



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINSTRACION DE EMPRESAS**

TITULO:

“Factibilidad para la Creación de una Empresa de Producción y Comercialización de Geranio Egipcio y Naranja (Hierbas Aromáticas), con Stevia (Endulzante Natural) en Sobre de Papel Filtro, en la Ciudad de Loja”.

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DE
GRADO DE INGENIERA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

AUTORA:

Jhuliana Patricia Ramírez Jiménez

DIRECTOR:

Ing. Ney Alfredo Gallardo

Loja — Ecuador
2016
*... para los
mejores puestos, sino
los mejor preparados,
aunque no sean genios.*



CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Ney Alfredo Gallardo, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICA:

Que, el presente trabajo de investigación intitulado **“FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GERANIO EGIPCIO Y NARANJA (HIERBAS AROMÁTICAS), CON STEVIA (ENDULZANTE NATURAL) EN SOBRE DE PAPEL FILTRO, EN LA CIUDAD DE LOJA”** de la aspirante **Jhuliana Patricia Ramírez Jiménez**, fue dirigido y revisado durante su proceso de desarrollo en el cronograma establecido y al momento se encuentra concluido.

Es todo cuanto puedo certificar para los fines pertinentes.

Loja, diciembre del 2016



Ing. Com. Ney Alfredo Gallardo

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Jhuliana Patricia Ramírez Jiménez 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: Jhuliana Patricia Ramírez Jiménez

Firma: .....

Cédula: 1105072589

Fecha: Loja, Diciembre del 2016

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

Yo, Jhuliana Patricia Ramírez Jiménez , declaro ser autor de la tesis titulada: **“FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GERANIO EGIPCIO Y NARANJA (HIERBAS AROMÁTICAS), CON STEVIA (ENDULZANTE NATURAL) EN SOBRE DE PAPEL FILTRO, EN LA CIUDAD DE LOJA”** como requisito para optar al grado de: Ingeniera en Administración de Empresas , autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción 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 tenga 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 07 días del mes de diciembre del dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma: 

Autora: Jhuliana Patricia Ramírez Jiménez

Cédula: 1105072589

Dirección: Loja, Cda. Pio Jaramillo Alvarado

Correo Electrónico: jpramirez@unl.edu.ec

Teléfono: 0967923343

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Ney Alfredo Gallardo

TRIBUNAL DE GRADO:

PRESIDENTE: Ing. Roció del Carmen Toral Tinitana MAE.

VOCAL: Lic. Cesar Neira Hinostroza Mg. Sc.

VOCAL: Ing. Silvana Jiménez P.MAE.

DEDICATORIA

Mi tesis dedico con mucho amor y cariño:

A Dios por haberme permitido ir por el buen camino de la vida, y asimismo por haberme brindado la sabiduría y las fuerzas necesarias para afrontarme a los problemas en el transcurso de mi carrera profesional.

A mi madre quien fue mi inspiración para culminar mi meta siendo la que me brindó su apoyo incondicional tanto en lo moral como en lo económico y sin ella no habría tenido la oportunidad de concluir este objetivo, a mi padre que desde el cielo me ha dado sus bendiciones y las fuerzas necesarias para continuar

A mis hermanos y hermanas por brindarme siempre su cariño y estar conmigo en todo momento, y que han sido un gran apoyo en cada paso dado, lo que me ha permitido llegar a ser una profesional.

A mis sobrinos quienes son mi alegría de cada día, y que han llegado como una bendición para darme momentos de felicidad.

Jhuliana Ramírez.

AGRADECIMIENTO

“Queda prohibido no sonreír a los problemas, no luchar por lo que quieres, abandonarlo todo por miedo, no convertir en realidad tus sueños.”

Pablo Neruda

Dejo constancia del deber cumplido con sentido de madurez técnica, para agradecerle a la gloriosa Universidad Nacional de Loja, a la Carrera Administración de Empresas, por constituir un organismo de educación que a través de procesos permanentes que posibilita el desarrollo de la capacidad y potencialidad del ser humano de manera integral.

Hago público el agradecimiento primeramente a Dios, a mi familia por todo su apoyo moral y económico, ya que ellos han sido mi apoyo durante toda mi vida.

A mi director del Proyecto de Titulación Ing. Ney Gallardo y a los docentes que forman parte de la carrera, el agradecimiento eterno por su gran capacidad profesional, su tiempo y sobre todo el inmenso apoyo en el proyecto realizado, para beneficio no solo personal sino de toda la comunidad institucional.

La Autora

a. TÍTULO

“FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GERANIO EGIPCIO Y NARANJA (HIERBAS AROMÁTICAS), CON STEVIA (ENDULZANTE NATURAL) EN SOBRE DE PAPEL FILTRO, EN LA CIUDAD DE LOJA”.

b. RESUMEN

La presente investigación, se la realizó con el propósito de efectuar un “FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GERANIO EGIPCIO Y NARANJA (HIERBAS AROMÁTICAS), CON STEVIA (ENDULZANTE NATURAL) EN SOBRE DE PAPEL FILTRO, EN LA CIUDAD DE LOJA”. Por esta razón el objetivo del presente proyecto es brindar a los consumidores un producto con un valor agregado como es el geranio egipcio y naranja con stevia en sobre de papel filtro, aprovechando los recursos existentes, mano de obra calificada, materia prima y contribuyendo a la mejorar de la situación económica de nuestra provincia y a su vez mejorar la productividad de la misma.

Para recabar información de revisión de literatura y fundamentar el proyecto, se utilizó métodos y técnicas de investigación, el trabajo de investigación fue de carácter descriptivo ya que se describió, la capacidad, características del problema planteado; luego se tomó en cuenta la técnica de la encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Loja con una muestra de 381 encuestas y otra a los oferentes de sobres para infusión en la ciudad.

Seguidamente se analizó todos los aspectos que se encuentran en el presente estudio. En el estudio de mercado se analizó la demanda y la oferta para determinar la acogida del producto en el mercado, dentro del

estudio técnico se analizó las capacidades de la empresa en la que se encuentra la instalada y la utilizada; así mismo el tamaño y localización, la distribución de la planta, la ingeniería del proyecto y la estructura orgánica – funcional.

En el estudio financiero se determinó la inversión del proyecto la misma que es de \$ 48.739,07 dólares que será financiada con un aporte de los socios del 58,97% del total de la inversión que corresponde a 28.739,07 dólares y un préstamo que se mantendrá con el Banco del Fomento constituirá el 41,03% que corresponde a 20.000,00 dólares a 5 años plazo.

Los resultados del presente estudio determinaron la factibilidad del proyecto, de acuerdo a los indicadores financieros como son: el Valor Actual Neto (VAN) de \$18.380,28 dólares, Tasa Interna de Retorno (TIR) 20,20 %, Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 3 años, 0 meses y 10 días, Relación Costo Beneficio (RBC) es de 1,25, y el Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos de 6,43%, y una disminución de ingresos de 5,09%. Se puede concluir que de acuerdo a los análisis del presente estudio el proyecto es factible.

SUMMARY

The present investigation was carried out with the purpose of carrying out a "FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY OF PRODUCTION AND MARKETING OF EGYPTIAN AND ORANGE GERANIUM (AROMATIC HERBS), WITH STEVIA (NATURAL ENDULZANT) IN FILTER PAPER ENVELOPE, IN THE CITY OF SHOP ". For this reason, the objective of this project is to provide consumers with a product with added value such as Egyptian and orange geranium with stevia in filter paper envelope, taking advantage of existing resources, skilled labor, raw material and contributing to the Improve the economic situation of our province and in turn improve the productivity of it. In order to obtain literature review information and to base the project, research methods and techniques were used, the research work was descriptive in character, describing the capacity of the problem; Then the technique of the survey applied to the families of the city of Loja was taken into account with a sample of 381 surveys and another one to the offerers of infusion envelopes in the city.

We then analyzed all the aspects found in the present study. The market study analyzed the demand and supply to determine the reception of the product in the market, within the technical study analyzed the capabilities of the company in which is installed and used; As well as the size and location, layout of the plant, project engineering and organic - functional structure. The financial study determined the investment of the project, which is \$

48,739.07 dollars, which will be financed with a contribution from the partners of 58.97% of the total investment corresponding to \$ 28,739.07 and a loan that Will remain with the Development Bank will constitute 41.03% which corresponds to 20,000.00 dollars to 5 years term. The results of the present study determined the feasibility of the project, according to financial indicators such as: Net Present Value (NPV) of \$ 18,380.28, Internal Rate of Return (TIR) 20.20%, Capital Recovery Period (PRC) is 3 years, 0 months and 10 days, Cost Benefit Ratio (RBC) is 1.25, and Sensitivity Analysis indicates that the project supports an increase in costs of 6.43%, and a decrease Of revenues of 5.09%. It can be concluded that according to the analyzes of the present study the project is feasible.

c. INTRODUCCIÓN

La economía en la actualidad es muy importante para el desarrollo de todas las sociedades, en el caso de nuestro país, en lo que respecta a la inestabilidad de los ingresos, representa a la falta de gestión empresarial al no tener una visión de los pequeños y medianos productores, sumando a ello la falta de asesoramiento en lo que respecta a la puesta en marcha de la creación de una empresa.

El presente proyecto es un recurso de gran importancia para el desarrollo de la ciudad al encontrar la necesidad de crear proyectos de inversión donde se debe aprovechar los recursos que se tiene a nuestro alrededor, en este caso como no aprovechar insumos como son las hierbas aromáticas y medicinales a los que se les puede dar un uso diferente al tradicional.

El trabajo de investigación titulado **“FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GERANIO EGIPCIO Y NARANJA (HIERBAS AROMÁTICAS), CON STEVIA (ENDULZANTE NATURAL) EN SOBRE DE PAPEL FILTRO, EN LA CIUDAD DE LOJA”**; se ha tomado en consideración varios aspectos que han permitido analizar los beneficios de realizar un proyecto de inversión.

La investigación consta de los siguientes aspectos tales como: el Resumen donde se efectuó una síntesis de las partes más importantes del trabajo realizado; en la Revisión de Literatura donde se describe los conceptos

generalizados del tema planteado a través de libros, revistas, sitios web que sirvieron como base del presente estudio.

Posteriormente se describen los Materiales y Métodos que se utilizaron para el desarrollo del proyecto, en los que se hace constar los materiales ocupados como suministros de oficina y equipos de oficina; también se describen los métodos utilizados, las técnicas de investigación y el procedimiento que se utilizó para las etapas del proyecto.

En los Resultados, se hace constar la encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja con una muestra representativa de 381 encuestas, además de la encuesta y entrevista aplicada a los oferentes, cuyos resultados sirvieron para estructurar el estudio de mercado.

Luego se presenta la Discusión, en la que se hace constar el estudio de mercado, en el cual se analizó la demanda, la oferta, la demanda insatisfecha y el plan de comercialización. Asimismo se abordó el estudio técnico en el que se establece la capacidad instalada y utilizada, además de su respectiva ingeniería del proyecto. Seguidamente se efectuó un estudio de suma importancia el cual es el organizacional en donde se propone la base legal y organizacional de la empresa, incluyendo los organigramas y sus manuales de funciones para obtener un talento humano manejado eficientemente.

Seguidamente se procedió a realizar el Estudio Financiero en donde se determina la inversión que se requiere y las fuentes de obtención de capital y por último de los estudios se realizó la Evaluación Financiera al establecer

la conveniencia del proyecto con los indicadores como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), la Relación Beneficio/Costo (RBC), Periodo de Recuperación de Capital (PRC) y el Análisis de Sensibilidad (AS), indicando la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

Finalmente se detalla las conclusiones y recomendaciones, tomando en consideración los resultados obtenidos; para posteriormente describir las diferentes fuentes bibliográficas y los anexos correspondientes.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

1. Marco Referencial

Antecedentes de la Ciudad de Loja

Loja tiene características muy especiales que le dan una propia identidad, es una región de la patria ecuatoriana donde el desafío permanente de una naturaleza agreste y dura ha forjado un tipo de hombre abierto a la solidaridad, a la creatividad cultural y a la lucha solidaria por la supervivencia y el progreso; ser extranjero o forastero casi constituye un privilegio, la hospitalidad y cordialidad del lojano resalta y enaltece sus mejores tradiciones.

La provincia de Loja se ha distinguido en todos los tiempos por una definida vocación por la música de sus habitantes y por cultivar el género musical, entre hombres y mujeres de todos los estratos sociales. De esta manera, podemos concluir que la música es para el lojano un lenguaje, una forma de expresión natural, profundamente ligada a su existencia.

De todas las tradiciones o fiestas culturales, la más conocida es la que se vive con la llegada de la Imagen de la Virgen del Cisne a la ciudad de Loja, la rutinaria fisonomía de la urbe se transforma en un ambiente festivo, alegre y optimista. Es algo así como, cuando una madre regresa al hogar luego de mucho tiempo de ausencia. Sus hijos no la abandonan un instante, sino que anhelan vivir junto al ser querido y añorado con intensidad existencial y entrañable. El camino al hogar, a la oficina, al colegio, el camino a cualquier parte pasa por la Iglesia Catedral. Allí, la Reina

Coronada de El Cisne recibe el tributo filial de sus devotos y prodiga a todos su protección. De todas partes del país y del Norte del Perú nuestra ciudad recibe una gran e inusual afluencia de fieles y turistas que vienen a ella con el único objetivo de visitar y rendirle culto a la taumaturga imagen. Mención especial nos merece la presencia de miles de azuayos en nuestra ciudad. En la práctica, son "los morlacos" quienes revisten de colorido las noches septembrinas de la Feria con la quema de chisporroteantes y piramidales castillos, juegos artificiales y policromados e inflados globos en envidiable viaje a las estrellas.

De manera paralela a las celebraciones religiosas se desarrolla una intensa actividad comercial protagonizada por lojanos, turistas nacionales y extranjeros. Es la ocasión para que la multifacética actividad de los lojanos se manifieste ante propios y extraños en toda su potencialidad y virtualidades. El arte musical, las artes plásticas en su diversidad de técnicas, las artesanías industriales tecnificadas y tradicionales tienen una presencia alentadora y llena de promesas. En la Feria de Septiembre, los lojanos constatan el potencial económico de un pueblo que, a pesar del abandono y de la postergación en la que vive, ha aprendido a luchar y a convivir con una naturaleza adversa, acrisolando un espíritu de indeclinable tesón, tal es el caso de la producción agropecuaria y agroindustrial que, enraizada en una ancestral tradición, se manifiestan aún recias y robustas esperando días de redención científica y tecnológica, sin jamás doblegar su esperanza, tradición contumaz de la Feria, es la presencia de los clásicos bocadillos oriundos de diversos lugares del cantón Paltas, de

manera preferente, tales como San Antonio, San Vicente del Río, Las Cochas, El Pico, Olmedo, Buena Vista, Chaguarpamba, hoy Cantón; y Yamana, entre otros.

Ubicación geográfica

Orografía

El relieve se presenta muy irregular y con altitudes que van desde los 700 metros y sobrepasan los 3700 metros. Los accidentes más representativos son las Cordilleras: del Bunque, San José, Tambo Blanco, De la Paz, del Salal, de los Altos, Los Guabos, y otras.

Hidrografía

La red hidrográfica es numerosa, representada por cursos de agua sencillos: Al sur-este de la carta se hallan los Ríos Zamora, San Francisco, Trapichillo, Tambo Blanco, de los Corazones, La Merced, Peñas Encantadas, Sordomoras, el Ingenio, etc. (Municipio de Loja, 2016)

Producto

Hierbas aromáticas

La historia de las hierbas aromáticas está ligada a la de las plantas medicinales. A través de papiros y pinturas murales, los egipcios nos han dejado conocer su interés y su conocimiento desde hace siglos, de las propiedades y beneficios que poseen estas magníficas y adoradas plantas. Griegos y romanos heredaron estos conocimientos, siendo éstos últimos quienes la introdujeron en el norte de Europa.

En la Edad Media, y por ende en los jardines medievales, fueron preservadas y muy cultivadas junto con los árboles frutales, en los monasterios, donde se caracterizaban los jardines de tipo utilitarios y no ornamentales, donde las especies predominantes como lo dice el nombre, tienen un fin, generalmente comestible y medicinal, y en menor escala para elaborar tintes.

Las hierbas aromáticas son uno de los grupos de plantas más fáciles de cultivar, no solamente porque requieren de poco mantenimiento, siempre y cuando teniendo en claro los requerimientos y necesidades más importantes, sino además, porque son especies que no necesitan de un gran espacio. Son una de las pocas plantas que pueden vivir durante varios años en jardineras sin necesidad de trasplantarlas y en caso que vivamos en departamentos con o sin balcones/terrazas/jardines, perfectamente podemos contar con ellas, en variados tipos de contenedores, canteros, huertas, etc. (Jardín, 2011)

Fueron los primeros remedios que utilizó la humanidad en el tratamiento de los distintos malestares o enfermedades.

Dejadas un poco de lado cuando las síntesis químicas fueron perfeccionándose, lentamente la fue redescubriéndolas y hasta aceptando que nunca pudo reemplazar el valor terapéutico de las plantas medicinales en su totalidad.

Es importante saber que no puede considerarse a las infusiones como mágicas o sanadoras, son solo como acompañantes de un tratamiento

médico, aliviando determinadas dolencias, procesos o trastornos. (Heredia, 2010)

Geranio egipcio

Pertenece a la familia de las Geraniáceas. Existen como 500 especies de “geranios” pero el Aceite esencial se extrae de unas pocas variedades, particularmente de Pelargonium. Es una planta muy atractiva que apenas supera el medio metro de altura perenne pero a menudo crece como anual. Tiene hojas de borde ondeado y florcitas rosadas. Las hojas son más aromáticas que las flores. Su aceite tiene un aroma de rosa, de tierra, dulce, suave y seco.

Origen y distribución

Procede de la región del Cabo de Buena Esperanza de Sur África y fue introducido en Europa por 1690 comenzando a ser cultivado por la industria francesa para el “aceite de geranio rosa” muy empleado en perfumería y como sustituto del costoso aceite de rosa. También se cultiva extensamente en países como España, Egipto, China, Italia, Marruecos, Japón y Suiza.

Composición

100% aceite esencial de Geranio de Egipto. Entre sus principales componentes destacan, citronelol y geraniol. (Aromaterapia, 2012)

- **Color:** Amarillo Pálido
- **Olor:** Dulce, Rosa, Mentolado, Terroso (Indukern, 2011)

Beneficios

- Analgésico, antidepresivo y cicatrizante
- Diurético
- Potenciador del sistema inmunológico
- Anginas, dolor de garganta
- Reumatismo, gota
- Antiglucemiante, coadyuvante del tratamiento antidiabético, diabetes
- Estimula la corteza suprarrenal
- Dermatitis, eczema (seco), herpes
- Antidiarreico
- Normalizador del sistema circulatorio
- Astringente, hemostático, cicatrizante, antiséptico.
- Antidiabético, diurético.
- Diabetes, piedras renales.
- Deficiencia adrenocortical.
- Hemorragia.
- Quemaduras, heridas, úlceras.
- Enfermedades de la piel, cuidado de la piel.
- Tensión nerviosa, depresión (Aromaterapia, 2012)

Naranja

Desde hace muchos años las hojas del naranjo son utilizadas con fines medicinales, conoce un poco de los beneficios que estas aromáticas hojas te pueden brindar.

Composición química y propiedades medicinales

El naranjo es un árbol muy medicinal. Las hojas, las flores y la cáscara del fruto comparten propiedades medicinales, lo que se da tanto en las variedades dulces como amargas de la planta.

En lo fundamental, el naranjo posee un aceite esencial que está presente en las hojas, frutos y flores. La composición y concentración tienen algunas variaciones, según el órgano de que se trate. Así, por ejemplo, el aceite de las flores, que se ha denominado esencia de azahar, está presente en una concentración de 1 a 1,5 g/kilo y es muy complejo en su estructura.

Por otro lado, aunque las propiedades medicinales fundamentales de la planta se explican con este aceite esencial, también se ha señalado la presencia de otros principios activos. En las hojas, las flores y el fruto de la naranja amarga, se encuentran glucósidos amargos: hesperidina, isoheperidina y aurantiumarina, entre otros.

La pulpa de la naranja dulce contiene grandes cantidades de azúcares (sacarosa o azúcar de caña, dextrosa y levulosa) y de las vitaminas A, B y C. También se encuentra ácido orgánico en la pulpa de todos los naranjos, y en las hojas se ha descubierto la presencia de un alcaloide, la estaquidrina.

Su principal propiedad es la de actuar como sedante del sistema nervioso, por lo que presenta gran utilidad en los trastornos de origen nervioso y como inductor del sueño. Esta propiedad es mayor cuando se utiliza la flor, luego sigue en potencia la cáscara, y en último lugar se ubica la hoja. También se utiliza la planta, especialmente la corteza del fruto, para calmar algunas molestias digestivas: flatulencias, dispepsia, atonía digestiva y falta de apetito.

En la literatura revisada, aparece una indicación particularmente interesante para la parálisis facial con compresas de hojas de naranjo. (Mundo nuevo, 2015)

Las hojas generalmente son usadas en infusión o té y tienen muchos beneficios:

1. Como se les atribuyen cualidades sedantes las hojas de naranjo se usan para preparar té relajante. Este té ayuda a calmar el nerviosismo. Un remedio casero muy fácil solo requiere de algunas hojas frescas que se deben hervir por tres minutos en agua. Se toma una taza por día, todos los días después de las comidas.
2. Se usan para tratar problemas estomacales cuando estos están asociados con el estrés.
3. Las propiedades antiespasmódicas que posee son las que le permiten tratar con los cólicos estomacales.
4. Las mismas propiedades anteriores hacen que las hojas del naranjo sean adecuadas para tratar la presencia de diarrea.

5. Por sus capacidades sedantes ayuda a relajar a las personas en situaciones de histeria y en casos de epilepsia. En estos casos se recomienda usar infusiones fuertes o sea con mayor cantidad de hojas frescas y dejarlas hervir por más tiempo y tomar tres tazas al día.
6. Se usan cuando el corazón palpita más rápido de lo normal
7. Las hojas cuentan con poder antioxidante y ayudan a fortalecer el sistema inmunológico.
8. Se cree que ayudan a bajar la fiebre
9. Ayudan a calmar los dolores de cabeza causados por estrés
10. Ayudan a combatir el insomnio y a dormir bien.
11. El té de naranjo también es usado en casos de gripe o problemas respiratorios, como dolor de garganta, congestión, flema y tos.
(Lindisima salud, 2016)

Stevia

La stevia permite disfrutar con los dulces sin mala conciencia, y por tanto es una auténtica alternativa al azúcar y los edulcorantes. La stevia endulza sin aportar calorías, carece de efectos secundarios y contiene importantes minerales y vitaminas que refuerzan el sistema inmunitario. Por eso la stevia también es ideal para las personas con sobrepeso, diabetes y neurodermitis.

Con sus extractos de glucósidos de steviol que tienen hasta 300 veces el dulzor del azúcar, stevia ha llamado la atención con la creciente demanda de los edulcorantes bajos en carbohidratos, bajos en azúcar. Debido a que

la stevia tiene un efecto insignificante en la glucosa en sangre, es atractivo para las personas con dietas bajas en carbohidratos. (Simonshon, 2011)

Método de deshidratación

Extracción del agua que contiene una sustancia, un organismo o un tejido orgánico.

Proceso

El secado artificial o mecánico determina mayores gastos pero tiene ventajas, pues al controlarse las variables del tratamiento, en el lapso de unas horas, es posible obtener un producto homogéneo y de excelente calidad comercial.

Hay diversos métodos para deshidratar las hierbas, que pueden clasificarse, entre otras formas, de la siguiente manera:

- a.- Desecación por aire caliente.
- b.- Desecación por contacto directo con una superficie caliente.
- c.- Desecación por aporte de energía de una fuente radiante de microondas o dieléctrica.
- d.- Liofilización.

De ellos, el más utilizado es la aplicación de una corriente de aire caliente. Sobre éste método haré algunas consideraciones con la intención de ayudar a comprender el proceso y su control.

Al desecar una hierba húmeda con aire caliente, el aire que aplicamos aporta el calor para la evaporación de la humedad y actúa como transporte

para eliminar el vapor de agua que se forma en la cercanía de la superficie de evaporación.

Haciendo un poco de teoría, si consideramos un sólido inerte, mojado con agua pura, que se deseca en una corriente de aire caliente que circula paralelamente a la superficie de desecación, y suponiendo además que la temperatura y la humedad del aire sobre la superficie del sólido se mantienen constantes durante todo el ciclo de desecado y que todo el calor necesario es aportado por dicha corriente de aire. (Herbotecnia, 2010)

Papel filtro

El papel de filtro es un papel formado normalmente por celulosa que permite filtrar impurezas (en casos de uso en laboratorio) así como otros restos de distintas sustancias como los posos del café (en el caso de un uso puramente doméstico).

Utilidades

Entre los usos más comunes a los que se destina este tipo de papel en el ámbito doméstico se encuentra: - Su uso para envolver té, hierbas, café y especias (sellando el papel de filtro de forma en que se evite la pérdida del aroma y de las propiedades de estos alimentos, sobretodo en el caso del té). Su uso en máquinas de café que requieren de papel de filtro, de forma en que los posos del café queden en el papel de filtro y no se filtren al agua que, una vez preparado el café, se consumirá. No obstante, el papel de filtro se utiliza de manera más habitual en laboratorios para la preparación de muestras, separación de componentes, filtración, así como en la

identificación de sustancias a través de distintos procedimientos y finalidades como: - La filtración de sustancias gelatinosas.

- La filtración de sustancias homogéneas gruesas y finas (en función de los diámetros de los poros del papel de filtro utilizado).
- La filtración de sustancias ácidas.
- La clarificación de líquidos viscosos.
- La filtración de cualquier sustancia de forma rápida. (Over Blog, 2011)

Marco referencial empírico

“En el trabajo de investigación titulado factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de Overall en el cantón Espíndola, provincia de Loja en el cual da a conocer que para la ejecución del proyecto en primer lugar se plantearon los objetivos específicos mismos que serán de ayuda para realizar cada uno de los estudios pertinentes, también se determinará la demanda existente en el Cantón Espíndola, para de esta manera iniciar con el estudio de mercado y así determinar la demanda y oferta efectiva en el Cantón, también dentro del estudio técnico se determinará la capacidad utilizada que requiere la empresa, se establecerá la organización legal y administrativa, y mediante el estudio financiero se logrará determinar la factibilidad del presente proyecto.

La metodología que utilizaron para la ejecución de este trabajo se basó en métodos usuales como son el método científico, inductivo y deductivo. Para el desarrollo de la Investigación fue necesario obtener una muestra poblacional, que con ayuda del último censo de población del año 2010.

En cuanto al Estudio de Mercado para la Empresa “LA SANITA” Cía. Ltda. Como la ha denominado la autora “va dirigida a un número de población del Cantón Espíndola que deseen mejorar su calidad de vida mediante el consumo de productos 100% naturales y sin conservantes que pongan en peligro su salud. Es importante conocer que la Empresa “LA SANITA” Cía. Ltda, se caracteriza por brindar un producto altamente sano y 100% natural, es por ello que mediante las encuestas aplicadas a las familias del Cantón,

se va a trabajar con el 100% de la Capacidad Instalada lo que significa que tiene una capacidad de 200 libras de secado al día.” (Encalada, 2015)

Uno de los factores esenciales a considerar en un trabajo investigativo es el establecimiento de los objetivos y la metodología que se utilizara para la recopilación de la información es por ello que su establecimiento determinara la delimitación de nuestro estudio de cada una de las fases que contendrá el proyecto.

En el trabajo mencionado se da a conocer un proyecto que ofertara un producto saludable, los mismos que fortalecen a la salud del ser humano.

“En el presente trabajo investigativo denominado factibilidad para la producción y comercialización de Infusiones de Guayusa en la parroquia de Bomboiza del Cantón Gualaquiza, provincia Morona Santiago. Menciona que tiene por objetivo realizar un estudio de factibilidad para la producción y comercialización de infusiones de guayusa, cuya finalidad es contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de os habitantes de la zona.

En la investigación con relación al entorno nacional de la industria alimenticia, se pudo analizar que las infusiones de plantas aromáticas y medicinales tiene una tendencia creciente, debido a que el mercado ecuatoriano es nuevo, también se detectó que la guayusa tienen una gran aceptación en el mercado extranjero. Concerniente a los estudios, se da a conocer los requisitos de constitución, permiso de funcionamiento y la estructura organizacional para la correcta operatividad y el manejo económico del proyecto. La adquisición de la materia prima se realizara a

los pequeños productores y con respecto a la maquinaria para la nave industrial, se procederá a la adquirir de maquinaria importada, dado que el mercado nacional no cumple con el requerimiento del proyecto. Conocer los gustos, preferencias, comportamiento de compra y las perspectivas hacia el producto.

Al realizar la recopilaciones la información las personas manifestaron que la guayusa se usa como planta aromática y desconocían de los beneficios medicinales, también pudimos constatar que en el mercado todavía no existe infusiones de guayusa por lo tanto se convertiría en un producto innovador”. (Coro & López, 2013)

Ante a falta de importancia que se le da a la medicina alternativa se toma otros caminos para controlar dolencias, sin tomar en consideración lo que la naturaleza nos brinda. Ante esto la importancia que se le debe dar a la guayusa que se la considera en el proyecto mencionado la cual aporta los beneficios medicinales que alivia malestares y dolencias, siendo un producto innovador que muy pocas personas conocen de sus beneficios.

Así mismo se da a conocer cada una de las fases y procesos que se tendrá que llevar a cabo para su ejecución.

“Los autores de trabajo titulado Proyecto de Factibilidad para la elaboración y comercialización del Té de Chaya para la Ciudad de Guayaquil dan a conocer que la producción de té en el Ecuador, es un mercado oligopólico por el hecho que no existen muchas empresas que decidan invertir en la transformación y elaboración de esta bebida aromática, originando la

importación de otros tés. Mientras que la riqueza natural en el Ecuador es extensa y mal explotada, por el hecho de que no se investiga de la manera adecuada sobre nuevas plantas que reúnen gran cantidad de beneficios para la salud de quienes lo consuman, hecho por el cual se mantiene en el mercado los sabores tradicionales. El consumo de té es un atractivo natural por lo que no contiene químicos, como lo son otras bebidas alternas.

Este proyecto, reúne varios estudios, como son: el estudio de mercado, el estudio financiero, e estudio técnico y el estudio de una planta exótica poco conocida en el mercado local que es la Chaya, materia prima fundamental, del cual nace dicho trabajo de investigación y análisis. El mismo que permitirá aportar con información importante, en el hecho de producir y comercializar un Té de Chaya en la ciudad de Guayaquil. Dando origen a entrar en el mercado, eliminando los oligopolios, abriendo fuentes de trabajo y aportando en el ámbito de la salud de quienes prefieren un té a una pastilla para eliminar dolencias". (Alvaro & Nuñez, 2012)

La falta de cultura por una alimentación saludable es debido a que se tiene desconocimiento de los usos que se le puede dar a plantas o alimentos que no son procesados, uno de estos factores es por la falta de apoyo e incentivo para que se den a conocer ya que si se da esta transformación de una forma inadecuada por el hecho de la falta de investigación de todo lo que se obtendrá al transformar dicha producto.

Los autores dan a conocer una alternativa muy atractiva como es el Chaya que brinda un aporte a la salud y bienestar humano.

“El presente informe que corresponde al Diseño de una planta de deshidratación de hierbas aromáticas despliega la decisión de diseñar un sistema de deshidratado de hierbas aromáticas enfocándose en la hierba Luisa como materia prima, que pueda ser usado por pequeños productores para mejorar su productividad y participación en el mercado nacional.

Los datos de secado de la Hierba Luisa son obtenidos mediante pruebas realizadas en el Laboratorio y bajo las condiciones de apilado y tamaño de hojas, en base a los resultados se realiza la selección de equipo y diseño de la cámara de secado, conforme a la demanda nacional estimada del producto.

Se realizaran todos los cálculos necesarios, desde el cortado del producto, intercambiador de calor, selección de ventilador, selección del quemador que permita hacer posible el secado del producto con la calidad necesaria para competir con los productos existentes en el mercado.

Como resultado de lo detallado anteriormente, se obtiene un sistema de secado completo que cumple con las características necesarias para obtener un producto de calidad, se presentara los costos estimados de la construcción e instalación mecánica del proyecto”. (Calle & Aparicio, 2011)

Una de los factores necesarios que contendrá el estudio es el proceso de deshidratación el mismo que se obtiene de un sistema de secado completo que cumple con las características adecuadas para obtener un producto de calidad, ya que este proyecto presenta los costos estimados de la puesta en marcha del proyecto.

2. Marco Conceptual

Qué es un proyecto

Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

Esta forma, puede tener diferentes ideas, Inversiones de diverso monto, tecnología y metodología con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o la sociedad en general.

Estudio de mercado

Con este nombre se denomina a la primera parte de la investigación formal de 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 puedan obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable que la investigación de las fuentes primarias, pues proporciona información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otro tipo de fuente de datos.

Producto principal

Definición del producto. En esta parte debe hacerse una descripción exacta del producto o los productos que se pretende elaborar. Esto debe ir acompañado por la normas de calidad que edita la Secretaria de Estado, o Ministerio correspondiente.

Naturaleza y usos del producto. Los productos pueden clasificarse desde diferentes puntos de vista.

