECHA IMP. OCTUBRE/ 2015 DEL 30/04/2015

Anexo Nro. 23

MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES

ANEXO 1: ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL Y TARIFAS


COMISIÓN SECTORIAL No. 5 "TRANSFORMACIÓN DE ALIMENTOS (INCLUYE AGROINDUSTRIA)"

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

11.- INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
JEFE DE DPTOS. ADMINISTRATIVOS PROPIOS DE LA INDUSTRIA	B1	INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900272	371.95
JEFE DE DPTOS. TÉCNICOS PROPIOS DE LA INDUSTRIA	B1	INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900273	371.95
SUPERVISORES TÉCNICOS DE: CAMPO, CONTROL DE CALIDAD, LABORATORIO, MANTENIMIENTO, PLANTA, PRODUCCIÓN / PROCESOS; Y, DEMÁS SECCIONES PROPIAS DE LA INDUSTRIA	B3	INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900286	370.18
ELECTRICISTA, MECÁNICO DE EQUIPOS ESPECIALIZADOS PROPIOS DE LA INDUSTRIA	C2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900279	368.41
OPERADORES TÉCNICOS DE: PLANTA A DIESEL, PLANTA HIDRAULICA Y TURBINAS, TRANSPORTADOR DE HOJAS DE TE Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES / MATERIALES, HOJA - MARCHITACIÓN, ZARANDEO; Y, DEMÁS EQUIPOS ESPECIALIZADOS PROPIOS DE LA INDUSTRIA	C2	INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900280	368.41
TRABAJADORES TÉCNICOS DE PRODUCCION: PESADOR, MOLINERO, HORNERO, CLASIFICADOR, EMBALADOR ; Y, DEMÁS LABORES PROPIOS DE LA INDUSTRIA	D2	INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900287	364.87
AYUDANTE DE ELECTRICISTA, MECÁNICO DE EQUIPOS ESPECIALIZADOS PROPIOS DE LA INDUSTRIA	D2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900294	364.87
TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN: APORCADOR, ABONADOR A MANO / MOTOR, COSECHADOR DE HOJAS, FERTILIZADOR A MANO / MOTOR, FUMIGADOR A MANO / MOTOR, LAMPERO (DRENAJES), PODADOR A MANO / MOTOR, ROZADOR, SEMBRADOR / PREPARADOR DE ALMACIGOS; Y, DEMÁS LABORES PROPIOS DE LA INDUSTRIA	E2	INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900295	361.33
CLASIFICADOR / VERIFICADOR DE EMPAQUE DE PRODUCTOS PROPIOS DEL SECTOR	E2	INDUSTRIALIZACIÓN DEL TÉ Y OTRAS HIERBAS AROMÁTICAS NATURALES	0504154900292	361.33

Anexo Nro. 24


GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LAGO AGRIO
 ACTIVIDADES REALIZADAS POR MUNICIPIO
 MATRIZ: B. San Francisco / Calle 12 de Febrero y Cofanes
 Telf: (06) 2830-144 / 2830-612
 LAGO AGRIO - SUCUMBIOS - ECUADOR

CONTRIBUYENTE ESPECIAL
 RESOLUCIÓN Nº 289
 RUC: 1560000510001
 AUT. SRI: 1116345687

FACTURA SERIE N° 000016278
001-005

Nombre: JIMENEZ GIRON ROSA
 MARLENE
 RUC/CI: 1103551527
 Fecha de Emisión : 15/06/2015
 Fecha de Pago : 15/06/2015 12:57:33
 Nro. 21005000016278

Canti.	Rubro	Total
1	CONSUMO AGUA POTABLE	4.98

PROPIE 2: JIMENEZ GIRON ROSA
 MARLENE
 L ANTERIOR : 301
 L ACTUAL : 319
 CONSUMO : 18
 PERIODO : ENERO 2015
 CUENTA : 5477
 MEDIDOR : 1207017515
 DIR: BARRIO GUSTAVO ANDRADE
 C/ LA PINTA
 Consumo Agua Potable: 3.50
 Serv. Adm. y Proc. de Datos: 0.25
 Alcantarillado: 1.25

1	CONSUMO AGUA POTABLE	4.98
---	----------------------	------

PROPIE 2: JIMENEZ GIRON ROSA
 MARLENE
 L ANTERIOR : 319
 L ACTUAL : 332
 CONSUMO : 13
 PERIODO : FEBRERO 2015
 CUENTA : 5477
 MEDIDOR : 1207017515
 DIR: BARRIO GUSTAVO ANDRADE
 C/ LA PINTA
 Consumo Agua Potable: 3.00
 Serv. Adm. y Proc. de Datos: 0.25
 Alcantarillado: 1.25

