



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BANCARIA Y FINANCIERA

**CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA
A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES
,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO
DE QUITO 2015.**

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Bancaria y Financiera.

Autor: Vásquez Morales Marcela Alejandra

Tutor: Ing. Buitrón Fernando

Quito, Octubre 2015

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, VASQUEZ MORALES MARCELA ALEJANDRA portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1724077258 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: “La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: “Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera” facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

Firma _____
Nombre _____
Cedula _____

Quito, a los veinte y cuatro días del mes de Octubre 2015

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme la oportunidad de cumplir una meta más en mi vida, por la salud, por mi familia, por las bendiciones, fortaleza y sabiduría en cada decisión tomada.

Gracias a mis padres y hermanos por el apoyo incondicional, por el amor, el respeto y la confianza que depositaron en mí, por los valores que inculcados y por darme la oportunidad de tener una excelente educación que permitió la realización de este proyecto.

Al Instituto Tecnológico Superior Cordillera a la Carrera Administración Bancaria y Financiera por formarme como profesional.

A mi tutor y profesores que con su profesionalismo y ayuda supieron guiarme de la mejor manera, por su dedicación prestada en el transcurso del semestre, gracias a todos los docentes que me han permitido culminar la carrera.

A mis amigos por su solidaridad, animo en todo momento y sus consejos.

DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional en todo momento, ya que sin ellos no sería posible este logro

A mis sobrinos que con su ternura y amor me dieron impulso para ser un ejemplo para ellos

A mi director de proyecto Ing. Fernando Buitrón por su tiempo, por el aporte tanto profesional y técnico que permitieron el desarrollo de este proyecto.

Índice de contenido

ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	10
ÍNDICE DE GRÁFICOS	11
RESUMEN EJECUTIVO	12
CAPITULO I	16
1 . INTRODUCCIÓN.....	16
1.1 JUSTIFICACIÓN.....	17
1.2 ANTECEDENTES.....	20
1.2.1. FORMAS DE PREPARACIÓN.....	21
1.2.3. PROPIEDADES Y BENEFICIOS DE LAS PLANTAS MEDICINALES.....	23
1.2.4. PRODUCTOS.....	25
1.2.4.1 TILO.....	25
1.2.4.2 HIGO.....	26
1.2.4.3. GUAYUSA.....	27
CAPITULO II	29
2.1 AMBIENTE EXTERNO.....	29
2.1.1 FACTOR ECONÓMICO.....	29
2.1.1.01. INFLACIÓN.....	29
2.1.1.02 TASA DE INTERÉS.....	30
2.1.1.03 PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	33
2.1.1.04 BALANZA COMERCIAL.....	34
2.1.1.05 ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.....	36
2.1.2 FACTOR SOCIAL.....	37
2.1.2.01 POBLACIÓN.....	38
2.1.2.02 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA).....	39
2.1.3 ASPECTO LEGAL.....	41
2.1.3.01 TRÁMITES PARA OBTENER EL RUC.....	41
2.1.3.02 PATENTE MUNICIPAL.....	41
2.1.3.03 LICENCIA METROPOLITANA DE FUNCIONAMIENTO.....	42
2.1.3.04 CUERPO DE BOMBEROS QUITO.....	43
2.1.3.05 AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE LA MICROEMPRESA.....	43



2.1.3.06 AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO	44
2.1.3.07 COMPETENCIA CON EL MINISTERIO DE TRABAJO	45
2.1.3.08 REQUISITOS DE BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA	45
2.1.3.09 REGISTRO SANITARIO.....	46
2.1.4 ASPECTO TECNOLÓGICO	47
2.2 ENTORNO LOCAL	48
2.2.01 CLIENTES.....	48
2.2.1.01.1 PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.....	49
2.2.02 PROVEEDORES	50
2.2.03 COMPETIDORES	51
2.2.03.01 COMPETENCIA INDIRECTA.....	51
2.2.03.02 COMPETENCIA INDIRECTA.....	54
2.3 ANÁLISIS INTERNO	56
2.3.01 PROPUESTA ESTRATÉGICA	56
2.3.01.01 MISIÓN	56
2.3.01.02 VISIÓN.....	57
2.3.01.03 OBJETIVOS.....	57
2.3.01.03.01 OBJETIVO GENERAL	57
2.3.01.03.02 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	57
2.3.01.04 PRINCIPIOS Y VALORES	58
2.3.01.04.01 PRINCIPIOS	58
2.3.01.04.02 VALORES	59
2.3.02 GESTIÓN ADMINISTRATIVA	60
2.3.02.01. PLANIFICACIÓN	60
2.3.02.02. ORGANIZACIÓN	61
2.3.02.03. DIRECCIÓN	62
2.3.02.04. CONTROL.....	63
2.3.03 GESTIÓN OPERATIVA.....	64
2.3.04. GESTIÓN COMERCIAL	66
2.3.04.01. PRODUCTO.....	66
2.3.04.02. PRECIO	68
2.3.04.03 PLAZA	69
2.3.04.04 PROMOCIÓN	69

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



2.3.04.05. PUBLICIDAD	70
2.3.04.05.01 NOMBRE DE LA EMPRESA	70
2.3.04.05.02 LOGOTIPO.....	71
2.3.05.03 SLOGAN.....	71
2.3.05.04. MATERIAL DEL PRODUCTO.....	71
2.3.05.04.01 BOTELLA	71
2.3.05.04.02 ETIQUETA	72
2.3.05.05 TARJETA DE PRESENTACIÓN.....	72
2.3.05.06 FLYER.....	72
2.3.05.07 TRÍPTICO	73
2.3.05.08. MERCHANDISING.....	74
2.3.05.08.01 CAMISETAS.....	74
2.3.05.08.02 VASOS	74
2.3.05.08.03 GORRAS.....	75
2.3.05.08.04 ESFEROS	75
2.4. ANÁLISIS FODA	76
2.04.01. FORTALEZAS	76
2.4.02. OPORTUNIDADES.....	76
2.4.03. AMENAZAS.....	77
2.4.04 DEBILIDADES	78
CAPÍTULO III.....	79
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	79
3.1 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR	79
3.1.01. DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA	79
3.1.01.01. POBLACIÓN	79
3.1.02 TÉCNICAS DE OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN.....	81
3.1.02.01. ENCUESTA	82
3.1.02.02. FORMATO DE ENCUESTA.....	82
3.1.03 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	85
CANTIDAD DE AZÚCAR.....	90
3.2. DEMANDA.....	98
3.2.01. DEMANDA HISTÓRICA.....	98

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



3.2.02. DEMANDA ACTUAL.....	99
3.2.03 DEMANDA PROYECTADA	99
3.3. OFERTA.....	100
3.3.01. OFERTA HISTÓRICA	101
3.3.02. OFERTA ACTUAL	102
3.3.03. OFERTA PROYECTADA	102
3.4. BALANCE OFERTA-DEMANDA.....	103
CAPITULO IV	105
4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	105
4.1.01 CAPACIDAD INSTALADA.....	105
4.1.02 CAPACIDAD ÓPTIMA	105
4.1.02 CAPACIDAD ÓPTIMA.....	106
4.2 LOCALIZACIÓN	107
4.2.01 MACRO LOCALIZACIÓN	107
4.2.02 MICRO LOCALIZACIÓN.....	108
4.2.03 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA	109
4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	110
4.3.02 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	110
4.3.03 PROCESO PRODUCTIVO.....	117
4.3.04 MAQUINARIA Y ACTIVOS	119
CAPITULO V.....	120
5. ESTUDIO FINANCIERO	120
5.1. INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES.....	120
5.1.01 INGRESOS OPERACIONALES.....	120
5.1.02 INGRESOS NO OPERACIONALES	121
5.2. COSTO	121
5.2.01 COSTO DIRECTO	121
5.2.02 COSTO INDIRECTO.....	123
5.2.03 GASTOS ADMINISTRATIVOS	123
5.2.04 COSTO DE VENTA	125
5.2.05 COSTO FINANCIERO.....	126

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



5.2.06 COSTO FIJO Y VARIABLE	126
5.2.06.01 COSTOS FIJOS	126
5.2.06.02 COSTO VARIABLE.....	127
5.3 INVERSIONES	127
5.3.01 INVERSIÓN FIJA.....	128
5.3.01.01 ACTIVOS FIJOS	128
5.3.01.02 ACTIVOS NOMINALES	129
5.3.02 CAPITAL DE TRABAJO.....	130
5.3.03 FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS	131
5.3.04 AMORTIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	132
5.3.04.01 AMORTIZACIÓN DEL DIFERIDO	135
5.3.05 DEPRECIACIONES	135
5.3.06 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	136
5.3.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	138
5.3.08 FLUJO DE CAJA.....	139
5.4 EVALUACIÓN.....	140
5.4.01 (TMAR) TASA DE DESCUENTO.....	140
5.4.02 VAN (VALOR ACTUAL NETO)	141
5.4.03 TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	142
5.4.04 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)	143
5.4.05 RELACIÓN COSTO BENEFICIO (RBC).....	145
5.4.06 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	145
5.4.07 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS	148
5.4.07.01 ÍNDICE DE LIQUIDEZ.....	148
5.4.07.02 PRUEBA ACIDA.....	148
5.4.07.03 ENDEUDAMIENTO	149
5.4.07.04 RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	150
5.4.07.05 RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	150
CAPITULO VI	152
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS	152
6.1 IMPACTO AMBIENTAL	152
6.2 IMPACTO ECONÓMICO	156

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



6.3 IMPACTO PRODUCTIVO	157
6.4 IMPACTO SOCIAL	158
CAPITULO VII.....	161
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	161
7.1 CONCLUSIONES	161
7.2 RECOMENDACIONES	162
BIBLIOGRAFÍA.....	164
WEB GRAFÍA.....	166
ANEXOS	170



Índice de Tablas

<i>Tabla Nro. 1 Inflación</i>	29
<i>Tabla Nro. 2 Tasa Interés Activa</i>	31
<i>Tabla Nro. 3 Tasa Interés Pasiva</i>	32
<i>Tabla Nro. 4 PIB</i>	33
<i>Tabla Nro. 5 Balanza Comercial</i>	35
<i>Tabla Nro. 6 PDOT POR ZONAS</i>	38
<i>Tabla Nro. 7 Clientes</i>	49
<i>Tabla Nro. 8 Proveedores</i>	50
<i>Tabla Nro. 9 Competencia Directa</i>	51
<i>Tabla Nro. 10. Competencia Directa Coca cola</i>	52
<i>Tabla Nro. 11. Competencia Directa Nestlé</i>	53
<i>Tabla Nro. 12 Competencia directa Toni</i>	54
<i>Tabla Nro. 13 Competencia Indirecta Cetca</i>	55
<i>Tabla Nro. 14 Competencia Indirecta Cetca</i>	55
<i>Tabla Nro. 15 Competencia Indirecta Runa</i>	56
<i>Tabla Nro. 16. Cronograma de Actividades</i>	60
<i>Tabla Nro. 17 Control de Productividad</i>	63
<i>Tabla Nro. 18 Gestión Operativa</i>	64
<i>Tabla Nro. 19 Precio</i>	68
<i>Tabla Nro. 20 Precio Venta Público</i>	68
<i>Tabla Nro. 21 Fortalezas</i>	76
<i>Tabla Nro. 22 Oportunidades</i>	76
<i>Tabla Nro. 23 Amenazas</i>	77
<i>Tabla Nro. 24 Debilidades</i>	78
<i>Tabla Nro. 25 Población Comité del Pueblo</i>	79
<i>Tabla Nro. 26 Edades de Población</i>	80
<i>Tabla Nro. 27 Cálculo de la muestra</i>	81
<i>Tabla Nro. 28 Pregunta 1</i>	85
<i>Tabla Nro. 29 Pregunta 1</i>	86
<i>Tabla Nro. 30 Pregunta 2</i>	87

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



Tabla Nro. 31 Pregunta 3.....	88
Tabla Nro. 32 Pregunta 4.....	89
Tabla Nro. 33 Pregunta 4.....	90
Tabla Nro. 34 Pregunta 5.....	91
Tabla Nro. 35 Pregunta 6.....	92
Tabla Nro. 36 Pregunta 7.....	93
Tabla Nro. 37 Pregunta 7 Material de la Botella	94
Tabla Nro. 38 Pregunta 8.....	95
Tabla Nro. 39 Pregunta 9.....	96
Tabla Nro. 40 Pregunta 10.....	97
Tabla Nro. 41 Frecuencia de consumo.....	98
Tabla Nro. 42 Demanda.....	99
Tabla Nro. 43 Demanda Proyectada.....	99
Tabla Nro. 44 Oferta Histórica.....	101
Tabla Nro. 45 Frecuencia de consumo.....	102
Tabla Nro. 46 Oferta proyectada.....	102
Tabla Nro. 47 Oferta- Demanda	104
Tabla Nro. 48 Capacidad Instalada.....	105
Tabla Nro. 49 Capacidad Instalada.....	106
Tabla Nro. 50 Capacidad Óptima	107
Tabla Nro. 51 Macro localización	108
Tabla Nro. 52 Localización Óptima.....	109
Tabla Nro. 53 Matriz de factores relevantes	110
Tabla Nro. 54 Códigos de cercanía	111
Tabla Nro. 55 Factores del Proceso	111
Tabla Nro. 56 Diagrama de Procesos.....	118
Tabla Nro. 57 Maquinaria y Equipo	119
Tabla Nro. 58 Ingresos Operacionales.....	120
Tabla Nro. 59 Ingresos Proyectados	121
Tabla Nro. 60 Costos Directos.....	122
Tabla Nro. 61 Proyección de Costos Directos	122

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



<i>Tabla Nro. 62 Costos Indirectos</i>	<i>123</i>
<i>Tabla Nro. 63 Proyección Costos indirectos</i>	<i>123</i>
<i>Tabla Nro. 64 Gastos Administrativos</i>	<i>124</i>
<i>Tabla Nro. 65 Otros Gastos.....</i>	<i>124</i>
<i>Tabla Nro. 66 Proyección de Gastos Administrativos</i>	<i>125</i>
<i>Tabla Nro. 67 Costo de Venta</i>	<i>125</i>
<i>Tabla Nro. 68 Proyección del costo de venta</i>	<i>126</i>
<i>Tabla Nro. 69 Costo Financiero.....</i>	<i>126</i>
<i>Tabla Nro. 70 Costo Fijo.....</i>	<i>127</i>
<i>Tabla Nro. 71 Costo Variable</i>	<i>127</i>
<i>Tabla Nro. 72 Cuadro de Activos</i>	<i>128</i>
<i>Tabla Nro. 73 Activos nominales</i>	<i>130</i>
<i>Tabla Nro. 74 Capital de trabajo</i>	<i>131</i>
<i>Tabla Nro. 75 Cuadro de Inversiones.....</i>	<i>131</i>
<i>Tabla Nro. 76 Amortización del Financiamiento</i>	<i>132</i>
<i>Tabla Nro. 77 Amortización de gastos de constitución</i>	<i>135</i>
<i>Tabla Nro. 78 Depreciaciones</i>	<i>135</i>
<i>Tabla Nro. 79 Estado de Resultados</i>	<i>138</i>
<i>Tabla Nro. 80 Flujo de caja</i>	<i>139</i>
<i>Tabla Nro. 81 Periodo de recuperación de la inversión</i>	<i>143</i>
<i>Tabla Nro. 82 PRI Constante.....</i>	<i>143</i>
<i>Tabla Nro. 83 PRI Actualizado</i>	<i>144</i>
<i>Tabla Nro. 84 Periodo de recuperación.....</i>	<i>145</i>
<i>Tabla Nro. 85 Punto de Equilibrio</i>	<i>147</i>
<i>Tabla Nro. 86 Impacto Ambiental.....</i>	<i>155</i>



Índice de Figuras

<i>Figura 1 Croquis.....</i>	<i>69</i>
<i>Figura 2 Logotipo.....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 3 Botella.....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 4 Etiqueta</i>	<i>72</i>
<i>Figura 5 Tarjeta de presentación.....</i>	<i>72</i>
<i>Figura 6 Flyer</i>	<i>73</i>
<i>Figura 7 Tríptico.....</i>	<i>73</i>
<i>Figura 8 Camisetas</i>	<i>74</i>
<i>Figura 9 Vaso</i>	<i>74</i>
<i>Figura 10 Gorra.....</i>	<i>75</i>
<i>Figura 11 Esfero.....</i>	<i>75</i>
<i>Figura 12 Formula Muestra</i>	<i>81</i>
<i>Figura 13 Macro localización.....</i>	<i>108</i>
<i>Figura 14 Matriz Triangular.....</i>	<i>112</i>
<i>Figura 15 Plano de la Planta.....</i>	<i>116</i>
<i>Figura 16 Crédito</i>	<i>132</i>
<i>Figura 17 Formula TMAR.....</i>	<i>140</i>
<i>Figura 18 Formula VAN.....</i>	<i>141</i>
<i>Figura 19 Valor Actual Neto</i>	<i>142</i>
<i>Figura 20 Punto de equilibrio.....</i>	<i>146</i>



Índice de Gráficos

Gráfico Nro. 1 Inflación.....	30
Gráfico Nro. 2 PIB	34
Gráfico Nro. 3 Balanza Comercial.....	35
Gráfico Nro. 4 IPC.....	36
Gráfico Nro. 5 IPC	37
Gráfico Nro. 6 PEA	40
Gráfico Nro. 7 PET Y PEA País 2015	40
Gráfico Nro. 8 Organigrama funcional	61
Gráfico Nro. 9 Pregunta 1	85
Gráfico Nro. 10 Pregunta 1	86
Gráfico Nro. 11 Pregunta 2.....	87
Gráfico Nro. 12 Pregunta 3	88
Gráfico Nro. 13 Pregunta 4.....	89
Gráfico Nro. 14 Pregunta 4 Cantidad de Azúcar	90
Gráfico Nro. 15 Pregunta 5.....	91
Gráfico Nro. 16 Pregunta 6.....	92
Gráfico Nro. 17 Pregunta 7.....	93
Gráfico Nro. 18 Pregunta 7 Material de la Botella	94
Gráfico Nro. 19 Pregunta 8.....	95
Gráfico Nro. 20 Pregunta 9.....	96
Gráfico Nro. 21 Pregunta 10.....	97
Gráfico Nro. 22 Demanda Proyectada.....	100
Gráfico Nro. 23 Oferta Proyectada	103
Gráfico Nro. 24 Punto de Equilibrio	147

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto está basado en un estudio de factibilidad, en el cual se ha realizado diferentes análisis sobre justificación y antecedentes, análisis situacional, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, análisis de impactos que causa el proceso productivo y la comercialización de la bebida refrescante en el Comité del Pueblo Cantón Quito.

En el mercado local existen bebidas refrescantes de competidores que tienen ya establecidas sus marcas en el mercado debido a la gran demanda de este producto se realiza el presente proyecto para fomentar la competitividad e ingresar al mercado con un producto con beneficios para la salud.

El análisis situacional y el estudio realizado demuestra las oportunidades y amenazas existentes en la localidad, así como las preferencias del consumidor en relación al precio, calidad y cantidad.

Después de realizar el estudio técnico se han determinado los equipos a utilizar en el proceso de producción de la bebida refrescante, así como el personal operativo y administrativo necesario y la capacidad óptima para la elaboración del producto.

La empresa denominada FRESH-TE tiene como objetivo principal aportar al desarrollo productivo del país, buscando ser una empresa generadora de empleo, pensando en entregar un producto de calidad y competitivo. Forjando ser una compañía dedicada a la producción y comercialización del té de hierbas medicinales, utilizando de manera correcta y oportuna la tecnología, optimizando procesos y recursos con personal altamente capacitado y calificado con el fin de satisfacer las

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

necesidades del consumidor.

El estudio financiero ha demostrado que el proyecto es viable, ya que la inversión que se realiza tanto recursos propios como financiados es considerada como media-baja, por lo que se demuestra que en monto invertido es recuperable dentro de la vida útil del proyecto.

ABSTRACT

This project is based on a feasibility study, which was performed several analyzes of justification and background, situational analysis, market research, technical study, financial study, analysis of impacts caused by the production process and marketing Refreshing drink of the Comité del Pueblo, Canton Quito

In the local market there are soft drinks competitors who have already established their brands on the market due to the high demand for this product in this project is done to promote competitiveness and enter the market with a product with health benefits.

The situation analysis and the study demonstrate the opportunities and threats in the town, as well as consumer preferences in terms of price, quality and quantity.

After conducting a technical study we have identified the equipment used in the production process of refreshing drink, as well as the operational and administrative personnel necessary for optimum capacity and product development.

The company FRESH-TE's main objective is to contribute to the productive development of the country, seeking to be a company generating employment, thinking to deliver a quality product and competitive. Forging As a company dedicated to the production and marketing of herbal tea, using correct and timely technology, optimizing processes and resources with highly trained and qualified to meet consumer needs.

The financial study has shown that the project is viable, since the investment made



both equity and funded is considered medium-low, so it shows that invested amount is recoverable within the lifetime of the project.

CAPITULO I

1 . Introducción

El presente proyecto de producción y comercialización de té de hierbas medicinales, está enfocado en contribuir al desarrollo productivo del país, generando oportunidades de trabajo para la sociedad, generando más riqueza en el Ecuador dando a conocer al consumidor sobre los beneficios a la salud que presta la bebida refrescante.