Por su vida de almacén, se clasifica en duraderos y los no duraderos

Productos de consumo, ya se intermedio o final, también pueden clasificarse: de conveniencia, productos que se adquieren por comparación, productos que se adquieren por especialidad, productos no buscados. (Palacio, 2010)

Producto secundario

Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de la materia prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

Producto complementario

Se describe en este punto a los productos que hacen posible se puede utilizar al Producto Principal. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un Producto Complementario para satisfacer las necesidades.

Mercado demandante

En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc. (Córdoba, 2011)

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 a un precio determinado.

Como se analiza la demanda. Es el principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan a 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.

Para los efectos del análisis, existen varios tipos de demanda, que se pueden clasificar como sigue:

En relación con su oportunidad, existen dos tipos.

- a) Demanda Insatisfecha, en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.
- b) Demanda Satisfecha, en la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que este requiere. Se puede reconocer dos tipos de demanda insatisfecha: satisfecha saturada y satisfecha no saturada.

En relación con su necesidad, se encuentran dos tipos:

- a) Demanda de Bienes Sociales y nacionalmente necesarios, que son los que en la sociedad requieren para su desarrollo y crecimiento, y están relacionados con alimentación, el vestido, la vivienda y otros rubros.
- b) Demanda de Bienes no necesarios, es que prácticamente el llamado consumo suntuario, como la adquisición de perfumes ropa fina y otros bienes de este tipo

En relación con su temporalidad, se reconoce dos tipos:

- a) Demanda Continúa, es la que permanece durante largos periodos.
- b) Demanda Cíclica, es la que en alguna forma se relaciona con los periodos del año.

De acuerdo con sus destinos se reconocen dos tipos:

- a) Demanda de bienes finales, que son los adquiridos directamente por el consumidor para su uso o aprovechamiento
- b) Demanda de bienes intermedios o industriales, que son los que requieren algún procesamiento para ser bienes de consumo final.
(Palacio, 2010)

Demanda real

Es la cantidad de productos que la población puede adquirir determinada, principalmente por su nivel de ingresos, dado que es lo que le proporciona el poder de compra.

Demanda potencial

Es la cuantificación de los requerimientos de los productos de la población, independientemente de que esta pueda o no adquirir, es decir, la determinación en términos cuantitativos de los requerimientos de productos para satisfacer la necesidad de la población.

Estudio de la oferta

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

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades o condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales en la producción, etc. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollara en proyecto.

Los tipos de oferta:

Con propósitos de análisis se hace la siguiente clasificación de la oferta:

En relación con el número de oferentes se reconoce tres tipos:

- a) Oferta competitiva o de mercado libre. Es en la que los productos se encuentran en circunstancia de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la

participación del mercado está determinado por la calidad, el precio y el servicio que se ofrece al consumidor

- b) Oferta oligopólica, se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores.
- c) Oferta monopólica, es en la que existe un solo productor del bien o servicio, por tal motivo domina totalmente el mercado poniendo calidad, precio y cantidad.

Como analizar la oferta.

Los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta son:

- Número de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada
- Calidad y precio de los productos
- Planes de expansión
- Inversión fija
- Número de trabajadores.

1. Proyección de la oferta

Para hacer la proyección de la oferta se tomaran variables como pueden ser el PIB, La Inflación o el Índice de Precios, como se obtenga el coeficiente de relación correspondiente.

2. Análisis de precios

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 demanda están en equilibrio.

3. Comercialización del producto

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

4. Canales de distribución y naturaleza

Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario punto que se detenga esa trayectoria existe un pago a transacción además de un intercambio de información. El productor siempre trata de seguir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

Canales de distribución

a) Canales para canales de productos populares.

- Productores-Consumidores, esta es la vía más corta simple y rápida. Se utiliza cuando el consumidor acude directamente a la fábrica a comprar los productos.
- Productores-Minoristas-Consumidores, es un canal muy común, y la fuerza se adquiere al entrar en contacto con demás minoristas que exhiban y vendan los productos.

- Productores-Mayoristas-Minoristas-Consumidores, el mayorista entra como auxiliar al comercializar productos más especializados.
- Productores-Agentes-Mayoristas-Minoristas-Consumidores, aunque es el canal más indirecto es el más utilizado por empresas que venden sus productos a cientos de kilómetros de su sitio de origen.

b) Canales para productos Industriales

- Productor-Usuario Industrial, es usado cuando el fabricante considera que la venta requiere atención personal al consumidor.
- Productor-Distribución Industrial-Usuario Industrial, el distribuidor es el equivalente al mayorista. La fuerza de ventas de ese canal reside en el que el producto tengo contacto con muchos distribuidores.
- Productor- Agente-Distribuidor- Usuario Industrial, se usa para realizar ventas en lugares muy alejados. (Palacio, 2010)

Estudio técnico

Tamaño

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año.

Para determinar el tamaño óptimo de la planta, se requieren, conocer con mayor precisión tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del

proceso, o en su efecto diseñar y calcular estos datos con una buena dosis de ingenio y ciertas técnicas. (Palacio, 2010)

Capacidad instalada

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que pueda alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa.

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

Capacidad utilizada

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

Capacidad financiera

Para cualquier tipo de proyecto es importante el analizar las condiciones económico-financieras de que se dispone para ello, esto significa el determinar la capacidad para financiar la inversión, sea con capital propio o mediante crédito, para ello es de vital importancia el conocer el mercado financiero.

Capacidad administrativa

Al igual que en campo financiero, debe tenerse en cuenta el panorama respecto a si para la operación de la nueva unidad productiva se cuenta o se puede conseguir fácilmente el Talento Humano que haga posible el funcionamiento eficiente de la misma, ello implica el conocimiento claro de la actividad en la que se requiere emprender.

Para la fase de operación de una empresa no solamente debe asegurarse que se cuente con el número de personal necesario, sino también que este sea el más idóneo para cada puesto de trabajo. (Córdoba, 2011)

Localización

Es la contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo. El objetivo general de este punto es por supuesto llegar a determinar el sitio donde se instalar la planta. (Palacio, 2010)

Microlocalización

En este aspecto se requiere identificarse manera específica en que terreno se ubicara la planta y/o las instalaciones que contempla el proyecto. Sin embargo, la micro localización se realiza de manera simultánea con la determinación de las especificaciones de las instalaciones, maquinaria y tamaño de planta de producción.

Macrolocalización

A esta altura de desarrollo del proyecto es necesario elegir el área donde se establecerá la producción o prestación de servicio. Para tomar esta

decisión se debe llevar a cabo principalmente, una evaluación de los siguientes factores:

- Mercado de consumo
- Fuentes de materias primas. (Méndez, 2010)

Ingeniería del proyecto

Resuelve todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que de tener la planta productiva. (Palacio, 2010)

Componente tecnológico

Se define como un conjunto de conocimientos ordenados que se expresan en máquinas, equipo o procesos, es decir, constituye el Know how (saber hacer las cosas).

Los factores que se deben considerar para seleccionar la tecnología son los siguientes:

Mínimo de producción que se puede procesar, calidad de los productos, monto de inversión, flexibilidad operativa para genera otro tipo de productos y/o servicios, requerimientos de mantenimiento preventivo y correctivo, sustitución de materias primas de diferente calidades, aspectos contractuales, capacitación del personal, costo de esta y del equipo incluyendo las facilidades de crédito para su adquisición o arrendamiento.

Infraestructura física

Es necesario disponer de los elementos mínimos que permitan llevar a cabo de manera eficiente el ciclo de producción, entre los cuales se destacan los siguientes:

- Agua
- Energía eléctrica
- Eliminación de deshecho
- Servicios de telecomunicaciones
- Disponibilidad de combustible
- Carreteras
- Líneas de transporte
- Servicios que requieran los trabajadores de la planta
- Sistemas de seguridad. (Méndez, 2010)

Distribución de la planta

Es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Objetivos y principios básicos:





- Integración total
- Mínima distancia de recorrido
- Utilización de espacio cúbico
- Seguridad y bienestar para el trabajador
- flexibilidad

Proceso de producción

Es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicio a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura.

Diagrama de flujo del proceso

Es un diagrama donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas. Dicha simbología es la siguiente:

-  Operación: significa que se efectúa un cambio o transformación, en algún componente de producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.
-  Transporte: es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación, o algún punto de almacenamiento o demora.
-  Demora: se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente.
-  Almacenamiento: tanto de materia prima como de producto en proceso o de producto terminado.

■ Inspección: es la acción de controlar que se efectuó correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.

● Operación Combina: ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas. (Palacio, 2010)

Estructura empresarial

Parte de fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que este cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

Niveles jerárquicos

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propios de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

Nivel Legislativo-Directivo:

Es el máximo nivel de direcciones de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de las empresas, los cuales tomaran el nombre de Junta General

de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la Presidencia.

Nivel Ejecutivo:

Este nivel está conformado por el Gerente – Administrativo, el cual será nombrado por nivel Legislativo – Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

Nivel de Asesor:

Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

Nivel de Apoyo:

Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa

Nivel Operativo:

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o en el proceso productivo. (Córdoba, 2011)

Organigramas

Es un instrumento que permite distribuir los puestos que comprenden la organización en función de la jerarquía y de las áreas de competencia. Dependiendo de la mayor o menor complejidad de la estructura organizacional de la empresa, el organigrama será más o menos complejo.

Organigramas estructurales

Presentan solamente la estructura administrativa de la organización.

Organigramas funcionales

Muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento. (Peña, 2012)

Manuales

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

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

- Relación de dependencia (Ubicación interna)
- Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad)
- Naturaleza de trabajo
- Tareas principales
- Tareas secundarias

- Responsabilidades
- Requerimiento para el uso
- El proporcionar esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuado su trabajo (Córdoba, 2011)

Estudio financiero

Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación total de la planta, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto que es la evaluación económica. (Palacio, 2010)

Activos

Es lo que la empresa posee así como el gasto o costo realizado y no devengado se clasifica en:

- a) Activo Circulante: se identifica como el ciclo financiero a corto plazo, en incluye aquellos activos que normalmente son de fácil realización. Se integran principalmente de caja o bancos, cuentas por cobrar o inventarios y pagos anticipados.
- b) Activo no circulante: se incluyen conceptos que se pueden transformar en efectivo en un término mayor de un año, tales como terreno, edificio, maquinaria, equipo, mobiliario, etc.
- c) Activo total: es la suma de todos los activos que posee la empresa o que, en este caso, se pronostica que se tendrán para llevar a cabo las actividades operativas.

Pasivos

Representa las obligaciones que la empresa tiene para cumplir en el proceso de operación. También se dice que es el grupo de obligaciones jurídicas por las cuales el deudor se obliga con el acreedor.

Se clasifican en:

- a) Pasivo circulante
- b) Pasivo a largo plazo. (Méndez, 2010)

Financiamiento

Una vez conocido el monto de inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

- Fuente Interna.- Cuando se cuenta con varios inversionistas, se divide el monto de la inversión para un número determinado de acciones, las mismas que son negociadas entre los socios de la nueva empresa.
- Fuente Externa.- Se hace necesario realizar un análisis del mercado financiero a efectos de conseguir un crédito en las mejores condiciones para la empresa. Se debe poner énfasis en lo que significa “periodos de gracia”, ya que ello si bien facilita la cobertura del crédito también hace que este tenga un costo mayor pues en ese tiempo no disminuye la deuda del capital.

Análisis de costos

Para este análisis nos valemos de la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que hace el manejo de los costos de producción a efectos de determinar el

costo real de producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto. (Córdoba, 2011)

Determinación de los costos

Costos es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual. (Palacio, 2010)

Estados financieros

Una vez que se ha determinado los costos y los ingresos se tiene el insumo básico para la elaboración del presupuesto proformado que permite elaborar el estado de pérdidas y ganancias que presenta la primera información sobre el rendimiento que oferta el proyecto al inversionista. (Córdoba, 2011)

Presupuestos

Presupuesto de costo de producción

Representa todas las erogaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículos finales para el consumo. También incluyen a los servicios que se venden a los consumidores como es el caso de la energía eléctrica, servicio de televisión, servicio de telefonía, etc.

Presupuesto de gastos de producción

En este estado financiero que es un renglón del estado de resultados, es preciso agrupar los gastos causados por las actividades de planeación, organización, dirección y control de la empresa en general.

Presupuesto de gastos de venta

Se considera gastos de venta cuando se trata de vender un producto y/o servicio.

Estados financieros proforma y proyectados

Presenta de manera total y parcial sus situaciones o hechos por acontecer.

Se preparan con el objetivo de presentar la forma en que determinadas situaciones aun no consumadas pueden alterar la situación de la empresa.

Por lo general se lo denominan estado financieros proforma a los estados financieros proyectados de acuerdo con el horizonte de planeación o vida de duración del proyecto e inversión.

Estado de pérdidas y ganancias

Este es un estado dinámico, ya que la información que proporciona corresponde a un periodo de tiempo determinado. De los ingresos se deducen los costos y los gastos, con la cual, finalmente, se obtiene las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y reparto de utilidades.

Evaluación financiera

Permite conocer y medir la utilidad que genera el proyecto de inversión, a fin de compararla con los estándares de emprendimiento aceptados en los proyectos de inversión en los mercados financieros donde operan estas inversiones. (Méndez, 2010)

Flujo de caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

El flujo de caja para un nuevo proyecto se compone de los siguientes elementos: Inversión inicial, Ingresos y Egresos de operación y valor residual o de salvamento. (Córdoba, 2011)

Valor actual neto

Es la diferencia del valor presente neto de los flujos netos de efectivo y valor actual de la inversión, cuyo resultado se expresa en dinero. Se define como la suma de los valores actuales o presente de los flujos netos de efectivo, menos la suma de los valores presentes de las inversiones netas. En esencia los flujos netos de efectivo se le descuentan de la tasa mínima de rendimiento requerida y se suman. Al resultado se le resta la inversión inicial neta. (Méndez, 2010)

Criterios del VAN

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que para ello indica que la inversión perderá su valor con el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

La fórmula es:

$$VANP = \sum VANDE1a5 - INVERSION$$

Tasa interna de retorno

Es la tasa de descuento a la que el valor presente neto de una inversión arroja un resultado de cero o la tasa de descuento que hace que los flujos netos de efectivo igualen al monto de la inversión. (Méndez, 2010)

Criterio del TIR

- Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Para calcular la Tasa Interna de Retorno se aplica la siguiente formula:

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right) \text{ (Córdoba, 2011)}$$

Análisis de sensibilidad

Cualquier tipo de análisis, requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios. Ahora bien lo preocupante es el

impacto que tenga la rentabilidad del proyecto, siendo la finalidad del análisis de sensibilidad, medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de las variables permanezcan constantes.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Relación beneficio – costo

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación < 1 el proyecto no es rentable.

Para encontrar la relación Beneficio – Costo utilizamos la siguiente fórmula: (Córdoba, 2011)

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos actualizados}} \right) - 1$$

Periodo de recuperación de capital

Mediante la aplicación de este método se puede determinar el tiempo que se requerirá para recuperar la inversión inicial neta, es decir, en cuantos años los flujos de efectivo igualaran el monto de la inversión inicial.

Ventajas:

- Es útil para comparar proyectos de vidas económicas iguales y con flujos de efectivo uniformes.
- Los cálculos son sencillos y de fácil interpretación.
- Es un indicador utilizado con mucha frecuencia.
- Ayuda estimar los plazos en el desarrollo de los proyectos.

Desventajas

- No considera el valor del dinero en el tiempo
- La evaluación puede ser engañosa ya que en la evaluación solo considera el tiempo de recuperación y no incluye el horizonte de duración del proyecto. (Méndez, 2010)

e. MATERIALES Y MÉTODOS

1. Materiales

Para el presente trabajo de investigación los materiales que se utilizaron fueron:

Suministros de Oficina

- Útiles de Oficina (Hojas papel Bond tamaño INEN A4)
- Recursos Técnicos (transporte, internet, libros)
- Copias
- Carpetas, anillados, empastados
- Útiles de escritorio (Esferográficos, lápices)

Equipos de Oficina como:

- Computadora
- Impresora
- Discos CD
- Flash Memory

2. Métodos

Para el desarrollo del proyecto fue necesario utilizar métodos y técnicas de investigación con el propósito de cumplir los objetivos planteados y llegar a la culminación exitosa.

En cuanto a los métodos de investigación que se utilizaron se tiene los siguientes:

- **Método Deductivo** Este método que toma en consideración los casos generales a los particulares, permitió establecer teorías para

el trabajo de tesis que fueron consideradas en la revisión de literatura del mismo, en el cual se determinó diferentes criterios de autores de las ciencias administrativas, este proceso de deducción nace a partir de la lectura de los distintos libros, revistas, folletos y un proceso de razonamiento de cada uno de ellos, se redactó lo relacionado al tema de estudio. Como resultado de este método se estableció la revisión conceptual de este trabajo.

- **Método Inductivo:** Este método parte de lo particular a lo general, fue aplicado al término del proceso de investigación. Ya que permitió determinar conclusiones generales del mismo, que surgen como resultado del análisis de deducciones particulares del conjunto de información obtenida a lo largo del proceso investigativo, así como también de lo procedente de los estudios de Mercado, Técnico, Organizacional y Financiero.

3. Técnicas

- **Encuesta:** La técnica de la encuesta se la aplicó a las familias de la ciudad de Loja con un total de 381 encuestas y a los oferentes siendo los principales supermercados de la ciudad; las cuales permitieron recolectar información necesaria para determinar la demanda y oferta que tiene el producto de estudio en el mercado.
- **Entrevista:** Esta técnica se la aplicó de forma directa al responsable de departamento de ventas de la Industria Lojana de Especerías, tomando como base el producto que se ofertará en el mercado, está

se la realizo para obtener información a través del establecimiento de un cuestionario.

- **Observación Directa:** Esta técnica se aplicó para observar hechos, acontecimientos y comportamientos de empresas que comercializan productos similares con el fin de obtener más detalles en cuanto a la producción tanto en el proceso productivo como en el funcionamiento del mismo.
- **Revisión Bibliográfica:** Está técnica permitió dentro del trabajo de tesis recopilar información con la respectiva revisión de documentos e informaciones sobre el proyecto en general, que facilito el desarrollo de cada uno de los componentes del estudio. El mismo que se obtuvo a través de páginas web, revistas, trabajos de investigación, diccionarios especializados u otras fuentes.

Población y muestra

De acuerdo al último Censo Poblacional Publicado por el INEC en el año 2010, la ciudad de Loja cuenta con 180,617 habitantes; con una Tasa de Crecimiento Poblacional del 2.65%; la misma que se proyecta para el año 2016 y se divide para 4 miembros por familia que es el promedio en la Región 7.

Para obtener el universo por familias cuyo procedimiento se describe a continuación:

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

$$Pf_{2016} = Po_{2010}(1 + 0.0265)^6$$

$$Pf_{2016} = 180617(1.0265)^6$$

$$Pf = 180617(1.169913)$$

$$Pf = 211.306$$

$$Pf = \frac{211.306}{4} = 52.827 \text{ Familias}$$

Para el año 2016 el INEC estima que la población Urbana de la ciudad de Loja sea de 52.827 familias.

Determinación del tamaño de la Muestra

Con el fin de saber la cantidad de encuestas que serán aplicadas en la población se determina el tamaño de muestra así mismo, obtener la información que permita realizar un análisis de la información que se está investigando. La muestra resultara de la utilización de la siguiente fórmula:

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

Siendo:

n = Tamaño de la muestra

N = Número de elementos del universo

Z²= Valor crítico (1,96)

p = Probabilidad de éxito (0,5)

q = Probabilidad de fracaso (0,5)

E² = Margen de error (0,05)

(N-1) = Factor de corrección

N= 52.827 Familias

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)52.827}{(0,05)^2(52.827 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{50.735,05}{132,07 + 0,9604}$$

$$n = \frac{50.735,05}{133,03}$$

$$n = 381$$

Se aplicaron 381 encuestas a las familias de la ciudad de Loja.

Estratificación de la muestra:

Para la estratificación de la muestra de la población de la ciudad de Loja, se la realizó a través de la distribución de distritos los cuales están segmentado en tres distritos lo cuales corresponde a:

Cuadro N° 1

Distrito	Porcentaje de Población	Total de Encuestas
Distrito 1	21.50%	82
Distrito 2	31.30%	119
Distrito 3	47.20%	180
Total	100.00%	381

Elaborado por: La Autora

4. Procedimiento

El procedimiento del presente trabajo investigativo siguió el proceso establecido para la elaboración de un proyecto de inversión.

Primeramente, se realizó la investigación de mercado para determinar la demanda y oferta del producto, además se elaboró el plan de comercialización para el producto a ofertar.

Se continuó con el estudio técnico en el que se determinó el tamaño y localización de la planta, para luego establecer la ubicación de la misma; se desarrolló el proceso productivo para la producción del sobre de infusión; analizando el tipo de maquinaria y tecnología a utilizar durante dicho proceso de producción. Luego se planteó realizar el estudio legal y administrativo para el funcionamiento de la empresa.

Finalmente se realizó el estudio financiero donde se estableció la inversión y financiamiento que va a tener el proyecto, con el propósito de realizar la evaluación financiera a través de los indicadores Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio-Costo, Periodo de Recuperación de Capital y Análisis de Sensibilidad, determinando las conclusiones y recomendaciones que se cree debe tomarse en consideración para la ejecución del proyecto.

f. RESULTADOS

1. ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

Información General

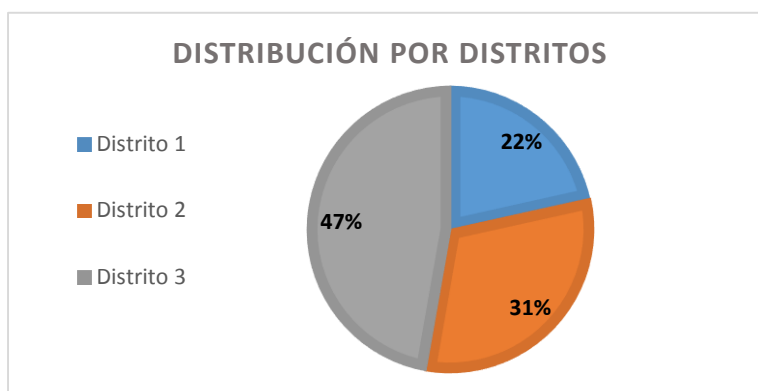
Cuadro N° 2

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Distrito 1	82	22%
Distrito 2	119	31%
Distrito 3	180	47%
Total	381	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 1



Análisis e Interpretación: De la aplicación de un total de 381 encuestas a las familias de la ciudad de Loja se obtuvo una distribución que corresponde a: el 22% al Distrito 1, el 31% al Distrito 2 y con un 47% al Distrito 3 considerando que el barrio con mayor influencia de respuestas en el Distrito 1 fue Pradera y San Sebastián; en el Distrito 2 el Barrio Argelia, Daniel Álvarez seguido por Bolonia y en el Distrito 3 el Barrio Gran Colombia y Sauces Norte.

1. ¿Usted y su familia consumen hierbas aromáticas?

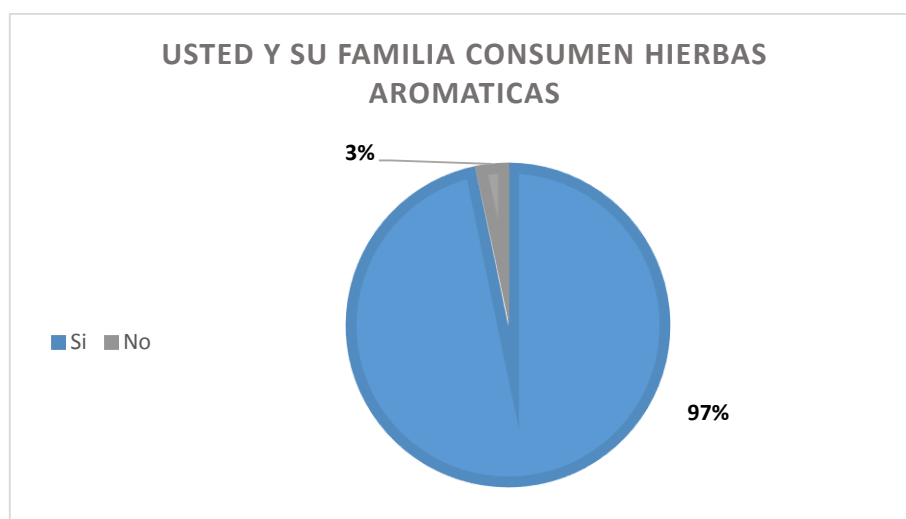
Cuadro N° 3

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Si	369	96.74%
No	12	3.26%
Total	381	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 2



Análisis e Interpretación: Los resultados de esta pregunta permite determinar la cantidad total de demandantes que correspondería para la ejecución del proyecto mencionado la misma que está representada por todas las familias encuestadas de la ciudad de Loja que consumen los diferentes tipos de hierbas aromáticas existentes en el mercado, por lo que se da a conocer que el 96,74% de los encuestados si consumen y el 3,26% no consumen hierbas aromáticas.

2. ¿Qué tipo de hierba aromática prefiere Ud. Y su familia?

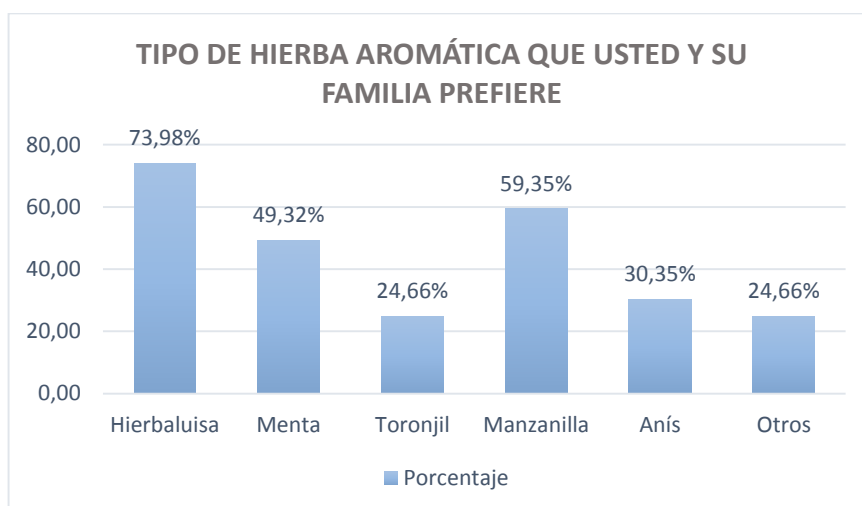
Cuadro N° 4

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Hierbaluisa	273	73.98%
Menta	182	49.32%
Toronjil	91	24.66%
Manzanilla	219	59.35%
Anís	112	30.35%
Otros	91	24.66%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 3



Análisis e Interpretación: Los resultados obtenidos de acuerdo a las hierbas aromáticas que tienen mayor preferencia por los consumidores, se encuentra la hierba luisa que tiene el 73,98% siendo la de mayor aceptación, seguido se encuentra la manzanilla con 59,35%, la menta 49,32% y con menor porcentajes el anís, toronjil y otros dentro de este se encuentra el cedrón y la horchata que es la combinación de una gran parte de hierbas aromáticas.

3. ¿Señale la cantidad de sobres de infusión de hierbas aromáticas de 1,5 gr que usted y su familia consumen mensualmente?

Cuadro N° 5

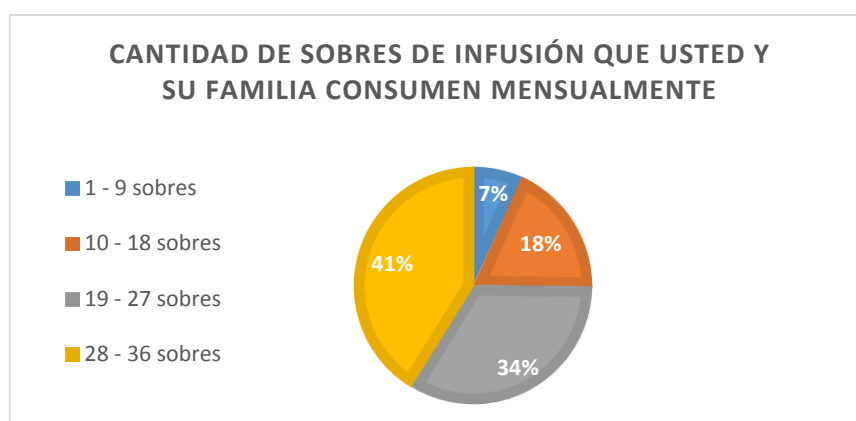
Datos(X)	Frecuencia(F)	Xm	Xm*F	Porcentaje
1 - 9 sobres	25	5	125	7%
10 - 18 sobres	68	14	952	18%
19 - 27 sobres	124	23	2852	34%
28 - 36 sobres	152	32	4864	41%
Total	369		8793	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{8.793}{369} = 23,83 \text{ aprox} = 24$$

Grafico N° 4



Análisis e Interpretación: De acuerdo con esta pregunta se pudo determinar el promedio de consumo de sobres de infusión en las familias dando como resultados que el 7% respondieron que consumen de 1 a 9 sobres al mes; el 18% consumen de 10 a 18 sobres al mes, 34% de 19 a 27 sobres al mes y finalmente un 41% consumen de 28 a 36 sobres al mes. Realizando un promedio de consumo de 23,83 este valor se aproxima a 24 sobres al mes.

4. ¿Considera que el precio que paga por su sobre para infusión de hierbas aromáticas es?

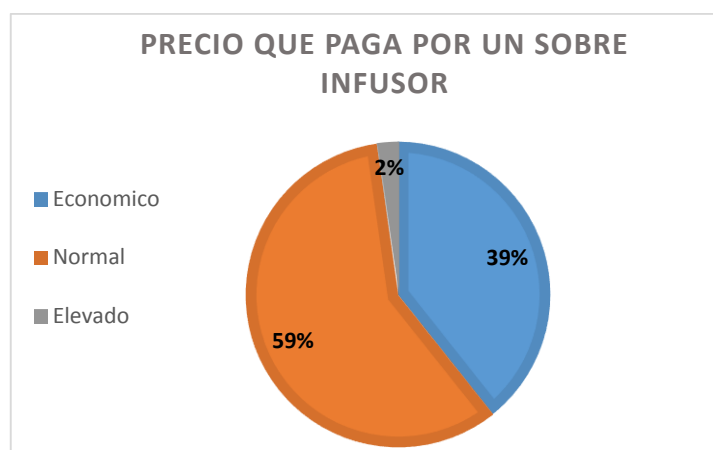
Cuadro N° 6

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Económico	145	39.30%
Normal	216	58.54%
Elevado	8	2.17%
Total	369	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 5



Análisis e Interpretación: Los encuestados dieron a conocer con una representación del 58,54% consideran que el precio por el que adquieren un sobre infusor es normal, el 39,30% da a conocer que es económico y un 2,17% que el costo por el que adquieren los sobres es elevado. Estos resultados permiten analizar el comportamiento, la satisfacción de los consumidores por los precios y la determinación de los precios para introducir el producto en el mercado.

5. ¿En qué lugar adquiere sobre para infusión de hierbas aromática?

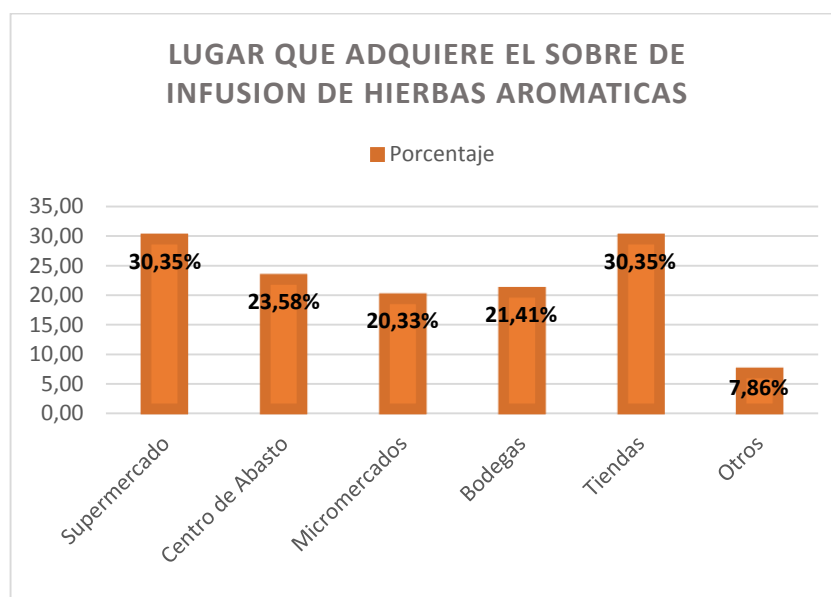
Cuadro N° 7

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Supermercado	112	30.35%
Centro de Abasto	87	23.58%
Micromercados	75	20.33%
Bodegas	79	21.41%
Tiendas	112	30.35%
Otros	29	7.86%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 6



Análisis e Interpretación: Los sobres para infusión son adquiridos con un 30,35% en Supermercados y Tiendas, seguido por centros de abastos con un 23,58%, bodegas con un 21,41%, Micromercados y por ultimo otros lugares con un 7,86% del total de encuestados. Esta pregunta será primordial para el establecimiento del proceso de comercialización, conocer los lugares estratégicos es decir el lugar en el que su adquisición seas más frecuente.

6. ¿Identifique la cualidad que usted y su familia buscan en una sobre para infusión de hierbas aromáticas?

