



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y**

**AUDITORÍA**

## **PLAN DE TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE  
PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS EN LA CIUDAD DE  
IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA CPA**

**AUTORA:**

**CABRERA POZO GABRIELA ESTEFANIA**

**DIRECTORA:**

**ING.ALICIA VACA**

**IBARRA, JUNIO DEL 2014**

## RESUMEN EJECUTIVO

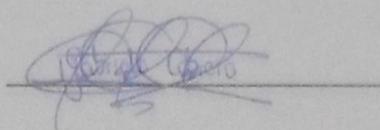
El presente estudio de factibilidad analiza y describe la situación socioeconómica actual de la población de la Ciudad de Ibarra en lo referente a la aceptación del producto tomando en cuenta que una gran parte de la población está compuesta de pequeños comerciantes, empleados públicos y privados, por ser un producto nuevo no existe riesgo de la competencia. El proyecto aborda la producción de cuatro tipos de plantas que sobresalieron en el estudio de mercado como son: la manzanilla con el 46 %, valeriana el 15 %, llantén el 21 % y matico 14 % los más aceptados por la población según las encuestas realizadas, el proyecto se hace cargo del 35,38 % de la demanda por ser un producto nuevo no existe competencia, pues la capacidad total del proyecto es fabricar 444.177 cajas de 25 funditas al año que lo alcanzará en el año 2018. En la evaluación económica y financiera los resultados obtenidos muestran claramente que la puesta en marcha del proyecto es factible. Tendrá una inversión de \$ 65.000 de los cuales \$ 30.000,00 será inversión propia y \$ 35.000,00 inversión financiada con el Banco Nacional de Fomento al 11 % anual. Los indicadores financieros aplicados para evaluar este proyecto como el Valor Actual Neto fue de \$ 31.362,6 la Tasa Interna de Retorno de este proyecto es de 28,35%; la Relación Costo – Beneficio es igual a 1.21 ; por cada dólar invertido regresa un dólar y veinticinco centavos adicionales la recuperación de la inversión en el tiempo se realizará en 4 años 1 mes, el punto de equilibrio se necesita vender 63.395 unidades por un valor de \$ 85.583,69 , para que los egresos igualen a las ventas. Queda demostrado que la Inversión en relación con las entradas de efectivo si se justifica. El proyecto logrará producir impactos positivos tanto en lo social, empresarial, económico, salud, y ambiental.

## **SUMMARY**

This feasibility study analyzes and describes the current socio-economic situation of the population of the city of Ibarra regarding product acceptance considering that a large part of the population consists of small traders, public and private employees, by be a new product there is no risk of competition. The project deals with the production of four types of plants that excelled in the study of market such as chamomile with 46%, 15% valerian, plantain matico 21% and 14% more accepted by the population according to surveys conducted the project took over 19, 44% of the demand for a new product be no competition, as the total capacity of the project is to produce 444.177 fundi boxes a year that will reach in 2018. In the economic and financial evaluation results obtained clearly show that the implementation of the project is feasible. You will need an investment of \$ 65,000 of which \$ 30,000.00 will own and \$ 35,000.00 investment investment financed with the National Development Bank to 11%. The financial indicators used to evaluate this project as the NPV was \$ 31.362,26 Internal Rate of Return of the project is 28,35 %, the ratio Cost - Benefit is equal to 1.21, for every dollar invested returns one additional dollar and twenty one cents the payback time will be held in three years ten months, the balance point is needed to sell 63.395 units with a value of \$ 85.583,69, to equalize expenditures to sales. We demonstrate that the investment in relation to the cash inflows if warranted. The project will achieve positive impacts in the social, business, economic, health, and environmental.

## **AUTORÍA**

Yo , Cabrera Pozo Gabriela Estefanía, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"** es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún trabajo de grado, ni calificación profesional; y que he realizado la investigación pertinente de lo descrito además de las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



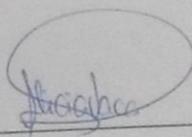
**Cabrera Pozo Gabriela Estefanía**

**C.I.: 040154090-1**

## CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la Egresada de la carrera de Contabilidad Superior y Auditoría: **Cabrera Pozo Gabriela Estefanía**, para optar por el Título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA**, cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, 14 de abril del 2014.

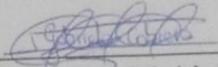


Ing. Alicia Vaca

DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A  
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Cabrera Pozo Gabriela Estefanía, con cédula de identidad Nro. 040154090-1 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A. en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que realizo la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

  
Cabrera Pozo Gabriela Estefanía

CI. 0401540901

Ibarra, 26 de Junio del 2014

## AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DEL CONTACTO	
<b>CEDULA DE IDENTIDAD</b>	040154090-1
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	CABRERA POZO GABRIELA ESTEFANÍA
<b>DIRECCIÓN</b>	CALLE RAFAEL ROSALES 173 Y CALLE FLORES
<b>E-MAIL</b>	maguitopozo@hotmail.es
<b>TELÉFONO FIJO</b>	062291196
<b>TELÉFONO CELULAR</b>	098661810
<b>TITULO</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
<b>AUTOR</b>	CABRERA POZO GABRIELA ESTEFANÍA
<b>FECHA</b>	26 06-2014
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA</b>	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TITULO POR EL QUE OPTA</b>	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.
<b>ASESOR / DIRECTOR</b>	ING ALICIA VACA

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

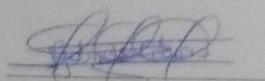
Yo Cabrera Pozo Gabriela Estefanía, con cédula de identidad Nro. 040154090-1 en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

### 3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son ellos titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

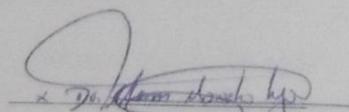
Ibarra, 26 de Junio del 2014

LA AUTORA



Gabriela Cabrera. P  
C.I 040154090-1

ACEPTACIÓN



Lic. Ximena Vallejos  
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## *Dedicatoria*

*A mi Querida Madre Magdalena Dozo el pilar de mi vida gracias por darme todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia, gracias por ser el ejemplo de lucha y constancia, por estar presente en cada momento con tu apoyo y enseñanzas, esta obra mamita es el reflejo del esfuerzo y dedicación que me inculcaste por eso es dedicada para ti con todo mi amor.*

*A mi Padre German Arteaga gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida, gracias por los sabios consejos que supieron guiar mi camino ,por cada momento compartido y por cada enseñanza que me guiaron desde pequeña, te amo papa y le doy gracias a Dios por tenerte a mi lado.*

*A mi hermanita Daniela Cabrera, mi segunda madre gracias por tu apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, eres mi ejemplo de vida, superación y constancia gracias por cada momento que hemos compartido y que han llenado mi vida, en ti tengo el espejo en el cual me quiero reflejar pues tus virtudes y tu gran corazón me llevan admirarte cada día más.*

## *Agradecimiento*

*A mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.*

*A la Universidad Técnica del Norte, porque en sus aulas recibimos el conocimiento intelectual y humano, y por haberse convertido en un centro de estudio que se propone llegar a la excelencia académica para ofertar al país profesionales que a futuro se convertirán en entes capaces de desempeñarse con eficiencia en los campos de acción.*

*A los Docentes por haber entregado todos sus conocimientos tanto en ciencia, tecnología en las aulas, por impulsarme siempre para seguir adelante.*

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Realizar un diagnóstico situacional, utilizando los métodos de investigación.
2. Establecer el fundamento teórico, a través de conceptos y teorías que sustente la realización del proyecto.
3. Efectuar un estudio de mercado para determinar la aceptación del producto mediante la demanda y la oferta del proyecto.
4. Realizar un estudio técnico que determinará el tipo de equipamiento y tecnología necesaria para el proyecto.
5. Determinar la estructura organizacional que identifique las funciones de la empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas en la ciudad de Ibarra.
6. Elaborar un estudio y evaluación financiera que determinará la factibilidad económica de la ejecución del proyecto.
7. Establecer técnicamente los impactos que el proyecto genere en el ámbito social, empresarial, económico, salud y ambiental.

## METODOLOGÍA

### ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA.

El presente proyecto por su naturaleza es una investigación de tipo cualitativo, la obtención de todos sus datos serán confiables, ya que es un proyecto real.

Se utilizarán métodos, técnicas e instrumentos que nos facilitarán una metodología clara para cumplir con las expectativas del presente proyecto.

### MÉTODOS

- **MÉTODO INDUCTIVO**

**Definición:** Es el razonamiento que partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis investigación de leyes científicas y demostraciones.

**Utilización:** Se utilizará para la investigación de campo, es decir en el estudio de mercado, una vez captada la información particular de una muestra representativa de la población se llegará a conclusiones de carácter general, y a la vez servirá para todo el universo investigado.

- **MÉTODO DEDUCTIVO.**

**Definición:** Consiste en encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos. Una ley o principio puede reducirse a otra más general, que la incluya. Si un cuerpo cae, decimos que pesa porque es un caso particular de la gravitación.

**Utilización:** Este método será utilizado en los antecedentes diagnósticos, ya que es ahí donde comienza de lo general; para luego concurrir a lo particular que en este caso es el problema de la investigación.

- **MÉTODO ANALÍTICO.**

**Definición:** Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para distinguir por ejemplo la relación entre las mismas.

**Utilización:** Posee gran valor en el procesamiento de los resultados obtenidos mediante encuestas, entrevistas y recolección de información.

- **MÉTODO SINTÉTICO.**

**Definición:** Es un proceso en el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos.

**Utilización:** Se utilizará este método en la elaboración del macro teórico, en el cual se sentarán las bases teórico – científicas del proyecto de investigación, también se utilizará la síntesis en la realización de tablas, cuadros, gráficos, que ayudarán a comprender lo que se pretende dar a conocer.

## **PRESENTACIÓN**

Con este proyecto se desea realizar un estudio de factibilidad para la **CREACIÓN DE UNA EMPRESA INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA** con la finalidad de ofertar productos de buena calidad a precios razonables.

El Proyecto está estructurado en siete capítulos: Diagnóstico Situacional, Bases Teóricas, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Ingeniería del Proyecto, Estudio Financiero con la evaluación, e Impactos del Proyecto.

- **CAPÍTULO I.-** El diagnóstico situacional se lo desarrollará utilizando el método de la investigación de campo, con la aplicación de encuestas a un segmento que es la población económicamente activa de la Ciudad de Ibarra donde se va a desarrollar el proyecto para identificar las oportunidades y amenazas que tiene el entorno y el mercado al cual va a dirigido.

- **CAPÍTULO II.-** El Marco Teórico se desarrollará utilizando las fases de investigación, como son: recopilación de datos que proporcionará la información bibliográfica, completa y actualizada; a través de fichas bibliográficas y nemotécnicas, internet, CDS. La segunda fase es la organización y selección de datos recolectados en la primera fase; la tercera fase radica en un análisis de interpretación de los datos seleccionados, lo que facilitara obtener el extracto de la información para estructurar el marco teórico de forma correcta.

- **CAPÍTULO III.-** Para tener un conocimiento del mercadeo al que se desea llegar se procederá a desarrollar un estudio de mercado, para lo cual se emplearán los resultados de la encuesta para determinar el precio, la demanda, oferta y demanda potencial a satisfacer.

- **CAPÍTULO IV.-** La Ingeniería del Proyecto o estudio técnico, se lo desarrollará previo consultas a especialistas y expertos en el tema, los cuáles proporcionarán información acerca de cómo se diseñarán las instalaciones, además del equipo a utilizarse detallando claramente la distribución de la planta con sus respectivos flujogramas de procesos para la industrialización y comercialización de plantas medicinales.

- **CAPÍTULO V.-** Una vez realizado el estudio técnico del proyecto, se procederá a realizar un estudio financiero en el cual se determinará la factibilidad o no del proyecto. En el desarrollo de la evaluación económica se realiza tres clases de presupuestos de inversión, ventas y costos y gastos para efectuar los respectivos estados financieros, esto será realizado en forma técnica y científica con el cálculo, determinación e interpretación del VAN y la TIR, los mismos que permitirán conocer si el proyecto va a tener rentabilidad en cuanto tiempo se recuperará la inversión y el punto de equilibrio que permite obtener resultados de la holgura del proyecto hasta donde los ingresos igualan a los egresos .

**CAPÍTULO VI.-** El estudio organizacional, funcional de la empresa el cual establece el nombre o razón social que pueda estar relacionado con el producto y los propietarios o que simplemente se establezca un nombre que sea fácil de recordar para el cliente al momento de realizar la siguiente compra, el logotipo que debe estar orientado a la empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas.

- **CAPÍTULO VII.-** La creación de la empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas origina diferentes impactos, para esto se analizarán varios de ellos, entre los que se mencionan: el impacto social, empresarial, económico, salud y ambiental. Empleando una matriz de valoración se podrá conocer el efecto final de cada impacto en el proyecto.

## ÍNDICE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO .....	II
SUMMARY .....	III
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN .....	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A .....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN .....	VII
DEDICATORIA .....	IX
AGRADECIMIENTO .....	X
OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	XI
METODOLOGÍA .....	XII
PRESENTACIÓN.....	XIV

## CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	33
Antecedentes .....	33
Objetivos del diagnóstico.....	34
Objetivo general.....	34
Objetivos específicos. ....	34
Variables .....	34
Variable 1: actividades económicas .....	34
Variable 2: entorno geográfico .....	34
Variable 3: plantas medicinales .....	34
Variable 4: nivel de producción .....	34

Variable 5: empresas industrializadoras de plantas medicinales. ....	34
Indicadores o subaspectos .....	35
Matriz de relación diagnóstica .....	36
Análisis de las variables .....	37
Actividades económicas.....	37
Entorno geográfico.....	40
Plantas medicinales .....	41
Nivel de producción .....	42
Empresas industrializadoras de plantas medicinales .....	42
Diagnóstico externo .....	42
Determinación de la oportunidad de la inversion. ....	44

## **CAPÍTULO II**

MARCO TEÓRICO.....	45
Empresa.....	45
Clasificación de las empresas. ....	45
La administración.....	46
Proceso de administración .....	46
Planeación. ....	46
Organización. ....	47
Dirección. ....	47
Control. ....	48
Marco legal .....	48
Plantas medicinales. ....	48
Origen.....	49

Importancia de las plantas medicinales.....	49
Propiedades de las plantas medicinales. ....	50
Uso de las plantas medicinales.....	50
Tipos de plantas medicinales .....	51
Borraja.....	51
Calaguala.....	52
Cedrón.....	53
Cola de caballo.....	54
Chuquiraua .....	55
Yerba mora.....	56
Yerba buena .....	56
Llantén .....	57
Manzanilla.....	58
Menta .....	59
Mejorana .....	60
Matico .....	61
Ortiga .....	62
Orégano.....	63
Platanillo .....	64
Romero.....	65
Ruda .....	66
Taraxaco.....	67
Tomillo.....	68
Valeriana .....	69
Verdolaga .....	70

Plantas medicinales deshidratadas. ....	71
Secado natural. ....	72
Secado mecánico.....	73
Estudio de mercado .....	73
Mercado .....	73
Producto .....	74
Demanda .....	74
Demanda potencial insatisfecha.....	74
Oferta .....	75
Precio .....	75
Comercialización .....	76
Distribución.....	76
Canales de distribución .....	76
Publicidad.....	76
Estudio técnico e ingeniería del proyecto .....	77
Tamaño del proyecto.....	77
Localización del proyecto .....	78
Macro localización.....	78
Micro localización.....	78
Ingeniería del proyecto.....	79
Estructura organizacional.....	79
Propuesta administrativa .....	79
Misión .....	79
Visión .....	80
Objetivos de la empresa .....	80

Estructura organizacional.....	80
Estructura funcional .....	81
Estudio financiero .....	81
Capital de trabajo .....	81
Ingresos .....	82
Egresos .....	82
Costos .....	83
Estados financieros .....	85
Indicadores de evaluación financiera.....	86
Costo de oportunidad .....	86
Valor actual neto .....	86
Tasa interna de retorno.....	86
Punto de equilibrio .....	87
Relación costo beneficio .....	87
Periodo de recuperación de la inversión .....	88
Impactos .....	88

### **CAPÍTULO III**

ESTUDIO DE MERCADO .....	89
Introducción .....	89
Objetivos del estudio de mercado .....	90
Identificación del producto. ....	90
Mecánica operativa .....	92
Determinación de la población .....	92
Determinación de la muestra.....	92

Cálculo de la muestra.....	93
Tabulación y análisis de datos .....	95
Resultados de las encuestas realizadas a la población económicamente activa....	95
Mercado meta.....	108
Análisis de la demanda .....	109
Demanda real .....	110
Proyección de la demanda.....	111
Análisis de la oferta.....	113
Oferta real .....	113
Proyección de la oferta.....	114
Demanda insatisfecha .....	116
Oferta potencial.....	118
Análisis y determinación de precios .....	118
Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto. ....	119
Comercialización .....	119
Canales de comercialización .....	119
Canales de distribución .....	120
Publicidad.....	120
Página web .....	121
Anuncio diario el norte .....	123
Cuña publicitaria .....	123
Conclusiones del estudio de mercado .....	124

#### **CAPÍTULO IV**

ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	125
---	-----

Tamaño del proyecto.....	125
Factores que determinan el tamaño de la planta .....	125
Demanda insatisfecha .....	125
Disponibilidad de materia prima.....	125
Disponibilidad de insumos.....	125
Capacidad financiera.....	125
Localización del proyecto .....	127
Macro localización del proyecto .....	127
Grafico n° 43 macro localización.....	127
Micro localización del proyecto.....	128
Ingeniería del proyecto.....	129
Infraestructura física .....	129
Distribución de la planta .....	129
Descripción del proceso productivo.....	133
Tecnología.....	134
Flujo gramas de procesos .....	135
Flujo grama de procesos para la venta del producto.....	136
Flujo grama de procedimientos para la compra de materia prima.....	138
Pesupuesto tecnico .....	139
Inversión propiedad, planta y equipo .....	139
Requerimiento maquinaria y equipo área de producción.....	139
Area administrativa .....	140
Area de ventas .....	142
Resumen de la inversión propiedad, planta y equipo.....	143
Inversión variable o capital de trabajo .....	144

Talento humano.....	144
Financiamiento.....	146
Sistemas de control .....	150

## **CAPÍTULO V**

<b>ESTUDIO FINANCIERO .....</b>	<b>152</b>
Introducción .....	152
Determinación de la inversión .....	152
Determinación de los ingresos proyectados.....	152
Determinación de los egresos proyectados .....	153
Costos de producción .....	153
Materia prima directa. ....	153
Mano de obra directa.....	154
Costos indirectos de fabricación .....	156
Costos de distribución.....	159
Gastos administrativos .....	159
Gastos ventas.....	164
Depreciaciones .....	168
Presupuesto de egresos.....	171
Estados financieros proforma.....	171
Estado de situación inicial.....	172
Estado de pérdidas y ganancias proyectadas.....	172
Flujo de caja proyectado .....	174
Evaluación financiera.....	176
Determinación del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio .....	176

Cálculo de la tasa de redescuento o rendimiento medio .....	177
Valor actual neto (van).....	177
Tasa interna de retorno (tir) .....	179
Periodo de recuperación de la inversión .....	180
Costo beneficio .....	181
Punto de equilibrio .....	182
Proyección para el punto de equilibrio .....	182
Cálculo para el punto de equilibrio .....	183
Resumen de la evaluación financiera .....	185
Análisis de sensibilidad.....	186

## **CAPÍTULO VI**

<b>ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>187</b>
La empresa .....	187
Tipo de empresa .....	187
Los requisitos legales para el funcionamiento de la pequeña empresa son: .....	188
Planificación estratégica .....	190
Misión de la empresa .....	190
Visión de la empresa .....	191
Objetivos de la empresa .....	191
Valores corporativos .....	191
Estrategia empresarial .....	192
Estrategias de comercialización. ....	192
Estructura organizacional.....	193
Descripción de puestos y tareas. ....	194

## **CAPÍTULO VII**

ANÁLISIS DE IMPACTOS .....	200
Impacto social .....	201
Impacto empresarial .....	202
Impacto económico .....	203
Impacto de la salud .....	204
Impacto ambiental.....	205
Impacto general.....	206
Conclusión de los impactos.....	206
CONCLUSIONES .....	207
RECOMENDACIONES .....	208
BIBLIOGRAFÍA .....	209
LINCOGRAFIA.....	210
ANEXOS .....	211

## **ÍNDICE DE CUADROS**

Cuadro n° 1 matriz diagnostica .....	36
Cuadro n° 2 actividades económicas.....	37
Cuadro n° 3 cruce matriz diagnostica.....	43
Cuadro n° 4 población de la ciudad de ibarra .....	92
Cuadro n° 5 promedio de personas por hogar cantón ibarra .....	93
Cuadro n° 6 proyección familias .....	93
Cuadro n° 7 edad .....	95
Cuadro n°8 sexo .....	96

Cuadro n°9 ocupación .....	97
Cuadro n° 10 consumo de plantas medicinales .....	98
Cuadro n°11 plantas que se consumen con más frecuencia .....	99
Cuadro n° 12 frecuencia de consumo.....	100
Cuadro n° 13 tipo de producto .....	101
Cuadro n° 14 lugar de adquisición .....	102
Cuadro n° 15 lugar de adquisición .....	103
Cuadro n° 16 factor de consumo .....	104
Cuadro n°17 aspectos a mejorar las empresas.....	105
Cuadro n° 18 existencia de otras empresas .....	106
Cuadro n° 19 creación empresa.....	107
Cuadro n° 20 establecimientos económicos.....	109
Cuadro n° 21 demanda real .....	110
Cuadro n° 22 proyección demanda manzanilla.....	111
Cuadro n° 23 proyección demanda llantén.....	112
Cuadro n° 24 proyección demanda valeriana.....	112
Cuadro n° 25 proyección demanda matico.....	112
Cuadro n° 26 resumen proyección demanda.....	113
Cuadro n° 27 principal oferta de plantas medicinales mediante un sondeo de opinión .....	114
Cuadro n° 28 proyección oferta manzanilla .....	115
Cuadro n° 29 proyección oferta llantén.....	115
Cuadro n° 30 proyección oferta valeriana.....	115
Cuadro n° 31 proyección oferta matico.....	116
Cuadro n° 32 resumen de la proyección oferta .....	116

Cuadro n° 33 demanda insatisfecha en fundas .....	117
Cuadro n° 34 demanda insatisfecha en cajas.....	117
Cuadro n° 35 oferta potencial.....	118
Cuadro n° 36 precios .....	119
Cuadro n° 37 tamaño y capacidad del proyecto .....	126
Cuadro n° 38 factores determinantes micro localización	128
Cuadro n° 39 factores de localización método cualitativo .....	129
Cuadro n° 40 distribución de la empresa por áreas .....	130
Cuadro n° 41 procedimientos para la venta del producto.....	137
Cuadro n° 42 procedimientos para la compra de materia prima .....	139
Cuadro n° 43 maquinaria y equipos producción .....	139
Cuadro n° 44 vehículos .....	140
Cuadro n° 45 equipos de seguridad.....	140
Cuadro n° 46 bienes muebles y enseres .....	140
Cuadro n° 47 terreno .....	141
Cuadro n° 48 edificio .....	141
Cuadro n° 49 bienes muebles y enseres .....	141
Cuadro n° 50 equipos de oficina .....	141
Cuadro n° 51 equipos de computación y software .....	142
Cuadro n° 52 bienes muebles y enseres .....	142
Cuadro n° 53 equipos de oficina .....	142
Cuadro n° 54 equipos de computación y software .....	143
Cuadro n° 55 resumen de la inversión.....	143
Cuadro n° 56 capital de trabajo .....	144
Cuadro n° 57 talento humano.....	144

Cuadro n° 58 remuneración personal administrativo .....	145
Cuadro n° 59 remuneración personal de ventas .....	145
Cuadro n° 60 remuneración personal operativo .....	146
Cuadro n° 61 financiamiento.....	147
Cuadro n° 62 tabla de amortización .....	149
Cuadro n° 63 tabla de interés anual al crédito financiero.....	150
Cuadro n° 64 determinación de la inversión .....	152
Cuadro n° 65 presupuesto de ingresos .....	153
Cuadro n° 66 materia prima directa .....	154
Cuadro n° 67 crecimiento salarial .....	155
Cuadro n° 68 mano de obra directa .....	155
Cuadro n° 69 servicios básicos.....	156
Cuadro n° 70 materiales indirectos e insumos .....	157
Cuadro n° 71 prendas de protección.....	158
Cuadro n° 72 costos indirectos de fabricación .....	158
Cuadro n° 73 proyección de costos de producción .....	159
Cuadro n° 74 gastos personal administrativo .....	160
Cuadro n° 75 servicios básicos.....	161
Cuadro n° 76 materiales de oficina .....	162
Cuadro n° 77 materiales de aseo .....	163
Cuadro n° 78 gastos de constitución .....	164
Cuadro n° 79 proyección gastos administrativos .....	164
Cuadro n° 80 gastos personal ventas .....	165
Cuadro n° 81 gastos de publicidad .....	166
Cuadro n° 82 combustibles y lubricantes .....	167

Cuadro n° 83 proyección gastos de ventas .....	168
Cuadro n° 84 proyección de costos y gastos anual .....	168
Cuadro n° 85 depreciación activos fijos.....	169
Cuadro n° 86 cuadro de inversión y reinversión .....	169
Cuadro n° 87 resumen gasto depreciación .....	170
Cuadro n° 88 presupuesto de egresos.....	171
Cuadro n° 89 estado de situación inicial .....	172
Cuadro n° 90 estado de pérdidas y ganancias proyectadas .....	173
Cuadro n° 91 cálculo impuesto a la renta.....	174
Cuadro n° 92 impuesto a la renta 2014 personas naturales .....	174
Cuadro n° 93 flujo de caja proyectado .....	175
Cuadro n° 94 recuperación inversión .....	175
Cuadro n° 95 recuperación inversión .....	176
Cuadro n° 96 flujos netos actualizados .....	178
Cuadro n° 97 tasa inferior del 13,08% .....	179
Cuadro n° 98 tasa superior del 28,35% .....	179
Cuadro n° 99 recuperación de la inversión .....	180
Cuadro n° 100 costo beneficio .....	181
Cuadro n° 101 proyección para el punto de equilibrio.....	183
Cuadro n° 102 punto de equilibrio .....	183
Cuadro n° 103 calculo punto de equilibrio.....	184
Cuadro n° 104 costo de ventas unitario.....	184
Cuadro n° 105 cálculo del punto de equilibrio en productos y dólares.....	184
Cuadro n° 106 resumen punto equilibrio en productos y dólares .....	185
Cuadro n° 107 evaluación financiera .....	186

Cuadro n° 108 análisis de sensibilidad.....	186
Cuadro n° 109 gerente propietario .....	194
Cuadro n° 110 contador.....	195
Cuadro n° 111 secretaria .....	196
Cuadro n° 112 vendedor.....	197
Cuadro n° 113 chofer .....	198
Cuadro n° 114 obreros.....	199
Cuadro n° 115 análisis de impactos .....	200
Cuadro n° 116 impacto social .....	201
Cuadro n° 117 impacto empresarial .....	202
Cuadro n° 118 impacto económico .....	203
Cuadro n° 119 impacto de la salud.....	204
Cuadro n° 120 impacto ambiental .....	205

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico n°1 agricultura.....	38
Gráfico n°2 comercio .....	39
Gráfico n°3 turismo .....	39
Gráfico n°4 entorno geográfico .....	40
Gráfico n° 5 borraja.....	51
Gráfico n° 6 calaguala .....	52
Gráfico n° 7 cedrón .....	53
Gráfico n° 8 cola de caballo .....	54
Gráfico n° 9 chuquiragua .....	55

Gráfico n° 10 yerba mora .....	56
Gráfico n° 11 yerba buena.....	57
Gráfico n° 12 llantén .....	58
Gráfico n° 13 manzanilla.....	59
Gráfico n° 14 menta .....	60
Gráfico n° 15 mejorana .....	61
Gráfico n° 16 matico .....	62
Gráfico n° 17 ortiga.....	63
Gráfico n° 18 orégano .....	64
Gráfico n° 19 platanillo .....	65
Gráfico n° 20 romero.....	66
Gráfico n° 21 ruda .....	67
Gráfico n° 22 taraxaco.....	68
Gráfico n° 23 tomillo.....	69
Gráfico n° 24 valeriana.....	70
Gráfico n° 25 verdolaga .....	71
Gráfico n° 26 edad.....	95
Gráfico n°27 sexo.....	96
Gráfico n° 28 ocupación.....	97
Gráfico n° 29 consumo.....	98
Gráfico n° 30 frecuencia de consumo .....	99
Gráfico n° 31 frecuencia consumo .....	100
Gráfico n° 32 tipo de frecuencia.....	101
Gráfico n° 33 lugar de adquisición.....	102
Gráfico n°34 lugar de adquisición.....	103

Gráfico n° 35 factor de consumo.....	<b>104</b>
Gráfico n° 36 aspectos a mejorar en las empresas .....	<b>105</b>
Gráfico n° 37 existencia de otras empresas.....	<b>106</b>
Gráfico n° 38 creación de empresas .....	<b>107</b>
Gráfico n° 39 canales de comercialización .....	<b>120</b>
Gráfico n° 40 canales de distribución.....	<b>120</b>
Gráfico n° 41 página web.....	<b>122</b>
Gráfico n° 42 anuncio publicitario .....	<b>123</b>
Gráfico n° 43 macro localización.....	<b>127</b>
Gráfico n° 44 micro localización del proyecto.....	<b>128</b>
Gráfico n° 45 procesos productivos .....	<b>132</b>
Gráfico n° 46 flujo grama de procesos.....	<b>135</b>
Gráfico n° 47 flujo grama de procesos para la venta del producto .....	<b>136</b>
Gráfico n° 48 flujo grama de procedimientos para la compra de materia prima	<b>138</b>
Gráfico n° 49 punto de equilibrio.....	<b>185</b>
Gráfico n° 50 etiqueta.....	<b>187</b>
Gráfico n° 51 estructura organizacional.....	<b>193</b>

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. ANTECEDENTES**

Ibarra se encuentra ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas; está constituido por cinco parroquias urbanas y siete rurales: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa de Priorato y siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas y San Antonio.

La ciudad se caracteriza no solo por su centro urbano rico en arquitectura colonial sino también por estar rodeada de joyas naturales como la Laguna de Yahuarcocha que posee además uno de los 10 mejores autódromos del mundo, así como también una infraestructura hotelera de primera calidad que ha sido admirada por el turista que la visita; también por la gastronomía que posee; esto ha contribuido al desarrollo económico de la ciudad debido a que sus habitantes se caracterizan por ser emprendedores; por ello en la ciudad han aumentado microempresas, lo que ha hecho que cada vez exista mayor demanda de nuevos productos y servicios.

En la actualidad las plantas medicinales representan un recurso importante tanto como fuente de salud ya que posee propiedades curativas; así como también de ingresos económicos para agricultores y comerciantes. Los laboratorios farmacéuticos han realizado estudios en torno a las plantas medicinales y sus beneficios en la salud; es por esto que han tomado como componente principal en la elaboración de medicamentos plantas medicinales las cuales poseen propiedades terapéuticas y curativas, por lo tanto se ha generado una demanda de este tipo de producto que cubra las necesidades del mercado.

En la ciudad de Ibarra no existen empresas dedicadas a elaborar este producto, ya que esta actividad es poco conocida y por ende la oferta de este producto es escasa. Por lo cual se ha visto la necesidad de implantar esta empresa la cual logre cubrir la demanda insatisfecha existente en el mercado.

Con la realización del presente diagnóstico se pretende conocer la situación actual del mercado al cual se pretende llegar por medio de la elaboración y comercialización de plantas medicinales deshidratadas, el cual permita contar con un marco de referencia que sustente la viabilidad económico-financiera de la implantación de la empresa.

## **1.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO**

### **1.2.1. Objetivo General.**

- ✓ Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Ibarra, para la implementación de una empresa Industrializadora y Comercializadora de Plantas Medicinales Deshidratadas.

### **1.2.2. Objetivos Específicos.**

- ✓ Establecer las principales actividades económicas que se desarrollan en la ciudad de Ibarra, las cuales contribuyen a su crecimiento.
- ✓ Analizar el entorno geográfico del área a estudiar para la implementación de la empresa.
- ✓ Identificar las plantas medicinales nativas y cultivadas en la Provincia de Imbabura.
- ✓ Determinar el nivel de producción de plantas medicinales en la Provincia de Imbabura.
- ✓ Conocer la existencia de empresas dedicadas a la industrialización de plantas medicinales en la ciudad.

## **1.3. VARIABLES**

Variable 1: Actividades Económicas

Variable 2: Entorno Geográfico

Variable 3: Plantas Medicinales

Variable 4: Nivel de Producción

Variable 5: Empresas Industrializadoras de Plantas Medicinales.

#### **1.4. INDICADORES O SUBASPECTOS**

Para cada variable se ha establecido indicadores los cuales nos enseñan información de las variables.

##### **Variable 1: Actividades Económicas**

- a) Agricultura
- b) Comercio
- c) Turismo

##### **Variable 2: Entorno Geográfico**

- a) Ubicación
- b) Vías de Acceso
- c) Límites
- d) Clima
- e) Zonas de producción

##### **Variable 3: Plantas Medicinales**

- a) Plantas Medicinales Nativas
- b) Plantas Medicinales Cultivadas

##### **Variable 4: Nivel de Producción**

- a) Cantidad de plantas producidas.

##### **Variable 5: Empresas Industrializadoras de Plantas Medicinales.**

- a) Numero de empresas

## 1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**Cuadro N° 1 Matriz Diagnóstica**

<b>Objetivos Diagnósticos</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Fuentes de Información</b>
-Establecer las principales actividades económicas que se desarrollan en la ciudad de Ibarra, las cuales contribuyen a su crecimiento.	Actividades Económicas.	-Agricultura - Comercio -Turismo	Documental	Plan de Ordenamiento Territorial INEC
-Analizar el entorno geográfico del área a estudiar para la implementación de la empresa.	Entorno Geográfico	-Ubicación -Vías de Acceso -Límites -Clima -Zonas de producción.	Documental	Ilustre Municipio de Ibarra MAGAP
-Identificar las plantas medicinales nativas y cultivadas en la Provincia de Imbabura.	Plantas Medicinales	-Plantas Medicinales Nativas -Plantas Medicinales Cultivadas	Documental	MAGAP
-Determinar el nivel de producción de plantas medicinales en la Provincia de Imbabura.	Nivel de Producción	-Cantidad de plantas producidas.	Documental	MAGAP
-Conocer la existencia de empresas dedicadas a la industrialización de plantas medicinales en la ciudad.	Empresas industrializadoras de plantas medicinales.	-Número de empresas	Documental	INEC

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## 1.6. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES

### 1.6.1 Actividades Económicas

**Cuadro N° 2 Actividades Económicas**

PROVINCIA DE IMBABURA	Manufactura	Comercio	Servicios	Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos Extraterritoriales)
	%	%	%	%
TOTAL PROVINCIA	11,29	55,01	33,62	0,09
Ibarra	8,67	57,12	34,14	0,06
Antonio Ante	17,62	51,55	30,51	0,32
Cotacachi	9,33	58,91	31,76	0
Otavalo	16,06	49,84	34,08	0,03
Pimampiro	5,88	61,4	32,35	0,37
San Miguel De Urcuqui	10,55	53,77	35,18	0,5

**Fuente:** Censo Nacional Económico 2010

**Elaborado por:** Dirección de Planificación GPI

**Año:** 2013

Imbabura es una provincia con una diversidad de actividades productivas. La población económicamente activa se ubica principalmente en los siguientes sectores: comercio con la mayor participación 55,01%, servicios con el 33,62 %, la industria manufacturera con el 11,29 % y el otro sector en el cual se encuentran actividades como la agricultura, minas, organizaciones y órganos extraterritoriales representan un 0,09% de total de las actividades económicas desarrolladas en la provincia; dichas actividades han cobrado gran importancia en la provincia ya que son la base de la economía de la población .