Hay varios aspectos como el sabor, imagen, higiene, entre otros que se deben tomar en cuenta al momento de la elaboración y al momento de la degustación, ya que en los últimos años el mercado de bebidas refrescantes ha ido acaparando mercado y haciendo de este un producto demandado, y por ello en la actualidad se puede buscar la forma de hacer más competitivo el mercado e ingresar a este con un producto innovador con sabores distintos a los ya establecidos.

La agricultura y el cultivo de estas hierbas lo realizan muy pocas personas ya que el consumo de estas hierbas era únicamente como medicina tradicional, hoy en día se puede considerar como cotidiano y es por ello el desarrollo de este proyecto ya que el uso de estas plantas está ganando mercado y existen empresas industrializadas dedicadas a la producción de esta bebida refrescante debido a la demanda existente de este producto, tomando en cuenta que el Ecuador es un país agrícola y se busca sobre todo aportar a los cambios que el gobierno quiere implementar con la transformación de la Matriz Productiva que hará que nuestra nación se convierta en un estado exportador de productos terminados.

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

1.1 Justificación

Hoy en la actualidad con la globalización la sociedad ha ido cambiando paulatinamente en relación a años atrás los grandes productores con ayuda de la tecnología han mejorado su manera de producir convirtiéndose en un factor favorable al momento de elaborar el producto.

El siguiente estudio está enfocado en crear conciencia y una cultura en el público para que adquiera productos netamente naturales y lograr que estos se conviertan en un hábito diario de consumo de plantas orgánicas beneficiosas para la salud.

“El Ecuador posee grandes riquezas en el campo de la agricultura, la bondad del suelo, la diversidad del clima y de pisos ecológicos permiten la producción agrícola tropical, subtropical, templada y de páramo; la cual requiere tecnificación para obtener una mejor productividad, además se hace necesaria la industrialización de todos los productos agrícolas a fin de obtener un mejor beneficio del valor agregado.” (www.monografias.com, 2013) Recuperado de:
(<http://www.monografias.com/trabajos82/creacion-empresa-endulzante-planta-stevia/creacion-empresa-endulzante-planta-stevia.shtml#ixzz3TBNuixGm>)

Es así que en el Ecuador existe gran variedad de productos agrícolas, dentro de los más consumidos e importantes se encuentran: manzanilla, cedrón, hierba luisa, menta, entre otros, los que constituyen materia prima para la elaboración de té de sabores naturales permitiendo a la ciudadanía conocer sobre los beneficios para la

salud con un producto sin químicos con el objetivo de aprovechar todas sus bondades que contienen las hierbas medicinales.

“La realidad económica que viven los agricultores ecuatorianos exige muchos cambios para tener una mejor calidad de vida, ellos no se encuentran con un salario fijo y por ese motivo de alguna manera buscan el desarrollo para el sector agrícola. No cuentan con los recursos ni mucho menos con la tecnología necesaria, además que no realizan un programa administrativo y la mayoría de veces prefieren perder su producción a venderlos a precios bajos” (Economico, 2014)

Este proyecto permitirá fomentar y establecer nuevas estrategias para ingresar y sobresalir en el mercado mediante un estudio y análisis del entorno, de esta forma en el futuro poder generar fuentes de trabajo y mantener la tradición de consumo de este producto.

El producto será elaborado artesanalmente permitiendo obtener un producto 100% orgánico y natural, cumpliendo estándares de calidad y de esta manera cubrir las necesidades y los distintos gustos del mercado consumidor.

“Lo que también generara un beneficio propio que será la rentabilidad que espero tener tomando en cuenta que paulatinamente habrá que mejorar en base a estrategias planteadas para tener una visión a largo plazo y así tener posicionamiento en el mercado a través de tiempo” (Cruz, 2013, pág. 159)

Aquellas plantas muy beneficiosas para la salud son: Tilo, Higo y Guayusa las cuales actualmente en el país se encuentran ganando un espacio en el mercado del té por las propiedades medicinales de sus hojas y frecuentemente son usadas para

tratar y prevenir síntomas y patologías que se presentan en diferentes enfermedades, es por ello que aprovechando estas bondades el proyecto se enfoca a la realización de bebidas refrescantes a base de estas plantas , además de fomentar el desarrollo local buscando producir y comercializar un producto 100% natural conservando sus nutrientes y proteínas que no causen daño a la salud de los consumidores.

Es así que en la Provincia de Pichincha los agricultores se dedican al cultivo de estas hierbas medicinales, aprovechando las bondades de los suelos que han aceptado favorablemente su cultivo; constituyendo materia prima para la elaboración de producto.

El presente proyecto busca ampliar los conocimientos de forma integral acerca de las hierbas medicinales y sus beneficios dándole un valor agregado al producto. Dar a conocer desde la adquisición de la materia prima, procesamiento y comercialización como te de hierbas medicinales, teniendo en cuenta variables de tipo financiero, mercadeo, producción entre otras.

Basados en lo expuesto anteriormente y con el propósito de contribuir al desarrollo industrial, de la Matriz Productiva y por ende al Plan Nacional del Buen Vivir y aprovechando de mejor manera la producción agrícola del sector, se propone un estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de té de hierbas medicinales, ubicada al norte del Distrito Metropolitano de Quito.

1.2 Antecedentes

Desde la antigüedad hasta la presente fecha el té se ha constituido en una de las bebidas tradicionales a nivel mundial, su consumo no ha sido reemplazado por ninguna otra bebida constituyéndose en uno de los productos más consumidos en los hogares.

“La utilización medicinal de las plantas tiene su origen desde el inicio de la historia del ser humano sobre la tierra, que en íntimo contacto con la naturaleza, se fue desarrollando con la imitación de las costumbres de otros animales, y con la experiencia acumulada tras la ingestión accidental o voluntaria de algunas especies vegetales” (Cruz, 2013, pág. 19)

Los productos de hierbas medicinales han sido consumidos por el hombre desde sus inicios y esas hierbas han sido utilizadas como medicina para el alivio de algunas enfermedades y dolencias.

“En las primeras civilizaciones, la alimentación y la medicina estaban íntimamente ligadas, y muchas plantas se comían por sus efectos benéficos sobre la salud. Beneficio. Existen plantas medicinales que pueden tomarse directamente, consumiéndolas como un alimento más, y no precisan de ninguna preparación especial. Podríamos decir que se trata de alimentos con propiedades medicinales” (Cruz, 2013, pág. 23)

Por consiguiente para proteger la salud de todas las personas en general surge la

idea de elaborar té de hierbas naturales extraídas de plantas cuyos beneficios sean similares a los de la medicina común pero con la propiedad de no causar efectos nocivos en la salud.

Si consideramos que al menos un 25% de los productos farmacéuticos modernos se derivan de las plantas, en la actualidad han llamado mucho más la atención de los investigadores a fin de descubrir los posibles principios activos que justifiquen los usos terapéuticos, por lo que hay una tendencia cada vez más creciente en rescatar esos conocimientos ancestrales para ponerlos al servicio de la salud.

1.2.1. Formas de preparación

“Las plantas medicinales se pueden preparar de varias maneras, dependiendo de que su uso sea interno o externo, de la enfermedad que se busca curar y de las características de la planta misma. A continuación se mencionan las formas más comunes de preparación.

Infusión

Se pone una cucharadita de la planta seca, hojas u otras partes frescas de la planta, en una taza en la que se vierte agua hirviendo. Se deja reposar de 5 a 20 minutos, después se cuela y según el gusto se endulza, de preferencia con miel de abejas.

Cocimiento o decocción.

Se coloca una cucharadita del material “hojas, flores, raíces, ya sean secas o frescas” en un pocillo esmaltado que no sea de aluminio., con una taza de agua fría. Se calienta y se deja hervir de 2 a 10 minutos a fuego lento. Se cuela al final y se endulza al gusto.

Maceración

Se pone una cucharadita de hierbas secas o frescas en una taza del líquido, ya sea agua, alcohol o vino, y se deja reposar de 8 a 12 horas, a la temperatura ambiente. Luego se mezcla, se calienta ligeramente, se cuela y se endulza.

Compresas frías

Hacer un cocimiento de la planta y dejar enfriar totalmente. El contenido debe estar envuelto en una tela fina. Se aplica sobre la parte afectada y se renueva cada 10 o 12 minutos.

Compresas calientes

Se hace lo mismo que las compresas frías, sólo que esta vez el agua debe estar bien caliente.

Cataplasma

Son para uso externo. Se machacan las partes frescas de las plantas, se extienden sobre una tela de algodón, lino o gasa y se colocan sobre las partes afectadas. En algunos casos se hierva la planta y se puede aplicar directamente sin tela.” (www.chispaisas.info, 2007) (Recuperado el 1 de julio del 2015, de <http://www.chispaisas.info/alternativa13.htm>)

1.2.3. Propiedades y beneficios de las plantas medicinales

(Melendez, 2000) Habla sobre las propiedades y beneficios de las plantas medicinales y concluye:

“Las plantas medicinales son uno de los remedios totalmente caseros y naturales que más beneficios y propiedades aporta al organismo, principalmente para el tratamiento y alivio de diferentes enfermedades, trastornos o molestias. Los hallazgos obtenidos a través del tiempo han permitido distinguir amplia variedad de hierbas y plantas curativas con las siguientes propiedades terapéuticas:

Antihelmínticas: Destruyen y permiten la expulsión de parásitos intestinales, permitiendo mejorar la calidad de vida de las personas

Antimicrobianas: Exterminan microbios causantes de enfermedades y ayudan a fortalecer los mecanismos de defensa del organismo.

Astringentes. Reducen la irritación cutánea y crean barrera protectora contra infecciones.

Antiinflamatorias.-Ayudan a aliviar tanto las inflamaciones internas (que son las que padecen diversos órganos, como el hígado o los riñones), y externas (cuando afectan a la piel o a la musculación). Este beneficio pasa porque alivian la dolencia a la vez que eliminan su origen.

Estimulantes del sistema digestivo: Inducen el apetito y producción de jugos digestivos.

Carminativas. Calman la inflamación de las paredes intestinales y permiten la eliminación de gases del tubo digestivo.

Emolientes: Tienen acción antiácida y protege a los tejidos irritados o inflamados.

Diuréticas: Aumentan la producción y eliminación de orina, permitiendo un lavado interno del organismo.

Emenagogas. Estimulan la expulsión del flujo menstrual, ayudando a controlarlo y aliviar el dolor que produce este.

Expectorantes. Permiten la eliminación de mucosidades alojadas en vías respiratorias.

Hepáticas. Fortalecen al hígado y ayudan a que funcione adecuadamente.

Tranquilizantes. Ayudan a reducir y controlar estados de nerviosismo, ansiedad e inquietud.”

Secado Natural

“En el caso del 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 materias vegetales medicinales sea uniforme, con objeto de evitar el enmohecimiento.” (www.medicinedocs.com, 2013)

1.2.4. Productos

1.2.4.1 Tilo

Conocido popularmente como tila, el té de tilo se obtiene de la flor de este árbol, por lo que es un tipo de té proveniente de flores. Desde siempre se ha utilizado como relajante debido a una serie de cualidades antidepresivas que posee, pero tiene otra cantidad de beneficios para el organismo que debemos tener en cuenta:

- 1.- El tilo es un antiespasmódico, ya que relaja los músculos y alivia el estrés. Suele consumirse en forma de aceite esencial obtenido a partir de sus flores.
- 2.- La ansiedad también podrá ser calmada mediante los aceites esenciales o a través de una infusión de tilo; en cualquiera de los dos casos nos ayudará a descansar mejor.



3.- Es un poderoso sedante utilizado para bajar la presión sanguínea y tratar las palpitaciones nerviosas.

4.- La flor de tila se utiliza para los estados gripales, como descongestionante de los pulmones y la nariz. Incluso se utiliza para bajar la fiebre en caso que sea necesario.

5.- Junto con la manzanilla y la menta, una infusión de tilo nos facilita la digestión.

6.- Para la inflamación de amígdalas se hacen enjuagues con tilo y bicarbonato de sodio.

7.- La tila se utiliza como diurético natural.

8.- Es utilizado para los trastornos del hígado y la vesícula biliar.

Recuperado de: (www.vitonica.com, 2009)

1.2.4.2 Higo

Las hojas del higo contienen altas cantidades de insulina natural, por lo que su consumo reduce la necesidad de inyectarse dicha sustancia. Es un excelente remedio natural para aquellas personas que sufren de diabetes.

Beneficios

“Las hojas se ha empleado en forma de infusión como expectorante,

sudorífico y como hipoglucémico.” (Melendez, 2000, pág. 24)

- **Triglicéridos:** Las hojas de higo reducen los niveles de triglicéridos en el cuerpo, por tanto se deben consumir con regularidad, lo cual previene de infartos y obesidad.
- **Bronquitis:** Con las hojas de higo se prepara un té que es un remedio casero ideal para tratar la bronquitis, el asma y otras enfermedades de las vías respiratorias.
- **Úlcera:** Un buen remedio contra la úlcera es mascar las hojas de higo y tragar el jugo resultante.

Recuperado de: (www.otramedicina.imujer.com, 2014)

1.2.4.3. Guayusa

“Una hoja endémica del Ecuador es capaz de proporcionar energía, tanto como la cafeína. De hecho, es más eficiente. No produce el bajón luego del pico reanimante y, además, sus antioxidantes balancean la energía corporal. Esta hoja es de la guayusa, una planta que se cultiva en la Amazonía ecuatoriana. Durante siglos, con ella, los indígenas preparaban té como una bebida que les brindaba energía para realizar sus actividades cotidianas. La guayusa es una planta agroforestal orgánica. Esta crece bajo las sombras de



plantaciones más grandes y de allí la idea de sembrar en esas fincas, especies nativas como el cedro, churchu, aguano y otras en peligro de extinción. Francisco Mantilla, gerente general, resalta que se trata de una bebida ancestral que fue consumida por los quichuas en ceremonias especiales y para ir de cacería. Actualmente, 2 300 agricultores de Napo, Pastaza y Orellana cultivan esta planta de manera orgánica, a través de un programa de comercio justo. Esta iniciativa formó nueve cooperativas que tienen una delimitación geográfica. Desde su creación, esta empresa nació con el objetivo de exportar sus productos.” (www.revistalideres.ec, 2014)

Esta planta contiene cafeína, lo que le otorga la propiedad de estimulante, y todos los aminoácidos esenciales para el humano; es antioxidante y un laxante natural si se lo ingiere en dosis altas y además ayuda a solucionar problemas de fertilidad en las mujeres.

CAPITULO II

2.1 Ambiente Externo

2.1.1 Factor Económico

2.1.1.01. Inflación

“La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada.”

(www.economia.com., 2014)

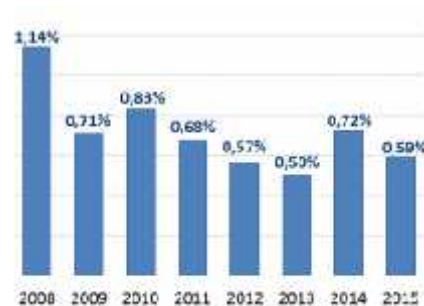
Tabla Nro. 1 Inflación

FECHA	VALOR
Mayo-31-2015	1,55 %
Abril-30-2015	1,30 %
Marzo-31-2015	3,76 %
Febrero-28-2015	1,05 %
Enero-31-2015	3,53 %
Diciembre-31-2014	3,57 %
Noviembre-30-2014	3,76 %
Octubre-31-2014	3,98 %
Septiembre-30-2014	1,15 %
Agosto-31-2014	1,15 %
Julio-31-2014	1,11 %
Junio-30-2014	3,57 %
Mayo-31-2014	3,41 %
Abril-30-2014	3,23 %
Marzo-31-2014	3,11 %
Febrero-28-2014	2,85 %
Enero-31-2014	2,90 %
Diciembre-31-2013	2,70 %
Noviembre-30-2013	2,30 %
Octubre-31-2013	2,04 %
Septiembre-30-2013	1,71 %
Agosto-31-2013	2,27 %
Julio-31-2013	2,35 %
Junio-30-2013	2,58 %

Fuente: Banco Central del Ecuador



Grafico Nro. 1 Inflación



Fuente: INEC

Análisis

La inflación afecta al presente proyecto, ya que el precio de la materia prima no tiene un precio fijo sino que los precios van variando afectando de manera directa a la producción por lo tanto el precio del producto se ve alterado, obteniendo una insatisfacción por parte de los clientes. Por lo tanto esta variable es considerada como una amenaza.

2.1.1.02 Tasa de Interés

“Es un monto de dinero que normalmente corresponde a un porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando.” (www.bancafacil.cl, 2005)

- **Tasa de Interés Activa:** La tasa Activa es aquella con la que la empresa se provee de fondos ajenos. La Tasa Activa es la que nos cobra el Banco cuando pedimos un préstamo. Normalmente la tasa activa es más alta que la tasa pasiva. (www.elmundo.com.ve, 2007)



Tabla Nro. 2 Tasa Interés Activa

FECHA	VALOR
Junio-30-2015	8.70 %
Mayo-31-2015	8.45 %
Abril-30-2015	8.09 %
Marzo-31-2015	7.31 %
Febrero-28-2015	7.41 %
Enero-31-2015	7.84 %
Diciembre-31-2014	8.19 %
Noviembre-30-2014	8.13 %
Octubre-31-2014	8.34 %
Septiembre-30-2014	7.86 %
Agosto-31-2014	8.16 %
Julio-30-2014	8.21 %
Junio-30-2014	8.19 %
Mayo-31-2014	7.64 %
Abril-30-2014	8.17 %
Marzo-31-2014	8.17 %
Febrero-28-2014	8.17 %
Enero-31-2014	8.17 %
Diciembre-31-2013	8.17 %
Noviembre-30-2013	8.17 %
Octubre-31-2013	8.17 %
Septiembre-30-2013	8.17 %
Agosto-30-2013	8.17 %
Julio-31-2013	8.17 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

- **Tasa de Interés Pasiva:** Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen. (www.definicion.de.com, 2010)



Tabla Nro. 3 Tasa Interés Pasiva

FECHA	VALOR
Junio-30-2015	5.48 %
Mayo-31-2015	5.51 %
Abril-30-2015	5.39 %
Marzo-31-2015	5.31 %
Febrero-28-2015	5.32 %
Enero-31-2015	5.22 %
Diciembre-31-2014	5.18 %
Noviembre-30-2014	5.07 %
Octubre-31-2014	5.08 %
Septiembre-30-2014	4.98 %
Agosto-31-2014	5.14 %
Julio-30-2014	4.98 %
Junio-30-2014	5.19 %
Mayo-31-2014	5.11 %
Abril-30-2014	4.53 %
Marzo-31-2014	4.53 %
Febrero-28-2014	4.53 %
Enero-31-2014	4.53 %
Diciembre-31-2013	4.53 %
Noviembre-30-2013	4.53 %
Octubre-31-2013	4.53 %
Septiembre-30-2013	4.53 %
Agosto-30-2013	4.53 %
Julio-31-2013	4.53 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

La tasa de interés para el presente proyecto representa una amenaza de carácter alto. Debido a que el sector micro empresarial no puede acceder fácilmente a un crédito por los altos intereses que las entidades financieras otorgan.

2.1.1.03 Producto Interno Bruto

“Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado. El PIB al tipo de cambio de paridad del poder adquisitivo (PPA) de una nación es la suma de valor de todos los bienes y servicios producidos en el país valuados a los precios que prevalecen en los Estados Unidos. Esta es la medida que la mayoría de los economistas prefieren emplear cuando estudian el bienestar per cápita y cuando comparan las condiciones de vida o el uso de los recursos en varios países.”

(www.indexmundi.com, 2008)

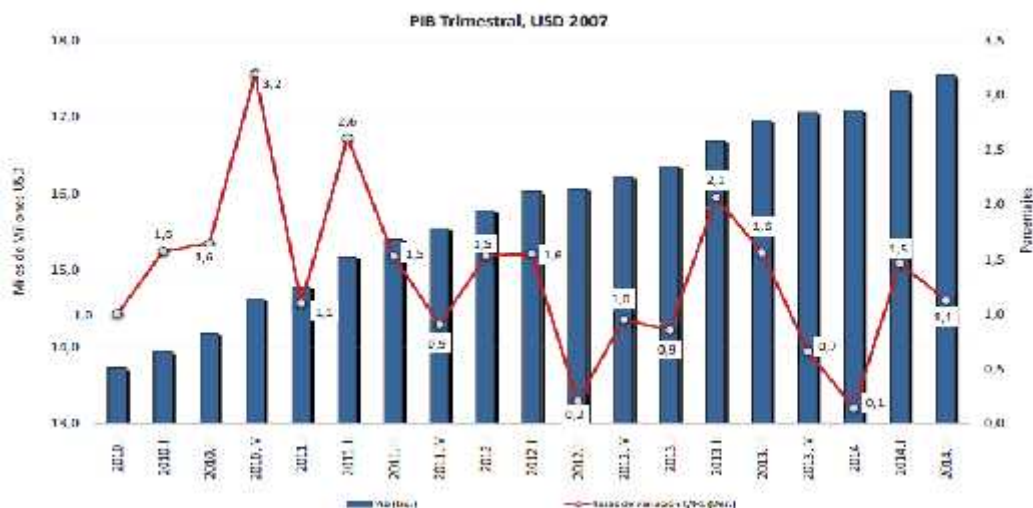
El PIB también se define como el conjunto de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un año.