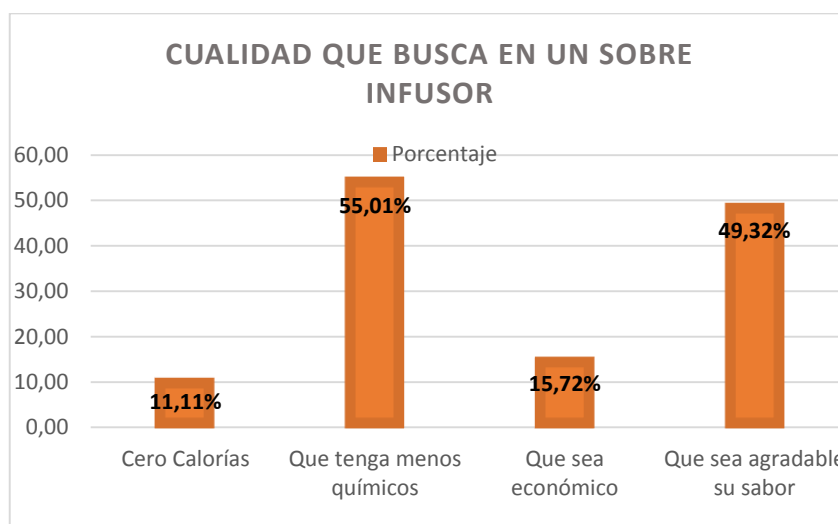
Cuadro N° 8

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Cero Calorías	41	11.11%
Que tenga menos químicos	203	55.01%
Que sea económico	58	15.72%
Que sea agradable su sabor	182	49.32%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 7



Análisis e Interpretación: Para la adquisición del producto un 11,11% de los encuestados buscan que las hierbas aromáticas mantengan cualidades de cero calorías, el 55,01% que contengan menos químicos, el 15,72% que sea económico y con un 49,32% que sea de agradable sabor. Esto será de suma importancia para la calidad y los beneficios que tendrá el producto ya que lo más importante es el menor contenido de químicos en alimentos y bebidas que no afecte a la salud de los consumidores.

7. ¿Conoce de algún tipo de sobre infusor de hierbas aromáticas mezclado con endulzante natural o procesado?

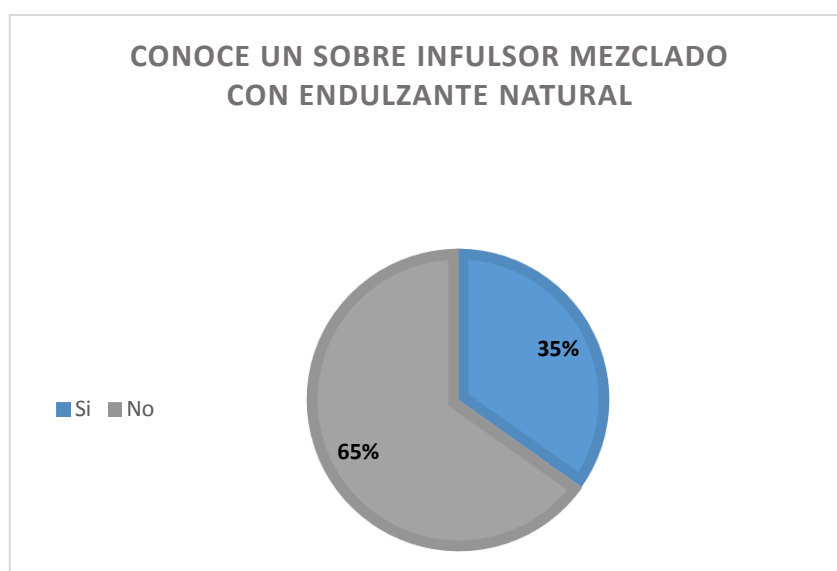
Cuadro N° 9

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Si	129	34.96%
No	240	65.04%
Total	369	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 8



Análisis e Interpretación: La información que se obtuvo se determinó que el 34,96% de los encuestados si conocen sobres para infusión de hierbas aromáticas que contengan mezclado algún endulzante natural o artificial mientras que el 65,04 no conoce un producto con esta similitud.

Esta pregunta es de conocimiento de las innovaciones que se realizan con los productos ya existentes en el mercado.

8. ¿Ha escuchado usted que ya existe un sobre para infusión de hierbas aromáticas de geranio egipcio y naranja procesado con stevia?

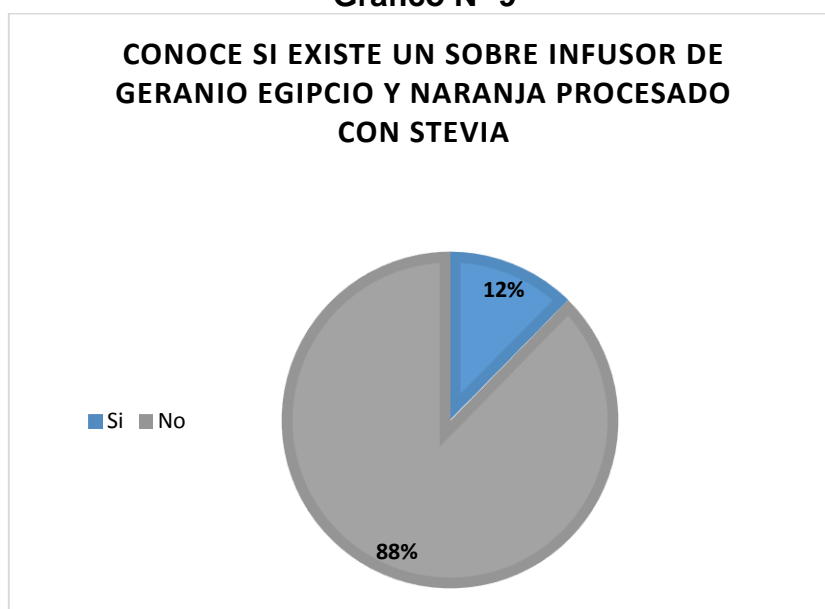
Cuadro N° 10

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Si	46	12.47%
No	323	87.53%
Total	369	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 9



Análisis e Interpretación: En base al producto que se ofertará que es un sobre para infusión de geranio egipcio y naranja procesado con stevia, se determinó que un 87,53% no tiene conocimiento del mismo. Por lo tanto esto me facilita afirmar que parte del mercado no conoce del producto mencionado, así mismo nos permitirá ver y analizar la mejor forma para darlo a conocer con sus atributos, beneficios y calidad.

9. Si se implementara una empresa que se dedica a la producción y comercialización de geranio egipcio y naranja procesado con stevia en presentación de sobres de papel filtro ¿Estaría dispuesto a comprar dicho producto?

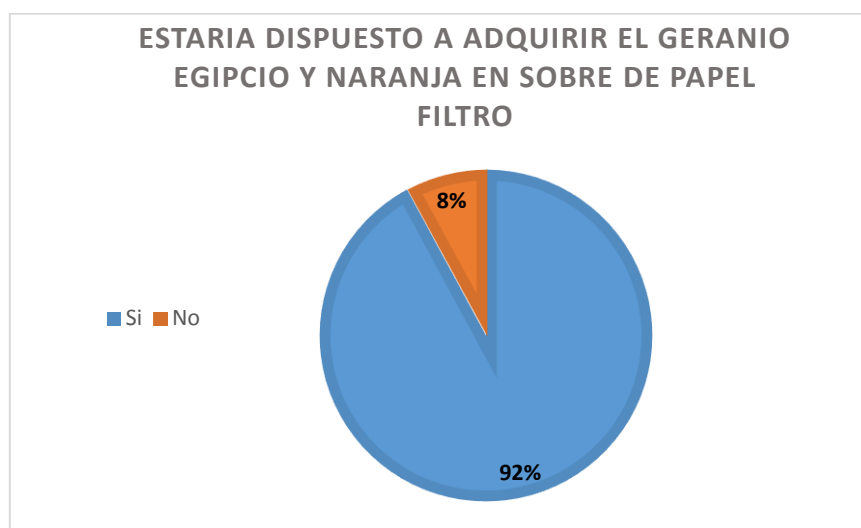
Cuadro N° 11

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Si	340	92.14%
No	29	7.86%
Total	369	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 10



Análisis e Interpretación: Es importante considerar que el sobre para infusión en papel filtro de geranio egipcio y naranja con stevia es una idea innovadora.

Es por ello que de los resultados obtenidos el 92,14% de los encuestados si estarían dispuestos a adquirir el producto mencionado mientras que el 7,86% se pronunciaron que no.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una caja de 25 unidades de sobres de 1,5gr. para infusión de geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas) procesado con stevia?

Cuadro N° 12

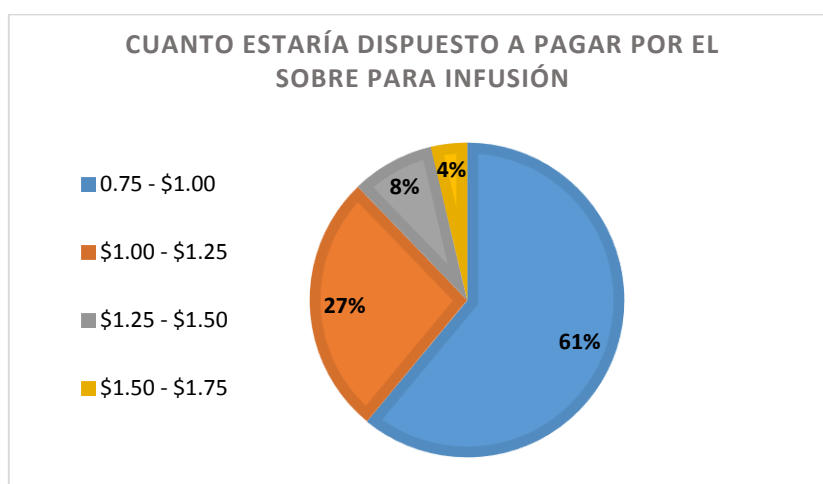
Datos	Media Aritmética(Xm)	Frecuencia(F)	F*Xm	Porcentaje
0.75 - \$1.00	0.88	207	182,16	60.88%
\$1.00 - \$1.25	\$ 1.13	91	102,83	26.76%
\$1.25 - \$1.50	\$ 1.38	29	40,02	8.53%
\$1.50 - \$1.75	\$ 1.63	13	21,19	3.82%
Total		340	346,20	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{346,20}{340} = 1,02 \text{ aprox} = 1,00$$

Grafico N° 11



Análisis e Interpretación: Con relación a los resultados obtenidos se determina que existe un 60,88% de familias dispuestas a pagar un valor de 0.75 a \$1.00 dólar; el 26,76% de \$1.00 a \$1.25; el 8,53% de \$1,25 a \$1.50 y por ultimo tenemos que el 3,82% pagaría de \$1.50 a \$1.50 dólares.

11. ¿En qué lugar le gustaría adquirir el sobre para infusión de geranio egipcio y naranja procesado con stevia para usted y su familia?

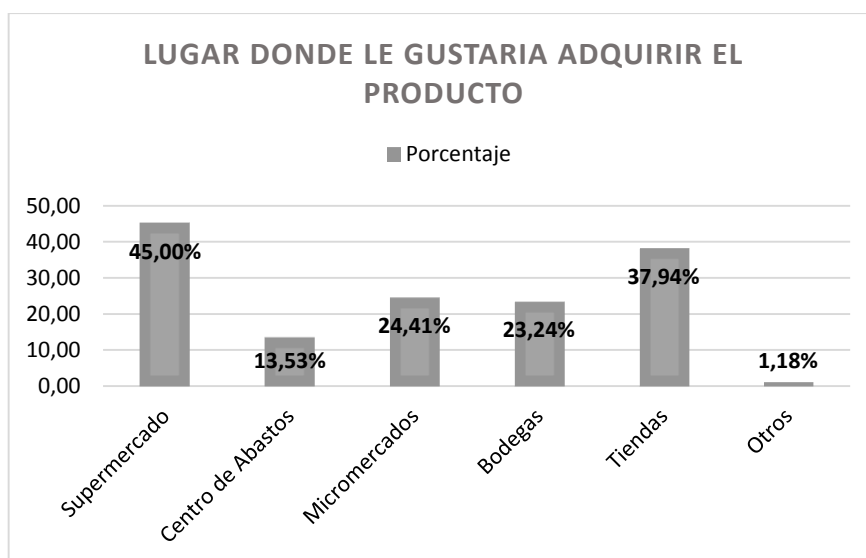
Cuadro N° 13

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Supermercado	153	45.00%
Centro de Abastos	46	13.53%
Micromercados	83	24.41%
Bodegas	79	23.24%
Tiendas	129	37.94%
Otros	4	1.18%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 12



Análisis e Interpretación: En base a los resultados la mayor parte de las familias preferirían que la oferta de los sobres para infusión de geranio egipcio y naranja procesado con stevia sea en supermercados con un resultado del 45%, en tiendas con un total de 37,94%, Micromercados con un 24,41%, bodegas con el 23,24%, centros comerciales con el 13,53% y por ultimo otros con el 1,18%.

12. ¿Qué promoción le gustaría recibir al adquirir el producto?

Cuadro N° 14

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Más contenido	228	67.06%
Descuento en precio	112	32.94%
Total	340	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 13



Análisis e Interpretación: En cuanto a las promociones que se consideraría para el producto tenemos que un 67,06% preferiría más contenido y el 32,94% restante le gustaría que exista un descuento en precio, debido a que los ingresos económicos están disminuyendo cada vez.

13. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría ser informado del producto que se ofertara?

Cuadro N° 15

Datos	Frecuencia	Porcentaje
TV	54	15.88%
Radio	129	37.94%
Prensa Escrita	33	9.71%
Redes Sociales	124	36.47%
Total	340	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 14



Análisis e Interpretación: Siguiendo las respuestas obtenidas por las encuestas aplicadas se obtuvo que en un 37,94% preferiría ser informado a través de Radio el mismo que al ser un medio de comunicación masivo y de fácil acceso les facilita la sintonización eficiente; seguido por el 36,47% que corresponde a redes sociales; el 15,88% opta por TV y por ultimo con una representación muy baja tenemos a la prensa escrita con un 9,71% al ser el medio menos adquirido por las familias.

2. ENTREVISTA REALIZADA A LA INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERIAS ILE

1. Dentro de su stock de productos usted expende hierbas aromáticas para infusión

La respuesta otorgada nos mencionó que en su stock de productos si oferta una amplia variedad de hierbas en presentación de sobres de té.

2. Cuáles son los principales productos que su empresa oferta dentro del mercado local en cuanto a hierbas aromáticas en presentación de sobres.

De las principales cajas de té que se distribuye en la ciudad de Loja se conoce que los de mayor acogida son el té de manzanilla, té de menta, té de hierbaluisa, té de canela molida y horchata.

3. De qué locales usted es proveedor de sobres (té) para infusiones aromáticas en la ciudad.

Para la distribución de esta gama de productos se tiene a los principales lugares de abastecimientos a: Supermercados, Centros de Abastos y Bodegas.

4. La cantidad de sobres (té) que oferta al mes en el mercado local.

La cantidad que se oferta es de 14.000 cajas que contienen 25 sobres lo que representa a 350.000 sobres de todos los tipos de hierbas aromáticas que oferta la empresa al mes y con una tasa de crecimiento en ventas del 3%.

5. En caso de que la demanda de productos de esta índole incrementara, su empresa está en la capacidad para cubrir esa demanda.

Si debido a que la planta industrial si cuenta con una capacidad instalada para aumentar sus volúmenes de producción aunque esto incurrirá en diversos costos adicionales como la contratación de personal para operar la maquinaria que permite desarrollar estos productos.

6.Cuál es el empaque que usted utiliza en los sobres de té.

El empaque utilizado para la transportación y venta de los productos es el cartón y para la envoltura es una funda plástica que recubre la totalidad, el mismo que permite mantener en un buen estado.

7.Cuál es el precio de venta al público que usted pone a disposición por su producto.

El precio de venta de comercialización de los productos es de \$1.04 centavos para las cajas que contienen 25 sobres, pero si embargo existe una variación en los precios en las aromáticas de horchata con limón y miel que se encuentra a un precio de \$1.17 centavos y en la del té negro a \$1,22 centavos y con cardamomo aun precio de venta de \$1.44 centavos.

8. Que promociones ofrece la empresa para el expendio del producto.

La empresa mantiene en la actualidad una promoción denominada promo aromáticas la misma que consiste que por la compra de 6 cajas de Té (Té Negro, Canela, Toronjil, Horchata, Hierba luisa y Café filtrado al instante) por el precio de \$ 6,77dolares.

9. Cuáles son los medios de publicidad que utiliza para hacer conocer el producto.

Los medios que más utiliza para poner a disposición las actualizaciones y promociones de la gama de productos en general son: Televisión, Internet (Sitio web oficial y Redes Sociales).

10. Qué canales de distribución utiliza para la venta del producto

El canal de comercialización que utiliza la empresa ILE es el **Canal Detallista**. Este tipo de canal contiene un nivel de intermediarios, los detallistas o minoristas, en el cual ILE cuenta con una fuerza de ventas que se encarga de hacer contacto con los minoristas (detallistas) que venden los productos al público y hacen los pedidos

11. Sugerencias.

Ninguna

3. ENCUESTA APLICADA A LOS PRINCIPALES SUPERMERCADOS DE LA CIUDAD DE LOJA

1. ¿Dentro de su stock de productos usted vende sobres para infusión de hierbas aromáticas?

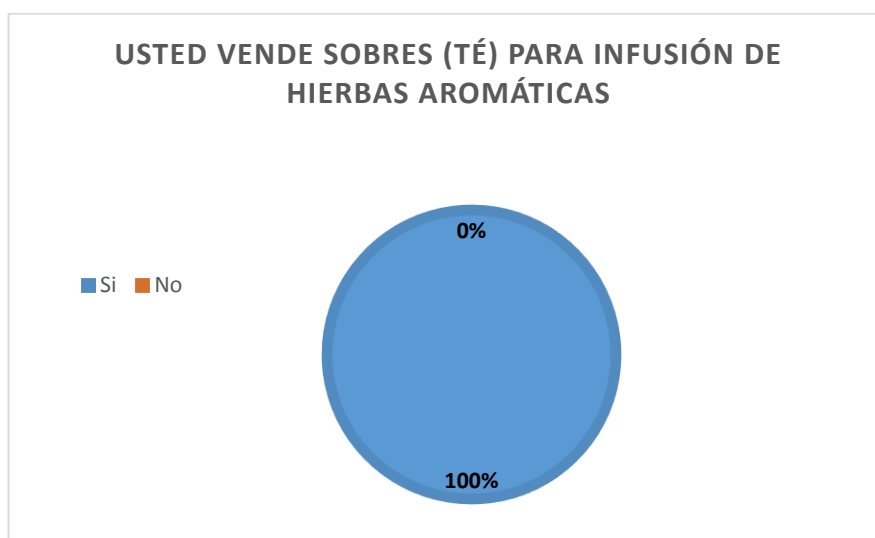
Cuadro N° 16

Datos	Variable	Porcentaje
Si	10	100.00%
No	0	0.00%

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 15



Análisis e Interpretación: Según los resultados obtenidos a la aplicación de la encuesta a los oferentes se obtuvo que el 100% dentro de su stock de productos si oferta sobres para infusión de hierbas aromáticas lo cual nos permite considerar a todos los locales aplicados como ofertantes de esta gama de productos.

2. ¿Cuál de las siguientes marcas de sobres para infusión (té) usted vende?

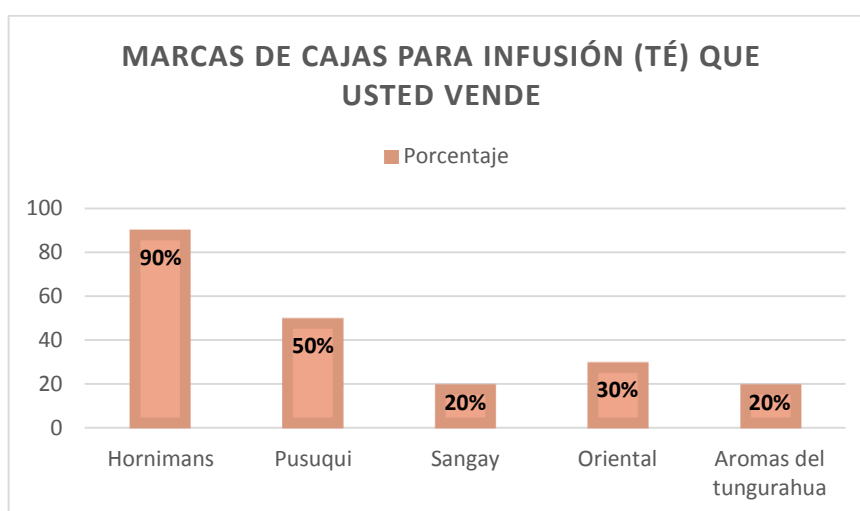
Cuadro N° 17

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Hornimans	9	90%
Pusuqui	5	50%
Sangay	2	20%
Oriental	3	30%
Aromas del Tungurahua	2	20%

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 16



Análisis e Interpretación: Dentro de las respuestas obtenidas tenemos que el 90% de los locales tiene dentro de su stock de Tés aromáticos y frutales la marca Hornimans, el 50% Pusuqui, el 20% Sangay y Aromáticas del Tungurahua y con un 30% la marca Oriental. La información obtenida me permite conocer cuál es la marca que tiene un mayor posicionamiento en el mercado local y a si mismo su frecuencia de consumo.

3. ¿Qué cantidad de cajas para infusiones (té) vende aproximadamente en el mes?

Cuadro N° 18

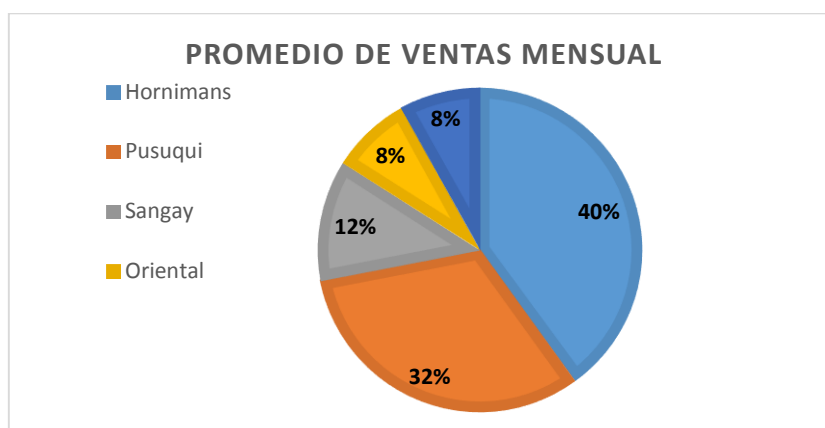
Datos	Frecuencia	Porcentaje
Hornimans	815	39.99%
Pusuqui	652	31.99%
Sangay	245	12.02%
Oriental	163	8.00%
Aromas del Tungurahua	163	8.00%
Total	2038	100.00%

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaborado por: La Autora

Promedio en sobres= 2.038 cajas *25 = 50.950

Grafico N° 17



Análisis e Interpretación: Los resultados de esta pregunta permiten conocer la cantidad de productos dentro de las distintas clases y sabores de sobres de infusión (Té), es por ello que del total de venta de los encuestados la marca Hornimans cuenta con un 39.99%, Pusuquí con un 31,99%, Sangay con un 12,02%, Oriental y Aromáticas del Tungurahua con un 8%.

4. ¿Cómo considera la calidad de los sobres de té que usted vende?

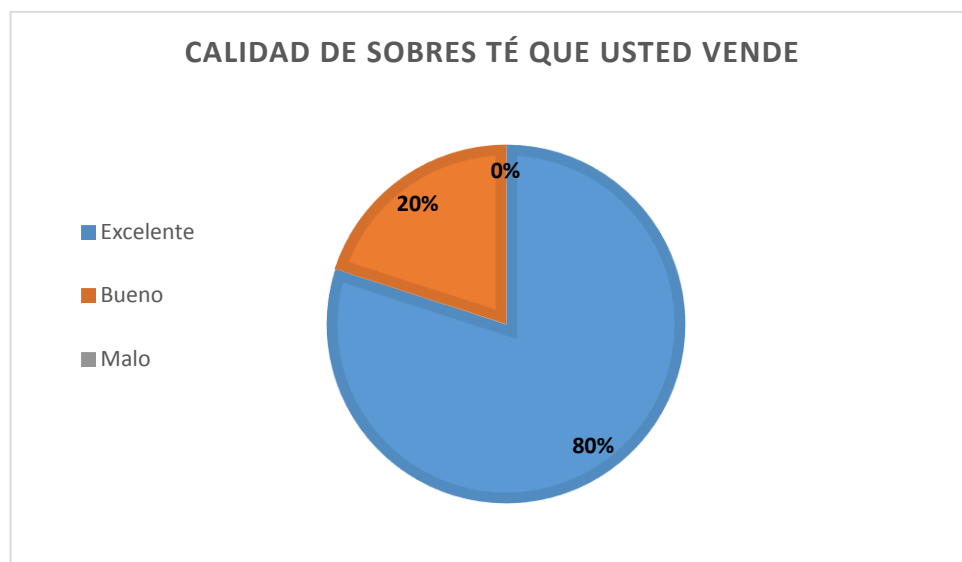
Cuadro N° 19

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	8	80%
Bueno	2	20%
Malo	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaborado por: La Autora

Grafico N° 18



Análisis e Interpretación: La calidad es uno de los factores más esenciales de se considera para la adquisición y preferencia de compra es por ello el 80 % de los encuestados consideran la calidad de los productos ya mencionados es de excelente calidad, mientras que el 20% restante la considera bueno.

5. ¿Cuál es el precio promedio de venta al público que usted pone a disposición por una caja de 25 sobres para infusión?

Cuadro N° 20

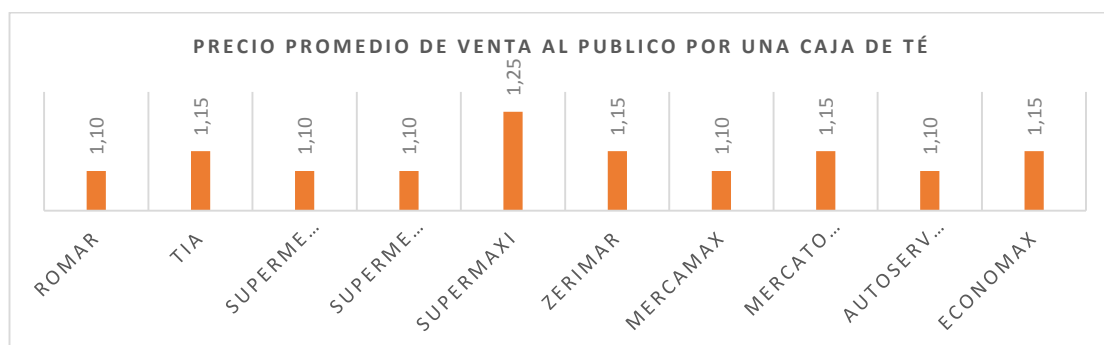
N°	Frecuencia	Precio
1	Romar	1.10
2	Tia	1.15
3	Supermercado Galtor	1.10
4	Supermercado Yerovy	1.10
5	Supermaxi	1.25
6	Zerimar	1.15
7	Mercamax	1.10
8	Mercatone	1.15
9	Autoservicio Granda	1.10
10	Economax	1.15
Total		11.35

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{11.35}{10} = 1,14 \text{ aprox} = 1,15$$

Grafico N° 19



Análisis e Interpretación: De acuerdo a los sobres de infusión tenemos que Romar, Supermercado Galtor, Yerovy, Mercamax, y Autoservicio Granda tienen un precio promedio de venta de \$ 1.10; mientras que Tía, Zerimar, Mercatone y Economax mantiene un precio de \$ 1.15 y Supermaxi con un promedio de \$1.25.

6. ¿Dentro de las diversas marcas de sobres para infusión (té), alguna de estas cuentan con algún tipo de promoción?

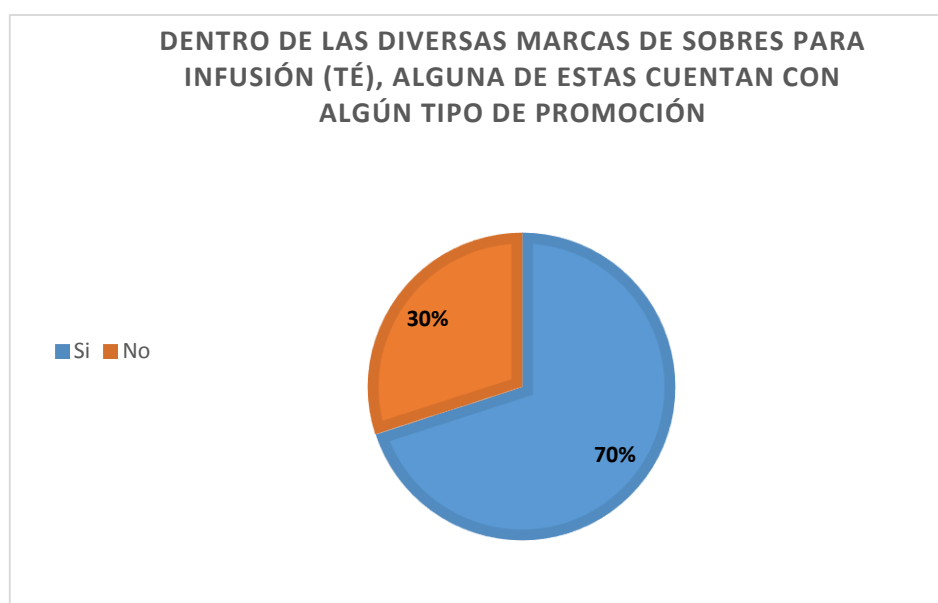
Cuadro N° 21

Datos	Variable	Porcentaje
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaborado por: La Autora

Grafico N°20



Análisis e Interpretación: De los resultados obtenidos por los oferentes se conoce que dentro de la gama de productos ya mencionados un 70% menciona que si existen promociones, mientras que e 30% restante menciona que estos productos no cuentan.

Dentro de las promociones podemos mencionar que la Marca Hornimans tiene la promoción que dentro de cada caja de 25 unidades se incluye un sobre adicional de manzanilla y uno de menta.

g. DISCUSIÓN

1. Estudio de mercado

El estudio de mercado significa el aspecto clave del proyecto ya que determina los bienes o servicios que serán demandados por la comunidad. Por tal motivo se necesita comprobar la existencia de un cierto número de agentes económicos en ciertas condiciones de precio e ingresos ocasionen una demanda que justifique la puesta en marcha del proyecto. El estudio obliga por lo tanto a la realización de un análisis profundo de la oferta, demanda, precios, comercialización, es decir determina: cuanto, a quien, como y donde se venderá el producto o servicio.

Producto principal

Durante una rutina diaria agitada seguramente se ha recurrido a innumerables infusiones para recuperar el estado de ánimo. Dentro de la gran gama de hierbas aromáticas y medicinales existente siempre se ha hablado de los beneficios que tienen para la salud, pero no todas son conocidas.

Ante esta pequeña introducción el producto a elaborar y comercializar son dos tipos de hierbas aromáticas, el geranio egipcio y naranja con stevia en sobre de papel filtro, el mismo que se utiliza para realizar una bebida o infusión que no solo tiene un agradable sabor, además proporciona beneficios medicinales para mejorar el estado de salud de la persona que lo consuma.

Su preparación se obtiene a base de geranio egipcio, naranja y stevia cuyas hierbas son deshidratadas a temperaturas elevadas para obtener una consistencia seca para su trituración y así ser envasadas y empaquetadas en sobres de papel filtro con las medidas respectivas de cada hierba. Posteriormente se lo distribuye en su presentación de cajas de 25 sobres cada una y como último paso o fase se lo almacena al producto terminado listo para su comercialización.

Entre los principales beneficios que proporciona tenemos:

- Analgésico, antidepresivo y cicatrizante
- Potenciador del sistema inmunológico
- Normalizador del sistema circulatorio
- Diabetes, piedras renales.
- Quemaduras, heridas, úlceras.
- Ayuda a calmar el nerviosismo
- Se usan para tratar problemas estomacales cuando estos están asociados con el estrés.
- Tratar los cólicos estomacales.
- Ayudan a fortalecer el sistema inmunológico.
- Ayudan a calmar los dolores de cabeza causados por estrés
- Ayudan a combatir el insomnio y a dormir bien.

Productos sustitutos

Dentro de las diversas gamas de productos que permiten cubrir la misma necesidad pero no tienen las mismas propiedades y beneficios tenemos a:

- Sobre de infusión de Horchata con Miel
- Sobre de infusión de Hierbaluisa
- Sobre de infusión de canela molida
- Sobre de infusión de anís común
- Sobre de infusión de horchata
- Sobre de infusión de horchata con limón
- Sobre de infusión de manzanilla
- Sobre de infusión de menta
- Sobre de infusión de toronjil
- Sobre de infusión de cedrón
- Sobre de infusión de orégano
- Sobre de infusión de manzanilla con miel
- Té negro
- Té negro / cardamomo
- Té negro / jengibre

Productos complementarios

El principal producto complementario que permite el uso del sobre de infusión es el agua ya que sin este complemento será imposible realizar la bebida o infusión aromática.

Mercado demandante

El nuevo producto a ofertarse en el mercado está dirigido específicamente a las familias de la ciudad de Loja.

Análisis de la demanda

El presente análisis busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto por parte del mercado y así establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos.