#### **a) Agricultura.**

Este sector está conformado por las actividades económicas relacionadas con la extracción de recursos naturales, por lo usual los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales. Dentro de las principales actividades del sector primario en la Provincia se determinó un análisis, uso y cobertura vegetal.

La ciudad de Ibarra no cuenta con una industria productiva fuerte, en comparación con otras provincias. La poca tradición productora del cantón está concentrada en la explotación azucarera en los valles al norte de la ciudad.

### Gráfico N°1 Agricultura



**Fuente:** Censo Nacional Económico 2010

**Año:** 2013

#### **b) Comercio.**

Ibarra es el punto de acopio, comercialización y distribución de productos al resto de la provincia y al Carchi. Según datos de la Cámara de Comercio de Ibarra hay 398 establecimientos por cada 10 mil habitantes. La media nacional es de 357 locales por el mismo número de personas.

Los datos del Censo Económico 2010 permiten determinar que Ibarra es una ciudad dedicada al comercio. Esta actividad genera el 72 % del total de ingresos anuales, que bordean los 178 millones de dólares.

Los ibarreños se dedican a la compra y venta de bienes. Los pequeños negocios como tiendas de abastos que tiene Ibarra bordean el 23%, de un total de 5.682 establecimientos afincados en la ciudad.

## Gráfico N°2 Comercio



**Fuente:** [www.elnorte.ec](http://www.elnorte.ec)

**Año:** 2013

### c) Turismo.

Ibarra es una de las ciudades más visitadas en el norte del país, encantadora por sus calles adoquinadas y casas de paredes blancas, por lo que se la conoce como la "Ciudad Blanca", aún conserva su sabor de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y donde armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno. Es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. Es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura, la pintura, el teatro y la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona.

## Gráfico N°3 Turismo

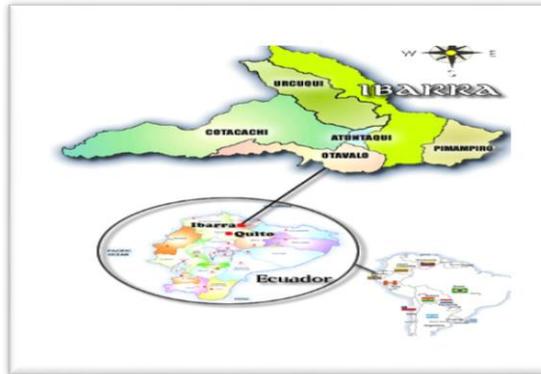


**Fuente:** [www.ibarra.gob.ec](http://www.ibarra.gob.ec)

**Año:** 2013

## 1.6.2 Entorno Geográfico

**Gráfico N°4 Entorno Geográfico**



**Fuente:** [www.ibarra.gob.ec](http://www.ibarra.gob.ec)

**Año:** 2013

### a) Ubicación.

El cantón Ibarra se encuentra ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas, se encuentra entre las coordenadas  $00^{\circ} 20' 00''$  y  $78^{\circ}06'00''$ .

### b) Vías de acceso.

A más de la principal vía la Panamericana el Cantón Ibarra cuenta con otras vías secundarias de camino empedrado que conecta Ibarra con Zuleta y la carretera asfaltada que conecta Ibarra con San Lorenzo y el destino turístico Las Peñas. En relación al acceso a las parroquias las vía son en su mayoría secundarias y su estado de conservación varía de acuerdo a la época del año y su mantenimiento, siendo el promedio buenas.

### c) Límites

Los límites del Cantón son al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urququí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha.

#### **d) Clima**

Una peculiaridad del Cantón Ibarra es la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina.

#### **e) Zonas de producción.**

En la provincia de Imbabura existen varias zonas en las cuales existe producción de plantas medicinales, entre ellas están cantones como: Otavalo, Atuntaqui, Urcuquí, Cotacachi, Pimampiro e Ibarra y sus alrededores. Dentro de la zona de Ibarra, contamos con una zona potencial como es La Esperanza, Angochagua, Zuleta y sus alrededores.

### **1.6.3 Plantas Medicinales**

#### **a) Plantas Medicinales Nativas.**

La provincia de Imbabura posee una zona de climas fríos, templados y cálidos los cuales han permitido el desarrollo de un sinnúmero de materias primas, ya que posee una biodiversidad que es única ya que tenemos plantas medicinales nativa como: Borraja, Calaguala, Cedrón, Cola de Caballo, Chuquirahua, Yerba Mora, Yerba Buena, Llantén, Manzanilla, Matico, Menta, Mejorana, Ortiga, Orégano, Platanillo, Romero, Ruda, Taraxaco, Tomillo, Valeriana, Verdolaga; estas plantas medicinales son las principales nativas que se comercializan el mercado local.

#### **b) Plantas Medicinales Cultivadas**

En la provincia de Imbabura existe plantas medicinales cultivadas entre las principales tenemos:

- Yerba Buena
- Menta
- Cedrón
- Manzanilla

#### **1.6.4. Nivel de Producción**

##### **a) Cantidad de Plantas Medicinales Producidas.**

En la provincia el nivel de producción de plantas medicinales no es muy alto en comparación de otros sectores que se desarrollan, ya que existen pocas comunidades de la provincia que se dedican a esta actividad y las que la realizan no cuentan con un gran nivel de producción.

#### **1.6.5. Empresas Industrializadoras de Plantas Medicinales**

##### **a) Número de Empresas.**

Según información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) se determina que en la ciudad de Ibarra no existe una Empresa dedicada a la industrialización y comercialización de plantas medicinales deshidratadas, debido a que la inversión para este tipo de empresas es alta ya que se requiere de maquinaria e insumos importantes así como también de mano de obra especializada en esta área.

### **7. DIAGNÓSTICO EXTERNO**

A continuación se detalla los aliados, oponentes, oportunidades, riesgos que han sido determinados luego del análisis situacional de la ciudad donde se aplica el proyecto.

**Cuadro N° 3 Cruce Matriz Diagnóstica**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
<p>-Ubicación geográfica ya que constituye un factor fundamental para aprovechar el cultivo de plantas medicinales en la región.</p> <p>-Vías de acceso buenas, las cuales permiten la recolección de materia prima a las diferentes parroquias.</p> <p>- Posee una variedad de microclimas que permiten la producción de plantas medicinales.</p> <p>-Variedad de plantas medicinales nativas y cultivadas en la Provincia de Imbabura.</p>	<p>-No se cuenta con una industria productiva fuerte, ya que la agricultura se desarrolla en un 0,06% en comparación con otras actividades que se desarrollan.</p> <p>- La poca tradición productora de la ciudad de Ibarra está concentrada en la explotación azucarera en los valles al norte de la ciudad.</p> <p>-Algunas plantas que se producen en la zona no poseen una calidad de vida de larga duración.</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<p>-Existe un buen movimiento de actividades de comercio las cuales contribuyen a la economía del país.</p> <p>-Se cuenta con una zona potencial de producción de plantas medicinales como es La Esperanza, Angochagua, Zuleta y sus alrededores.</p>	<p>-La mayor parte de las plantas medicinales que se dan en la ciudad no son recolectadas en su totalidad.</p> <p>-Dependencia de maquinaria e insumos importantes.</p> <p>- No contar con mano de obra especializada para realizar el proceso de deshidratación.</p>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### **1.8. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN.**

La ciudad de Ibarra al estar ubicada en la provincia de Imbabura; que está rodeada de valles y montañas lo cual es considerado como un factor fundamental para el desarrollo de la agricultura especialmente para la producción de plantas medicinales, permite el desarrollo de este tipo de plantas que son consideradas en la actualidad de gran importancia debido al aporte que estas tienen en la salud de la población.

Al poseer una variedad de microclimas permite la producción de plantas medicinales, debido a que estas plantas se dan en climas fríos y cálidos; por lo cual existen zonas de producción como: Otavalo, Atuntaqui, Urcuquí, Cotacachi, Pimampiro e Ibarra y sus alrededores. Dentro de la zona de Ibarra, contamos con una zona potencial como es La Esperanza, Angochagua, Zuleta y sus alrededores; en las cuales existe una gran cantidad de plantas medicinales nativas como : la Calahuala, Cedrón, Cola de Caballo, Chuquirahua, Hierba Mora, Hierba Buena , Llantén, Marco, Manzanilla, Matico, Menta, Mejorana , Ortiga, Orégano, Platanillo, Romero, Ruda , Taraxaco, Tomillo, Valeriana, Verdolaga; las cuales se producen en la provincia y poseen propiedades curativas por lo cual son utilizadas por la población, debido a los beneficios que estas generan. A través de la investigación de las actividades económicas que se desarrollan se determina que la ciudad de Ibarra busca ser competitiva, siendo un centro regional de comercialización, con posicionamiento nacional e internacional en sus distintos sectores como: Agrícola, Industrial, Comercio, Turismo y Cultural; y a su vez conseguir un desarrollo global sustentable.

Por lo tanto para dar solución a esta problemática, es necesario plantear el proyecto que permita hacer un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Empresa

##### 2.1.1. Definición de Empresa.

Según Sarmiento R. (2010), la empresa es *“Una entidad u organización que se establece en un lugar determinado; con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y/o servicios en general para satisfacer diversas necesidades de la sociedad”*. Pág. 1

La empresa es una unidad económica la cual permite la interacción de diferentes recursos con el fin de generar utilidades, brindando productos y servicios de calidad, los cuales son ofertados al mercado.

##### 2.2. Clasificación de las Empresas.

Según Bravo M. (2009, *“Las empresas se clasifican: por su naturaleza, por el sector al que pertenece y por la integración de capital.*

###### a) *Por su naturaleza*

- ***Empresas Industriales:***

*Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.*

- ***Empresas Comerciales:***

*Son aquellas que se dedican a compra - venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productos y consumidores.*

- ***Empresas de Servicios:***

*Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.*

###### b) *Por el sector al que pertenece*

- ***Empresas Públicas:***

*Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).*

- **Empresas Privadas:**  
*Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).*
  - **Empresas Mixtas:**  
*Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).*
- c) **Por la integración del capital**
- **Unipersonales:**  
*Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.*
  - **Pluripersonales:**  
*Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales”. Pág. 3*

## **2.3. La Administración**

### **2.3.1. Definición de la Administración.**

Rodríguez S. y Palafox G.(2012), la administración es ***“La ciencia compuesta de principios ,técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, mediante las cuales se alcanza propósitos comunes que no se logran de manera individual en las organizaciones sociales”***. Pág. 11

La administración es una parte fundamental de la empresa ya que a través de ella interactúan las diferentes áreas las cuales conforman una sola unidad, aplicando principios y técnicas las cuales le permitan realizar sus actividades de una manera eficiente.

## **2.4. Proceso de Administración**

### **2.4.1. Planeación.**

Según Rodríguez S. y Palafox G. (2012), la planeación es ***“La proyección impresa de la acción; toma en cuenta información del pasado de la empresa y su entorno, lo cual permite organizarla, dirigirla y medir su desempeño total y el de sus miembros, por medio de controles que comparan lo planeado con lo realizado”***. Pág. 169

La planeación es aquella etapa en la cual se evalúan las alternativas de acción, la cual permite realizar una planeación adecuada de los recursos con los que cuenta la empresa, esta etapa es muy importante ya que se define los parámetros principales de la empresa los cuales son: la misión, visión y objetivos los cuales contribuirán como guía para el desarrollo de las actividades futuras de la empresa.

#### **2.4.2. Organización.**

Según Rodríguez S. y Palafox G.(2012), la organización es *“La acción administrativa-técnica de dividir las funciones por áreas, departamentos, puestos y jerarquías conforme a la responsabilidad delegada, definida y expresada en los organigramas, manuales y descripciones de puestos, así como por las relaciones de comunicación formal entre las unidades o áreas”*. Pág. 169

En la organización se asigna las tareas y herramientas necesarias para ejecutar el trabajo y poner en marcha la empresa para lograr así las metas y objetivos propuestos a través del manejo adecuado del recurso humano al momento de la asignación de tareas; la organización en una empresa es fundamental ya que si se realiza de una manera eficiente se logrará los resultados esperados por parte de la administración.

#### **2.4.3. Dirección.**

Rodríguez S. y Palafox G. (2012), establece que esta etapa consiste en *“Llevar a cabo la conducción de la organización y sus miembros hacia las metas, conforme a las estrategias, el liderazgo adecuado y los sistemas de comunicación y motivación requeridos por la situación o el nivel de desempeño. La dirección también se encarga del involucramiento de los recursos humanos de la empresa, sus objetivos, misión, visión y valores para obtener su plena identidad con la organización”*. Pág. 169

La dirección es una etapa en la cual se guía al personal y los recursos con los que se cuenta para lograr las metas propuestas por la empresa, de esta manera lograr un trabajo en conjunto el cual contribuya al desarrollo de dicha empresa.

#### **2.4.4. Control.**

Rodríguez S. y Palafox G. (2012), define a esta etapa como *aquella “Acción administrativa técnica de evaluar los resultados de una empresa o institución conforme a lo planeado y a los elementos de medición (indicadores o estándares), para determinar el estado de desempeño y la acción correctiva correspondiente”*. Pág. 170

La organización permite hacer una retroalimentación de las actividades que se han realizado y los resultados que han generado para de esta manera realizar acciones correctivas de aquellas actividades que no han generado un resultado positivo en la organización.

#### **2.5. Marco Legal**

##### **2.5.1. Requisitos Legales.**

*“Para la creación y funcionamiento de la Empresa en la Provincia de Imbabura, se debe cumplir con los requisitos siguientes los mismos que son tramitados en el Municipio de la Ciudad de Ibarra, departamento de Rentas.*

*R.U.C. Requisitos para obtener el RUC son los siguientes:*

*-Original y Copia de la cédula de identidad.*

*-Original y Copia del último certificado de votación.*

*-Original del documento que indique la dirección domiciliaria actual, o donde desarrolle su actividad económica (sea una planilla de agua, luz o teléfono).*

*-El documento original de la calificación artesanal, si es artesano.*

*Permiso de los Bomberos*

*Cédula de Identidad del Representante Legal de la empresa”.*

([www.ibarra.gob.ec](http://www.ibarra.gob.ec))

#### **2.6. Plantas Medicinales.**

Según Ríos J. ; Paris E. y Repetto G. (2012), manifiesta que *“Las plantas medicinales son productos que contienen exclusivamente como*

*ingredientes activos una o más plantas (completas o fragmentos de plantas en estado seco),o una o más preparaciones a base de plantas (preparaciones obtenidas por tratamientos como extracción, destilación, purificación, fermentación, obteniendo posteriormente extractos, tinturas o aceites esenciales),o mediante la mezcla de una o más plantas en combinación con una o más preparaciones a base a plantas”.* Pág. 212

Son todas aquellas plantas que contienen, en alguno de sus órganos, principios activos, los cuales, tienen propiedades curativas en alguna de sus partes (hojas, flores, semillas, raíces, etc.) y sirven para calmar, combatir o, incluso, curar enfermedades.

#### **2.6.1. Origen.**

Según Rey B. (2010), manifiesta que *“Desde las más primitivas civilizaciones, el ser humano se ha ocupado no solo de ir perfeccionando y extendiendo el cultivo de las plantas para su alimentación; al mismo tiempo, ha tratado de buscar en ellas las propiedades medicinales de cada una, conocimiento que se ha transmitido de generación en generación....”.*

Pág. 24

Las plantas medicinales se han usado desde la más remota antigüedad como tratamiento para sanar y tratar las enfermedades que a lo largo de la historia el hombre ha combatido; en la actualidad sus principios activos son los protagonistas de la mayoría de los medicamentos de las industrias farmacéuticas y de los más modernos estudios.

#### **2.6.2. Importancia de las Plantas Medicinales.**

*La interacción del hombre con su entorno físico, generó a través de los tiempos una gran cantidad de conocimientos científicos y empíricos sobre el aprovechamiento óptimo de los recursos que le ofrecía la naturaleza. Desde tiempos muy remotos, este conocimiento sobre las plantas medicinales en particular, le permitió determinar cuáles de ellas poseían valor alimenticio, cuáles podrían ser venenosas y cuales tendrían poderes*

**curativos.** **Pág:** <http://medicinaintercultural.org/contenido/2011-10-10-importancia-de-las-plantas-medicinales>

El ser humano ha utilizado plantas como medicamentos naturales y actualmente se conoce que dos terceras partes de la población en los países subdesarrollados utilizan plantas para aliviarse de sus enfermedades; ya que se ha realizado estudios y se ha comprobado que las plantas medicinales poseen propiedades que curar ciertas enfermedades.

### **2.6.3. Propiedades de las Plantas Medicinales.**

*Las plantas medicinales se han usado desde la más remota antigüedad como tratamiento para sanar y tratar las enfermedades que a lo largo de la historia el hombre ha combatido, para que su salud no fuera mermada. En la actualidad, sus principios activos son los protagonistas de la mayoría de los medicamentos de las industrias farmacéuticas y del más moderno estudio.* **Pág:** <http://www.logicaecologica.es/2013/03/22/las-230-plantas-medicinales-mas-efectivas-y-sus-usos/#>

Las plantas medicinales han contribuido al cuidado de la salud debido a que poseen grandes propiedades curativas , los estudios realizados hoy en día han arrojado descubrimientos que confirman el enorme potencial curativo que poseen estos vegetales, los cuales son utilizadas por la población un su gran mayoría .

### **2.6.4. Uso de las Plantas Medicinales.**

Según Rey B. (2010), *“Las plantas podían y pueden, ser utilizadas por vía interna o por vía externa. Internamente se hace mediante la preparación de tisanas, zumos, vinos tinturas o jarabe. Externamente, en forma de lociones, cataplasmas, baños, compresas, aceites, vinagres, colirios, gárgaras, irrigaciones vaginales, ungüentos y bálsamos...”*.Pág. 29

Las plantas medicinales desde tiempos antiguos han sido utilizadas por los pueblos debidos principalmente a que el conocimiento médico ancestral es inmenso, la mayoría de plantas medicinales se usan para aliviar las manifestaciones de enfermedades que pueden o no ser diagnosticadas por el enfermo o el tratante.

## 2.7. Tipos de Plantas Medicinales

La provincia de Imbabura posee una gran diversidad de plantas medicinales, debido a la variedad de climas que permiten el cultivo de dichas plantas, a continuación se realiza una descripción de las plantas medicinales nativas de la provincia siendo estas las más sobresalientes.

### 2.7.1. Borraja

Según Paredes, R. (2010), *define a la borraja como “Una planta anual o bianual, de tallo ramificado con hojas ovaladas alternas, muy vellosa, de entre 20 y 60 cm. de altura. Sus hojas largas y lanceoladas, crecen en forma de roseta durante el primer año; en el segundo año brotan los tallos, en el extremo superior de los tallos aparecen ramilletes agrupados de flores azules de unos 2 cm. de diámetro”*. Págs. 279,280.

Gráfico N° 5 Borraja



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### Propiedades

*Es una de las plantas más eficaces en el tratamiento de estados y trastornos nerviosos. Además, es diurética, sudorífica en gripes y antiinflamatoria de las vías urinarias. Está indicada en afecciones bronquiales y de las vías respiratorias.*

## Usos

*La borraja posee grandes cualidades como febrífugo, por lo cual se aconseja tomar un manojo de hojas frescas de borraja y poner a hervir durante 3 o 4 minutos en 1 litro de agua. Luego de esto retire del fuego y una vez se enfríe la mezcla friccione las hojas suavemente por todo el cuerpo, esto ayudará a disminuir la fiebre.*

### 2.7.2. Calaguala

*Según Paredes, R. (2010), define a la calaguala como “Un helecho epífita, ocasionalmente terrestre, con rizoma densamente escamoso, de color dorado o cobrizo, linear, posee hojas profundamente segmentadas, con lóbulos apical; las venas primarias son tan prominentes como las secundarias, con soros redondeados, en una o dos series, en el envés de la lámina foliar”. Pág. 56*

**Gráfico N° 6 Calaguala**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

## Propiedades

*Dentro de las cualidades medicinales se destacan: ayuda a reducir el ácido úrico, actúa como purgante suave, es expectorante por lo que se lo utiliza para calmar la tos, se lo utiliza para el tratamiento de la artritis reumatoide, en problemas de piel como, acné, dermatosis, quemaduras, entre otros.*

## Usos

*La droga extraída incrementa en número de linfocitos, favorece la regeneración de tejidos afectados por lapso riasis y otras afecciones de la piel. El extracto etanolito ha demostrado actividad contra el virus que causa aftas o inflamaciones de la cavidad oral y en enfermedades autoinmunes; además es usada contra el reumatismo*

*Se reporta su uso en anemia, artritis, cáncer de estómago, flujo vaginal blanco, dolores en general, menstruación irregular, tos y sífilis.*

### 2.7.3. Cedrón

Según Paredes, R. (2010), define al cedrón como ***“Una planta arbustiva que puede medir entre 1, 50 y 2,50 metros de altura. Olor a limón .Flores de color lila o violeta claro. Se cultiva como planta ornamental, medicinal y como condimento. Pertenece a la familia verbenácea”***. Págs. 297, 298

**Gráfico N° 7 Cedrón**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

## Propiedades

*Composición química: aceite esencial, citral, limoneno, linalol. cineol, terpineol, cariofileno. Toda planta, y sobre todo las hojas, son ricas en un aceite esencial compuesto por más de cien sustancias entre las que destaca el citral, el limoneno y el cariofileno.*

## Usos

*Es relajante nervioso, estimulante, tónico pectoral, calmante para personas con alteraciones circulares.*

*En la preparación de alimentos aves y peces, tortas, ensaladas de frutas, dulces, bebidas. Se usa como repelentes de plagas en el jardín.*

### 2.7.4. Cola de Caballo

Según Paredes, R. (2010) define a la cola de caballo como “Un *conjunto de raíces nerviosas sacras y coccígeas que se hallan al final de la médula espinal*”. Págs. 305, 306.

**Gráfico N° 8 Cola de Caballo**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

## Propiedades

*Sales minerales 15%,20% especialmente sales de silicio. También contienen fitosteroles, ácidos fenólicos, flavonoides y vitamina C.*

## Usos

*Se puede consumir en polvos, extractos o capsulas, en uso externos se aplicará en forma de compresas o lavados con una infusión de 10 g por litro de agua.*

### 2.7.5. Chuquiragua

Según Paredes, R. (2010), define a la chuquiragua como *“Un arbusto bajo, alcanza 15 dm de altura, de corteza dura, con cicatrice foliares conspicuas; hojas hasta 12 mm de largo, duras, espiraladas, imbricadas, ovadas a lanceoladas, ápice agudo y espinoso”*. Págs.309, 310.

**Gráfico N° 9 Chuquiragua**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*También llamada “Palo de lanza”, debiera llamarse “Hierba del brujo” por sus propiedades diuréticas, sudoríferas, tónicas y reguladoras de los intestinos y el hígado.*

*Los tallos, hojas y flores de esta planta también se usan como cicatrizante, antiinflamatorio, balsámico, diurético y antiséptico de las vías urinarias y próstata.*

### **Usos**

*Es conocida como una planta que posee grandes beneficios para tratar enfermedades como el cáncer, hepatitis, y menopausia, también es utilizada en tratamientos para el hígado, riñón, paludismo y fiebre. Sirve como diurético y aumenta el calor corporal.*

### 2.7.6. Yerba Mora

Según Hogares Juveniles Campesinos. (2010), la yerba mora es *“Una hierba anual de hasta 60 cm de altura. Hojas ovales o rómbicas enteras o finamente labuladas, de peciado corto. Flores agrupadas en cimas pedunculadas; blancas de hasta 1.5 cm de diámetro y con las anteras muy destacadas, formando un cono amarillo”*. Pág. 201.

Gráfico N° 10 Yerba mora



Fuente: [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

Año: 2013

### Propiedades

*Esta planta contiene propiedades calmantes y emolientes y se usan para combatir, úlceras dolorosas, y quemaduras, es un buen agente para moderar la incontinencia de la orina en los niños y la transpiración excesiva de los tísicos.*

### Usos

*El conocimiento de hojas y semillas, en enjuagues, se utiliza para tratar el dolor de las muelas*

### 2.7.7. Yerba Buena

Según Paredes, R. (2010), define a la yerba buena como *“Una planta herbácea de hasta 70 cm de altura, aromática de flores tubulares rosado claro, olor y aroma agradable, fuerte, las hojas tienen sabor picante. Se*

*cultiva en muchas regiones del mundo como aromática y medicinal. Pertenece a la familia de las Lamiacea”. Págs. 411, 412.*

**Gráfico N° 11 Yerba Buena**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Composición química: aceite esencial rico en carbona y cineol, trazas de mentol y otras sustancias.*

### **Usos**

*Se toma en infusiones en dosis de 80 gramos por litro de agua, tres veces al día. Los baños con aceite esencial se usan para tratar las inflamaciones, calma las picaduras.*

*Las compresas son usadas para aliviar las inflamaciones oculares, el reumatismo, refresca las articulaciones inflamadas.*

### **2.7.8. Llantén**

Según Paredes, R.(2010), define al llantén como “ *Una planta herbácea de hasta 40 cm Hojas en roseta, grandes, aovadas, de enteras a sinuosas y con largo peciolo .Inflorescencias terminales en espiga de flores poco vistosas”*. Págs. 342,343

**Gráfico N° 12 Llantén**



**Fuente:** www. Google.com/ imágenes

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Glucósidos, iridoides catapol. Mucilagos, taninos. Ácidos fenilcarboxilixos. Cumarina: esculetina, pectina. Sales minerales silicicas, potásicas y de zinc. Esteres osidicos del ácido cafeico. Flavonoides.*

### **Usos**

*En gargarismos para reducir la inflamación de la boca y de la garganta y para aliviar las úlceras bucales.*

*Las hojas en infusión se usan como cicatrizantes, combate la diarrea, problemas de gastritis.*

### **2.7.9. Manzanilla**

Según Paredes, R. (2010), manifiesta que **“La manzanilla tiene sus flores similares a las de la margarita, planta herbácea con hojas segmentadas. Olor penetrante y agradable, pertenece a la familia de las compuestas”**. Págs. 348, 349.

**Gráfico N° 13 Manzanilla**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Composición química: aceite esencial rico en bisabolol, flavonoides como luteolol. Además contiene: terpenos, bisabolol, farnoseno. Glicosidos amargados; lactonas, nobilina, antemeno. Glicosidos heterosidos, ácidos valeriánico, acetilénico, salicílico. Resinas, fitosteroles, calcio y potasio.*

### **Usos**

*La infusión de las flores se emplea para la migraña. La decocción de las flores en cataplasma o baños se usa contra la irritación de los ojos. El aceite de las flores secas se usa contra el asma. La infusión favorece al sueño, alivia inflamaciones de la piel*

### **2.7.10. Menta**

Según Paredes, R. (2010), define a la menta como ***“Una planta herbácea de hasta 80 cm de altura. Hierba de verde intenso y aroma refrescante, sabor y olor propio a mentol. Flores de color lila, violeta y morado.se recolecta antes de la floración se seca en capas finas en lugar seco. Es cultivada como planta aromática y medicinal. Pertenece a la familia de las labiadas”***. Págs. 352,353.

**Gráfico N° 14 Menta**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Contiene aceites esenciales rico en mentol, mentina; flavonoides, taninos y otras sustancias. Sus extractos tienen efectos antivirales, propiedades antibacteriales.*

### **Usos**

*Infusión aceite, esencia, polvos, las hojas y las sumidades floridas. La infusión de las hojas se usa para refrescar las articulaciones inflamadas y el reumatismo.*

*Los masajes con aceite, diluidas de 5 a 10 gotas en 15 mililitros de aceite vegetal son efectivos para disminuir dolores de cabeza, menstruaciones y fiebre.*

### **2.7.11. Mejorana**

Según Paredes, R. (2010), define a la mejorana como ***“Una planta herbácea de más de 40 cm de altura. Tallos ramificados, flores blancas a rojizas en forma de espiga, frutos secos con semillas pequeñas de color rojizas reunidas en racimos. Saborizante y medicinal. Olor agradable Pertenece a la familia de las Lamiacea”***. Págs. 350,351.

**Gráfico N° 15 Mejorana**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Composición química: aceite esencial rico en terpinol; timol, ácidos fenólicos, flavonoides, hidroquinona y otras sustancias. Sus componentes principales son terpinenos, terpineol, sabinenos, linalol, carvocrol, acetato de linalino, ocimeno, cardineno, acetato de geranilo, crital y eugenol.*

### **Usos**

*Infusión, aceite, esencia y tintura. La cataplasma de hojas se utiliza para el reumatismo, dolores de las articulaciones. Aplicada externamente resulta de gran ayuda para los dolores musculares y reumáticos, torceduras, distenciones, contusiones.*

### **2.7.12. Matico**

Según Hogares Juveniles Campesinos (2010), define al matico como **“Una planta que puede llegar a medir hasta tres metros de altura. Sus hojas son simples, opuestas, de hasta 15 cm de largo, aovado-lanceoladas y de borde almenado; rugoso en el haz y felpudo en el envés. Su componente más importante es el tanino. Otros constituyentes son varios tipos de alcaloides, a los que se les atribuye un efecto relajador de la musculatura lisa”**. Pág. 50

**Gráfico N° 16 Matico**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*El componente más importante, desde el punto de vista cuantitativo, y al que se atribuye en parte sus virtudes cicatrizantes, es el tanino, esta sustancia se encuentra en una concentración de 5,7%. Otros constituyentes importantes son varios tipos de alcaloides, a los que se les atribuye un efecto relajador de la musculatura lisa. Por último, se señala la presencia de numerosos glucósidos, especialmente de tipo flavonoides.*

### **Usos**

*El matico es empleado para calmar hemorragias y úlceras sencillas en el estómago, disolver cálculos en la vesícula y en los riñones, tratar la vaginitis, bronquitis, herpes e infecciones urinarias, pero sobre todo para cicatrizar heridas internas y externas del cuerpo.*

### **2.7.13. Ortiga**

Según Paredes, R. (2010), la ortiga es **“Una planta arbustiva perenne, de hasta 1,5 metros de altura. Tallo erecto, cuadrangular. Hojas grandes, oblongas ovaladas, opuestas, revestidas de pelos”**. Págs. 262,363

**Gráfico N° 17 Ortiga**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Las hojas y los tallos contienen vitaminas y minerales, vitaminas A y C, potasio, hierro y calcio.*

### **Usos**

*En infusión combate la anemia y las hemorragias nasales, usada sobre las heridas es cicatrizante. Las raíces sirven para impedir la caída del cabello.*

### **2.7.14. Orégano**

Según Paredes, R. (2010), el orégano es **“Un arbusto bajo hasta alcanzar una altura de entre 40 a 80 cm., dependiendo de la calidad de la tierra y el clima, con un tronco de aspecto velludo y color pardo, que en sus puntas adquiere un ligero toque rojizo. Las partes más altas del tronco presentan un mayor número de hojas, aunque sin llegar a cubrir las ramas”**. Págs. 359, 360,361.

**Gráfico N° 18 Orégano**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*El orégano es una rica fuente de vitamina K (importante en la sangre y la salud de los huesos) y manganeso (un mineral traza importante en los huesos, la sangre y la salud hormonal). También posee propiedades que estimulan el apetito y resulta muy adecuado cuando hay digestiones pesadas, así como para evitar flatulencias.*

### **Usos**

*Infusión, jarabes y esencias. En infusión se usa para la tos, fatiga nerviosa, enfermedades de las vías respiratorias y trastornos gástricos. En jarabes es un carminativo, alivia los cólicos ventosos de los niños.*

### **2.7.15 Platanillo**

Según Hogares Juveniles Campesinos (2010), manifiesta que *“El platanillo es una hierba hasta de 4 m de alto, con hojas que parecen abanicos gigantes hasta de 50 cm de ancho y 2 m de largo. La inflorescencia está caracterizada por una serie de espatas de color rojo-verde y amarillo, plisadas en su base, donde cada una forma una especie de canoa donde están las flores de color amarillo claro con tonos verduzcos. Frutos carnosos que se cambian a un color morado cuando maduran”*. Pág. 80

**Gráfico N° 19 Platanillo**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Posee propiedades curativas especialmente para aliviar problemas de los riñones.*

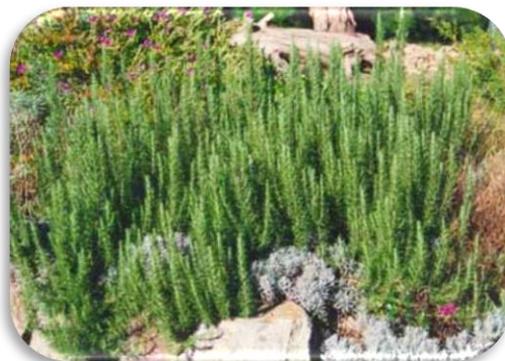
### **Usos**

*Esta planta se emplea para aliviar el dolor de riñones; se hierva la raíz de la planta y el líquido resultante se bebe como agua de tiempo. En el estado de Tabasco, se usa la raíz asada junto con mentolado o unguento y se coloca en forma de cataplasma contra el piquete de la llamada "culebra oracionera"; se refiere además, su utilidad en picaduras de arañas.*

### **2.7.16. Romero**

Según Paredes, R. (2010), el romero es *“Un árbol de hasta 2 m de altura. Olor penetrante. Flores labiadas, de color azul claro o violeta, axilares solitarias y frutos pardos. Pertenece a la familia de las Lamiacea”*. Págs. 373, 374,375.

### Gráfico N° 20 Romero



**Fuente:** www. Google.com/ imágenes

**Año:** 2013

#### **Propiedades**

*El extracto metanólico de hoja de romero posee una buena actividad antiinflamatoria, antioxidante, debido principalmente a los diterpenos carnosol y ácido carnosolido.*

*Composición química: la hoja de romero contiene aceite esencial, cineol, alfa pineno, alcanfor canfeno, borneol. Otros compuestos como lactonas diterpenicas amargas, ácidos cafeico y rosmarinico, flavonoides.*

#### **Usos**

*En aceite esencial, infusión, linimento .La hoja de romero se usa por vía oral, en infusión, extractos y por vía tópica. Uso medicinal como antiespasmódico.*

*Un masaje con aceite de romero alivia todo tipo de dolor muscular o de los nervios.*

#### **2.7.17. Ruda**

Según Paredes, R. (2010), la ruda *“Es una planta perenne, de aroma especial y fuerte, leñosa en la base, que alcanza hasta un metro de altura, de color verde. Tallo redondeado, fuerte, erguido y muy ramificado. Hojas pequeñas, blandas, de color verde azulado. Flores de color amarillo, amarillo verdoso. Fruto en capsula con numerosas semillas arriñonadas, rugosas y pardas”*.Pág. 378, 379.