SELLO
 15 JUN 2015
 GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LAGO AGRIO
 RECAUDACION

Subtotal: 9.96

Anexo Nro. 25

PLIEGO TARIFARIO VIGENTE DE CNEL UNIDAD DE NEGOCIO

SUCUMBÍOS

RANGO DE CATEGORÍA	DEMANDA (USD/kw)	ENERGÍA (USD/kwh)	EFECTIVIZACIÓN (USD/Consumo)
NIVEL TENSIÓN	GENERAL MEDIA TENSIÓN CON DEMANDA		
	COMERCIALES E INDUSTRIALES		
	4,750	0,081	1,414
	E. OFICIALES, E.S.C. DEPORTIVOS		
	SERVICIO COMUNITARIO, AUTOCONSUMOS Y ABONADOS ESPECIALES		
	4,750	0,071	1,414
	BOMBEO AGUA		
	4,750	0,061	1,414
NIVEL TENSIÓN	MEDIA TENSIÓN CON DEMANDA HORARIA		
	COMERCIALES		
07h00 hasta 22h00	4,576	0,081	1,414
22h00 hasta 07h00		0,065	
	E. OFICIALES, E.S.C. DEPORTIVOS		
	SERVICIO COMUNITARIO, AUTOCONSUMOS Y ABONADOS ESPECIALES		
07h00 hasta 22h00	4,576	0,071	1,414
22h00 hasta 07h00		0,059	
	BOMBEO AGUA		
07h00 hasta 22h00	4,576	0,061	1,414
22h00 hasta 07h00		0,049	
NIVEL TENSIÓN	MEDIA TENSIÓN CON DEMANDA HORARIA DIFERENCIADA		
	INDUSTRIALES		
L-V 06h00 hasta 18h00	4,576	0,081	1,414
L-V 18h00 hasta 22h00		0,095	
L-V 22h00 hasta 08h00*		0,064	
S.D.F 18h00 hasta 22h00		0,081	
NIVEL TENSIÓN	ALTA TENSIÓN CON DEMANDA HORARIA		
	COMERCIALES		
07h00 hasta 22h00	4,400	0,075	1,414
22h00 hasta 07h00		0,068	
	E. OFICIALES, E.S.C. DEPORTIVOS		
	SERVICIO COMUNITARIO, AUTOCONSUMOS Y ABONADOS ESPECIALES		
07h00 hasta 22h00	4,400	0,065	1,414
22h00 hasta 07h00		0,055	




Anexo Nro. 26

www.cnt.gob.ec/internet/plan/internet-controlado/ Planes de internet cnt año 20

TENEMOS EL PLAN IDEAL PARA TI

Con el internet de CNT siempre estarás conectado. Navega con una conexión de alta velocidad y al mejor precio, ya sea con internet fijo para tu hogar o desde cualquier sitio gracias a nuestro internet móvil.



Planes Internet Controlado

Controla tu navegación. Con nuestro plan de Internet Controlado puedes elegir cuánto navegas mensualmente. Elige los megas que quieres consumir y no pagues más de lo necesario.

Beneficios
Tarifas
Condiciones

Nombre del plan	Capacidad de descarga	Tecnología	Tarifa sin impuestos	Tarifa con impuestos
Internet Social	1 Mega	EVDO	\$10.00	\$11.20
Internet Hogar	2 Megas	EVDO	\$18.00	\$20.16
Internet Empresarial	4 Megas	EVDO	\$35.00	\$39.20

Anexo Nro. 27


CORPORACION NACIONAL DE T... [E] https://www.cnt.gob.ec/telefonía/tipo/planes-frecuentes/ precio de la gasolina extra en Ecuador

Comercial Sala de Prensa Empresas Buscar... Transparencia Servicios en línea Contactos CNT Te ayuda

Cnt Móvil Internet Telefonía TV CNT Play CNT PACK INICIAR SESIÓN Accede a Mi CNT

[VOLVER A INICIO](#) [DESCRIPCIÓN](#) [PLANES RESIDENCIALES](#) [PLANES CORPORATIVOS](#) [PROMOCIONES](#) [SERVICIOS ADICIONALES](#) [SOLICITA SERVICIO](#)

Planes Frecuentes
Otros Planes



TELEFONÍA HOGAR

Precio: Pensión Básica \$6.20* / mes <small>\$6.944 incluido impuestos</small>	Incluye: Este plan incluye 150 minutos	Tarifas: Tarifas a móvil desde \$0.04* / minuto <small>\$0.0448 incluido impuestos</small>
---	--	---

* No incluye impuestos.