Tabla Nro. 4 PIB

	2012.I	2012.II	2012.III	2012.IV	2013.I	2013.II	2013.III	2013.IV	2014.I
VAB no petrolero	6,71	5,05	4,05	4,21	3,76	4,19	4,79	4,12	3,72
VAB petrolero (*)	-0,28	0,39	0,06	-0,06	-0,40	-0,23	0,83	1,19	1,30
D.E. PIB (**)	0,32	0,20	0,16	0,16	0,23	0,20	0,06	0,05	0,11
PIB	6,7	5,6	4,3	4,3	3,6	4,2	5,6	5,2	4,9

Fuente: Banco Central del Ecuador

Grafico Nro. 2 PIB



Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis:

El PIB para el presente proyecto representa una oportunidad, porque según las estadísticas en los últimos años han mostrado una tendencia de crecimiento, aportando positivamente a los ingresos totales del país, por ende el implementar la microempresa ayudará a seguir contribuyendo en la economía del sector.

2.1.1.04 Balanza Comercial

“También llamada balanza de mercancías; la balanza comercial es aquella parte de la balanza de pagos en la que se recogen los ingresos por exportaciones y los pagos por importaciones.” (www.economia48.com, 2006)

Tabla Nro. 5 Balanza Comercial

BALANZA COMERCIAL (1)
Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

	Ene - Abr 2012		Ene - Abr 2013		Ene - Abr 2014		Ene - Abr 2015		Variación 2015 / 2014	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	USD FOB	
									Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	9,586	8,274.7	9,552	8,119.1	9,476	8,519.4	10,630	6,423.4	-2,096.0	-24.6%
<i>Petróleo</i>	6,750.0	3,207.7	6,401.7	4,256.2	6,456.4	4,470.1	7,051.3	2,252.6	-2,080.0	-47.0%
<i>No petróleo</i>	2,835.8	5,067.0	3,150.3	3,862.9	3,019.7	4,049.3	3,578.7	4,170.8	-12.4	-0.7%
Importaciones totales	4,501	7,612.4	5,102	8,451.3	5,425	9,283.4	5,365	7,624.4	+659.0	+8.0%
<i>Bienes de consumo</i>	372	2,554.0	295	2,533.2	370	2,462.6	314	2,561.7	38.6	2.6%
<i>Tráfico Postal Internacional y Correos Ejemplar (2)</i>	n.d.	52.2	1	66.8	1.4	70.0	0.0	30.0	-32.6	-45.2%
<i>Materias primas</i>	2,428	2,355.6	2,733	2,597.9	2,702	2,454.3	2,577	2,456.1	41.6	1.7%
<i>Bienes de capital</i>	177	2,050.7	189	2,219.8	184	2,122.8	202	2,052.3	30.5	1.4%
<i>Combustibles y lubricantes</i>	1,574	1,507.3	1,097	1,007.7	2,167	2,150.0	2,271	1,600.7	-569.4	-31.7%
<i>Otros</i>	1.5	14.0	1.7	23.8	1.8	25.8	1.6	16.6	0.8	5.2%
<i>Ayudas (3)</i>		1.2		20.5		7.0		-	-7.2	-
Balanza Comercial - Total		662.2		-332.2		236.0		-1,201.0	-1,437.0	-608.0%
<i>Bal. Comercial - Petróleo</i>		1,573.9		2,587.2		2,316.1		872.4	-1,413.7	-61.5%
<i>Bal. Comercial - No petróleo</i>		2,861.6		2,919.8		2,050.1		2,073.5	23.3	1.1%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Grafico Nro. 3 Balanza Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015

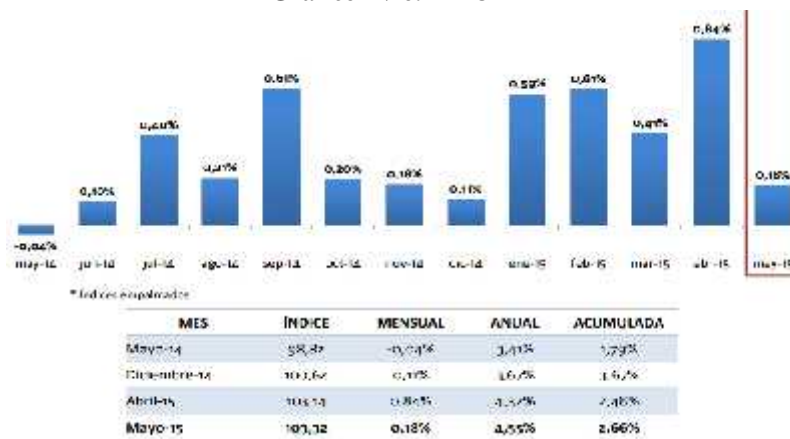
Análisis

La balanza comercial para el presente proyecto representa una oportunidad, debido a que si las importaciones tienen salvaguardias o impuestos, las exportaciones incrementarían y por ende se está dando mayor preferencia a la producción nacional con esto se consumiría más productos elaborados en el país.

2.1.1.05 Índice de Precios al Consumidor

El Índice de Precios al Consumidor (IPC), es un indicador económico que mide la evolución del nivel general de precios correspondiente al conjunto de productos (bienes y servicios) de consumo, adquiridos por los hogares en un período determinado de tiempo. (www.ecuadorencifras.gob.ec, 2015)

Grafico Nro. 4 IPC



Fuente: INEC



Grafico Nro. 5 IPC

Serie empalmada del IPC General en el periodo May.2000 – May.2015



Fuente: INEC

Análisis:

Permite a la empresa tener un claro conocimiento sobre cómo se manejan los precios dentro del mercado, proporcionando datos que permitan establecer precios de venta del producto.

2.1.2 Factor Social

En la Parroquia Comité del Pueblo donde existe una gran actividad económica, este proyecto se enfoca básicamente en fomentar el comercio y permitir

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

el ingreso del producto en el mercado satisfaciendo necesidades de los habitantes de la zona, además permitirá generar fuentes de trabajo y mayores ingresos.

2.1.2.01 Población

Grupo de personas que viven en un espacio geográfico.

Tabla Nro. 6 PDOT POR ZONAS

ANEXO 1: Distribución de la población por áreas, zonas y quinquenios

AREA Y AÑO	2001	2005	2010	2015
AREA URBANA	1.397.296	1.304.991	1.240.473	1.777.973
ZONA QUITUMBO	190.393	235.296	251.429	347.501
ZONA DIOY ALVARO (Sin Uice)	410.036	431.359	450.119	464.403
ZONA MANUELA GÁLVEZ	227.173	227.151	227.154	227.097
ZONA EUGENIO EGPEJÓ (Sin Nayón y Zámboza)	352.477	363.097	376.210	369.275
ZONA LA DELICIA (Sin Nono, Pomasqui, San Antonio y Calacalí)	216.357	247.597	267.577	329.621
AREA URBANIZABLE	344.499	401.996	487.903	571.907
NAYÓN Y ZÁMBIZA (Zona Eugenio Espejo)	12.637	14.361	17.350	20.209
POMASQUI Y SAN ANTONIO (Zona La Delicia)	10.157	11.106	17.322	19.532
ZONA CALDOPÓN	90.998	113.371	137.305	161.605
ZONA TUMBADO	59.376	68.776	80.276	91.776
ZONA LOS CHILLOS (Sin Amagüesa y Píntag)	78.875	82.159	109.978	128.761
ZONA ABRICUERTO (Sin Guaylumbac)	58.386	68.359	81.585	120.210
AREA NO URBANIZABLE	89.704	100.786	103.861	107.155
LLQA	1,131	1,132	1,113	1,371
NONO	1,753	1,782	1,968	1,592
CALACALÍ	3,828	3,140	3,265	2,850
NOROCCIDENTE (Delegación)	11,975	11,515	10,940	10,365
NORCENTRAL (Delegación)	18,794	17,796	18,310	18,795
AMAGÜESA	25,784	25,435	27,798	28,463
PÍNTAG	14,487	15,707	15,750	15,193
GUAYLUMBAC	12,227	14,275	18,810	23,693
DESPEÑO QUITO (Partido de Quito)	13,837	10,510	7,903	6,245
DMQ	1.849.201	2.067.767	2.231.705	2.456.938

Fuente: INEC

Análisis

La población del Ecuador ha ido evolucionando significativamente, por lo

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015



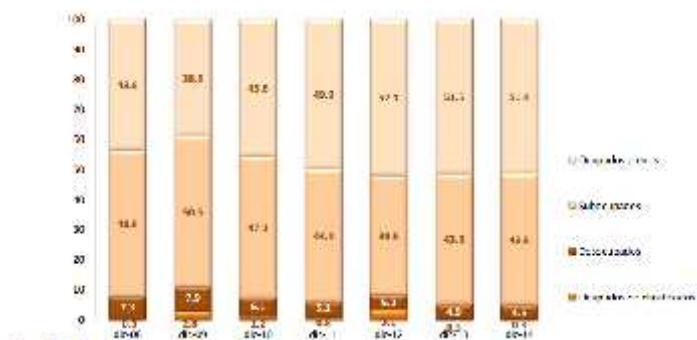
cual para el presente proyecto representa una Oportunidad, debido a que las futuras generaciones puedan o no adquirir el producto.

2.1.2.02 Población Económicamente Activa (PEA)

Número de personas de 10 años y más económicamente activas (PEA) en un determinado año. Son económicamente activas las personas en edad de trabajar (10 años y más) que: a) trabajaron al menos una hora durante el período de referencia de la medición (por lo general, la semana anterior) en tareas con o sin remuneración, incluyendo la ayuda a otros miembros del hogar en alguna actividad productiva o en un negocio o finca del hogar; b) si bien no trabajaron, tenían algún empleo o negocio del cual estuvieron ausentes por enfermedad, huelga, licencia, vacaciones u otras causas; y c) no comprendidas en los dos grupos anteriores, que estaban en disponibilidad de trabajar. Se excluyen las personas que se dedican solo a los quehaceres domésticos o solo a estudiar, más como a los que son solo pensionistas y a los impedidos de trabajar por invalidez, jubilación, entre otros.”

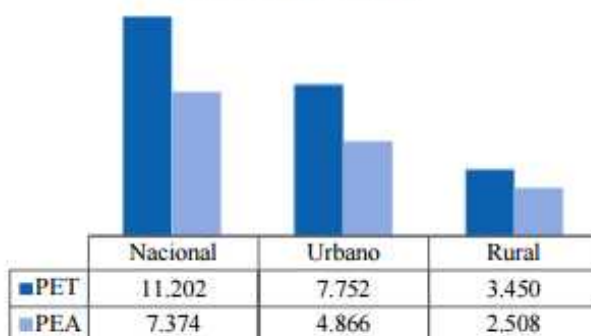
(www.siise.gob.ec, 2007)

Gráfico Nro. 6 PEA



Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico Nro. 7 PET Y PEA País 2015
(En miles de personas)



Fuente: INEC

Análisis

Permite a la organización determinar qué porcentaje de la población tiene ingresos o la capacidad de adquirir el producto, lo que representa una oportunidad para el desarrollo de este proyecto.

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015

2.1.3 ASPECTO LEGAL

2.1.3.01 Trámites para obtener el RUC

Para la inscripción del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.) de Personas Naturales (Empresas de Hecho) se necesitan los siguientes requisitos:

- ✓ Original y copia de la cédula de identidad.
- ✓ Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- ✓ Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- ✓ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
- ✓ Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable de uno de los tres últimos meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- ✓ Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
- ✓ Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando la copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación
- ✓ Llenar el formulario correspondiente.

2.1.3.02 Patente Municipal

Es el comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente,

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

por la cancelación anual del impuesto de patente municipal; se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito. El tiempo de entrega es de inmediato despacho a través de la ventanilla municipal. Para obtener la Patente Municipal Nueva, se debe presentar:

- ✓ Formulario de Patentes.
- ✓ Hoja de categorización (solo en caso necesario).
- ✓ Copia del RUC actualizado.
- ✓ Copia de Cédula de Identidad.
- ✓ Copia de papeleta de votación.
- ✓ Copia del Impuesto predial donde esté ubicado el local o los apellidos y nombres del propietario del local. Para obtener la patente jurídica por primera vez se debe presentar:
 - ✓ Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copias.
 - ✓ Escritura de constitución de la compañía, original y copia.
 - ✓ Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
 - ✓ Copias de la cédula de ciudadanía.

Para el pago de la patente cuando ya existe la inscripción, el interesado deberá acercarse a partir del 2 de enero de cada año a la Administración Zonal respectiva; el plazo a cancelar es de 30 días posteriores al inicio de las actividades, o de la fecha de la Escritura de Constitución de la Microempresa.

2.1.3.03 Licencia Metropolitana de Funcionamiento

La Licencia Metropolitana de Funcionamiento es el documento que habilita a

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

las personas naturales y jurídicas para el ejercicio de las actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, autorizando el funcionamiento de sus establecimientos, en razón de que se ha cumplido con los requisitos exigidos de acuerdo a su categoría, inspecciones y controles realizados por el Cuerpo de Bomberos, Dirección Metropolitana de Salud.

2.1.3.04 Cuerpo de Bomberos Quito

Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante lo cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que se debe tener para evitar los mismos. El cumplimiento de estas recomendaciones le da derecho al dueño de la Microempresa a reclamar el seguro contra incendio. Los requisitos para obtener el servicio que brinda el cuerpo de bomberos de Quito, es la compra de un formulario (US. \$ 0,30), una vez lleno se deberá entregar a los bomberos; el siguiente paso es conducir a los inspectores al lugar donde funcionará la Microempresa para su verificación.

2.1.3.05 Afiliación a la Cámara de la Microempresa

La Cámara Nacional de Microempresas (CNM) tiene como objetivos organizar a las unidades de producción que trabajan por cuenta propia o tienen hasta 10 trabajadores; desarrollar programas de capacitación continua y asesoramiento microempresarial en beneficio de sus afiliados; conseguir líneas de créditos para Microempresas y brindar asesoramiento y defensa gremial a los afiliados. La CNM agrupa a las cámaras cantonales, parroquiales, federaciones, institutos, ONG y

entidades adscritas, quienes a su vez agrupan y representan a las Microempresas formales, informales, urbanas, rurales, en todo el Ecuador. Requisitos para afiliarse las Personas Naturales:

- ✓ Llenar Solicitud de Afiliación.
- ✓ Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía.
- ✓ Fotocopia del Certificado de Votación
- ✓ Fotocopia del Registro Único de Contribuyentes.
- ✓ Pagar los valores correspondientes de afiliación.

2.1.3.06 Afiliación a la Cámara de Comercio

El Código de Comercio establece los principales actos permitidos por la Ley Ecuatoriana, estableciendo las obligaciones de los comerciantes. Requisitos para afiliarse las Personas Naturales:

- ✓ Llenar la Solicitud de Afiliación.
- ✓ Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía.
- ✓ Fotocopia del Certificado de Votación
- ✓ Realizar el pago de la cuota de inscripción a la Cámara de Comercio. El valor a cancelar depende del capital que haya sido declarado para la afiliación; cuando el solicitante realiza el pago queda inscrito como socio activo. A las Personas Naturales se les otorga un certificado que debe ser legalizado por el juez de lo civil y un certificado de afiliación a la cámara de Comercio, documentos que habilitan la petición de una matrícula de comercio en el Registro Mercantil.

2.1.3.07 Competencia con el Ministerio de Trabajo

En toda Microempresa los empleados deben tener contrato de trabajo y estar bajo las disposiciones del código de trabajo; por lo general el contrato más utilizado es el de prueba de 90 días; superado este lapso de tiempo se convierte en contrato a plazo fijo por un año; pero se puede celebrar otros tipos de contratos ya sea por tiempo indefinido, eventuales, ocasionales, por hora o por cualquier otro concepto de contrato, determinado por la ley según sea el caso y según se estime necesario. El Ministerio de Relaciones Laborales se encarga de inspeccionar que se cumpla con los derechos y obligaciones de los empleadores y trabajadores desde el primer día de labores.

2.1.3.08 Requisitos de Buenas Prácticas de Manufactura

“Capítulo I

De las instalaciones

Art. 3. DE LAS CONDICIONES MÍNIMAS BÁSICAS: Los establecimientos donde se producen y manipulan alimentos serán diseñados y construidos en armonía con la naturaleza de las operaciones y riesgos asociados a la actividad y al alimento, de manera que puedan cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Utilizar los equipos adecuados según la actividad que realice la empresa;
- ✓ Que el diseño y distribución de las áreas permita un mantenimiento adecuado tanto equipo como la infraestructura;



- ✓ Utilizar el uniforme limpio para no contaminar el producto de ;
- ✓ Que las superficies y materiales, particularmente aquellos que están en contacto con los alimentos, no sean tóxicos y estén diseñados para el uso pretendido, fáciles de mantener, limpiar y desinfectar.

2.1.3.09 Registro Sanitario

El registro sanitario es un proceso al cual debe someterse todo alimento procesado, aditivo, cosmético, productos higiénicos, medicamento e insumo médico producido y comercializado para consumo humano, garantizando su eficacia e inocuidad ante las autoridades sanitarias.

Plazo: Validez de cinco años

De la obtención del Registro Sanitario por certificación de buenas prácticas de manufactura

Art. 15.- Para la obtención del Registro Sanitario con aplicación de las buenas prácticas de manufactura de acuerdo con el reglamento respectivo, bastará presentar la solicitud de Registro Sanitario que contendrá la siguiente información:

- a) Nombre o razón social de la persona natural o jurídica a cuyo nombre se solicita el Registro Sanitario y su domicilio;
- b) Nombre o razón social y dirección del fabricante;
- c) Nombre y marca (s) del producto;
- d) Descripción del tipo de producto; y,

e) Lista de ingredientes utilizados en la formulación (incluyendo aditivos), los ingredientes deben declararse en orden decreciente de las proporciones usadas.

Se anexarán los siguientes documentos:

1. Certificado de existencia de la persona jurídica y nombramiento de su representante legal y, cuando se trate de persona natural, cédula de ciudadanía o de identidad.
2. Certificado de existencia de la persona jurídica y nombramiento de su representante legal o matrícula mercantil del fabricante, cuando el producto sea fabricado por persona diferente al interesado.
3. Recibo de pago, por derechos de Registro Sanitario, establecidos en la ley.
4. Certificado de operación de la planta procesadora sobre la utilización de buenas prácticas de manufactura, de acuerdo al respectivo reglamento.”

(www.epmrq.gob.ec, 2002). Recuperado de:

<http://www.epmrq.gob.ec/images/lotaip/leyes/rbpm.pdf>

2.1.4 Aspecto Tecnológico

“El ser humano “moderno”, ha generado unos avances tecnológicos extraordinarios, que sin lugar a dudas, facilitan muchos de nuestras labores diarias. (Maquinaria para diversas labores, sistemas de tele-comunicaciones, sistemas de movilidad individual y masiva, energías renovables, entre otras). Por otro lado es importante considerar como el ser humano ha vivido durante miles de años en armonía con la naturaleza y con el entorno manteniendo viva esta sabiduría y pasándola de generación a generación. La



forma como el ser humano ha abordado este aspecto ha generado una separación con todo el legado y sabidurías ancestrales que se han mantenido durante generaciones y que aún se mantienen vivas en diversas culturas autóctonas e indígenas de todos los lugares del planeta. Sabidurías como saber el momento de plantar las semillas y recoger las cosechas, ubicar las viviendas adecuadamente respecto al sol en función del lugar del planeta en el cual se implanta, utilizar aspectos energéticos como el Feng-shui en el diseño de las viviendas, etc.” (www.annurlugardeluz.blogspot.com, 2010).

Recuperado de: <http://annurlugardeluz.blogspot.com/p/el-proyecto.html>

Análisis:

Para el proyecto este factor tiene relevancia media debido a que la mayor parte de la producción es artesanal, pero es un factor que se debe considerar para ser más competitivos en el mercado y obtener un producto de mayor calidad, optimizando recursos y permitiendo aumentar la rentabilidad, con estos antecedentes se considera una oportunidad para el desarrollo de este proyecto.

2.2 Entorno Local

Comprende todos los factores externos e internos donde la empresa desarrolla sus actividades.

2.2.01 Clientes

“Un cliente es aquella persona que recibe cierto servicio o bien, a cambio de



alguna compensación monetaria o cualquier otro objeto de valor. La palabra proviene del latín cliens.” (www.sobreconceptos.com, 2007)

Los posibles clientes para FRESH-TE serán:

Tabla Nro. 7 Clientes

CLIENTES	PRODUCTO	PORCENTAJE DE VENTAS
Consumidor Directo	Te de higo, guayusa y tilo	50%
Tiendas de Abarrotes	Te de higo, guayusa y tilo	50%

Elaborado por: Marcela Vásquez

2.2.1.01.1 Poder de negociación con los clientes

Para los clientes de la microempresa FRESH-TE habrá ofertas y descuentos acordados a su consumo y cantidad de compra del producto con esto se busca obtener fidelidad y acaparar mercado.

Análisis:

Los clientes son la base de la existencia de la organización sin ellos no existiera nada, y por esto se considera un factor esencial para el desarrollo del proyecto, los clientes son los que realizan la transacción comercial llamada compra. Esta variable en la microempresa se considera como oportunidad.

2.2.02 Proveedores

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta. Estas existencias adquiridas están dirigidas directamente a la actividad o negocio principal de la empresa que compra esos elementos. (www.economia.com., 2014)

Los proveedores de FRESH-TE serán:

Tabla Nro. 8 Proveedores

Material	Empresa	Ubicación	Teléfono
Botellas Plásticas y tapas	RHENANIA	Av. Eloy Alfaro N67-108 y De los Arupos	2807656
Hierbas Medicinales	SRA.ROCÍO VINUEZA	Calderón	0987754932
Especies y aditivos	LA QUIN CIA. LTDA	Av. América N18-17 y Asunción	2503475
Etiquetas (Promoción)	RHENANIA	Av. Eloy Alfaro N67-108 y De los Arupos	2807656

Elaborado por: Marcela Vásquez

Análisis:

El proveedor es de vital importancia para el correcto funcionamiento y producción, debido a que con su abastecimiento de materia prima e insumos de calidad permiten que la microempresa elabore su producto terminado, es por ello que se considera que esta variable es una oportunidad.