**Gráfico N° 21 Ruda**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Contiene los siguientes componentes: rutina, cetonas, alcaloides, flavonoides y alcoholes. Relaja, estimula, descongestiona. Actúa en útero, hígado, riñones, pulmones, estómago, intestinos. Es diurética, depura los riñones y el hígado, induce el movimiento intestinal, mejora la visión.*

### **Usos**

*En infusión es vermífuga, combate nervios y calambres. Las hojas y las flores se toman en infusión cuando hay retraso en la menstruación.*

### **2.7.18. Taraxaco**

Según Hogares Juveniles Campesinos (2010), define al taraxaco como ***“Una planta perenne muy variable de hasta 40 cm de altura. Tallos que soportan las flores sin hojas. Hojas basales en roseta, que varían bastante, desde enteras hasta divididas en lóbulos triangulares y con el peciolo generalmente dado”***. Pág. 110

### Gráfico N° 22 Taraxaco



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

#### **Propiedades**

*Posee propiedades que actúan como diurético, para mejorar el apetito, para la anemia y problemas de la visión.*

#### **Usos**

*Ayuda en la limpieza de las vías biliares y de la vesícula, pues el taraxaco estimula la secreción de bilis. En ese sentido, también ayuda en caso de hepatitis cuando la bilirrubina está alta.*

#### **2.7.19. Tomillo**

Según Hogares Juveniles Campesinos (2010), *define al tomillo como “Una mata perenne aromática de la familia de las labiadas de hasta 30 cm de altura. Tallos leñosos y grisáceos. Hojas lanceoladas u ovaladas enteras, pecioladas con el envés cubierto de velloidad blanquecina y con el contorno girando hacia adentro”*. Pág. 118

**Gráfico N° 23 Tomillo**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Entre sus propiedades podemos destacar sus características anti bacteriales y anti fungicidas debido al timol y otros aceites esenciales que se encuentran en esta hierba, también es una de las fuentes más ricas de potasio que es esencial para el funcionamiento*

### **Usos**

*Ayuda al control adecuado de los fluidos corporales, ayuda a mantener regulada la presión arterial y el ritmo cardíaco.*

### **2.7.20. Valeriana**

Según Paredes, R. (2010) ,define a la valeriana como ***“Una planta de tallo recto y hojas dentadas, sus flores son rojizas o blancas. Sabor amargo. Dulce, picantosa. Pertenece a la familia de las valerianáceas”***. Págs. 408,409, 410.

**Gráfico N° 24 Valeriana**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Principales constituyentes: ácido aminobutírico, glutamina y arginina, en proporciones elevadas.*

*La valeriana contiene sustancias como los ácidos valeriánico, málico y acetino; esencia formada por pinenos, canfeno, valeriana, catadina e isovalerianato de bornilla.*

### **Usos**

*Nervios, puede utilizarse el polvo de la raíz en dosis de uno o dos gramos por día, o en infusión de 2 a 10 gramos en 180 gramos de agua hirviendo. De la tintura se toman de cinco a diez gotas en azúcar, varias veces al día. Externamente en baños. Se debe preparar una decocción con 100 gramos de raíz seca por litros de agua.*

#### **2.7.21. Verdolaga**

Según Hogares Juveniles Campesinos (2010), define a la verdolaga como **“Una planta anual de hasta 30 cm de longitud. Tallos rastreros, suculentos de un verde oscuro y brillante .Hojas opuestas de hasta 3 cm, las superiores verticiladas, espatuladas. Flores de hasta 1,3 cm de diámetro”**. Pág. 135

**Gráfico N° 25 Verdolaga**



**Fuente:** [www. Google.com/ imágenes](http://www.Google.com/)

**Año:** 2013

### **Propiedades**

*Se atribuyen popularmente a esta planta propiedades emolientes y dulcificantes en irritaciones de vejiga y vías urinarias desde la antigüedad, supuestamente derivada de su contenido en mucílago. También tendría propiedades antiescorbútica, antiespasmódica, diurética y refrescante. Reduciría la temperatura del cuerpo.*

### **Usos**

*La verdolaga utilizada como un laxante natural, ya que a lo largo del aparato digestivo arrastra sustancias nocivas para el organismo. Toda la planta contiene abundantes mucílagos, que son su principio activo más importante, y que le confieren propiedades emolientes, antiinflamatorias y laxantes.*

### **2.8. Plantas Medicinales Deshidratadas.**

Según Serrano A. y Álvarez S. (2010), manifiesta que ***“La mayoría de plantas medicinales son sometidas a un proceso de secado, dado que esta operación representa una de las mejores alternativas de estabilización del material vegetal”***. Pág. 52

La deshidratación o secado de las plantas medicinales en la actualidad es muy importante ya que gracias a este proceso se puede conservar estas plantas, ya que este proceso hace que se promueva el mantenimiento de los componentes del vegetal fresco y se evite la proliferación de microorganismos los cuales pueden afectar la calidad de las plantas.

### **2.8.1. Proceso de Deshidratación de Plantas Medicinales.**

Según Serrano A. y Álvarez S. (2012), manifiesta que *“Todos los materiales vegetales deben inspeccionarse durante las etapas de procesado primario de la producción y deben ser, por medios mecánicos o a mano .Por ejemplo los materiales vegetales secas deben tamizarse o aventarse para retirar los materiales con colores anormales, mohosas o dañadas, así como la tierra y otros materiales extraños. Los depósitos mecánicos deben limpiarse y revisarse de forma frecuente”*. Pág. 98

El proceso de deshidratación de plantas medicinales se lo debe de realizar de una manera adecuada la cual no perjudique la calidad de la misma por lo cual se debe tener en cuenta la forma en la cual se va a realizar este proceso .Por ejemplo si lo realiza a través de un proceso industrial este será a través de la utilización de una máquina adecuada para controlar las condiciones de secado y conseguir que el producto final tenga mayor calidad y mejores posibilidades de venta; básicamente el proceso de secado industrial de plantas medicinales consiste en la aplicación de alguna fuente de calor que consiga evaporar el agua de las plantas y acelerar su secado.

#### **2.8.1.1. Secado Natural.**

Según Serrano A. y Álvarez S. (2012), manifiesta que *“En el caso de secado natural al aire libre, las materias vegetales medicinales deben distribuirse en capas delgadas sobre bastidores de secado y removerse o voltearse con frecuencia. Para asegurar una circulación adecuada de aire los bastidores de secado deben situarse a una altura suficiente sobre el suelo. Debe procurarse que el secado de las malcrías vegetales medicinales sea uniforme con objeto de evitar el enmohecimiento”*. Pág. 99

Debe evitarse secar las materias vegetales medicinales directamente sobre el suelo desnudo. Si se secan sobre una superficie de hormigón o cemento, las materias vegetales medicinales deben colocarse sobre una lona u otro tejido o tela adecuados. Las zonas de secado deben mantenerse protegidas de insectos, roedores, pájaros y otras plagas y de animales de granja y domésticos.

#### **2.8.1.2. Secado Mecánico**

Según Serrano A. y Álvarez S. (2012), manifiesta que *“En el secado en edificios cubiertos, la duración, la temperatura, la humedad y otros parámetros del secado deben determinarse en función de la parte vegetal sometida a secado (raíces, hojas, tallos, cortezas, flores, etc.) y de si existen componentes naturales volátiles, como aceites esenciales”*. Pág. 99

Si es posible, el carburante para el secado directo (fuego) debe limitarse a butano, propano o gas natural, y la temperatura debe mantenerse por debajo de 60 grados centígrados. Si se utilizan otros carburantes, debe evitarse el contacto de estos materiales o del humo con las materias vegetales medicinales.

### **2.9. Estudio de Mercado**

Según Ruiz, F. (2010), manifiesta que *“Es un proceso de investigación, que consiste en una serie de etapas que guían dicha investigación desde su concentración hasta el análisis, la recomendación y la acción final enfocándose a un proceso sistemático y ordenado”*. Pág. 35

El estudio de mercado nos ayuda a determinar las características y especificaciones del servicio o producto que desea comprar el cliente y determinar qué tipo de clientes son los interesados en el producto ofertado con el propósito de orientar la producción del negocio, proporcionando además información relevante acerca del precio apropiado para colocar el bien o servicio así como para competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

#### **2.9.1. Mercado**

Según Aspers, P. (2011), define al mercado como *“Cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre*

*individuos o asociaciones de individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como partícipes a individuos, empresas, cooperativas, ONG”.* Pág. 22

El mercado se define como aquel lugar en el cual se realiza el intercambio de bienes y servicios, en el cual interactúan un conjunto de compradores.

### **2.9.2. Producto**

Según Selva, J. (2012), manifiesta que *el producto es “La suma de varias características o atributos físico, tal como se define en el diccionario lo que se obtiene en un proceso de fabricación o de una fase de el mismo.”* Pág. 18

El producto debe ser adecuado para el mercado meta, el bien debe satisfacer las necesidades del consumidor en cuanto a características y atributos ,debe cumplir con los requisitos mínimos establecidos por las normas de calidad, estas características que son específicas para cada uno de ellos, le permiten al productor establecer una relación con el cliente o consumidor satisfaciendo sus necesidades.

### **2.9.3. Demanda**

Según Caldas , E. (2011), define a la demanda como *“la capacidad y deseo de comprar determinadas cantidades de un bien o servicio a distintos niveles de precio en un determinado periodo de tiempo, permaneciendo los demás factores constantes”.* Pág. 68

La demanda es el volumen de bienes y servicios que pueden adquirir un conjunto de consumidores a determinados precios. El análisis de la demanda constituye uno de los factores centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementará con la aceptación del proyecto.

#### **2.9.3.1. Demanda Potencial Insatisfecha**

Según Urbina G. (2010), define a la demanda potencial insatisfecha como *“La cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor*

*actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”*. Pág. 43

La demanda potencial insatisfecha se da cuando el producto no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado; es aquella parte de la demanda planeada (en términos reales) en que éste excede a la oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios.

#### **2.9.4. Oferta**

Según Ortega, A . (2010), manifiesta que la oferta es *“El volumen del bien que los productores colocan en el mercado para ser vendido. Depende directamente de la relación precio/costo, esto es, que el precio es el límite en el cual se puede ubicar el costo de producción, ya que cuando el precio es mayor o igual al costo, la oferta puede mantenerse en el mercado.”* Pág.100

La oferta estudia las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado; analizando las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura; y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes.

#### **2.9.5. Precio**

Según Gracia, V. (2010), define al precio como *“El coste que percibe el consumidor necesario para adquirir los productos que ofrece el mercado y el mismo desea.”* Pág. 59

El precio es monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar un producto o servicio.

### **2.9.6. Comercialización**

Según Baca, G. (2010), define a la comercialización como *“La forma que le permite al productor ubicar el producto a sus consumidores basados en el tiempo y lugar”*. Pág. 57.

La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios, en un lugar y tiempo adecuado para así satisfacer las necesidades de los consumidores.

### **2.9.7. Distribución**

Según Prieto J. (2009), manifiesta que la distribución es *“La ruta que debe seguir el producto desde que sale de la unidad productora hasta llegar al consumidor final. Se puede clasificar así: simples, directo, indirecto corto, indirecto largo e indirecto súper largo”*. Pág. 85.

La distribución es importante para que el producto tenga éxito en el mercado, ya que es el medio por el cual el productor hará llegar el producto a sus clientes de manera oportuna.

#### **2.9.7.1. Canales de Distribución**

*“Los canales de distribución se definen como los conductos que cada empresa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos o servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible”*.

**Pág:** [www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/.../candistrib.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/.../candistrib.htm)

Los canales de distribución son los conductores principales que permiten que el producto llegue hasta el consumidor final y satisfaga sus necesidades.

### **2.9.8. Publicidad**

*“La colocación de avisos y mensajes persuasivos, en tiempo o espacio, comprado en cualesquiera de los medios de comunicación por empresas*

*lucrativas, organizaciones no lucrativas, agencias del estado y los individuos que intentan informar y/o persuadir a los miembros de un mercado meta en particular o a audiencias acerca de sus productos, servicios, organizaciones o ideas”.*

**Pág:** <http://www.merca20.com/definicion-de-publicidad/>

La publicidad es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación y de técnicas de propaganda, la publicidad es necesaria, ya que permite a los consumidores conocer las características de los productos y así lograr llegar a la población para que su producto sea consumido.

## **2.10. Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto**

Según Orozco, J. (2013), manifiesta que *“El objetivo de este estudio es verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto o la prestación del servicio que pretende realizar con el proyecto. Además, de analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, las inversiones y la organización requerida para realizar la producción.”* Pág. 20

El estudio de técnico está relacionado con los aspectos técnicos del proyecto, para comenzar este estudio, se necesita disponer de cierta información que proviene del estudio de mercado, del estudio del marco regulatorio legal, de las posibles alternativas de localización, del estudio de tecnologías disponibles, de las posibilidades financieras, de la disponibilidad de personal idóneo.

### **2.10.1. Tamaño del Proyecto**

Según Meza, J. (2011), manifiesta que el tamaño del proyecto hace referencia a *“La capacidad de producción de bienes y servicios del proyecto, y consiste en determinar la dimensión de las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipo requeridos para alcanzar un volumen de producción óptimo”.* Pág.25

El tamaño del proyecto es un aspecto importante que determina la capacidad que tiene la empresa para producir el bien sus aspectos fundamentales como es la

capacidad de la maquinaria y los insumos los cuales se va a utilizar y alcanzar la producción esperada, distribuyendo de manera adecuada la planta.

### **2.10.2. Localización del Proyecto**

Según Meza, J. (2011), manifiesta que *“Es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto.”* Pág. 23

La localización óptima del proyecto es importante ya que permite desarrollar las actividades de una manera eficiente ubicando la empresa en un lugar apropiado de acuerdo al proceso que va a desarrollar.

#### **2.10.2.1. Macro localización**

Según Murcia J. (2009) define que la macro localización **“Se ocupa de la comparación de las alternativas propuestas para determinar cuál o cuáles regiones serán aceptables para la localización macro del proyecto; puede ser todo una zona o región geográfica que cumpla con las exigencias requeridas para dar la mejor respuesta a esta necesidad.”**. Pág. 49

Se hace referencia a esta cita ya que nos manifiesta que la macro localización es la localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

#### **2.10.2.2. Micro localización**

Según Murcia J. (2009), manifiesta que *“Si bien es cierto que la micro localización no supera los problemas generados por la macro localización, es mediante ella como se elabora los datos finales de la selección y se aclaran las dudas que no se resolvieron con el microanálisis. Se deben considerar los siguientes aspectos: Cuenta de fletes: costos de transporte y*

*seguros, costo de mano de obra, costo de servicios, costo de los terrenos, subsidios e impuesto*". Pág. 49

La micro localización conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, selección y re limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizará y operará el proyecto dentro de la macro zona.

### **2.10.3. Ingeniería del Proyecto**

Baca G. (2010), menciona que *"La ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipos y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva"*. Pág. 89.

Se hace referencia a esta cita ya que nos ayuda a definir a la ingeniería del proyecto como el diseño y desarrollo en cuanto a la instalación y su distribución, de tal forma que se obtenga un lugar óptimo para el desarrollo del proceso productivo de la empresa.

## **2.11. Estructura Organizacional**

### **2.11.1. Propuesta Administrativa**

#### **2.11.1.1. Misión**

*"La misión o el propósito identifican la función o tarea básica de una empresa o de cualquier parte de ella. Cualquier clase de operación organizada tiene propósitos o misiones. En cada sistema social las empresas tienen una función o tarea básica que les asigna la sociedad"*.

Pág. <http://www.mitecnologico.com/Main/ProcesoDePlaneacionMision>

La misión consiste en definir el objetivo central de la empresa teniendo en cuenta sus valores donde si bien estos son estáticos, la misión es cambio es dinámica. La misión responde a la interrogante ¿Para qué existe la institución u organización?,

es decir en la medida de definir la misión debemos tácitamente considerar la razón de ser de la empresa y su forma de proyectarse hacia el futuro

#### **2.11.1.2. Visión**

*“Una visión es una exposición clara que indica hacia donde se dirige la empresa a largo plazo y en que se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, etc.”*

Pág. <http://www.slideshare.net/ponceguillermo71/concepto-de-mision-y-vision>

La visión es la situación futura que quiere alcanzar la organización a través del tiempo, administrando los recursos de manera adecuada para de esta manera llegar a las metas propuestas.

#### **2.11.1.3. Objetivos de la Empresa**

Según Franklin E.; Enrique B. y Krieger M. (2011), los objetivos de la empresa son *“Cuantificables, medibles mediante indicadores y directamente verificables. Así nos permiten hacer seguimiento y evaluación del grado de cumplimiento de los efectos que se quieren conseguir con los objetivos específicos.”* Pág. 215

Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa, éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para todos los miembros de la empresa.

#### **2.11.2. Estructura Organizacional**

Según Franklin E.; Enrique B. y Krieger M. (2011), expresa que la estructura organizacional *“Está constituida por el sistema formal de tareas, y por la forma de delegar autoridad, coordinar las acciones y utilizar los recursos para lograr las metas de la organización”*. Pág. 208

La estructura organizacional permite agrupar los recursos con los que cuenta la empresa de una manera coordinada para lograr así los objetivos propuestos.

### **2.11.3. Estructura Funcional**

Según Marcic D. (2010), expresa que *“La estructura funcional es la agrupamiento de posiciones en departamentos con base en la similitud de habilidades, expertise, actividades laborales y uso de recursos. Una estructura funcional se puede pensar como una departamentalización de recursos organizacionales debido a que cada tipo de actividad (contabilidad, recursos humanos) representa recursos específicos para el desempeño de las tareas de la organización”*. Pág. 285

La estructura funcional es indispensable para que el desarrollo de las actividades se dé con eficiencia, ya que se asignará las distintas tareas que realizará el personal.

### **2.12. Estudio Financiero**

Según Baca G. (2010) manifiesta que *“El 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 de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas)”*. Pág. 139.

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable en el tiempo, constituye una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión.

#### **2.12.1. Capital de Trabajo**

*“El capital de trabajo, como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio, el diccionario de Wikipedia lo define de la manera siguiente: “El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el*

*corto plazo. Se calcula restando, al total de activos de corto plazo, el total de pasivos de corto plazo”.*

**Pág.:** <http://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>

El capital de trabajo son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, y llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo, en este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente

### **2.12.2. Ingresos**

Según Zapata P. (2011), manifiesta que los ingresos *“Son los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decremento de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio”*. Pág. 484.

Los ingresos son las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios obteniendo rentabilidad y permitiéndole a la empresa cubrir con los costos y gastos que la entidad tiene.

### **2.12.3. Egresos**

Según Zapata P. (2011), manifiesta que *“Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien de nacimiento o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio”*. Pág. 484.

Egresos son desembolsos o salidas de dinero que realiza la empresa para cancelar las actividades relacionadas con el negocio.

#### 2.12.4. Costos

Según Baca G. (2010) define que los costos son *“Un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual”*. Pág. 139

Es decir es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

##### a) Materia prima

Según Rincón C, Lasso G y Parrado A. (2010), expresa que la materia prima *“Son materiales utilizados en el proceso de fabricación de los bienes destinados para la venta, adquiridos para ser usados en el proceso de fabricación. La materia prima se divide en:*

- *Materia prima directa: son las materias primas que guardan una relación directa con el producto, bien sea por la fácil asignación o lo relevante de su valor.*
- *Materia prima indirecta: son las materias primas que no guardan relación directa con el producto o es compleja su asignación a cada unidad de producto. Pag.184*

Es decir la materia prima son todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto final.

##### b) Mano de obra

Según Rincón C, Lasso G y Parrado A. (2010), expresa que la mano de obra es el *“Esfuerzo del trabajo humano que se aplica a la elaboración del producto: se divide en mano de obra directa y mano de obra indirecta.*

- *Mano de obra directa: es la fuerza laboral que esta físicamente relacionada con el proceso de fabricación del producto.*

- ***Mano de obra indirecta:*** *es aquella que está ubicada en la fábrica pero razonablemente no se puede asociar al proceso productivo, porque no está físicamente relacionada con el proceso del producto*". Pág. 184

La mano de obra es el factor humano de la producción sin el cual no se podría llegar a elaborar un producto o prestar un servicio.

### c) **Costos indirectos**

Según Rincón C, Lasso G. y Parrado A. (2010), expresa que los costos indirectos son ***"Todos los costos de fabricación que no se pueden asociar directamente con el producto o es complejo asociarlos con precisión. Los costos indirectos son asignados al producto por prorratio a cada orden de producción"***. Pág. 184.

Los costos indirectos son desembolsos que no pueden identificarse con la producción de mercancías o servicios específicos, pero que sí constituyen un costo aplicable a la producción en general.

- **Gastos Administrativos**

Baca G. (2010), afirma que los gastos administrativos son: ***"Los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa"***. Pág. 142

Los gastos administrativos son aquellos gastos en los cuales incursionan la empresa estos son salario y arriendo.

- **Gastos Financieros**

Según Bravo M. (2009), afirma que los gastos financieros ***"Se relacionan con los intereses que paga la empresa a los bancos o financieras por los préstamos concedidos para su financiamiento"*** Pág. 193.

Los gastos financieros son aquellos gastos en los cuales incurre una entidad para la obtención, o devolución de capitales.

- **Gastos de Ventas**

Según Bravo M. (2009), expresa que los gastos de ventas son *“Todos los gastos que se relacionan directamente con la oficina o departamento de ventas, tales como: sueldo personal de ventas, beneficios sociales personal de ventas, publicidad, comisiones, cuentas incobrables, seguros, gastos generales, depreciaciones y otros gastos relacionados con el departamento de ventas”*. Pág. 193

Los gastos de ventas usualmente comprenden todos los costos asociados o vinculados con las ventas de la compañía.

- **Depreciaciones**

Según el apartado de definiciones de la NIC 16 cita:” *Depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil”*

La depreciación es el desgaste de los activos fijos en relación con la vida útil del bien.

### 2.13. Estados Financieros

Según Zapata P. (2011), expresa que los estados financieros son *“Reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad”*. Pág. 60.

Los estados financieros son instrumentos que permiten reportar la situación económica y financiera de las empresas a una fecha o período determinado, para la toma de decisiones oportunas.

## 2.14. Indicadores de Evaluación Financiera

### 2.14.1. Costo de Oportunidad

*“El costo de oportunidad se entiende como aquel costo en que se incurre al tomar una decisión y no otra. Es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B. Tomar un camino significa que se renuncia al beneficio que ofrece el camino descartado”.*

**Pág.:** <http://www.gerencie.com/costo-de-oportunidad.html>

El costo de oportunidad se entiende como aquel costo en que se incurre al tomar una decisión y no otra; es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B. Tomar un camino significa que se renuncia al beneficio que ofrece el camino descartado. El costo de oportunidad es especialmente importante en las empresas, puesto que a diario, éstas deben tomar decisiones en un medio exigente y que ofrece múltiples posibilidades y alternativas.

### 2.14.2. Valor actual Neto

*“El Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión”.*

**Pág.:** <http://pymesfuturo.com/vpneto.htm>

El Valor Presente es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo, permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión, el cual refleja el rendimiento que tiene la empresa en el mercado y así lograr un crecimiento para la empresa.

### 2.14.3. Tasa Interna de Retorno

[www.encyclopediainanciera.com](http://www.encyclopediainanciera.com) (2012). Afirma *“La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero.*

La tasa interna de retorno en una inversión es la tasa de rendimiento requerida que produce como resultado un VAN cero cuando es utilizada como una tasa de descuento. De acuerdo con las reglas del TIR, una inversión es aceptable si su TIR, excede al rendimiento requerido, de lo contrario se debe rechazar la inversión.

#### 2.14.4. Punto de Equilibrio

Según Baca G. (2010), expresa que el punto de equilibrio es *“Es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”*. Pág. 148

El punto de equilibrio se da cuando los ingresos de la empresa son iguales a los egresos, esto quiere decir que la empresa no obtiene dividendos pero tampoco genera pérdidas, si el punto de equilibrio determina el momento en el que las ventas cubren exactamente los costos, entonces, un aumento en el nivel de ventas por encima del nivel del punto de equilibrio, nos dará como resultado algún tipo de beneficio.

#### 2.14.5. Relación Costo Beneficio

Según Prieto, J (2009), expresa que el costo beneficio *“Se utiliza especialmente en proyectos relacionados con el sector público y que reciben financiamiento de organismos de ayuda multilateral ya sean bancarios o de cooperación internacional entre países y su cálculo está basado en el concepto del VPN.*

*Consiste en dividir los VPN de los ingresos entre los VPN de los egresos de un proyecto”*. Pag.201

$$\frac{B}{C} = \frac{\text{valor presente neto ingresos brutos}}{\text{valor presente neto costos brutos}}$$

Esta herramienta permite medir el valor generado por cada dólar invertido. El índice que resulte de la aplicación de una fórmula matemática, debe ser analizado aplicando los siguientes parámetros:

$C/B > 1$ : Nivel adecuado de retorno de los ingresos frente a la inversión inicial.

$C/B < 1$ : No tiene un retorno adecuado de los ingresos frente a la inversión inicial.

$C/B = 1$ : El retorno de los ingresos es igual frente a la inversión inicial, se debe buscar otras opciones.

#### **2.14.6. Período de Recuperación de la Inversión**

Según Balairon L.(2009), afirma que *“El período de recuperación de la inversión se define como el tiempo requerido para que la suma de los flujos de efectivo neto positivos, producidos por una inversión sea igual a la suma de los flujos de efectivo neto negativos requeridos por la misma inversión”*.  
Pág. 385

El período de recuperación permite medir el tiempo en el cual se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días.

#### **2.15. Impactos**

Según Urso C. (2013), afirma que *“El impacto se define como un resultado de los efectos de un proyecto, y la determinación de este exige el establecimiento de objetivos operacionales que permita vincular el proyecto con los efectos resultantes de su implementación.”* Pág. 39

El impacto se define como el resultado de los efectos de un proyecto, y la determinación de este exige el establecimiento de objetivos operacionales que permita vincular el proyecto con los efectos de su implementación.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. INTRODUCCIÓN**

En este capítulo se analizó variables muy importantes con la finalidad de determinar las oportunidades de posicionamiento de la empresa y el grado de acogida de los nuevos productos de la empresa a implementarse.

El estudio de mercado constituye una parte fundamental del estudio de factibilidad y está basado en la investigación de mercado que se prevé desarrollar a través de una encuesta a la demanda potencial de la empresa sobre los nuevos productos que se desea comercializar; para determinar el grado de aceptación que tendrá la empresa al momento de su gestión. Además se fundamenta en el análisis e interpretación de los resultados obtenidos en la mencionada encuesta, todo lo cual permite establecer características como: producto, precio, plaza, promoción y distribución.

Hoy en día el mercado y sus componentes son factores llenos de incertidumbre para el desarrollo de los proyectos, razón por la cual el estudio de mercado y el análisis de variables son de vital importancia para poder ingresar productos o servicios con éxito al mercado de consumidores.

El uso de las plantas medicinales en el tratamiento de enfermedades está incorporado en las tradiciones de la población ecuatoriana, de tal forma que no ha podido ser sustituido totalmente por la medicina occidental. La medicina natural ha cobrado vigor y está en gran crecimiento gracias a los beneficios que se observan con el consumo de las mismas, lo cual promueve a la vez el cuidado ambiental.

En la provincia de Imbabura existen una gran variedad de productos nativos que no se han producido y comercializado a gran escala, algunos de los cuales poseen propiedades curativas, dentro de ellos encontramos a las plantas medicinales, las cuales son utilizadas por la población debido a los grandes beneficios que estas poseen.

En la actualidad, la población ha volcado su atención a los tratamientos con plantas naturales y por ende se requiere del aprovechamiento de este recurso natural para su procesamiento y posterior comercialización.

Este propósito es alcanzable a través de la creación de una empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas ya que en la ciudad de Ibarra no existe una empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas; la cual genere fuentes de trabajo y a su vez ayude a satisfacer las necesidades de los posibles consumidores.

## **3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

### **3.2.1. Objetivo General:**

- ✓ Realizar una investigación de mercado para identificar las empresas comercializadoras, los principales productos, y los clientes potenciales, para este tipo de proyecto de inversión.

### **3.2.2. Objetivos Específicos:**

- ✓ Conocer la existencia de empresas dedicadas a la industrialización de plantas medicinales en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Determinar la demanda actual de plantas medicinales deshidratadas.
- ✓ Cuantificar la demanda insatisfecha de las plantas medicinales.
- ✓ Determinar el precio adecuado del producto de manera que los clientes lo consideren accesible.
- ✓ Formular estrategias de comercialización y publicidad, para lograr el ingreso y posicionamiento de los productos en el mercado.
- ✓ Establecer los canales de distribución para los nuevos productos.

## **3.3. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.**

Las plantas medicinales en la actualidad son productos de gran demanda ya que han sido empleadas para aliviar los males de la humanidad desde tiempos remotos. Existe una gran cantidad de plantas medicinales nativas las cuales poseen propiedades y proveen alternativas para prevenir y tratar numerosas condiciones de salud de forma efectiva y segura.

Más aún, existen plantas medicinales y sustancias derivadas de estas que pueden ayudarnos incluso a optimizar y mejorar diversas funciones de nuestro organismo aún en el caso de personas que al parecer gozan de buena salud.

La empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas está enfocada a brindar un producto natural el cual es un derivado de plantas medicinales ; las cuales en la actualidad son consideradas de gran importancia ya que gracias a estudios realizados en laboratorios se ha determinado que el consumo de dichas plantas es beneficioso para la salud, por lo cual la empresa se enfoca en brindar un producto saludable para el consumidor basado en plantas medicinales las cuales son deshidratadas para consumir como infusión.

Las plantas medicinales que la empresa va a deshidratar son:

- ✓ **Manzanilla**
- ✓ **Llantén**
- ✓ **Valeriana**
- ✓ **Matico**

La empresa propone que el producto derivado de plantas medicinales sea bolsas de té para infusiones, las cuales se comercializan en funditas de papel filtro termosellables individuales con un peso de 2 g. y estarán empacadas en cajitas de cartón con un peso neto de 100 g en la cual estarán 25 funditas de 2 g., estos empaques sirven para ofrecer una mayor comodidad al consumidor y también evitar la contaminación del producto y garantizar la calidad del mismo.

La calidad del producto está dado en tanto en la recepción de la materia prima como en la selección y clasificación de las plantas medicinales frescas a utilizarse hasta el secado de las mismas garantizando un producto de calidad total debido a que el proceso de transformación se lo relazará cumpliendo con normas de calidad las cuales permitan brindar un producto de calidad al mercado.

### 3.4. MECÁNICA OPERATIVA

#### 3.4.1. Determinación de la población

En la presente investigación se seleccionó la población de la ciudad de Ibarra que según el censo realizado en el 2010 por el INEC existen 131.856 habitantes lo que permite tomar en cuenta estos datos para el cálculo de la muestra por número de familias que es el promedio de 3,71 personas por hogar según el mismo Censo, se tomó en cuenta las parroquias urbanas y todos los extractos sociales y económicos para realizar el análisis del proyecto.

**Cuadro N° 4 Población de la ciudad de Ibarra**

www.inec.gob.ec www.ecuadorencifras.com ECUADOR CUENTA CON EL INEC					
Título POBLACIÓN POR ÁREA, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN Y PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO					
Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA		Total
			URBANO	RURAL	
	IBARRA	AMBUQUI	-	5.477	5.477
		ANGOCHAGUA	-	3.263	3.263
		CAROLINA	-	2.739	2.739
		IBARRA	131.856	7.865	139.721
		LA ESPERANZA	-	7.363	7.363
		LITA	-	3.349	3.349
		SALINAS	-	1.741	1.741
		SAN ANTONIO	-	17.522	17.522
		<b>Total</b>	<b>131.856</b>	<b>49.319</b>	<b>181.175</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censo

**Año:** 2013

#### 3.4.2. Determinación de la Muestra

En el proyecto luego de determinar la población total se estableció la muestra la cual consiste en parte de la población que son el número de familias en la que se podrá valorar con sus respuestas de las encuestas para el análisis pertinente de las preguntas establecidas en la presente investigación.

## Cuadro N° 5 Promedio de personas por hogar Cantón Ibarra

Código	Nombre del Cantón	Total de personas	Total de hogares	Promedio de personas por hogar
0101	CUENCA	499.904	133.857	3,73
0922	SIMON BOLIVAR	25.439	7.080	3,59
0923	CORONEL MARCELINO MARIDUEÑA	11.959	3.210	3,73
0924	LOMAS DE SARGENTILLO	18.369	4.940	3,72
0925	NOBOL	19.595	5.170	3,79
0927	GENERAL ANTONIO ELIZALDE	10.635	2.895	3,67
0928	ISIDRO AYORA	10.868	3.024	3,59
<b>1001</b>	<b>IBARRA</b>	<b>180.440</b>	<b>48.666</b>	<b>3,71</b>
1002	ANTONIO ANTE	43.484	11.067	3,93
1003	COTACACHI	39.941	9.871	4,05
1004	OTAVALO	104.677	25.556	4,10
1005	PIMAMPIRO	12.963	3.721	3,48

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censo

**Año:** 2013

### 3.4.2.1. Cálculo de la Muestra

Para el cálculo de la muestra se investigaron a los consumidores, para lo cual se tomó en cuenta el número de familias de la ciudad de Ibarra sector urbano al 2010 dato obtenido por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos que corresponden a 35.541 familias, posteriormente se realizó la proyección al 2014, con la variable de crecimiento poblacional que es de 2,02 %, determinado un total de 38.501 familias; por ser una población bastante grande necesariamente se realizó el muestreo.

### Cuadro N° 6 Proyección familias

Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014
35.541	36.259	36.991	37.738	38.501

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cálculo de la Muestra

Z2. d2. N

n = -----, de donde:

$E2(N-1) + Z2.d2$

Z2 = Nivel de confiabilidad 95% --- 1.96

N = Universo o población

d2 = Varianza de la población 0.25

n = Tamaño de la muestra

E = Límite aceptable de error de muestra 5%

$$n = \frac{1.96^2 * 0.25 * 38.501}{0.05^2(38.501 - 1) + 1.96^2 * 0.25}$$

$$n = 382$$

### 3.5. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

#### 3.5.1. Resultados de las encuestas realizadas a la población económicamente Activa

La encuesta realizada en la ciudad de Ibarra tuvo una base de trescientas ochenta y dos personas encuestadas, y los siguientes fueron los resultados:

#### DATOS TÉCNICOS

Cuadro N° 7 Edad

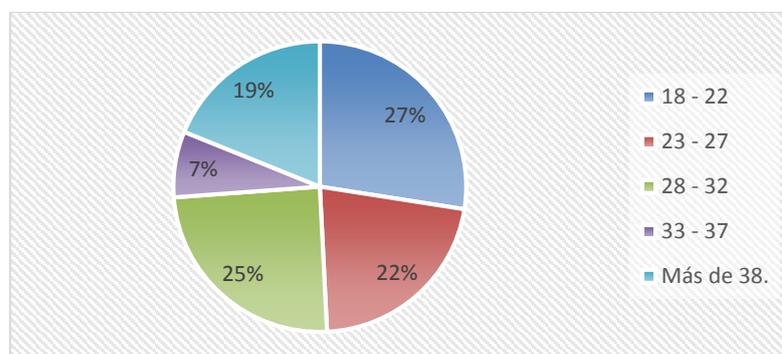
Opción	Frecuencia	Porcentaje
18 – 22	105	27%
23 – 27	83	22%
28 – 32	94	25%
33 – 37	28	7%
Más de 38.	72	19%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

Gráfico N° 26 Edad



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### Análisis:

Mediante la investigación de mercado realizada con encuestas a la Población Económicamente Activa de la Ciudad de Ibarra, en concordancia al último Censo Poblacional realizado el 2010, se detecta que existe una población joven que bordea entre los 18 a los 22 años que representa la mitad total de los ciudadanos del sector.