Desde:

\$6.20*

\$6.944 incluido impuestos

Beneficios:

- Llama sin restricciones y obtén los mejores servicios.

Ver más

Anexo Nro. 28
MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES
ANEXO 1: ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA
REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL
COMISIÓN SECTORIAL No. 19 "ACTIVIDADES TIPO SERVICIOS"

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: **2.- ACTIVIDADES EN**
MATERIA DE GESTIÓN
ADMINISTRATIVA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
GERENTE / AFINES	A1		1918200000101	370.53
ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	B1		1910000000003	370.14
DIRECTOR / AFINES	B2		1920000000010	369.29
COORDINADOR / AFINES	B3		1930000000011	368.27
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1		1910000000012	367.03
ANALISTA / AFINES	C1		1910000000013	367.03
ASESOR - AGENTE /AFINES	C1		1910000000014	367.03
TESORERO	C1		1910000000015	367.03
INSTRUCTOR / CAPACITADOR	C2		1920000000016	365.15
RELACIONADOR PÚBLICO	C2		1920000000017	365.15
LIQUIDADOR	C2		1920000000018	365.15
CAJERO NO FINANCIERO	C3		1930000000019	363.27
VENDEDOR / A	C3	Incluye: Empleado de Mostrador, Prevendedor	1930000000020	363.27
EJECUTIVO / AFINES	C3		1930000000021	363.27
DIGITADOR	D1		1910000000022	361.40
OPERADOR DE BODEGA	D1	Incluye: Almacenista	1910000000023	361.40
SECRETARIA / OFICINISTA	D1		1910000000024	361.40
RECEPCIONISTA / ANFITRIONA	D1		1910000000025	361.40
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1		1910000000026	361.40
COBRADOR / RECAUDADOR / FACTURADOR / ENCUESTADOR	D1		1910000000027	361.40
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR ADMINISTRATIVO	D1	Incluye: Archivador	1910000000028	361.40
ASISTENTE DE COBRANZAS QUE NO LABORAN EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	D1	Incluye: Recaudador	1910000000029	361.40

Anexo Nro. 29



CONTABSYS VARIEDADES

Suministros de oficina, computación, copias, espiralados, plastificación, recargas, cartuchos, toners para impresoras

Calle 9 de Octubre, entre la 12 de Febrero y Manabí Telf 0Celf. 0959554848
Telf. 062-835 240, mail: contabsys21@hotmail.com RUC: 2100107099001

INSTITUCIÓN: MAGALY JIMENEZ GIRÓN

RUC: 2100576855

DIRECCIÓN: LAGO -AGRIO

PROFORMA

CANT	DETALLE	P.UNITAR	TOTAL
24	RESMAS DE PAPEL BOON REPROPAL	4,00	62,5
1	SUMADORA CASIO FR-2650T	62,50	62,5
5	CAJAS DE GRAPAS KW TRIO X 5000	1,34	6,7
12	CAJAS DE CLIP LINEA AZUL	0,31	3,72
48	ESFEROS PUNTA GRUESA BIC	0,25	12,00
50	CARPETAS DE CARTON	0,25	12,50
3	CORRECTOR BIC TIPO ESFERO	2,01	6,03
2	PERFORADORAS KW TRIO 09780 GR	6,69	13,38
2	GRAPADORAS KW TRIO 05510 MD.	4,46	8,92
3	TINTA EPSON CYAN, MAGENTA, AMARILLA	9,59	28,77
1	FRASCO TINTA EPSON NEGRA	8,93	8,93
1	ROLLO PEQUEÑO PIOLA ALGODÓN	1,79	1,79
		SUB TOTAL	165,24
		IVA 0	62,50
		IVA 12%	19,83
		TOTAL	247,57


Nueva Loja, octubre 20 del 2015


Shirley Vernaza

PROPIETARIA



Anexo Nro. 30



PRENTA NUÑEZ

Vicente Narváez 165 y 18 de Noviembre - Telf. 2-835-417
A 2 Cuadras del Parque el Mirador - Cel. 093528516
LAGO AGRIO - SUCUMBIOS - ECUADOR