2.2.03 Competidores

Son las personas naturales o empresas que se dedican a ofrecer los mismos productos o de similares características.

2.2.03.01 Competencia Indirecta


“Son todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi igual al nuestro y que lo venden en el mismo mercado en el que estamos nosotros, es decir, buscan a nuestros mismos clientes para venderles prácticamente lo mismo.”

(www.esmas.com, 2014)

Tabla Nro. 9 Competencia Directa

EMPRESA	DIRECCIÓN
<p>The Coca Cola Company</p> 	<p>Av. Isaac Albeniz 203 y El Morlan (El Inca)</p>
<p>Nestlé</p> 	<p>Ecuador PT Norte, Galo Plaza Lasso, Quito</p>



<p>DIPOR Tony SA</p> 	<p>Tanicuchi Lote 7 Sangolqui, Vía Amaguaña km 11 1/2</p>
--	---

Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 10. Competencia Directa Coca Cola

THE COCA COLA COMPANY	
Estrella	Vaca Lechera
<p>FUZE TEA(Te negro limón)</p> 	<p>FUZE TEA(Te blanco)</p> 
Hueso	Incógnita
<p>FUZE TEA(Te verde limón)</p> 	<p>Producto Nuevo</p>


Elaborador por: Marcela Vásquez

Análisis:

En el cuadro se observa que el producto que ofrece la competencia Coca Cola Company tiene como producto estrella al fuze tea negro limón, la vaca lechera que es un producto que es consumido sin mayor demanda al fuze tea blanco y al producto hueso que es el que no es tan aceptado por el consumidor fuze tea verde limón.



Tabla Nro. 11. Competencia Directa Nestlé

NESTLE	
Estrella	Vaca Lechera
NESTEA (Té negro) 	NESTEA (Té limón) 
Hueso	Incógnita
NESTEA (Durazno) 	Producto Nuevo

Elaborado por: Marcela Vásquez

Análisis:

Se debe tomar en cuenta que la empresa Nestle tiene en el mercado un producto que es aceptado por el consumidor Nestea ya sea en sus sabores té negro, limón y durazno que son bebidas que tienen segmentado el mercado.

Tabla Nro. 12 Competencia directa Toni

DIPOR TONI SA	
Estrella	Vaca Lechera
ADELGAZATE 	ENERGIZATE 
Hueso	Incógnita
RELAJATE 	Producto Nuevo

Elaborado por: Marcela Vásquez

Análisis:

La competencia directa Dipor S.A (Toni), donde podemos deducir que su producto estrella (el que más se vende) es Adelgazaté que tiene su enfoque a un mercado de consumidores que buscan fines estéticos en su cuerpo.

2.2.03.02 Competencia Indirecta



“La competencia indirecta indica que está formada por las empresas o

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



negocios que intervienen en el mismo mercado y clientes buscando satisfacer sus necesidades con productos sustitutos o de forma diferente.” (Ribera Camino & Lopez Rua, 2012)

Tabla Nro. 13 Competencia Indirecta Cetca

EMPRESA	DIRECCIÓN
Compañía Ecuatoriana del Te 	Av. Interoceánica Km 21.5 Y Pasaje Guachamin
Fundación Runa Guayusa Amazónica 	Amazonia ecuatoriana

Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 14 Competencia Indirecta Cetca

Compañía Ecuatoriana del Te	
Estrella	Vaca Lechera
TE HIERBAS MEDICINALES	TE NEGRO
Hueso	Incógnita
TE SABORES	Producto Nuevo

Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 15 Competencia Indirecta Runa

Fundación Runa Guayusa Amazónica	
Estrella	Vaca Lechera
GUAYUSA 	MENTA 
Hueso	Incógnita
CEREZA 	Producto Nuevo

Elaborado por: Marcela Vásquez

Análisis

Para la microempresa FRESH-TE la competencia representa una amenaza de carácter alto e importante, ya que con el desarrollo de este proyecto se está innovando el mercado y la manera de producir con hierbas medicinales.

2.3 Análisis Interno

2.3.01 Propuesta Estratégica

2.3.01.01 Misión

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

La Empresa FRESH-TE produce y comercializa bebidas refrescantes a base de hierbas medicinales (higo, tilo y guayusa) con materia prima de calidad con buenas prácticas de manufactura, con personal técnico y capacitado para brindar productos saludables y nutritivos a los clientes del sector Norte de Quito.

2.3.01.02 Visión

La empresa FRESH-TE dentro de 5 años espera ser líder en el mercado local y ofrecer una diversidad de bebidas refrescantes a base de hierbas medicinales (higo, tilo y guayusa), conservando sus nutrientes y sus beneficios para la salud logrando acaparar y consolidarse en el mercado productor de estas bebidas.

2.3.01.03 Objetivos

2.3.01.03.01 Objetivo General

Producir y comercializar una bebida refrescante que cumpla con los estándares de calidad, precio, sabor e innovación, con el fin de superar continuamente las expectativas de los clientes, de tal forma que podamos ser competitivos en el mercado.

2.3.01.03.02 Objetivos Específicos

- Evaluar y analizar los resultados obtenidos en el proceso de producción a fin de cuantificar su grado de eficiencia, eficacia y optimización de recursos,

proporcionando elementos de juicio necesarios para la adopción de medidas correctivas que permitan la maximización de la utilidad.

- Efectuar un estudio técnico para establecer procesos de producción
- Desarrollar una evaluación financiera que permita conocer la rentabilidad económica y financiera del producto.

2.3.01.04 Principios y Valores

2.3.01.04.01 Principios

Trabajo en equipo

Compartir nuestros conocimientos para mejorar el proceso y entregar productos que satisfagan al cliente.

Calidad

La calidad es nuestro mayor compromiso y responsabilidad de la empresa, garantizando los productos que ofrecemos a nuestros clientes.

Respeto con el medio ambiente

Nuestro compromiso en cumplir con las normas de buena práctica ambiental y colaborar con el medio ambiente, estableciendo procesos de producción amigables con el medio ambiente

Mejoramiento Continuo

Día a día poder lograr diferentes cambios en la empresa para que esta surja de cualquier adversidad. Con el mejoramiento continuo lograremos innovar siempre

los productos que se ofrece a los clientes.

2.3.01.04.02 Valores

Respeto

Trabajar en conjunto para lo cual el este valor es fundamental para el buen accionar de los integrantes de la empresa convirtiéndose en la base para seguir adelante como organización.

Comunicación

Constante y efectiva con todos los miembros de la empresa así como con proveedores y clientes.

Honestidad

Aseguramos que nuestro trabajo sea transparente y con buenas relaciones tanto internas como externas.

Responsabilidad

En las actividades de la empresa lo importante es tener un adecuado manejo de lo que se hace en la empresa esto se verá reflejado al momento de la entrega de los productos ya que así se sabrá si el trabajo realizado cumple con las necesidades de los clientes.

2.3.02 Gestión Administrativa

La gestión administrativa es la combinación de actividades que permitirán llegar al objetivo propuesto.

2.3.02.01. Planificación

El presente proyecto llevará la planificación mediante un cronograma de actividades como se muestra a continuación.

Tabla Nro. 16. Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES												
ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Documentos Legales (RUC, permisos) e inspección para sacarlos para permisos necesarios para el correcto funcionamiento	X	X	X	X								
Adquisiciones de equipos y maquinaria				X	X							
Reclutamiento y selección del personal			X	X	X							
Instalación de equipos					X	X						
Contacto con los proveedores			X	X	X							
Registro de materia prima y equipos					X	X	X	X	X	X	X	X
Capacitación al personal				X	X	X						
Inicio de operaciones							X	X	X	X	X	X
Evaluación						X						X
Promoción del producto							X		X		X	X

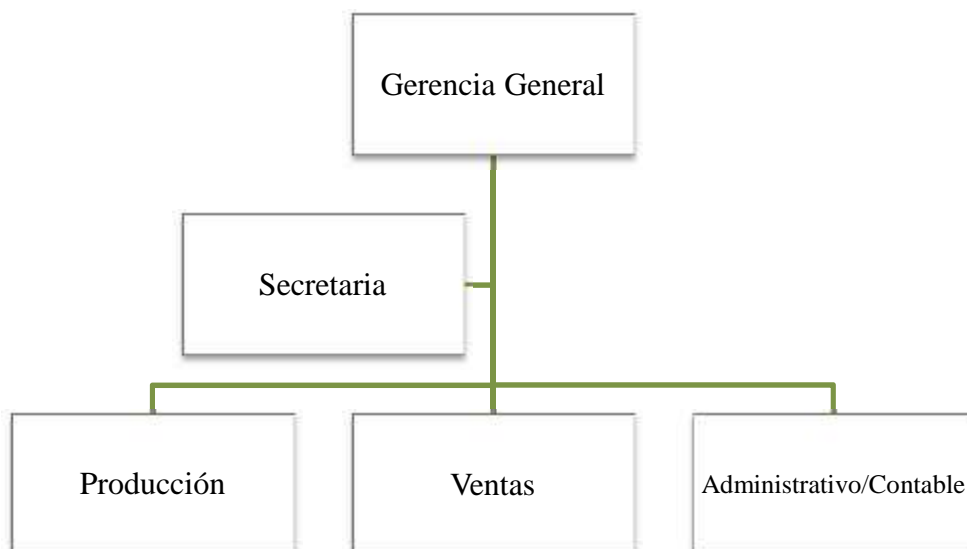
Elaborado por: Marcela Vásquez

2.3.02.02. Organización

La administración del proyecto se muestra a continuación mediante el siguiente organigrama funcional, donde se detallan las funciones de cada departamento.

Organigrama funcional

Grafico Nro. 8 Organigrama funcional



Elaborado por: Marcela Vásquez

Estructura Funcional

- **Gerencia General:** Se encarga de la toma de decisiones y evalúa el cumplimiento de metas y objetivos desarrollando mecanismos que ayuden al buen funcionamiento de la empresa



- **Secretaría:** Personal de apoyo para el nivel gerencial, desarrollo y gestión documental.
- **Producción:** Se encarga de la producción y elaboración del producto, de planear, organizar y dirigir la elaboración del producto y de ofrecer un excelente producto, también se encarga de la innovación y desarrollo de nuevas tecnologías para la eficiencia de la producción.
- **Ventas:** Se encargará de establecer un vínculo cliente-empresa e integrando a las actividades de mercadotecnia de la empresa, cumpliendo con los requerimientos del cliente estableciendo, canales de distribución, marketing y estudio de mercado.
- **Administrativo/Contable:** se encarga de controlar la selección de personal y manejar el área financiero contable mantener los documentos en regla y manejar el dinero que se genera en el proceso contable.

2.03.02.03. Dirección

Para que el proyecto se lleve a cabo de mejor manera estará dirigido por el gerente general, el mismo que deberá ser integro, tomar en cuenta y aceptar las opiniones y sugerencias de sus colaboradores, respetar y hacer cumplir los reglamentos y políticas que se implementen en la organización y reconocer el trabajo de los empleados.

2.03.02.04. Control

El control de la empresa FRESH-TE será el proceso que permitirá asegurar que las actividades reales se ajusten a las actividades planificadas. Con el fin de identificar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente. La empresa llevará el control a la productividad del personal mediante evaluación de 360° el cual se muestra en el siguiente formato.

Tabla Nro. 17 Control de Productividad

APRECIACION DEL DESEMPEÑO 360 GRADOS					
Nombre del evaluado: nombre y apellidos		Puesto del evaluado: puesto organizacional			
Nombre de quien evalúa: nombre y apellidos		Puesto de quien evalúa: puesto organizacional			
Fecha dd/mm/aaaa		Sup.		Igual	Inf.
		Indicar con una "X" el nivel organizacional			
De acuerdo la escala de calificación, por favor asigne en el cuadro a la derecha de cada grupo la calificación que considere más adecuada...					
LIDERAZGO					
3	Ha logrado GRAN influencia en su equipo, la gente sabe a dónde va, y como hacerlo.				
2	Poca gente le tiene confianza, no ha sabido dirigir a su equipo con seguridad, hay dudas de lo que quiere.				
1	Nula confianza y seguridad hacia él por parte de su equipo, graves deficiencias de dirección.				
CAPACITACION Y DESARROLLO					
3	Excelente capacitación y adiestramiento en su departamento, anticipándose inclusive a necesidades futuras.				
2	Hace falta un poco de capacitación y adiestramiento, sobre todo en algunas personas de su equipo.				
1	Hay deficiencias serias en capacitación y adiestramiento en todo su equipo de trabajo.				
SOLUCION DE PROBLEMAS					



3	Encuentra soluciones efectivas y de forma oportuna a todas y diversas situaciones que se le presentan.	
2	Aporta soluciones adecuadas, aunque en ocasiones un poco lento a los problemas que se presentan.	
1	La mayoría de sus decisiones dejan mucho que desear y generalmente cuando ya es tarde.	
AMBIENTE DE TRABAJO		
3	En todo su equipo de trabajo se aprecia un ambiente de trabajo extraordinario y esto es así permanentemente.	
2	La gente trabaja a gusto, dentro de un ambiente de trabajo tranquilo, seguro y confiable.	
1	El ambiente de trabajo en su equipo de trabajo es deplorable, se nota molestia y conflictos constantes.	

Fuente: (Bombon, 2014)

2.3.03 Gestión Operativa

La Gestión Operativa de la microempresa tiene que ver con el proceso de producción de la bebida a base de té de hierbas medicinales que está reflejado en el siguiente proceso:

Tabla Nro. 18 Gestión Operativa

Actividad	Tiempo (min)	Observación
Recepción M.P	25	Recibir hierbas medicinales
Selección de MP	30	Escoger y seleccionar la MP en buen estado
Control de Calidad	15	Revisión y control de materia prima
Pesado	5	Pesar hierbas que entran a la producción
Lavado	25	Lavar para sacar todas las impurezas
Secado	30	Colocar en bandejas y secar al horno
Infusión	10	Hierbas medicinales entran al proceso de generación del líquido a base de estas



Mezclado de saborizantes, aditivos y endulzante	20	Después de obtener una infusión adecuada de las hierbas se procede a la mezcla de todos los aditivos y componentes de la bebida
Control de calidad	20	Verificar que la mezcla del líquido y componentes sea el adecuado
Enfriamiento	30	Después de la infusión y la mezcla correcta de la bebida se procede al enfriamiento del líquido que se generó de los anteriores procesos
Embotellamiento	10	Colocación del líquido en los envases
Control de Calidad	5	Verificar que la bebida y envase sean salubres y aptos para el consumo

Elaborado por: Marcela Vásquez

Políticas de Producción

Para la elaboración y producción de la bebida refrescante se debe tener en cuenta que:

- ✓ Los tiempos establecidos en cada proceso son límites de producción y deberán ser cumplidos a cabalidad
- ✓ El proceso de selección de materia prima depende de la calidad total del producto
- ✓ El proceso de pesado, lavado y secado permiten tener la materia prima lista para convertirse en bebida
- ✓ En el Proceso de infusión y mezclado de las hierbas se debe tener en cuenta la cantidad y peso exacto de materia prima, aditivos y endulzante para obtener el producto terminado de calidad
- ✓ El Proceso de embotellado el cual es el final se debe tener en cuenta el

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

porcentaje de bebida de cada botella ya sea de 500ml o de Litros.

- ✓ Para cada proceso de producción se deben establecer controles de calidad ya que de estos depende que el producto sea salubre, tenga el sabor adecuado y sea apto para el consumo humano

Políticas del departamento operativo

- Todo el personal operativo deberá contar con su equipo de trabajo el cual consta de:
 - Guantes.
 - Uniforme de trabajo (mandil y pantalón)
 - Gorros.
 - Hojas de registro
 - Mascarilla
 - Zapatos antideslizantes

Y en caso de no utilizar los implementos de trabajo antes mencionados se procederá a multar a los operarios que incumplan con esta política.

2.3.04. Gestión comercial

2.03.04.01. Producto

La microempresa FRESH-TE se caracterizará por entregar un producto de elaborado, satisfaciendo las necesidades de nuestro cliente, ya que el té es un producto formulado a base hierbas medicinales, principalmente lo que le otorga al producto conservar su naturaleza especial.

Mediante el desarrollo de este proyecto se demostrará la necesidad de producir una bebida refrescante con sabor a hierbas medicinales. En la actualidad, existe una gran variedad de bebidas que ayudan a hidratar y refrescar pero que no son naturales, ya que dentro de su composición están colorantes que perjudican gravemente a la salud. Las bebidas refrescantes permiten la absorción y recuperación rápida de líquidos perdidos al realizar un esfuerzo físico, permitiendo una favorable y óptima asimilación de estos minerales para reponer energía del cuerpo.

Además estas bebidas proporcionan energía en forma de hidratos de carbono que compensan el esfuerzo físico realizado.

Las bebidas a producirse en este proyecto se convierten en bebidas isotónicas e hipertónicas por los nutrientes y minerales que ofrecen al organismo, a continuación se detalla sus funciones y beneficios de este tipo de bebidas.

“Funciones de Bebidas Isotónicas e Hipertónicas

- Retrasan la fatiga
- Evitan las lesiones por calor (calambres y síncope)
- Mejoran el rendimiento y aceleran la recuperación

Por otro lado, el uso de las hierbas medicinales está ganando terreno en el mercado, podemos ver que existen: té aromáticos, jarabes, pastillas, entre otras, por lo que la fabricación de una bebida refrescante isotónica e hipertónica a base de estas será una idea innovadora para el mercado de Quito.” (www.medicinedocs.com, 2013).

Recuperado de: (<http://apps.who.int/medicinedocs/es/d/Js5527s/6.1.3.html#>)



Js5527s.6.1.3)

2.3.04.02. Precio

A continuación se detalla el precio del producto que se va a ofertar, el cual ha sido calculado tomando como referencia el costo de fabricación en relación con la cantidad de botellas

Tabla Nro. 19 Precio

COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO	
MPD	0,05
MOD	0,33
CIF	0,52
C.U.F	0,89

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 20 Precio Venta Público

TÉ DE FRUTAS Y HIERBAS	
Costo de producción unitario	0,89
Utilidad 40%	0,36
P.V.P	1,25

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Marcela Vásquez

2.3.04.03 Plaza

La decisión de ubicar la empresa FRESH-TE en el sector del Comité del Pueblo es principalmente por el movimiento económico que genera este lugar, lo que hace que el producto llegue a más demandantes y poder promocionar de mejor forma el producto terminado.

Figura 1 Croquis



Fuente: Googlemaps.com

2.3.04.04 Promoción

Es el conjunto de actividades dirigidas a impulsar los productos de la microempresa en el mercado.

Estrategias de promoción

Son acciones que pueden proporcionar incremento de ventas a corto plazo.

Estrategias dirigidas a los consumidores

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015

FRESH-TE ofrecerá las siguientes promociones:

- Por la compra de 2 botellas de té la tercera a mitad de precio.
- Por la inauguración de la microempresa y fechas especiales se entregaran obsequios como llaveros, esferos, gorras y camisetas.
- Al realizar compras al por mayor se otorgara del 3 al 5% de descuento dependiendo del volumen de compra.