**Cuadro N°8 Sexo**

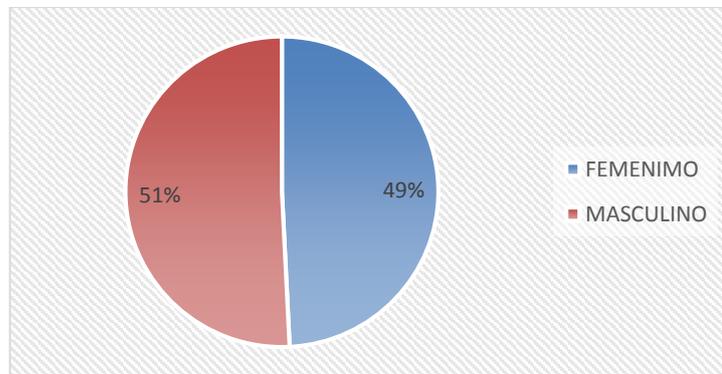
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	188	49%
Masculino	194	51%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N°27 Sexo**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

De acuerdo a las encuestas realizadas a toda la población en estudio se determina que existe una pequeña diferencia porcentual del 1 % de sexo femenino, en la Ciudad de Ibarra, este margen es aceptable a nivel nacional.

**Cuadro N°9 Ocupación**

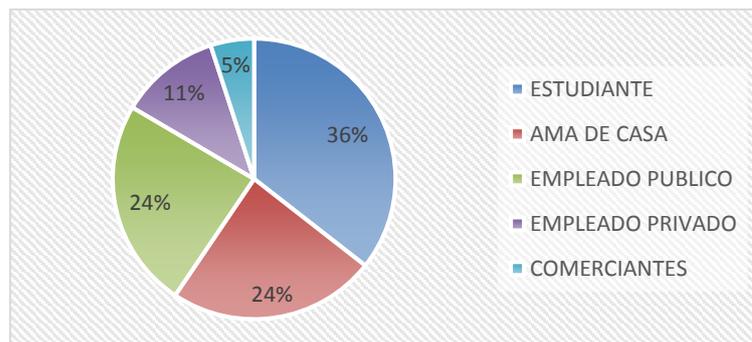
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Estudiante	136	36%
Ama de Casa	91	24%
Empleado Público	92	24%
Empleado Privado	44	11%
Comerciantes	19	5%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 28 Ocupación**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

En las encuestas realizadas se observa que existe un considerable número de estudiantes que sobrepasan la tercera parte, mientras empleados públicos y amas de casa representan la mitad de la población. Este fenómeno económico en que los empleados privados y comerciantes representan un bajo porcentaje de la población encuestada se nota que no existen fuentes de empleo o creación de nuevas industrias.

**Pregunta 1: ¿Consumen Usted productos derivados de plantas medicinales?**

**Cuadro N° 10 Consumo de plantas medicinales**

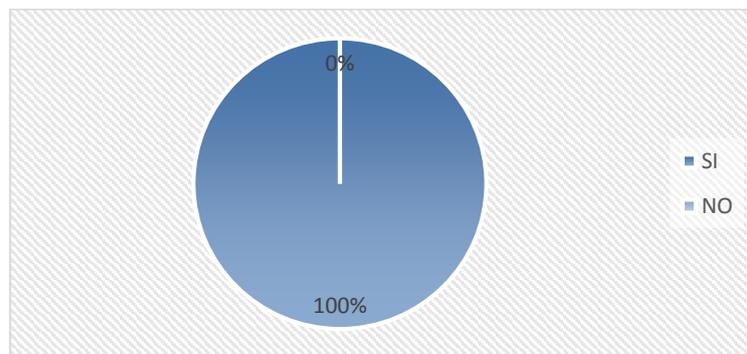
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	382	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 29 Consumo**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

Toda la población encuestada consume en menor o mayor proporción productos derivados de plantas medicinales, lamentablemente no existe una cultura de consumo diario, debido al desconocimiento de las propiedades medicinales que poseen las plantas que sirven para curar y prevenir enfermedades. Con estrategias de mercado se puede aumentar el consumo promoviendo productos naturales.

**Pregunta 2: ¿De las siguientes plantas medicinales cuál consume con frecuencia?**

**Cuadro N°11 Plantas que se consumen con más frecuencia**

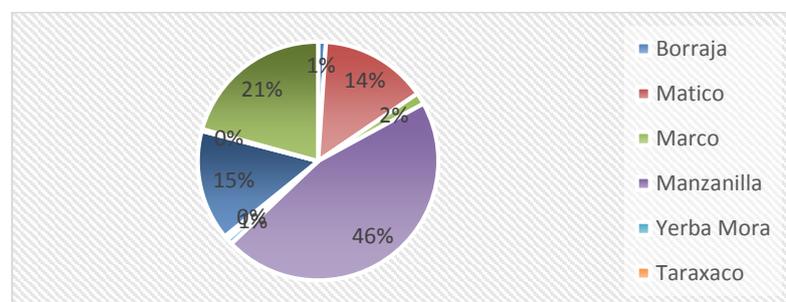
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Borraja	4	1%
Matico	55	14%
Marco	6	2%
Manzanilla	175	46%
Yerba Mora	3	1%
Taraxaco	2	0%
Valeriana	57	15%
Orozuz	1	0%
Llantén	79	21%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: La Autora

Año: 2013

**Gráfico N° 30 Frecuencia de consumo**



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Análisis:**

Se determinó que casi la mitad de los encuestados consumen la manzanilla con mayor frecuencia, la cuarta parte de la población consume el llantén y un considerable grupo consumen la valeriana y el matico.

### Pregunta 3: ¿Con qué frecuencia consume plantas medicinales?

**Cuadro N° 12 Frecuencia de consumo**

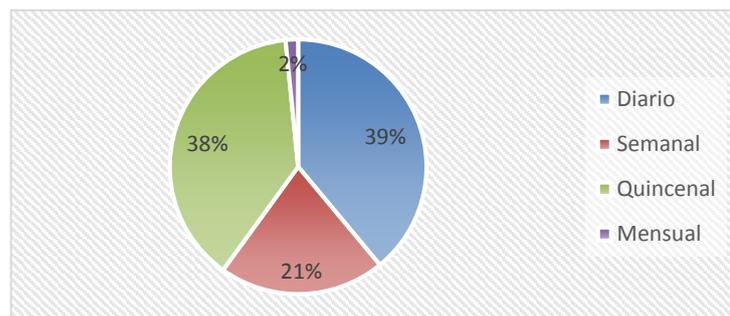
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Diario	149	39%
Semanal	80	21%
Quincenal	147	38%
Mensual	6	2%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 31 Frecuencia Consumo**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### **Análisis:**

Mediante el estudio de mercado se divisa que existe una cultura de consumo diario de plantas medicinales, otra parte muy importante de la población adquieren plantas medicinales de manera semanal y mensualmente, y una pequeña parte de la población lo hace de manera mensual de esta manera no se aprovecha sus beneficios curativos.

**Pregunta 4: ¿Qué tipo de producto relacionado a plantas medicinales adquiere usted?**

**Cuadro N° 13 Tipo de producto**

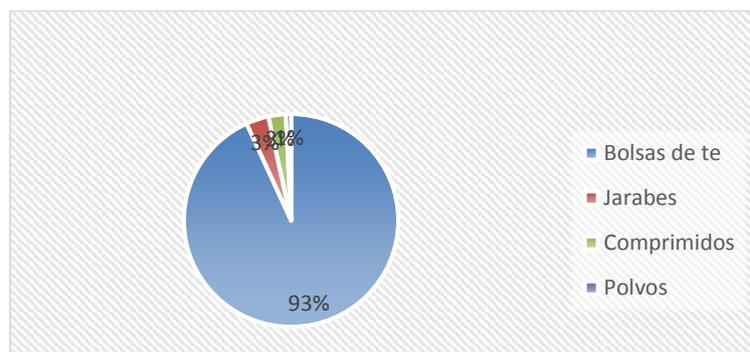
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Bolsas de té	356	93%
Jarabes	13	3%
Comprimidos	10	3%
Polvos	3	1%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 32 Tipo de frecuencia**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

Pese a que en la Ciudad de Ibarra no existe la industrialización de plantas medicinales, casi en su totalidad la población consume este producto natural en bolsas de té provenientes de otras ciudades las cuales podrían tener un menor costo si se elaboraran en la Ciudad de Ibarra.

**Pregunta 5: ¿Dónde usted usualmente adquiere plantas medicinales para infusión?**

**Cuadro N° 14 Lugar de adquisición**

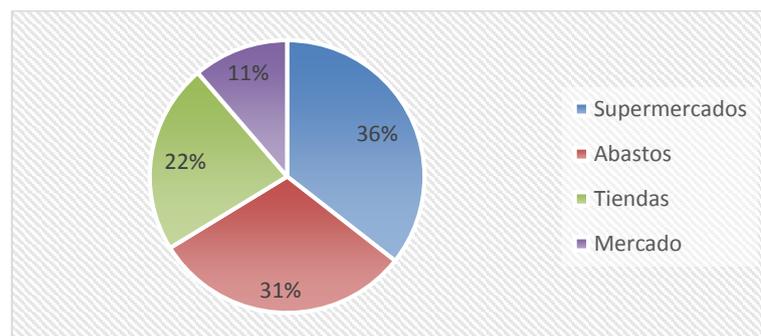
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	136	36%
Abastos	117	31%
Tiendas	86	22%
Mercado	43	11%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Gráfico N° 33 Lugar de Adquisición**



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Análisis:**

Se detecta que más de la mitad de la población prefiere adquirir productos medicinales procesados en estado natural en los supermercados y abacerías debido a la variedad y diversidad que poseen estos sitios y en menor proporción son comprados en los mercados y tiendas debido a que no se garantiza en su totalidad la calidad del producto.

**Pregunta 6: ¿Cuál es el precio al que adquiere la caja por unidades que más consume para infusión?**

**Cuadro N° 15 Lugar de adquisición**

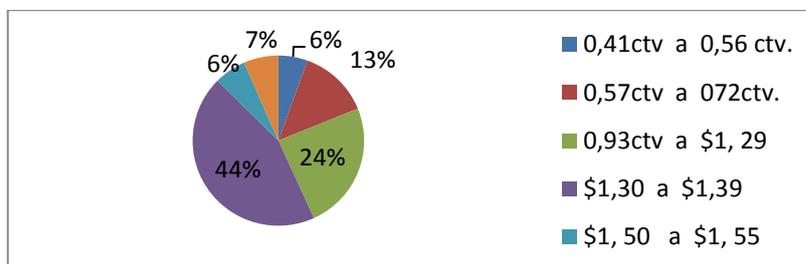
Opción	Frecuencia	Porcentaje
<b>CAJA DE 10 UNIDADES</b>		
0,41ctv a 0,56 ctv.	21	6%
0,57ctv a 072ctv.	51	13%
<b>CAJA DE 25 UNIDADES</b>		
0,93ctv a \$1, 29	93	24%
\$1,30 a \$1,39	169	44%
<b>CAJA DE 50 UNIDADES</b>		
\$1, 50 a \$1, 55	23	6%
\$1, 56 a \$1, 61	25	7%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N°34 Lugar de Adquisición**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

Casi la mitad de encuestados adquieren cajitas que contienen 25 unidades con un precio que oscila entre un dólar con treinta centavos a dólar con treinta y nueve centavos, pues este resultado es de vital importancia para realizar el estudio técnico.

**Pregunta 7: ¿Cuál es el factor de decisión al momento de comprar productos derivados de plantas medicinales?**

**Cuadro N° 16 Factor de consumo**

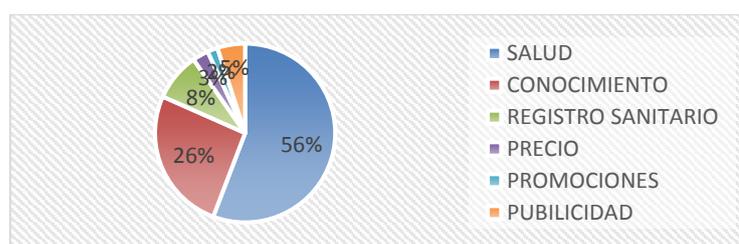
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Salud	213	56%
Conocimiento	99	26%
Registro sanitario	33	8%
Precio	11	3%
Promociones	7	2%
Publicidad	19	5%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 35 Factor de consumo**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

Más de la mitad de los encuestados consumen productos medicinales derivados de las plantas debido a las propiedades curativa que poseen para la salud, otro grupo representativo a la cuarta parte de la población tan solo consumen por conocimiento de los beneficios que aportan el resto de población mencionan que lo hacen en menor grado porque dichos productos poseen registro sanitario actualizado y otros encuestados atraídos por la publicidad, propaganda, precios y promociones.

**Pregunta 8: ¿Qué aspecto deberían mejorar las empresas que ofrecen estos productos?**

**Cuadro N°17 Aspectos a mejorar las empresas**

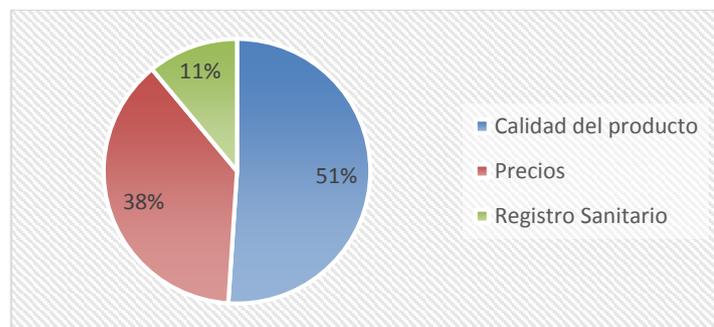
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Calidad del producto	195	51%
Precios	145	38%
Registro Sanitario	42	11%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 36 Aspectos a mejorar en las empresas**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

La población encuestada prefiere productos de calidad garantizados los cuales brinden confianza al momento de consumir estos productos procesados en estado natural; el registro sanitario es una obligación que viene por añadidura. Los precios justos deben estar a menor costo que los adquiridos actualmente.

**Pregunta 9: ¿Conoce Usted de la existencia de una empresa dedicada a la elaboración de funditas de té para infusión en la ciudad?**

**Cuadro N° 18 Existencia de otras empresas**

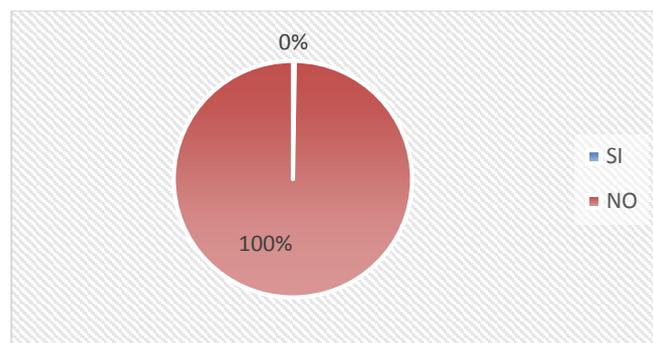
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	0%
No	381	100%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 37 Existencia de otras empresas**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

Se comprueba realmente que no existen empresas procesadoras o industrializadoras de plantas medicinales en la Ciudad de Ibarra, quedando demostrado que es una oportunidad implantar una empresa que pueda cumplir con las expectativas de la población.

**Pregunta 10: ¿Cree usted adecuada la creación de una empresa en la ciudad de Ibarra que se dedique a la elaboración de bolsitas de té de plantas medicinales?**

**Cuadro N° 19 Creación empresa**

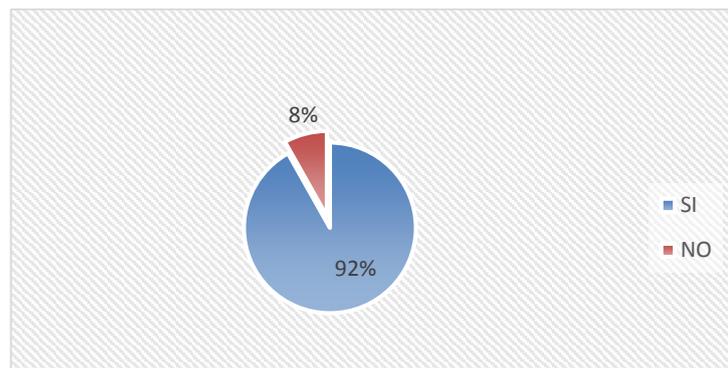
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	351	92%
No	31	8%
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Gráfico N° 38 Creación de empresas**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Análisis:**

La población encuestada acepta la implantación de una factoría dedicada a la industrialización y comercialización de plantas naturales que fomente la prevención y curación de enfermedades, pues los productos químicos científicamente están comprobados que curan enfermedades pero dañan otras partes del organismo humano.

### 3.5.2. Resultado obtenido en la aplicación de sondeo de opinión.

El sondeo de opinión fue aplicado a los encargados de los principales centros de comercialización y distribución de productos derivados de plantas medicinales en los que se encuentra: Supermaxi, Gran Aky, Súper Aky, Ofertón, Tía, Comisariato Municipal, Santa María.

#### 1. ¿Qué tipo de plantas medicinales se venden en este local?

Las plantas medicinales que más se comercializan y distribuyen en la ciudad y la provincia son la manzanilla, llantén, valeriana, matico, menta, orégano, debido a que estas aportan grandes beneficios en la salud del consumidor, por lo cual ha aumentado la demanda de este tipo de productos.

#### 2. ¿Qué cantidad de plantas vende por producto anualmente en unidades?

Empresas Sondeadas	Manzanilla	Llantén	Valeriana	Matico
Supermaxi	201.049	91.783	47.680	27.813
Super Aky	73.109	33.376	41.720	30.594
Gran Aky	146.218	66.751	59.600	25.032
Oferton	109.663	50.064	0	41.720
Tía	137.079	62.580	59.600	55.626
Comisariato Municipal	63.970	29.204	0	47.282
Santa María	182.772	83.439	89.399	50.064
<b>Total</b>	<b>913.860</b>	<b>417.197</b>	<b>297.998</b>	<b>278.131</b>

#### 3. ¿Cree que deben fabricarse en esta ciudad estos productos?

Es conveniente que exista una empresa que elabore este tipo de productos en la ciudad creando así fuentes de empleo; contribuyendo al desarrollo de la economía de las familias así como también lograr un posicionamiento en el mercado local, lo cual permita adquirir el producto a un precio más bajo del que se adquiere en el mercado actualmente.

### 3.6. MERCADO META

El mercado al cual se dirige el producto está enfocado a Supermercados, Abastos, Tiendas. Que según el Censo Nacional Económico del 2010 la Ciudad de Ibarra cuenta con 5.360; comercios al por mayor y menor en los que se encuentran supermercados, abacerías, tiendas comerciales y naturistas, negocios que se

convertirían en clientes potenciales para el proyecto en estudio; con la siguiente tabla se demuestra por tipos de negocios, donde resalta el comercio.

**Cuadro N° 20 Establecimientos económicos**

CIU	PROVINCIA DE IMBABURA	Establecimientos económicos censados según regiones naturales
		Absoluto
	<b>TOTAL PROVINCIA</b>	<b>16.132</b>
	<i>Ibarra</i>	<i>9.384</i>
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	6
C	Industrias manufactureras.	814
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	2
E	de saneamiento.	9
F	Construcción.	14
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores.	5.360
H	Transporte y almacenamiento.	85
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	1.084
J	Información y comunicación.	433
K	Actividades financieras y de seguros.	64
L	Actividades inmobiliarias.	24
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas.	193
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	81
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	56
P	Enseñanza.	177
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	210
R	Artes, entretenimiento y recreación.	90
S	Otras actividades de servicios.	682

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**Año:** 2013

### 3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos principales del estudio de factibilidad del proyecto, ya que se determinan las cantidades de funditas de plantas medicinales deshidratadas requeridas por el mercado; los clientes que están dispuestos a adquirir el producto, la necesidad real de una población de consumidores de este tipo de productos los cuales satisfagan sus necesidades.

En la actualidad el mercado para las plantas medicinales ofrece una gran escala de posibilidades, principalmente en los mercados de productos alimenticios, farmacéuticos y cosméticos. Destacando que los productos estrellas dentro del sector son las infusiones medicinales y/o aromáticas.

Estos productos presentan una demanda creciente en los mercados nacionales e internacionales. La industria alimenticia busca cada vez más productos con ingredientes naturales de calidad y, el consumidor final, productos saludables y confiables. El consumo por parte de la población; de infusiones de plantas

medicinales radica principalmente en el énfasis en la salud ya que estos productos poseen propiedades curativas las cuales han sido atribuidas desde el inicio de la población.

### 3.7.1. Demanda Real

La demanda real está en concordancia con el resultado del estudio de mercado realizado mediante encuestas a la población de la ciudad de Ibarra por familias de acuerdo a las preferencias de cada producto.

Para la desegregación de la muestra se realizó la comparación con la población; seguidamente se realizaron cálculos para determinar el promedio de frecuencia anual que es de 172, este resultado a la vez se multiplicó por el nivel de aceptación de cada familia y por producto siendo la manzanilla, llantén, valeriana y matico las más aceptadas según las encuestas, el resto de plantas medicinales tienen poca acogida o no son conocidas. Como resultado de las encuestas se determinó que la demanda real en unidades de funditas es de 6'622.1722 anuales, para cubrir el mercado local.

**Cuadro N° 21 Demanda real**

Opción	Frecuencia	Porcentaje	Población	Frecuencia consumo población	Demanda Real (unidades)
Manzanilla	175	46,00%	17.710	172	3'046.199
Llantén	79	21,00%	8.085	172	1'390.656
Valeriana	57	15,00%	5.775	172	993.326
Matico	55	14,00%	5.390	172	927.104
Marco	6	2,00%	770	172	132.443
Borraja	4	1,00%	385	172	66.222
Yerbamora	3	1,00%	385	172	66.222
Taraxaco	2	0,00%	0	0	0
Orozuz	1	0,00%	0	0	0
<b>Total</b>	<b>382</b>	<b>100,00%</b>	<b>38.501</b>		<b>6'622.172</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### 3.7.2. Proyección de la Demanda

Para realizar la proyección de la demanda se ha tomado como variable el incremento del PIB , Producto Interno Bruto del año 2013, siendo este del 5,10%, se tomó este criterio porque entre más aumenta la capacidad adquisitiva de la población tiene más posibilidades económicas de adquirir el producto.

Para la proyección de la demanda se empleó la siguiente fórmula:

$$i = \frac{Qn}{Qo} - 1$$

$$Qn = Qo (1 + i)^n$$

En donde:

Qn= consumo Futuro

Qo= población

i= tasa de crecimiento anual promedio

n= años a proyectar

**Cuadro N° 22 Proyección demanda manzanilla**

<b>Año 2014</b>		<b>Qn=3'046.199</b>
<b>Año 2015</b>	$Qn=3'046.199 (1 + 0,051)^1$	Qn=3'201.555
<b>Año 2016</b>	$Qn=3'201.555(1 + 0,051)^2$	Qn= 3'364.835
<b>Año 2017</b>	$Qn=3'364.835(1 + 0,051)^3$	Qn= 3'536.441
<b>Año 2018</b>	$Qn= 3'536.441.(1 + 0,051)^4$	Qn= 3'716.800

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 23 Proyección demanda llantén

<b>Año 2014</b>		<b>Qn=1'390.656</b>
<b>Año 2015</b>	$Qn=1'390.656(1 + 0,051)^1$	Qn= 1461.580
<b>Año 2016</b>	$Qn=1461.580(1 + 0,051)^2$	Qn= 1'536.120
<b>Año 2017</b>	$Qn=1'536.120(1 + 0,051)^3$	Qn= 1'614.462
<b>Año 2018</b>	$Qn= 1'614.462(1 + 0,051)^4$	Qn= 1'696.800

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 24 Proyección demanda valeriana

<b>Año 2014</b>		<b>Qn= 993.326</b>
<b>Año 2015</b>	$Qn= 993.326 (1 + 0,051)^1$	Qn= 1'043.985
<b>Año 2016</b>	$Qn=1'043.985(1 + 0,051)^2$	Qn= 1'097.229
<b>Año 2017</b>	$Qn=1'097.229(1 + 0,051)^3$	Qn= 1'153.187
<b>Año 2018</b>	$Qn=1'153.187 (1 + 0,051)^4$	Qn=1'212.000

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 25 Proyección demanda matico

<b>Año 2014</b>		<b>Qn= 927.104</b>
<b>Año 2015</b>	$Qn= 927.104 (1 + 0,051)^1$	Qn= 974.386
<b>Año 2016</b>	$Qn= 974.386(1 + 0,051)^2$	Qn= 1'024.080
<b>Año 2017</b>	$Qn=1'024.080(1 + 0,051)^3$	Qn= 1'076.308
<b>Año 2018</b>	$Qn= 1'076.308(1 + 0,051)^4$	Qn= 1'131.200

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Se obtienen los siguientes resultados que están proyectados desde el año 2014 al 2018, de los productos más consumidos por las familias.

**Cuadro N° 26 Resumen proyección demanda**

Opcion	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Manzanilla	3'046.199	3'201.555	3'364.835	3'536.441	3'716.800
Llantén	1'390.656	1'461.580	1'536.120	1'614.462	1'696.800
Valeriana	993.326	1'043.985	1'097.229	1'153.187	1'212.000
Matico	927.104	974.386	1'024.080	1'076.308	1'131.200
<b>Total</b>	<b>6'357.285</b>	<b>6'681.507</b>	<b>7'022.264</b>	<b>7'380.399</b>	<b>7'756.799</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### **3.8. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La oferta en el estudio de mercado es uno de los aspectos principales para lanzar un producto al mercado ya que forma el conjunto de proveedores que existen en el mercado que constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto objeto del proyecto; si se trata de un nuevo producto es importante identificar cuáles son los posibles sustitutos para poder comparar con la demanda.

Al igual que en el caso de la demanda, se señala un conjunto de factores que determinan la oferta de un empresario individual. Estos son la tecnología, los precios de los factores productivos (tierra, trabajo, capital) y el precio del bien que se desea ofrecer.

Para proceder al análisis de la oferta, se realizó un estudio de mercado previo mediante encuestas a consumidores, cuyos resultados permitieron determinar con mayor exactitud el comportamiento de la oferta actual, así como también conocer cuál es el posible mercado potencial.

#### **3.8.1. Oferta Real**

Según información proporcionada en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) se determina que en la ciudad de Ibarra no existe una empresa dedicada a la industrialización y comercialización de plantas medicinales pero si hay empresas comercializadoras y distribuidoras de estas plantas medicinales deshidratadas; pero no existe peligro en poner en marcha el proyecto

ya que no existe competencia en lo referente a la producción al momento en la Ciudad.

La oferta real se determinó en unidades de funditas mediante un sondeo de opinión a los encargados de las áreas de comercialización sobre las ventas de las cuatro plantas en estudio de acuerdo a los datos obtenidos por los principales centros de comercialización como son comisariatos en concordancia al siguiente detalle se obtiene una oferta de 1'907.186 funditas al año:

**Cuadro N° 27 Principal oferta de plantas medicinales mediante un sondeo de opinión**

<b>Empresas Sondeadas</b>	<b>Manzanilla</b>	<b>Llantén</b>	<b>Valeriana</b>	<b>Matico</b>
<b>Supermaxi</b>	201.049	91.783	47.680	27.813
<b>Super Aky</b>	73.109	33.376	41.720	30.594
<b>Gran Aky</b>	146.218	66.751	59.600	25.032
<b>Oferton</b>	109.663	50.064	0	41.720
<b>Tía</b>	137.079	62.580	59.600	55.626
<b>Comisariato Municipal</b>	63.970	29.204	0	47.282
<b>Santa María</b>	182.772	83.439	89.399	50.064
<b>Total</b>	<b>913.860</b>	<b>417.197</b>	<b>297.998</b>	<b>278.131</b>

Fuente: Sondeo de Opinión

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**3.8.2. Proyección de la Oferta**

Para realizar la proyección de la oferta se ha tomado como variable el incremento del PIB, Producto Interno Bruto del año 2013, siendo este del 5,10%,

Para la proyección de la oferta se empleó la siguiente fórmula:

$$i = \frac{Qn}{Qo} - 1$$

$$Qn = Qo (1 + i)^n$$

En donde:

Qn= consumo Futuro

Qo= población

i= tasa de crecimiento anual promedio

n= años a proyectar

### Cuadro N° 28 Proyección oferta manzanilla

<b>Año 2014</b>		<b>Qn=913.860</b>
<b>Año 2015</b>	$Qn=913.860(1 + 0,051)^1$	Qn=960.467
<b>Año 2016</b>	$Qn=960.467(1 + 0,051)^2$	Qn= 1'009.450
<b>Año 2017</b>	$Qn=1'009.450(1 + 0,051)^3$	Qn= 1'060.932
<b>Año 2018</b>	$Qn= 1'060.932(1 + 0,051)^4$	Qn= 1'115.040

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 29 Proyección oferta llantén

<b>Año 2014</b>		<b>Qn=417.197</b>
<b>Año 2015</b>	$Qn=417.197(1 + 0,051)^1$	Qn= 438.474
<b>Año 2016</b>	$Qn=438.474(1 + 0,051)^2$	Qn= 460.836
<b>Año 2017</b>	$Qn=460.836(1 + 0,051)^3$	Qn= 484.339
<b>Año 2018</b>	$Qn=484.339(1 + 0,051)^4$	Qn= 509.040

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 30 Proyección oferta valeriana

<b>Año 2014</b>		<b>Qn= 297.998</b>
<b>Año 2015</b>	$Qn= 297.998(1 + 0,051)^1$	Qn= 313.196
<b>Año 2016</b>	$Qn=313.196(1 + 0,051)^2$	Qn= 329.169
<b>Año 2017</b>	$Qn=329.169(1 + 0,051)^3$	Qn= 345.956
<b>Año 2018</b>	$Qn=345.956(1 + 0,051)^4$	Qn= 363.360

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 31 Proyección oferta matico**

<b>Año 2014</b>		<b>Qn= 278.131</b>
<b>Año 2015</b>	$Q_n = 278.131 (1 + 0,051)^1$	Qn= 292.316
<b>Año 2016</b>	$Q_n = 292.316(1 + 0,051)^2$	Qn= 307.224
<b>Año 2017</b>	$Q_n = 307.224 (1 + 0,051)^3$	Qn= 322.892
<b>Año 2018</b>	$Q_n = 322.892(1 + 0,051)^4$	Qn= 339.360

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Se obtienen los siguientes resultados que están proyectados desde el año 2014 al 2018, de los productos más ofertados por los comercializadores en el mercado.

**Cuadro N° 32 Resumen de la proyección oferta**

Opción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Manzanilla</b>	913.860	960.467	1'009.450	1'060.932	1'115.040
<b>Llantén</b>	417.197	438.474	460.836	484.339	509.040
<b>Valeriana</b>	297.998	313.196	329.169	345.956	363.600
<b>Matico</b>	278.131	292.316	307.224	322.892	339.360
<b>Total</b>	<b>2'225.050</b>	<b>2'338.527</b>	<b>2'457.792</b>	<b>2'583.140</b>	<b>2'714.880</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### **3.8.3. Demanda Insatisfecha**

Para determinar la existencia o no, de demanda insatisfecha del producto, se comparó los datos obtenidos en el análisis de la demanda y oferta reales de los productos.

**Cuadro N° 33 Demanda insatisfecha en fundas**

Opción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Manzanilla</b>					
<b>Demanda</b>	3'046.199	3'201.555	3'364.835	3'536.441	3'716.800
<b>(-) Oferta</b>	913.860	960.467	1'009.450	1'060.932	1'115.040
<b>Demanda insatisfecha</b>	2'132.339	2'241.089	2'355.384	2'475.509	2'601.760
<b>Llantén</b>					
<b>Demanda</b>	1'390.656	1'461.580	1'536.120	1'614.462	1'696.800
<b>(-) Oferta</b>	417.197	438.474	460.836	484.339	509.040
<b>Demanda insatisfecha</b>	973.459	1'023.106	1'075.284	1'130.124	1'187.760
<b>Valeriana</b>					
<b>Demanda</b>	993.326	1'043.985	1'097.229	1'153.187	1'212.000
<b>(-) Oferta</b>	297.998	313.196	329.169	345.956	363.600
<b>Demanda insatisfecha</b>	695.328	730.790	768.060	807.231	848.400
<b>Matico</b>					
<b>Demanda</b>	927.104	974.386	1'024.080	1'076.308	1'131.200
<b>(-) Oferta</b>	278.131	292.316	307.224	322.892	339.360
<b>Demanda insatisfecha</b>	648.973	682.070	716.856	753.416	791.840

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Para la proyección de la demanda en cajas se calculó para 25 unidades que contienen cada caja a producirse de acuerdo al siguiente detalle:

**Cuadro N° 34 Demanda insatisfecha en cajas**

Opción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Manzanilla</b>					
<b>Demanda</b>	121.848	128.062	134.593	141.458	148.672
<b>(-) Oferta</b>	36.554	38.419	40.378	42.437	44.602
<b>Demanda insatisfecha</b>	85.294	89.644	94.215	99.020	104.070
<b>Llantén</b>					
<b>Demanda</b>	55.626	58.463	61.445	64.578	67.872
<b>(-) Oferta</b>	16.688	17.539	18.433	19.374	20.362
<b>Demanda insatisfecha</b>	38.938	40.924	43.011	45.205	47.510
<b>Valeriana</b>					
<b>Demanda</b>	39.733	41.759	43.889	46.127	48.480
<b>(-) Oferta</b>	11.920	12.528	13.167	13.838	14.544
<b>Demanda insatisfecha</b>	27.813	29.232	30.722	32.289	33.936
<b>Matico</b>					
<b>Demanda</b>	37.084	38.975	40.963	43.052	45.248
<b>(-) Oferta</b>	11.125	11.693	12.289	12.916	13.574
<b>Demanda insatisfecha</b>	25.959	27.283	28.674	30.137	31.674

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### 3.8.4. Oferta Potencial

La oferta potencial está relacionada con la cantidad de productos que oferta el proyecto, al ser un producto nuevo, que cumplirá con las expectativas de la población por ser el resultado de los productos más requeridos en concordancia al siguiente detalle:

**Cuadro N° 35 Oferta potencial**

Opción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Manzanilla</b>					
<b>Oferta Potencial</b>	41.464	43.579	45.801	48.137	50.592
<b>Llantén</b>					
<b>Oferta Potencial</b>	18.929	19.877	20.873	21.919	23.017
<b>Valeriana</b>					
<b>Oferta Potencial</b>	13.521	14.211	14.935	15.697	16.498
<b>Matico</b>					
<b>Oferta Potencial</b>	12.620	13.264	13.940	14.651	15.398
<b>Total</b>					<b>105.505</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Por ser un producto nuevo el proyecto se hará cargo del 48.61 % de la demanda insatisfecha, quedando una diferencia para posibles competidores.