**Núñez Cunalata
Nelson Rigoerto**
RUC: 1802802502001

ELABORACION DE TRABAJOS
DE IMPRENTA

VENTA POR MENOR DE
MATERIALES Y EQUIPOS DE OFICINA

PROFORMA
SERIE 001 - 001

N 0006290


SEÑOR (S): *Nagaly Jimenez Giron*

RUC: *210057855001* TELF. _____

LUGAR _____ FECHA DE EMISION *20/10/2015*

DIRECCION: _____

	CANT.	DESCRIPCION	V/UNT.	V/TOTAL
<p><i>Autorizados</i></p> <p>por el SRI</p> <p>FACTURAS</p> <p>RETENCIONES</p> <p>GUIAS DE REMISION</p> <p>ENTRADAS A ESPECTACULOS PUBLICOS</p> <p>LIQUIDACIONES DE COMPRAS</p> <p>NOTAS DE VENTA</p> <p>CREDITO Y DEBITO</p> <p>ADHESIVOS, TRIPTICOS, AFICHES, REVISTAS, FOLLETOS, CREDENCIALES, PROFORMAS, BOLETOS DE RIFA, RECIBOS, HOJAS, VOLANTES, CALENDARIOS, SELLOS DE CAUCHO, RECETARIOS Y CINTAS DE BAUTIZO</p>	<p><i>10</i></p> <p><i>2</i></p>	<p><i>libretines de facturas 1/4</i></p> <p><i>sellos automaticos n.º 30 Redondo</i></p>	<p><i>3,20</i></p> <p><i>12,00</i></p>	<p><i>32,00</i></p> <p><i>24,00</i></p>
<p>SON: _____</p>			<p>SUBTOTAL</p> <p>IVA 12 %</p> <p>TOTAL</p>	<p><i>56,00</i></p> <p><i>6,72</i></p> <p><i>62,72</i></p>



LAGO AGRIO TEL. 2-835-417

Cliente

Nuestra Satisfacción es servirle Mejor

Anexo Nro. 31



RADIO SUCUMBÍOS

Radio Sucumbios 105.3 FM ESTEREO

Nueva Loja 20 de octubre 2015

Señora.
Magali Jiménez Girón
Ciudad.

PROFORMA

RADIO SUCUMBÍOS 105.3 FM, CON LA MAYOR SINTONÍA EN EL SECTOR URBANO Y RURAL, HA CONSOLIDADO SU COBERTURA EFECTIVA EN LAS SIGUIENTES PROVINCIAS CON SUS RESPECTIVOS CANTONES:

SUCUMBÍOS: SUCUMBÍOS, GONZALO PIZARRÓ, CASCALES, LAGO AGRIÓ, SHUSHUFINDI, CUYABENO, PUTUMAYO (PTO. EL CARMEN).

ORELLANA: JOYA DE LOS SACHAS, FCO. DE ORELLANA, LORETO Y AGUARICO.
NAPO: CHACO, ARCHIDONA Y TENA.

COLOMBIA: (DEPARTAMENTO DE PUTUMAYO).
GARANTIZAMOS, SERIEDAD Y RESPONSABILIDAD EN NUESTRA ENTREGA.

Las cuñas son difundidas de lunes a viernes, si por fuerza mayor no se pasan a la hora indicada, éstas se recuperan al final del contrato.

Los costos detallados a continuación **no** incluyen IVA

La publicidad se difunde de lunes a sábado en todos los programas

PAQUETES PUBLICITARIOS POR TRES MESES EN ADELENTE.

3 cuñas diarias de 35 segundos	\$ 150,00
5 cuñas diarias de 35 segundos mensual	\$ 300,00
6 cuñas diarias de 35 segundos	\$ 500,00
8 cuñas diarias de 40 segundos	\$ 700,00
10 cuñas diarias de 40 segundos	\$ 1000,00

Es un placer servirle.

Atentamente

Indecente Apoa
REP. DE MERCADEO



Venezuela y Progreso *Apartado 21-01-14
Telf: (062) 830-423 / 830-424 * Fax 830-425
Email: vitemil@radiosucumbios.org
Nueva Loja - Sucumbios - Ecuador

Anexo Nro. 32

The image is a screenshot of a web browser displaying a vehicle listing on the PATIOtuerca website. The browser's address bar shows the URL <https://ecuador.patiotuerca.com/vehiculo/431045>. The website header includes the PATIOtuerca logo, a search bar, and a 'PUBLICA TU AUTO' button. The main content area features the title 'Chevrolet Silverado (2003)' with a 4.5-star rating and a price tag of '\$10,000' marked as 'Negociable'. A large photograph of the truck is shown, with a 'PATIOtuerca' watermark. To the right of the photo is a user profile for 'Leonardo Quezada' with a 'CONECTADO' status and a 'COMPRAR CON EL VENDEDOR' button. Social media sharing icons for Facebook, Twitter, and Google+ are visible on the left side of the image area. At the bottom of the image area, there are navigation arrows and a 'Mostrar favoritos' button.