2.3.04.05. Publicidad

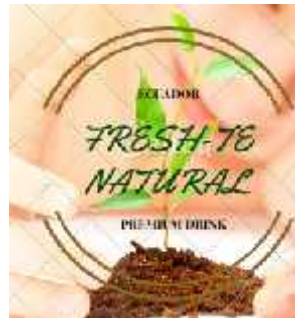
“La Ley General de Publicidad define la publicidad como “toda forma de comunicación realizada por una persona física o jurídica, pública o privada, en el ejercicio de una actividad comercial, industrial, artesanal o profesional, con el fin de promover de forma directa o indirecta la contratación de bienes muebles o inmuebles, servicios, derechos y obligaciones” (www.mailxmail.com, 2013), Recuperado de: (<http://www.mailxmail.com/publicidadconcepto>)

2.3.04.05.01 Nombre de la empresa

FRESH-TE NATURAL

2.3.04.05.02 Logotipo

Figura 2 Logotipo



Fuente: Investigación propia

2.3.05.03 Slogan

“El mejor sabor refrescante y revitalizante”

2.3.05.04. Material del Producto

2.3.05.04.01 Botella

Figura 3 Botella



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.04.02 Etiqueta

Figura 4 Etiqueta



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.05 Tarjeta de Presentación

Figura 5 Tarjeta de presentación

Vista Frontal



Vista Posterior



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.06 Flyer

Figura 6 Flyer



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.07 Tríptico

Figura 7 Tríptico



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.08. Merchandising

2.3.05.08.01 Camisetas

Figura 8 Camisetas



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.08.02 Vasos

Figura 9 Vaso



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.08.03 Gorras

Figura 10 Gorra



Fuente: Investigación Propia

2.3.05.08.04 Esferos

Figura 11 Esfero



Fuente: Investigación Propia



2.4. Análisis FODA

“Es la determinación de factores que pueden favorecer (fortalezas y oportunidades) u obstaculizar (debilidades y amenazas) el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa. El FODA permite determinar las verdaderas posibilidades que tiene la empresa para alcanzar los objetivos que se habían establecido inicialmente.” (Santos, 1994, pág. 158)

2.04.01. Fortalezas

Tabla Nro. 21 Fortalezas

Nro.	Fortalezas	Impacto		
		Alto	Medio	Bajo
1	Propuesta estratégica	X		
2	Gestión administrativa	X		
3	Gestión operativa	X		
4	Gestión comercial		X	

Fuente: Análisis situacional

Elaborado por: Marcela Vásquez

2.4.02. Oportunidades

Tabla Nro. 22 Oportunidades

Nro.	Oportunidades	Impacto		
		Alto	Medio	Bajo
1	Balanza comercial		X	
2	Producto interno bruto (PIB)	X		
3	Tasa pasiva		X	

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



4	Pea		X	
5	Buenas prácticas de manufactura	X		
6	Registro sanitario	X		
7	Ley del artesano	X		
8	Tecnológico		X	
9	Clientes	X		
10	Gestión de proveedores	X		
11	Índice de precios al Consumidor		X	

Fuente: Análisis situacional

Elaborado por: Marcela Vásquez

2.4.03. Amenazas

Tabla Nro. 23 Amenazas

Nro.	Amenazas	Impacto		
		Alto	Medio	Bajo
1	Inflación		X	
2	Tasa activa	X		
3	Competencia		X	
4	Productos sustitutos	X		

Fuente: Análisis situacional

Elaborado por: Marcela Vásquez



2.4.04 Debilidades

Tabla Nro. 24 Debilidades

Nro.	Debilidades	Impacto		
		Alto	Medio	Bajo
1	Ubicación geográfica de la empresa			X
2	No contar con un plan de mantenimiento industrial			X
3	No sociabilización sobre buenas prácticas de manufactura			X

Fuente: Análisis situacional

Elaborado por: Marcela Vásquez

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

3.1 Análisis del Consumidor

3.1.01. Determinación de la población y muestra

3.1.01.01. Población

“Conjunto de elementos que van a ser observados en la realización de un experimento, cada uno de los elementos que componen la población es llamado individuo o unidad estadística.” (Sabias, 1995, pág. 34)

Posibles compradores

“La Provincia de Pichincha es una de las 24 provincias que conforman la República del Ecuador. Se encuentra ubicada al norte del país, en la zona geográfica conocida como sierra. Su capital administrativa es la ciudad de Quito, la cual además es su urbe más poblada y la capital del país. Es también el principal centro comercial del país.” (www.wikipedia.org, 2011)

Tabla Nro. 25 Población Comité del Pueblo

Parroquia	Población
COMITÉ DEL PUEBLO	46.932

Fuente: INEC



Segmentación de mercado

“La segmentación de mercado es el proceso, como su propio nombre indica, de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en el desempeño del mismo.” (www.mitecnologico.com, 2013)

Tabla Nro. 26 Edades de Población

Hombres	Total Hombres	23.076
	Menos de 5 años	2.437
	Niños (5-11)	3.423
	Adolescentes (12-18)	3.044
	Jóvenes (19-35)	7.411
	Adultos (36-64)	5.740
	Tercera edad (65 y más)	1.021
Mujeres	Total Mujeres	23.856
	Menos de 5 años	2.330
	Niños (5-11)	3.257
	Adolescentes (12-18)	3.056
	Jóvenes (19-35)	7.730
	Adultos (36-64)	6.246
	Tercera edad (65 y más)	1.237

Fuente: INEC

Muestra

La muestra es analizada con la probabilidad de que las personas acepten y consuman nuestro producto en la Parroquia Comité del Pueblo esta entre las edades de 18 a 54 años.

Figura 12 Formula Muestra

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{e^2 * (N-1) + Z^2 * P * Q}$$

Fuente: Reinoso, 2015

P: Probabilidad positiva (50%)

Q: probabilidad negativa (50%)

N: Población o segmento de mercado.

e: Error de estimación. (5%)

Tabla Nro. 27 Cálculo de la muestra

DATOS		FÓRMULA			
Z	1,96	n=	45073,4928	381,05	número de encuestas a realizar
P	0,5		118,2879		
Q	0,5				
N	46932				
e	0,05				

Fuente: Estudio de mercado

3.1.02 Técnicas de obtención de información

Se ha decidido que se obtendrá la información respectiva mediante la

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

aplicación de encuesta dirigida a la sociedad.

3.1.02.01. Encuesta

“Es un método que se realiza por medio de técnicas de interrogación, procurando conocer aspectos relativos a los grupos de investigación” (Cordoba, G, 2004, pág. 19)

3.1.02.02. Formato de encuesta

A continuación se adjunta formato de encuesta a realizar a los pobladores del Comité del Pueblo ubicada al norte del Cantón Quito.



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ENCUESTA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS
A BASE DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES (TILO, GUAYUSA, HIGO)

DATOS GENERALES

Sexo: Masculino () Femenino ()
Edad: menor de 25 () entre 25 y 35 () de 35 en adelante ()
Estado Civil: soltero () Casado () Otros ()

1.- ¿Tiene Ud. conocimiento sobre el té de Tilo, Higo o Guayusa?

SI () NO ()

Indique cual:

Tilo () Higo () Guayusa ()

2. ¿Cuándo usted compra bebidas refrescantes de té compra?

De 1 a 3 ()

De 3 a 5 ()

Más de 5 ()

3.- ¿Con qué frecuencia Ud. consume té de frutas y hierbas medicinales?

Diariamente () Quincenal ()

Semanalmente () Mensual ()

4.- ¿Qué le atrae más al momento de adquirir el producto?

Precio ()

Cantidad de azúcar: *alto* () *medio* () *bajo* ()

Calidad ()



Sabor ()

5.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una botella de té hierbas medicinales?

0.50 – 0.75 ()

0,75 – 1.00 ()

Más de 1,00 ()

6.- ¿En qué lugares adquiere estos productos?

Tiendas ()

Micro mercados ()

Supermercados ()

7.- ¿Qué presentación de la bebida le gustaría consumir?

500 ml () 1 lt ()

Plástico () Vidrio ()

8.- ¿Conoce Ud. Los beneficios medicinales de estos productos?

SI () NO ()

Si su respuesta es SI que beneficios

conoce.....

9. ¿Cuál de estas marcas es la que más consume?

FUZE TEA (Coca-Cola) ()

NESTEA (Nestlé) ()

ADELGAZATE (Tony) ()

10. ¿Qué sabores de bebidas refrescantes de té prefiere?

Hierba luisa () Guayusa ()

Higo () Tilo ()

Cedrón () Horchata ()

Guaraná ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN...!

3.1.03 Análisis de la Información

“La ponderación muestral es necesaria para compensar la probabilidades de selección desigual, la ausencia de respuesta y las diferencias conocidas entre la muestra y la población de referencia”. (ONU, 2005, pág. 154)

Resultados de la encuesta dirigida a la sociedad

1.- ¿Tiene Ud. conocimiento sobre el té de Tilo, Higo o Guayusa?

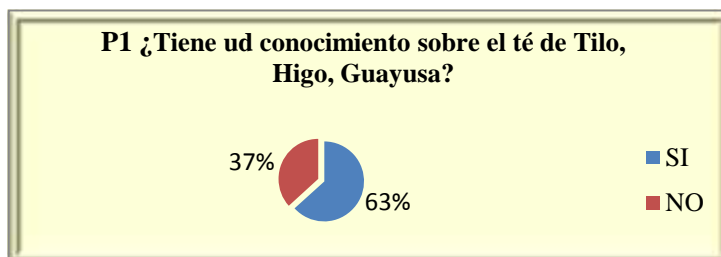
Tabla Nro. 28 Pregunta 1

ALTERNATIVA	PREGUNTA 1	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	241	63%
NO	140	37%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 9 Pregunta 1



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez



Los datos de la encuesta demuestran que con un porcentaje del 63% las personas conocen sobre los sabores del té y con un 37% de las personas no conoce sobre este tipo de té.

Indique cuál:

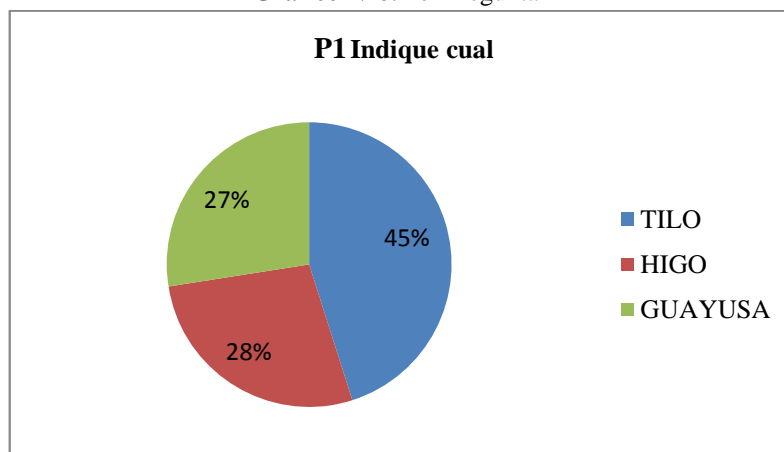
Tabla Nro. 29 Pregunta 1

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TILO	87	23%
HIGO	53	14%
GUAYUSA	53	14%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 10 Pregunta 1



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los datos de las encuestas nos demuestran que con un 45% de personas



conoce sobre el té de tilo, seguido por el higo con el 28% y la guayusa con el 27%.

2. ¿Cuándo usted compra bebidas refrescantes de té compra?

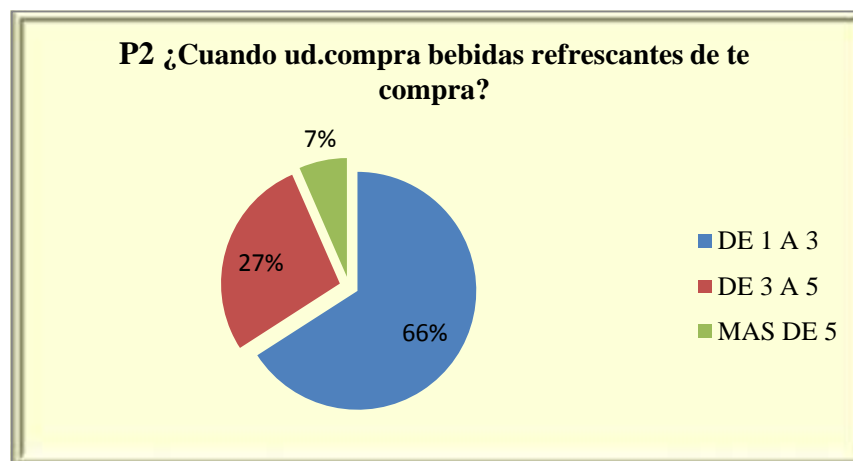
Tabla Nro. 30 Pregunta 2

ALTERNATIVA	PREGUNTA 2	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1 A 3	251	66%
DE 3 A 5	105	28%
MAS DE 5	25	7%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 11 Pregunta 2



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los datos de las encuestas nos demuestran que al momento de la adquisición

de bebidas refrescantes en el Comité del Pueblo las personas compran de 1 a 3 con un 66%, seguido de 3 a 5 con el 27% y de más de 5 del 7%.

3.- ¿Con qué frecuencia Ud. consume té de frutas y hierbas medicinales?

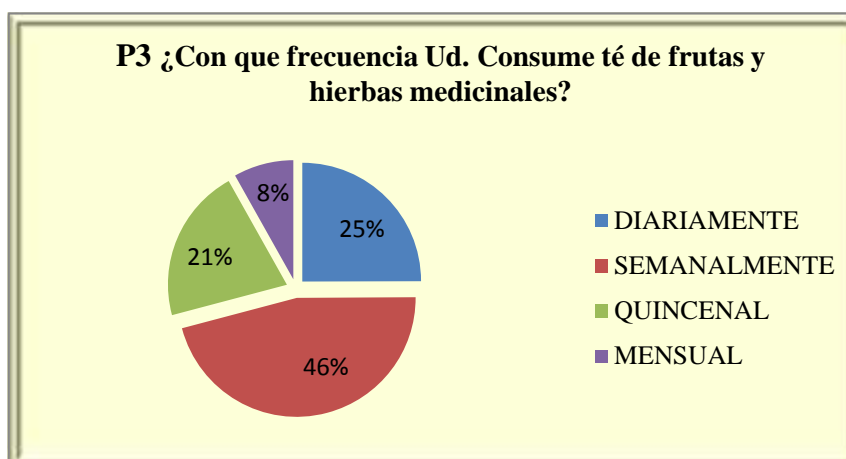
Tabla Nro. 31 Pregunta 3

ALTERNATIVA	PREGUNTA 3	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIARIAMENTE	95	25%
SEMANALMENTE	175	46%
QUINCENAL	80	21%
MENSUAL	31	8%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 12 Pregunta 3



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los datos de las encuestas demuestran que la frecuencia de consumo de

bebidas refrescantes en el Comité del Pueblo es semanalmente con un 46%, seguido del 25% diariamente, un 21% quincenal y el 8% mensual.

4.- ¿Que le atrae más al momento de adquirir el producto?

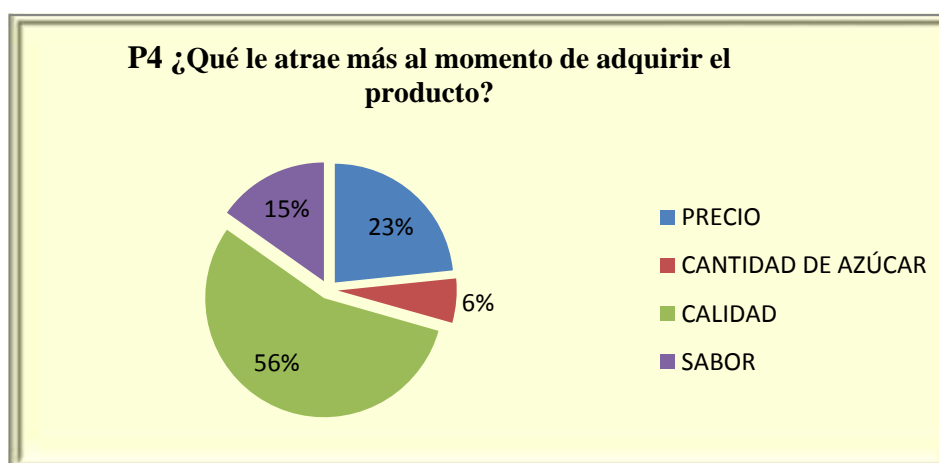
Tabla Nro. 32 Pregunta 4

ALTERNATIVA	PREGUNTA 4	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRECIO	89	23%
CANTIDAD DE AZUCAR	23	6%
CALIDAD	211	55%
SABOR	58	15%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 13 Pregunta 4



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez



Los datos de las encuestas nos demuestran que la población del Comité del Pueblo le atrae más calidad del producto con un 56%, seguido del precio con un 23%, el 15% sabor y el 6% la cantidad de azúcar.

Cantidad de azúcar

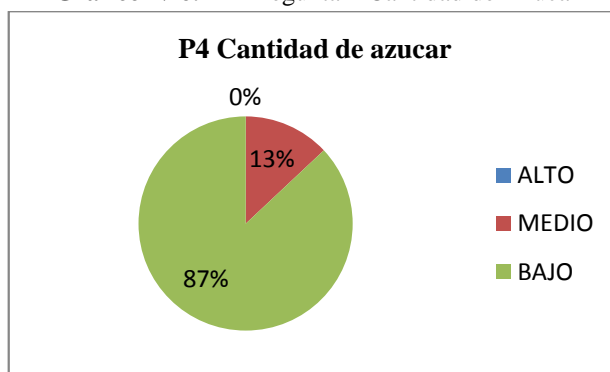
Tabla Nro. 33 Pregunta 4

ALTERNATIVAS	
ALTO	0
MEDIO	3
BAJO	20
TOTAL	23

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 14 Pregunta 4 Cantidad de Azúcar



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los datos de las encuestas con relación al 6% de cantidad de azúcar nos

demuestran que con un 87% de las personas prefiere que la cantidad de azúcar sea bajo, seguido del 13% que es una cantidad media de azúcar y con un 0% de cantidad de azúcar alta.

5.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una botella de té hierbas medicinales?

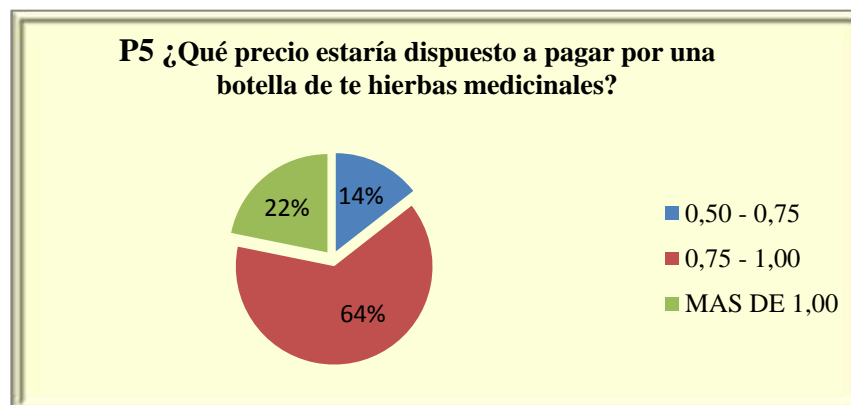
Tabla Nro. 34 Pregunta 5

ALTERNATIVA	PREGUNTA 5	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0,50 - 0,75	55	14%
0,75 - 1,00	243	64%
MAS DE 1,00	83	22%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 15 Pregunta 5



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los datos de las encuestas nos demuestran que la población del Comité del Pueblo estaría dispuesta a pagar por una botella de té un rango de 0,75-1,00 con el 64%, seguida del 22% con un rango de más de 1,00 y con el 14% un rango de 0,50-0,75.

6.- En qué lugares adquiere estos productos.

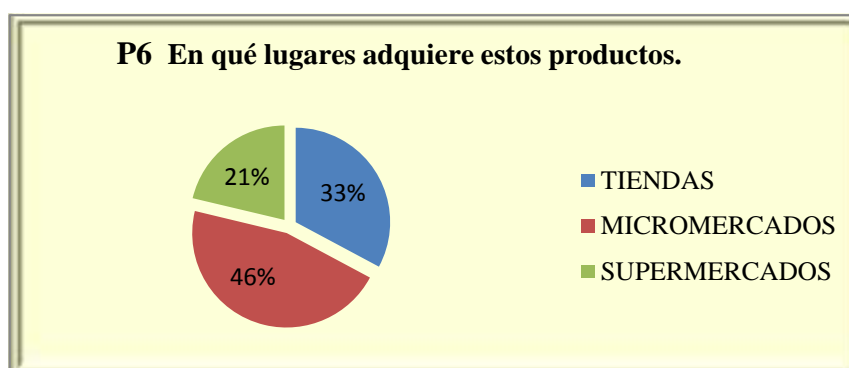
Tabla Nro. 35 Pregunta 6

ALTERNATIVA	PREGUNTA 6	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TIENDAS	125	33%
MICROMERCADOS	175	46%
SUPERMERCADOS	81	21%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 16 Pregunta 6



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los datos de las encuestas demuestran que en el lugar donde adquieren bebidas hidratantes es en micro mercados con el 46%, seguido del 33% en tiendas y el 21% en supermercados.

7.- ¿Qué presentación de la bebida le gustaría consumir?

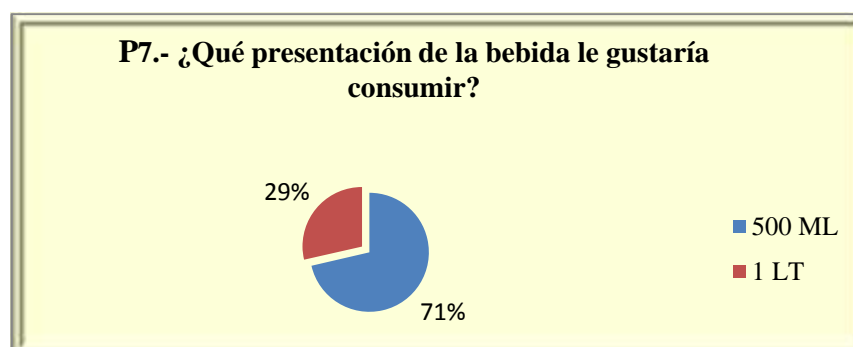
Tabla Nro. 36 Pregunta 7

ALTERNATIVA	PREGUNTA 7	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
500 ML	272	71%
1 LT	109	29%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 17 Pregunta 7



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez



Los datos de las encuestas nos demuestran que las personas prefieren consumir una bebida de presentación de 500ml con un 77% seguida del 29% de 1lt.

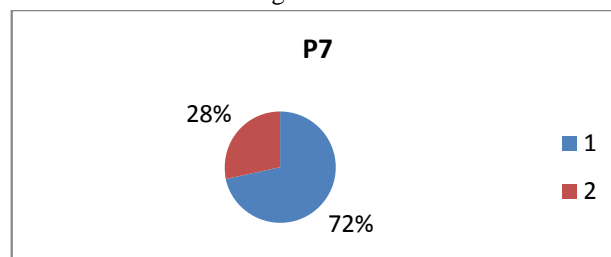
Tabla Nro. 37 Pregunta 7 Material de la Botella

ALTERNATIVA	PREGUNTA 7	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PLASTICO(1)	273	72%
VIDRIO(2)	108	28%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 18 Pregunta 7 Material de la Botella



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los datos de las encuestas demuestran que las personas prefieren que el material de las botellas de las bebidas sea de plástico con un 72% seguida del 28% que prefiere de vidrio

8- ¿Conoce Ud. Los beneficios medicinales de estos productos?