### 3.9. ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS

Para la determinación del precio de los productos se considera a continuación los siguientes parámetros, tomando en cuenta que se deja abierta la posibilidad de incorporar otras cuando el proyecto así lo requiera:

El precio de las de las bolsas de té para infusiones de plantas medicinales se determinó de acuerdo a varios parámetros, lógicamente como productores el precio es establecido conforme a los costos incurridos hasta que el producto quede listo para el consumidor final siempre y cuando el costo sea menor al precio de mercado.

Dentro de las políticas de venta; para el proyecto lo más óptimo será que este venda sus productos de contado.

**Cuadro N° 36 Precios**

	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Manzanilla</b>					
Valor	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50
<b>Llantén</b>					
Valor	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50
<b>Valeriana</b>					
Valor	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50
<b>Matico</b>					
Valor	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

Los precios establecidos para el resumen de ventas proyectadas concuerdan con los precios más justo investigados mediante encuestas en el estudio de mercado y su aumento está proyectado con la última inflación que es del 2,70% de diciembre del 2012 a diciembre del 2013.

## **310. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y PUBLICIDAD DEL PRODUCTO.**

### **3.10.1. Comercialización**

Son actividades que aceleran el movimiento de bienes y servicios desde el fabricante hasta el consumidor, y que incluye todo lo relacionado con publicidad, distribución, técnicas de mercado, transporte y almacenamiento de bienes y servicios.

Uno de los aspectos trascendentales en el análisis del mercado son los canales de distribución del producto permitiendo llegar al lugar adecuado y en el momento oportuno para brindar un servicio eficiente personalizado y a tiempo.

#### **3.10.1.1. Canales de Comercialización**

La determinación de los canales de comercialización tienen como objeto llevar el producto hasta el consumidor final es indispensable ya que a través del análisis de

los canales de comercialización se establecen los mercados y los clientes potenciales. El producto tiene un proceso de comercialización que va desde el agricultor al fabricante y este al cliente potencial o consumidor final de los productos.

**Gráfico N° 39 Canales de comercialización**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### 3.10.2. Canales de Distribución

El canal de distribución parte desde la fábrica hacia el punto de venta donde se ofertará al mayor o menor a los consumidores finales. Además mediante el vehículo de la empresa se realizará la distribución a los clientes potenciales como son: tiendas, supermercados, abacerías, mercados como el minorista y mayorista.

**Gráfico N° 40 Canales de distribución**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### 3.10.3. Publicidad

A la hora de vender un producto la publicidad afecta de forma directa y en un modo agresivo al ser humano; esto se ve claramente reflejado cuando la empresa logra

vender el producto deseado, dando a conocer los beneficios del producto para así llegar al mercado meta.

En el caso de este proyecto se considera que en los actuales momentos el internet ha tenido un aceptación, por lo cual este será el principal medio a través de una página Web por el cual se dará a conocer el producto así como también se realizarán anuncios en el diario de más circulación en la ciudad Diario el Norte y también se realizaran cuñas publicitarias en la Radio América la cual tiene una gran cantidad de radioescuchas en la ciudad, para de esta manera lograr llegar a toda la población para dar a conocer nuestro producto y este llegue a tener una buena acogida.

#### **3.10.3.1. Página Web**

-Internet: Por ser uno de los medios más económicos de comunicación y con mayor grado de aceptación para dar a conocer el producto, se realizará una página Web para detallar los diferentes productos y sus beneficios en la salud.

Es una estrategia que puede permitir a la empresa crecer considerando que se dará a conocer las bondades medicinales que contienen estos productos como son: calidad, aroma y sobre todo previenen y curan enfermedades manteniendo un cuerpo sano y vigoroso a las personas que se dedican a consumir estos productos; con justa razón damos a conocer los beneficios que tienen estas plantas.

## Gráfico N° 41 Página web



# Bienvenidos!!!



**Compartir esta página**

- Compartir en Facebook
- Compartir en Twitter
- Compartir en Google+

**Crear una web**

Crear una web está al alcance de todos: ¡es muy fácil!

**Pruébalo - ¡clica aquí!**

### Quiénes Somos Objetivos Productos Contactos

Bienvenido a nuestro sitio web. Aquí puedes leer acerca de los servicios que ofrecemos y cómo ponerte en contacto con nosotros para hablar de lo que podemos hacer por ti.

Estamos deseando saber de ti.



#### Misión

Industrializar y comercializar al por mayor y menor plantas medicinales de calidad, a precios justos, brindando una atención personalizada a los clientes potenciales y consumidor final.

#### Visión

Para el año 2018, ser una empresa líder en el mercado local comercializando plantas medicinales aumentando su cobertura a otras ciudades, incrementando su producción y ventas en un 20 %.



**Elaborado por:** La Autora  
**Año:** 2013

### 3.10.3.2. Anuncio Diario el Norte

Una estrategia importante para dar a conocer el producto será realizar anuncios una vez al mes en el Diario el Norte que es un medio de gran circulación en la ciudad, ya que este representa un instrumento útil para apoyar honesta y éticamente una responsable competitividad que contribuya a que la empresa y el las bondades que ofrece el consumo de productos derivados de plantas medicinales y lograr así un posicionamiento en el mercado local. Para la inmensa mayoría, sean o no sus lectores habituales, es el medio más respetado, quizá por su herencia histórica y su implicación política y social. Desde su origen la prensa diaria presta espacio a los anunciantes, ofreciendo la posibilidad de contacto con unos lectores acostumbrados a la combinación de información con anuncios.

**Gráfico N° 42 Anuncio publicitario**



**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### 3.10.3.3. Cuña Publicitaria

Al realizar una cuña publicitaria por medio de una radio como es la Radio América que es muy escuchada por la población, esta representaría una gran ventaja ya que las cuñas que se realizaran tendrán un costo más bajo que otros medios de comunicación, además permitirá que el producto y sus bondades lleguen a un público más estrecho y puede llegar a la gente dentro de esa audiencia donde quiera que vaya.

### **3.11. Conclusiones del Estudio de Mercado**

- Mediante la investigación de mercado se concluye que existe aceptación del producto por sus propiedades curativas y para prevenir enfermedades.
- Se determina que existe una demanda creciente de las hierbas medicinales puesto que toda la población de todas las edades y extractos sociales pueden consumir el producto por su precio justo.
- No existen factorías ni empresas que se dediquen a la producción de este producto en la Ciudad de Ibarra, creándose una oportunidad para la implantación del presente proyecto.
- El precio del producto a ofertar está dentro de los márgenes que la competencia vende y se puede rebajar un margen por ahorro de transporte debido a que la factoría es local.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Dentro de este capítulo abarcan los siguientes ítems que se describe a continuación:

#### **4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO**

A continuación se detalla los factores que determinan el tamaño de la planta:

##### **4.1.1. Factores que Determinan el Tamaño de la Planta**

###### **4.1.1.1. Demanda Insatisfecha**

Al existir oferta tan solo en las empresas comercializadoras la demanda insatisfecha es producto de la resta de la demanda real menos la oferta en la ciudad de Ibarra, puesto de que no existen empresas industrializadoras de hierbas medicinales, para lo cual en el presente proyecto se ha tomado el 48.61% de la demanda insatisfecha existente del primer año, para establecer la capacidad instalada de la planta.

###### **4.1.1.2. Disponibilidad de Materia Prima**

Para el abastecimiento de la materia prima a la planta por parte del productor no habrá ningún inconveniente ya que al existir la Asociación Agrícola de Angochagua, se puede firmar convenios entre la planta y dicha asociación para el envío de materias primas, además se buscará la manera de contactarse con otros proveedores del norte del país.

###### **4.1.1.3. Disponibilidad de insumos**

Para abastecer los insumos a la planta, será de fácil localización ya que se expenden en la Ciudad de Ibarra, además se encuentran cerca de otros puntos de abastecimiento de otras ciudades como Quito y Otavalo.

###### **4.1.1.4. Capacidad Financiera**

Para el presente proyecto está presupuestado el costo total de \$65000, el cual será de dos tipos de financiamiento, uno será por capital propio por \$ 30000 es decir el

46,15% de la inversión total, y también será por préstamo en el Banco Nacional de Fomento por \$35000, siendo el 53,85% del total de la inversión.

Dentro de la producción anual de las 4 materias primas a producirse como son manzanilla, llantén, valeriana y matico dan una producción anual de 444.177 cajas de 25 unidades que es la capacidad de la planta para el primer año, para los demás años se irá aumentando la producción acorde a la proyección del PIB que es del 5,1%.

**Cuadro N° 37 Tamaño y capacidad del proyecto**

Año	Manzanilla	Llantén	Valeriana	Matico	Ventas	Porcentaje
<b>Año 2014</b>	<b>41.464</b>	<b>12.620</b>	<b>13.521</b>	<b>12.620</b>	80.224	81,96%
<b>Año 2015</b>	<b>43.579</b>	<b>13.263</b>	<b>14.211</b>	<b>13.263</b>	84.316	86,14%
<b>Año 2016</b>	<b>45.802</b>	<b>13.940</b>	<b>14.935</b>	<b>13.940</b>	88.616	90,53%
<b>Año 2017</b>	<b>48.137</b>	<b>14.651</b>	<b>15.697</b>	<b>14.651</b>	93.135	95,15%
<b>Año 2018</b>	<b>50.592</b>	<b>15.398</b>	<b>16.498</b>	<b>15.398</b>	97.885	100,00%
<b>Total</b>	<b>229.575</b>	<b>69.871</b>	<b>74.861</b>	<b>69.871</b>	<b>444.177</b>	

**Fuente:** Estudio de Mercado; Cuadro N° 35

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

$$Capacidad\ de\ la\ planta = \frac{Cajas/año}{N^{\circ}\ de\ horas\ x\ N^{\circ}\ de\ días\ x\ N^{\circ}\ de\ semanas}$$

Datos:

N° de horas= 8 horas

N° de días= 5 días

N° de semanas= 48 semanas

$$Capacidad\ de\ la\ planta = \frac{444.177\ cajas/año}{8\ h\ x\ 5\ días\ x\ 48\ semanas}$$

$$Capacidad\ de\ la\ planta = 233\ cajas/h$$

Para la producción de las hierbas medicinales deshidratadas se obtendrá 233 cajas/h en productos terminados, en una jornada de trabajo de 8 horas para producir 1864 cajas que será la producción diaria.

## 4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Dentro de la localización del proyecto se detalla la macro localización y la micro localización del proyecto tal como se detalla a continuación.

### 4.2.1. Macro localización del proyecto

El presente proyecto está ubicado en la Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia de Caranqui.

La Ciudad de Ibarra se encuentra ubicada al norte del país a 115 km. Al noroeste de la Ciudad de Quito y a 125 km. al sur de la Ciudad de Tulcán, tiene una altura de 2225 m.s.n.m., su clima es templado seco con una temperatura promedio de 18°C y una humedad relativa de 72%, dicha Ciudad se encuentra conformada por 5 parroquias urbanas como son: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y la Dolorosa de priorato y 7 Parroquias rurales tales como: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas y San Antonio.

**Grafico N° 43 Macro localización**



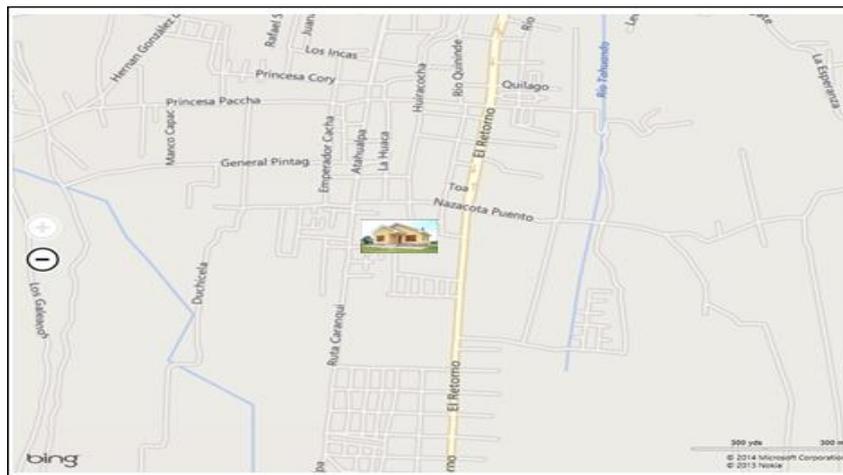
**Fuente:** Municipio del Cantón Ibarra

**Año:** 2013

#### 4.2.2. Micro localización del proyecto

El lugar óptimo donde se estructura la planta industrializadora de plantas medicinales comprende la avenida Atahualpa una importante arteria de la parroquia de Caranqui, entre las calles Nazacota Puento y Huayna Capac, a unas cuadras del parque principal del sector.

**Grafico N° 44 Micro localización del proyecto**



**Fuente:** Municipio del Cantón Ibarra

**Año:** 2013

**Cuadro N° 38 Factores determinantes micro localización**

<b>Factores determinantes para la micro localización</b>
<p style="text-align: center;"><b>Servicios básicos</b></p> <p>El lugar cuenta con: Agua Potable, Energía Eléctrica, Alcantarillado, Teléfono, Internet, TV por cable.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Transporte</b></p> <p>Cuenta con todos los servicios de transporte público y privado.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Vías</b></p> <p>Las vías de acceso son de primer orden por ser adoquinadas además cuenta con aceras amplias y con un parqueadero suficiente.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Perímetro comercial</b></p> <p>Está cerca de las plantaciones de la Asociación productora de plantas medicinales.</p>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censo

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

A continuación se analizan los factores que influyen para la mejor ubicación del proyecto.

**Cuadro N° 39 Factores de localización Método Cualitativo**

<b>FACTORES IMPRESCINDIBLES</b>	<b>70%</b>
Disponibilidad de trabajadores agroindustriales	20%
Facilidad de vías de acceso	15%
Existencia de cultivos de plantas medicinales	15%
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%
Disponibilidad de insumos para producción	8%
<b>FACTORES IMPORTANTES</b>	<b>22%</b>
Seguridad policial	8%
Proximidad a las vías principales	8%
Disponibilidad de medios de comunicación	6%
<b>FACTORES ADICIONALES</b>	<b>8%</b>
Costo de terrenos productivos	2%
Calidad de insumos para la producción	2%
Disponibilidad de equipos y herramientas de producción	4%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censo

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### **4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

En la ingeniería del presente proyecto se muestra a continuación los procesos de producción, maquinaria y equipo, mano de obra directa, obras civiles.

#### **4.3.1. Infraestructura Física**

##### **4.3.1.1. Distribución de la planta**

El área total de construcción donde se pone en marcha la empresa tiene una superficie de 120 m<sup>2</sup>, las cuales se encuentran distribuidas en las siguientes áreas:

Área Administrativa: gerencia, contabilidad, secretaria, compras y ventas

Área de Producción: área de recepción, clasificación, área de máquinas, bodega, vestidores, entre otros.

El terreno tiene una superficie de 300 m<sup>2</sup>, el cual se distribuye según la siguiente tabla

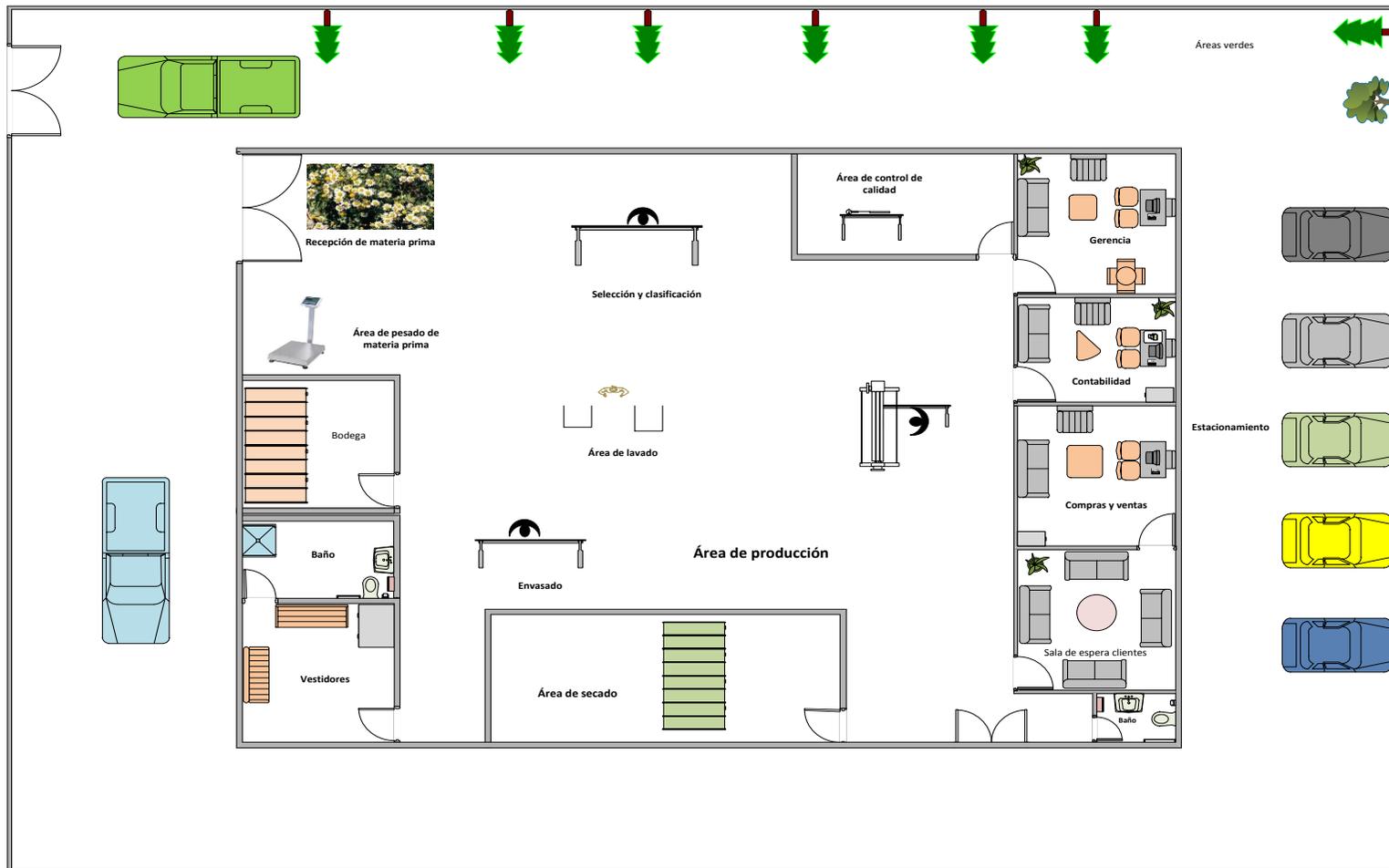
**Cuadro N° 40 Distribución de la empresa por áreas**

		Área de la	Superficie m <sup>2</sup>
Terreno 300 m <sup>2</sup>	Construcción 120 m <sup>2</sup>	Área administrativa	
		Gerencia	8
		Contabilidad y	6
		Compras y ventas	8
		Sala de espera clientes	8
		Sanitario	2
		Total	32
	Área de producción		
	Recepción	20	
	Selección y clasificación	16	
	Vestidor	8	
	Bodega	30	
	Baño	4	
	Total	88	
	Pacios 180 m <sup>2</sup>	Zona de vehículos para recepción e ingreso	60
		Zona de vehículos de despacho y salida	70
		Áreas verdes	50
		Total	180

**Fuente:** Investigación Directa

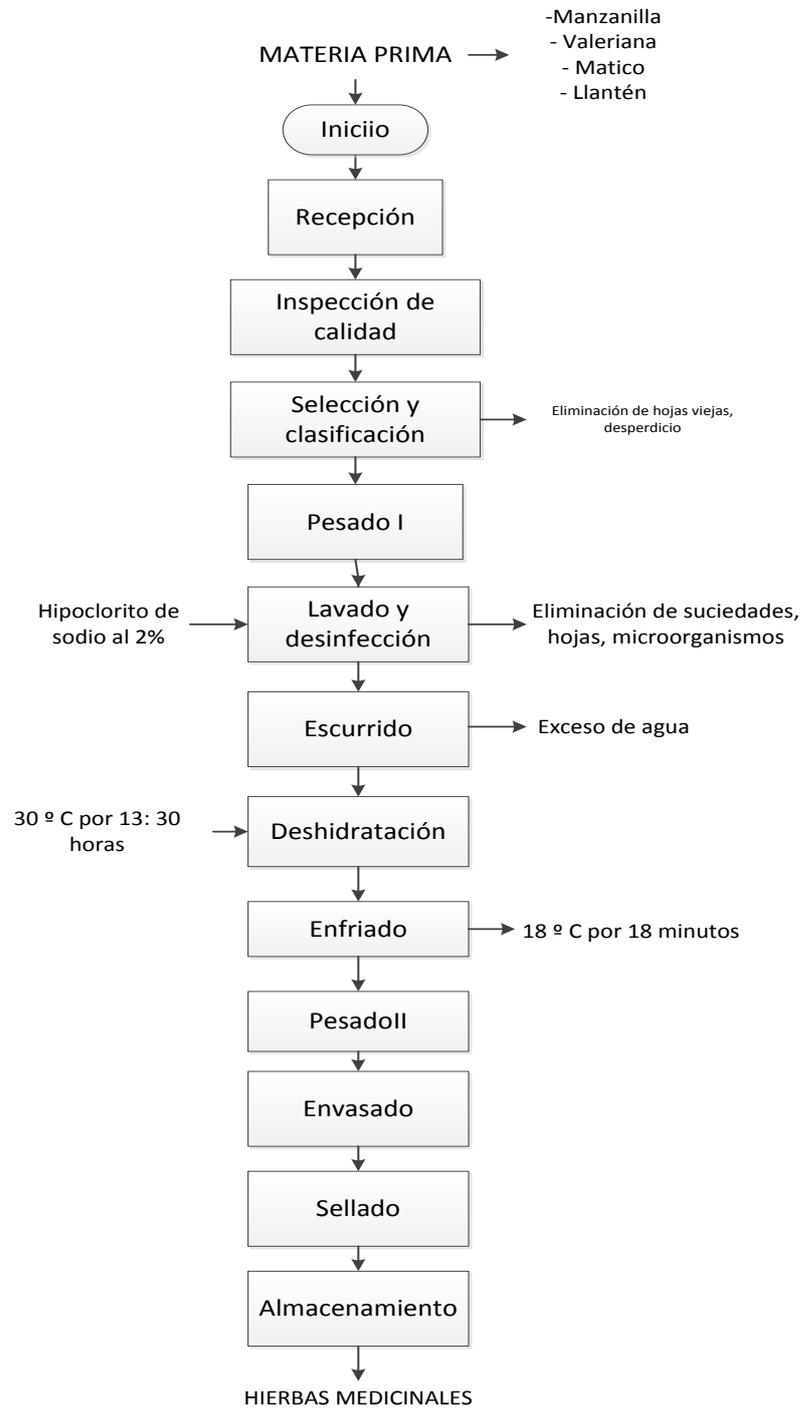
**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013



**Distribución de las instalaciones**  
**Elaborado por:** La Autora

**Grafico N° 45 Procesos productivos**



**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### **4.3.2. Descripción del Proceso Productivo**

La materia prima que se requiere para cada caja de 25 unidades es un cuarto de libra que es 121 gramos, considerando que 71 gramos de materia prima se pierde en el proceso, por evaporización, eliminación de desperdicios como tallos quedando 50 gramos que corresponden a 25 funditas de dos gramos cada funda.

A continuación se detalla el proceso productivo de cada proceso para la obtención de hierbas medicinales deshidratadas

**a) Recepción:** La materia prima proveniente de la Asociación Agrícola de Angochagua, llega a la planta mediante, camiones mediante los cuales se descarga en el área de recepción.

**b) Inspección de calidad:** Una vez llegada la materia prima a la planta se procede a verificar en qué estado llegan las materias primas a procesarse y se procede al pesado para la facilidad de obtención de rendimientos y de pagos a los proveedores.

**c) Selección y clasificación:** Este proceso se realiza para eliminar, las hojas en mal estado, tierra, impurezas que llegan junto con la materia prima, para ingresar al proceso solo la materia prima que sea de calidad y que no tengan problemas fitosanitarias.

**d) Pesado:** Mediante una balanza se procede a pesar la materia prima tratada para verificar la cantidad que ingresará al proceso de deshidratación en las bandejas.

**e) Lavado y desinfección:** Este proceso sirve para eliminar microorganismos patógenos, impurezas, y hojas que no sean de calidad, para lo cual, se lava con una solución de hipoclorito de sodio al 2%, 0,1 N.

**f) Escurrido:** En esta etapa se procede a eliminar el exceso de agua proveniente del lavado y desinfección para lo cual se deja escurrir en una mesa provista de mallas por un tiempo de 5 minutos.

**g) Deshidratación:** Este proceso consiste en evaporar el agua que tienen las plantas medicinales, el cual se baja la humedad relativa hasta un 62% y velocidad de aire

circulado de 4 m/s, a temperatura de 30°C por 13, 30 horas, este proceso se realiza en un secador en bandejas, ubicando cada especie de planta en cada bandeja.

**h) Enfriado:** Para el enfriamiento dentro del secador se hace circular aire frío a una temperatura de 18°C por 5 minutos, para la homogenización del producto, así evitando la absorción de humedad por parte del producto.

**i) Pesado II:** Mediante una balanza de plato se procede a pesar el producto final, así logrando obtener el rendimiento el cual es del 5,2%, esto quiere decir que existen altas pérdidas a lo largo del proceso ya que se evapora más de la mitad del peso de materia prima.

**j) Envasado:** Luego del pesado final se procede al envasado, mediante la envoltura con fundas de polietileno termo sellables, para luego ubicarlas en las cajas de cartón corrugado.

**k) Sellado:** En este proceso se procede a ubicar las etiquetas en las cajas.

**l) Control de calidad:** Para verificar de que el producto sea de calidad se procede a realizar las pruebas físico- químicas las cuales son: porcentaje de aceites esenciales, actividad del agua, pruebas microbiológicas (mohos, levaduras, bacterias) y organolépticos (aroma, textura, color).

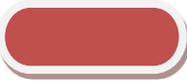
**m) Almacenamiento:** El producto final se procede a almacenar, en la bodega almacenada en pallets, con circulación de aire y humedad relativa controlada.

#### **4.3.3. Tecnología**

En cuanto a la tecnología establecida a usarse en la producción de la deshidratación de las plantas medicinales, se realizó una selección de maquinaria y equipo apta para el procesamiento de este producto, para esto se realizó a partir de la capacidad instalada de la planta, tomando en cuenta aspectos, como: operacionalidad, rendimiento esperado, horas de trabajo diario, facilidad de adquisición y costos; a continuación se describe la maquinaria y equipo a usarse.

#### 4.4. FLUJO GRAMAS DE PROCESOS

**Grafico N° 46 Flujo grama de procesos**

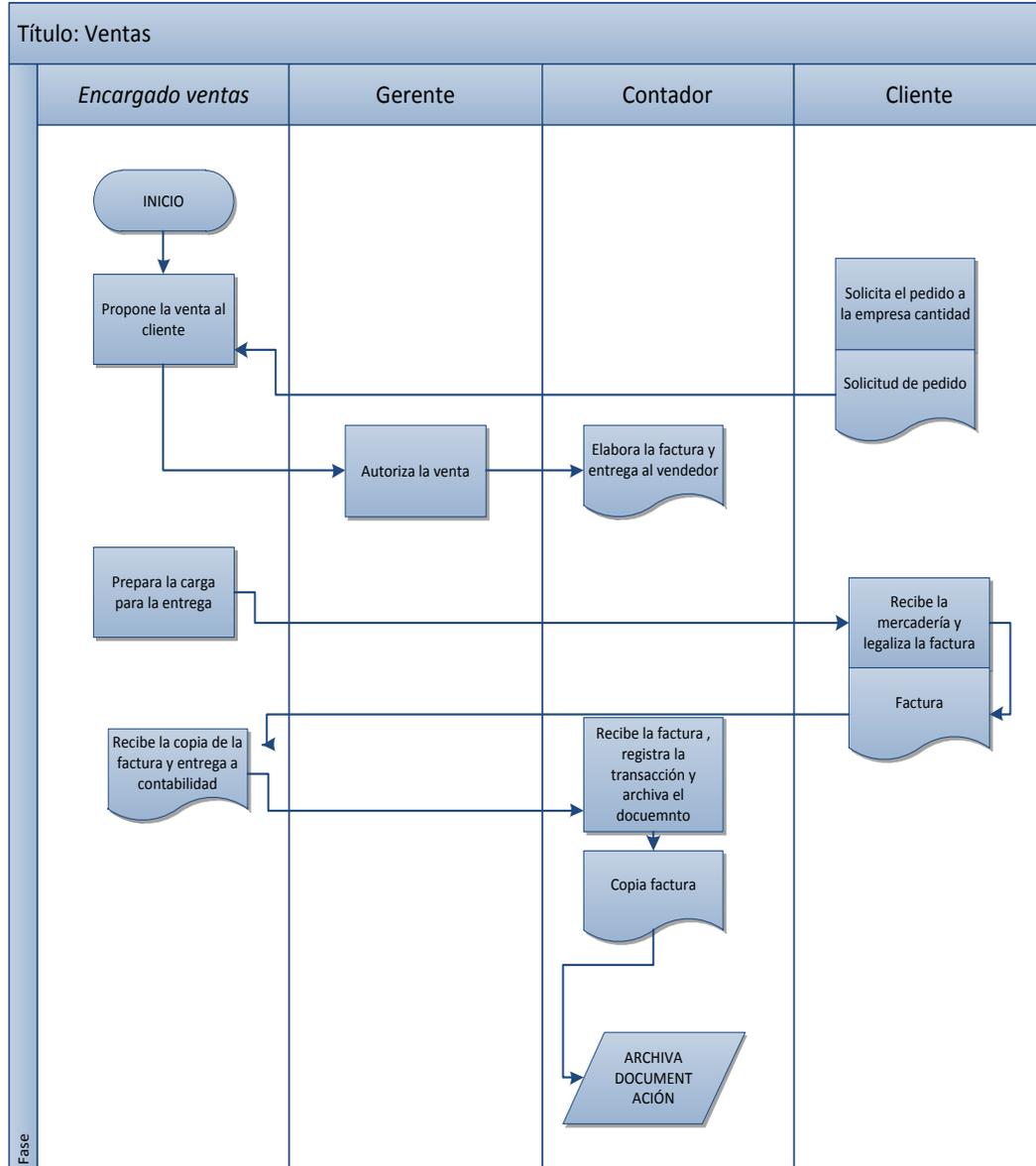
SIMBOLO	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN
	Inicio o término	Indica el principio o el fin del flujo, se usa para indicar una oportunidad administrativa o persona que recibe o proporciona información.
	Proceso	Representa la ejecución de una operación por medio de la cual se realiza una parte del procedimiento descrito.
	Documento	Cualquier documento impreso.
	Documentos	Varios documentos.
	Decisión	Decidir una alternativa específica de acción.
	Archivo	Significa el depósito final o temporal de documentos en archivo.
	Conector de página	Indicador que une o enlaza con otra hoja diferente en la que continua el diagrama de flujo.
	Conecto	Une o enlaza una parte del diagrama de flujo con otra parte lejana del mismo.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## 4.5. FLUJO GRAMA DE PROCESOS PARA LA VENTA DEL PRODUCTO

Grafico N° 47 Flujo grama de procesos para la venta del producto



Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 41 Procedimientos para la venta del producto**

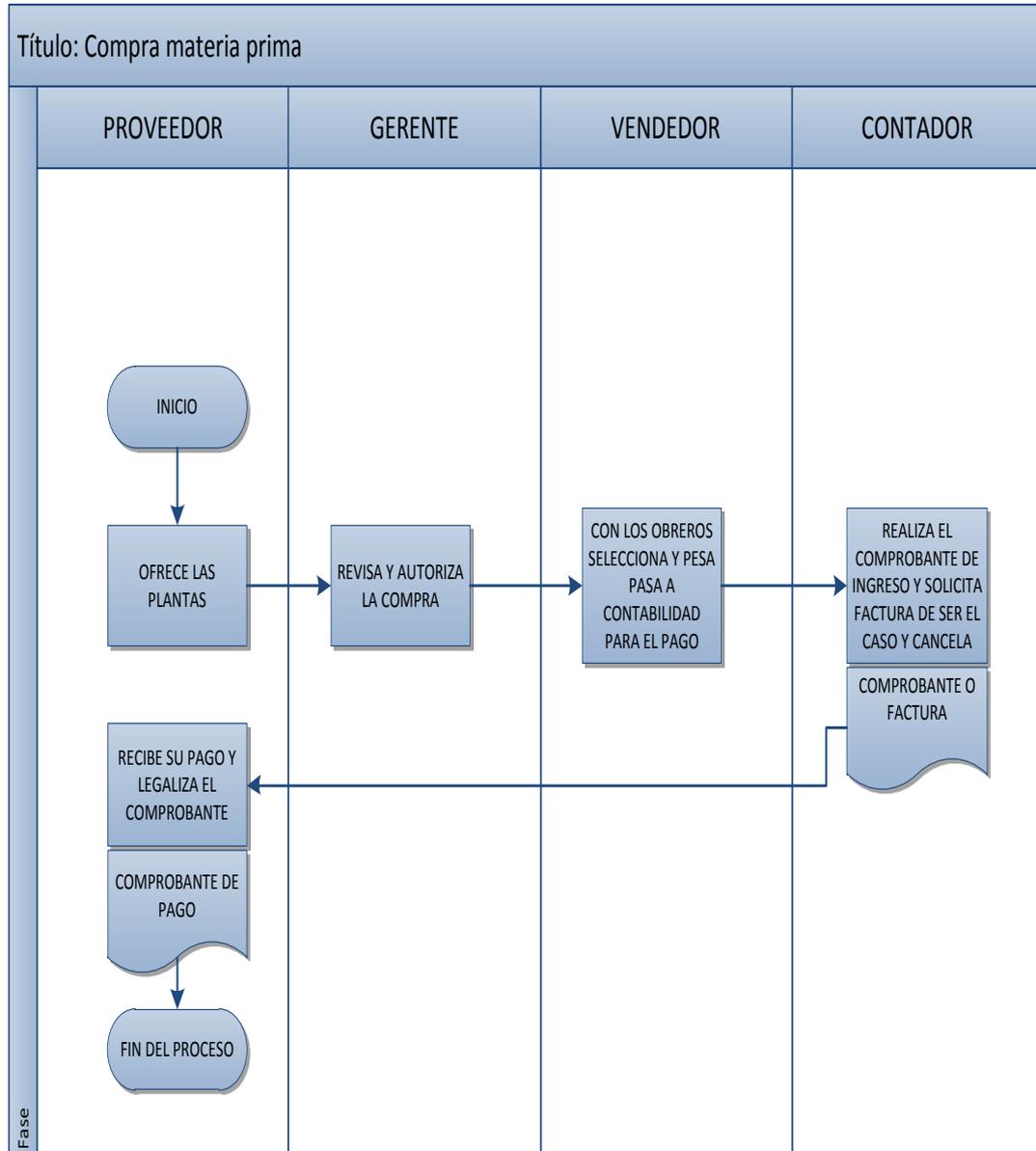
<b>RESPONSABLE</b>	<b>Nro.</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
<b>Encargado de Ventas</b>	1.	Propone la venta a los clientes potenciales, dando a conocer las bondades del producto.
<b>Cliente</b>	2.	Mediante un formulario solicita el pedido a través del encargado de ventas, donde consta cantidad y producto solicitado.
<b>Encargado de ventas</b>	3.	Receipta el pedido y transfiere al gerente para la autorización de la venta.
<b>Gerente</b>	4.	Revisa y procede con la autorización de la venta mediante una sumilla.
<b>Contador</b>	5.	Revisa el pedido y elabora la factura y entrega al encargado de ventas
<b>Encargado de ventas</b>	6.	Recibe la documentación y prepara el producto solicitado para su entrega.
<b>Cliente</b>	7.	Recibe la mercadería y legaliza la factura.
<b>Encargado de ventas</b>	8.	Recibe la copia de la factura legalizada y entrega a contabilidad para su registro y archivo.
<b>Contador</b>	9.	Recibe la documentación registra la transacción y archiva

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### 4.6. FLUJO GRAMA DE PROCEDIMIENTOS PARA LA COMPRA DE MATERIA PRIMA

**Grafico N° 48 Flujo grama de procedimientos para la compra de materia prima**



**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 42 Procedimientos para la compra de Materia Prima

RESPONSABLE	Nro.	ACTIVIDADES
Proveedor	1.	Oferta las plantas medicinales a la empresa.
Gerente	2.	Revisa, y autoriza la compra, previo el control y pesaje del vendedor.
Encargado de ventas	3.	Revisa la materia prima conjuntamente con los obreros, verificando su estado, peso y transfiere la factura del proveedor a contabilidad.
Contabilidad	4.	Realiza el comprobante de ingreso y adjunta la factura o liquidación de compras de ser el caso y procede a la cancelación.
Proveedor	5.	Legaliza el pago y entrega la copia de la factura.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

#### 4.7. PRESUPUESTO TECNICO

##### 4.7.1. Inversión propiedad, planta y equipo

##### a) Requerimiento maquinaria y equipo área de producción

La maquinaria y equipo a usarse en el área producción se describe a continuación.