Demanda potencial

La demanda potencial es considerada por la totalidad de la población en estudio, en este caso el número de familias de la ciudad de Loja, para la proyección de la demanda potencial se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de 2,65%, según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

La proyección de la población de familias para el año 2016 es de **52.827** familias. Cuya demanda potencial se determina de la siguiente forma:

Calculo consumo promedio anual.

Consumo Promedio = 24 sobres x12 meses

Consumo Promedio = 288 sobres anuales.

DP= Población familias x consumo promedio anual

DP= 52.827 x 288 = 15'214.176 sobres

Cuadro N° 22: Demanda Potencial

Año	Población	Demanda Potencial por familias
2010	180.617	45.154
2011	185.403	46.351
2012	190.317	47.579
2013	195.360	48.840
2014	200.537	50.134
2015	205.851	51.463
2016	211.306	52.827

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaboración: La Autora

Para la proyección de la demanda potencial se consideró una tasa de crecimiento de 2,65% anual iniciando en el año 0 con 52.827 familias.

Cuadro N° 23: Proyección Demanda Potencial

Años	Población	Promedio Consumo	Demanda Potencial (sobres)
0	52.827	288	15'214.032
1	54.226	288	15'617.204
2	55.663	288	16'031.060
3	57.138	288	16'455.883
4	58.653	288	16'891.964
5	60.207	288	17'339.601

Fuente: Cuadro N° 22

Elaboración: La Autora

Demanda Real

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto en el mercado. Para establecer la demanda Real del proyecto se tomó en consideración las familias que consumen infusión

de hierbas aromáticas, que de acuerdo al estudio de mercado se pudo determinar que la totalidad es del 96,74% (Cuadro N° 3) de las familias encuestadas.

Cuadro N° 24: Demanda Real

Año	Demanda Potencial	Demanda Real (96,74%)
0	15'214.032	14'718.055
1	15'617.204	15'108.083
2	16'031.060	15'508.447
3	16'455.883	15'919.421
4	16'891.964	16'341.286
5	17'339.601	16'774.330

Fuente: Cuadro N° 3 y 23

Elaboración: La Autora

Demanda efectiva

Para la determinación de la Demanda Efectiva, se procede a tomar el porcentaje de deseo de adquisición del sobre de infusión, representado en la pregunta N° 9. Si se implementará una empresa que se dedica a la producción y comercialización de geranio egipcio y naranja procesado con stevia en presentación de sobres de papel filtro ¿Estaría dispuesto a comprar dicho producto? con el porcentaje del 92,14%.

Cuadro N° 25: Demanda Efectiva

Año	Demanda Real (96,74%)	Demanda Efectiva (92,14%)
0	14'718.055	13'561.215
1	15'108.083	13'920.588
2	15'508.447	14'289.483
3	15'919.421	14'668.155
4	16'341.286	15'056.861
5	16'774.330	15'455.867

Fuente: Cuadro N° 11 y 24

Elaboración: La Autora

Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

Oferta actual

La oferta actual es la cantidad de sobres de infusión que se están ofreciendo en el mercado. Actualmente la empresa no cuenta con competencia directa, pero si tiene competencia indirecta con empresas que comercializan productos similares; para determinar la oferta actual se tomó en consideración la empresa ILE, como también a los principales supermercados de la ciudad de Loja (Supermaxi, Romar, Tía, Supermercado Galtor, Supermercado Yerovy, Zerimar, Mercamax, Mercatone, Autoservicio Granda, Ecomax), a continuación se detalla la oferta existente:

Cuadro N° 26: Oferta Actual

Productores	Promedio en sobres mensual	Promedio Anual en sobres
Industria Lojana de Especerías (ILE)	350.000	4'200.000
Supermercados	50.950	611.400
Total		4'811.400

Fuente: Cuadro N° 18 y entrevista

Elaboración: La Autora

Demanda insatisfecha

Está constituida por la cantidad de bienes que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

Se refiere a la cantidad de sobres para infusión que van a consumir aproximadamente en los años futuros de vida útil de la empresa. La diferencia que existe entre la demanda efectiva y la oferta, nos va a dar como resultado la demanda insatisfecha.

La demanda insatisfecha de nuestra investigación se la determinó en base a la unificación de los cuadros de demanda efectiva y de la oferta en la ciudad.

Cuadro N° 27: Demanda insatisfecha

Año	Demanda efectiva (sobres)	Oferta (sobres)	Demanda insatisfecha (sobres)
0	13'561.215	4'811.400	8'749.815
1	13'920.588	4'811.400	9'109.188
2	14'289.483	4'811.400	9'478.083
3	14'668.155	4'811.400	9'856.755
4	15'056.861	4'811.400	10'245.461
5	15'455.867	4'811.400	10'644.467

Fuente: Cuadro N° 25 y 26

Elaboración: La Autora

Plan de comercialización del producto

Para la realización del plan comercial se tomó en cuenta componentes fundamentales como: el producto, el precio, plaza y la promoción, con el objetivo de ingresar un nuevo producto al mercado que esté acorde a los gastos y preferencias del cliente los cuales los detallamos a continuación:

Producto

“En mercadotecnia un producto es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo.

El producto que se va a ofertar es el geranio egipcio, naranja con stevia en sobre de papel filtro, cuya producción cubrirá el mercado de la ciudad de Loja. La importancia de emprender este proyecto radica en fomentar la industrialización y comercialización en la misma.

Presentación del producto

La presentación del producto se la realizará en cajas que contendrá 25 sobres cada una de ellas, el mismo que llevara establecido la marca y el logotipo en colores llamativos, además contienen peso por unidad de producto, ingredientes, registro sanitario, fecha de elaboración y caducidad, código de barras entre otros.

Para la identificación del producto se creó una marca que lo diferencie de los demás productos existentes en el mercado y que de seguro se quedará en la mente del consumidor, para lo cual la marca de nuestro producto será EOAROMÁTICAS S.A que representa las hierbas aromáticas a través de una agricultura ecológica que mantiene nuestra provincia de Loja.

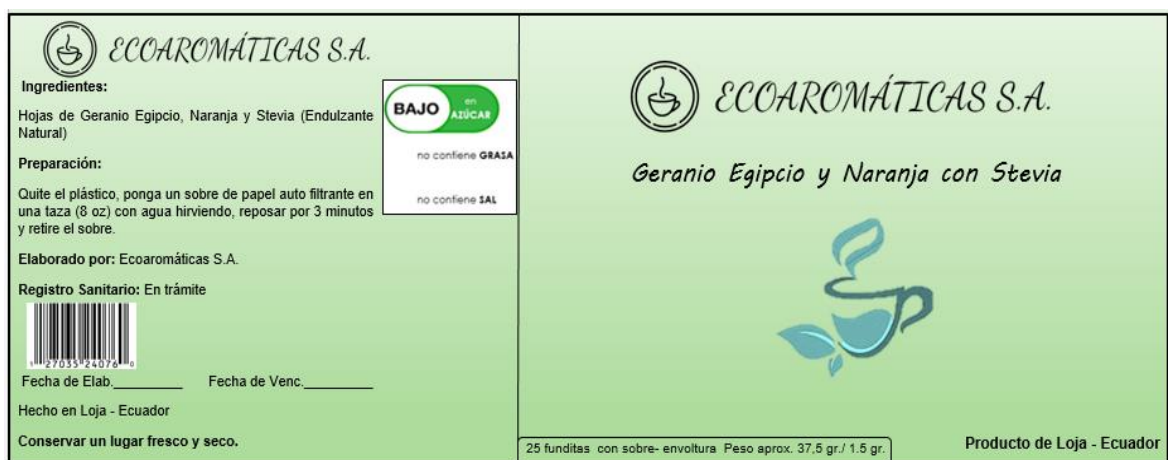
El diseño del logo tipo de la empresa y el empaque son los siguientes:

Logotipo



Empaque

Gráfico N° 21



Elaboración: La Autora

Slogan: “Mejora tu vida”, el mismo que permite dar a conocer un beneficio diferencial del producto, motivar su compra o uso, diferenciación de la competencia y a su vez es de fácil captación al buscar posicionarse en la mente del consumidor.

Características del producto

- Sobre de papel filtro termosellable
- Hilo de Nylon
- Empaques laminados impresos

Precio

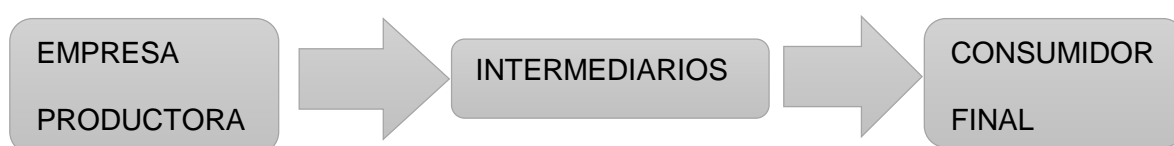
Hay que destacar que el precio es el único elemento de la mezcla de mercadotecnia que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costos. Por otro lado, se debe saber que el precio va íntimamente ligado a la sensación de calidad del producto (así como su exclusividad).

Para determinar el precio de venta del sobre de infusión se toma en cuenta los costos de producción y se considera como referencia los precios de la competencia existentes en el mercado.

Plaza o distribución

El proyecto tiene su mercado a las familias de la Ciudad de Loja ya que se considerará factores como el medio de transporte un vehículo que cuente con la capacidad suficiente de carga para que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

Para lograr llegar a nuestros futuros consumidores es necesario establecer el canal de comercialización más adecuado el mismo que pueda ser más rápido, fácil acceso y menos costoso es por ello que para la comercialización de los sobres de geranio egipcio y naranja con stevia en papel filtro será a través del canal de comercialización Directo.



Publicidad

Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales (cómo es la empresa comunicación activa; cómo se percibe la empresa comunicación pasiva)

Para dar a conocer el sobre para infusión de geranio egipcio y naranja con stevia a los consumidores se realizará una cuña publicitaria para radio y redes sociales que serán transmitidos por los medios de comunicación preferidos por los consumidores.

Radio

El horario que será transmitida la publicidad en radio será en la mañana correspondiente a (06H00 a 09H00) esto se debe a la respuesta de los demandantes que es el horario más sintonizado por los usuarios y a su vez mencionaron que la emisora con mayor sintonización es la Radio Matovelle 100.1 fm.

Contenido de la publicidad radial

En la actualidad cuidar nuestra salud con lleva demasiado tiempo y dinero, pero eso ya tiene solución. ECOAROMÁTICAS S.A., pensando en su salud y economía ofrece un producto directamente de la naturaleza para su hogar, con todas las propiedades curativas de la hoja de geranio egipcio y naranja procesado con stevia un endulzante natural que aporta un agradable aroma y sabor.

Si quiere disfrutar de un sabor único ya no espere más adquiéralo ahora a un increíble precio de introducción y lo encontrara en los supermercados de la ciudad y en su tienda preferida.

Nos encontramos ubicados en el Barrio Turunuma Bajo detrás de Cafrilosa.

Mayor información: telf.099675342 – 2543654

Cuadro N° 28: Cuñas Radiales

Presupuesto Publicidad				
Denominación	Cant./ Mensual	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad Radial	20	1.25	\$ 25,00	\$ 300,00
Total				\$ 300,00

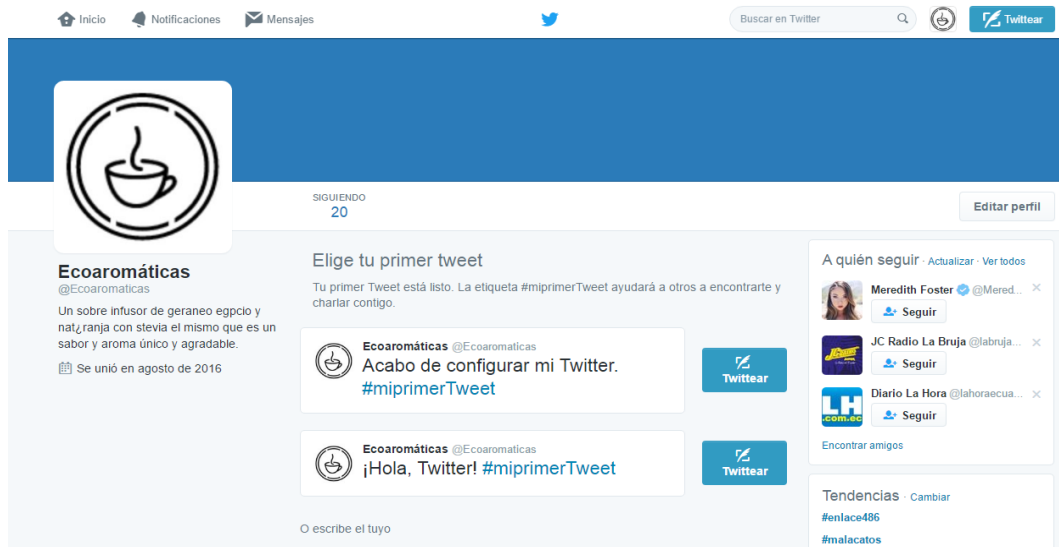
Fuente: Radio Matovelle

Elaboración: La Autora

Redes sociales

La publicidad que será realizada en redes sociales será a través de una página de Facebook y twitter.

Grafico N° 22



Elaboración: La Autora

Grafico N° 23



Elaboración: La Autora

Promoción

Uno de las características más importantes para captar a un cliente es ofreciendo una promoción del producto que se oferta es por ello que la empresa considera importante ofrecer una promoción de un sobre adicional por caja al considerar que este factor motiva e incentiva a la compra.

2. Estudio técnico

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

Tamaño y localización

Tamaño

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate se refiere a la capacidad instalada y se mide por las unidades producidas al año.

Capacidad instalada

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa.

Para determinar la capacidad instalada de la empresa productora de un sobre de infusión de geranio egipcio y naranja con stevia, se ha tomado en consideración el número de sobres que se elaboran diariamente en base al trabajo de la maquinaria durante las 24 horas del día, el cual corresponde a 21.000 sobres, esto multiplicado por los 365 días del año, dando un total de producción de 7'665.000 sobres al año.

Cuadro N° 29: Determinación de la capacidad instalada

TIEMPO	FORMULA	UNID. PRODUCIDAS (sobres)
4 Horas	1 lote x 3.500	3.500
24 horas	6 lotes x 3.500	21.000
365 días del año	365x 21.000	7'665.000

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 30: Proyección Capacidad Instalada

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	Capacidad Instalada	%
2016	8749815	7665000	88
2017	8981686	7665000	85
2018	9219700	7665000	83
2019	9464022	7665000	81
2020	9714819	7665000	79
2021	9972262	7665000	77

Fuente: Cuadro N° 27 y 29

Elaboración: La Autora

Capacidad utilizada

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

Para determinar la capacidad utilizada se tomará en consideración el componente tecnológico; es decir la empresa trabajará 8 horas laborables de lunes a viernes con dos días de descanso que corresponde a los días sábado y domingo, obteniendo un total de 261 días laborables al año; en donde se producirá un total de sobres de infusión al año.

Cuadro N° 31: Determinación de la capacidad utilizada

TIEMPO	FORMULA	UNID. PRODUCIDAS (sobres)
4 Horas	1 lote x 3.500	3.500
8 Horas (día)	2 lotes x 3.500	7.000
261 días laborables del año	261x 7.000	1'827.000

Elaborado por: La Autora

Participación en el mercado

La participación en el mercado se mantendrá constante para la duración de los 5 años de vida útil de la empresa.

Cuadro N° 32: Participación en el mercado

Años	Demanda Insatisfecha	Participación en el mercado	%Participación
0	8749815	1827000	21
1	8981686	1827000	20
2	9219700	1827000	20
3	9464022	1827000	19
4	9714819	1827000	19
5	9972262	1827000	18

Fuente: Cuadro N° 27 y 31

Elaboración: La Autora

Capacidad financiera

Para poner en marcha el proyecto se consideró que la inversión se dará por el aporte de los socios accionistas involucrados en el proyecto y de entidades financieras. En el cual el monto de aportación será en base a los gastos que se incurran durante el proceso productivo y administrativo.

Capacidad administrativa

Para el pleno funcionamiento administrativo y productivo se contará con profesionales en las ramas de Gerencia, Contabilidad, Marketing y principalmente de Producción los cuales manejarán los recursos económicos, humanos y técnicos con los que contarán la empresa.

Localización

Para la localización de la empresa de producción y comercialización de geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas), con stevia (endulzante natural) en sobre de papel filtro, en la ciudad de Loja, se toma como base el área urbana y para la selección del sitio adecuado se considera oportuno que se ubique a la empresa en un lugar estratégico para distribuir a todos los lugares de venta de la ciudad.

Factores de localización

Factores que influyen en la determinación de la Microlocalización tenemos como puntos relevantes los siguientes factores cualitativos como:

- **Vías de acceso:** El lugar cuenta con la facilidad de transportación de la materia prima y la distribución del producto ya que se encuentran en buen estado para la circulación vehicular.

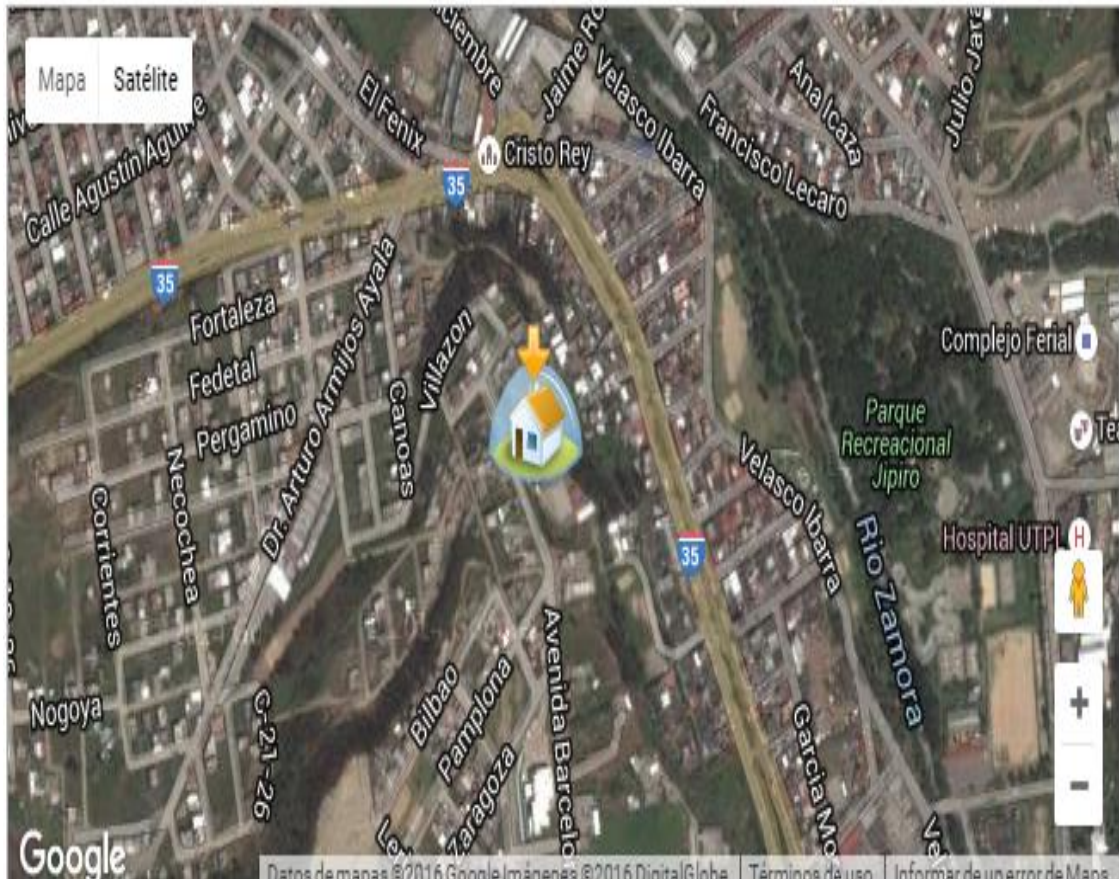
- **Energía Eléctrica:** El contar con este servicio permite el funcionamiento de toda la planta operativa y administrativa.
- **Agua Potable:** Este es uno de los recursos más necesarios ya que al ser una empresa de producción se consideró que este sector brinda con este servicio, para mantener los estándares de calidad al iniciar su proceso con la purificación de la materia prima.
Y desde luego para el uso del personal, limpieza de la planta y equipos.
- **Alcantarillado:** La ubicación en la que se pretende establecer la empresa cuenta con este servicio para el desfogue de los desechos de aguas servidas que se produzcan y así evitar algún tipo de contaminación.
- **Reglamento Municipal:** Respetar la normativa municipal de estar en un sector adecuado para la elaboración de un producto.
- **Mano de Obra:** La mano de obra que ayudara en el proceso de elaboración del producto, trabajos de construcción de instalaciones y otros., será con trabajadores de la propia zona.
- **Otros:** No estar cerca de algún depósito de desechos y el no ubicarnos en una área en la cual no afecte a la calidad de vida de los ciudadanos al estar en sectores habitacionales o laborales.

Macrolocalización

La empresa ECOAROMÁTICAS S.A. estará ubicada en la República del Ecuador al Sur de La Sierra Ecuatoriana correspondiente a la Provincia de Loja, ciudad de Loja; la misma que limita con las provincias de El Oro al

competidores ya que es de conocimiento que en la actualidad no hay empresas de la misma naturaleza o de similar producto en ese Sector.

Grafico N° 25



Ingeniera del proyecto

La ingeniería del proyecto se lo realiza con la finalidad de poder determinar aspectos relacionados con el componente tecnológico necesario que se utilizara para la producción, infraestructura física, distribución de la planta y el proceso productivo.

Componente tecnológico

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados.

Maquinaria

1. Balanza de plataforma: Capacidad: 60kg; Resolución: 0.005kg; Marca: Sartorius; Fabricada en: China; Plato: 400x300x128mm; Material: Estructura de acero pintado, plato de acero inoxidable, indicador plástico ABS

Grafico N° 26



2. Horno Industrial deshidratador: Dimensión horno:1200 x 1300 x 1700 mm. (Ancho, Fondo, Alto); Acero inoxidable AISI 304 L; Carga : Sobre parrillas inox.; Cantidad de parrillas : 10 parrillas porta alimentos(800 x 600 mm.); Capacidad: Según producto; Potencia: 4 Kw; Temperatura de trabajo: 50 – 120°C máximo 180°C regulables; Tiempo de deshidratado: Según producto; Costo operacional: 1 kw. / hora en 80 – 90 °C

Grafico N° 27



3. Molino Triturador o granulador: Acero al carbón (resistente al alto impacto); Acero Inoxidable 304 (grado alimenticio); Acero Inoxidable 316 (grado farmacéutico)

Grafico N° 28



4. Envasadora y etiquetadora: Producción: 110 saquitos por minuto.; Dimensiones del saquito: 50 mmx60 mm.; (EC12Y/B: 63mm x 60mm); Dimensiones de la etiqueta: 24 mm x 28 mm.; Dimensiones del sobre exterior: 65 mm x 70 mm.; (EC12Y/B: 78 mm x 70 mm).; Dosificación: 6

cm³ (máximo) hasta 2.2 g de Té Negro BOP o Fannings (aproximado).
(EC12Y/B: 10 cm³); Potencia consumida: 0.5 HP + 400 W (aproximado).

Grafico N° 29



Materiales y equipo

1. Mesas metálicas: Mesa de Trabajo Tipo Isla; Fabricada en Acero Inoxidable.

Grafico N° 30



2. Charolas plásticas: Charola de plástico levantamuertos 20 x15

Grafico N° 31



3. Coladores: Tipo del metal: acero inoxidable; Marca: Eastman, glitra;
Tipo: Coladores y tamices; Protección del medio ambiente.

Grafico N° 32



4. Manguera de Agua: Material: PVC especial modificado; Usos y
Recomendaciones: Doméstico; Temperatura de Trabajo: +/- 50°;
Presentación: En diámetro de 1/2" y 3/4" Rollos de 100 m.

Grafico N° 33



5. Gorro de servicio con red para el pelo: Con capa protectora de
algodón (no riego alergia); Absorbente; En caja dispensadora con apertura
especial con visera y con red para el pelo; Cinta elástica.

Grafico N° 34



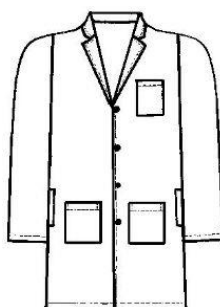
6. Mascarillas: Desechable con 1 capa; Con gomas para sujetar en las orejas; Caja de 100 unidades; Material: de papel; Color: blanco

Grafico N° 35



7. Mandiles: Bata de medico e industrial corte largo (abajo de la rodilla), manga larga con 3 bolsas frontales, cintra de ajuste trasero y aperturas laterales en Tela Diamante, Varios Colores.

Grafico N° 36



8. Guantes desechables: Guante de nitrilo desechable de 0.1 mm de grosor,

24.1 cm de largo, de bajo módulo.

Grafico N° 37



Muebles y Enseres

1. Taburete de madera: Taburete de madera con estructura gris o negra.

Altura 65cm, diámetro 30cm.

Grafico N° 38



2. Estanterías o Perchas metálicas: Estanterías Metálicas abiertas para depósito de 40 a 200 kg. de resistencia por estante, disponible en varias dimensiones, cuenta con una gran variedad de accesorios: Puertas, frentes, gavetas, fondos, laterales.

Grafico N° 39



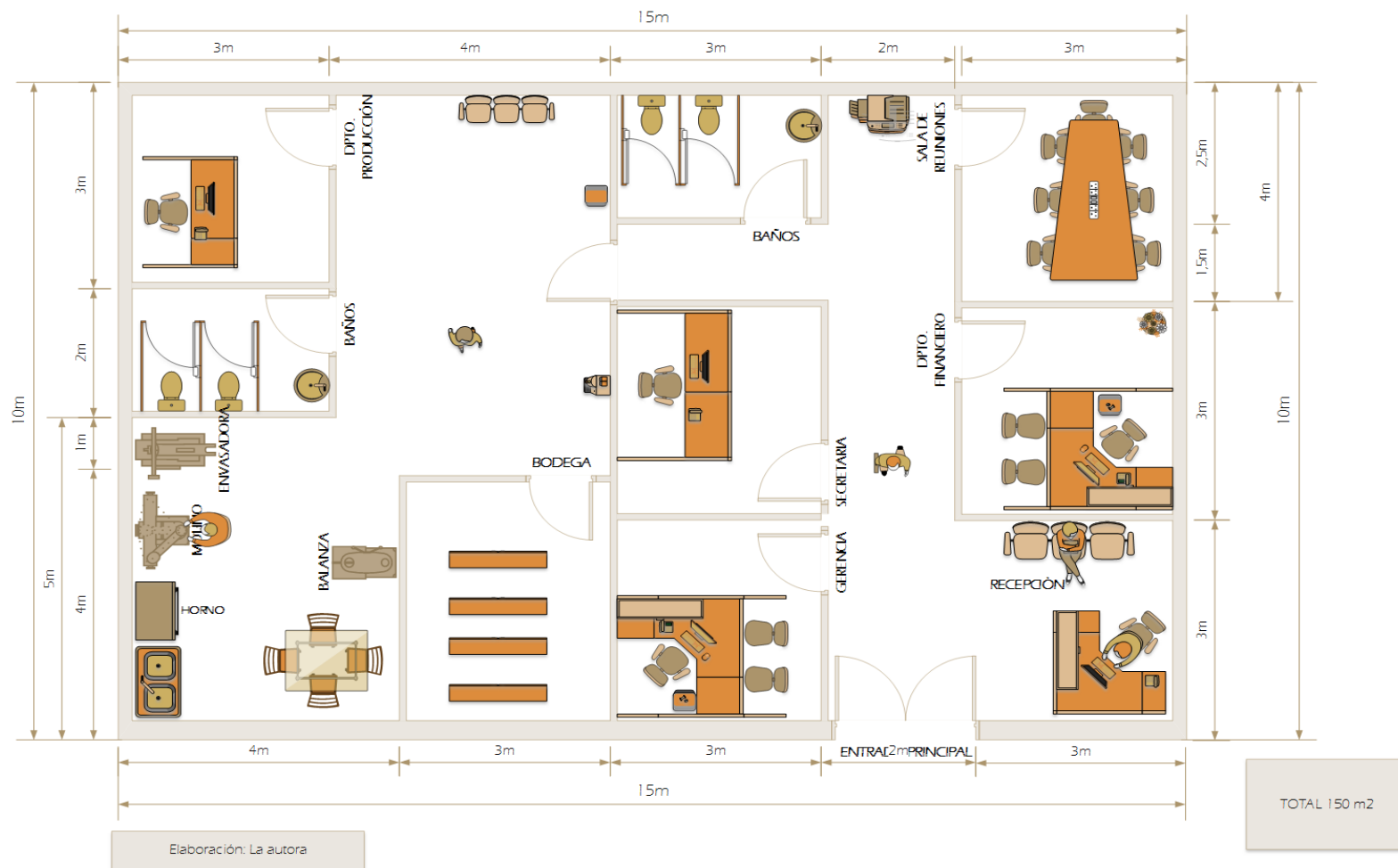
Infraestructura física

La infraestructura de la empresa se la realizó considerando toda el área asignada para la administración, la producción, la distribución y atención al cliente, así como los espacios suficientes para desempeñar sus funciones, es decir que tengan un orden encaminado para simplificar el trabajo y brindar seguridad, logrando así obtener eficiencia en las actividades de la empresa.

Distribución en planta

La ordenación física de la planta se determinó los espacios necesarios para ejecutar las actividades es por ello que la planta internamente se encuentra de la siguiente manera:

Grafico N° 40: Distribución física de la planta



Cuadro N° 33: Total m^2 de la planta

Área Administrativa	Dimensiones	Total m^2
Gerencia	9 m^2	
Secretaría	9 m^2	
Dpto. Financiero	9 m^2	
Sala de Reuniones	12 m^2	
Recepción	9 m^2	
Baterías Sanitarias	7,5 m^2	
Pasillos	24,5 m^2	
Subtotal Área Administrativa		80 m^2
Área de Producción	Dimensiones	Total m^2
Dpto. de Producción	9 m^2	
Bodega	12 m^2	
Área de producción	43 m^2	
Baterías Sanitarias	6 m^2	
Subtotal		70 m^2
Total		150 m^2

Elaborado por: La Autora

Proceso de producción

Es el procedimiento técnico utilizado en el proyecto para obtener los bienes y servicios mediante una determinada función del producto, es decir son las transformaciones que realizará el proceso productivo para convertir una adecuada combinación de insumos en cierta cantidad de productos.

El proceso que se llevara a cabo será de manera continua es decir su producción se la realizará las 8 horas laborables diarias por los 5 días de la semana.

Cuadro N° 34: Proceso de Producción

Actividad	Tiempo
1. Recepción de la Materia Prima	15
2. Pesado de Materia Prima	10
3. Limpieza de Materia Prima	15
4. Pre secado	15
5. Secado	90
6. Pesado	10
7. Trituración	10
8. Mezclado	30
9. Envasado y Etiquetado	35
10. Almacenamiento	10
Total	240 minutos
Total de Producción	3.500 sobres

Elaborado por: La Autora

Descripción del proceso de producción

1. Recepción de materia prima

La materia prima que será utilizada es el Geranio egipcio (Esencia de rosa), Naranja y Stevia, la misma que al ser receptada tendrá que estar en un estado verde, excepto la Stevia debido a que esta hierba tiene un contextura semiseca lo que facilita su conservación y procesamiento y además se considerará las siguientes características:

- Que no exista residuos de otros materiales vegetales.
- Que las hierbas aromáticas receptadas estén libres de algún insecto, planta en mal estado o plaga alguna.

- Que el estado físico este completamente verde y que no contenga algún indicio de marchitamiento.
- Que la condición en la que se receptara será en hojas de cada uno de las hierbas.

Para la realización de este proceso se emplea un tiempo estimado de 15 minutos.

2. Pesado de la materia prima

Este proceso consiste en determinar el peso exacto de la materia prima seleccionada, para ello se utiliza la Balanza que da la cantidad con la que se llevará a cabo el proceso de transformación, para esta actividad se emplea un tiempo estimado de 10 minutos.

3. Limpieza de la materia prima

Una vez aceptado el producto bajo las condiciones de entrega es sumergido en recipientes con agua para eliminar todas las impurezas que contengan las hierbas, empleando un tiempo estimado de realización de este proceso de 15 minutos.

Es importante mencionar que dentro de este proceso de producción se considera a la stevia con un porcentaje mínimo de deshidratación ya que esta hierba es adquirida en un estado semi seco por sus características y composición.

4. Pre secado

Consiste en colocar las hojas en charolas lo que permite que se pueda evaporizar y escurrir la humedad que contienen las hojas, lo que con lleva a un tiempo estimado de espera de 15 minutos.

5. Secado

Una vez que las hojas estén escurridas del agua se procede a estirarlas y colocarlas en las bandejas del deshidratador.

Estas hojas se las deja en el deshidratador a tiempos diferentes, debido a que cada una de las hojas tendrá su temperatura correspondiente debido a su composición química y de humedad. Esta actividad lleva un tiempo estimado de 90 minutos.

6. Pesado

Este proceso consiste es realizar un control del peso de deshidratación que obtuvieron las hojas, en el cual se considera un porcentaje de desperdicio del 30% del total de kilogramos de materia prima ingresada en el horno deshidratador.

Este porcentaje no se lo considera a la stevia debido a que su consistencia y temperatura es mucho menor al geranio egipcio y naranja. La stevia tiene un porcentaje de desperdicio de 16 % de su total. Esta actividad toma un tiempo de 10 minutos.