Anexo Nro. 33

	<p>RUC: 1768153530001</p> <h1 style="margin: 0;">FACTURA</h1>																																																																														
<p>EMPRESA PUBLICA DE HIDROCARBUROS DEL ECUADOR EP PETROECUADOR PETROCOMERCIAL NUEVA LOJA MATRIZ: PICHINCHA/QUITO/ALPALLANA E8-86 Y AV. 6 DE DICIEMB RE DIR. SUCURSAL: SUCUMBIOS / LAGO AGRIO / KM 3 1/2 VIA QUITO</p> <p>Contribuyente Especial - Resolución No. 2572 Obligado a llevar Contabilidad: SI</p>	<p>No. 106-040-000087460</p> <p>Numero de Autorización: 0304201601176815353000121060400000874601234567818</p> <p>AMBIENTE: PRODUCCIÓN EMISION: EMISION NORMAL</p> <p>CLAVE DE ACCESO 0304201601176815353000121060400000874601234567818</p>																																																																														
<p>Razón Social/Nombres y Apellidos: JIMMY CHAMBA RUC/C: 1104396021 Fecha de Emisión: 03/04/2016 GUIA DE REMISIÓN: Sin guía</p>																																																																															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Código</th> <th style="width: 10%;">Cantidad</th> <th style="width: 20%;">Descripción</th> <th style="width: 20%;">Detalle Adicional</th> <th style="width: 10%;">Precio Unitario</th> <th style="width: 10%;">Subsidio</th> <th style="width: 10%;">Precio sin Subsidio</th> <th style="width: 10%;">Precio Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>GASOLINA EXT</td> <td style="text-align: center;">13.516</td> <td>GASOLINA EXTRA</td> <td>Unidad de Medida: Galon</td> <td style="text-align: right;">1.321428</td> <td style="text-align: right;">0.114582</td> <td style="text-align: right;">1.436011</td> <td style="text-align: right;">17.86</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: right;">Subtotal 12%</td> <td style="text-align: right;">17.86</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: right;">Subtotal 0%</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: right;">Subtotal Sin Impuestos</td> <td style="text-align: right;">17.86</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: right;">IVA 12%</td> <td style="text-align: right;">2.14</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: right;">VALOR TOTAL</td> <td style="text-align: right;">20.00</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: right;">VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO</td> <td style="text-align: right;">21.73</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: right;">AHORRO POR SUBSIDIO (Incluye IVA cuando aplique)</td> <td style="text-align: right;">1.73</td> </tr> </tbody> </table>								Código	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Precio Total	GASOLINA EXT	13.516	GASOLINA EXTRA	Unidad de Medida: Galon	1.321428	0.114582	1.436011	17.86							Subtotal 12%	17.86							Subtotal 0%								Subtotal Sin Impuestos	17.86							IVA 12%	2.14							VALOR TOTAL	20.00							VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO	21.73							AHORRO POR SUBSIDIO (Incluye IVA cuando aplique)	1.73
Código	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Precio Total																																																																								
GASOLINA EXT	13.516	GASOLINA EXTRA	Unidad de Medida: Galon	1.321428	0.114582	1.436011	17.86																																																																								
						Subtotal 12%	17.86																																																																								
						Subtotal 0%																																																																									
						Subtotal Sin Impuestos	17.86																																																																								
						IVA 12%	2.14																																																																								
						VALOR TOTAL	20.00																																																																								
						VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO	21.73																																																																								
						AHORRO POR SUBSIDIO (Incluye IVA cuando aplique)	1.73																																																																								
<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  </div>																																																																															
<p>Información Adicional Fecha de la Resolución: 04/06/2010 Sitio de la Facturación: SUCUMBIOS / LAGO AGRIO / KM 3 1/2 VIA QUITO</p>																																																																															

Anexo Nro.34

PROFORMA

LAVADORA "REINA DEL CISNE"

RUC: 1103775167001

DIRECCIÓN: Av. 20 de Junio y Chimborazo

TELÉFONO: 062-820-708

Cliente: Jiménez Girón Lilia Magali
Dirección: Vía la Pinta y San Cristóbal
Fecha: 02 de junio de 2015
Ruc: 2100576855
Forma de Pago: Contado

Por lo siguiente:

CANTIDA D	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
12	Galones de Aceite Mobil 20w50	19,64	235,72
Son: Doscientos sesenta y cuatro dólares		Sub Total	235,72
		IVA %	
		IVA 12%	28,28
		TOTAL USD	264,00

 <p>Firma Autorizada</p>	 <p>Firma Cliente</p>
---	---

Anexo Nro. 35

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=359&Itemid=316&l

Inicio > Productos y servicios > Financiamiento > Crédito Productivo > Crédito Producción, comercio, servicios

...tu desarrollo

Crédito Producción Comercio y Servicios

Crédito dirigido a PYMES, y Empresas.