#### Cuadro N° 43 Maquinaria y equipos producción

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Deshidratador	1	5.000,00	5.000,00
Balanza gramera digital	2	185,00	370,00
Termómetro	1	15,00	15,00
Selladora	1	25,00	25,00
Balanza plato	2	25,00	50,00
	<b>Total</b>		<b>5.460,00</b>

Fuente: Mercado Libre Ecuador

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 44 Vehículos

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Camion KIA	1	17.246,23	17.246,23
	<b>Total</b>	<b>17.246,23</b>	<b>17.246,23</b>

**Fuente:** Ambacar

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 45 Equipos de seguridad

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Extintor y manguera de agua	1	120,00	120,00
Alarma	1	150,00	150,00
	<b>Total</b>		<b>270,00</b>

**Fuente:** La Casa del Extintor

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 46 Bienes muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Estanterías	2	60,00	120,00
Mesas	3	40,00	120,00
Sillas	2	20,00	40,00
	<b>Total</b>		<b>280,00</b>

**Fuente:** Línea Nueva Mobiliario

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### b) Área Administrativa

Dentro de las inversiones en el área administrativas se encuentra el terreno, edificio, muebles y enseres, equipos de oficina y equipo de computación y software como se indica a continuación.

### Cuadro N° 47 Terreno

Descripción	Descripción m2	Valor unitario	Valor total
Terreno	300	25,00	7.500,00
	<b>Total</b>		<b>7.500,00</b>

**Fuente:** Avalúos y Catastros Ilustre Municipio de Ibarra

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 48 Edificio

Descripción	Descripción m2	Valor total	Valor total
Edificio	120	187,50	22.500,00
	<b>Total</b>		<b>22.500,00</b>

**Fuente:** Avalúos y Catastros Ilustre Municipio de Ibarra

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 49 Bienes muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorios Ejecutivos	3	90,00	270,00
Sillas Giratorias	3	40,00	120,00
Sillas Visitantes	6	20,00	120,00
Mesa de Reuniones	1	60,00	60,00
Archivadores Aéreos	3	50,00	150,00
Basureros	3	10,00	30,00
	<b>Total</b>		<b>750,00</b>

**Fuente:** Línea Nueva Mobiliario

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 50 Equipos de oficina

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
1	Teléfono incluido línea	150,00	150,00
2	Teléfono extensiones	50,00	100,00
1	Fax copiadora	300,00	300,00
1	Calculadora	50,00	50,00
	<b>Total</b>		<b>600,00</b>

**Fuente:** Ditrónics

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Cuadro N° 51 Equipos de computación y software**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
	Computadoras marca HP	3 650,00	1.950,00
	Impresora Multifuncional	1 150,00	150,00
	<b>Total</b>		<b>2.100,00</b>

**Fuente:** Word Computers

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**c) Área de Ventas**

En las inversiones del área de ventas se encuentran los bienes muebles y enseres, equipo de oficina y equipo de computación y software los cuales se detallan a continuación:

**Cuadro N° 52 Bienes muebles y enseres**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Escritorios Ejecutivos	1	90,00	90,00
Sillas Giratorias	1	35,00	35,00
Sillas Visitantes	3	30,00	90,00
Archivadores aéreos	1	50,00	50,00
Basureros	1	10,00	10,00
	<b>Total</b>		<b>275,00</b>

**Fuente:** Línea Nueva Mobiliario

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Cuadro N° 53 Equipos de oficina**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Teléfono	1	50,00	50,00
Calculadora	1	50,00	50,00
	<b>Total</b>		<b>100,00</b>

**Fuente:** Ditronics

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 54 Equipos de computación y software

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadoras marca HP	1	650,00	650,00
Impresora Multifuncional	1	150,00	150,00
	<b>Total</b>		<b>800,00</b>

**Fuente:** Word Computer

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### 4.7.1.1. Resumen de la inversión propiedad, planta y equipo

En el siguiente cuadro se representa la inversión fija de la empresa:

#### Cuadro N° 55 Resumen de la inversión

Activos	Valor
Terreno	7.500,00
Edificio	22.500,00
Bienes muebles y enseres	750,00
Equipos de oficina	600,00
Equipos de computación y software	2.100,00
<b>Subtotal</b>	<b>33.450,00</b>
<b>Bienes para las ventas</b>	
Bienes muebles y enseres	275,00
Equipos de oficina	100,00
Equipos y paquetes informáticos	800,00
<b>Subtotal</b>	<b>1.175,00</b>
<b>Bienes para la Producción</b>	
Bienes muebles y enseres	280,00
Maquinaria y equipos producción	5.460,00
Vehículos	17.246,23
Equipos de seguridad	270,00
<b>Subtotal</b>	<b>23.256,23</b>
<b>Total de Activos \$</b>	<b>57.881,23</b>
Capital de trabajo	7.118,77
<b>Total</b>	<b>65.000,00</b>

**Fuente:** Cuadro N° 43,44,45,46,47,48,49,50,51,52,53,54

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### 4.7.2. Inversión variable o capital de trabajo

El capital de trabajo es considerado como aquel recurso que requiere la empresa para poder operar, es el capital adicional distinto en la inversión de activos fijos, el capital de trabajo está determinado para un mes con el cual se cubre todos los costos y gastos que se realizan como son: obligaciones con nomina, proveedores, impuestos, IESS, mientras ingresan las primeras ventas, por ende el capital de trabajo es como un fondo rotativo, que al final del proyecto sobra.

**Cuadro N° 56 Capital de trabajo**

Descripción	Mensual
Resumen de costos de producción	3.718,68
Resumen gastos administrativos	1.831,74
Resumen gastos de ventas	1.270,40
Proyección gastos financieros	297,95
<b>Total</b>	<b>7.118,77</b>

Fuente: Cuadro N°84

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

#### a) Talento Humano

La nueva empresa requiere de mano de obra con conocimientos sobre el procesamiento de las plantas medicinales, además requiere de talento humano de apoyo administrativo y ventas de acuerdo al siguiente cuadro:

**Cuadro N° 57 Talento humano**

Cantidad	Personal	Código IESS	Salario básico unificado 2013
	<b>Área Administrativa</b>		
1	Gerente-Propietario	1918200000101	600,00
1	Secretaria/ Oficinista	1910000000024	347,45
1	Contador	1910000000012	352,85
	<b>Área de Producción</b>		
4	Obreros de Producción	1920000000041	340,00
	<b>Área de Ventas</b>		
1	Vendedor	1930000000020	349,25
1	Chofer	1920000000090	352,85

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales 2014,

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 58 Remuneración personal administrativo**

<b>Personal</b>	<b>Año 2014</b>
Gerente	600,00
Secretaria	347,45
Contador	352,85
Mensual	1.300,30
<b>Anual</b>	<b>15.603,60</b>
<b>Descripción</b>	
Salario Básico Unificado	15.603,60
Vacaciones	650,15
Aporte Patronal	1.895,84
Fondos de Reserva	-
Décimo Tercero	1.300,30
Décimo Cuarto	1.020,00
<b>Total</b>	<b>20.469,89</b>

**Fuente:** Ministerio de Relaciones Laborales, Cuadro N° 74

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Cuadro N° 59 Remuneración personal de ventas**

<b>Personal</b>	<b>Año 2014</b>
Vendedor 1	349,25
Chofer repartidor	352,85
Mensual	702,10
<b>Anual</b>	<b>8.425,20</b>
<b>Descripción</b>	
Salario Básico Unificado	8.425,20
Vacaciones	351,05
Aporte Patronal	1.023,66
Fondos de Reserva	-
Décimo Tercero	702,10
Décimo Cuarto	680,00
<b>Total</b>	<b>11.182,01</b>

**Fuente:** Ministerio de Relaciones Laborales, Cuadro N° 80

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Cuadro N° 60 Remuneración personal operativo**

<b>Personal</b>	<b>Año 2014</b>
Obrero 1	340,00
Obrero 2	340,00
Obrero 3	340,00
Obrero 4	340,00
Mensual	1.360,00
<b>Anual</b>	<b>16.320,00</b>
<b>Descripción</b>	
<b>Salario Básico Unificado</b>	16.320,00
Vacaciones	680,00
Aporte Patronal	1.982,88
Fondos de Reserva	-
Décimo Tercero	1.360,00
Décimo Cuarto	1.360,00
<b>Total</b>	<b>21.702,88</b>

**Fuente:** Ministerio de Relaciones Laborales, Cuadro N° 68

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**a) Financiamiento**

El financiamiento se lo realizará en el Banco Nacional de Fomento, por ser un Banco Estatal que subsidia el fomento de nuevas empresas y el interés es el más justo del mercado financiero.

### Cuadro N° 61 Financiamiento

Préstamo		\$ 35.000,00
Interés		11 %
Plazo		5 años
Cuota Mensual		760.98
Total de Interés a pagar		10.659.17
MICROCRÉDITO DE PRODUCCIÓN	TASA DE INTERÉS 11%	EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERÍODO DE CRÉDITO SERÁ DE 2 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA REFERENCIAL BCE VIGENTE A LA SEMANA DE REAJUSTE. LA TASA RESULTANTE NO SERÁ INFERIOR AL 11% NI MAYOR A LA TASA DE REAJUSTE DE LOS MICROCRÉDITOS

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaboración:** La Autora

**Año:** 2013

#### ➤ **Requisitos**

Copia blanco/negro o a color de la cédula de ciudadanía vigente y certificado de votación (último proceso electoral) del cliente, garante y sus respectivos cónyuges, según sea el caso.

Copia del Registro Único de Contribuyentes, RUC, Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE.

Copia del comprobante de luz, agua o teléfono del cliente y garante según sea el caso. ( con una antigüedad no mayor a 60 años)

Plan de inversiones, formato entregado por el banco, para préstamos de \$ 20.000,00 a \$ 100.000,00.

Proyecto de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar para préstamos superiores a \$ 100.000,00.

Para compra de activos fijos: cotizaciones o proformas de los bienes a adquirir.

➤ **Amortización del financiamiento**

Una parte del financiamiento se realizará con el Banco Nacional de Fomento, se considera que por ser una entidad estatal los intereses son bajos. El valor del préstamo es de \$ 35.000,00, con un interés del 11 %, pagadero a 5 años con una cuota fija de \$ 760,98, donde consta pago de capital más intereses.

$$V_c = \frac{(M_p)(i)(1+i)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

Simbología y datos:

Valor cuota: VC = ?

Monto del préstamo: Mp = 35 000 USD

Tasa interés mensual: i = 0,009166666667

Períodos: n = 60 meses (5 años)

Desarrollo:

$$V_c = \frac{(35.000) (0,009166666667) (1 + 0,009166666667)^{60}}{[(1 + 0,009166666667)^{60} - 1]}$$

$$V_c = 760,98 \text{ USD}$$

**Cuadro N° 62 Tabla de amortización**

<b>NRO</b>	<b>Cuota fija a pagar</b>	<b>Interés</b>	<b>Saldo soluto</b>	<b>Saldo insoluto</b>
1	760,98	320,83	440,15	34.559,85
2	760,98	316,80	444,18	34.115,67
3	760,98	312,73	448,25	33.667,42
4	760,98	308,62	452,36	33.215,06
5	760,98	304,47	456,51	32.758,55
6	760,98	300,29	460,69	32.297,85
7	760,98	296,06	464,92	31.832,94
8	760,98	291,80	469,18	31.363,76
9	760,98	287,50	473,48	30.890,28
10	760,98	283,16	477,82	30.412,46
11	760,98	278,78	482,20	29.930,26
12	760,98	274,36	486,62	29.443,64
13	760,98	269,90	491,08	28.952,56
14	760,98	265,40	495,58	28.456,98
15	760,98	260,86	500,12	27.956,86
16	760,98	256,27	504,71	27.452,15
17	760,98	251,64	509,34	26.942,81
18	760,98	246,98	514,00	26.428,81
19	760,98	242,26	518,72	25.910,09
20	760,98	237,51	523,47	25.386,62
21	760,98	232,71	528,27	24.858,35
22	760,98	227,87	533,11	24.325,24
23	760,98	222,98	538,00	23.787,24
24	760,98	218,05	542,93	23.244,31
25	760,98	213,07	547,91	22.696,40
26	760,98	208,05	552,93	22.143,47
27	760,98	202,98	558,00	21.585,47
28	760,98	197,87	563,11	21.022,36
29	760,98	192,70	568,28	20.454,08
30	760,98	187,50	573,48	19.880,60
31	760,98	182,24	578,74	19.301,86
32	760,98	176,93	584,05	18.717,81
33	760,98	171,58	589,40	18.128,41
34	760,98	166,18	594,80	17.533,61
35	760,98	160,72	600,26	16.933,35
36	760,98	155,22	605,76	16.327,60
37	760,98	149,67	611,31	15.716,29
38	760,98	144,07	616,91	15.099,37
39	760,98	138,41	622,57	14.476,80
40	760,98	132,70	628,28	13.848,53
41	760,98	126,94	634,04	13.214,49
42	760,98	121,13	639,85	12.574,64
43	760,98	115,27	645,71	11.928,93

44	760,98	109,35	651,63	11.277,30
45	760,98	103,38	657,60	10.619,70
46	760,98	97,35	663,63	9.956,06
47	760,98	91,26	669,72	9.286,35
48	760,98	85,12	675,86	8.610,49
49	760,98	78,93	682,05	7.928,44
50	760,98	72,68	688,30	7.240,14
51	760,98	66,37	694,61	6.545,53
52	760,98	60,00	700,98	5.844,55
53	760,98	53,57	707,41	5.137,14
54	760,98	47,09	713,89	4.423,25
55	760,98	40,55	720,43	3.702,82
56	760,98	33,94	727,04	2.975,78
57	760,98	27,28	733,70	2.242,08
58	760,98	20,55	740,43	1.501,65
59	760,98	13,77	747,21	754,44
60	761,35	6,92	754,43	0,00
<b>TOTALES</b>	<b>45.659,17</b>	<b>10.659,17</b>	<b>35.000,00</b>	

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### **Cuadro N° 63 Tabla de interés anual al crédito financiero**

<b>Concepto</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Total</b>
Interés	3.575,40	2.932,43	2.215,05	1.414,65	521,64	10659,17
Capital	5.556,36	6.199,33	6.916,71	7.717,11	8.610,49	35.000,00
<b>Total</b>	<b>9.131,76</b>	<b>9.131,76</b>	<b>9.131,76</b>	<b>9.131,76</b>	<b>9.132,13</b>	<b>45.659,17</b>

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento, Cuadro N°62

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## **4.8. SISTEMAS DE CONTROL**

**4.8.1.** Los sistemas de control son fundamentales para el manejo de los procesos de producción de las plantas industriales. Está comprobado que el aumento de la productividad está muy relacionado a la automatización de los procesos en la medida que se haga un uso eficiente de los equipos y sistemas asociados.

- Manejo de herramientas o desarrollos tecnológicos.

**4.8.2.** La definición de las descripciones de puestos basada en competencias laborales y vinculadas a los valores institucionales e indicadores de gestión establecidos para dicho cargo.

- Al procedimiento de selección y contratación.
- El entrenamiento y habilidades requeridas para el personal (planes y programas específicos que se revisan periódicamente),
- Las condiciones y exigencias para la promoción y retención de obreros y empleados (evaluación de desempeño).

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

#### 5.1. INTRODUCCIÓN

El estudio financiero consta de tres presupuestos que son: Inversiones, Ingresos o ventas y Costos y Gastos en donde se elaboran los estados financiero proformas que son Estado de Situación Inicial, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Caja, y el Punto de Equilibrio; para posteriormente realizar la evaluación financiera mediante técnicas como es el la Tasa de Rendimiento Medio, el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno , el Costo Beneficio C/B, la recuperación del Capital en el Tiempo, este proceso nos sirve para determinar si el proyecto es factible o si necesita invertir menos o vender más.

#### 5.2. DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN

La inversión está dada por el capital propio corresponde a \$ 30.000,00, que es del 46,15 %, y el capital financiado mediante un préstamo al Banco Nacional de Fomento es de \$ 35.000,00 al 11 % de interés, pagaderos a 5 años mediante cuota fija y este rubro corresponde al 53,85 %.

**Cuadro N° 64 Determinación de la inversión**

Descripción	Valor	%
Capital Propio	30.000,00	46,15
Prestamos	35.000,00	53,85
<b>Total</b>	<b>65.000,00</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa, Cuadro N°61

**Elaboración:** La Autora

**Año:** 2013

#### 5.3. DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS PROYECTADOS

El presupuesto de ingresos está relacionado con la venta del producto que son las plantas medicinales procesadas. Para la proyección en años futuros se toma en cuenta 5,10% en concordancia al crecimiento promedio del PIB, Producto Interno

Bruto, consultado en la página del INEC., y para el aumento del precio se toma como referencia a la inflación cerrada al 2013 que es del 2,70%.

**Cuadro N° 65 Presupuesto de ingresos**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Manzanilla</b>					
Unidades	41.464	43.579	45.801	48.137	50.592
Valor	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50
<b>Total</b>	<b>55.976,40</b>	<b>60.419,64</b>	<b>65.215,57</b>	<b>70.392,18</b>	<b>75.979,70</b>
<b>Llantén</b>					
Unidades	18.929	19.877	20.873	21.919	23.017
Valor	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50
<b>Total</b>	<b>25.554,15</b>	<b>27.558,94</b>	<b>29.721,02</b>	<b>32.052,71</b>	<b>34.567,33</b>
<b>Valeriana</b>					
Unidades	13.521	14.211	14.935	15.697	16.498
Total	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50
<b>Total</b>	<b>18.253,35</b>	<b>19.702,25</b>	<b>21.266,15</b>	<b>22.954,19</b>	<b>24.776,23</b>
<b>Matico</b>					
Unidades	12.620	13.264	13.940	14.651	15.398
Valor	1,35	1,39	1,42	1,46	1,50
<b>Total</b>	<b>17.037,00</b>	<b>18.389,35</b>	<b>19.849,04</b>	<b>21.424,59</b>	<b>23.125,21</b>
<b>Total</b>	<b>116.820,90</b>	<b>126.070,17</b>	<b>136.051,77</b>	<b>146.823,68</b>	<b>158.448,48</b>

Fuente: Estudio de Mercado Cuadro N°35,36.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

## **5.4. DETERMINACIÓN DE LOS EGRESOS PROYECTADOS**

### **5.4.1. Costos de producción**

Los tres elementos del costo de producción son la Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa, y Costos Indirectos de Producción, que son recuperables cuando se vende el producto.

#### **5.4.1.1. Materia prima directa.**

Es el principal elemento del costo de producción porque este se transforma y se convierte en producto, elaborado o semi elaborado, para la proyección se toma en

cuenta las mismas variables de la venta que es el crecimiento del PIB, y la inflación cerrada al 2013.

**Cuadro N° 66 Materia prima directa**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Manzanilla</b>					
Libras	10.366	10.895	11.450	12.034	12.648
Valor	0,80	0,82	0,84	0,87	0,89
<b>Total</b>	<b>8.292,80</b>	<b>8.951,06</b>	<b>9.661,57</b>	<b>10.428,47</b>	<b>11.256,25</b>
<b>Llantén</b>					
Libras	4.732	4.969	5.218	5.480	5.754
Valor	0,80	0,82	0,84	0,87	0,89
<b>Total</b>	<b>3.785,80</b>	<b>4.082,81</b>	<b>4.403,11</b>	<b>4.748,55</b>	<b>5.121,09</b>
<b>Valeriana</b>					
Libras	3.380	3.553	3.734	3.924	4.124
Valor	0,80	0,82	0,84	0,87	0,89
<b>Total</b>	<b>2.704,20</b>	<b>2.918,85</b>	<b>3.150,54</b>	<b>3.400,62</b>	<b>3.670,55</b>
<b>Matico</b>					
Libras	3.155	3.316	3.485	3.663	3.850
Valor	0,80	0,82	0,84	0,87	0,89
<b>Total</b>	<b>2.524,00</b>	<b>2.724,35</b>	<b>2.940,60</b>	<b>3.174,01</b>	<b>3.425,96</b>
<b>Total</b>	<b>17.306,80</b>	<b>18.677,06</b>	<b>20.155,82</b>	<b>21.751,66</b>	<b>23.473,85</b>

**Fuente:** Investigación Directa, Cuadro N° 65

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### **5.4.1.2. Mano de obra directa**

La Mano de Obra Directa son los obreros que se dedicarán al procesamiento e industrialización de plantas medicinales, para lo cual percibirán una remuneración mensual más los componentes salariales como: Décimo Tercero Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones, Aporte Patronal, Fondos de Reserva con un crecimiento salarial del 9,40, que es el resultado promedio de los 5 últimos salarios básicos decretados por el Gobierno Nacional de acuerdo al cuadro donde se demuestra el cálculo:

### Cuadro N° 67 Crecimiento Salarial

AÑO	CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LOS SALARIOS	Qn i = ..... - 1 Qo
2009	218	
2100	240	0,10
2011	264	0,10
2012	292	0,11
2013	318	0,09
2014	340	0,07
SUBTOTAL		0,47
TOTAL		$\sum i = 0,094$

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, 2014

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

La tasa promedio representa el  $0.094 = 9.40\%$

$$\sum i = 0.47$$

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.47}{5} = 0.094 (i)$$

$$n = 5$$

### Cuadro N° 68 Mano de obra directa

Salario mensual					
Personal	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Obrero 1	340,00	371,96	406,92	445,18	487,02
Obrero 2	340,00	371,96	406,92	445,18	487,02
Obrero 3	340,00	371,96	406,92	445,18	487,02
Obrero 4	340,00	371,96	406,92	445,18	487,02
Mensual	1.360,00	1.487,84	1.627,70	1.780,70	1.948,09
Anual	<b>16.320,00</b>	<b>17.854,08</b>	<b>19.532,36</b>	<b>21.368,41</b>	<b>23.377,04</b>
Componentes salariales					
Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Salario Básico Unificado	16.320,00	17.854,08	19.532,36	21.368,41	23.377,04
Vacaciones	680,00	743,92	813,85	890,35	974,04
Aporte Patronal	1.982,88	2.169,27	2.373,18	2.596,26	2.840,31
Fondos de Reserva	-	1.487,24	1.627,05	1.779,99	1.947,31
Décimo Tercero	1.360,00	1.487,84	1.627,70	1.780,70	1.948,09
Décimo Cuarto	1.360,00	1.487,84	1.627,70	1.780,70	1.948,09
Total	<b>21.702,88</b>	<b>25.230,20</b>	<b>27.601,83</b>	<b>30.196,41</b>	<b>33.034,87</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, Cuadro N° 57

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### 5.4.1.3. Costos Indirectos de Fabricación

Los Costos Indirectos de fabricación son el complemento para transformar la materia prima en productos elaborados, de los cuales se requieren servicios básicos, Materiales Indirectos e Insumos, Prendas de Protección, para el efecto tendrá un crecimiento del 5,10% cerrada al año 2013 y el precio tendrá un aumento del 2,70 %, en concordancia a la última inflación del año 2012, según investigaciones realizadas al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), y Banco Central del Ecuador.

**Cuadro N° 69 Servicios básicos**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<i><b>Agua Potable</b></i>					
Cantidad (m3)	40,00	42,04	44,18	46,44	48,81
Precio	0,48	0,49	0,51	0,52	0,53
<b>Valor</b>	<b>19,20</b>	<b>20,72</b>	<b>22,37</b>	<b>24,14</b>	<b>26,06</b>
<b>ANUAL</b>	<b>230,40</b>	<b>248,69</b>	<b>268,43</b>	<b>289,74</b>	<b>312,73</b>
<i><b>Energía Eléctrica</b></i>					
Cantidad (KW)	350	367,85	386,61	406,33	427,05
Precio	0,15	0,15	0,16	0,16	0,17
<b>Valor</b>	<b>52,50</b>	<b>56,67</b>	<b>61,17</b>	<b>66,02</b>	<b>71,26</b>
<b>ANUAL</b>	<b>630,00</b>	<b>680,01</b>	<b>733,98</b>	<b>792,25</b>	<b>855,13</b>
<i><b>GAS</b></i>					
Cantidad 2 tanques peq. 1 tanque ind)	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Precio	10,00	10,27	10,55	10,83	11,12
<b>Valor</b>	<b>30,00</b>	<b>30,81</b>	<b>31,64</b>	<b>32,50</b>	<b>33,37</b>
<b>ANUAL</b>	<b>360,00</b>	<b>369,72</b>	<b>379,70</b>	<b>389,95</b>	<b>400,48</b>
<i><b>Teléfono</b></i>					
Cantidad (minutos)	300,00	315,30	331,38	348,28	366,04
Precio	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09
<b>Valor</b>	<b>24,00</b>	<b>25,91</b>	<b>27,96</b>	<b>30,18</b>	<b>32,58</b>
<b>ANUAL</b>	<b>288,00</b>	<b>310,86</b>	<b>335,54</b>	<b>362,17</b>	<b>390,92</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.508,40</b>	<b>1.609,28</b>	<b>1.717,65</b>	<b>1.834,11</b>	<b>1.959,27</b>

**Fuente:** Emapa, Emelnorte, Congas, Corporación Nacional de Telecomunicaciones

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Cuadro N° 70 Materiales indirectos e insumos**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<i><b>Cajitas</b></i>					
Cantidad unidades	21.634	22.737	23.896	25.115	26.396
Precio	0,15	0,15	0,16	0,16	0,17
<b>Valor</b>	<b>3.245,03</b>	<b>3.502,62</b>	<b>3.780,64</b>	<b>4.080,74</b>	<b>4.404,66</b>
<i><b>Bandejas plásticas</b></i>					
Cantidad unidades	6	6	6	6	6
Precio	2,34	2,40	2,47	2,53	2,60
<b>Valor</b>	<b>14,04</b>	<b>14,42</b>	<b>14,81</b>	<b>15,21</b>	<b>15,62</b>
<i><b>Tinas plásticas</b></i>					
Cantidad unidades	4	4	4	4	4
Precio	10,00	10,27	10,55	10,83	11,12
<b>Valor</b>	<b>40,00</b>	<b>41,08</b>	<b>42,19</b>	<b>43,33</b>	<b>44,50</b>
<i><b>Hipoclorito de sodio</b></i>					
Cantidad unidades	20	20	20	20	20
Precio	3,50	3,59	3,69	3,79	3,89
<b>Valor</b>	<b>70,00</b>	<b>71,89</b>	<b>73,83</b>	<b>75,82</b>	<b>77,87</b>
<i><b>Etiquetas</b></i>					
Cantidad unidades	21634	22737	23896	25115	26396
Precio	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
<b>Valor</b>	<b>216,34</b>	<b>233,51</b>	<b>252,04</b>	<b>272,05</b>	<b>293,64</b>
<i><b>Papel filtro termosellables</b></i>					
Cantidad Pliegos	21.634	22.737	23.896	25.115	26.396
Precio	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
<b>Valor</b>	<b>432,67</b>	<b>467,02</b>	<b>504,09</b>	<b>544,10</b>	<b>587,29</b>
<b>TOTAL</b>	<b>4.018,08</b>	<b>4.330,53</b>	<b>4.667,60</b>	<b>5.031,25</b>	<b>5.423,58</b>

**Fuente:** Juvax S.A, Limpex, Almacén su Hogar

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Cuadro N° 71 Prendas de protección**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<i><b>Guantes</b></i>					
Cantidad unidades	4	4	4	4	4
Precio	15,00	15,41	15,82	16,25	16,69
<b>Valor</b>	<b>60,00</b>	<b>61,62</b>	<b>63,28</b>	<b>64,99</b>	<b>66,75</b>
<i><b>Mandiles</b></i>					
Cantidad unidades	4	4	4	4	4
Precio	4,00	4,11	4,22	4,33	4,45
<b>Valor</b>	<b>16,00</b>	<b>16,43</b>	<b>16,88</b>	<b>17,33</b>	<b>17,80</b>
<i><b>Gorros</b></i>					
Cantidad unidades	4	4	4	4	4
Precio	3,00	3,08	3,16	3,25	3,34
<b>Valor</b>	<b>12,00</b>	<b>12,32</b>	<b>12,66</b>	<b>13,00</b>	<b>13,35</b>
<b>TOTAL</b>	<b>88,00</b>	<b>90,38</b>	<b>92,82</b>	<b>95,32</b>	<b>97,90</b>

Fuente: Limpex

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 72 Costos indirectos de fabricación**

<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Servicios Básicos	1.508,40	1.609,28	1.717,65	1.834,11	1.959,27
Prendas de Protección	88,00	90,38	92,82	95,32	97,90
Materiales Indirectos e Insumos	4.018,08	4.330,53	4.667,60	5.031,25	5.423,58
<b>Total</b>	<b>5.614,48</b>	<b>6.030,18</b>	<b>6.478,07</b>	<b>6.960,67</b>	<b>7.480,74</b>

Fuente: Cuadros N°69, 70,71

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 73 Proyección de costos de producción

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Materia prima directa	17.306,80	18.677,06	20.155,82	21.751,66	23.473,85
Mano de obra directa	21.702,88	25.230,20	27.601,83	30.196,41	33.034,87
Costos indirectos fabricación	5.614,47	6.029,38	6.476,36	6.957,91	7.476,77
<b>TOTAL</b>	<b>44.624,15</b>	<b>49.936,64</b>	<b>54.234,01</b>	<b>58.905,97</b>	<b>63.985,48</b>

Fuente: Cuadro N°66, 68,72

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

#### 5.4.2. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN

Los Gastos de distribución no son recuperables y son de apoyo para la comercialización y distribución del producto.

##### 5.4.2.1. Gastos Administrativos

Dentro de los gastos administrativos constan los sueldos, servicios básicos, materiales de oficina, materiales de aseo, que se requieren para el funcionamiento de este sector.

##### ➤ Sueldos personal administrativo.

Los sueldos que percibirán el Gerente y el Contador es una remuneración mensual unificada más los componentes calculados de la misma manera que la Mano de Obra Directa. Y para el resto de gastos administrativos se proyecta con el crecimiento del PIB del 5,10%, de ser el caso y para la proyección del precio con el 2,70% de la inflación cerrada al 2013.