7. Trituración

La trituración se la realiza mediante un molino triturador ya que las hojas son desmenuzables gracias al proceso de deshidratación.

El grado de molido elegido será el de polvos moderadamente gruesos y semifinos, ya que si se considera fino el producto no tendrá los mismos resultados al realizar la infusión el cual resultara la hierba disuelta casi por completo en el agua.

El tiempo que se estima para realizar esta actividad es de 10 minutos.

8. Mezclado

Obtenida la trituración de cada una de las hierbas se hará la mezcla correspondiente a cada proporción que requiere un sobre de infusión de geranio egipcio, naranja y stevia. Para la cantidad que se mezclara será en las siguientes medidas por cada sobre, considerando que la infusión se la realiza en un promedio de 200 ml. de agua:

- Geranio Egipcio: 0.675 gr.
- Naranja: 0.675 gr.
- Stevia: 0.15 gr.

Lo que con lleva a un tiempo estimado de 30 minutos.

9. Envasado y Etiquetado

Una vez realizada la mezcla adecuada se lo traslada a la maquina envasadora, la misma que se encarga de sacar los sobres con su respectiva etiqueta.

Una vez realizados los sobres y lo mismos que estén bajo los controles de calidad establecidos se procede a empacar las cajas que contienen 25 sobres cada una. El tiempo que lleva realizar esta actividad es de 35 minutos.

10. Almacenamiento

Se coloca el producto en bodega para la distribución y comercialización del producto, lo que conlleva a un tiempo de realización de esta actividad de 10 minutos.

Es importante considerar que durante cada una de las etapas del proceso de producción se realiza el control de calidad del producto.

Balance de materiales

Cuadro N° 35: Balance de materiales para la producción de 3.500 sobres de infusión

Detalle	Unidad de medida	Cantidad Receptada	Cantidad Procesada	Desperdicio Kilogramos	Desperdicio
Geranio Egipcio	Kilogramos	3,07125	2,3625	0,70876	30%
Naranja	Kilogramos	3,07125	2,3625	0,70876	30%
Stevia	Kilogramos	0,609	0,525	0,084	16%
Total		6.75 kg	5,25 Kg		66%

Elaborado por: La Autora

Flujograma de proceso (de 3.500 sobres)

Simbología


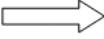




Actividad	Símbolo	Resultado Predominante
Operación		Se produce o se realiza algo.
Transporte		Se cambia de lugar o se mueve un objeto.
Inspección		Se verifica la calidad o la cantidad del producto.
Demora		Se interfiere o se retrasa el paso siguiente.
Almacenaje		Se guarda o se protege el producto o los materiales.
Actividad combinada		Operación combinada con una inspección.

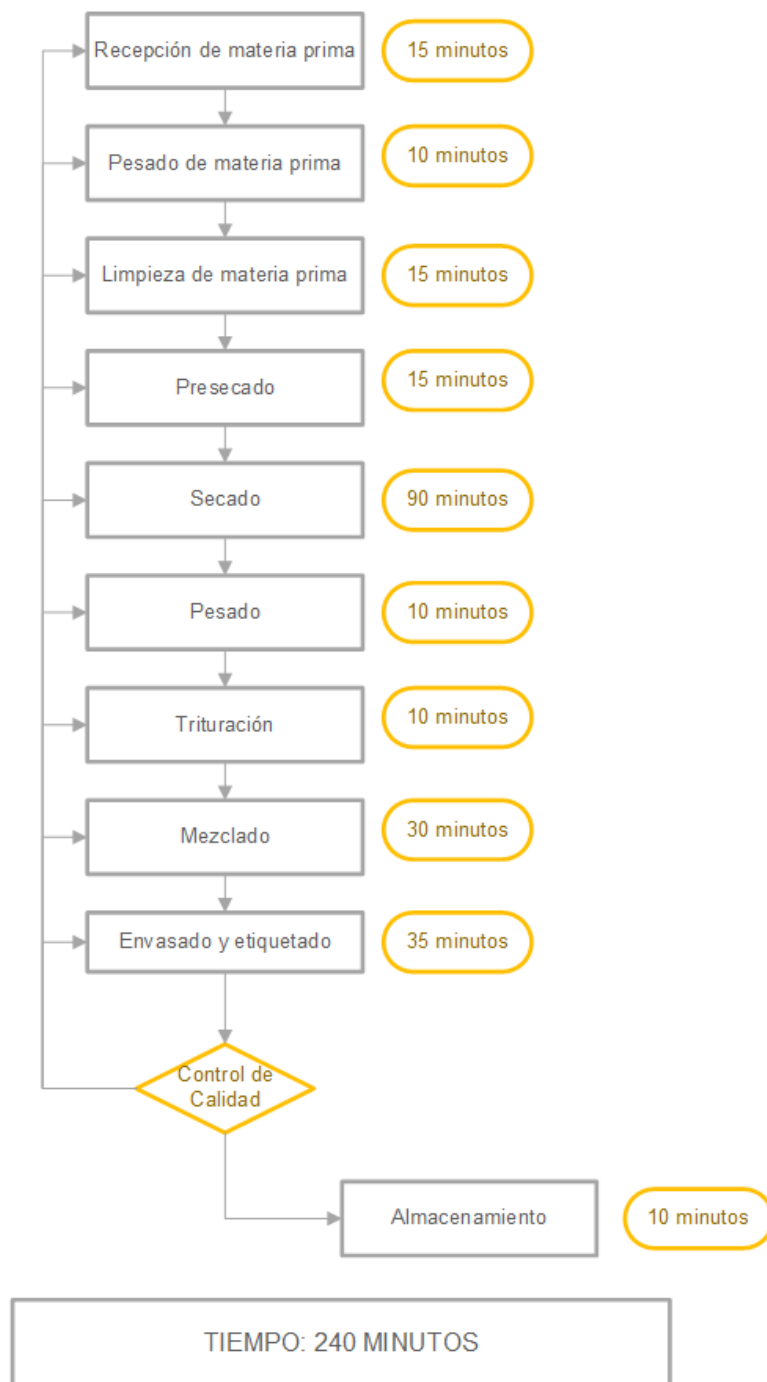
Grafico N° 41: Flujoograma de Procesos

FASES						ACTIVIDADES	TIEMPO (minutos)
	OPERACIÓN	INSPECCION	DEMORA	TRANSPORTE	ALMACENAJE		
1		□				Recepción de la Materia Prima	15
2	○					Pesado de Materia Prima	10
3	○					Limpieza de Materia Prima	15
4					◐	Pre secado	15
5	○					Secado	90
6	○					Pesado	10
7	○					Trituración	10
8	○					Mezclado	30
9	○					Envasado y Etiquetado	35
10					▽	Almacenamiento	10
						Total	240

Nota: Se realizaran 2 lotes de producción en el día, por lo que cada operación tiene una duración de 240 minutos dando un total de 480 minutos en el día (8 horas).

Diagrama de proceso (de 3.500 sobres)

Grafico N° 42: Diagrama de proceso



3. Estudio Organizacional

Estructura organizativa

Una empresa para poder desarrollar eficazmente requiere establecer procesos administrativos y legales que le permitan alcanzar sus objetivos como empresa de producción y comercialización:

Base legal

Para la organización de la empresa se ha previsto la implementación de una Compañía de Sociedad Anónima, de conformidad con el Art.145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar.

Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

Los suscritos:

1.- Jhuliana Patricia Ramírez Jiménez, mujer, Ecuatoriana, mayor de edad, domiciliado en la ciudad Loja y residente la dirección Ciudadela Pio Jaramillo e identificado con cédula de ciudadanía 1105072589 de Loja, estado civil soltera,

2.- Luis Vicente Gómez Ramírez, hombre, Ecuatoriano, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Loja, residente en el barrio La Alborada con cédula de ciudadanía 1105673421 de Loja, estado civil soltero.

3.- Lucia Francisca Jimenez Cordero, mujer, Ecuatoriana, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Loja y residente la dirección Cdla Pio Jaramillo

e identificado con cédula de ciudadanía 1101935441 de Loja, estado civil soltera.

4.- Juan Arturo Macas Guamán, hombre, Ecuatoriano, mayor de edad, domiciliado en la ciudad Loja y residente en el Barrio Colinas Lojanas e identificado con cédula de ciudadanía 1163598726 de la provincia de Loja, estado civil soltero.

Los comparecientes declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía anónima ECOAROMÁTICAS S.A. la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial por la Ley de Compañías, su Reglamento y estos estatutos.

Razón Social de la empresa

La Empresa llevará el nombre de “ECOAROMÁTICAS S.A.”, su denominación se debe a las características que poseen las hierbas aromáticas a través de una agricultura ecológica que mantiene nuestra provincia de Loja.

Objeto social

La compañía tiene como objeto social principal la producción y comercialización de un sobre para infusión en papel filtro a base de Geranio Egipcio y Naranja (Hierbas aromáticas) con stevia (endulzante natural).

Capital

El capital autorizado de la compañía es de **\$ 48.739,07** dólares, dividido en acciones de un \$ 0,25 cada una, nominativas y ordinarias, las que estarán representadas por títulos, que serán firmados por el presidente y por el

gerente general de la compañía. El capital será suscrito, pagado y emitido hasta por el límite del capital autorizado en las oportunidades, proporciones y condiciones que decida la Junta general de accionistas y conforme a la ley. El capital suscrito y pagado de esta compañía consta en las declaraciones.

Aumento de capital

El capital de la compañía podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de la Junta general de accionistas, por los medios y en la forma establecida en la Ley de Compañías. Los accionistas tendrán derecho preferente en la suscripción de las nuevas acciones en proporción de las que tuvieron pagadas al momento de efectuar dicho aumento.

Plazo de duración

La empresa tendrá un plazo de duración de 5 años de vida útil a partir de la fecha de suscripción de la misma en el Registro Mercantil. Pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración, si así lo resolviese la Junta general de accionistas en la forma prevista en estos estatutos y en la ley.

Domicilio

Su domicilio principal será en la ciudad de Loja del cantón Loja y Provincia del mismo nombre, en el Barrio Turunúma detrás de las instalaciones de la Fábrica de Embutidos Cafrilosa y por resolución de la Junta general de accionistas, podrá establecer sucursales, agencias, oficinas

representaciones y establecimientos en cualquier lugar del Ecuador o de países extranjeros, conforme a la ley.

Dirección para notificaciones judiciales y administrativas: instalaciones de la planta de producción.

Teléfono: 0967923343

Correo electrónico: jhulypaty@gmail.com

Ejercicio económico

El ejercicio económico será anual y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año. Al fin de cada ejercicio y dentro de los tres primeros meses del siguiente, el gerente general someterá a consideración de la Junta general de accionistas el balance general anual, el estado de pérdidas y ganancias, la fórmula de distribución de beneficios y demás informes necesarios. El comisario, igualmente, presentara su informe durante los quince días anteriores a la sesión de Junta: tales balances e informes podrán ser examinados por los accionistas en las oficinas de la compañía.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Se basa en la división del trabajo y delegación de funciones a los miembros de la empresa, lo cual se lo hará definiendo los niveles de la misma y valiéndonos de la ayuda de los organigramas.

Niveles jerárquicos de autoridad

La empresa ECOAROMÁTICAS S.A. está conformada por los siguientes niveles administrativos.

Nivel Legislativo –Directivo.- Dentro del nivel legislativo se da a conocer las funciones y atribuciones que debe realizar la máxima autoridad en la organización.

Las funciones principales son; legislar políticas, crear y normas procedimientos que debe seguir la organización.

Así como también realizar reglamentos, decretar resoluciones que permitan el mejor desenvolvimiento administrativo y operacional de la empresa. Normalmente está formado principalmente por la Junta General de Accionistas.

Nivel Ejecutivo.- En el presente nivel se realiza las funciones que debe cumplir el Gerente General de la organización.

Será el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel directivo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa.

Este nivel, se encarga de manejar Planes, Programas, Métodos y otras técnicas administrativas de alto nivel, en coordinación con el nivel operativo y auxiliares, para su ejecución. Velará el cumplimiento de las leyes y reglamento obligatorios y necesarios para el funcionamiento de la organización.

Nivel Asesor.- El nivel asesor aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica y más áreas afines que tengan que ver con la entidad a la cual están asesorando.

Este nivel no tiene autoridad de mando, sino autoridad funcional, por lo tanto, no toma decisiones, no ordena, pues para transformarlos en ordenes, requieren necesariamente la decisión de un jefe con mando directivo. Esta asesoría está representada por un Abogado.

Nivel Auxiliar.- Este nivel sirve como una ayuda o apoyo a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia. El grado de autoridad es mínimo, y su responsabilidad se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional o ejecutar actividades administrativas de rutina. Está constituido por la secretaría.

Nivel Operativo.- Este nivel está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen que ver con la planta de producción constituyendo el nivel más importante de la empresa.

Es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.

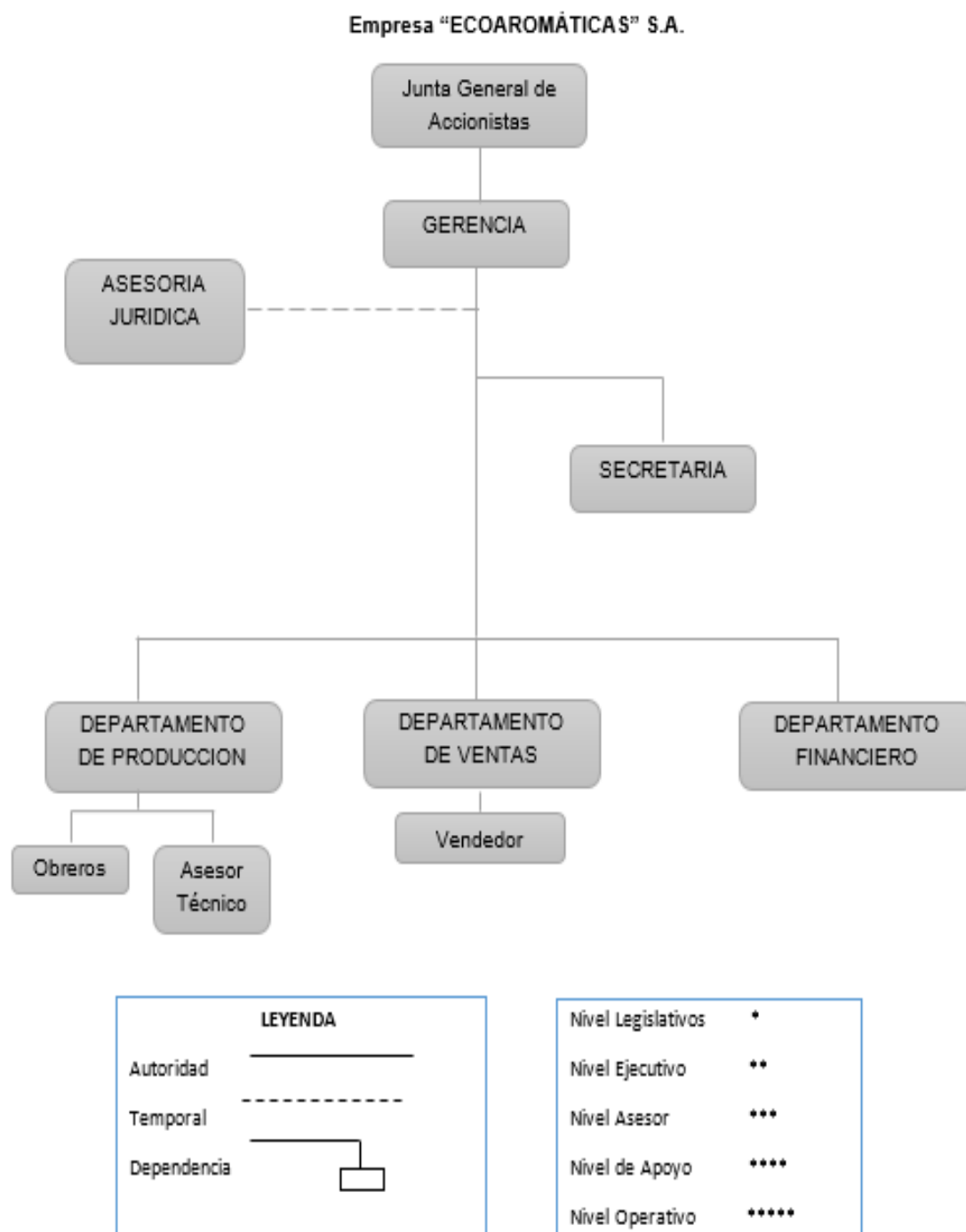
Tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad, bajo su mando puede delegar autoridad, más no responsabilidad.

Organigramas

Es la representación gráfica de la estructura administrativa de cómo está constituida la empresa, la misma que permite determinar las interrelaciones y los niveles de autoridad de la empresa.

Organigrama estructural

Grafico N° 43

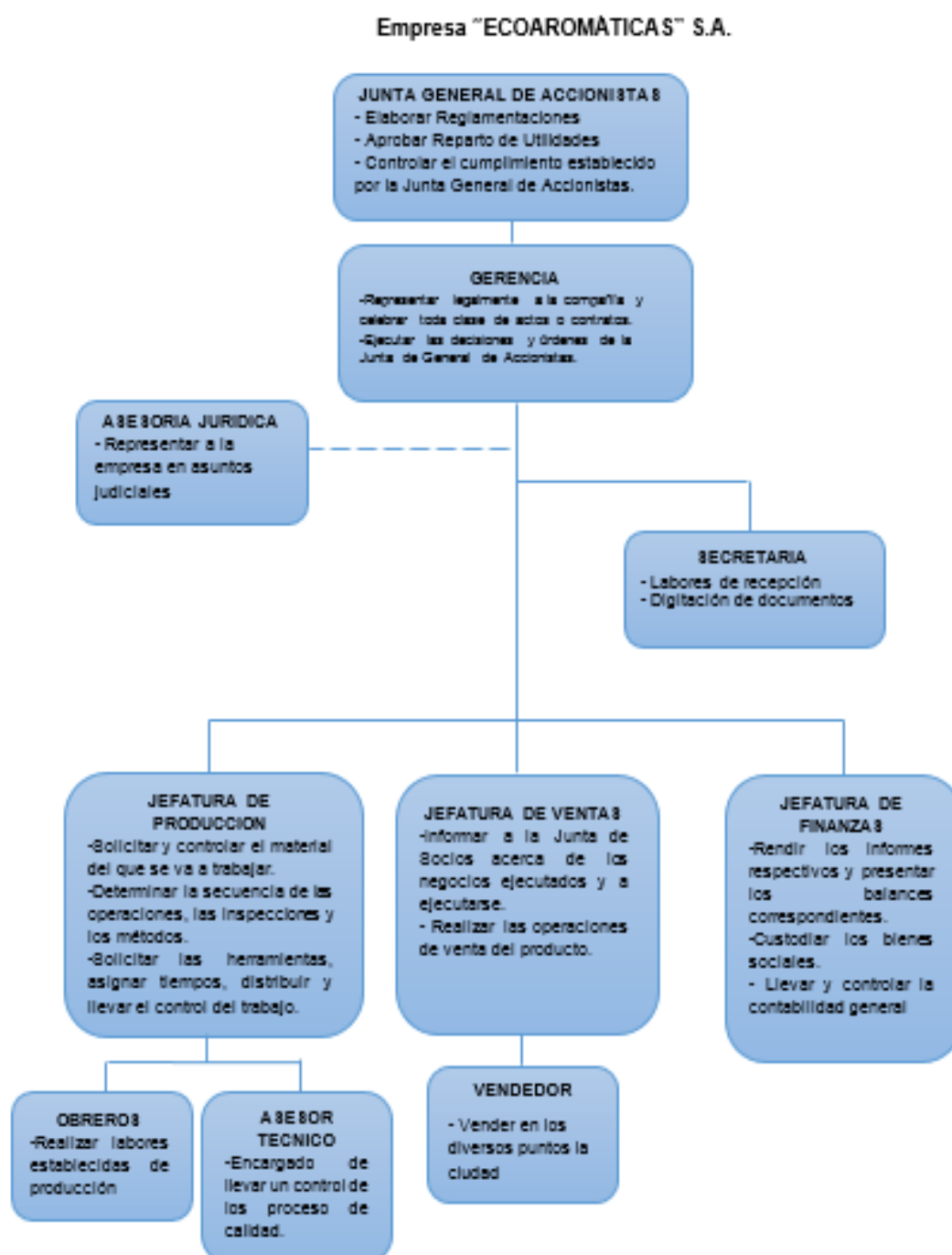


Fuente: Manual Administrativo

Elaboración: La Autora

Organigrama funcional

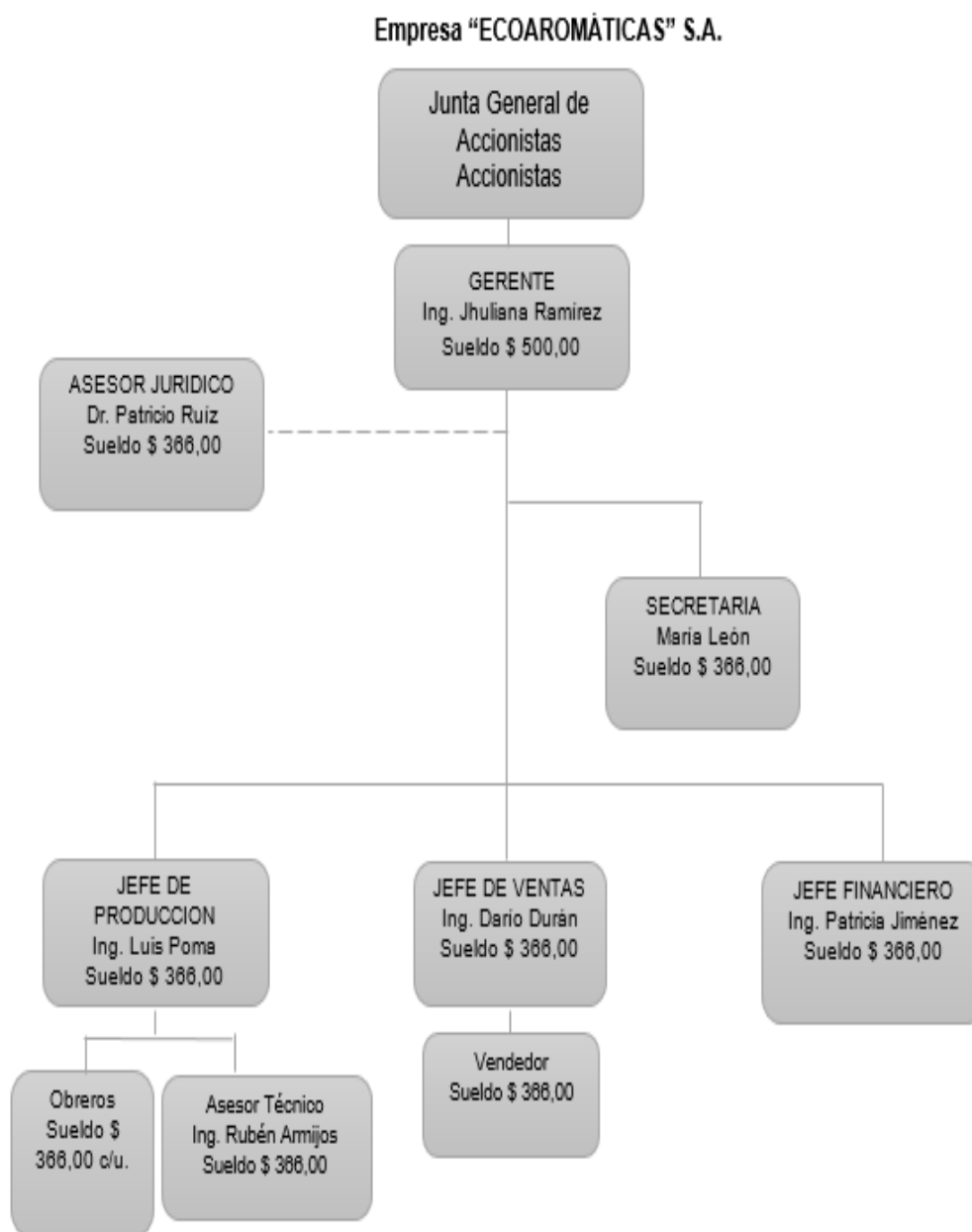
Grafico N° 44



Fuente: Manual Administrativo
Elaboración: La Autora

Organigrama posicional

Grafico N° 45



Fuente: Manual Administrativo

Elaboración: La Autora


Manuales

Son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información de una organización.

Manuales de funciones

Este manual consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos. Es un documento que especifica requisitos para el cargo, interacción con otros procesos, responsabilidades y funciones.

Cuadro N° 36: Manual de funciones del gerente

 <i>ECOAROMÁTICAS S.A.</i>	CODIGO: 001
Título del Puesto: Gerente General Jefe inmediato superior: Junta General de Accionistas Nivel: Ejecutivo	
Naturaleza del puesto: Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa.	
Funciones: <ul style="list-style-type: none">❖ Generar mayor volumen de ingresos, manteniendo la calidad y el servicio.❖ Dirigir, Supervisar y Controlar la operación del establecimiento.❖ Dirigir, Supervisar, Controlar y Capacitar al personal a su cargo.❖ Dar soporte a las áreas en cuanto a estrategias, políticas, canales.❖ Cumplir con las disposiciones dadas en el Directorio e informar sobre la marcha de las mismas.❖ Presentar al directorio, programas de producción, pronósticos de ventas y más documentos de trabajo para su aprobación.	
Perfil del Puesto: <ul style="list-style-type: none">❖ Poseer un espíritu emprendedor❖ Habilidad para manejar el cambio para asegurar la competitividad y efectividad a un largo plazo.❖ Plantear abiertamente los conflictos, manejarlos efectivamente en búsqueda de soluciones para optimizar la calidad de las decisiones y la efectividad de la organización.	

- ❖ Poseer inteligencia para tomar decisiones acertadas, lo que implica buena capacidad de análisis y síntesis, buena memoria para recordar datos, cifras, nombres y rostros de personas y creatividad para innovar.
- ❖ Capacidad para comunicarse e influenciar sobre los demás y para resolver conflictos.
- ❖ Habilidad para motivar al personal y capacidad para ejercer el liderazgo.
- ❖ Tener la capacidad para desarrollar, consolidar y conducir un equipo de trabajo alentando a sus miembros a trabajar con autonomía y responsabilidad

Requisitos:

Edad: De 23 a 35 Años


Sexo: Indistinto

Estado Civil: Soltero


Estudios Profesionales en: Administración de Empresas O Carreras Afines.

Experiencia Mínima de: Tres Años


Cuadro N° 37: Manual de funciones de la Secretaria

 ECOAROMÁTICAS S.A.	CODIGO: 002
Título del Puesto: Secretaria Jefe inmediato superior: Gerente Nivel: Apoyo	
Naturaleza del puesto: Apoyar en todos los procesos administrativos y secretariales que garanticen eficientemente el desarrollo de la operación de las Gerencias.	
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Llevar el control de la agenda de la Gerencia. ❖ Apoyar en la logística de eventos institucionales. ❖ Contestar y canalizar las llamadas telefónicas recibidas en la empresa. ❖ Organizar y controlar el archivo físico y computacional de la empresa. ❖ Tramitar y realizar el pago por servicios. 	
Perfil del Puesto: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Establecer relaciones interpersonales positivas con las personas que trata. ❖ Amabilidad y disposición para atender a personas o usuarios. ❖ Capacidad para trabajar en equipo. ❖ Atender tareas múltiples. ❖ Capacidad para fomentar el orden y la disciplina en las actividades diarias. ❖ Solucionar problemas poco complejos. ❖ Liderazgo. 	
Requisitos: <p>Edad: De 23 a 35 Años Sexo: Indistinto Estado Civil: Soltera Estudios Profesionales: Indistinto. Experiencia Mínima de: Tres Años</p>	


Cuadro N° 38: Manual de funciones de la Asesor Jurídico

 ECOAROMÁTICAS S.A.	CODIGO: 003
Título del Puesto: Asesor Jurídico Jefe inmediato superior: Gerente Nivel: Asesor	
Naturaleza del puesto: Brinda sustento jurídico a las decisiones del Gerente General.	
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Representar a la Empresa cuando fuera solicitado su concurso para tratar asuntos de carácter legal. ❖ Asesorar al Gerente General en asuntos de carácter jurídico. ❖ Emitir opinión sobre temas jurídicos a solicitud de la Gerencia General. ❖ Elaborar los informes que se le solicite. ❖ Las que establezca el Reglamento de Organización y Funciones. ❖ Otras que asigne el nivel superior 	
Perfil del Puesto: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Responsabilidad por el manejo de información confidencial y por la oportunidad y calidad en la ejecución de las funciones asignadas. 	
Requisitos: <p>Edad: De 23 a 35 Años Sexo: Indistinto Estado Civil: Soltero Estudios Profesionales: Estudios superior en Derecho Experiencia Mínima de: Tres Años</p>	

Cuadro N° 39: Manual de funciones de Vendedor

 <p><i>ECOAROMÁTICAS S.A.</i></p>	<p>CODIGO: 004</p>
<p>Título del Puesto: Vendedor Jefe inmediato superior: Jefe de Ventas Nivel: Operativo</p>	
<p>Naturaleza del puesto: Responsable del asesoramiento al cliente, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este cliente adquiera el producto y servicio ofrecido</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Consolidación de carteras de clientes ❖ Prospección y captación de otros clientes ❖ Argumentación y cierre de ventas suficientes para cumplir las cuotas asignadas ❖ Presentación de la empresa en su ámbito de actuación. 	
<p>Perfil del Puesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Establecer relaciones interpersonales positivas con las personas que trata. ❖ Amabilidad y disposición para atender a personas o usuarios. ❖ Capacidad para trabajar en equipo. ❖ Atender tareas múltiples. ❖ Organización y planeación. ❖ Capacidad para fomentar el orden y la disciplina en las actividades diarias. ❖ Contribuir a la comunicación asertiva. ❖ Solucionar problemas poco complejos. 	
<p>Requisitos:</p> <p>Edad: De 23 a 35 Años Sexo: Masculino Estado Civil: Soltero Estudios Profesionales: Manejo de Ventas y Licencia de conducir Experiencia Mínima de: Tres Años</p>	

Cuadro N° 40: Manual de funciones de Jefe financiero

 <p><i>ECOAROMÁTICAS S.A.</i></p>	<p>CODIGO: 005</p>
<p>Título del Puesto: Jefe Financiero Jefe inmediato superior: Gerente Nivel: Operativo</p>	
<p>Naturaleza del puesto: Hacerse cargo de todo lo referente al sistema contable-financiero, haciendo el uso correcto de las cuentas de la empresa.</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Planifica, organiza, dirige y controla de manera eficiente y eficaz, los recursos financieros de la empresa. ❖ Programa y controla las diferentes inversiones de tipo financiero que determine la gerencia. ❖ Desarrolla y fortalece un sistema efectivo de controles contables y financieros. ❖ Aplica a las operaciones patrimoniales, los principios de contabilidad generalmente aceptados. ❖ Presenta informes mensuales y anuales de la ejecución de los diferentes programas bajo su responsabilidad. ❖ Elabora proyecciones de ingresos y gastos estimados para gastos futuros 	
<p>Perfil del Puesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Poseer habilidades de comunicación escrita, para la redacción de informes claros y concisos. ❖ Poseer habilidades matemáticas. ❖ Ser capaz de trabajar bajo presión, ya que a menudo se realiza ajustes en los estados financieros. ❖ Habilidades en la resolución de problemas. 	

❖ Ser proactivo y participativo.

Requisitos:

Edad: De 23 a 35 Años


Sexo: Indistinto

Estado Civil: Soltero


Estudios Profesionales: Licenciatura en Contabilidad

Experiencia Mínima de: Tres Años

Cuadro N° 41: Manual de funciones de obrero

 <i>ECOAROMÁTICAS S.A.</i>	CODIGO: 006
Título del Puesto: Obrero Jefe inmediato superior: Jefe de producción Nivel: Operativo	
Naturaleza del puesto: Hacerse cargo del proceso productivo para el producto que se realiza dentro de la empresa	
Funciones: <ul style="list-style-type: none">❖ Realiza las tareas del proceso productivo❖ Elaborar total o parcialmente del proceso productivo.❖ Ejecuta el arreglo y limpieza de los utensilios.	
Perfil del Puesto: <ul style="list-style-type: none">❖ Conocimientos básicos en operación de maquinaria.❖ Preparación de materiales.❖ Trabajo en equipo❖ Planificar los pasos que se deben seguir.	
Requisitos: Edad: De 23 a 35 Años Sexo: Indistinto Estado Civil: Soltero Estudios Profesionales: Título de Bahiller Experiencia Mínima de: Tres Años	

Cuadro N° 42: Manual de funciones de Jefe producción

 ECOAROMÁTICAS S.A.	CODIGO: 007
Título del Puesto: Jefe de Producción Jefe inmediato superior: Gerente Nivel: Operativo	
Naturaleza del puesto: Hacerse cargo de todo lo referente a los procesos productivos, para lograr la eficiencia y un producto de calidad.	
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestionar y supervisar el personal del área de producción. ❖ Control de la producción. ❖ Control de Inventarios. ❖ Control de Calidad. ❖ Organizar y planificar la producción de la empresa. ❖ Seleccionar los mejores métodos de trabajo. ❖ Comprobar y controlar los niveles de inventarios. ❖ Desarrollar los diagramas de flujo del proceso productivo de la empresa ❖ Hacer las requisiciones de compra. ❖ Coordinar con las diferentes áreas con el objetivo de cumplir las metas de la empresa. 	
Perfil del Puesto: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Buenas habilidades de comunicación, ya que es esencial poder persuadir e influir en las personas. ❖ Habilidades de comunicación escrita, para la redacción de informes claros y concisos. 	