Monto
Mínimo \$500 Máximo: \$300.000

Tasa de interés
10% reajutable,
Producción Ciclo corto: 11, 20% reajutable

Garantía
Quirografaria, Prendaria ó Hipotecaria.

Destino
Capital de trabajo, Activos fijos: Lotes de terrenos en el sector urbano, locales comerciales, maquinaria nueva y usada.

Beneficios
Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.
Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.
Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.

Requisitos

Anexo Nro. 36

contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Seleccione otro indicador

Datos Comparables
Selección dato a comparar: ---
Fecha Inicial: 1990 Enero 1
Fecha Inicial: 1990 Enero 1
Comparar

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de

FECHA	VALOR
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %

Indicadores Relacionados

- % DE INFLACION MENSUAL
- INFLACION - ACUMULADO MENSUAL
- % Previsión de la inflación máxima anual
- % Previsión de la inflación mínima anual

Índice

Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de Autorización.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Título.....	1
Resumen.....	2
Introducción.....	8
Revisión de Literatura.....	10
Materiales y Métodos.....	54
Resultados.....	59
Discusión.....	94
Conclusiones.....	204
Recomendaciones.....	206
Bibliografía.....	207
Anexos.....	211

Índice de Cuadros

Cuadro Nro. 1: Proyección de Población del Cantón Lago Agrio.....	57
Cuadro Nro. 2: Distribución de la muestra.....	58
Cuadro Nro. 3: Personas Económicamente activas.....	60
Cuadro Nro. 4: Hierbas aromática que consume.....	61
Cuadro Nro. 5: Frecuencia de Consumo de guayusa.....	62
Cuadro Nro. 6: En qué forma consume guayusa.....	63
Cuadro Nro. 7: Razones por las cuales adquiere guayusa.....	64
Cuadro Nro. 8: Personas dispuestas a consumir té de guayusa.....	65
Cuadro Nro. 9: Marca de té de preferencia.....	66
Cuadro Nro.10: Nivel de satisfacción.....	67
Cuadro Nro.11: Frecuencia de consumo de té de guayusa.....	68
Cuadro Nro.12: Envoltura de la bolsita de té de guayusa.....	69
Cuadro Nro.13: Unidades del té de guayusa.....	70
Cuadro Nro. 14: Nivel de satisfacción por el precio.....	71
Cuadro Nro. 15: Precio por una caja de 25 unidades.....	72
Cuadro Nro. 16: Canales de comercialización.....	73
Cuadro Nro. 17: Sectores para la instalación de la empresa.....	75
Cuadro Nro. 18: Medios de comunicación de preferencia.....	76
Cuadro Nro. 19: Emisoras locales de preferencia.....	77
Cuadro Nro. 20: Diario local preferido.....	78
Cuadro Nro. 21: Promociones para dar a conocer el producto.....	79

Cuadro Nro. 22: Consumo de té de guayusa de una empresa de la localidad.....	80
Cuadro Nro. 23: Venta de té de hierbas aromáticas.....	82
Cuadro Nro. 24: Tiempo de funcionamiento de los negocios de los oferentes.....	83
Cuadro Nro. 25: Cajas de té de hierbas aromáticas vendidas.....	84
Cuadro Nro. 26: Canales de distribución.....	85
Cuadro Nro. 27: Marca de té preferida.....	86
Cuadro Nro. 28: Alternativas que consideran al comprar el producto.....	87
Cuadro Nro. 29: Número de unidades por cada caja.....	88
Cuadro Nro. 30: Precio por una caja de 25 unidades.....	89
Cuadro Nro. 31: Medios de Publicidad.....	91
Cuadro Nro. 32: Promociones.....	92
Cuadro No. 33: Demanda Potencial.....	96
Cuadro No. 34: Demanda Real.....	97
Cuadro No. 35: Per - Cápita.....	98
Cuadro No. 36: Demanda efectiva.....	99
Cuadro Nro. 37: Marcas de té de hierbas aromáticas.....	101
Cuadro Nro. 38: Oferta Promedio.....	102
Cuadro Nro. 39: Cajas de hierbas aromáticas vendidas anualmente.....	104
Cuadro Nro. 40: Proyección De La Oferta.....	104
Cuadro Nro. 41: Demanda insatisfecha.....	105
Cuadro Nro. 42: Presupuesto Publicidad	113
Cuadro Nro. 43: Capacidad de producción de la maquinaria.....	117