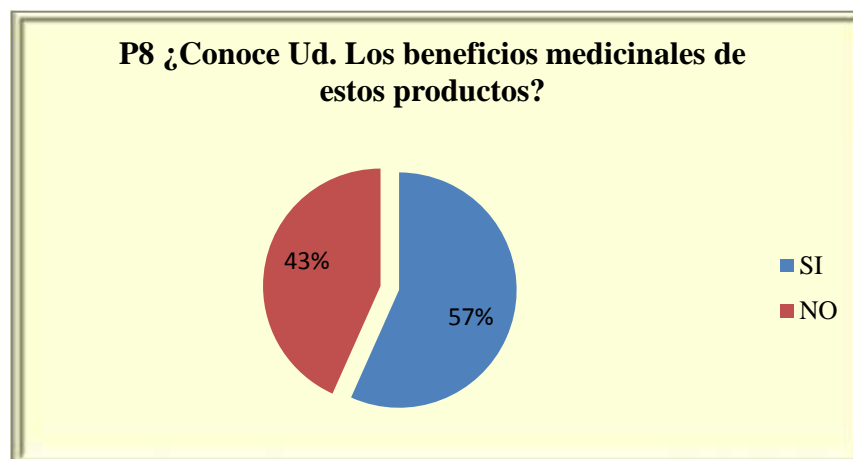
Tabla Nro. 38 Pregunta 8

ALTERNATIVA	PREGUNTA 8	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	216	57%
NO	165	43%
Total	381	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 19 Pregunta 8



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Los resultados de las encuestas nos demuestran que la población de Comité del Pueblo si conoce sobre los beneficios medicinales con un 57% mientras que el 43% manifestó que no conoce sobre estos.

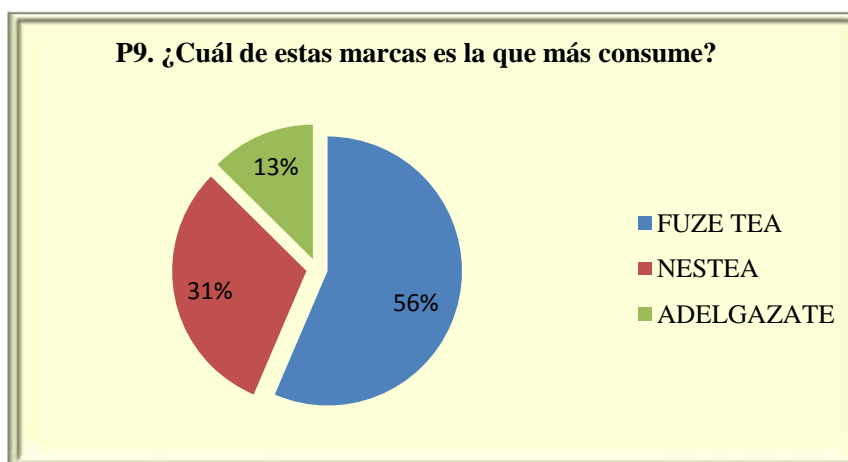
9. ¿Cuál de estas marcas es la que más consume?

Tabla Nro. 39 Pregunta 9

ALTERNATIVA	PREGUNTA 9	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FUZE TEA	215	56%
NESTEA	118	31%
ADELGAZATE	48	13%
Total	381	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 20 Pregunta 9



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Marcela Vásquez

En el mercado nacional existen gran variedad de marcas de té para los cuales la población indica que la que más consume es Fuze Tea con un 56%, seguida por

Nestea con un 31% y finalmente con el 13% de Adalgazaté.

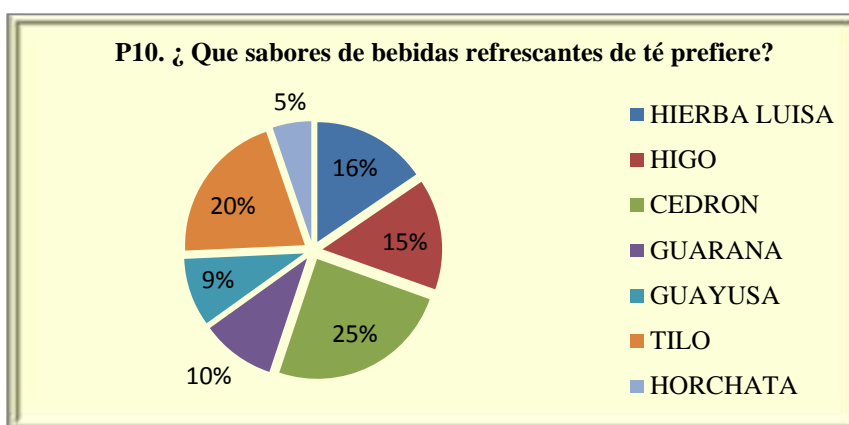
10. ¿Qué sabores de bebidas refrescantes de té prefieres?

Tabla Nro. 40 Pregunta 10

ALTERNATIVA	PREGUNTA 10	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
HIERBA LUISA	59	15%
HIGO	57	15%
CEDRÓN	94	25%
GUARANÁ	38	10%
GUAYUSA	35	9%
TILO	78	20%
HORCHATA	20	5%
Total	381	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 21 Pregunta 10



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Marcela Vásquez



Los consumidores indicaron que el 25% prefiere el sabor de cedrón, el 20% tilo, el 16% hierba luisa, el 15% higo, el 10% guaraná, 9% guayusa y el 5% horchata.

3.2. DEMANDA

“Son las distintas cantidades alternativas de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a los diferentes precios, manteniendo todos los demás determinantes constantes en un tiempo determinado” (Obando, J.R, 1981, pág. 25)

3.2.01. Demanda histórica

Tabla Nro. 41 Frecuencia de consumo

	FRECUENCIA	%
más de una vez al día	2	6,67%
Diariamente	4	13,33%
Varias veces a la semana	6	20%
una vez a la semana	9	30%
Menos de una vez a la semana	9	30%
total	30	100%

Fuente: slideshare.com

Elaborado por: Marcela Vásquez



Los datos fueron tomados del estudio realizado a fuze tea en el 2012 de frecuencia de consumo de la población en la Provincia de Pichincha, donde al menos un 30% de la población consume y compra este producto

3.2.02. Demanda actual

Tabla Nro. 42 Demanda

Parroquia	Población	\$
2015	20650	11563,43

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Tras el respectivo análisis tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional, el porcentaje de aceptación del producto (44%), la población y el precio (\$1.25), permite conocer la demanda actual tanto en población como en dólares.

3.2.03 Demanda Proyectada

Tabla Nro. 43 Demanda Proyectada

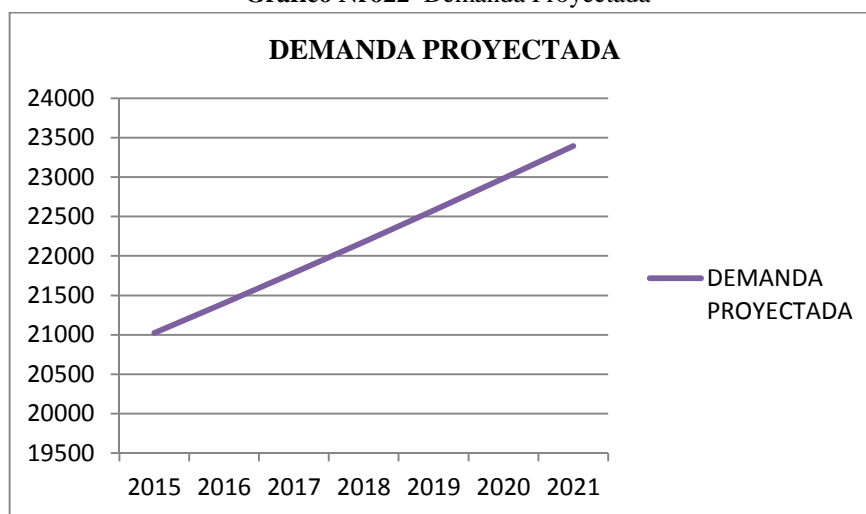
Año	DEMANDA	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA PROYECTADA	\$
2015	20650	1,018	21022	26277,13
2016	21022	1,018	21400	26750,11
2017	21400	1,018	21785	27231,62
2018	21785	1,018	22177	27721,78
2019	22177	1,018	22577	28220,78
2020	22577	1,018	22983	28728,75



2021	22983	1,018	23397	29245,87
------	-------	-------	-------	----------

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Marcela Vásquez

Gráfico Nro22 Demanda Proyectada



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Marcela Vásquez

Con el cálculo de la demanda proyectada podemos observar que el consumo de la bebida de té de sabores en el Sector Comité del Pueblo tiene una tendencia creciente año tras año, es importante conocer esta información pues muestra la oportunidades de crecimiento en el mercado permitiendo un mejoramiento para los nuevos productores y comercializadores.

3.3. OFERTA

“Es las distintas cantidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a llevar al mercado a distintos precios manteniéndose los demás

determinantes invariables” (Obando, J.R, 1981, pág. 40)

3.3.01. Oferta histórica

La oferta histórica está enfocada a las unidades de botellas que son adquiridas por los diferentes restaurantes, bodegas, tiendas y supermercados que adquieren para ofrecer en sus clientes.

Tabla Nro. 44 Oferta Histórica

	Frecuencia	%
1-3	25	83,33%
4-6	4	13,33%
7-9	1	3,33%
Más de 9	0	0%
Total	30	100%

Fuente: (www.es.slideshare.net, 2012)

Elaborado por: Marcela Vásquez

Estos datos se tomaron de un estudio de mercado realizado a las compras que realiza la población respecto del producto de fuze tea en el 2012.



3.3.02. Oferta actual

Tabla Nro. 45 Frecuencia de consumo

AÑO	OFERTA ACTUAL	\$
2015	11773	14717,09

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

La investigación realizada dio como resultado que la oferta actual está clasificado por las grandes cadenas distribuidoras de bebidas dentro de las más destacadas tenemos como principal a Arca del Ecuador (Coca Cola Company) con su bebida Fuze Tea, a continuación Nestle con su bebida Nestea e Importadora Dipor (Tony SA) Adelgazaté.

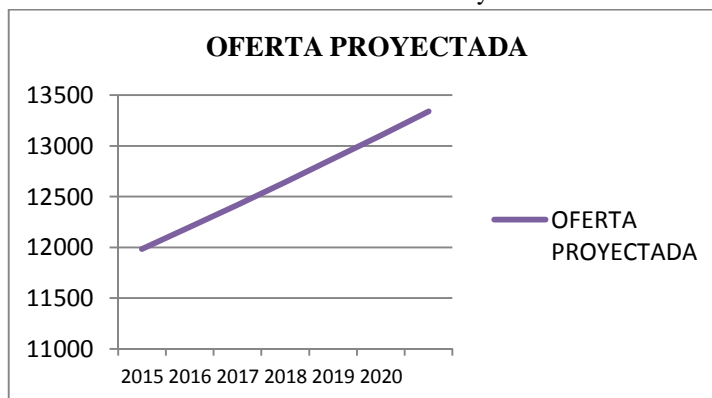
3.3.03. Oferta proyectada

Tabla Nro. 46 Oferta proyectada

AÑO	OFERTA	TASA DE CRECIMIENTO	OFERTA PROYECTADA	\$
2015	11773	1,018	11985	14981,1425
2016	11985	1,018	12201	15250,8031
2017	12201	1,018	12420	15525,3175
2018	12420	1,018	12644	15804,7732
2019	12644	1,018	12871	16089,2592
2020	12871	1,018	13103	16378,8658
2021	13103	1,018	13339	16673,6854

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 23 Oferta Proyectada

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Marcela Vásquez

La grafica muestra la oferta proyectada, es importante conocer este dato ya que se puede analizar los oferentes de nuestro producto en el mercado.

3.4. Balance Oferta-Demanda

Para determinar la demanda insatisfecha, se tomó en cuenta los datos proyectados tanto de la demanda como de la oferta. Es importante determinar el balance entre la oferta y demanda, estableciendo de esta forma la brecha existente, denominada demanda insatisfecha.



Tabla Nro. 47 Oferta- Demanda

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	D. INSATISFECHA	\$
2015	21022	11985	9037	11295,9825
2016	21400	12201	9199	11499,3102
2017	21785	12420	9365	11706,2978
2018	22177	12644	9534	11917,0111
2019	22577	12871	9705	12131,5173
2020	22983	13103	9880	12349,8846
2021	23397	13339	10058	12572,1826

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Marcela Vásquez



CAPITULO IV

4.1 Tamaño del Proyecto

4.1.01 Capacidad Instalada

Es el conjunto de recursos que permiten el correcto desempeño de las labores de producción.

Las instalaciones del presente proyecto estará distribuida en un terreno en el consta de 2.000 m² (50m x 40m).

4.1.02 Capacidad Óptima

El cuadro muestra la cantidad de producción en botellas y el costo necesario para la producción de 7208 botellas de té en una presentación de 500ml.

Tabla Nro. 48 Capacidad Instalada

Materia Prima	Costo Unitario/botella	Unidades	Costo Total
Hierbas medicinales	\$0.89	7208	\$6415,12

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Marcela Vásquez

Capacidad de diseño.- “capacidad de diseño es la cantidad de productos que una empresa desearía producir bajo condiciones normales y para lo cual fue diseñado el sistema” (Nafinza, 2004)

Producción real.- “es la capacidad que las compañías esperan lograr en el proceso de producción” (Nafinza, 2004)

Utilización.- “es el por ciento de capacidad de diseño alcanzado” (Moreno W.L, 2014)

Eficiencia.- “es el porcentaje de capacidad efectiva alcanzado” (Moreno W.L, 2014)

El siguiente cuadro indica la capacidad de diseño que tiene la infraestructura, así como el porcentaje de utilización, la producción real y la eficiencia en el nivel de producción.

Tabla Nro. 49 Capacidad Instalada

Capacidad de diseño	mes	8 horas	Día
Capacidad de diseño	8480	53 botellas por hora	424 botellas al día
Producción Real	7208	45 botellas por hora	360 botellas al día
Utilización	85%		
Eficiencia	95%		

Fuente: Estudio Técnico

4.1.02 Capacidad Óptima

El presente proyecto estar dividido en un área de 2.000 m² (50m x 40m) y estará dividida en las áreas detalladas a continuación.



Tabla Nro. 50 Capacidad Óptima

ÁREAS	LONGITUD
Área Administrativa	5m x 4.5 m
Área de Despacho	4m x 4.5m
Área de Recepción de Materia prima	3m x 4m
Área de embotellado	3m x 2m
Producción	4m x 8m
Bodega	3m x 4m
Manejo de Residuos	5m x 4m
Parqueadero	6m x 8m
Baño	1.5m x 2.5m

Fuente: **Estudio Técnico**
Elaborado por: Marcela Vásquez

4.2 Localización

“Consiste en analizar las variables consideradas como factores de localización, las que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo del costo de producción” (Erosa, 2004)

4.2.01 Macro localización

“Relacionado con los aspectos sociales y nacionales de la planeación, basándose en las condiciones regionales de la oferta, de la demanda y en la infraestructura” (Erosa, 2004, pág. 122)

Hace referencia a la ubicación macro donde se va a llevar a cabo el proyecto.

Tabla Nro. 51 Macro localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	La Delicia

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Marcela Vásquez

4.2.02 Micro localización

“Entra en detalles relacionados con la investigación y la comparación de los componentes del costo y otros factores de localización, incluye un estudio de costos para cada alternativa locacional.” (Erosa, 2004, pág. 140)

Figura 13 Macro localización



Fuente: Google Maps

4.2.03 Localización Óptima

Son las condiciones y facilidades geofísicas donde se ubicara y se desarrollara las actividades económicas de la organización.

Matriz de factores relevantes

A continuación se presenta una tabla referencia de los factores.

Tabla Nro. 52 Localización Óptima

Combustibles en la región
Disponibilidad y confiabilidad de la energía
Clima laboral
Condiciones de vida
Transportes
Abastecimientos de agua
Clima
Suministro
Políticas fiscales y legislación

Fuente: Richard Chase, F Robert Jacobs

A continuación el cuadro de Matriz de factores relevantes hace referencia al proyecto a realizarse.



Tabla Nro. 53 Matriz de factores relevantes

Sector	Lugar		
	PONDERACIÓN	CALIFICACION	TOTAL
Comité del Pueblo			
Combustibles en la región	0,14	7	0,98
Disponibilidad y confiabilidad de la energía	0,19	8	1,52
Clima laboral	0,09	8	0,72
Condiciones de vida	0,09	7	0,63
Transportes	0,08	8	0,64
Abastecimientos de agua	0,09	9	0,81
Clima	0,07	8	0,56
Suministro	0,06	9	0,54
Políticas fiscales y legislación	0,19	8	1,52
TOTAL	1	72	7,92

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Marcela Vásquez

4.3 Ingeniería del Proyecto

“El té es una infusión de las hojas y brotes de la planta del té”

(www.wikipedia.com, 2015) Recuperado de: (<https://es.wikipedia.org/wiki/>

T% C3% A9)

4.3.02 Distribución de la Planta

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



Códigos de cercanía

Tabla Nro. 54 Códigos de cercanía

A	Absolutamente necesario que este cerca
E	Especialmente que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Cercanía ordinaria
U	Sin importancia
X	Cercanía Indiferente

Fuente: Chase, 2012

Factores del proceso

Tabla Nro. 55 Factores del Proceso

1	Por proceso
2	Por gestión administrativa
3	Ruido
4	Precaución
5	Higiene

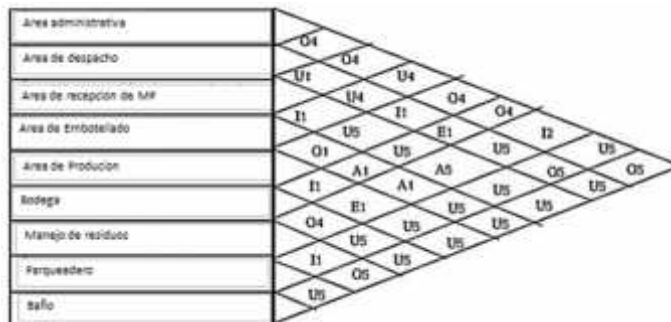
Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Marcela Vásquez

Matriz Triangular

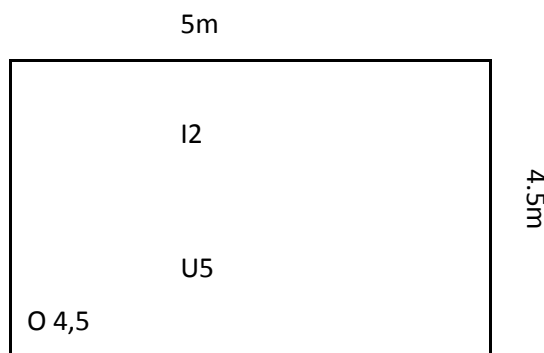
CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

Figura 14 Matriz Triangular

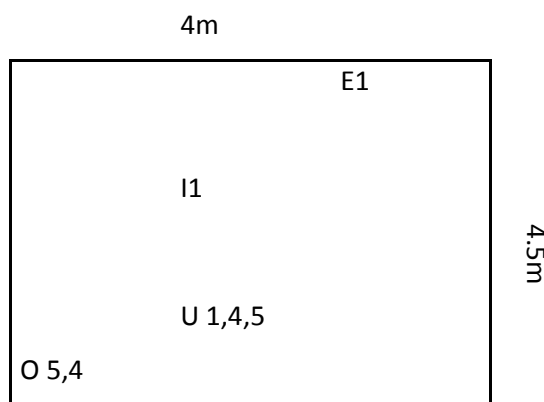


Fuente: Bombon, 2014

Área administrativa



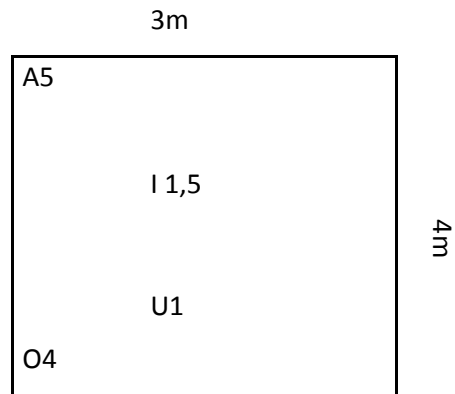
Área de despacho



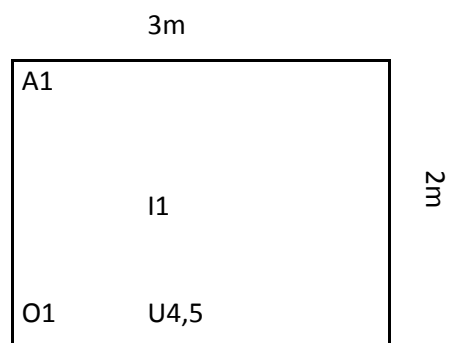
CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