- ❖ Ser capaz de trabajar bajo presión, ya que a menudo los plazos de producción son muy ajustados.
- ❖ Habilidades en la resolución de problemas.

Requisitos:

Edad: De 23 a 35 Años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Soltero

Estudios Profesionales: Tecnología en Industrias Alimenticias

Experiencia Mínima de: Tres Años

4. Estudio financiero

Para el proyecto de producción y comercialización de geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas) con stevia en sobre de papel filtro se requiere los siguientes rubros:

Inversiones

Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas comerciales nacionales importadoras de equipo.

Activos fijos

La inversión fija es un factor determinante dentro del estudio económico del proyecto, ya que representa las inversiones fijas sujetas a depreciación y se genera en la instalación de la empresa. Entre estos activos tenemos:

- a. Maquinaria.- Está constituido por el componente tecnológico necesario para llevar a cabo para la elaboración del sobre para infusión. El monto total de la Maquinaria a utilizar asciende a \$ 21.324,00.

Cuadro N° 43: Maquinaria

Presupuesto Maquinaria				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Balanza de Plataforma	Unidad	1	\$ 224,00	\$ 224,00
Horno Industrial Deshidratador	Unidad	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Molino triturador o granulador	Unidad	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Envasadora y Etiquetadora	Unidad	1	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00
Total				\$ 21.324,00

Fuente: Casa Comercial Ochoa Hermanos

Elaboración: La Autora

- b. Herramientas.- Son elementos útiles para la producción, serán adquiridos a un precio bajo, sin descuidar que estos sean de buena calidad. El monto total de las herramientas a utilizar asciende a \$ 792,50

Cuadro N° 44: Herramientas

Presupuesto Herramientas				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Mesas metálicas	Unidad	2	\$ 280,00	\$ 560,00
charolas plásticas	Unidad	5	\$ 8,50	\$ 42,50
Manguera de agua	Metros	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Coladores	Unidad	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Total				\$ 792,50

Fuente: Casa comercial Ochoa Hermanos y Casas comerciales

Elaboración: La Autora

- c. Vehículo.- Comprende al medio que se utilizara para la distribución del producto en los diversos puntos de venta de la

ciudad. Es importante mencionar que el monto total del vehículo a utilizar asciende a \$ 14.000,00 debido a que será un vehículo de segundo uso.

Cuadro N° 45: Vehículo

Presupuesto Vehículo		
Denominación	Cantidad	Valor
Mini Van marca Chevrolet color blanco año 2013	1	\$ 14.000,00
Total		\$ 14.000,00

Fuente: Patio comercial de vehículos

Elaboración: La Autora

- d. Muebles y Enseres.- Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas. El monto total de los muebles y enseres a utilizar asciende a \$ 1.180,00

Cuadro N° 46: Muebles y Enseres

Muebles y Enseres				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorios	Unidad	5	\$ 100,00	\$ 500,00
Sillas giratorias	Unidad	5	\$ 34,00	\$ 170,00
Taburete de madera	Unidad	4	\$ 8,00	\$ 32,00
Perchas metálicas	Unidad	4	\$ 60,00	\$ 240,00
Archivador de Metálicos	Unidad	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Sillas de Espera	Unidad	6	\$ 23,00	\$ 138,00
Total				\$ 1.180,00

Fuente: Casas comerciales

Elaboración: La Autora

- e. Equipo de Oficina.- Constituye los valores que se incurren para dotar el personal administrativo de los implementos necesarios para el cumplimiento de su trabajo. El monto total del rubro asciende a \$180,00

Cuadro N° 47: Equipo de Oficina

Equipo de Oficina				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Sumadora	Unidad	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Teléfono	Unidad	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Total				\$ 180,00

Fuente: Casas comerciales

Elaboración: La Autora

- f. Equipo de Computo.- Constituye los valores que la empresa tiene que incurrir para que sus colaboradores puedan dar cumplimiento en su trabajo. El monto total del rubro asciende a \$2.400,00

Cuadro N° 48: Equipo de Computó

Equipo de Computo				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora	Unidad	4	\$ 500,00	\$ 2.000,00
Impresora Matricial	Unidad	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total				\$ 2.400,00

Fuente: Master PC

Elaboración: La Autora

Resumen Inversión activos fijos

Cuadro N° 49: Inversión en Activos Fijos

INVERSIONES EN ACTIVO FIJOS	
Activo	Costo Total
Maquinaria	\$ 21.324,00
Herramientas	\$ 792,50
Vehículo	\$ 14.000,00
Muebles y Enseres	\$ 1.180,00
Equipo de Oficina	\$ 180,00
Equipo de Computo	\$ 2.400,00
Total	\$ 39.876,50

Fuente: Cuadro N° 43 – 48

Elaboración: La Autora

Activo diferido

Constituyen todos los valores que deben cancelarse por ciertos elementos que permitirán que la empresa pueda entrar en funcionamiento, se denomina gastos pre-operativo y su monto es recuperable mediante la cuenta amortización de activos diferidos.

Para el siguiente caso se tiene lo siguientes rubros:

1. Estudio Preliminar.- Constituye el valor a pagar por los estudios que permiten determinar la viabilidad del proyecto; en este caso el estudio de factibilidad.
2. Registro Sanitario.- Al tratarse de un producto de consumo humano es imprescindible que para su comercialización deba contar con un registro sanitario correspondiente, mismo que se lo obtiene en la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.

3. Patentes de Funcionamiento.- Para que la empresa pueda operar al amparo de todas las normas legales, debe obtener las patentes con permiso de funcionamiento de los siguientes organismos.
 - Municipio
 - Dirección de Salud
 - Intendencia y Policía
 - Cuerpo de Bomberos, etc.

4. Gastos de Organización.- Para que la empresa cuente con todos los requerimientos necesarios, debe organizar adecuadamente las actividades previas a su inicio a la fase de operación; aquí se requiere de profesionales especialistas de diferentes áreas que dan su aporte ocasional.

5. Adecuaciones.- Corresponde a los diversos arreglos del local para poder cumplir con las actividades operativas de la empresa.

Resumen Inversión activos diferidos

Cuadro N° 50: Inversión en Activos Diferidos

INVERSIONES ACTIVOS DIFERIDOS	
Activo	Costo Total
Estudio preliminar	\$ 1.079,55
Registro Sanitario	\$ 340,34
Patentes de funcionamiento	\$ 100,00
Gastos de constitución	\$ 600,00
Adecuaciones	\$ 1.197,00
Total	\$ 3.316,89

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Activo circulante o capital de trabajo

Para determinar el monto necesario para el capital de trabajo es fundamental que se establezca los rubros que deben ser cubiertos de forma inmediata hasta que las ventas generen los ingresos necesarios para el cumplimiento de las actividades, los costos que deben cubrir el capital de trabajo son los costos de producción y el costo de operación, mismos que se componen o se estructuran son las siguientes fuentes:

1. Costo Primo

- a. **Materia Prima Directa.**- Constituyen los elementos fundamentales sin los cuales no es posible obtener el producto. En este caso la materia prima directa está en función de la cantidad de sobres que se producirá en un lote de producción dando un total de 3,07125 kg para el geranio egipcio y naranja, y un total de 0,609 kg. de stevia, cabe recalcar que es en función a una producción de 3.500 sobres. Es por ello que se empleara 1.603,19 kg de geranio egipcio y naranja, así mismo se utilizará 317,90 kg. de stevia al año; el costo mensual asciende a \$ 320,48.

Cuadro N° 51: Materia Prima Directa

Presupuesto de Materia Prima Directa				
Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Geranio Egipcio	1.603,19	Kilogramos	0,50	\$ 801,60
Naranja	1.603,19	Kilogramos	0,40	\$ 641,28
Stevia	317,9	Kilogramos	2,00	\$ 635,80
Hilo de nylon	914	Rollo x 400 metros c/u	1,08	\$ 987,12
Pape filtro	39	Rollo	20,00	\$ 780,00
Total Anual				\$ 3.845,79
Total mensual				\$ 320,48

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

- b. Mano de Obra Directa.- Constituyen los valores a pagar al personal que maneja el proceso productivo, quienes están directamente relacionados con la transformación de la materia prima. Por lo tanto la empresa tiene 3 obreros los cuales realizan el proceso de producción correspondiéndoles un sueldo mensual de \$366,00 por cada uno.

Cuadro N° 52: Mano de Obra Directa

Presupuesto Mano de Obra Directa				
Denominación	Obrero 1	Obrero 2	Obrero 3	Total
Básico	\$ 366,00	\$ 366,00	\$ 366,00	
Décimo tercero	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50	
Décimo cuarto	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50	
Vacaciones	\$ 15,25	\$ 15,25	\$ 15,25	
Aporte patronal 11,15%	\$ 40,81	\$ 40,81	\$ 40,81	
Fondo de Reserva (Desde 2do. Año)	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50	
Capacitaciones SECAP 0.5%	\$ 1,83	\$ 1,83	\$ 1,83	
IECE 0.5%	\$ 1,83	\$ 1,83	\$ 1,83	
Total Mensual	\$ 517,22	\$ 517,22	\$ 517,22	\$ 1.551,66
Tota anual				\$ 18.619,92

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

2. Costos Indirectos de producción.

c. Materia Prima Indirecta.- La materia prima indirecta, son todos aquellos materiales incluidos en la elaboración de un producto que no se consideran de manera directa. Para producir 1'827.000 sobres de infusión al año se utilizara un total de 122 rollos de etiqueta té, 81 galones de goma, 102 rollos de folio laminado y 73.080 cajas de cartón;

El monto total mensual asciende a \$512,78.

Cuadro N° 53: Materia Prima Indirecta

Presupuesto de Materia Prima Indirecta				
Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Etiqueta té	122	rollo	\$ 3,50	\$ 427,00
Goma	81	galón	\$ 6,50	\$ 526,50
Envoltura(folio laminado)	102	rollo	\$ 48,00	\$ 4.896,00
Caja	73080	unidades	\$ 0,01	\$ 730,80
Total Anual				\$ 6.153,30
Total mensual				\$ 512,78

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

- d. Mano de Obra Indirecta.- Constituyen los valores a cancelar al personal que dirige o supervisa el proceso productivo sin intervenir directamente en el, en este caso tenemos al Jefe de producción. El monto total mensual asciende a \$517,22

Cuadro N° 54: Mano de Obra Indirecta

Presupuesto Mano de Obra Indirecta / Jefe de Producción	
Denominación	Valor
Básico	\$ 366,00
Décimo tercero	\$ 30,50
Décimo cuarto	\$ 30,50
Vacaciones	\$ 15,25
Aporte patronal 11,15%	\$ 40,81
Fondo de Reserva	\$ 30,50
Capacitaciones SECAP 0.5%	\$ 1,83
IECE 0.5%	\$ 1,83
Total Mensual	\$ 517,22
Tota anual	\$ 6.206,64

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

- e. Arriendo: Es el pago que se realizará por la ocupación del local que servirá para la realización del Producto. El monto total mensual asciende a \$859,39.

Cuadro N° 55: Arriendo

Presupuesto Arriendo			
Denominación	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Local para producción y comercialización	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

- f. Equipo de seguridad.- Se considera el equipo de protección, como son mandiles, guantes, gorras y mascarillas, los cuales nos sirven para seguridad de los obreros, así como para obtener un producto que reúna las condiciones de higiene y calidad. El monto total mensual asciende a \$ 21,50.

Cuadro N° 56: Equipo de seguridad

Presupuesto Equipo de seguridad				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Gorro de servicio con red para el cabello	Paquete x20 u.	40	\$ 2,50	\$ 100,00
Mascarillas	Caja x 50 u.	14	\$ 4,00	\$ 56,00
Mandiles	Unidad	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Guantes desechables	Caja x 100 u	7	\$ 6,00	\$ 42,00
Total Anual				\$ 258,00
Total mensual				\$ 21,50

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

- g. Energía Eléctrica.- Para el funcionamiento de la maquina se necesita de cierta fuerza motriz que brinda la energía eléctrica, misma que difiere de la calidad de energía utilizada en el Área Administrativa. . El monto total mensual asciende a \$ 11,22.

Cuadro N° 57: Energía Eléctrica

Presupuesto Energía Eléctrica				
Denominación	Cant. Kw/h	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo de energía eléctrica	122	0,092	\$ 11,22	\$ 134,69
Total				\$ 134,69

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

- h. Agua potable.- En el proceso de producción intervienen ciertos elementos que necesitan un riguroso tratamiento de higiene, es por ello que el uso de agua potable se hace imprescindible. El monto total mensual asciende a \$ 4,44.

Cuadro N° 58: Agua Potable

Presupuesto Agua Potable				
Denominación	Cant. M3	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo de agua potable	12	0,37	\$ 4,44	\$ 53,28
Total				\$ 53,28

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

3. Gastos Administrativos

- a. Suministros de Oficina.- Constituye los valores que se incurren para dotar el personal administrativo de los implementos necesarios para

el cumplimiento de su trabajo. El monto total mensual asciende a \$ 8,37

Cuadro N° 59: Suministro de oficina

Suministros de Oficina				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Grapadora	Unidad	4	\$ 2,00	\$ 8,00
Perforadora	Unidad	4	\$ 2,00	\$ 8,00
Sacagrapas	Unidad	4	\$ 0,80	\$ 3,20
Esferográficos	Caja	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Hojas de Papel Bon A4	Resmas	8	\$ 5,00	\$ 40,00
Lápiz	caja	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Grapas	Caja	4	\$ 1,25	\$ 5,00
Archivadores	Unidad	6	\$ 3,00	\$ 18,00
Sacapuntas	Unidad	3	\$ 0,25	\$ 0,75
Borrador	Caja	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Resaltador	Caja	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Total anual				\$ 100,45
Total mensual				\$ 8,37

Fuente: Papelería Aguilar

Elaboración: La Autora

- b. Servicios básicos.- Son los gastos que se incurren en el sector administrativo para comunicarse interna y externamente, el mismo que es un servicio necesario en la misma. Para el funcionamiento de los equipos se necesita de cierta fuerza motriz que brinda la energía eléctrica, misma que difiere de todo el consumo del Área Administrativa. En el área administrativa es indispensable para la limpieza personal es por ello que el uso de agua potable se hace imprescindible.

Cuadro N° 60: Servicios básicos

Presupuesto Energía Eléctrica				
Denominación	Cant. Kw/h y m3	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo de energía eléctrica	100	0,092	\$ 9,20	\$ 110,40
Consumo de agua potable	7	0,37	\$ 2,59	\$ 31,08
Servicio telefónico			\$ 12,00	\$ 144,00
Total			\$ 23,79	\$ 285,48

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

- c. Internet.- Es un medio de comunicación directa que permite entrelazar una relación de diversos puntos de ubicación. Este medio nos permite aplicar como herramientas de publicidad. El total de este rubro asciende a \$ 20,00 mensual.

Cuadro N° 61: Internet

Presupuesto Internet		
Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Internet	\$ 20,00	\$ 240,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

- d. Sueldos Administrativos.- Constituyen los valores a pagar al personal que maneja el área administrativa. El total de este rubro asciende a \$ 1.703,75 mensual.

Cuadro N° 62: Sueldos administrativo

Denominación	Gerente	Secretaria - Contadora	Jefe de Ventas
Básico	\$ 500,00	\$ 366,00	\$ 366,00
Décimo tercero	\$ 41,67	\$ 30,50	\$ 30,50
Décimo cuarto	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50
Vacaciones	\$ 20,83	\$ 15,25	\$ 15,25
Aporte patronal 11,15%	\$ 40,81	\$ 40,81	\$ 40,81
Fondo de Reserva	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50
Capacitaciones SECAP 0.5%	\$ 2,50	\$ 1,83	\$ 1,83
IECE 0.5%	\$ 2,50	\$ 1,83	\$ 1,83
Total Mensual	\$ 669,31	\$ 517,22	\$ 517,22
Tota anual	\$ 8.031,72	\$ 6.206,64	\$ 6.206,64

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

- e. Útiles de Aseo.- Son implementos necesarios para mantener el lugar de trabajo de manera limpia y ordenada. El total de este rubro asciende a \$ 13,58 mensual.

Cuadro N° 63: Útiles de Aseo

Presupuesto Útiles de Aseo				
Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Jabón de Tocador liquido	Unidad	12	\$ 2,50	\$ 30,00
Toalla mediana	Unidad	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Escoba	Unidad	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Trapeador	Unidad	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Limpión	Unidad	5	\$ 1,50	\$ 7,50
Desinfectante galón	Unidad	3	\$ 6,00	\$ 18,00
Ambiental 250 ml.	Unidad	10	\$ 2,50	\$ 25,00
Papel Higiénico paquete x 12	Unidad	6	\$ 4,75	\$ 28,50
Detergente	Unidad	5	\$ 3,00	\$ 15,00
Fundas de Basura	Paquete x 12	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Basureo Mediano	Unidad	5	\$ 4,00	\$ 20,00
Total				\$ 163,00
Total mensual				\$ 13,58

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

4. Gastos de Ventas

- a. Publicidad.- Esta herramienta se la aplicará para dar a conocer nuestro producto al mercado. El monto total mensual asciende a \$ 25,00.

Cuadro N° 64: Publicidad

Presupuesto Publicidad				
Denominación	Cant./ Mensual	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad Radial	20	1,25	\$ 25,00	\$ 300,00

Fuente: Radio Matovelle

Elaboración: La Autora

- b. Sueldo Vendedor.- Este rubro corresponde a pagar al personal que interviene en la venta del producto. El monto total mensual asciende a \$ 517,22

Cuadro N° 65: Sueldo Vendedor

PRESUPUESTO SUELDO VENDEDOR	
Denominación	Vendedor
Básico	\$ 366,00
Décimo tercero	\$ 30,50
Décimo cuarto	\$ 30,50
Vacaciones	\$ 15,25
Aporte patronal 11,15%	\$ 40,81
Fondo de Reserva	\$ 30,50
Capacitaciones SECAP 0.5%	\$ 1,83
IECE 0.5%	\$ 1,83
Total Mensual	\$ 517,22
Tota anual	\$ 6.206,64

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

- c. Combustible.- Se refiere al pago que se deberá realizar mensualmente para el mantenimiento del vehículo el cual servirá para el abastecimiento de los insumos y la transportación del producto. El monto total mensual asciende a \$

Cuadro N° 66: Combustible

Presupuesto de Combustible				
Denominación	Cant. Mensual/ Galón	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Gasolina extra	60	1,3	\$ 78,00	\$ 936,00
Lubricantes	0,5	25	\$ 12,50	\$ 150,00
Total			\$ 90,50	\$ 1.086,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

- d. Soat.- Este rubro corresponde al seguro que contara el vehículo ante cualquier percance o accidente de tránsito.

Cuadro N° 67: Soat

Presupuesto Soat				
Denominación	Cant.	Valor Unitario	Valor Anual	Valor mensual
Soat	1	50	\$ 50,00	\$ 4,17

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 68: Resumen Inversión en Activo Circulante

INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO	
Activo	Costo Total
Costo Primo	
Materia Prima Directa	\$ 320,48
Mano de Obra Directa	\$ 1.551,66
Total Costo Primo	\$ 1.872,14
Costo Indirecto de Producción	
Materia Prima Indirecta	\$ 512,78
Mano de Obra Indirecta	\$ 517,22
Arriendos	\$ 200,00
Equipo de seguridad	\$ 21,50
Energía eléctrica	\$ 11,22
Agua Potable	\$ 4,44
Total Costo indirecto de producción	\$ 1.267,16
Total Costos de Producción	\$ 3.139,30
Gastos Administrativos	
Suministros de oficina	\$ 8,37
Servicios Básicos (Agua, Energía Eléctrica, Teléfono)	\$ 23,79
Internet	\$ 20,00
Sueldos Administrativos	\$ 1.703,75
Útiles de Aseo	\$ 13,58
Total Gastos Administrativos	\$ 1.769,49
Gastos de Ventas	
Publicidad	\$ 25,00
Sueldo Vendedor	\$ 517,22
Combustible	\$ 90,50
Soat	\$ 4,17
Total Gastos de Ventas	\$ 636,89
Total	\$ 5.545,68

Fuente: Cuadro N° 51 - 67

Elaborado por: La Autora

Resumen de Inversión

El resumen de la inversión total se demuestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 69: Resumen de inversión

RESUMEN DE INVERSION	
Activos Fijos	\$ 39.876,50
Activos Diferidos	\$ 3.316,89
Activos Circulantes	\$ 5.545,68
Total Inversión	\$ 48.739,07

Fuente: Cuadro N° 48, 49 y 66

Elaborado por: La Autora

Financiamiento de la inversión

El proyecto hora uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

a. Fuente Interna

El 58,97% del total de la inversión que corresponde a \$ 28.739,07 dólares será financiado con aportaciones de los accionistas.

b. Fuente Externa

Para el presente proyecto se consideró el apoyo financiero del Banco Nacional del Fomento, al interés más bajo a través de sus líneas de crédito, el cual corresponde al 11,20%.

El crédito que mantendrá la empresa “ECOAROMÁTICAS S.A.” Con el Banco Nacional de Fomento constituirá el 41,03% que corresponde a \$ 20.000,00 dólares. En consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así:

Cuadro N° 70: Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
Fuente Interna	\$ 28.739,07
Fuente Externa	\$ 20.000,00
Total Inversión	\$ 48.739,07

Fuente: Cuadro N° 67

Elaborado por: La Autora

Amortización: Gasto financiero que lo constituyen los intereses del crédito para llevar a efecto la operatividad de la empresa.

Monto: 20.000,00

Interés: 11,20%

Plazo: 5 años (10 semestres)

Pagos anuales: 2

Cuadro N° 71: Tabla de Amortización

PERIODO	NUEVO CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDOS	VALOR LIBROS
0					20.000,00
1	20.000,00	373,33	2.000,00	2.373,33	18.000,00
2	18.000,00	336,00	2.000,00	2.336,00	16.000,00
3	16.000,00	298,67	2.000,00	2.298,67	14.000,00
4	14.000,00	261,33	2.000,00	2.261,33	12.000,00
5	12.000,00	224,00	2.000,00	2.224,00	10.000,00
6	10.000,00	186,67	2.000,00	2.186,67	8.000,00
7	8.000,00	149,33	2.000,00	2.149,33	6.000,00
8	6.000,00	112,00	2.000,00	2.112,00	4.000,00
9	4.000,00	74,67	2.000,00	2.074,67	2.000,00
10	2.000,00	37,33	2.000,00	2.037,33	0,00

Fuente: Banco Nacional del Fomento

Elaborado por: La Autora

Análisis de costos

Una vez que se ha determinado el monto de la inversión y el correspondiente financiamiento se debe determinar los posibles costos e ingresos que se producirán en la fase de operación y que servirán de base para la proyección durante el ciclo de vida del proceso.

Así como el detalle de todos los gastos que la empresa debe enfrentar relacionados con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento. Este sistema permitió a la empresa determinar el costo de producción y de esta manera calcular el costo real de producir, para con estos datos fijar el precio de venta con el que el producto saldrá al mercado.

Depreciaciones

Las depreciaciones son el desgaste que sufren todos los activos fijos tangibles; los bienes a depreciarse están bajo las normas que determina el S.R.I fórmula de ecuación línea recta.

Cuadro N° 72: Maquinaria

Depreciación de Maquinaria				
Valor del Activo	\$ 21.324,00			
Años de Vida Útil	10			
% Depreciación	10%			
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 21.324,00	\$ 2.132,40		\$ 19.191,60
1	\$ 19.191,60		\$ 1.919,16	\$ 17.272,44
2	\$ 17.272,44		\$ 1.919,16	\$ 15.353,28
3	\$ 15.353,28		\$ 1.919,16	\$ 13.434,12
4	\$ 13.434,12		\$ 1.919,16	\$ 11.514,96
5	\$ 11.514,96		\$ 1.919,16	\$ 9.595,80
6	\$ 9.595,80		\$ 1.919,16	\$ 7.676,64
7	\$ 7.676,64		\$ 1.919,16	\$ 5.757,48
8	\$ 5.757,48		\$ 1.919,16	\$ 3.838,32
9	\$ 3.838,32		\$ 1.919,16	\$ 1.919,16
10	\$ 1.919,16		\$ 1.919,16	\$ -

Fuente: Cuadro N° 43

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 73: Herramientas

Depreciación de Herramientas				
Valor del Activo	\$ 792,50			
Años de Vida Útil	10			
% Depreciación	10%			
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 792,50	\$ 79,25		\$ 713,25
1	\$ 713,25		\$ 71,33	\$ 641,93
2	\$ 641,93		\$ 71,33	\$ 570,60
3	\$ 570,60		\$ 71,33	\$ 499,28
4	\$ 499,28		\$ 71,33	\$ 427,95
5	\$ 427,95		\$ 71,33	\$ 356,63
6	\$ 356,63		\$ 71,33	\$ 285,30
7	\$ 285,30		\$ 71,33	\$ 213,98
8	\$ 213,98		\$ 71,33	\$ 142,65
9	\$ 142,65		\$ 71,33	\$ 71,33
10	\$ 71,33		\$ 71,33	\$ -

Fuente: Cuadro N° 44

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 75: Vehículo

Depreciación de Vehículo				
Valor del Activo	\$ 14.000,00			
Años de Vida Útil	5			
% Depreciación	20%			
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 14.000,00	\$ 2.800,00		\$ 11.200,00
1	\$ 11.200,00		\$ 2.240,00	\$ 8.960,00
2	\$ 8.960,00		\$ 2.240,00	\$ 6.720,00
3	\$ 6.720,00		\$ 2.240,00	\$ 4.480,00
4	\$ 4.480,00		\$ 2.240,00	\$ 2.240,00
5	\$ 2.240,00		\$ 2.240,00	\$ -

Fuente: Cuadro N° 45

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 76: Muebles y Enseres

Depreciación de Muebles y Enseres				
Valor del Activo	\$ 1.180,00			
Años de Vida Útil	10			
% Depreciación	10%			
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 1.180,00	\$ 118,00		\$ 1.062,00
1	\$ 1.062,00		\$ 106,20	\$ 955,80
2	\$ 955,80		\$ 106,20	\$ 849,60
3	\$ 849,60		\$ 106,20	\$ 743,40
4	\$ 743,40		\$ 106,20	\$ 637,20
5	\$ 637,20		\$ 106,20	\$ 531,00
6	\$ 531,00		\$ 106,20	\$ 424,80
7	\$ 424,80		\$ 106,20	\$ 318,60
8	\$ 318,60		\$ 106,20	\$ 212,40
9	\$ 212,40		\$ 106,20	\$ 106,20
10	\$ 106,20		\$ 106,20	\$ (0,00)

Fuente: Cuadro N° 46

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 77: Equipo de Oficina

Depreciación de Equipo de Oficina				
Valor del Activo	\$ 180,00			
Años de Vida Útil	10			
% Depreciación	10%			
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 180,00	\$ 18,00		\$ 162,00
1	\$ 162,00		\$ 16,20	\$ 145,80
2	\$ 145,80		\$ 16,20	\$ 129,60
3	\$ 129,60		\$ 16,20	\$ 113,40
4	\$ 113,40		\$ 16,20	\$ 97,20
5	\$ 97,20		\$ 16,20	\$ 81,00
6	\$ 81,00		\$ 16,20	\$ 64,80
7	\$ 64,80		\$ 16,20	\$ 48,60
8	\$ 48,60		\$ 16,20	\$ 32,40
9	\$ 32,40		\$ 16,20	\$ 16,20
10	\$ 16,20		\$ 16,20	\$ -

Fuente: Cuadro N° 47

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 78: Equipo de Computó

Depreciación de Equipo de Computo				
Valor del Activo	\$ 2.400,00			
Años de Vida Útil	3			
% Depreciación	33%			
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 2.400,00	\$ 799,92		\$ 1.600,08
1	\$ 1.600,08		\$ 533,36	\$ 1.066,72
2	\$ 1.066,72		\$ 533,36	\$ 533,36
3	\$ 533,36		\$ 533,36	\$ -

Fuente: Cuadro N° 48

Elaborado por: La Autora

Reinversión

Se las realiza cuando la vida útil del bien es menor a la vida del proyecto.

Se usa el 20% de incremento en el costo actual del bien.

Cuadro N° 79: Reinversión Equipo de Computó

Reposición Equipo de Computó			
Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Computadoras	4	\$ 600,00	\$ 2.400,00
Impresora Matricial	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Total			\$ 2.880,00

Fuente: Cuadro N° 48

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 80: Depreciación reinversión equipo de computó

Depreciación de Equipo de Computo				
Valor del Activo	\$ 2.880,00			
Años de Vida Útil	3			
% Depreciación	33%			
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 2.880,00	\$ 959,90		\$ 1.920,10
1	\$ 1.920,10		\$ 640,03	\$ 1.280,06
2	\$ 1.280,06		\$ 640,03	\$ 640,03
3	\$ 640,03		\$ 640,03	\$ -

Fuente: Cuadro N° 79

Elaborado por: La Autora

Presupuesto Proformado

Es la sumatoria de todos los costos que incurran en el proyecto de elaboración del geranio egipcio y naranja con stevia en sobres de papel filtro, de igual manera permite estimar los ingresos del mismo.

El incremento de los costos se lo realizara con una tasa de inflación del 3,09%, razón por la que se hace este incremento es por la inestabilidad política y económica del país.

Cuadro N° 81: Presupuesto proformado

PRESUPUESTO PROFORMADO					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS DE PRODUCCION					
Materia Prima Directa	\$ 3.845,79	\$ 3.964,63	\$ 4.087,13	\$ 4.213,43	\$ 4.343,62
Mano de Obra Directa	\$ 18.619,92	\$ 19.195,28	\$ 19.788,41	\$ 20.399,87	\$ 21.030,23
Materia Prima Indirecta	\$ 6.153,30	\$ 6.343,44	\$ 6.539,45	\$ 6.741,52	\$ 6.949,83
Mano de Obra Indirecta	\$ 6.206,64	\$ 6.398,43	\$ 6.596,14	\$ 6.799,96	\$ 7.010,08
Arriendos	\$ 2.400,00	\$ 2.474,16	\$ 2.550,61	\$ 2.629,43	\$ 2.710,67
Equipo de seguridad	\$ 258,00	\$ 265,97	\$ 274,19	\$ 282,66	\$ 291,40
Energía eléctrica	\$ 134,69	\$ 138,85	\$ 143,14	\$ 147,56	\$ 152,12
Agua Potable	\$ 53,28	\$ 54,93	\$ 56,62	\$ 58,37	\$ 60,18
Depreciación Maquinaria	\$ 1.919,16	\$ 1.919,16	\$ 1.919,16	\$ 1.919,16	\$ 1.919,16
Depreciación Herramientas	\$ 71,33	\$ 71,33	71,325	71,325	71,325
Total Costo de Producción	\$ 39.662,10	\$ 40.826,16	\$ 42.026,18	\$ 43.263,28	\$ 44.538,61
COSTOS DE OPERACIÓN					
Gastos de Administración					
Servicios Básicos (Agua, Energía Eléctrica, Teléfono)	\$ 285,48	\$ 294,30	\$ 303,40	\$ 312,77	\$ 322,43
Internet	\$ 240,00	\$ 247,42	\$ 255,06	\$ 262,94	\$ 271,07
Sueldos Administrativos	\$ 20.445,00	\$ 21.076,75	\$ 21.728,02	\$ 22.399,42	\$ 23.091,56
Suministros de oficina	\$ 100,45	\$ 103,55	\$ 106,75	\$ 110,05	\$ 113,45
Útiles de Aseo	\$ 163,00	\$ 168,04	\$ 173,23	\$ 178,58	\$ 184,10

Depreciación Muebles y Enseres	\$ 106,20	\$ 106,20	\$ 106,20	\$ 106,20	\$ 106,20
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,20
Depreciación Equipo de Computo	\$ 533,36	\$ 533,36	\$ 533,36	\$ 640,03	\$ 640,03
Total Gastos Administrativos	\$ 21.889,69	\$ 22.545,82	\$ 23.222,22	\$ 24.026,20	\$ 24.745,05
Gastos de Ventas					
Publicidad	\$ 300,00	\$ 309,27	\$ 318,83	\$ 328,68	\$ 338,83
Sueldo Vendedor	\$ 6.206,64	\$ 6.398,43	\$ 6.596,14	\$ 6.799,96	\$ 7.010,08
Combustible	\$ 1.086,00	\$ 1.119,56	\$ 1.154,15	\$ 1.189,82	\$ 1.226,58
Soat	\$ 50,00	\$ 51,55	\$ 53,14	\$ 54,78	\$ 56,47
Depreciación Vehículo	\$ 2.240,00	\$ 2.240,00	\$ 2.240,00	\$ 2.240,00	\$ 2.240,00
Total Gastos de Ventas	\$ 9.882,64	\$ 10.118,80	\$ 10.362,25	\$ 10.613,23	\$ 10.871,96
GASTOS FINANCIEROS					
Interés de Crédito	\$ 709,33	\$ 560,00	\$ 410,67	\$ 261,33	\$ 112,00
Total Gastos Financieros	\$ 709,33	\$ 560,00	\$ 410,67	\$ 261,33	\$ 112,00
OTROS GASTOS					
Amortización Activos Diferidos	\$ 663,38	\$ 663,38	\$ 663,38	\$ 663,38	\$ 663,38
Total Otros Gastos	\$ 663,38	\$ 663,38	\$ 663,38	\$ 663,38	\$ 663,38
Costo Total de Operación	\$ 33.145,04	\$ 33.887,99	\$ 34.658,52	\$ 35.564,13	\$ 36.392,39
Costo Total de Producción	\$ 39.662,10	\$ 40.826,16	\$ 42.026,18	\$ 43.263,28	\$ 44.538,61
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 72.807,14	\$ 74.714,15	\$ 76.684,70	\$ 78.827,42	\$ 80.931,00
Reinversión de equipo de computó				\$ 2.880,00	
Total Reinversión				\$ 2.880,00	
Costo Total de Producción	\$ 72.807,14	\$ 74.714,15	\$ 76.684,70	\$ 81.707,42	\$ 80.931,00
# de unidades producidas	1'827.000	1'827.000	1'827.000	1'827.000	1'827.000
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04

Estructura de ingresos

Costo unitario de producción

Constituye el valor del producto significando, todas las operaciones desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en producto de consumo, Para determinar el costo unitario de producción se utiliza la siguiente fórmula.

$$\text{Costo Unitario de Producción} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Numero de Unidades Producidas}}$$

$$\text{Costo Unitario de Producción} = \frac{72.807,14}{73.080} = \$1,00$$

Calculo:

- **Costo total** = \$ 72.807,14
- **# de unidades producidas**= 1'827.000 sobres
- **# de unidades producidas**= 73.080 cajas x 25 sobres c/u.