Cuadro Nro. 44: Capacidad de la máquina envasadora y empacadora de té.....	118
Cuadro N° 45: Determinación de la Capacidad Instalada.....	118
Cuadro N° 46: Determinación de la Capacidad Utilizada.....	119
Cuadro Nro. 47: Matriz Ponderada.....	123
Cuadro Nro. 48: Distribución de la planta.....	125
Cuadro Nro. 49: Materia Prima para cada año.....	127
Cuadro Nro. 50: Manual de Funciones gerente.....	144
Cuadro Nro. 51: Manual de Funciones asesor jurídico.....	145
Cuadro Nro. 52: Manual de Funciones secretaria.....	145
Cuadro Nro. 53: Manual de Funciones contador.....	146
Cuadro Nro. 54: Manual de Funciones vendedor.....	147
Cuadro Nro. 55: Manual de Funciones Jefe de Producción.....	148
Cuadro Nro. 56: Manual de Funciones Bodeguero.....	149
Cuadro Nro. 57: Manual de Funciones operadores.....	150
Cuadro Nro. 58: Terreno.....	152
Cuadro Nro. 59: Infraestructura.....	152
Cuadro Nro. 60: Maquinaria y equipo de producción.....	153
Cuadro Nro. 61: Muebles de Operación.....	153
Cuadro Nro. 62: Herramientas.....	154
Cuadro Nro. 63: Equipo de cómputo.....	155
Cuadro Nro. 64: Reinversión equipo de cómputo.....	156
Cuadro Nro. 65: Muebles y Enseres de Administración.....	156
Cuadro Nro. 66: Equipo de Oficina.....	157

Cuadro Nro. 67: Proyección equipo de oficina.....	157
Cuadro Nro. 68: Constitución e investigación.....	158
Cuadro Nro. 69: Amortización del diferido.....	158
Cuadro Nro. 70: Materia Prima directa.....	159
Cuadro Nro. 71: Proyección Materia Prima Directa.....	159
Cuadro Nro. 72: Materiales Indirectos.....	160
Cuadro Nro. 73: Proyección Materiales Indirectos.....	160
Cuadro Nro. 74: Mano de Obra Directa.....	161
Cuadro Nro. 75: Proyección Mano de Obra Directa.....	162
Cuadro Nro. 76: Mano de Obra Indirecta.....	162
Cuadro Nro. 77: Proyección mano de obra indirecta.....	163
Cuadro Nro. 78: Servicios básicos de operación.....	163
Cuadro Nro. 79: Proyección Servicios básicos de operación.....	164
Cuadro Nro. 80: Servicios básicos de administración.....	165
Cuadro Nro. 81: Proyección Servicios básicos de administración.....	165
Cuadro Nro. 82: Sueldo Administrativo.....	166
Cuadro Nro. 83: Proyección Sueldo Administrativo.....	167
Cuadro Nro. 84: Suministro de oficina.....	167
Cuadro Nro. 85: Proyección suministro de oficina.....	168
Cuadro Nro. 86: Útiles de aseo.....	168
Cuadro Nro. 87: Proyección útiles de aseo.....	169
Cuadro Nro. 88: Publicidad.....	170
Cuadro Nro. 89: Proyección publicidad.....	170
Cuadro Nro. 90: vehículo.....	171