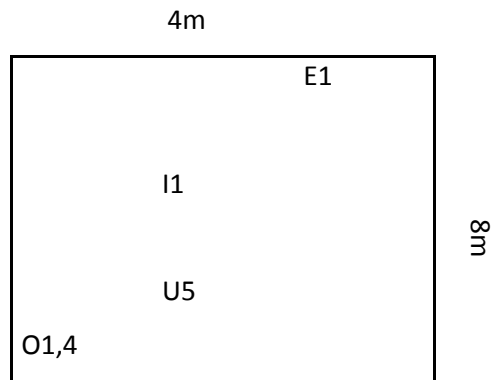
Área de recepción de materia prima



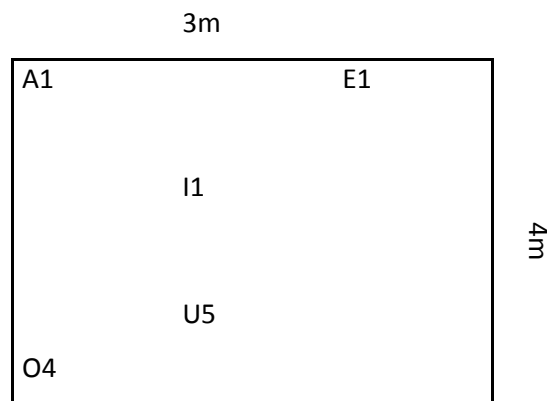
Área de embotellado



Área de Producción



Bodega



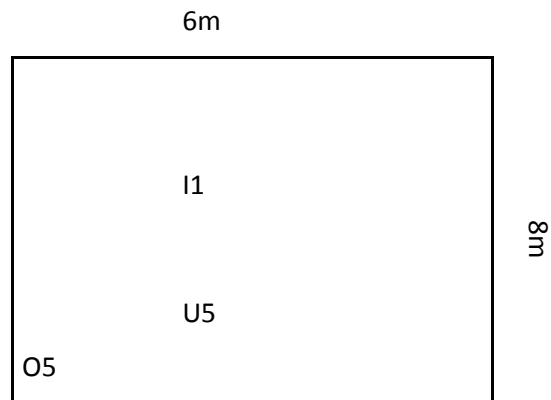
Manejo de residuos



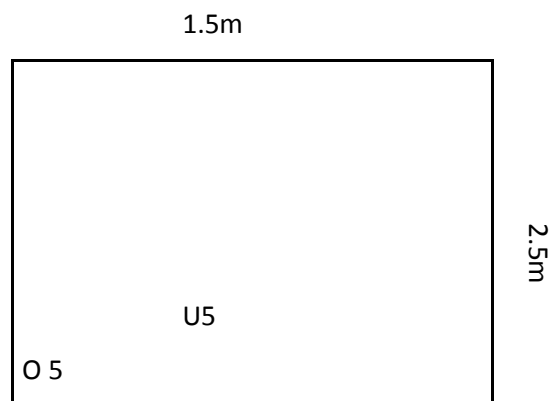
CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



Parqueadero

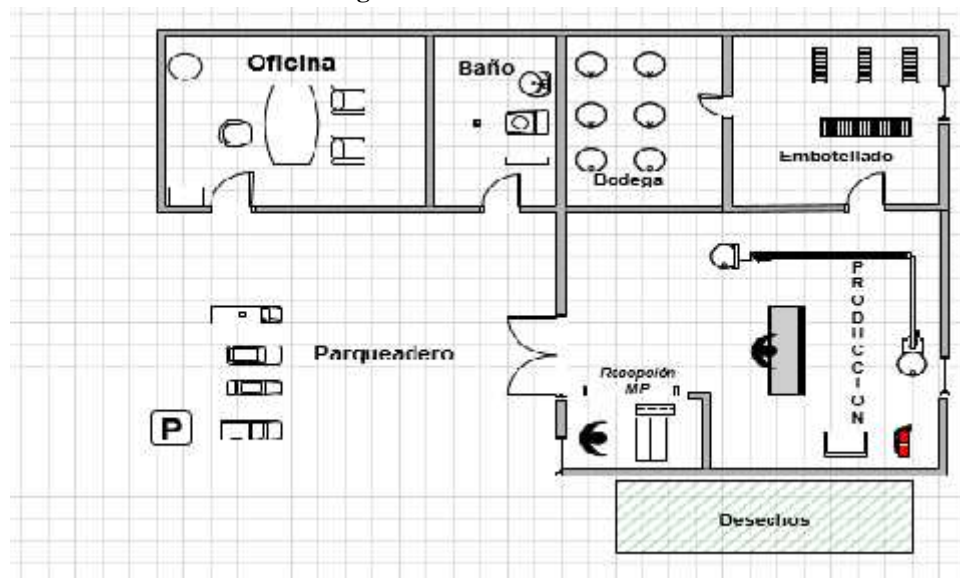


Baño



Plano

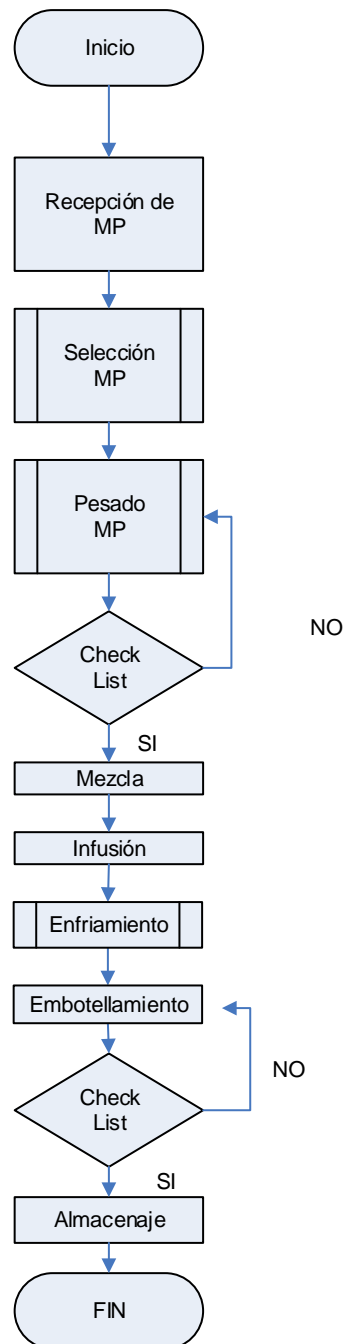
Figura 15 Plano de la Planta



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Marcela Vásquez



4.3.03 Proceso Productivo



CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

Análisis de funciones de los trabajadores del área de producción

El siguiente cuadro muestra las actividades que van a realizar los operarios, así como el tiempo de demora y el número de veces que se realiza el proceso.

Tabla Nro. 56 Diagrama de Procesos

DIAGRAMA DE PROCESOS						
SIMBOLOS DE PROCESO	Actividad	# veces	TIEMPO UNITARIO		FRECUENCIA	TIEMPO TOTAL MES (minutos) OBREROS
			(minutos)	PERÍODO		
	Recepción MP	1	50 S		4	240 X
	Selección de MP	2	20 D		20	800 X
	Pesado	2	20 D		20	800 X
	Lavado	2	20 D		20	800 X
	Picado	2	430 S		4	DEMORA X
	Control de Calidad	2	20 D		20	800 X
	Infusión	2	50 D		20	2400 X
	Mezcla de saborizantes, edulcorantes y estabilizante	2	110 D		20	7200 X
	Control de calidad	2	110 D		20	7200 X
	Enfriamiento	2	110 D		20	7200 X
	Emborelado	15	50 D		20	5400 X
	Control de Calidad	2	20 D		20	800 X
	ALMACENAMIENTO	2	20 D		20	800 X
					TIEMPO REAL COMANDADO	15540
					TIEMPO REAL DISPONIBLE	8150
					# DE TRABAJADORES	2,431,37155

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Marcela Vásquez



4.3.04 Maquinaria y activos

Tabla Nro. 57 Maquinaria y Equipo

DESCRIPCIÓN	NRO DE UNIDADES	COSTO TOTAL	TOTAL BRUTO
<u>ACTIVOS FIJOS</u>			\$ 20.500,00
Infraestructura	1	\$ 12.500,00	
Vehículo	1	\$ 8.000,00	
TOTAL			
<u>Maquinaria y Equipos</u>			
Tamiz	1	\$ 1.000,00	\$ 21.096,00
Embotelladora	1	\$ 15.300,00	
Bascula	1	\$ 896,00	
Hidrolavadora	1	\$ 1.200,00	
Horno secador	1	\$ 700,00	
Marmita	1	\$ 2.000,00	
TOTAL			
TOTAL DE MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 41.596,00

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: Marcela Vásquez

CAPITULO V

5. Estudio Financiero

5.1. Ingresos Operacionales y No operacionales

5.1.01 Ingresos Operacionales

“Comprende los valores recibidos y/o causados como resultado de las actividades desarrolladas en cumplimiento de su objeto social mediante la entrega de bienes o servicios, así como los dividendos, participaciones y demás ingresos por concepto de intermediación financiera, siempre y cuando se identifique con el objeto social principal del ente económico.” (www.mailxmail.com, 2013)

Los ingresos operacionales que tendrá el proyecto se muestra en la siguiente tabla.

Tabla Nro. 58 Ingresos Operacionales

BEBIDA DE TE DE HIERBAS MEDICINALES	
Costo de Producción	\$ 0,89
Utilidad	\$ 0,36
P.V.P	\$ 1,25
Cantidad	7208
Ingreso Mensual	\$ 9.010,00
Ingreso Anual	\$ 108.120,00
TOTAL	\$ 108.120,00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez



Tabla Nro. 59 Ingresos Proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 108.120,00	\$110.066,16	\$ 112.047,35	\$114.064,20	\$ 116.117,36

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Marcela Vásquez

5.1.02 Ingresos no operacionales

“Registra el valor de los ingresos obtenidos por el ente económico en la venta ocasional de ciertos bienes que no corresponden propiamente al desarrollo ordinario de sus operaciones, tales como de materia prima, materiales de desecho, envases y empaques y productos en remate.” (www.mailxmail.com, 2013)

No existen ingresos no operacionales debido a que la empresa recién empieza sus actividades y no genera ingresos diferentes a los de su actividad económica.

5.2. Costo

“Consideramos los costos como medidos en la forma contable convencional; esto es, en unidades monetarias (dólares) que deben ser pagados para adquirir bienes y servicios” (Charkes t. Horngren, 1980, pág. 20)

5.2.01 Costo Directo

“Son aquellos que se pueden identificar plenamente ya sea en su aspecto físico o de calor de cada unidad producida, y como tales tenemos: materias prima básicas y la mano de obra directa en la fabricación” (Reyes Perez E., 1976, pág. 5)



El siguiente cuadro indica los costos directos de producción (mano de obra directa y materia prima directa), en el que se puede observar la cantidad necesaria para la producción, el costo unitario, valores mensuales y anuales.

Tabla Nro. 60 Costos Directos

Costo de Producción	C	Sueldo mes	13ro	14to	F. Reserva	Iess	Valor mensual	Valor anual
M.O.D								
Producción	2	\$354,00	\$29,50	\$ 354,00	\$29,50	\$33,45	\$ 446,45	\$5.711,44
TOTAL	2	\$708,00	\$59,00	\$ 708,00	\$59,00	\$66,91	\$ 892,91	\$ 11.422,87
Costo de Producción MPD	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor Mensual	Valor Anual		
Hierbas medicinales	kg	25	\$0,75	\$18,75	\$37,50	\$ 450,00		
Azúcar	lb	75	\$0,51	\$38,25	\$76,50	\$918,00		
Ácido Cítrico	kg	3	\$1,80	\$5,40	\$10,80	\$ 129,60		
TOTAL				\$ 62,40	\$124,80	\$ 1.497,60		

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 61 Proyección de Costos Directos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MOD	\$ 11.422,87	\$ 11.628,48	\$ 11.837,80	\$ 12.050,88	\$ 12.267,79
MPD	\$ 1.497,60	\$ 1.524,56	\$ 1.552,00	\$ 1.579,93	\$ 1.608,37

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Marcela Vásquez

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

5.2.02 Costo Indirecto

“Son aquellos que no se pueden localizar en forma precisa en una unidad producida, absorbiéndose en la producción de prorrato.” (Reyes Perez E., 1976)

El siguiente cuadro indica el detalle de la materia prima indirecta en la producción de la bebida de hierbas medicinales donde se puede observar la cantidad a utilizar, el costo unitario, valores mensuales y valores anuales.

Tabla Nro. 62 Costos Indirectos

Costos indirectos	U	Cant	V. Unitario	V. Total	V. Mensual	V. Anual
Botellas	u	1360	0,069	\$93,84	\$ 187,68	\$2.252,16
Tapas	u	1360	0,013	\$ 17,68	\$ 35,36	\$ 424,32
Etiquetas	u	1360	0,435	\$ 591,60	\$ 1.183,20	\$ 14.198,40
TOTAL				\$ 703,12	\$ 1.406,24	\$ 16.874,88

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 63 Proyección Costos indirectos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CIF	\$ 16.874,88	\$ 17.178,63	\$17.487,84	\$ 17.802,62	\$18.123,07
SUMA MOD +MPD+CIF	\$ 29.795,35	\$ 30.331,67	\$ 30.877,64	\$31.433,44	\$31.999,24

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Marcela Vásquez

5.2.03 Gastos Administrativos

“Son todos los gastos que se relacionan en forma directa con la oficina o

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



departamento administrativo” (Bravo Valdivieso Mercedes, 2007, pág. 190)

En la tabla se puede observar el sueldo del gerente general, así como beneficios de ley, el total mensual y el valor anual.

Tabla Nro. 64 Gastos Administrativos

Personal	Sueldo mes	13ro	14to	Fondos Reserva	Iess	Valor mensual	Valor anual
Gerente	\$600,00	\$50,00	\$354,00	\$ 50,00	\$ 56,70	\$ 756,70	\$9.434,40
Contador	\$400,00	\$33,33	\$354,00	\$ 33,33	\$ 37,80	\$ 504,47	\$6.407,60
TOTAL	\$1.000,00	\$83,33	\$708,00	\$ 83,33	\$ 94,50	\$1.261,17	\$15.842,00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 65 Otros Gastos

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Materiales de Oficina	\$ 40,00	\$ 480,00
Materiales de Limpieza	\$ 55,00	\$ 660,00
Luz	\$ 60,00	\$ 720,00
Agua	\$ 70,00	\$ 840,00
Teléfono e Internet	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL	\$ 275,00	\$ 3.300,00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez



Tabla Nro. 66 Proyección de Gastos Administrativos

Gastos Adm.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	\$ 15.842,00	\$ 16.127,16	\$ 16.417,44	\$ 16.712,96	\$ 17.013,79
Otros Gastos	\$ 3.300,00	\$ 3.359,40	\$ 3.419,87	\$ 3.481,43	\$ 3.544,09
TOTAL	\$ 19.142,00	\$ 19.486,56	\$ 19.837,31	\$ 20.194,39	\$ 20.557,88

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.2.04 Costo de Venta

Los costos de venta han sido calculados en referencia a lo que utilizara la empresa para promocionar el producto y el costo de transportar el producto hacia nuestros clientes.

Tabla Nro. 67 Costo de Venta

Concepto	Valor mensual	Valor Anual
Material P.O.P	\$ 45,00	\$ 540,00
Merchandising	\$ 65,00	\$ 780,00
Combustible	\$ 112,00	\$ 1.344,00
Cuña radial	\$ 55,00	\$ 660,00
TOTAL	\$ 277,00	\$ 3.324,00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez



Tabla Nro. 68 Proyección del costo de venta

Gastos de Venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Material P.O.P	\$ 540,00	\$ 549,72	\$ 559,61	\$ 569,69	\$ 579,94
Merchandising	\$ 780,00	\$ 794,04	\$ 808,33	\$ 822,88	\$ 837,69
Combustible	\$ 1.344,00	\$ 1.368,19	\$ 1.392,82	\$ 1.417,89	\$ 1.443,41
Cuña radial	\$ 660,00	\$ 671,88	\$ 683,97	\$ 696,29	\$ 708,82
TOTAL	\$ 3.324,00	\$ 3.383,83	\$ 3.444,74	\$ 3.506,75	\$ 3.569,87

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.2.05 Costo Financiero

En la siguiente tabla se detalla el total de la tasa de interés que nos cobrara el banco por el préstamo realizado. **VER ANEXO 1**

Tabla Nro. 69 Costo Financiero

CONCEPTO	VALOR
Tasa de interés	11,83%

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.2.06 Costo fijo y variable

5.2.06.01 Costos Fijos

En la siguiente tabla se indica el total del costo fijo, que es calculado con la suma de gastos administrativos y gastos de venta.

Tabla Nro. 70 Costo Fijo

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Fijo	\$22.466,00	\$ 22.870,39	\$ 3.282,05	\$ 23.701,13	\$ 24.127,75

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.2.06.02 Costo Variable

“El costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción.” (www.gerencie.com, 2010)

A continuación se indica el total de Mano de Obra Directa, Materia Prima Directa y Costos Indirectos de Fabricación, así como el costo de fabricación total y unitaria en la producción de 7208 botellas de 500 ml mensuales.

Tabla Nro. 71 Costo Variable

Materia Prima Directa	\$	124,80
Mano de Obra Directa	\$	892,91
Costos Indirectos de Fabricación	\$	1.406,24
Costo de Fabricación	\$	2.423,95
Costo Unitario de Fabricación	\$	0,89

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3 Inversiones

“Renunciar a una satisfacción inmediata y ciertas a cambio de una expectativa, es decir, de una esperanza de beneficio futuro” (Ramon, C, 1988, pág. 31)

5.3.01 Inversión fija

“También se conoce como formación bruta de capital fijo. Es el gasto en estructuras y equipos para el uso de la empresa” (Hall,T., Barcelona, pág. 40)

5.3.01.01 Activos Fijos

“La inversión fija está conformada por los activos fijos, es decir aquellas propiedades, maquinaria y equipos necesarios para la producción, cuya vida útil estimada sea de al menos un año y que no estén destinados para la venta” (Paredes, D., 2008, pág. 202)

VER FOTOS DE MAQUINARIA EN ANEXO 2

Tabla Nro. 72 Cuadro de Activos

DESCRIPCIÓN	UND.	COSTO TOTAL	TOTAL BRUTO
<u>ACTIVOS FIJOS</u>			\$ 20.500,00
Infraestructura	1	\$ 12.500,00	
Vehículo	1	\$ 8.000,00	
TOTAL			
<u>Maquinaria y Equipos</u>			
Tamiz	1	\$ 1.000,00	\$ 21.096,00
Embotelladora	1	\$ 15.300,00	
Bascula	1	\$ 896,00	
Hidrolavadora	1	\$ 1.200,00	
Horno secador	1	\$ 700,00	
Marmita	1	\$ 2.000,00	



TOTAL			
TOTAL DE MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 41.596,00
<u>Muebles y Enseres</u>			
Escritorio	2	\$ 250,38	\$ 1.060,18
Archivador	2	\$ 250,00	
Sillas	12	\$ 301,80	
Mesa acero inoxidable	1	\$ 108,00	
Estantería metálica	2	\$ 150,00	
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			
<u>Equipo de computo</u>			
Computadora de Oficina	1	\$ 550,00	\$ 1.295,00
Computador portátil	1	\$ 630,00	
Impresora multifuncional	1	\$ 85,00	
Teléfono	2	\$ 30,00	
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO			
<u>Equipo de oficina</u>			
Calculadora	1	\$ 15,00	\$ 94,25
Grapadora	1	\$ 12,00	
Perforadora	1	\$ 8,00	
Carpetas	15	\$ 5,25	
Hojas de papel A4	12	\$ 48,60	
Bolígrafos	30	\$ 5,40	
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			
TOTAL			\$ 44.045,43

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.01.02 Activos nominales

Los activos nominales o activos diferidos llamados así porque se toma en

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

cuenta el valor nominal de los mismos y los activos diferidos son aquellos gastos pagados por anticipado y que no son susceptibles a ser recuperados por la empresa. Se deben amortizar durante el periodo en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos. (www.espanol.answers.yahoo.com, 2007)

El siguiente cuadro muestra el total que se ha de invertir en la obtención de RUC, permiso del Cuerpo de Bomberos Quito, permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, entre otros. **VER ANEXO 3**

Tabla Nro. 73 Activos nominales

Concepto	Recursos propios	Recursos Financiados	Recursos utilizados
Gastos de constitución	\$127,44	-	\$127,44
Inversión total de activos diferidos	\$127,44	-	\$127,44

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.02 Capital de Trabajo

“El capital de trabajo muestra aquellos recursos que requiere el proyecto para atender operaciones de producción y comercialización del producto, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al proceso productivo.”

(www.capitaltrabajoflujoefectivo.blogspot.com, 2011)



Tabla Nro. 74 Capital de trabajo

	Mes 1	Mes 2	TOTAL
Costos de producción	\$ 2.423,95	\$ 2.423,95	\$ 4.847,89
Gastos Administrativos	\$ 1.536,17	\$ 1.536,17	\$ 3.072,33
Gastos de Venta	\$ 277,00	\$ 277,00	\$ 554,00
Inversión Total Capital	\$ 4.237,11	\$ 4.237,11	\$ 8.474,23

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.03 Fuente de financiamiento y uso de fondos

Tabla Nro. 75 Cuadro de Inversiones

CONCEPTO	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS FINANCIADOS	RECURSOS UTILIZADOS
<u>Activos Fijos</u>			
Terreno	\$20.000,00	\$ -	\$ 20.000,00
Infraestructura	\$ 12.500,00	\$ -	\$ 12.500,00
Vehículo	\$ 8.000,00	\$ -	\$ 8.000,00
Maquinaria y Equipos	\$ 700,00	\$ 20.396,00	\$21.096,00
Muebles y enseres	\$ 1.060,18	\$ -	\$ 1.060,18
Equipo de computo	\$ 745,00	\$ 550,00	\$ 1.295,00
Equipo de oficina	\$ 94,25	\$ -	\$ 94,25
Inversión Total de Activos	\$ 43.099,43	\$ 20.946,00	\$ 64.045,43
%Participación de la inversión	67,29%	32,71%	100%
<u>Activos Diferidos</u>			
Gastos de constitución	\$127,44	\$ -	\$ 127,44
Inversión Total de Activos Dif.	\$ 127,44	\$ -	\$ 127,44

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

%Participación de la inversión	100%		
---------------------------------------	------	--	--

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.04 Amortización del Financiamiento

“La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos” (www.wikipedia.org, 2011)

El cuadro muestra el capital, el interés a pagar, la cuota de pago y el valor a pagar cada mes.