Precio de venta

Para establecer el precio de venta se considera como base el costo unitario de producción, al cual se le agrega un margen de utilidad, para realizar este cálculo se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{Precio de Venta} = \text{Costo Unitario de Producción} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$\text{Precio de Venta} = 1,00 + 25\% = 1,25$$

Presupuesto de Ingresos

Este nos permite estimar los ingresos que va a generar la empresa en un periodo determinado, para proyectar los ingresos de cada año de la empresa multiplicamos la cantidad de producción anual por el precio de venta de la empresa estos valores los detallamos en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 82: Presupuesto de ingresos

Producto	Producción Año 1	Producción Año 2	Producción Año 3	Producción Año 4	Producción Año 5
Total Costos de Producción	\$ 39.662,10	\$ 40.826,16	\$ 42.026,18	\$ 43.263,28	\$ 44.538,61
Total Costos de Operación	\$ 33.145,04	\$ 33.887,99	\$ 34.658,52	\$ 35.564,13	\$36.392,39
COSTOS TOTALES	\$ 72.807,14	\$ 74.714,15	\$ 76.684,70	\$ 78.827,42	\$80.931,00
INGRESOS POR VENTA					
# de unidades producidas (sobres)	73080	73080	73080	73080	73080
Costo Unitario de producción (sobres)	\$ 1,00	\$ 1,02	\$ 1,05	\$ 1,08	\$ 1,11
Precio de Venta al Publico	\$ 1,25	\$ 1,28	\$ 1,31	\$ 1,35	\$ 1,38
Ingresos Totales	\$ 91.008,93	\$93.392,69	\$95.855,88	\$98.534,27	\$101.163,75

Fuente: Cuadro N° 81

Elaborado por: La Autora

Clasificación de costos

Los costos se subdividen en fijos y variables de conformidad con la relación que tienen con la capacidad productiva.

a. Costos fijos

Son los gastos en los que incurre la empresa por el solo hecho de existir, es un gasto que permanece constante así no produzca la empresa, normalmente dentro de estos gastos están los administrativos entre otros que generalmente sirven para realizar las operaciones no productivas.

b. Costos variables

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, venta del producto o la prestación de un servicio, están relacionados directamente con la capacidad productiva.

Cuadro N° 83: Clasificación de Activos

Descripción	Año 1		Año 5	
	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Materia Prima Directa		\$3.845,79	\$ -	\$ 4.343,62
Mano de Obra Directa		\$ 18.619,92	\$ -	\$ 21.030,23
Materia Prima Indirecta		\$ 6.153,30	\$ -	\$ 6.949,83
Mano de Obra Indirecta		\$ 6.206,64	\$ -	\$ 7.010,08
Arriendos	\$2.400,00		\$ 2.710,67	\$ -
Equipo de seguridad	\$ 258,00		\$ 291,40	\$ -
Energía eléctrica		\$134,69	\$ -	\$152,12
Agua Potable		\$ 53,28	\$ -	\$ 60,18
Depreciación Maquinaria	\$1.919,16		\$ 1.919,16	\$ -
Depreciación Herramientas	\$ 71,33		\$ 71,33	\$ -
Total Costo de Producción	\$4.648,49	\$35.013,62	\$4.992,56	\$39.546,05
Gastos de Administración				
Servicios Básicos (Agua, Energía eléctrica, Teléfono)	\$ 285,48		\$ 322,43	\$ -
Internet	\$ 240,00		\$ 271,07	\$ -
Sueldos Administrativos	\$ 20.445,00		\$ 23.091,56	\$ -
Suministros de oficina	\$ 100,45		\$ 113,45	\$ -
Útiles de Aseo	\$ 163,00		\$ 184,10	\$ -
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 106,20		\$ 106,20	\$ -
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 16,20		\$ 16,20	\$ -
Depreciación Equipo de Computo	\$ 533,36		\$ 640,03	\$ -

Total Gastos Administrativos	\$ 21.889,69	\$ -	\$ 24.745,05	\$ -
Gastos de Ventas				
Publicidad	\$ 300,00		\$ 338,83	\$ -
Sueldo Vendedor	\$ 6.206,64		\$ 7.010,08	\$ -
Combustible		\$ 1.086,00		\$ 1.226,58
Soat	\$ 50,00		\$ 56,47	\$ -
Depreciación Vehículo	\$ 2.240,00		\$ 2.240,00	\$ -
Total Gastos de Ventas	\$ 8.796,64	\$ 1.086,00	\$ 9.645,38	\$ 1.226,58
GASTOS FINANCIEROS				
Interés de Crédito	\$ 709,33		\$ 112,00	
Total Gastos Financieros	\$ 709,33		\$ 112,00	\$ -
OTROS GASTOS				
Amortización Activos Diferidos	\$ 663,38		\$ 663,38	\$ -
Total Otros Gastos	\$ 663,38	\$ -	\$ 663,38	\$ -
Costo Total de Operación	\$ 32.059,04	\$ 1.086,00	\$ 35.165,81	\$ 1.226,58
Costo Total de Producción	\$ 4.648,49	\$ 35.013,62	\$ 4.992,56	\$ 39.546,05
TOTAL COSTO FIJO Y VARIABLE	\$ 36.707,52	\$ 36.099,62	\$ 40.158,36	\$ 40.772,63
Costos Totales	\$	72.807,14	\$	80.931,00

Fuente: Cuadro N° 81

Elaborado por: La Autora

Estado de pérdidas y ganancias

Permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

Constituye un Estado Financiero que proporciona la información de la situación financiera de la empresa en un momento determinado; esto se presenta obligatoriamente cada semestre pero como información financiera puede ser elaborado en cualquier momento; el momento de su elaboración se lo hace a una fecha determinada y esto se conoce como corte al ciclo

económico. Este estado permite medir las utilidades o rendimiento que el proyecto ofrece a los inversionistas; su insumo básico lo constituye el presupuesto general.

A la utilidad bruta es necesario descontar aquellos valores que constituyen cargas impositivas de acuerdo a la ley; estas cargas son:

- Utilidad a los trabajadores.
- Impuesto a la Renta.
- Reserva Legal.

Permite medir el rendimiento esperado con el proyecto frente al rendimiento esperado con el proyecto frente al rendimiento de otra oportunidad de inversión.

Cuadro N° 84: Estado de pérdidas y ganancias

	Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	INGRESOS					
	Ingreso por Ventas	\$ 91.008,93	\$ 93.392,69	\$ 95.855,88	\$ 98.534,27	\$ 101.163,75
	Otros Ingresos					
+	Valor residual			\$ 799,92		\$ 6.107,55
	Total Ingresos	\$ 91.008,93	\$ 93.392,69	\$ 96.655,80	\$ 98.534,27	\$ 107.271,30
	EGRESOS					
-	Costos de Producción	\$ 39.662,10	\$ 40.826,16	\$ 42.026,18	\$ 43.263,28	\$ 44.538,61
-	Costos de Operación	\$ 33.145,04	\$ 33.887,99	\$ 34.658,52	\$ 35.564,13	\$ 36.392,39
	Total Egresos	\$ 72.807,14	\$ 74.714,15	\$ 76.684,70	\$ 78.827,42	\$ 80.931,00
=	Utilidad Gravable	\$ 18.201,79	\$ 18.678,54	\$ 19.971,10	\$ 19.706,85	\$ 26.340,30
-	15% Utilidad a Trabajadores	\$ 2.730,27	\$ 2.801,78	\$ 2.995,66	\$ 2.956,03	\$ 3.951,05
=	Utilidad Antes de Impuestos	\$ 15.471,52	\$ 15.876,76	\$ 16.975,43	\$ 16.750,83	\$ 22.389,26
-	22% Imp. A la Renta	\$ 3.403,73	\$ 3.492,89	\$ 3.734,59	\$ 3.685,18	\$ 4.925,64
=	Utilidad Neta	\$ 12.067,78	\$ 12.383,87	\$ 13.240,84	\$ 13.065,64	\$ 17.463,62
-	10% Reserva Legal	\$ 1.206,78	\$ 1.238,39	\$ 1.324,08	\$ 1.306,56	\$ 1.746,36
=	UTILIDAD LIQUIDA	\$ 10.861,01	\$ 11.145,48	\$ 11.916,75	\$ 11.759,08	\$ 15.717,26

Fuente: Cuadro N° 81 y 82

Elaborado por: La Autora

Punto de equilibrio

Es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos, este análisis permite:

- a. Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- b. Coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
- c. Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

1. Punto de Equilibrio Año 1

Punto de Equilibrio en función de la capacidad Instalada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{36.707,52}{91.008,93 - 36.099,62} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{36.707,52}{54.909,31} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 0,67 * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 66,85\%$$

Punto de Equilibrio en función de las Ventas

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

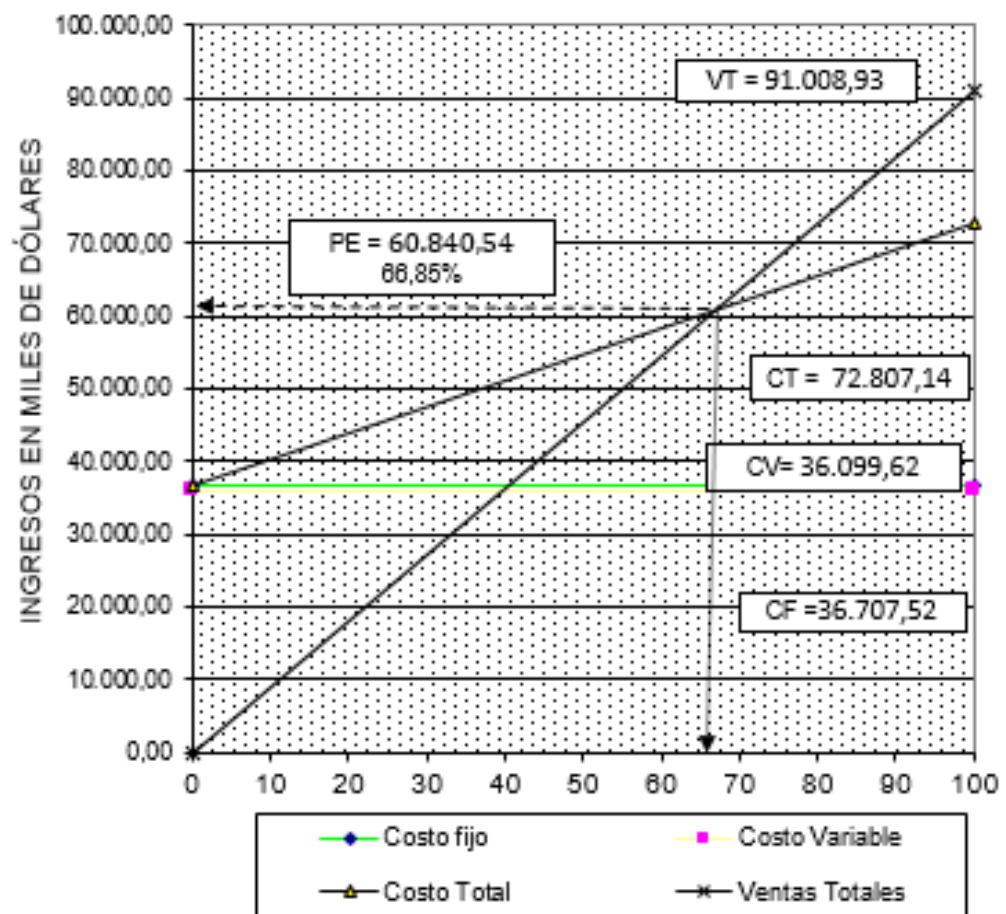
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{36.707,52}{1 - \frac{36.099,62}{91.008,93}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{36.707,52}{1 - 0,40}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{36.707,52}{0.60}$$

Punto de equilibrio = \$ 60.840,54

AÑO 1



Elaboración: La Autora

Análisis: El siguiente gráfico indica que para el primer año la empresa debe utilizar el 66,85% de su capacidad instalada y tener unas ventas de \$60.840,54 dólares del producto, de esta forma la empresa estará en equilibrio donde se interceptan los costos e ingresos.

Punto de Equilibrio en función de las unidades producidas

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{N}^{\circ} \text{ de Unidades producidas}}$$

$$Cvu = \frac{36.099,62}{73.080}$$

$$Cvu = 0,49$$

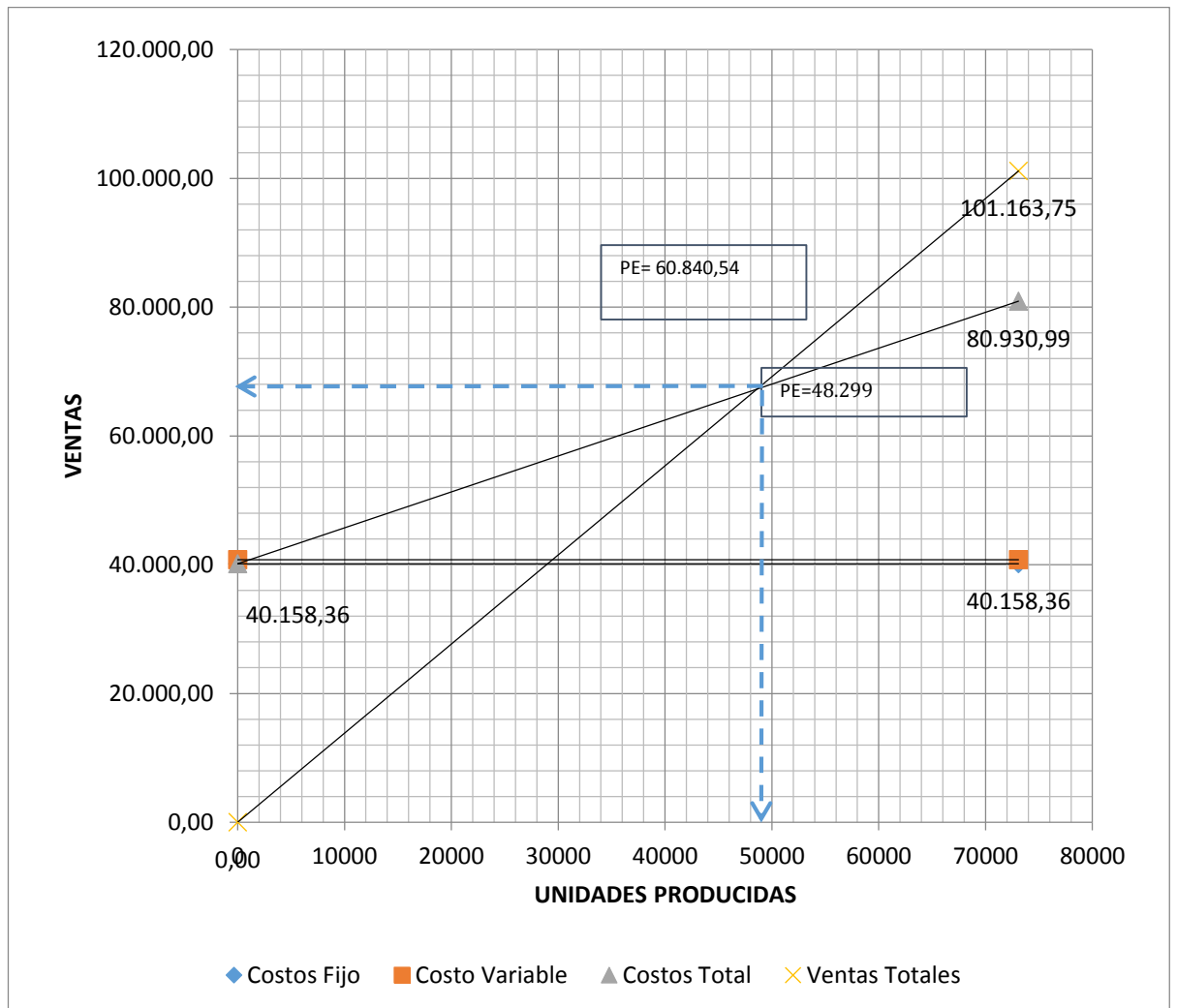
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{Pvu - Cvu}$$

$$PE = \frac{36.707,52}{1,25 - 0,49}$$

$$PE = \frac{36.707,52}{0,76}$$

$$PE = 48.299,37$$

Año 1



Elaboración: La Autora

Análisis: El resultado gráfico y matemático determina que cuando la empresa produce 48.299 sobres de infusión y tiene un ingreso de \$ 91.008,93 dólares se produce el punto de equilibrio o punto muerto, donde no se obtiene ni pérdida, ni ganancias, para la empresa.

2. Punto de Equilibrio Año 5

Punto de Equilibrio en función de la capacidad Instalada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{40.158,36}{101.163,75 - 40.772,63} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{40.158,36}{60.391,12} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 0,66 * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 66,50\%$$

Punto de Equilibrio en función de las Ventas

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

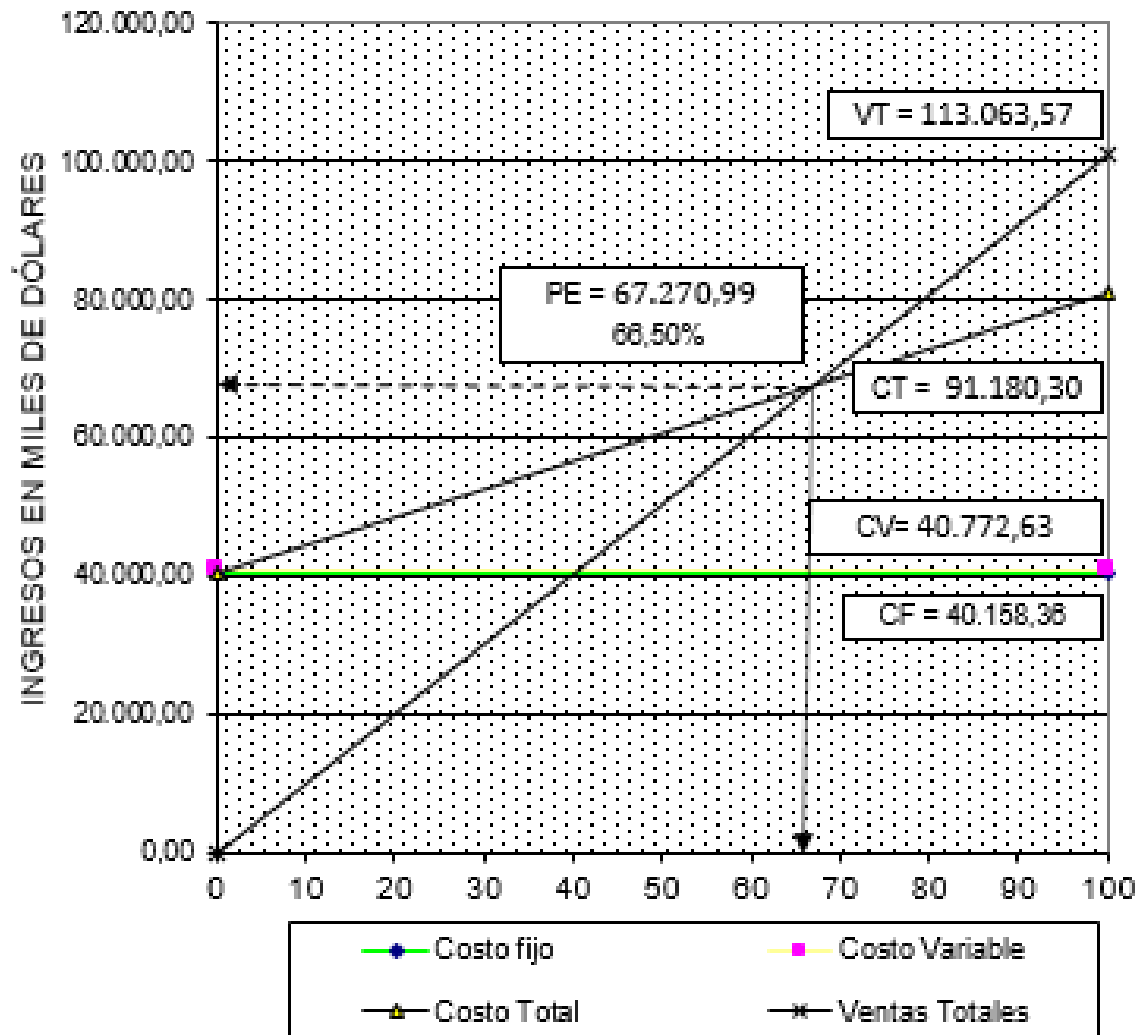
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{40.158,36}{1 - \frac{40.772,63}{101.163,75}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{40.158,36}{1 - 0,40}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{40.158,36}{0,60}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \$ 67.270,99$$

AÑO 5



Elaboración: La Autora

Análisis: El siguiente gráfico indica que para el primer año la empresa debe utilizar el 66,50% de su capacidad instalada y tener unas ventas de \$ 67.270,99 dólares del producto, de esta forma la empresa estará en equilibrio donde se interceptan los costos e ingresos.

Punto de Equilibrio en función de las unidades producidas

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{N}^\circ \text{ de Unidades producidas}}$$

$$Cvu = \frac{40.772,63}{73.080}$$

$$Cvu = 0,56$$

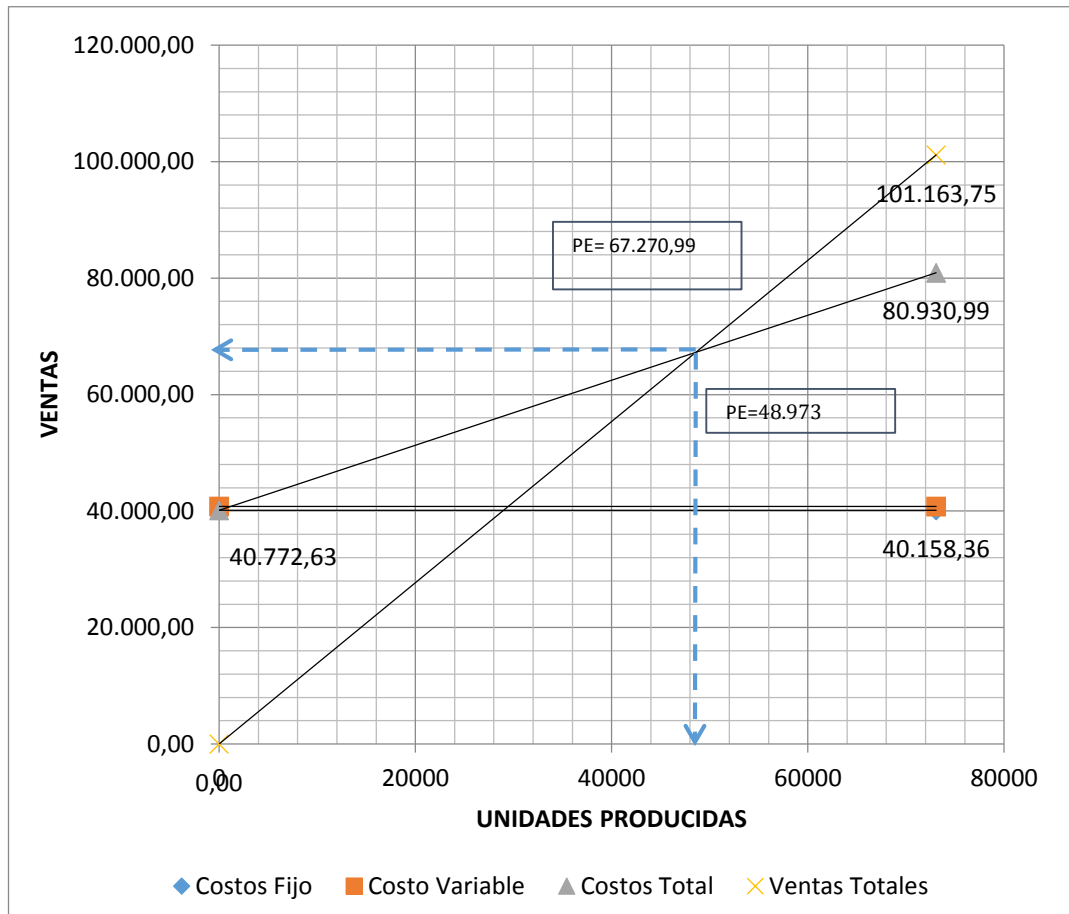
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{Pvu - Cvu}$$

$$PE = \frac{40.158,36}{1,38 - 0,56}$$

$$PE = \frac{40.158,36}{0,82}$$

$$PE = 48.973,61$$

Año 5



Elaboración: La Autora

Análisis: El resultado gráfico y matemático determina que cuando la empresa produce 48.973 cajas de infusión y tiene un ingreso de \$ 67.270,99 dólares se produce el punto de equilibrio o punto muerto, donde no se obtiene ni pérdida, ni ganancias, para la empresa.

5. Evaluación financiera

En esta parte del estudio se determina la factibilidad financiera de la propuesta de inversión para ello nos basamos en indicadores como: El Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio – Costo, Periodo de Recuperación de Capital y Análisis de Sensibilidad.

De estos indicadores los que determinan la verdadera factibilidad son el VAN y el TIR; los otros indicadores pueden variar de acuerdo a la realidad socioeconómica del mercado pero son manejables internamente desde el proyecto.

Flujo de caja

En el siguiente cuadro se presenta en forma significativa resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, con el propósito de medir la capacidad de la empresa en función de su liquidez económica.

Cuadro N° 85: Flujo de Caja

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		\$ 91.008,93	\$ 93.392,69	\$ 95.855,88	\$ 98.534,27	\$ 101.163,75
Capital Social	\$ 28.739,07					
Préstamo	\$ 20.000,00					
Otros ingresos						
Valores Residuales				\$ 799,92		\$ 6.107,55
TOTAL INGRESOS	\$ 48.739,07	\$ 91.008,93	\$ 93.392,69	\$ 96.655,80	\$ 98.534,27	\$ 107.271,30
EGRESOS						
Activo Fijo	\$ 39.876,50					
Activo Diferido	\$ 3.316,89					
Costos de producción	\$ 3.139,30	\$ 39.662,10	\$ 40.826,16	\$ 42.026,18	\$ 43.263,28	\$ 44.538,61
Costos de operación	\$ 2.406,38	\$ 33.145,04	\$ 33.887,99	\$ 34.658,52	\$ 35.564,13	\$ 36.392,39
TOTAL EGRESOS	\$ 48.739,07	\$ 72.807,14	\$ 74.714,15	\$ 76.684,70	\$ 78.827,42	\$ 80.931,00
Utilidad antes de participación trabajadores		\$ 18.201,79	\$ 18.678,54	\$ 19.971,10	\$ 19.706,85	\$ 26.340,30
- 15% Aporte Trabajadores		\$ 2.730,27	\$ 2.801,78	\$ 2.995,66	\$ 2.956,03	\$ 3.951,05
= Utilidad antes de impuesto a la renta		\$ 15.471,52	\$ 15.876,76	\$ 16.975,43	\$ 16.750,83	\$ 22.389,26
- 22% Impuesto a la Renta		\$ 3.403,73	\$ 3.492,89	\$ 3.734,59	\$ 3.685,18	\$ 4.925,64
= UTILIDAD GRAVABLE		\$ 12.067,78	\$ 12.383,87	\$ 13.240,84	\$ 13.065,64	\$ 17.463,62
+ Depreciaciones y Amortización Act. Diferido		\$ 5.549,62	\$ 5.549,62	\$ 5.549,62	\$ 5.656,30	\$ 5.656,30

=	UTILIDAD NETA		\$ 17.617,41	\$ 17.933,49	\$ 18.790,46	\$ 18.721,94	\$ 23.119,92
-	Reinversión del equipo de computó					\$ 2.880,00	
-	Amortización del Préstamo		\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
=	TOTAL FLUJO DE CAJA	\$ -	\$ 15.617,41	\$ 15.933,49	\$ 16.790,46	\$ 13.841,94	\$ 21.119,92

Fuente: Cuadro N° 49,50,68 y 81

Elaborado por: La Autora

Valor actual neto

Este indicador permite medir la valoración de la empresa durante su vida útil, si este valor es positivo significa que la empresa creció en valor y por tanto el valor de las acciones se elevara caso contrario esto disminuirá.

Para encontrar el VAN los flujos netos esperados durante la vida útil del proyecto son actualizados al año 0 tomando para ello como referente el Costo de Oportunidad o el Costo de Capital que nos determinan la Tasa de Actualización.

El VAN como criterio de decisión debe responder a los siguientes supuestos:

- 1.- Si el VAN es mayor que cero se acepta la inversión
- 2.- Si el VAN es igual que cero es decisión del inversionista de realizar la inversión.
- 3.- Si el VAN es negativo la inversión se rechaza.

El insumo básico para calcular el VAN y la TIR lo constituye el Flujo de caja, por tanto se hace necesario es construir esta herramienta. El Flujo de Caja no es otra cosa que determinar la diferencia entre ingresos y egresos efectivos, y su finalidad es la posibilidad de comprar activos o pagar pasivos.

Para encontrar el VAN a la sumatoria de los valores actualizados se le resta la inversión y cuyo resultado es analizado de acuerdo a los criterios de decisión.

Cuadro N° 86: Valor Actual Neto

Año	Flujo de caja	Factor de Descuento (7,39%)	Valor Actualizado
0	\$ 48.739,07		
1	\$ 15.617,41	0,93123	\$ 14.543,38
2	\$ 15.933,49	0,86719	\$ 13.817,32
3	\$ 16.790,46	0,80755	\$ 13.559,13
4	\$ 13.841,94	0,75201	\$ 10.409,32
5	\$ 21.119,92	0,70030	\$ 14.790,20
TOTAL			\$ 67.119,35

Fuente: Cuadro N° 85

Elaborado por: La Autora

$$\text{Valor Actual Neto} = \sum_{1}^{n} Va_1^n - Inversion$$

$$\text{Valor Actual Neto} = 67.119,35 - 48.739,07$$

$$\text{Valor Actual Neto} = 18.380,28$$

$$\text{Valor de la Acción} = \frac{\text{Valor Actual Neto}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Valor de la Acción} = \frac{18.380,28}{48.739,07} = 0,38$$

Análisis: La suma de los valores actualizados de los flujos netos de caja esperados menos el valor de la inversión inicial dan un valor de \$67.119,35; es decir que si existe rentabilidad; siempre que se mantengan los escenarios planeados.

Además es mayor que 0 lo que significa que el proyecto se debe aceptar pues proporcionan esta cantidad por sobre lo exigido por el inversionista, es decir que se recupera el capital invertido más un beneficio adicional.

Tasa interna de retorno

Constituye la tasa de rentabilidad que oferta el proyecto a los inversionistas, constituye además la tasa de interés que se podría pagar por un crédito que financia la inversión. Constituye el segundo indicador clave para determinar la factibilidad de la inversión.

La tasa interna de retorno como criterio de decisión se basa en lo siguiente:

- Si la TIR es mayor al costo de capital o de oportunidad se acepta la inversión.
- Si la TIR es igual al costo de capital o de oportunidad es decisión del inversionista.
- Si la TIR es menor al costo de capital o de oportunidad se rechaza la inversión.

Si un proyecto el VAN es negativo como consecuencia la TIR será inferior al costo de capital o de oportunidad o definitivamente será negativa. Al obtener un VAN negativo la búsqueda de los otros indicadores se hace innecesaria pues de antemano se conoce que no serán favorables al proyecto.

Para calcular la TIR se procede de la siguiente manera:

1. Se toma los flujos de caja de los diferentes años de vida del proyecto.
2. Se actualiza a dos tasas de descuentos diferentes.
3. Se busca el VAN de esas tasas de descuento buscando que el VAN de la tasa menor sea positivo y el VAN de la tasa mayor sea negativo.