### Cuadro N° 74 Gastos Personal Administrativo

<b>Personal</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Gerente	600,00	656,40	718,10	785,60	859,45
Secretaria	347,45	380,11	415,84	454,93	497,69
Contador	352,85	386,02	422,30	462,00	505,43
Mensual	1.300,30	1.422,53	1.556,25	1.702,53	1.862,57
<b>Anual</b>	<b>15.603,60</b>	<b>17.070,34</b>	<b>18.674,95</b>	<b>20.430,40</b>	<b>22.350,85</b>
<b>Componentes salariales</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Salario Básico Unificado	15.603,60	17.070,34	18.674,95	20.430,40	22.350,85
Vacaciones	650,15	711,26	778,12	851,27	931,29
Aporte Patronal	1.895,84	2.074,05	2.269,01	2.482,29	2.715,63
Fondos de Reserva	-	1.421,96	1.555,62	1.701,85	1.861,83
Décimo Tercero	1.300,30	1.422,53	1.556,25	1.702,53	1.862,57
Décimo Cuarto	1.020,00	1.115,88	1.220,77	1.335,53	1.461,06
<b>Total</b>	<b>20.469,89</b>	<b>23.816,02</b>	<b>26.054,72</b>	<b>28.503,87</b>	<b>31.183,23</b>

**Fuente:** Ministerio de Relaciones Laborales, Cuadro N°57

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

#### ➤ **Servicios Básicos**

La utilización de los servicios básicos para la realización del producto genera gastos, los mismos que se describen en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 75 Servicios básicos**

<b>Años</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Rubros</b>					
<b>Teléfono</b>					
Cantidad (minutos)	120,00	126,12	132,55	139,31	146,42
Precio	0,15	0,15	0,16	0,16	0,17
<b>Valor</b>	<b>18,00</b>	<b>19,43</b>	<b>20,97</b>	<b>22,64</b>	<b>24,43</b>
<b>Anual</b>	<b>216,00</b>	<b>233,15</b>	<b>251,65</b>	<b>271,63</b>	<b>293,19</b>
<b>Internet</b>					
Valor (plan)	25,00	26,28	27,62	29,02	30,50
<b>Anual</b>	<b>300,00</b>	<b>315,30</b>	<b>331,38</b>	<b>348,28</b>	<b>366,04</b>
<b>Total</b>	<b>516,00</b>	<b>548,45</b>	<b>583,03</b>	<b>619,91</b>	<b>659,23</b>

**Fuente:** Corporación Nacional de Telecomunicaciones.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

➤ **Materiales de Oficina**

Los materiales de oficina que se van a necesitar para la realización de las actividades en la empresa, son los siguientes:

**Cuadro N° 76 Materiales de oficina**

<b>Años</b>					
<b>Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<i><b>Carpetas archivadoras</b></i>					
Cantidad	6	6	6	6	6
Precio	1,50	1,54	1,58	1,62	1,67
<b>Valor</b>	<b>9,00</b>	<b>9,24</b>	<b>9,49</b>	<b>9,75</b>	<b>10,01</b>
<i><b>Bolígrafos</b></i>					
Cantidad	24	24	24	24	24
Precio	0,25	0,26	0,26	0,27	0,28
<b>Valor</b>	<b>6,00</b>	<b>6,16</b>	<b>6,33</b>	<b>6,50</b>	<b>6,67</b>
<i><b>Papel Bond</b></i>					
Cantidad (resmas)	4	4	4	4	4
Precio	4,25	4,36	4,48	4,60	4,73
<b>Valor</b>	<b>17,00</b>	<b>17,46</b>	<b>17,93</b>	<b>18,41</b>	<b>18,91</b>
<i><b>Grapadora</b></i>					
Cantidad	3	3	3	3	3
Precio	1,50	1,54	1,58	1,62	1,67
<b>Valor</b>	<b>4,50</b>	<b>4,62</b>	<b>4,75</b>	<b>4,87</b>	<b>5,01</b>
<i><b>Perforadora</b></i>					
Cantidad	3	3	3	3	3
Precio	1,50	1,54	1,58	1,62	1,67
<b>Valor</b>	<b>4,50</b>	<b>4,62</b>	<b>4,75</b>	<b>4,87</b>	<b>5,01</b>
<i><b>Agendas</b></i>					
Cantidad	2	2	2	2	2
Precio	5,00	5,14	5,27	5,42	5,56
<b>Valor</b>	<b>10,00</b>	<b>10,27</b>	<b>10,55</b>	<b>10,83</b>	<b>11,12</b>
<b>TOTAL</b>	<b>51,00</b>	<b>52,38</b>	<b>53,79</b>	<b>55,24</b>	<b>56,74</b>

**Fuente:** Librería y Papelería Popular

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

➤ **Materiales de Aseo**

Los materiales de aseo que se van a necesitar para la realización de las actividades en la empresa, son los siguientes:

**Cuadro N° 77 Materiales de aseo**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Escobas</b>					
Cantidad	12	12	12	12	12
Precio	3,00	3,08	3,16	3,25	3,34
<b>Valor</b>	<b>36,00</b>	<b>36,97</b>	<b>37,97</b>	<b>39,00</b>	<b>40,05</b>
<b>Trapeador</b>					
Cantidad	12	12	12	12	12
Precio	4,00	4,11	4,22	4,33	4,45
<b>Valor</b>	<b>48,00</b>	<b>49,30</b>	<b>50,63</b>	<b>51,99</b>	<b>53,40</b>
<b>Desinfectante</b>					
Cantidad	2	2	2	2	2
Precio	4,00	4,11	4,22	4,33	4,45
<b>Valor</b>	<b>8,00</b>	<b>8,22</b>	<b>8,44</b>	<b>8,67</b>	<b>8,90</b>
<b>Recogedor</b>					
Cantidad	3	3	3	3	3
Precio	5,00	5,14	5,27	5,42	5,56
<b>Valor</b>	<b>15,00</b>	<b>15,41</b>	<b>15,82</b>	<b>16,25</b>	<b>16,69</b>
<b>Franela</b>					
Cantidad	10	10	10	10	10
Precio	1,20	1,23	1,27	1,30	1,33
<b>Valor</b>	<b>12,00</b>	<b>12,32</b>	<b>12,66</b>	<b>13,00</b>	<b>13,35</b>
<b>TOTAL</b>	<b>119,00</b>	<b>122,21</b>	<b>125,51</b>	<b>128,90</b>	<b>132,38</b>

Fuente: Limpex

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### ➤ Gastos de Constitución

Son un conjunto de gastos en los que hay que incurrir de forma obligatoria para crear una empresa desde cero.

**Cuadro N° 78 Gastos de constitución**

Descripción	Valor total
Estudios y Diseños	525,00
Tramites de Constitución	300,00
<b>Total</b>	<b>825,00</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

En el siguiente cuadro se resumen los gastos administrativos proyectados a un horizonte de cinco años:

**Cuadro N° 79 Proyección gastos administrativos**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Servicios básicos	516,00	548,45	583,03	619,91	659,23
Materiales de aseo	119,00	122,21	125,51	128,90	132,38
Materiales de oficina	51,00	52,38	53,79	55,24	56,74
Gastos constitución	825,00				
Sueldos administrativos	20.469,89	23.816,02	26.054,72	28.503,87	31.183,23
<b>Total</b>	<b>21.980,89</b>	<b>24.539,05</b>	<b>26.817,06</b>	<b>29.307,92</b>	<b>32.031,58</b>

Fuente: Cuadros N° 74, 75, 76, 77,78

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

#### 5.4.2.2. Gastos Ventas

Para el área de ventas se necesitará un vendedor y chofer repartidor, los cuales percibirán sueldos más componentes de ley, además se requiere realizar publicidad, para promover las bondades del producto.

➤ **Sueldo personal ventas**

**Cuadro N° 80 Gastos Personal Ventas**

<b>Personal</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Vendedor	349,25	382,08	417,99	457,29	500,27
Chofer repartidor	352,85	386,02	422,30	462,00	505,43
<b>Mensual</b>	702,10	768,10	840,30	919,29	1.005,70
<b>Anual</b>	<b>8.425,20</b>	<b>9.217,17</b>	<b>10.083,58</b>	<b>11.031,44</b>	<b>12.068,39</b>
<b>Componentes salariales</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
Salario básico unificado	8.425,20	9.217,17	10.083,58	11.031,44	12.068,39
Vacaciones	351,05	384,05	420,15	459,64	502,85
Aporte patronal	1.023,66	1.119,89	1.225,16	1.340,32	1.466,31
Fondos de reserva	-	767,79	839,96	918,92	1.005,30
Décimo tercero	702,10	768,10	840,30	919,29	1.005,70
Décimo cuarto	680,00	743,92	813,85	890,35	974,04
<b>Total</b>	<b>11.182,01</b>	<b>13.000,91</b>	<b>14.223,00</b>	<b>15.559,96</b>	<b>17.022,59</b>

**Fuente:** Ministerio de Relaciones Laborales, Cuadro N° 57

**Elaborado por:** La Autora

**Año:**

➤ **Gastos de Publicidad**

**Cuadro N° 81 Gastos de publicidad**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<i><b>Diario el norte</b></i>					
Cantidad(1 Publicación al mes)	12	12	12	12	12
Precio	35,00	35,95	36,92	37,91	38,94
<b>Total</b>	<b>420,00</b>	<b>431,34</b>	<b>442,99</b>	<b>454,95</b>	<b>467,23</b>
<i><b>Radio américa</b></i>					
Cantidad(3 cuñas diarias)	1095	1095	1095	1095	1095
Precio	1,80	1,85	1,90	1,95	2,00
<b>Total</b>	<b>1.971,00</b>	<b>2.024,22</b>	<b>2.078,87</b>	<b>2.135,00</b>	<b>2.192,65</b>
<i><b>Página web</b></i>					
Una sola vez	1				
Precio	800,00				
<b>Total</b>	<b>800,00</b>				
<b>Total</b>	<b>3.191,00</b>	<b>2.455,56</b>	<b>2.521,86</b>	<b>2.589,95</b>	<b>2.659,88</b>

**Fuente:** Diario el Norte, Radio América, Virtual Sami

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

➤ **Combustibles y Lubricantes**

**Cuadro N° 82 Combustibles y lubricantes**

<b>Años Rubros</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>
<b>Combustible</b>					
Cantidad	120	120	120	120	120
Precio	1,48	1,52	1,56	1,60	1,65
<b>Total</b>	<b>177,59</b>	<b>182,38</b>	<b>187,31</b>	<b>192,36</b>	<b>197,56</b>
<b>Lubricantes</b>					
Cantidad	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50
Precio	23,50	24,13	24,79	25,46	26,14
<b>Total</b>	<b>176,25</b>	<b>181,01</b>	<b>185,90</b>	<b>190,92</b>	<b>196,07</b>
<b>Filtro</b>					
Cantidad	6	6	6	6	6
Precio	3,00	3,08	3,16	3,25	3,34
<b>Total</b>	<b>18,00</b>	<b>18,49</b>	<b>18,99</b>	<b>19,50</b>	<b>20,02</b>
<b>Neumáticos</b>					
<b>Cantidad</b>	4	4	4	4	4
Precio	125,00	128,38	131,84	135,40	139,06
<b>Total</b>	<b>500,00</b>	<b>513,50</b>	<b>527,36</b>	<b>541,60</b>	<b>556,23</b>
<b>TOTAL</b>	<b>871,84</b>	<b>895,38</b>	<b>919,55</b>	<b>944,38</b>	<b>969,88</b>

**Fuente:** Imbauto

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

En el siguiente cuadro se resumen los gastos de ventas proyectados a un horizonte de cinco años:

**Cuadro N° 83 Proyección Gastos de Ventas**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Gastos de publicidad	3.191,00	2.455,56	2.521,86	2.589,95	2.659,88
Combustibles y lubricantes	871,84	895,38	919,55	944,38	969,88
Sueldos ventas	11.182,01	13.000,91	14.223,00	15.559,96	17.022,59
<b>Total</b>	<b>15.244,85</b>	<b>16.351,85</b>	<b>17.664,41</b>	<b>19.094,29</b>	<b>20.652,35</b>

Fuente: Cuadros N° 80, 81,82

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 84 Proyección de costos y gastos anual**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2016	Año 2018
Resumen de costos de producción	44.624,15	49.936,64	54.234,01	58.905,97	63.985,48
Resumen gastos administrativos	21.980,89	24.539,05	26.817,06	29.307,92	32.031,58
Resumen gastos de ventas	15.244,85	16.351,85	17.664,41	19.094,29	20.652,35
Proyección gastos financieros	3.575,40	2.932,43	2.215,05	1.414,65	521,64
<b>Total</b>	<b>85.425,29</b>	<b>93.759,96</b>	<b>100.930,52</b>	<b>108.722,83</b>	<b>117.191,05</b>

Fuente: Cuadro N°63, 73, 79,83.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

#### 5.4.2.3. Depreciaciones

Según el artículo 28 inciso 6, del Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno los activos de Propiedad Planta y Equipo se deprecian tomando en cuenta los siguientes parámetros. La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.

### Cuadro N° 85 Depreciación activos fijos

Activos Fijos	% Anual
Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares.	5%
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles.	10%
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil.	20%
Equipos de Cómputo y Software.	33%

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### Cuadro N° 86 Cuadro de Inversión y Reinversión

Cuentas	Inversión	Reinversión
<b>Área administrativa</b>		
Terreno	7.500,00	
Edificio	22.500,00	
Bienes Muebles y Enseres	750,00	
Equipos de Oficina	600,00	
Equipos de Computación y Software	2.100,00	
Equipos y Paquetes Informáticos (reinversión)		1.450,00
<b>Área de ventas</b>		
Bienes Muebles y Enseres	275,00	
Equipos de Oficina	100,00	
Equipos y Paquetes Informáticos	800,00	
Equipos y Paquetes Informáticos (reinversión)		800,00
<b>Área de Producción</b>		
Bienes muebles y Enseres	280,00	
Maquinaria y Equipos Producción	5.460,00	
Vehículos	17.246,23	
Equipos de Seguridad	270,00	
<b>TOTAL</b>	<b>57.881,23</b>	<b>2.250,00</b>

**Fuente:** Cuadro N° 87

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Cuadro N° 87 Resumen gasto depreciación**

N°	Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Depreciación acumulada.	Saldo libros
	<b>Administrativos</b>							
1	Terreno							7.500,00
2	Edificio	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	5.625,00	16.875,00
3	Bienes Muebles y Enseres	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	375,00	375,00
4	Equipos de Oficina	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	300,00	300,00
5	Equipos de Computación y Software	700,00	700,00	700,00			2.100,00	-
6	Equipos y Paquetes Informáticos (re inversión)				700,00	700,00	1.400,00	50,00
	<b>Subtotal</b>	<b>1.960,00</b>	<b>1.960,00</b>	<b>1.960,00</b>	<b>1.960,00</b>	<b>1.960,00</b>	<b>9.800,00</b>	<b>25.100,00</b>
	<b>Ventas</b>							
1	Bienes Muebles y Enseres	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	137,50	137,50
2	Equipos de Oficina	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00	50,00
3	Equipos y Paquetes Informáticos	266,67	266,67	266,67			800,00	-
4	Equipos y Paquetes Informáticos (re inversión)				266,67	266,67	533,33	266,67
	<b>Subtotal</b>	<b>304,17</b>	<b>304,17</b>	<b>304,17</b>	<b>304,17</b>	<b>304,17</b>	<b>1.520,83</b>	<b>454,17</b>
	<b>Producción</b>							
1	Bienes Muebles y Enseres	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	140,00	140,00
2	Maquinaria y Equipos Producción	546,00	546,00	546,00	546,00	546,00	2.730,00	2.730,00
4	Vehículos	3.449,25	3.449,25	3.449,25	3.449,25	3.449,25	17.246,23	-
5	Equipos de Seguridad	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	135,00	135,00
	<b>Subtotal</b>	<b>4.023,25</b>	<b>4.023,25</b>	<b>4.023,25</b>	<b>4.023,25</b>	<b>4.023,25</b>	<b>20.251,23</b>	<b>3.005,00</b>
	<b>Total</b>	<b>6.287,41</b>	<b>6.287,41</b>	<b>6.287,41</b>	<b>6.287,41</b>	<b>6.287,41</b>	<b>31.572,06</b>	<b>28.559,17</b>

Fuente: Cuadro N° 55

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

## 5.5. Presupuesto de Egresos

**Cuadro N° 88 Presupuesto de egresos**

Concepto/ Años	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Gastos personal</b>					
Mano de Obra Directa	21.702,88	25.230,20	27.601,83	30.196,41	33.034,87
Gastos Personal Administrativo	20.469,89	23.816,02	26.054,72	28.503,87	31.183,23
Gastos Personal Ventas	11.182,01	13.000,91	14.223,00	15.559,96	17.022,59
<b>Total</b>	<b>53.354,78</b>	<b>62.047,12</b>	<b>67.879,55</b>	<b>74.260,23</b>	<b>81.240,69</b>
<b>Otros gastos</b>					
Costos Indirectos Producción	5.614,47	6.029,38	6.476,36	6.957,91	7.476,77
Materia Prima Directa	17.306,80	18.677,06	20.155,82	21.751,66	23.473,85
Gastos Administrativos	1.511,00	723,04	762,34	804,05	848,35
Gastos de ventas	4.062,84	3.350,93	3.441,41	3.534,33	3.629,75
Gastos Financieros	3.575,40	2.932,43	2.215,05	1.414,65	521,64
<b>Total</b>	<b>32.070,51</b>	<b>31.712,84</b>	<b>33.050,97</b>	<b>34.462,60</b>	<b>35.950,36</b>
<b>Depreciaciones</b>	6.287,41	6.287,41	6.287,41	6.287,41	6.287,41
<b>Utilidades trabajadores</b>	3.766,23	3.903,42	4.325,08	4.772,02	5.245,50
<b>Impuesto Renta</b>	1.088,30	1.204,91	1.563,31	1.943,21	2.345,68
<b>Total presupuesto</b>	<b>96.567,23</b>	<b>105.155,70</b>	<b>113.106,32</b>	<b>121.725,47</b>	<b>131.069,64</b>

Fuente: Cuadro N° 58, 59, 60, 72, 79, 83, 87,90.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

## 5.6. Estados Financieros Proforma

Los estados financieros proyectados son el resultado de todos los presupuestos tanto de inversión; de ventas, costos y gastos, como sus ganancias proyectadas.

### 5.6.1. Estado de Situación Inicial

El estado de Situación Inicial está ligado al resumen de inversiones fijas y variables en donde constan los activos como el capital de trabajo y Propiedad Planta y Equipo, pasivo el préstamo bancario y el patrimonio compuesto por el capital propio.

**Cuadro N° 89 Estado de Situación Inicial**

ESTADO DE SITUACION INICIAL PROFORMA BALANCE DE ARRANQUE AÑO 0			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activo Corriente</b>	7.118,77	Pasivo Largo Plazo	35.000,00
Bancos	7.118,77		
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>35.000,00</b>
<b>Propiedad,Planta y Equipo</b>	<b>57.881,23</b>		
Terreno	7.500,00		
Edificio	22.500,00	<b>PATRIMONIO</b>	<b>30.000,00</b>
Bienes Muebles y Enseres	1.305,00	Aporte de Capital	30.000,00
Equipos de Oficina	700,00		
Equipos de Computación y Software	2.900,00		
Maquinaria y Equipos Producción	5.460,00		
Vehículos	17.246,23		
Equipos de Seguridad	270,00		
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>65.000,00</b>	<b>TOTAL OBLIGACIONES Y PATRIMONIO</b>	<b>65.000,00</b>

**Fuente:** Cuadro N° 55,64

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### 5.6.2. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas

Este estado refleja todos los ingresos, costos y gastos como las utilidades que se van a generar el proyecto en los años futuros siendo la base para la evaluación financiera

### Cuadro N° 90 Estado de pérdidas y ganancias proyectadas

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Materia prima directa	17.306,80	18.677,06	20.155,82	21.751,66	23.473,85
Mano de obra directa	21.702,88	25.230,20	27.601,83	30.196,41	33.034,87
Costos indirectos fabricación	9.637,72	10.052,63	10.499,60	10.981,16	11.500,01
<b>Total</b>	<b>48.647,40</b>	<b>53.959,88</b>	<b>58.257,25</b>	<b>62.929,22</b>	<b>68.008,73</b>
<b>Balance de pérdidas y ganancias proyectadas</b>					
Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Ventas proyectadas</b>	<b>116.820,90</b>	<b>126.070,17</b>	<b>136.051,77</b>	<b>146.823,68</b>	<b>158.448,48</b>
<b>(-) Costos de Producción</b>	<b>48.647,40</b>	<b>53.959,88</b>	<b>58.257,25</b>	<b>62.929,22</b>	<b>68.008,73</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>68.173,50</b>	<b>72.110,29</b>	<b>77.794,52</b>	<b>83.894,46</b>	<b>90.439,75</b>
<b>Gastos administración</b>	<b>23.940,89</b>	<b>26.499,05</b>	<b>28.777,06</b>	<b>31.267,92</b>	<b>33.991,58</b>
Servicios básicos	516,00	548,45	583,03	619,91	659,23
Materiales de aseo	119,00	122,21	125,51	128,90	132,38
Materiales de oficina	51,00	52,38	53,79	55,24	56,74
Gastos constitución	825,00				
Sueldos administrativos	20.469,89	23.816,02	26.054,72	28.503,87	31.183,23
Gastos depreciación	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00
<b>Gastos ventas</b>	<b>15.549,02</b>	<b>16.656,01</b>	<b>17.968,57</b>	<b>19.398,45</b>	<b>20.956,52</b>
Gastos personal	11.182,01	13.000,91	14.223,00	15.559,96	17.022,59
Combustibles y lubricantes	871,84	895,38	919,55	944,38	969,88
Gastos publicidad	3.191,00	2.455,56	2.521,86	2.589,95	2.659,88
Depreciación bienes ventas	304,17	304,17	304,17	304,17	304,17
<b>Utilidad operacional</b>	<b>28.683,60</b>	<b>28.955,22</b>	<b>31.048,89</b>	<b>33.228,09</b>	<b>35.491,66</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>3.575,40</b>	<b>2.932,43</b>	<b>2.215,05</b>	<b>1.414,65</b>	<b>521,64</b>
Intereses Pagados	3.575,40	2.932,43	2.215,05	1.414,65	521,64
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>25.108,20</b>	<b>26.022,80</b>	<b>28.833,84</b>	<b>31.813,44</b>	<b>34.970,02</b>
Participación trabajadores 15 %	3.766,23	3.903,42	4.325,08	4.772,02	5.245,50
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>21.341,97</b>	<b>22.119,38</b>	<b>24.508,76</b>	<b>27.041,42</b>	<b>29.724,51</b>
Impuesto a la Renta	1.088,30	1.204,91	1.563,31	1.943,21	2.345,68
<b>Utilidad neta</b>	<b>20.253,67</b>	<b>20.914,47</b>	<b>22.945,45</b>	<b>25.098,21</b>	<b>27.378,84</b>

Fuente: Cuadro N° 63, 65, 73, 79, 83, 87,91.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 91 Cálculo Impuesto a la Renta

cálculo Impuesto para el QUINTO año			
base imponible	fracción básica	Excedente	total
29.724,51	19.920,00	9.804,51	
<b>valor a pagar</b>	<b>875,00</b>	<b>1.470,68</b>	<b>2.345,68</b>

Fuente: Cuadro N° 90,92

Elaboración: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 92 Impuesto a la Renta 2014 Personas Naturales

AÑO 2014 En dólares			
Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente
0	10.410	0	0%
10.410	13.270	0	5%
13.270	16.590	143	10%
16.590	19.920	475	12%
19.920	39.830	875	15%
39.830	59.730	3.861	20%
59.730	79.660	7.841	25%
79.660	106.200	12.824	30%
106.200	En adelante	20.786	35%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

#### 5.6.3. Flujo de Caja Proyectado

Se presentan los ingresos a obtenerse anualmente, así como los respectivos egresos, a fin de cualificar el movimiento económico de la empresa en este lapso, y el cual demuestra la bondad económica de la actividad.

Se observan saldos finales de caja positivos en todos los años. Estos saldos permitirán cubrir las operaciones normales de la sociedad civil desde su inicio y cumplir con sus obligaciones con holgura, el saldo final de cada año.

### Cuadro N° 93 Flujo de Caja Proyectado

Descripción	Año 0	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Inversión</b>	-65.000,00					
<b>Utilidad del ejercicio</b>		<b>20.253,67</b>	<b>20.914,47</b>	<b>22.945,45</b>	<b>25.098,21</b>	<b>27.378,84</b>
(+) Depreciaciones		6.287,41	6.287,41	6.287,41	6.287,41	6.287,41
<b>Total ingresos</b>		<b>26.541,09</b>	<b>27.201,88</b>	<b>29.232,86</b>	<b>31.385,62</b>	<b>33.666,25</b>
<b>Egresos</b>						
Pago de deuda		5.556,36	6.199,33	6.916,71	7.717,11	8.610,49
Reinversión					2.250,00	
<b>(-) Total de egresos</b>		<b>5.556,36</b>	<b>6.199,33</b>	<b>6.916,71</b>	<b>9.967,11</b>	<b>8.610,49</b>
<b>(+) Recuperación efectivo</b>						<b>7.118,77</b>
<b>(+) Recuperación Activos Fijos (saldo en libros)</b>						<b>28.559,17</b>
<b>Flujo neto</b>	<b>-65.000,00</b>	<b>20.984,73</b>	<b>21.002,55</b>	<b>22.316,15</b>	<b>21.418,51</b>	<b>60.733,70</b>

Fuente: Cuadro N° 56, 87, 89,90.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### Cuadro N° 94 Recuperación Inversión

RECUPERACIÓN EFECTIVA	
O CAPITAL DE TRABAJO	7.118,77
RECUPERACIÓN ACTIVOS	
O SALDO EN LIBROS	28.559,17
<b>TOTAL</b>	<b>35.677,94</b>

Fuente: Cuadro N° 56,87.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

## 5.7. Evaluación Financiera

La evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto, dicha evaluación está destinada a observar los factores involucrados en la concreción del proyecto a través de indicadores financieros como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, la relación ingresos-egresos, el coeficiente beneficio costo y el período de recuperación.

### 5.7.1. Determinación del Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio

Los inversionistas para tomar la decisión de ejecutar el proyecto, exigen una tasa mínima de ganancia sobre la inversión que realiza, conocida como Costo de Oportunidad, esta tasa se espera que sea por lo menos igual al costo promedio ponderado de la institución de crédito.

El costo de oportunidad está constituido por el porcentaje ponderado de interés que produciría el capital propio y financiado en el mercado financiero, si la inversión propia se invertiría a plazo fijo generará un rendimiento financiero del 9.07% de interés anual, sumado el interés del crédito bancario realizado en el Banco Nacional de Fomento costará un 11% de interés anual.

#### Cuadro N° 95 Recuperación inversión

Cálculo del costo de oportunidad						
Descripción	Valor	%	Tasa ponderada	Valor promedio		
Inversión propia	30.000,00	46,15	9,07	418,62		
Inversión financiera	35.000,00	53,85	11,00	592,31		
TOTAL	65.000,00	100,00%		1.010,92	10,11	0,1011

Fuente: Cuadro N°64

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### 5.7.2. Cálculo de la tasa de redescuento o rendimiento medio

Es el porcentaje de ganancia o rendimiento mínimo que se espera obtener de la inversión en el proyecto, que es mayor o igual a su costo de oportunidad.

Para determinar la tasa de redescuento se consideró la inversión total, sus fuentes de financiamiento y la tasa de inflación al 2013 que es del 2,70%.

#### Datos:

CK (Costo de oportunidad)= 10,11%

IF (Inflación) = 2,70%

#### Formula:

$$TRM = (1+CK) (1+IF) - 1$$

$$TRM = (1+0.1011) (1+0.027) - 1$$

$$TRM = 0.1308$$

$$TRM = 13.08\%$$

El 13.08 % constituirá la tasa de redescuento para ser aplicado en los indicadores económicos.

### 5.7.3. Valor Actual Neto (VAN)

Mediante el VAN se puede determinar el valor presente de los flujos futuros de efectivo y poder evaluar la inversión de capital utilizado en éste periodo, descontados a la tasa de redescuento del 13,08%, el resultado generado es de 31.362,26 USD a valor actual, los que podrían reinvertirse generando flujos estimados.

#### FÓRMULA:

$$VAN = -II + \frac{\sum E.E}{(1+r)^n}$$

De donde:

$$VAN = \text{Valor Actual Neto}$$

Inversión Inicial ( Capital Inicial o  
 II= propio)  
 Sumatoria de las Entradas de  
 E.E= efectivo  
 r= Tasa Mínima de Rendimiento  
 n= Horizonte de la Inversión

### Cuadro N° 96 Flujos Netos Actualizados

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	Flujos netos	Factor actualización $1/(1+r)^{(n)}$	Flujo de caja actualizado
1	20.984,73	0,88	18.557,42
2	21.002,55	0,78	16.424,81
3	22.316,15	0,69	15.433,41
4	21.418,51	0,61	13.099,24
5	60.733,70	0,54	32.847,38
	<b>146.455,64</b>	<b>3,51</b>	<b>96.362,26</b>

Fuente: Cuadro N°93

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

VAN = FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS-INVERSIÓN			
VAN =	96.362,26	-65.000,00	<b>31.362,26</b> VAN

Fuente: Cuadro N°96

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

$$VAN = -65.000 \text{ USD} + \left[ \frac{20.984,73}{(1+0,1308)^1} + \frac{21.002,55}{(1+0,1308)^2} + \frac{22.316,15}{(1+0,1308)^3} + \frac{21.418,51}{(1+0,1308)^4} + \frac{60.733,70}{(1+0,1308)^5} \right]$$

VAN= **31.362,26**

#### 5.7.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Si la TIR es mayor o igual al costo de oportunidad del capital que tiene la empresa o el inversionista, se debe aceptar el proyecto, en caso contrario rechazarlo. Una TIR mayor que el costo de oportunidad garantiza que el proyecto rinde más que la inversión alternativa, en este caso la TIR es considerablemente mayor que el Costo de Oportunidad en un margen aceptable.

Para el cálculo de la TIR se procede a calcular el valor actual neto con una tasa superior e inferior para luego poder interpolar.

**Cuadro N° 97 Tasa inferior del 13,08%**

<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>			
<b>Años Flujos</b>	<b>Flujos netos</b>	<b>Factor 13,08%</b>	<b>Flujo de caja actualizado</b>
<b>0</b>	<b>-65.000,00</b>		<b>-65.000,00</b>
1	20.984,73	0,88	18.557,42
2	21.002,55	0,78	16.424,81
3	22.316,15	0,69	15.433,41
4	21.418,51	0,61	13.099,24
5	60.733,70	0,54	32.847,38
	<b>146.455,64</b>		<b>31.362,26</b>

Fuente: Cuadro N°96

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 98 Tasa superior del 28,35%**

<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>			
<b>Años Flujos</b>	<b>Flujos netos</b>	<b>Factor 28,35%</b>	<b>Flujo de caja actualizado</b>
	<b>-65.000,00</b>		<b>-65.000,00</b>
1	20.984,73	0,78	16.349,61
2	21.002,55	0,61	12.749,12
3	22.316,15	0,47	10.554,35
4	21.418,51	0,37	7.892,34
5	60.733,70	0,29	17.436,14
	<b>146.455,64</b>		<b>-18,43</b>

Fuente: Cuadro N°96

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Una vez obtenido el VAN positivo y negativo, se calcula la TIR, mediante la siguiente fórmula:

**DATOS:**

Tasa inferior: 13.08%

Tasa superior: 28,35 %

VAN inferior: \$ 31.362,26

VAN superior: \$-18,43

**FÓRMULA:**

$$TIR = Tasainf. + (Tasasup. - Tasainf.) \left( \frac{VAN_{TasaInferior}}{VAN_{TasaInf.} - VAN_{TasaSup.}} \right)$$

$$TIR = 13,08 + (28,35 - 13,08) \left( \frac{31.362,26}{31.362,26 - (-18,43)} \right)$$

$$TIR = 13,08 + 15,27$$

$$TIR = 28,35\%$$

El TIR calculada es del 28,35% y es mayor a la tasa del costo de oportunidad del 10.11 %, afirmando la factibilidad del proyecto.

**5.7.5. Período de Recuperación de la Inversión**

El plazo de recuperación de una inversión o período de repago señala el número de años necesarios para recuperar la Inversión Inicial Neta, sobre las entradas de efectivo que genere cada período de su vida útil. En el proyecto en estudio la inversión total será recuperable en 4 años 1 mes.

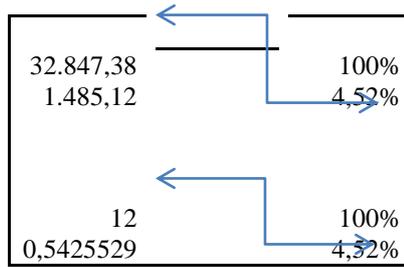
**Cuadro N° 99 Recuperación de la inversión**

Años	Flujos netos	Flujos de caja actualizados	Cantidad	Recuperación
1	20.984,73	18.557,42	18.557,42	18.557,42
2	21.002,55	16.424,81	16.424,81	34.982,23
3	22.316,15	15.433,41	15.433,41	50.415,64
4	21.418,51	13.099,24	13.099,24	63.514,88
5	60.733,70	32.847,38	1.485,12	65.000,00
	<b>146.455,64</b>	<b>96.362,26</b>	<b>65.000,00</b>	

Fuente: Cuadro N°93

Elaborado por: La Autora

Año: 2013



### 5.7.6. Costo Beneficio

Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en correspondencia a los ingresos y egresos actualizados. En el siguiente cuadro los ingresos y los egresos actualizados fueron calculados con la tasa de rendimiento del 13.08 %.

**Cuadro N° 100 Costo Beneficio**

Años	Ingresos	Egresos	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	116.820,90	96.567,23	103.308,19	85.397,26
2	126.070,17	105.155,70	98.591,79	82.235,86
3	136.051,77	113.106,32	94.090,72	78.222,10
4	146.823,68	121.725,47	89.795,16	74.445,47
5	158.448,48	131.069,64	85.695,71	70.888,06
<b>Total</b>	<b>684.215,01</b>	<b>567.624,37</b>	<b>471.481,57</b>	<b>391.188,76</b>

Fuente: Cuadro N° 88,90

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

Será el indicador que nos señalará que utilidad se tiene con el costo que representa la inversión y se responde fundamentalmente a por cada dólar invertido ¿Cuánto se gana?, en el caso del presente proyecto el Costo Beneficio está dado que por cada dólar invertido retorna un dólar con veinte y un centavos, es decir se gana 21 centavos extras.

<b>BENEFICIO COSTO</b>	$= \frac{\sum \text{Ingresos Deflactados}}{\sum \text{Egresos Deflactados}} = \frac{471.481,57}{391.188,76} = 1,21$	<b>COSTO BENEFICIO</b>
Por cada dólar invertido recupera 1,21, es decir gana 0,21		

### 5.7.7. Punto de Equilibrio

Se refiere a la cantidad o el monto de ventas que hace que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, en este caso la utilidad es cero.

Es únicamente válido para el año 1 del proyecto, porque entre más tardío es el pronóstico es menos cierto.

Costos Fijos

Punto de Equilibrio = -----

Costos Variables

1 - -----

Ingresos

$$PEq = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IV}}$$

Simbología y datos:

Costos fijos: CF= 68.791,43 USD

Costos variables: CV= 22.921,27 USD

Ingresos por ventas: IV= 116.820,90 USD

Punto de equilibrio: PEq= ?

68.791,43 USD

PEq= ----- = **79.484,20 USD**

1-(22.921,27 USD / 116.820,90 USD)

#### 5.7.7.1. Proyección para el punto de equilibrio

Para la proyección del Punto de Equilibrio se clasifico los rubros en costos y gastos fijos y variables en concordancia al Estado de Resultados proyectado para

determinar cuándo igualan los ingresos a los egresos y hasta donde soporta el proyecto la baja en ventas.