Cuadro Nro. 91: Combustible.....	171
Cuadro Nro. 92: Proyección de combustible.....	172
Cuadro Nro. 93: Mantenimiento.....	172
Cuadro Nro. 94: Proyección de mantenimiento.....	173
Cuadro Nro. 95: Mantenimiento vehículo.....	173
Cuadro Nro. 96: Proyección mantenimiento vehículo.....	173
Cuadro Nro. 97: Inversiones.....	174
Cuadro Nro. 98: Presupuesto inversiones.....	175
Cuadro Nro. 99: Financiamiento.....	176
Cuadro Nro. 100: Amortización.....	177
Cuadro Nro. 101: Depreciación equipo de operación.....	178
Cuadro Nro. 102: Depreciación área administrativa.....	179
Cuadro Nro. 103: Depreciación área de ventas.....	179
Cuadro Nro. 104: Presupuesto costos.....	180
Cuadro Nro. 105: Costo Unitario.....	181
Cuadro Nro. 106: Estado de pérdidas y ganancias.....	182
Cuadro Nro. 107: Flujo de efectivo.....	183
Cuadro Nro. 108: Estructura de costos.....	186
Cuadro Nro. 109: VAN.....	193
Cuadro Nro. 110: TIR.....	194
Cuadro Nro.111 Relación beneficio costo.....	195
Cuadro Nro. 112: Periodo de recuperación de capital.....	196
Cuadro Nro. 113: Análisis de sociabilidad.....	197
Cuadro Nro. 114: Análisis de sensibilidad.....	199

Índice De Gráficos

Gráfico Nro. 1: Personas Económicamente activas.....	60
Gráfico Nro. 2: Hierbas aromáticas que consume.....	61
Gráfico Nro. 3: Con qué frecuencia consume esta hierba aromática.....	62
Gráfico Nro. 4: En qué forma consume guayusa.....	63
Gráfico Nro. 5: Razón por la que adquiere guayusa.....	64
Gráfico Nro. 6: Personas dispuestas a consumir té de guayusa.....	65
Gráfico Nro. 7: Marca de té de preferencia.....	66
Gráfico Nro. 8: Nivel de satisfacción.....	67
Gráfico Nro. 9: Frecuencia de consumo de té de guayusa.....	68
Gráfico Nro. 10: Envoltura de la bolsita de té.....	69
Gráfico Nro.11: Unidades de la caja de té de guayusa.....	70
Gráfico Nro. 12: Nivel de satisfacción por el precio del té.....	71
Gráfico Nro. 13: Precio de una caja de 25 unidades.....	72
Gráfico Nro. 14: Canales de comercialización.....	74
Gráfico Nro. 15: Sectores para la instalación de la empresa.....	75
Gráfico Nro. 16: Medios de comunicación de preferencia.....	76
Gráfico Nro. 17: Emisoras locales de preferencia.....	77
Gráfico Nro.18: Diarios locales preferidos.....	78
Gráfico Nro. 19: Promociones para dar a conocer el producto.....	79
Gráfico Nro. 20: Consumo de té de guayusa de una empresa de la localidad	80
Gráfico Nro. 21: Venta de té de hierbas aromáticas.....	82
Gráfico Nro. 22: Tiempo de funcionamiento de los negocios.....	83

Gráfico Nro. 23: Caja de té de hierbas aromáticas vendidas.....	84
Gráfico Nro. 24: Canales de distribución.....	85
Gráfico Nro. 25: Marca de té preferida.....	86
Gráfico Nro. 26: Alternativas que consideran al comprar el producto.....	87
Gráfico Nro. 27: Número de unidades por cada caja.....	88
Gráfico Nro. 28: Precio por una caja de 25 unidades.....	90
Gráfico Nro. 29: Medios de publicidad.....	91
Gráfico Nro. 30: Promociones.....	93
Gráfico Nro. 31 Canales de distribución.....	112
Gráfico Nro.32: Diseño físico de la planta.....	126
Gráfico Nro. 33: Flujograma de procesos.....	138
Gráfico Nro. 34: Organigrama estructural de la empresa.....	142
Gráfico Nro. 35: Organigrama funcional de la empresa.....	143
Gráfico Nro. 36: Punto de equilibrio año 1.....	187
Gráfico Nro. 37: Punto de equilibrio año 2.....	188
Gráfico Nro. 38: Punto de equilibrio año 3.....	189
Gráfico Nro. 39: Punto de equilibrio año 4.....	190
Gráfico Nro. 40: Punto de equilibrio año 5.....	191

Índice de Imágenes

Imagen Nro. 1: Guayusa.....	10
Imagen Nro. 2: Bolsa de té de guayusa.....	108
Imagen Nro. 3: Caja de té de guayusa.....	109
Imagen Nro. 4: Sobre externo.....	110
Imagen Nro. 5: Etiqueta té de guayusa.....	110
Imagen Nro. 6: Cuenta Facebook.....	114
Imagen Nro. 7: Cuenta Twitter.....	114
Imagen Nro. 8: Plano Macrolocalización.....	120
Imagen Nro. 9: Croquis Microlocalización.....	124
Imagen Nro. 10: Deshidratadora.....	129
Imagen Nro. 11: Molino.....	131
Imagen Nro. 12: Envasadora y empacadora.....	133