4. La diferencia de tasas debe ser el valor más cercano a 0, por cuestiones metodológicas se trabaja con la diferencia de un punto.
5. La TIR encontrada siempre será un valor que este entre la tasa menor y la tasa mayor a la que se actualizarán los flujos.
6. Se aplica la siguiente formula:

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

La fórmula se traduce en lo siguiente:

TIR.- Tasa Interna de Retorno

Tm.- Tasa menor

TM.- Tasa Mayor

DT.- Diferencia de Tasas

Van Tm.- Valor actual neto de la tasa menor

Van TM.- Valor actual neto de la tasa mayor

Para encontrar las tasas de descuentos se utiliza el llamado método de tanteo que significa jugar con diferentes valores hasta encontrar las tasas que reúnan las condiciones indicadas anteriormente.

Cuadro N° 87: Tasa Interna de Retorno

Año	Flujo de Caja	Factor de Descuento Tm 20%	Valor Actualizado	Factor de Descuento TM 21%	Valor Actualizado
0	48.739,07				
1	15.617,41	0,83333	13014,51	0,82645	12906,95
2	15.933,49	0,69444	11064,93	0,68301	10882,79
3	16.790,46	0,57870	9716,70	0,56447	9477,78
4	13.841,94	0,48225	6675,32	0,46651	6457,37
5	21.119,92	0,40188	8487,62	0,38554	8142,64
		Valor actual	48959,07	Valor actual	47867,52
		Inversión	48739,07	Inversión	48739,07
		Van	220,00	Van	-871,55

Fuente: Cuadro N° 85 y 86

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right)$$

$$TIR = 20 + 1 \left(\frac{220,00}{220 - (-871,55)} \right)$$

$$TIR = 20 + 1 \left(\frac{220}{220 + 871,55} \right)$$

$$TIR = 20 + 1 \left(\frac{220}{1.091,55} \right)$$

$$TIR = 20 + 1 (0,20)$$

$$TIR = 20 + 0,20$$

$$TIR = 20,20\%$$

Análisis: La tasa Interna de Retorno de la Inversión es de 20,20% lo cual significa que resulta atractiva porque es superior a la tasa mínima o costo de oportunidad del 11,20% lo que demuestra que para la inversión ofrece un buen rendimiento y por tanto debe ejecutarse.

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite conocer el grado de soporte del proyecto ante posibles o eventuales cambios económicos que podrían ocurrir en el futuro, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento en los costos o disminución de los ingresos.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que uno el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad (los cambios le afectan).
- Si el coeficiente es menor a uno, el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad, (soporta los cambios).
- Si el coeficiente es igual a uno, no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferente a los cambios.

Análisis de sensibilidad con incremento en costos

Cuadro N° 88: Flujo de Caja con Incremento en Costos 6,43%

Años		1	2	3	4	5
Ingresos	\$		\$93.392,69	\$96.655,80	\$ 98.534,27	\$107.271,30
		\$ 91.008,93				
Costos	\$		\$74.714,15	\$76.684,70	\$ 78.827,42	\$ 80.931,00
		\$ 72.807,14				
costos incremento	\$		\$79.518,27	\$81.615,53	\$ 83.896,02	\$ 86.134,86
		\$ 77.488,64				
flujo de caja	\$		\$13.874,42	\$15.040,27	\$ 14.638,25	\$ 21.136,44
		\$ 13.520,29				

Fuente: Cuadro N° 85

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 89: Tasa interna de retorno (tasa menor y mayor)

Años	Flujo de caja	Factor descuento Tm (16%)	Valor actual.	Factor descuento TM (17%)	Valor actual.
0	\$48.739,07				
1	\$ 13.520,29	0,86207	\$ 11.655,42	0,85470	\$ 11.555,80
2	\$ 13.874,42	0,74316	\$ 10.310,95	0,73051	\$ 10.135,45
3	\$ 15.040,27	0,64066	\$ 9.635,66	0,62437	\$ 9.390,70
4	\$ 14.638,25	0,55229	\$ 8.084,58	0,53365	\$ 7.811,70
5	\$ 21.136,44	0,47611	\$ 10.063,33	0,45611	\$ 9.640,57
		Valor Actual	\$ 49.749,95	Valor Actual	\$ 48.534,22
		Inversión	\$ 48.739,07	Inversión	\$ 48.739,07
		VAN	\$ 1.010,87	VAN	\$ (204,85)

Fuente: Cuadro N° 88

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 \left(\frac{1.010,87}{1.010,87 - (-204,85)} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 \left(\frac{1.010,87}{1.010,87 + 204,85} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 \left(\frac{1.010,87}{1.215,72} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 (0,83)$$

$$TIR = 16 + 0,83$$

$$TIR = 16,83\%$$

Tasa Interna de Retorno Resultante.

$$\text{TIR.R} = \text{TIR.O} - \text{N.TIR}$$

$$\text{TIR} = 20,20 - 16,83 = 3,37$$

Porcentaje de Variación

$$\%V = (\text{TIR.R} / \text{TIR.O}) * 100$$

$$\% V = (3,37/20,20)*100$$

$$\% V = (0,17) * 100 = 16,68\%$$

Valor de Sensibilidad

$$S = (\%V / \text{N.TIR})$$

$$S = (16,68 / 16,83) = 0,99$$

Análisis: En este caso el proyecto no es sensible puesto que el coeficiente de sensibilidad es menor que uno, y resiste un incremento en los costos del 6,43% para seguir siendo rentable.

Análisis de sensibilidad para disminución en los ingresos

Cuadro N° 90: Flujo de Caja con disminución en Ingresos 5,09%

Años	1	2	3	4	5
Ingresos	\$91.008,93	\$93.392,69	\$96.655,80	\$98.534,27	\$107.271,30
Ingreso disminuido	\$86.376,57	\$88.639,00	\$91.736,02	\$93.518,88	\$101.811,19
Costo original	\$72.807,14	\$74.714,15	\$76.684,70	\$78.827,42	\$80.931,00
Flujo de caja	\$13.569,43	\$13.924,85	\$15.051,32	\$14.691,46	\$20.880,19

Fuente: Cuadro N° 85

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 91: Tasa interna de retorno (tasa menor y mayor)

Años	Flujo de caja	Factor descuento Tm (16%)	Valor actual.	Factor descuento TM (17%)	Valor actual.
0	\$ 48.739,07			17,00	
1	\$ 13.569,43	0,86207	\$ 11.697,79	0,85470	\$ 11.597,80
2	\$ 13.924,85	0,74316	\$ 10.348,43	0,73051	\$ 10.172,29
3	\$ 15.051,32	0,64066	\$ 9.642,74	0,62437	\$ 9.397,60
4	\$ 14.691,46	0,55229	\$ 8.113,96	0,53365	\$ 7.840,10
5	\$ 20.880,19	0,47611	\$ 9.941,33	0,45611	\$ 9.523,69
		Valor Actual	\$ 49.744,25	Valor Actual	\$ 48.531,48
		Inversión	\$ 48.739,07	Inversión	\$ 48.739,07
		VAN	\$ 1.005,18	VAN	\$ (207,59)

Fuente: Cuadro N° 90

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 \left(\frac{1.005,18}{1.005,18 - (-207,59)} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 \left(\frac{1.005,18}{1.005,18 + 207,59} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 \left(\frac{1.005,18}{1.212,77} \right)$$

$$TIR = 16 + 1 (0,83)$$

$$TIR = 16 + 0,83 = 16,83\%$$

Tasa Interna de Retorno Resultante

$$\text{TIR.R} = \text{TIR.O} - \text{N.TIR}$$

$$\text{TIR} = 20,20 - 16,83 = 3,37\%$$

Porcentaje de Variación

$$\%V = (\text{TIR.R} / \text{TIR.O}) * 100$$

$$\% V = (3,37/20,20)*100$$

$$\% V = (0,17) * 100 = 16,69\%$$

Valor de Sensibilidad

$$S = (\%V / \text{N.TIR})$$

$$S = (16,69 / 16,83) = 0,99$$

Análisis: En el proyecto de Geranio egipcio, naranja con stevia (hierbas aromáticas) en sobre de papel filtro, se considera que el porcentaje máximo de disminución en ingresos es del 5,09% ya que este porcentaje permitió obtener flujos positivos. Y a su vez su coeficiente se mantiene menor que uno lo que significa que los cambios no afectan la rentabilidad.

Relación beneficio – costo

Cuadro N° 92: Relación Beneficio/ Costo

Año	Ingreso Original	Costo Original	Factor Descuent o 7.38%	Ingreso Actualizado	Costo Actualizado
1	\$ 91.008,93	\$ 72.807,14	0,93123	\$ 84.750,13	\$ 67.800,10
2	\$ 93.392,69	\$ 74.714,15	0,86719	\$ 80.988,93	\$ 64.791,14
3	\$ 95.855,88	\$ 76.684,70	0,80755	\$ 77.408,36	\$ 61.926,69
4	\$ 98.534,27	\$ 78.827,42	0,75201	\$ 74.099,08	\$ 59.279,27
5	\$ 101.163,75	\$ 80.931,00	0,70030	\$ 70.844,61	\$ 56.675,69
	Total			\$ 388.091,11	\$ 310.472,89

Fuente: Cuadro N° 85

Elaborado por: La Autora

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{388.091,11}{310.472,89}$$

$$RBC = 1,25$$

Análisis: Con este resultado tenemos que el proyecto es aceptable, debido a que es mayor que uno, es decir que por cada dólar invertido la empresa obtiene \$ 0, 25 ctvs. de dólar de rentabilidad.

Periodo de recuperación de capital

Mediante este indicador podemos conocer el tiempo en que vamos a recuperar la inversión nos permite medir la situación futura en cuanto a la posición financiera.

Cuadro N° 93: Periodo de recuperación de capital

Año	Flujo de Caja	Flujo Acumulado
0	\$ 48.739,07	
1	\$ 15.617,41	\$ 15.617,41
2	\$ 15.933,49	\$ 31.550,90
3	\$ 16.790,46	\$ 48.341,36
4	\$ 13.841,94	\$ 62.183,30
5	\$ 21.119,92	\$ 83.303,22

Fuente: Cuadro N° 85

Elaborado por: La Autora

PRC = Año que supera la inversión

$$+ \frac{\text{Inversión Inicial} - \sum \text{de año que supera la Inversión}}{\text{Flujo del ultimo año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 4 + \frac{48.739,07 - 62.183,30}{13.841,94}$$

$$\text{PRC} = 4 + \frac{-13.444,23}{13.841,94}$$

$$\text{PRC} = 4 + (-0,97)$$

$$\text{PRC} = 3,03$$

Análisis: "Esto significa que la inversión se recupera en 3 años, 0 meses y 10 días.

1. El entero representa el número de años 3,03= 3 años.

2. Se resta el valor entero $3.03-3= 0,03$ se multiplica el resultante por 12 y se obtiene el número de meses $0,03*12=0,36$ es este caso el entero representa el número de meses, 0 meses.

3. Se resta el entero $0,36-0=0,36$ y el resultante se multiplica por 30 y se obtiene el número de días $0,36*30= 10$ días.

h. CONCLUSIONES

Una vez desarrollado el trabajo de investigación sobre el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas), con stevia (endulzante natural) en sobre de papel filtro, en la ciudad de Loja”, se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

- Se evidenció que la mayoría de los consumidores buscan productos naturales, saludables y agradables es por ello que el sobre de infusión tiene un sabor original e innovador al tener en su composición un endulzante natural permitiéndolo así ser un producto fácil de preparar y consumir.
- A través del estudio de mercado se estableció que en la ciudad de Loja no existe una empresa que se dedique a la producción y comercialización de un sobre de infusión de geranio egipcio y naranja con stevia en la localidad y como consecuencia existe una gran demanda.
- Asimismo, se da conocer que existe una demanda que es atendida con productos similares, siendo estos: tiendas, bodegas, supermercados y principalmente la Industria Lojana de Especiarías (ILE) de la localidad.
- Además de los resultados del estudio de mercado, se resalta que existe un gran volumen de demanda insatisfecha correspondiente a 8'749.815 sobres de infusión al año en la ciudad de Loja y de la misma forma que un 92,13% de los encuestados estarían dispuestos

a consumir el nuevo producto, lo cual resulta beneficioso para el proyecto.

- El lugar donde estará ubicada la empresa es en la ciudad de Loja, Barrio Turunuma Bajo detrás de Cafrilosa, se ha establecido esta ubicación debido a que este lugar cuenta con todos los recursos necesarios para poner en marcha las actividades que ejecutará la empresa.
- La empresa jurídicamente se constituirá en una empresa de Sociedad Anónima y Administrativamente se encontrara organizada con los niveles jerárquicos correspondientes, con sus respectivos organigramas y manuales de funciones que permitirá desarrollar técnicamente su proceso administrativo.
- Para implementar el presente proyecto se requerirá de un capital de \$ 48.739,07 dólares el mismo que se financiaría de fuentes internas de 28.739,07 dólares que equivale al 58,97% y de fuentes externas la cantidad de \$20.000 dólares que equivale al 41,03% que será financiado por el Banco Nacional de Fomento.
- La determinación del precio se pudo realizar en función de los costos, los gastos operativos y en función de la disponibilidad de pago del consumidor, lo que da la seguridad de ingresar al mercado con un precio de \$ 1,25 por cada caja de 25 sobres de 1,5gr c/u.
- En cuanto a la evaluación del proyecto se analizó el Valor Actual Neto (V.A.N) del cual se obtiene un valor positivo que es de

\$18.380,28 lo que significa que el proyecto de inversión es conveniente implementarlo.

- La tasa interna de retorno (T.I.R.) es de 20,20% siendo este valor mayor al costo de oportunidad lo que significa que el proyecto es aceptable.
- En cuanto al periodo de recuperación de capital (P.R.C.) tenemos que se recuperará en 3 años, 0 meses y 10 días.
- En cuanto a la relación beneficio costo es de \$ 1,25 lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá una utilidad de \$ 0,25 centavos de rentabilidad.
- El presente proyecto puede ser ejecutado ya que los estudios de mercado, técnico, organizacional, financiero y evaluación financiera muestran que la idea de negocio es rentable y el producto que ofrecerá tiene acogido dentro del mercado
- Es conveniente ejecutar el presente proyecto ya que ayudará, a la ciudad para que sea más competitiva en el sector industrial y a su vez contribuya al problema social que aún existe en nuestra ciudad como es el desempleo.

i. RECOMENDACIONES

Al término de este proyecto se cree prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Para el lanzamiento del producto se tiene que planificar adecuadamente como se realizará la introducción del mismo, esto por ser un producto nuevo en el mercado.
- Al momento de difundir el producto se debe analizar cuidadosamente los medios de comunicación en los cuales va a ser publicitado.
- Garantizar el nivel de utilidades previstos en la planificación en el primer año, para dar niveles de seguridad a los inversionistas.
- Mantener niveles de rentabilidad del proyecto para garantizar el tiempo de recuperación de la inversión inicial de los accionistas.
- Al poner en ejecución el proyecto, se debe tomar en cuenta la actualización de los costos de acuerdo a la tasa de inflación.
- Mejorar la calidad en el producto mediante una retroalimentación, misma que se puede conseguir con sugerencias y opiniones de los clientes.
- Realizar constantes evaluaciones de mercado para ratificar que se esté satisfaciendo las necesidades de los consumidores y cubriendo así la demanda insatisfecha.

- Se recomienda implementar el actual proyecto, debido a la alta rentabilidad demostrada en los cálculos financieros, aún en una economía de incertidumbre y con un alto riesgo del país; éstas variables incluso vuelven al proyecto más rentable y atractivo en una economía estable. A los inversionistas que aumenten año por año la producción en base a exploración de nuevos mercados en el resto del país.
- Que la administración de la empresa, debe ejercer un control y vigilancia sobre los precios de los insumos, los cuales impactarán a los costos variables o fijos que ocasionarían que el costo unitario de producción, se incrementara, dejando de ser competitivo, reduciendo el margen de utilidad y en caso extremo, que éste, sea mayor que el precio de venta, reflejando pérdidas y ser causa de quiebra y cierre de la empresa.

j. BIBLIOGRAFIA

Alvaro, L., & Nuñez, M. (2012). Proyecto de Factibilidad para la elaboración y comercialización del Té de Chaya para la Ciudad de Guayaquil. Tesis, Universidad Politecnica Salesiana (Sede Guayaquil), Guayaquil.

Aromaterapia. (2012). Obtenido de Aromaterapia: <https://aseretselene.wordpress.com/2012/10/23/geranio-de-egipto-pelargonium-x-asperum/>

Calle, R., & Aparicio, j. (2011). Diseño de una planta de deshidratacion de hierbas aromaticas. Guayaquil.

Cameroni, G. (2012). Historia de las hierbas aromaticas, especias y aceites esenciales . Obtenido de http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/aromaticas/publicaciones/Hiervas_2012_06Jun.pdf

Córdoba, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogota: Ecoe ediciones.

Coro, L., & López, E. (2013). Proyecto de factibilidad para la produccion y comercializacion de Infusiones de Guayusa en la parroquia de Bomboiza del Cantón Gualaquiza, provincia Morona Santiago. Tesis, Universidad Politecnica Salesiana (Sede Cuenca), Cuenca.

Encalada, D. L. (2015). Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de té de overall en el cantón espidola, provincia de loja". Tesis, universidad nacional de loja, loja.

Herbotecnia. (2010). Obtenido de Herbotecnia:
<http://www.herbotecnia.com.ar/poscosecha-secadoMetodos.htm>

Heredia, M. (2010). Hierbas aromáticas y medicinales. Buenos Aires.

Indukern. (2011). Indukern. Obtenido de <http://www.indukern-ffingredients.com/es/todos/geranio-egipto-ae-110497.html>

Infojardin. (2011). Articulos infojardin. Obtenido de <http://articulos.infojardin.com/aromaticas/plantas-aromaticas-medicinales.htm>

Jardín, P. y. (2011). Plantas y Jardín. Obtenido de <http://plantasyjardin.com/2011/07/las-hierbas-o-plantas-aromaticas/>

Kossmann, I. (s.f.). Salud y Plantas Medicinales. Bogotá-Colombia: Planeta Tierra.

Lavabre, M. (1995). Aromaterapia libro práctico. Mexico.

Lindisima salud. (2016). Obtenido de Lindisima salud:
<http://www.lindisima.com/ayurveda/naranjo.htm>

Méndez, R. (2010). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Bogotá: Icontec internacional.

- Mundo nuevo. (2015). Obtenido de Mundo nuevo:
http://www.mundonuevo.cl/areas/Areas_Tematicas/Terapias_Naturales/plantas_medicinales/naranja.php
- Municipio de Loja, G. (2016). Municipio de Loja. Obtenido de
<http://www.loja.gob.ec>
- Over Blog. (2011). Obtenido de Over Blog: https://es.overblog.com/Papel_de_filtro_Tipos_y_utilidades_mas_comunes-1228321783-art213918.html
- Palacio, I. (2010). Identificación, formulacion y evaluación de proyectos. Bogotá: Universidad del rocío.
- paladar, D. a. (s.f.). Directoalpaladar.com. Obtenido de
<http://www.directoalpaladar.com/culturagastronomica/>
- Peña, A. (2012). Proyecto Empresarial. Madrid: Paraninfo s.a.
- Romero, M. (2004). Plantas Aromáticas. Buenos Aires: Kier.
- Simonshon, B. (2011). Descubre la Stevia. Obelisco. Obtenido de
[https://es.wikipedia.org/wiki/Stevia_\(edulcorante\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Stevia_(edulcorante))
- Verde, E. B. (s.f.). El Balcon Verde. Obtenido de
<http://elbalconverde.com/2013/07/plantas-aromaticas-su-secado-y-conservacion.html>

k. ANEXOS.-

**ENCUESTA REALIZADA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD
DE LOJA**

Anexo Nº 1



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Señor (a) me permito dirigirme a usted con la finalidad de solicitarle de la manera más comedida, me colabore contestando el siguiente cuestionario cuya información será utilizada con fines académicos de un estudio factibilidad para la creación de una empresa de elaboración y comercialización de té aromático a base de geranio egipcio y naranja procesado con stevia (endulzante natural) en la ciudad de Loja.

Información General

Distrito

Cuestionario

1. Dentro de las bebidas alimenticias frías y calientes; indique si Ud. y su familia consumen hierbas aromáticas.

Si ()

No ()

Nota: Si su respuesta es No le agradezco por su colaboración.

2. ¿Qué tipo de hierba aromática prefiere Ud. y su familia?

• Hierba Luisa ()

• Menta ()

- Toronjil ()
- Manzanilla ()
- Anís ()
- Otros..... ()

3. ¿Señale la cantidad de sobres de infusión de hierbas aromáticas de 1,5 gr que usted y su familia consumen mensualmente?

- 1 - 9 sobres ()
- 10 - 18 sobres ()
- 19 - 27 sobres ()
- 28 - 36 sobres ()

4. ¿Considera que el precio que paga por su sobre para infusión de hierbas aromáticas es?

- Económico ()
- Normal ()
- Elevado ()

5. ¿En qué lugar adquiere el sobre para infusor de hierbas aromáticas?

- Supermercados ()
- Centros de Abastos ()
- Micromercados ()
- Bodegas ()
- Tiendas ()
- Otros..... ()

6. ¿Identifique la cualidad que usted y su familia buscan en una bebida de hierbas aromáticas?

- Cero Calorías ()
- Que tenga menos químicos ()
- Que sea económico ()
- Que sea agradable su sabor ()

7. ¿Conoce de algún tipo de sobre infusor de hierbas aromáticas mezclado con endulzante natural o procesado?

SI ()

NO ()

8. ¿Ha escuchado usted que ya existe un sobre para infusión de hierbas aromáticas de geranio egipcio y naranja procesado con stevia?

SI ()

NO ()

9. Si se implementara una empresa que se dedica a la producción y comercialización de geranio egipcio y naranja procesado con stevia en presentación de sobres de papel filtro ¿Estaría dispuesto a comprar dicho producto?

SI ()

NO ()

Nota: Si su respuesta es No le agradezco su colaboración

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una caja de 25 unidades de sobres de 1,5 gr. Para infusión de geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas) procesado con stevia?

- 0.75 - \$1.00 ()
- \$1.00 - \$1.25 ()

- \$1.25 -\$1.50 ()
- \$1.50 - \$1.75 ()

11. ¿En qué lugar le gustaría a usted adquirir el sobre para infusión de geranio egipcio y naranja procesado con stevia para usted y su familia?

- Supermercados ()
- Centros de Abastos ()
- Micromercados ()
- Bodegas ()
- Tiendas ()
- Otros..... ()

12. ¿Qué promoción le gustaría recibir al adquirir el producto?

- Más contenido ()
- Descuento en precio ()

13. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría ser informado del producto que se ofertara?

- TV ()
- Radio ()
- Prensa Escrita ()
- Internet ()

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo N° 2

ENTREVISTA REALIZADA A LA INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERIAS ILE

1. Dentro de su stock de productos usted expende hierbas aromáticas para infusión
2. Cuáles son los principales productos que su empresa oferta dentro del mercado local en cuanto a hierbas aromáticas en presentación de sobres.
3. De qué locales usted es proveedor de sobres (té) para infusiones aromáticas en la ciudad.
4. La cantidad de sobres (té) que oferta al mes en el mercado local.
5. En caso de que la demanda de productos de esta índole incrementara, su empresa está en la capacidad para cubrir esa demanda.
6. Cuál es el empaque que usted utiliza en los sobres de té.
7. Cuál es el precio de venta al público que usted pone a disposición por su producto.
8. Que promociones ofrece la empresa para el expendio del producto.
9. Cuáles son los medios de publicidad que utiliza para hacer conocer el producto.
10. Qué canales de distribución utiliza para la venta del producto
11. Sugerencias.

Anexo Nº 3

ENCUESTA A LOS PRINCIPALES SUPERMERCADOS DE LA CIUDAD

DE LOJA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Señor (a) me permito dirigirme a usted con la finalidad de solicitarle de la manera más comedida, me colabore contestando el siguiente cuestionario cuya información será utilizada con fines académicos.

1. ¿Dentro de su stock de productos usted vende sobre para infusión de hierbas aromáticas?

Si ()

No ()

2. ¿Cuál de las siguientes marcas de sobres para infusión (té) usted vende?

Hormimans ()

Pusuqui ()

Sangay ()

Oriental ()

Aromas del Tungurahua ()

3. ¿Qué cantidad de cajas (té) para infusiones vende aproximadamente en el mes?

Hormimans

Pusuqui

Sangay

Oriental

Aromas del Tungurahua

4. ¿Cómo considera la calidad del té que usted vende?

Excelente ()

Bueno ()

Malo ()

5. ¿Cuál es el precio promedio de venta al público que usted pone a disposición por una caja de sobres para infusión?

.....

6. ¿Dentro de las diversas marcas de sobres para infusión (té), alguna de estas cuentan con algún tipo de promoción en sus productos?

Si ()

No ()

Cuales.....

.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo N° 4

a. TEMA

“FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GERANIO EGIPCIO Y NARANJA (HIERBAS AROMÁTICAS), CON STEVIA (ENDULZANTE NATURAL) EN SOBRE DE PAPEL FILTRO, EN LA CIUDAD DE LOJA”.

b. PROBLEMÁTICA

En un mundo globalizado donde los cambios alimenticios son constantes y variables ocasionan que la sociedad se adapte de manera subjetiva a ellos, por lo cual provoca que se dé el consumo de productos que satisfagan su carencia alimenticia sin considerar el valor nutricional para su salud.

Es por ello que el consumo bebidas procesadas principalmente las gaseosas que realiza la sociedad es debido a la poca disponibilidad de tiempo lo que ocasiona una afectación directa al organismo, produciendo obesidad, bajos niveles de hormonas en la sangre, diabetes, problemas cardiacos, entre otras, que afectaran no de una forma inmediata pero si a medida que esta sea consumida.

Una de las causas más principales por las que se da la mala alimentación es por los malos hábitos alimenticios diarios que se dan en una persona, esto no solo afecta a su salud, sino también a su apariencia física y estado de ánimo, debido que al estar consumiendo bebidas ricas en azúcares o grasas se aumentaran las posibilidades de sufrir una serie de trastornos que luego serán muy difíciles de controlar.

El desconocimiento de la medicina alternativa limita el no poder tratar una enfermedad o dolencia de una manera inmediata, así como se da el desperdicio de plantas medicinales y el no dar una participación del sector agrícola en la economía.

Ante una economía escasa de fuentes de trabajo se da el desempleo de forma directa lo que ocasiona una inestabilidad de los ingresos en las familias, carencias y restricciones de productos alimenticios, inestabilidad social, migración y muchas de las veces puede concurrir a la delincuencia.

El Ecuador posee gran riqueza natural, la cual es poco aprovechada y explotada al no existir interés humano para generar métodos de investigación de nuevas plantas que brinden beneficios a la salud tratando de evitar o contrarrestar muchas enfermedades que limitan llevar un estilo de vida adecuado, por lo que su consumo se basa a los sabores y plantas tradicionales.

El Ecuador al ser una zona rica en recursos naturales y de abundante producción de plantas aromáticas, permite dar la oportunidad de crear variedad de productos a base de plantas aromáticas y aprovechar los recursos naturales e impulsar la agroindustria.

Se conoce que la producción de sobres de infusiones en el Ecuador, es considerado como un mercado poco aprovechado, al no existir muchas empresas que se dediquen a la industrialización del producto primario y generar una bebida aromática demandada por el mercado y más aún si esta brinda beneficios adicionales para su salud.

Es el ámbito local la concientización de mantener una salud favorable se está realizando a través incluir en su estilo de alimentación diaria las hierbas aromáticas medicinales que son poco conocidas por las personas.

Ante la importancia que existe de consumir bebidas y alimentos saludables se la puede realizar a través de un té que aporta sabores agradables para su consumo, elaborado a base de diversas hierbas aromáticas. Es por ello que estas, junto con los tés negros, son los de mayor acogida en el mercado nacional. Sin embargo hay combinaciones de sabores que dictan la tendencia en consumo.

Una de las alternativas favorables del consumo de sobres de infusiones de plantas aromáticas medicinales es disminuir el uso de medicamentos ya que se conoce que en la industria farmacéutica la medicina sufre alteraciones constantes en sus costos que sin embargo la sociedad por necesidad adquiere dichos productos que ofertan estas empresas.

Ante este contexto y al palpar las necesidades de las personas, en cuanto a su preocupación por su salud y bienestar, tratan de llevar un estilo de vida saludable llevando lejos los malos hábitos alimenticios que hoy en día son los principales causantes de varias molestias y enfermedades graves, por lo que se desea contrarrestar este problema, y mucho más aun al ser un producto de fácil y rápida preparación. Es por ello que nace como proyecto “LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GERANIO EGIPCIO Y NARANJA (HIERBAS AROMÁTICAS), CON STEVIA (ENDULZANTE NATURAL) EN SOBRE DE PAPEL FILTRO, el mismo que actúa como

sedante, calmante de nerviosismo, problemas estomacales, antioxidante, fortalece el sistema inmunológico, calmar dolores y combatir infecciones, detiene hemorragias causadas por cortes, heridas, sangrado nasal, estimula la regeneración celular, apto en quemaduras leves, tonifica y tensa el tejido por sus propiedades diuréticas y estimulantes del sistema linfático ayudando al organismo a eliminar fluidos y es ideal para tratamientos anti-celulitis.

c. JUSTIFICACION

Académica

A través de la aplicación de los conocimientos académicos obtenidos durante el transcurso de la carrera y del proceso de enseñanza y aprendizaje pretendo poner a disposición un proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de productora y comercializadora de geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas), con stevia en sobre de papel filtro, en la ciudad de Loja, el mismo que me permitirá cumplir con el objetivo de formación profesional y así obtener el Título de Ingeniería en Administración de Empresas

Social

La implementación de la empresa de esta índole permitirá contribuir al incremento de las fuentes de trabajo en la ciudad de Loja, así mismo se pretende contribuir con su desarrollo y bajar el índice de desempleo, al mejorar la calidad de vida de las personas.

Económica

Lo primordial con el desarrollo de este proyecto es contribuir al desarrollo económico de nuestra ciudad, ayudando así a su crecimiento en el sector empresarial y generando buenas plazas de trabajo.

Así mismo el conocer si se podrá contar con los recursos necesarios para llevar a cabo el proceso del trabajo y determinar su factibilidad.

Política

Lo que se pretende con este punto es dirigir a la empresa mediante la implementación de lineamientos que permitan tener claros los objetivos de la empresa así como conocer los derechos y obligaciones de las personas que van a conformar la misma.

Cultural

Respetando la interculturalidad de la localidad en base a creencias religiosas, género, etnias y el nivel de calidad de vida de la sociedad se pretende mantener estas expectativas dentro de la empresa para trabajar con una relación de fortalecimiento al existir igualdad personal y profesional en donde nadie se crea superior en actitudes y aptitudes a los demás.

Ambiental

Incentivar a la concientización de preservar las áreas naturales tanto en flora y fauna protegidas en las reservas ecológicas de nuestra localidad, promoviendo al trabajo en conjunto de una responsabilidad social empresarial.

d. OBJETIVOS

Objetivo General:

Realizar un Proyecto de Factibilidad para Implementar una empresa que se dedique a la Producción y Comercialización de geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas), con stevia (endulzante natural) en sobre de papel filtro, en la ciudad de Loja”.

Objetivos Específicos:

- Realizar el Estudio de Mercado que permita determinar la demanda y oferta que tendrán el geranio egipcio y naranja (hierbas aromáticas), con stevia en sobre de papel filtro.
- Elaborar un Estudio Técnico, para determinar la capacidad instalada y utilizada que tendrá el proceso productivo, así como el tamaño óptimo de la planta, localización e ingeniería del proyecto que justifique su ejecución.
- Determinar la organización administrativa de la empresa, identificando hacia dónde va la empresa, estableciendo políticas, estrategias, que permitan cumplir con los objetivos de la empresa.
- Aplicar un Estudio Financiero que permita conocer el monto que se requiere determinar las inversiones y el monto que se requiere para el desarrollo del proyecto. Y su respectiva evaluación a través de sus indicadores Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio – Costo, Periodo de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad., que permitan determinar la rentabilidad del proyecto.

INDICE

CARATULA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
SUMMARY	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
1. Marco Referencial	9
2. Marco Conceptual	26
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	50
1. Materiales	50
2. Métodos	50
3. Técnicas.....	51
4. Procedimiento	55
f. RESULTADOS.....	56
1. Encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Loja.....	56
2. Entrevista realizada a la industria lojana de especerías ile	70
3. Encuesta aplicada a los principales supermercados de la ciudad de Loja.....	73
g. DISCUSIÓN	79
1. Estudio de mercado.....	79

Análisis de la demanda	82
Análisis de la oferta	85
Plan de comercialización del producto	87
2. Estudio técnico	94
Capacidad instalada	94
Capacidad utilizada	95
Localización	97
Ingeniera del proyecto	100
3. Estudio Organizacional	118
Estructura empresarial	121
4. Estudio financiero	138
Activos fijos	138
Activo diferido	142
Activo circulante o capital de trabajo	144
Resumen de Inversión	156
Financiamiento de la inversión	156
Análisis de costos	158
Presupuesto Proformado	162
Estructura de ingresos	165
Clasificación de costos	166
Estado de pérdidas y ganancias	168
Punto de equilibrio	171
5. Evaluación financiera	179
Flujo de caja	179
Valor actual neto	182
Tasa interna de retorno	184

Análisis de sensibilidad	187
Relación beneficio – costo	192
Periodo de recuperación de capital	193
h. CONCLUSIONES	195
i. RECOMENDACIONES	198
j. BIBLIOGRAFIA	200
k. ANEXOS.-	203
Anexo N° 1	203
Anexo N° 2	207
Anexo N° 3	208
Anexo N° 4	210