**Cuadro N° 101 Proyección para el punto de equilibrio**

descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS	116.820,90	126.070,17	136.051,77	146.823,68	158.448,48
<b>COSTOS FIJOS</b>					
<b>Mano de Obra Directa</b>					
Sueldos Personal administrativo	20.469,89	23.816,02	26.054,72	28.503,87	31.183,23
Gastos Personal Ventas	11.182,01	13.000,91	14.223,00	15.559,96	17.022,59
Mano de Obra Directa	21.702,88	25.230,20	27.601,83	30.196,41	33.034,87
Gastos de ventas	4.062,84	3.350,93	3.441,41	3.534,33	3.629,75
Gastos Administrativos	1.511,00	723,04	762,34	804,05	848,35
Gastos financieros	3.575,40	2.932,43	2.215,05	1.414,65	521,64
Depreciación	6.287,41	6.287,41	6.287,41	6.287,41	6.287,41
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>68.791,43</b>	<b>75.340,93</b>	<b>80.585,76</b>	<b>86.300,68</b>	<b>92.527,85</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
Costos Indirectos Producción	5.614,47	6.029,38	6.476,36	6.957,91	7.476,77
Materia Prima Directa	17.306,80	18.677,06	20.155,82	21.751,66	23.473,85
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>22.921,27</b>	<b>18.677,06</b>	<b>20.155,82</b>	<b>21.751,66</b>	<b>23.473,85</b>
<b>PE DOLARES</b>	<b>85.583,69</b>	<b>88.443,70</b>	<b>94.600,67</b>	<b>101.309,49</b>	<b>108.619,65</b>

Fuente: Cuadro N°87, 89,90.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### 5.5.7.2. Cálculo para el Punto de Equilibrio

**Cuadro N° 102 Punto de Equilibrio**

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2014	
$PE (\$) = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - (\text{costos variable} / \text{venta})} = \frac{68.791,43}{0,80} = 85.583,69 \text{ USD}$	

Fuente: Cuadro N° 101

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 103 Calculo Punto de Equilibrio**

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C = A x B</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F = B x E</b>	<b>G = D + F</b>
<b>Precio venta unitario</b>	<b>Cantidad físicas</b>	<b>Ingreso total</b>	<b>Costos fijos</b>	<b>Costo variable unitario</b>	<b>Costo variable total</b>	<b>Costo total</b>
1,35	41.464	55.976,40	32.962,40	0,26	10.983,05	43.945,45
1,35	18.929	25.554,15	15.047,88	0,26	5.013,95	20.061,82
1,35	13.521	18.253,35	10.748,71	0,26	3.581,46	14.330,18
1,35	12.620	17.037,00	10.032,45	0,26	3.342,81	13.375,25
<b>Total</b>	<b>86.534,00</b>	<b>116.820,90</b>	<b>68.791,43</b>		<b>22.921,27</b>	<b>91.712,70</b>

Fuente: Cuadro N°105

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 104 Costo de ventas unitario**

<b>Costos por productos</b>		<b>Costo venta</b>	<b>Utilidad</b>
Costo Fijo	0,79		
coto variable	0,26		
	1,06	1,35	0,29

Fuente: Cuadro N°103

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 105 Cálculo del Punto de Equilibrio en Productos y Dólares**

<b>Descripción</b>	<b>Productos</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>P.E. Dólares</b>	<b>Punto equilibrio</b>
<b>Manzanilla</b>	41.464	47,9%	1,35	55.976	47,92%	41.008,65	<b>30.377</b>
<b>Llantén</b>	18.929	21,9%	1,35	25.554	21,87%	18.721,12	<b>13.867</b>
<b>Valeriana</b>	13.521	15,6%	1,35	18.253	15,63%	13.372,51	<b>9.906</b>
<b>Matico</b>	12.620	14,6%	1,35	17.037	14,58%	12.481,41	<b>9.245</b>
<b>TOTAL</b>	<b>86.534</b>	<b>100,00%</b>		<b>116.821</b>	<b>100,00%</b>	<b>85.583,69</b>	<b>63.395</b>

Fuente: Cuadro N° 65

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

**Cuadro N° 106 Resumen Punto Equilibrio en Productos y Dólares**

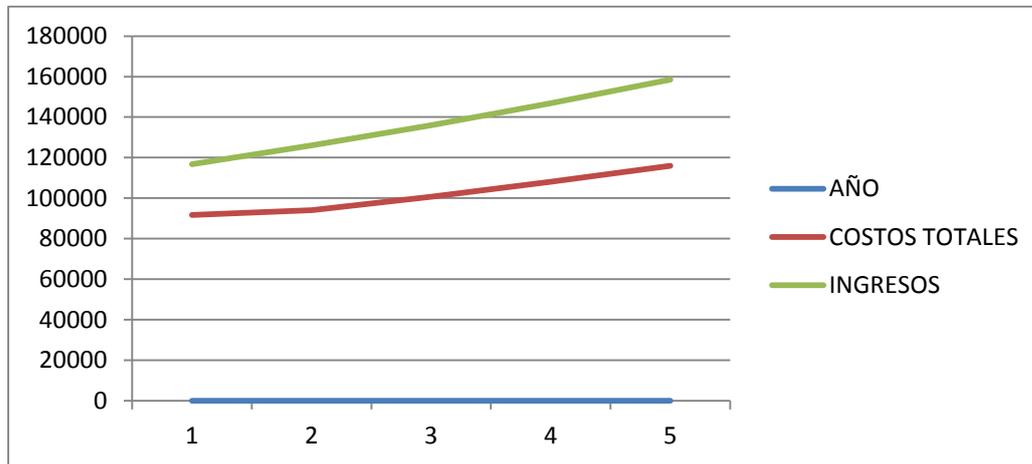
<b>PUNTO EQUILIBRIO EN PRODUCTOS Y DOLARES</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Dólares</b>
Manzanilla	30.377	41.008,65
Llantén	13.867	18.721,12
Valeriana	9.906	13.372,51
Matico	9.245	12.481,41
<b>Total</b>	<b>63.395</b>	<b>85.583,69</b>

**Fuente:** Cuadro N°105

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**Grafico N° 49 Punto de Equilibrio**



**Fuente:** Cuadro N°101

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

### **5.8. Resumen de la Evaluación Financiera.**

Como resultado de la evaluación financiera se determina que el proyecto es rentable en todos sus indicadores.

**Cuadro N° 107 Evaluación Financiera**

NRO	SIGLAS	RUBRO	RESULTADO	OBSERVACIONES
1	TRM	TASA RENDIMIENTO MEDIO	13,08%	
2	TIR	TASA INTERNA DE RETORNO	28,35	ES SUPERIOR A LA TRM
3	VAN	VALOR ACTUAL NETO	31.362,26	
	RC	RECUPERACION INVERSIÓN	RECUPERACION 4 AÑOS 1 MES	PROYECTO
5	CB	COSTO BENEFICIO	1,21	POR CADA DÓLAR GANA 0,23
6	PE	PUNTO DE EQUILIBRIO	85.583,69	PARA NO GANAR NI PERDER
			63.395	UNIDADES DIFERENTES

Fuente: Cuadro N° 96, 97, 98, 99, 100,101.

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

### 5.9. Análisis de Sensibilidad

Si aumentan los costos de operativos en 10% la TIR queda en 21,37 y el VAN en 16,721,53,44 esto quiere decir que no es sensible, pero si se rebaja las ventas en un 10% la TIR sería de 12,84 % y el VAN -488,26 el proyecto rebaja sus ingresos de manera considerable puede entrar a la quiebra . Se debería mantener las ventas ya que el proyecto poco resiste y si se aumenta en un 10% en los gastos administrativos y de ventas el TIR quedaría en 22,76% y el VAN en USD 19,593,99 no pasaría nada se podría aumentar los sueldos administrativos y de ventas.

**Cuadro N° 108 Análisis de Sensibilidad**

CONCEPTOS	Variación %	TIR %	VAN	EVALUACION
Aumento de costos producción	10%	21,37%	16.721,53	<b>OK</b>
Disminución de ingresos	-10%	12,84%	-488,26	<b>ALTO SENSIBLE</b>
Aumento Gastos Administrativos	10%	22,76%	19.593,99	<b>OK</b>
<b>Normal</b>	<b>0%</b>	<b>28,35%</b>	<b>31.362,26</b>	<b>O.K.</b>

Fuente: Cuadro N° 90,93

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 6.1. LA EMPRESA

##### 6.1.1. Razón social

Nombre: Salud y Vida.

##### 6.1.2. Etiqueta

Gráfico N° 50 Etiqueta



Elaborado por: La Autora

Año: 2013

#### 6.2. TIPO DE EMPRESA

La empresa de industrialización y comercialización de plantas medicinales deshidratadas se constituye como una sociedad de hecho, empresa familiar.

De acuerdo al Código Civil Art. 499.- “La sociedad de hecho no es persona jurídica. Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídos a favor o a cargo de todos los socios de hecho o socio individualmente.

En un principio es más fácil de iniciar para los emprendedores que recién comienzan la sociedad de hecho, que el resto de los tipos societarios, inclusive no se necesita instrumento escrito, sólo bastan los documentos de los socios o el socio y algunos datos para comprobar el domicilio.

La empresa de industrialización y comercialización de plantas medicinales deshidratadas será una empresa que se caracterizará por el cumplimiento de las disposiciones legales y tributarias que se rigen en el país, para iniciar el funcionamiento de las actividades deberá observar los procedimientos que la ley establece.

La empresa constituye una organización económica compuesta por recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, destinados a la transformación de materia prima en productos terminados con la finalidad de obtener beneficios económicos y de realización personal.

### **6.3. LOS REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA PEQUEÑA EMPRESA SON:**

#### **a) Registro único de contribuyentes**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen sus obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas:

Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.

Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales contenidos en éste. El contribuyente deberá realizar esta actualización dentro de los treinta días hábiles siguiente de ocurrido el hecho que produjo el cambio.

Todos los trámites relacionados con el Registro Único de Contribuyentes se realizan en las oficinas del Servicio de Rentas Internas.

#### **b) Patente Municipal**

El Art. 382 de la Ley de Régimen Municipal establece la obligatoriedad de obtener la patente y por consiguiente, el pago del impuesto (Art. 381), para todos los comerciantes, productivos e industriales que funcionan dentro de los límites tanto rurales como urbanos del cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad económica.

La patente anual se obtendrá dentro de los treinta días siguientes al final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año. Por el ejercicio de las actividades se pagará un impuesto mensual, cuya cuantía está determinada en proporción a la naturaleza, valores y ubicación del negocio.

#### **c) Numero Patronal**

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Los requisitos son los siguientes:

Contratos de Trabajo inscritos en la Inspección de Trabajo.

Cédula de Identidad del representante de la empresa.

Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliarse a cada uno de los trabajadores.

#### **d) Registro Único de Proveedores**

Formulario de registro de proveedores RUP impreso en el portal de compras Públicas.

Acuerdo de responsabilidad impreso en el portal.

Copia certificada de la escritura de constitución de la empresa.

Copia certificada del Representante Legal.

Copia de papeleta de votación.

Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC. y estar al día en sus obligaciones con el SRI, lista blanca.

#### **e) Permiso Sanitario**

Es un documento emitido por el Dirección Provincial de Salud, en el que autoriza el funcionamiento de los establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por la delegación del ministerio de salud, los requisitos son:

Solicitud para permiso de funcionamiento

- Planilla de Inspección.
- Copia del RUC del establecimiento (En caso de cambio de propietario o dirección)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario o representante legal (En caso de cambio de propietario o representante legal).
- Copia de los registros sanitarios
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Permiso de Bomberos

### **6.4. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

#### **6.4.1. Misión de la Empresa**

Industrializar y comercializar al por mayor y menor plantas medicinales de calidad, a precios justos, brindado una atención personalizada a los clientes potenciales y consumidor final.

#### **6.4.2. Visión de la Empresa**

Para el año 2018, ser una empresa líder en el mercado local comercializando plantas medicinales aumentando su cobertura a otras ciudades, incrementando su producción y ventas en un 20 %.

#### **6.5. OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

Elaborar un producto de calidad apto para el consumo de toda la población.

Realizar un plan de marketing que permita el incremento de ventas. Donde se toma en cuenta la creación de una página WEB, publicaciones en diarios y emisora.

Aumentar sus ventas anuales en un 5 %, hasta alcanzar la capacidad máxima de producción de la planta.

Brindar un servicio a domicilio y personalizado a todos los clientes potenciales.

##### **6.5.1 Valores Corporativos**

- **Honestidad.** El desarrollo de actividades lícitas, transparentes y confiables, mantienen un ambiente organizacional basado en la seguridad fidedigna, de cada uno de los empleados y trabajadores de la pequeña empresa.
- **Ética y Moral.** Las normas éticas y morales que rigen el buen vivir y actuar y leyes y la Constitución de la República, excluyen hechos fraudulentos, dolosos que perjudican el buen accionar de la pequeña empresa en el cumplimiento de tareas designadas a los subordinados; el respeto, integridad y disciplina, juegan un papel fundamental para quienes forman parte de la pequeña empresa.
- **Cooperación.** El trabajo cooperativo en equipo dirigido por un líder, es la base de la comunicación e interrelación de los empleados y trabajadores, concatenando a cada uno de las actividades para la organización, realizando las tareas propias como el monitoreo e instalaciones del sistema de vigilancia.

- **Calidad.** El proporcionar mayor valor agregado en la atención al cliente, proyecta a la microempresa hacia el mercado, como reflejo y sinónimo de pertenencia en la organización y realización de cualquier tipo de evento.
- **Emprendimiento.** La creatividad y diversidad del producto y servicio, incursionan en el mercado con un producto nuevo medicinal que previene enfermedades.

## **6.6. ESTRATEGIA EMPRESARIAL**

### **6.6.1. Rotación de tareas**

Las tareas de producción estarán dadas por la rotación con la finalidad de que todos los obreros sean multifuncionales y puedan remplazarse.

### **6.6.2. Convenios con asociaciones agrícolas**

Con la finalidad de abaratar costos, y tener durante todo el año la materia prima, firmaran convenios con asociaciones agrícolas de la zona con el objetivo de que entreguen la materia prima de calidad y directamente a la empresa.

## **6.7. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.**

### **6.7.1. Marca.**

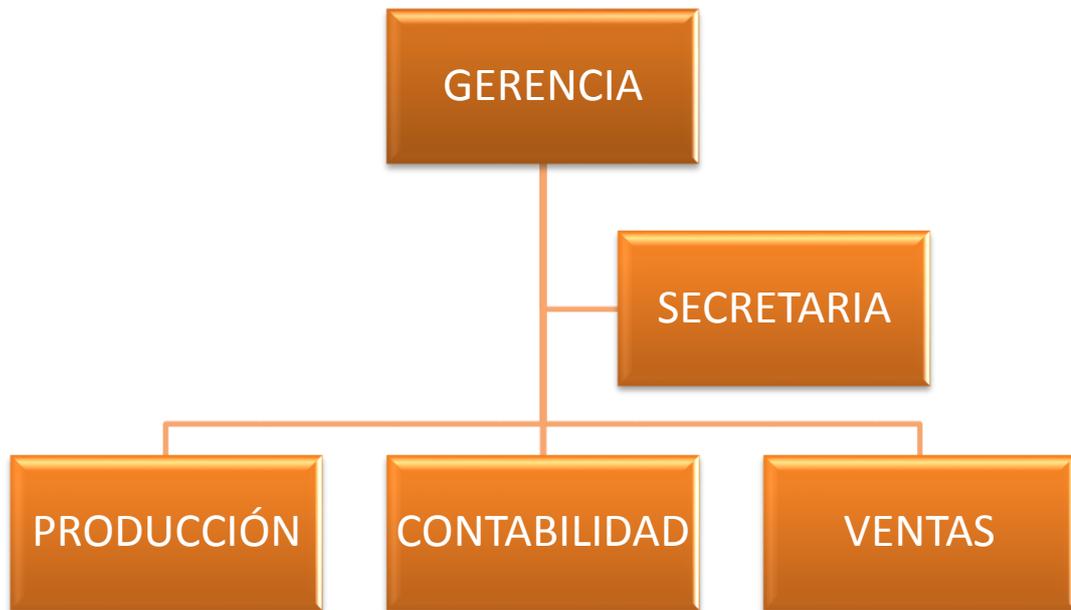
Se considera que la marca es la identidad de la empresa, por ende como estrategia de etiqueta, se propone el nombre comercial “SALUD Y VIDA” considerando que la figura atraerá a la población de consumidores.

### **6.7.2. Slogan**

El eslogan se crea con la finalidad de que en el subconsciente de la población identifique las propiedades del producto, “La prevención de la salud es la mejor decisión”.

## 6.8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Grafico N° 51 Estructura Organizacional



**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## 6.8. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS Y TAREAS.

### NIVEL DIRECTIVO

#### Cuadro N° 109 Gerente Propietario

<b>PUESTO:</b> Gerente Propietario	<b>Nivel:</b> Directivo
<b>Naturaleza del puesto:</b> Planificar, organizar, controlar, dirigir, coordinar y administrar las actividades de la empresa con eficiencia y eficacia a través de la innovación, productividad, y competitividad controlando los recursos humanos, físicos y financieros.	
<b>Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Realiza las funciones de administrador gerencial de la empresa y organiza al personal que está a su cargo.</li><li>• Es el encargado de mantener y buscar alianzas estratégicas, vínculos comerciales locales y nacionales.</li><li>• Dar soluciones a problemas.</li><li>• Evaluar constantemente al personal</li><li>• Tomar decisiones en base a resultados</li><li>• Analizar los procedimientos de selección, contratación, capacitación, motivación y políticas de pago de sueldos y horas extras al personal.</li></ul>	
<b>Perfil del Cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Título:</b> Ingeniería en administración de empresas, contabilidad o carreras afines.</li><li>• <b>Experiencia:</b> Dos año en labores similares.</li></ul>	

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## NIVEL ADMINISTRATIVO

### Cuadro N° 110 Contador

<b>PUESTO:</b> Contador	<b>Nivel:</b> Administrativo
<b>Naturaleza del puesto:</b> Controlar todas las operaciones financieras y administrativas realizadas en la empresa. Generar información útil y oportuna para la toma de decisiones.	
<b>Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Preparar los estados financieros y entregar al gerente.</li><li>• Analizar la información financiera y emitir las recomendaciones a la gerencia con el propósito de incrementar los niveles de eficiencia.</li><li>• Registro diario de operaciones contables de la empresa.</li><li>• Manejo al día todos los libros contables de ley.</li><li>• Generar información presupuestaria, financiera y contable, para la toma de decisiones.</li><li>• Elaborar las nóminas de pago del personal incluido ingresos y egresos.</li><li>• Clasificar, guardar y resumir información por fechas, numérica y financiera para recopilar y llevar los registros financieros.</li><li>• Revisar las cifras y recopilar información financiera y contables de las anotaciones y documentos para un correcto asiento contable en los libros y seguidamente realizar la mayorización.</li><li>• Llenar y enviar los formularios de compensación a trabajadores, formularios de contribución de pensión al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y al Servicio de Rentas Internas.</li><li>• Preparación y pagos de impuestos a través del programa tributario SITAC. (El Asesor Contable).</li></ul>	
<b>Perfil del Cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Título:</b> Título profesional de Contador Público Autorizado C.P.A., con título de tercer nivel aprobado y registrado en el SENESCYT.</li><li>• <b>Experiencia:</b> Mínimo dos años</li><li>• <b>Cursos:</b> capacitación en tributación y computación.</li></ul>	

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

## NIVEL DE APOYO

### Cuadro N° 111 Secretaria

<b>PUESTO: Secretaria</b>	<b>Nivel: Apoyo</b>
<b>Naturaleza del puesto:</b> Elaboración de documentos, archivo, atención al público,	
<b>Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Elaboración de memorandos, oficios, actas, contratos entre otros</li><li>• Archivo de toda la documentación de la empresa</li><li>• Atención al público.</li><li>• Recepción de llamadas telefónicas</li><li>• Llevar el control de permisos, entrada y salida del talento humano.</li><li>• La demás que le asigne el gerente.</li></ul>	
<b>Perfil del Cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Título:</b> Tecnóloga o licenciada en secretariado ejecutivo</li><li>• <b>Experiencia:</b> Un año en labores similares</li><li>• <b>Cursos:</b> Relaciones Humanas, Computación Básica, Redacción y ortografía</li></ul>	

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## NIVEL OPERATIVO

### Cuadro N° 112 Vendedor

<b>PUESTO:</b> Vendedor	<b>Nivel:</b> Operativo
<b>Naturaleza del puesto:</b>  Su principal función es ofrecer al cliente un servicio eficiente y de calidad, brindar asesoramiento sobre la adquisición de los productos. Además deberá resolver cualquier inquietud que tenga el cliente en cuanto al producto que ofrece la empresa.	
<b>Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dar un trato personalizado, demostrar cultura y respeto al cliente.</li><li>• Mantenerse bien informado acerca del precio y bondades del producto que ofrece la empresa.</li><li>• Elaborar un informe periódico sobre las ventas realizadas.</li><li>• Tener organizado los muestrarios.</li><li>• Atención con calidad y calidez.</li></ul>	
<b>Perfil del Cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Título:</b> Tecnólogo en marketing.</li><li>• <b>Experiencia:</b> Un año mínimo en cargos similares.</li><li>• <b>Cursos:</b> Relaciones Humanas, Atención al Cliente.</li></ul>	

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

**NIVEL OPERATIVO**  
**Cuadro N° 113 Chofer**

<b>PUESTO:</b> Chofer	<b>Nivel:</b> Operativo
<b>Naturaleza del puesto:</b> Transportar el producto desde la planta industrializadora hasta los locales o domicilios de los clientes potenciales, manejando el vehículo al lugar que requiera la empresa.	
<b>Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Llevar un registro diario de las ventas de los productos.</li><li>• Transportar los productos desde la factoría hasta los clientes potenciales.</li><li>• Controlar que los productos lleguen en buen estado hacia los clientes potenciales.</li><li>• Responsable del cuidado del vehículo de transporte.</li></ul>	
<b>Perfil del Cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Licencia:</b> Chofer Profesional</li><li>• <b>Experiencia:</b> Un año en conducción.</li><li>• <b>Cursos:</b> Relaciones Humanas.</li></ul>	

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## NIVEL OPERATIVO

### Cuadro N° 114 Obreros

<b>PUESTO:</b> Obreros	<b>Nivel:</b> Operativo
<b>Naturaleza del puesto:</b> Los operarios serán los encargados de transformar la materia prima en un producto terminado listo para la distribución.	
<b>Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selección de materia prima e insumos.</li><li>• Procesamiento de la materia prima.</li><li>• Encargado del, empaçado, sellado y almacenado del producto procesado.</li><li>• Mantenimiento y limpieza de los equipos y lugar a su cargo.</li></ul>	
<b>Perfil del Cargo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Instrucción:</b> Primaria, secundaria o egresados universitarios.</li><li>• <b>Experiencia:</b> En la industrialización de plantas o productos similares.</li></ul>	

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para el proyecto Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa industrializadora y comercializadora de plantas medicinales deshidratadas en la ciudad de Ibarra se ha programado aplicar una tabla de valoración de los impactos, siendo la siguiente:

**Cuadro N° 115 Análisis de Impactos**

Significado	Negativo alto	Negativo medio	Negativo bajo	No hay impacto	Positivo bajo	Positivo medio	Positiv o alto
Puntaje	-3	-2	-1	0	1	2	3

Los impactos que sobresalen y están sujetos de análisis son: social, empresarial, Económico, salud y ambiental

La matriz está compuesta por su indicador con su respectiva valoración dependiendo de su nivel, luego se realiza la siguiente operación para obtener el resultado del nivel de impacto.

Sumatoria total

NIVEL DE IMPACTO = -----

Número de indicadores

Con esta tabla se procedió a aplicar en los siguientes impactos el puntaje de evaluación, siendo el siguiente:

## 7.1 Impacto Social

**Cuadro N° 116 Impacto Social**

<b>INDICADORES</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Σ</b>
Participación asociaciones agrícolas						X		2
Atención personalizada							x	3
Trabajo en equipo					x			1
Conferencias sociales sobre los beneficios							x	3
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \text{ Medio positivo}$$

### Análisis

Para difundir las bondades y calidad del producto es necesario aplicar estrategias sociales, como conferencias que servirán para el incremento de la venta del producto en los mercados, para lo cual es necesario trabajar en equipo de todos los trabajadores y empleados, pues los servicios deben ser con calidad y calidez con una atención personalizada. Es indispensable la unión con las asociaciones para asegurar la materia prima

## 7.2. Impacto Empresarial

**Cuadro N° 117 Impacto Empresarial**

IMPACTO EMPRESARIAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Alianzas estratégicas con asociaciones						x		2
Mejoramiento continuo						x		2
Innovación tecnológica					x			1
Cobertura del mercado local						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>7</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2013

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{7}{4} = 1,75 \quad \text{Medio positivo}$$

### Análisis

Es indispensable mantener alianzas estratégicas con las asociaciones de productores de plantas medicinales, para tener asegurado la proveeduría de la materia prima durante todo el año. Es necesario el mejoramiento continuo y la innovación empresarial con la finalidad de sacar al mercado nuevo producto, para aumentar la cobertura del mercado.

### 7.3 Impacto Económico

**Cuadro N° 118 Impacto Económico**

IMPACTO ECONÓMICO								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Fuentes de trabajo						x		2
Precios productos accesibles						x		2
Beneficios a Asociaciones Agrícolas							x	3
Clientes satisfechos						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \text{ Medio positivo}$$

#### Análisis

El impacto económico está compuesto por beneficiarios directos que son los empleados y trabajadores que tienen una fuente de ingreso contribuyendo a la economía familiar, además está los dueños de la empresa que perciben ganancias, y los beneficiarios indirectos que son las asociaciones agrícolas que proveen de materia prima y los consumidores potenciales encargados de vender al consumidor final que es beneficiario por los precios justos de un producto de calidad.

## 7.4 Impacto de la Salud

**Cuadro N° 119 Impacto de la Salud**

IMPACTO DE LA SALUD								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Prevención de enfermedades						x		2
Curan de enfermedades						x		2
Controla la obesidad							x	3
Mejora el sistema nervioso						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \text{ Medio positivo}$$

### Análisis

Las plantas medicinales evitan muchas enfermedades al contrario de los productos transgénicos que tienen conservantes, colorantes, y preservantes y enferman al organismo, pues el consumo de estas plantas naturales cura enfermedades manteniendo el organismo saludable, además controla la obesidad, que en la actualidad es un problema social debido a los malos hábitos alimenticios. Las hierbas contribuyen a mejorar el sistema nervioso y controlar el stress.

## 7.5 Impacto Ambiental

**Cuadro N° 120 Impacto Ambiental**

IMPACTO AMBIENTAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Reciclaje de desechos orgánicos							x	3
Biodiversidad en las plantas						x		2
Cuidado del ambiente						x		2
Utilización de químicos							x	3
<b>TOTAL</b>								<b>10</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2,50 \text{ Alto positivo}$$

### Análisis

En el procesamiento de las plantas medicinales no se utilizan químicos que puedan dañar el ambiente, al contrario la biodiversidad en el sembrío, técnicamente auto controla el ingreso de plagas y enfermedades, pues está demostrado científicamente. Los desechos orgánicos o desperdicios en el procesamiento pueden ser reutilizados como abono natural, por lo tanto el principal impacto de este proyecto es el ambiental, ya que contribuye con la naturaleza.

## 7.6. Impacto General

**Cuadro N° 121 Impacto General**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
IMPACTO SOCIAL						x		2
IMPACTO EMPRESARIAL						X		2
IMPACTO ECONÓMICO						x		2
IMPACTO DE LA SALUD						x		2
IMPACTO AMBIENTAL							x	3
<b>TOTAL</b>								<b>11</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2013

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{11}{5} = 2,20 \quad \begin{array}{l} \text{Medio} \\ \text{positivo} \end{array}$$

### Análisis

Como se demuestra en el presente gráfico el impacto general del proyecto es medio positivo, pues no existen indicadores negativos que puedan impedir la marcha de este proyecto.

## 7.7. Conclusión de los Impactos

Del estudio realizado se concluye que el proyecto es factible en lo referente a los impactos, porque queda demostrado que todos son positivos

## 8. CONCLUSIONES

- El diagnóstico situacional del proyecto, determina que en la Ciudad de Ibarra presta todas las condiciones para efectuar este proyecto, pues existe aceptación de producto.
- Las bases teóricas y científicas explican claramente, los conceptos y definiciones del proyecto.
- Como resultado principal en el estudio de mercado existe una considerable demanda insatisfecha, tomando en cuenta que no existen empresas dedicadas a la industrialización y comercialización de plantas medicinales de este tipo, convirtiéndose en un producto nuevo.
- Existen herramientas tecnológicas necesarias para poner en marcha este proyecto como es el servicio a domicilio a los clientes potenciales, en vehículo de la empresa.
- En base a la evaluación financiera como al análisis de los criterios de evaluación del proyecto se ha concluido que este es viable y rentable ya que posee un VAN positivo de 31.362,26 dólares, la TIR se ubica en 28,35% la cual es superior a la TRM que es 13.08%, esto garantiza que el proyecto está en capacidad de generar mayor rentabilidad que una inversión alternativa, con un tiempo de recuperación aproximadamente de 4 años 1 mes por lo que se cumple dentro de los objetivos, la relación beneficio costo es de 1.21 es decir que por cada dólar invertido se gana 21 centavos, lo que justifica la inversión.
- La decisión administrativa tendrá bien definido los procesos, para proveer de una buena atención al cliente y productos de buena calidad a precios justos, permitiendo así el fortalecimiento de la empresa.
- Se concluye que el proyecto presenta impactos positivos, en lo referente a lo económico, social y ambiental.

## 9. RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar el proyecto en el menor tiempo posible para captar a los clientes como potenciales y el consumidor final.
- Los investigadores deben revisar las bases teóricas en paralelo con el desarrollo del proyecto para tener una mejor comprensión.
- Se recomienda poner en ejecución este proyecto ya que el estudio de mercado es favorable, y no existe competencia que pueda poner en peligro este proyecto.
- Se recomienda a los clientes potenciales realizar los pedidos con anticipación para que la empresa entregue a domicilio.
- Implementar el proyecto considerando que: el VAN del proyecto es mayor a cero y no es negativo lo que implica que el proyecto es factible. La TIR del proyecto y es superior a la Tasa Rendimiento Aceptable (TRM), por lo que se recomienda la ejecución del proyecto. El periodo de recuperación del proyecto es menor a la duración del proyecto y por tanto se puede recuperar la inversión que se ha realizado. La relación beneficio / costo del proyecto indica que por cada dólar invertido se obtendrá una rentabilidad aceptable, por lo cual el proyecto es factible.
- Incentivando y capacitando al talento humano que labora y colabora en la propuesta, permitirá el manejo adecuado del negocio, bajo leyes y reglamentos que se encuentren en vigencia y sobre todo la buena atención al cliente con calidad y calidez.
- Se recomienda poner en marcha este proyecto ya que sus impactos son positivos y es factible este estudio.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Gabriel. (2010). Evaluación de proyectos. Sexta Edición. Editorial McGraw- Hill., México.
- BRAVO, Mercedes. (2009) Contabilidad general. Editorial Nuevo día, Quito-Ecuador.
- Fanklin E, Enrique B y Krieger M. (2011) Comportamiento Organizacional, Enfoque. Pearson Education, para America Latina.
- Hogares Juveniles Campesinos (2010), El Milagro de las Plantas, Primera Edición
- Marcic Dorothy, Daft, Richar L. (2010). Introducción a la administración. sexta edición
- María Caldas; 2011 Empresa e Iniciativa Emprendedora, Primera Edición, Fer Composición S. A 2011 Madrid - España
- Murcia, Jairo (2009) Proyectos, Formulación Y Criterios De Evaluación, Editorial Grupo Alfaomega, Primer Edición, México
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).
- Orozco de Jesús Meza (2013) Evaluación financiera de proyectos, Tercera Edición, Editorial Ecoe Ediciones 2013 Bogotá – Colombia
- Paredes Guevara, Rodrigo (2010), La Biblia de las Frutas y Plantas Medicinales: Medicina Natural y Preventiva, Primera Edición, Editorial Diseli.
- PRIETO, Jorge. (2009). Proyectos enfoque gerencial. Tercera Edición. Editorial ECOE, Bogotá.
- Rey Bueno, Mar (2010), Historia de Hierbas Mágicas y Medicinales ,Primera Edición, Editorial Santos Rodríguez, Madrid España
- Rincón Carlos Augusto, Lasso Giovanny, Parrado Álvaro. (2010) Contabilidad siglo XXI. Primera Edición, Ediciones ECOE, Colombia.
- Ríos Juan, Paris Enrique, Guillermo Repetto (2012), Intoxicación por plantas medicinales, Edición Díaz Santos, Segunda Edición, Madrid España.
- Rodríguez y Palafox G. (2012) Administración: Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad. Tercera Edición, Editorial Mc Graw Hill

- Sarmiento, Rubén. (2010), Contabilidad de costos, Segunda Edición, Editorial Mc Graw Hill, Quito- Ecuador.
- Selva, Josefa Parreño, Conde Enar (2012): Dirección de Marketing: variables comerciales, Cuarta Edición, Editorial Club Universitario, Alicante – España.
- Serrano Ana, Álvarez Segundo, (2012), Tecnología Farmacéutica, Primera Edición, Editorial Club Universitario.
- ZAPATA, Pedro. (2011). Contabilidad general con base a las NIFF. Séptima edición, Bogotá-Colombia.

## 11. LINKOGRAFÍA

- (www.ibarra.gob.ec)
- <http://medicinaintercultural.org/contenido/2011-10-10-importancia-de-las-plantas-medicinales>
- <http://www.logicaecologica.es/2013/03/22/las-230-plantas-medicinales-mas-efectivas-y-sus-usos/#>
- [www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/.../candistrib.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/.../candistrib.htm)
- <http://www.merca20.com/definicion-de-publicidad/>
- <http://www.mitecnologico.com/Main/ProcesoDePlaneacionMision>
- <http://www.slideshare.net/ponceguillermo71/concepto-de-mision-y-vision>
- <http://pymesfuturo.com/vpneto.htm>
- [www.encyclopediafinanciera.com](http://www.encyclopediafinanciera.com) (2012).
- <http://www.gerencie.com/costo-de-oportunidad.html>
- <http://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>

# **ANEXOS**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y**  
**AUDITORIA**

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE PRODUCTOS  
DERIVADOS DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS EN LA  
CIUDAD DE IBARRA.

**DATOS INFORMATIVOS**

Edad: \_\_\_\_\_

Ocupación: \_\_\_\_\_

Sexo: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**Objetivo:** La presente encuesta tiene como objetivo determinar el nivel de aceptación que tienen las plantas medicinales deshidratadas en el mercado local.

**Instrucción:** *Escriba sólo una "X" en una de las opciones presentadas en cada ítem. En caso de no haber la opción deseada, por favor escríbala en palabras.*

**Cuestionario:**

**1) ¿Consume usted productos derivadas de plantas medicinales?**

Si  No

**2) De las siguientes plantas medicinales cual consume con frecuencia?**

Borraja	<input type="checkbox"/>	Manzanilla	<input type="checkbox"/>	Valeriana	<input type="checkbox"/>
Matico	<input type="checkbox"/>	Yerbamora	<input type="checkbox"/>	Orozuz	<input type="checkbox"/>
Marco	<input type="checkbox"/>	Taraxaco	<input type="checkbox"/>	Llantén	<input type="checkbox"/>

**3) ¿Qué tipo de producto relacionado a plantas medicinales adquiere usted?**

Bolsas de Té  Jarabes  Comprimidos  Polvos

**4) Con que frecuencia consume plantas medicinales?**

Diario  Semanal  Quincenal  Mensual

**5) ¿Dónde usted usualmente adquiere plantas medicinales para infusión?**

Supermercados

Abastos

Tiendas

Mercado

**6) ¿Cuál es el precio al que adquiere la caja por unidades que más consume para infusión?**

**Caja de 10 unidades**

0,41ctv a 0,56 ctv.

0,57ctv a 0,72ctv.

**Caja de 25 unidades**

0,93ctv a \$1, 29

\$1,30 a \$1,39

**Caja de 50 unidades**

\$1, 50 a \$1, 55

\$1, 56 a \$1, 61

**7) ¿Cuál es el factor de decisión al momento de comprar productos derivados de plantas medicinales?**

- Salud
- Conocimiento
- Registro Sanitario
- Precio
- Promociones
- Publicidad

**8) ¿Qué aspecto deberían mejorar las empresas que ofrecen estos productos?**

- Calidad del Producto
- Precios
- Registro Sanitario

**9) ¿Conoce usted de la existencia de una empresa dedicada a la elaboración de funditas de té para infusión en la ciudad?**

- Si  No

**10) Cree usted adecuada la creación de una empresa en la ciudad de Ibarra que se dedique a la elaboración de bolsitas de té de plantas medicinales?**

- Si  No

## FICHA DE SONDEO DE OPINIÓN

Lugar \_\_\_\_\_

Local \_\_\_\_\_

**1. ¿Qué tipo de plantas medicinales se venden en este local?**

**2. ¿Qué cantidad de plantas vende por producto semanalmente en unidades?**

**3. ¿Cree que deben fabricarse en esta ciudad estos productos?**