Figura 16 Crédito

Información general de la simulación		
Segmento: COMERCIAL	Tasa de interés: 11.25	Moneda: DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
Producto: FINEPACIFICO	Plazo (meses): 60	
Monto Solicitado: 22000.00	Fecha de simulación: 2015/09/27	
Sistema de Amortización: Alemán	Fecha de vencimiento: 2020/08/31	

Fuente: Banco del Pacifico

Tabla Nro. 76 Amortización del Financiamiento

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital	Total a pagar
1	27/10/2015	\$ 22,000.00	\$ 366.67	\$ 205.80	\$ 572.47	\$ 21,633.33	\$ 572.47
2	26/11/2015	\$ 21,633.33	\$ 366.67	\$ 202.50	\$ 569.17	\$ 21,266.66	\$ 569.17
3	26/12/2015	\$ 21,266.66	\$ 366.67	\$ 199.20	\$ 565.87	\$ 20,899.99	\$ 565.87
4	25/01/2016	\$ 20,899.99	\$ 366.67	\$ 195.60	\$ 562.27	\$ 20,533.32	\$ 562.27

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



5	24/02/2016	\$ 20,533.32	\$ 366.67	\$ 192.30	\$ 558.97	\$ 20,166.65	\$ 558.97
6	25/03/2016	\$ 20,166.65	\$ 366.67	\$ 188.70	\$ 555.37	\$ 19,799.98	\$ 555.37
7	24/04/2016	\$ 19,799.98	\$ 366.67	\$ 185.40	\$ 552.07	\$ 19,433.31	\$ 552.07
8	24/05/2016	\$ 19,433.31	\$ 366.67	\$ 181.80	\$ 548.47	\$ 19,066.64	\$ 548.47
9	23/06/2016	\$ 19,066.64	\$ 366.67	\$ 178.50	\$ 545.17	\$ 18,699.97	\$ 545.17
10	23/07/2016	\$ 18,699.97	\$ 366.67	\$ 175.20	\$ 541.87	\$ 18,333.30	\$ 541.87
11	22/08/2016	\$ 18,333.30	\$ 366.67	\$ 171.60	\$ 538.27	\$ 17,966.63	\$ 538.27
12	21/09/2016	\$ 17,966.63	\$ 366.67	\$ 168.30	\$ 534.97	\$ 17,599.96	\$ 534.97
13	21/10/2016	\$ 17,599.96	\$ 366.67	\$ 164.70	\$ 531.37	\$ 17,233.29	\$ 531.37
14	20/11/2016	\$ 17,233.29	\$ 366.67	\$ 161.40	\$ 528.07	\$ 16,866.62	\$ 528.07
15	20/12/2016	\$ 16,866.62	\$ 366.67	\$ 157.80	\$ 524.47	\$ 16,499.95	\$ 524.47
16	19/01/2017	\$ 16,499.95	\$ 366.67	\$ 154.50	\$ 521.17	\$ 16,133.28	\$ 521.17
17	18/02/2017	\$ 16,133.28	\$ 366.67	\$ 150.90	\$ 517.57	\$ 15,766.61	\$ 517.57
18	20/03/2017	\$ 15,766.61	\$ 366.67	\$ 147.60	\$ 514.27	\$ 15,399.94	\$ 514.27
19	19/04/2017	\$ 15,399.94	\$ 366.67	\$ 144.30	\$ 510.97	\$ 15,033.27	\$ 510.97
20	19/05/2017	\$ 15,033.27	\$ 366.67	\$ 140.70	\$ 507.37	\$ 14,666.60	\$ 507.37
21	18/06/2017	\$ 14,666.60	\$ 366.67	\$ 137.40	\$ 504.07	\$ 14,299.93	\$ 504.07
22	18/07/2017	\$ 14,299.93	\$ 366.67	\$ 133.80	\$ 500.47	\$ 13,933.26	\$ 500.47
23	17/08/2017	\$ 13,933.26	\$ 366.67	\$ 130.50	\$ 497.17	\$ 13,566.59	\$ 497.17
24	16/09/2017	\$ 13,566.59	\$ 366.67	\$ 126.90	\$ 493.57	\$ 13,199.92	\$ 493.57
25	16/10/2017	\$ 13,199.92	\$ 366.67	\$ 123.60	\$ 490.27	\$ 12,833.25	\$ 490.27
26	15/11/2017	\$ 12,833.25	\$ 366.67	\$ 120.00	\$ 486.67	\$ 12,466.58	\$ 486.67
27	15/12/2017	\$ 12,466.58	\$ 366.67	\$ 116.70	\$ 483.37	\$ 12,099.91	\$ 483.37
28	14/01/2018	\$ 12,099.91	\$ 366.67	\$ 113.40	\$ 480.07	\$ 11,733.24	\$ 480.07
29	13/02/2018	\$ 11,733.24	\$ 366.67	\$ 109.80	\$ 476.47	\$ 11,366.57	\$ 476.47
30	15/03/2018	\$ 11,366.57	\$ 366.67	\$ 106.50	\$ 473.17	\$ 10,999.90	\$ 473.17
31	14/04/2018	\$ 10,999.90	\$ 366.67	\$ 102.90	\$ 469.57	\$ 10,633.23	\$ 469.57
32	14/05/2018	\$ 10,633.23	\$ 366.67	\$ 99.60	\$ 466.27	\$ 10,266.56	\$ 466.27
33	13/06/2018	\$ 10,266.56	\$ 366.67	\$ 96.00	\$ 462.67	\$ 9,899.89	\$ 462.67
34	13/07/2018	\$ 9,899.89	\$ 366.67	\$ 92.70	\$ 459.37	\$ 9,533.22	\$ 459.37
35	12/08/2018	\$ 9,533.22	\$ 366.67	\$ 89.10	\$ 455.77	\$ 9,166.55	\$ 455.77
36	11/09/2018	\$ 9,166.55	\$ 366.67	\$ 85.80	\$ 452.47	\$ 8,799.88	\$ 452.47

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



37	11/10/2018	\$ 8,799.88	\$ 366.67	\$ 82.50	\$ 449.17	\$ 8,433.21	\$ 449.17
38	10/11/2018	\$ 8,433.21	\$ 366.67	\$ 78.90	\$ 445.57	\$ 8,066.54	\$ 445.57
39	10/12/2018	\$ 8,066.54	\$ 366.67	\$ 75.60	\$ 442.27	\$ 7,699.87	\$ 442.27
40	09/01/2019	\$ 7,699.87	\$ 366.67	\$ 72.00	\$ 438.67	\$ 7,333.20	\$ 438.67
41	08/02/2019	\$ 7,333.20	\$ 366.67	\$ 68.70	\$ 435.37	\$ 6,966.53	\$ 435.37
42	10/03/2019	\$ 6,966.53	\$ 366.67	\$ 65.10	\$ 431.77	\$ 6,599.86	\$ 431.77
43	09/04/2019	\$ 6,599.86	\$ 366.67	\$ 61.80	\$ 428.47	\$ 6,233.19	\$ 428.47
44	09/05/2019	\$ 6,233.19	\$ 366.67	\$ 58.20	\$ 424.87	\$ 5,866.52	\$ 424.87
45	08/06/2019	\$ 5,866.52	\$ 366.67	\$ 54.90	\$ 421.57	\$ 5,499.85	\$ 421.57
46	08/07/2019	\$ 5,499.85	\$ 366.67	\$ 51.60	\$ 418.27	\$ 5,133.18	\$ 418.27
47	07/08/2019	\$ 5,133.18	\$ 366.67	\$ 48.00	\$ 414.67	\$ 4,766.51	\$ 414.67
48	06/09/2019	\$ 4,766.51	\$ 366.67	\$ 44.70	\$ 411.37	\$ 4,399.84	\$ 411.37
49	06/10/2019	\$ 4,399.84	\$ 366.67	\$ 41.10	\$ 407.77	\$ 4,033.17	\$ 407.77
50	05/11/2019	\$ 4,033.17	\$ 366.67	\$ 37.80	\$ 404.47	\$ 3,666.50	\$ 404.47
51	05/12/2019	\$ 3,666.50	\$ 366.67	\$ 34.20	\$ 400.87	\$ 3,299.83	\$ 400.87
52	04/01/2020	\$ 3,299.83	\$ 366.67	\$ 30.90	\$ 397.57	\$ 2,933.16	\$ 397.57
53	03/02/2020	\$ 2,933.16	\$ 366.67	\$ 27.60	\$ 394.27	\$ 2,566.49	\$ 394.27
54	04/03/2020	\$ 2,566.49	\$ 366.67	\$ 24.00	\$ 390.67	\$ 2,199.82	\$ 390.67
55	03/04/2020	\$ 2,199.82	\$ 366.67	\$ 20.70	\$ 387.37	\$ 1,833.15	\$ 387.37
56	03/05/2020	\$ 1,833.15	\$ 366.67	\$ 17.10	\$ 383.77	\$ 1,466.48	\$ 383.77
57	02/06/2020	\$ 1,466.48	\$ 366.67	\$ 13.80	\$ 380.47	\$ 1,099.81	\$ 380.47
58	02/07/2020	\$ 1,099.81	\$ 366.67	\$ 10.20	\$ 376.87	\$ 733.14	\$ 376.87
59	01/08/2020	\$ 733.14	\$ 366.67	\$ 6.90	\$ 373.57	\$ 366.47	\$ 373.57
60	31/08/2020	\$ 366.47	\$ 366.47	\$ 3.30	\$ 369.77	\$ 0.00	\$ 369.77

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.04.01 Amortización del diferido

Tabla Nro. 77 Amortización de gastos de constitución

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de constitución	\$ 25,49	\$ 25,49	\$ 25,49	\$ 25,49	\$ 25,49

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.05 Depreciaciones

“El termino depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción periódica del valor de un bien material o inmaterial. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.” (www.wikipedia.org, 2011)

En el presente proyecto los activos a depreciar son los siguientes:

Tabla Nro. 78 Depreciaciones

DEPRECIACIONES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Infraestructura	\$ 625,00	\$ 625,00	\$625,00	\$625,00	\$625,00
Vehículo	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$1.600,00	\$1.600,00	\$1.600,00
Maquinaria y Equipos	\$2.109,60	\$ 2.109,60	\$2.109,60	\$2.109,60	\$2.109,60
Muebles y Enseres	\$106,02	\$ 106,02	\$106,02	\$106,02	\$106,02
Equipo de Computo	\$ 431,62	\$ 431,62	\$431,62	\$ -	\$ -
Equipo de Oficina	\$ 9,43	\$ 9,43	\$ 9,43	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 4.881,67	\$ 4.881,67	\$4.881,67	\$4.440,62	\$4.440,62

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.06 Estado de Situación Inicial

El presente es un estado demostrativo de lo que posee la empresa al iniciar sus actividades productivas y comerciales.

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

FRESH-TE

Estado de Situación Inicial

ACTIVOS

<i>Activos Corrientes</i>		\$ 22.150,00
Bancos	\$ 21.800,00	
Caja Chica	\$ 350,00	
<i>Activo Fijo</i>		\$ 44.045,43
Infraestructura	\$ 12.500,00	
Vehículo	\$ 8.000,00	
Maquinaria y equipos	\$ 21.096,00	
Muebles y enseres	\$ 1.060,18	
Equipo de computo	\$ 1.295,00	
Equipo de Oficina	\$ 94,25	
<i>Activo Diferido</i>		\$ 127,44
Gastos de constitución	\$ 127,44	
TOTAL ACTIVOS		<u>\$ 65.322,87</u>
PASIVOS		
<i>Pasivo corriente</i>		\$ 22.000,00
Préstamo Bancario	\$ 22.000,00	
TOTAL PASIVOS		\$ 22.000,00
PATRIMONIO		
Capital	\$ 43.322,87	
TOTAL PATRIMONIO		\$ 43.322,87
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO		<u>\$ 65.322,87</u>

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



5.3.07 Estado de Resultados Proyectado

Estado de Resultados refleja y detalla cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Tabla Nro. 79 Estado de Resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 108.120,00	\$110.066,16	\$112.047,35	\$ 114.064,20	\$ 116.117,36
Costo de fabricación	\$ 29.795,35	\$30.331,67	\$30.877,64	\$31.433,44	\$31.999,24
Utilidad bruta Vtas	\$ 78.324,65	79.734,49	\$81.169,71	\$82.630,77	\$ 84.118,12
Gastos adm.	\$ 19.142,00	19.486,56	19.837,31	\$20.194,39	\$20.557,88
Gastos de venta	\$ 3.324,00	\$3.383,83	\$3.444,74	\$3.506,75	\$3.569,87
UTILIDAD OPERAC.	\$ 55.858,65	\$56.864,10	\$57.887,66	\$58.929,64	\$59.990,37
Utilidad antes de part. e imp.	\$ 55.858,65	\$56.864,10	\$57.887,66	\$58.929,64	\$59.990,37
15% part. Trab.	\$ 8.378,80	\$ 8.529,62	\$8.683,15	\$8.839,45	\$8.998,56
Utilidad antes de I.R	\$ 47.479,85	\$48.334,49	\$49.204,51	\$50.090,19	\$ 50.991,81
22% Imp. Rent.	\$ 10.445,57	\$10.633,59	\$10.824,99	\$11.019,84	\$ 11.218,20
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>\$ 37.034,28</u>	<u>\$37.700,90</u>	<u>\$38.379,52</u>	<u>\$39.070,35</u>	<u>\$ 39.773,61</u>

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.3.08 Flujo de Caja

“Entradas y salidas de dinero generas por un proyecto, inversión o cualquier actividad económica. También es la diferencia entre los cobros y los pagos realizados por una empresa en un periodo determinado” (Escuela Academico Profesional de Ingeniería, 2011, pág. 3)

Tabla Nro. 80 Flujo de caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$108.120,00	\$110.066,16	112.047,35	114.064,20	\$116.117,36
Costo de fabricación	\$29.795,35	\$30.331,67	\$30.877,64	\$31.433,44	\$31.999,24
<u>Utilidad bruta en ventas</u>	\$78.324,65	\$79.734,49	\$81.169,71	\$82.630,77	\$84.118,12
Gastos adm.	19.142,00	\$19.486,56	\$19.837,31	\$20.194,39	\$20.557,88
Gastos venta	\$3.324,00	\$3.383,83	\$ 3.444,74	\$ 3.506,75	\$3.569,87
UTILIDAD OPERAC.	\$55.858,65	\$56.864,10	\$57.887,66	\$58.929,64	\$59.990,37
Utilidad antes de part. e imp.	55.858,65	\$56.864,10	\$57.887,66	\$ 8.929,64	\$59.990,37
15% part. Trab	\$8.378,80	\$8.529,62	\$ 8.683,15	\$8.839,45	\$8.998,56
Utilidad antes de I.R	\$47.479,85	\$48.334,49	\$49.204,51	\$ 50.090,19	\$50.991,81
22% Imp. Ren	\$10.445,57	\$10.633,59	\$10.824,99	\$ 11.019,84	\$11.218,20
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>\$37.034,28</u>	<u>\$37.700,90</u>	<u>\$38.379,52</u>	<u>\$39.070,35</u>	<u>\$39.773,61</u>
Amortización del intangible	\$ 25,49	\$25,49	\$25,49	\$ 25,49	\$25,49
Depreciación	\$ 4.881,67	\$4.881,67	\$ 4.881,67	\$ 4.440,62	\$4.440,62

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015



Amortización de la deuda		\$ 6.644,84	\$6.150,81	\$ 5.656,14	\$ 5.162,04	\$4.667,44
Inversión Inicial	\$ 64.172,87	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de Trabajo	\$ 8.474,23	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deuda	\$ 72.647,10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de caja	<u>\$ 145.294,19</u>	<u>\$48.586,28</u>	<u>\$48.758,87</u>	<u>\$48.942,81</u>	<u>\$48.698,49</u>	<u>\$ 48.907,16</u>

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.4 Evaluación

5.4.01 (TMAR) Tasa de descuento

Antes de calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN). Es necesario calcular la TMAR con la cual se descontara el flujo.

La TMAR se calcula con la suma del costo de oportunidad y la inflación, como se muestra a continuación.

Figura 17 Formula TMAR

$$\text{TMAR} = i + f + (i \times f)$$

Fuente: Gavidia, 2014

i = inflación

f = costo de oportunidad

Inflación	4,14 %	0,0414
Costo de Oportunidad	8,75 %	0,0875

$$\text{TMAR} = 0,0414 + 0,0875 + (0,0414 \times 0,0875)$$

$$\text{TMAR} = 0,1289 + (0,0036225)$$

$$\text{TMAR} = \mathbf{0,1325}$$

$$\text{TMAR} = \mathbf{13,25\%}$$

5.4.02 VAN (Valor Actual Neto)

“El VAN es el método mediante el cual se copia el valor actual de todos los flujos de entrada de efectivo con el valor actual de todos los flujos de salida de efectivo relacionados con un proyecto de inversión.” (Escuela Académico Profesional de Ingeniería, 2011, pág. 38)

Criterio: El VAN debe ser positivo para que el proyecto sea viable

Figura 18 Formula VAN

VAN=	- Inv. In	+	$\frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1}$	+	$\frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2}$	+	$\frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3}$	+	$\frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4}$	+	$\frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5}$
------	-----------	---	--------------------------------	---	--------------------------------	---	--------------------------------	---	--------------------------------	---	--------------------------------

Fuente: Gavidia, 2014

Tabla Nro. 81 Valor Actual Neto

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJOS DE EFECTIVO	-64.045,43	48.586,28	48.758,87	48.942,81	48.698,49	48.907,16

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

Figura 19 Valor Actual Neto

VAN =	-64.045,43	+	48.586,28	+	48.758,87	+	48.942,81	+	48.698,49	+	48.907,16
			1,1325225		1,28260721		1,45258153		1,64508126		1,86309154
VAN =	-64.045,43	+	42.900,94	+	38.015,43	+	33.693,68	+	29.602,49	+	26.250,54
VAN =	-64.045,43	+	170.463,07								
VAN =	106.417,64										

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

5.4.03 TIR (Tasa Interna de Retorno)

“La tasa interna de retorno - TIR -, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.”

(www.pymesfuturo.com, 2006)

Criterio: si la TIR es mayor que la TMAR es proyecto es rentable, la TIR por

lo menos debe ser el doble de la TMAR.

TIR= 48.758,87

TIR= 70,83%

En donde podemos decir que devuelve el 70,83% de la inversión de los valores en efectivo

5.4.04 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Tabla Nro. 81 Periodo de recuperación de la inversión

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-64.045,43	-64.045,43	1,00	-64.045,43	-64.045,43
1	48.586,28	-15.459,15	0,88	42.900,94	-21.144,49
2	48.758,87	33.299,71	0,78	38.015,43	16.870,94
3	48.942,81	82.242,52	0,69	33.693,68	50.564,61
4	48.698,49	130.941,02	0,61	29.602,49	80.167,10
5	48.907,16	179.848,18	0,54	26.250,54	106.417,64

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 82 PRI Constante

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 1	48.758,87	-15.459,15
1 mes	4.063,24	-11.395,91
2 mes	4.063,24	-7.332,67
3 mes	4.063,24	-3.269,44



4 mes	4.063,24	793,80
5 mes	4.063,24	4.857,04
6 mes	4.063,24	8.920,28
7 mes	4.063,24	12.983,52
8 mes	4.063,24	17.046,76
9 mes	4.063,24	21.110,00
10 mes	4.063,24	25.173,24
11 mes	4.063,24	29.236,47
12 mes	4.063,24	33.299,71

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

Tabla Nro. 83 PRI Actualizado

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 1	38.015,43	-21.144,49
1 mes	3.167,95	-17.976,54
2 mes	3.167,95	-14.808,59
3 mes	3.167,95	-11.640,63
4 mes	3.167,95	-8.472,68
5 mes	3.167,95	-5.304,73
6 mes	3.167,95	-2.136,78
7 mes	3.167,95	1.031,18
8 mes	3.167,95	4.199,13
9 mes	3.167,95	7.367,08
10 mes	3.167,95	10.535,03
11 mes	3.167,95	13.702,99
12 mes	3.167,95	16.870,94

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Marcela Vásquez

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN
EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

Tabla Nro. 84 Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	1 AÑO Y 3 MESES	PRVC
PERIODO DE RECUPERACIÓN:	1 AÑOS Y 6 MESES	PRVA

Fuente: Estudio Financiero

5.4.05 Relación costo beneficio (RBC)

“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.” (www.pymesfuturo.com, 2006)

$$R\ c/b = \frac{\text{Flujos actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$R\ c/b = \frac{170463,07}{64045,43}$$

$$R\ c/b = 2,66$$

Calculando la relación costo beneficio podemos determinar que por cada dólar invertido se tiene una utilidad de \$1,66 centavos.

5.4.06 Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio. ” Esta herramienta se emplea en la mayor parte de las empresas y es sumamente útil para cuantificar el volumen mínimo a lograr (ventas y producción), para alcanzar un nivel de rentabilidad (utilidad) deseado.”



(www.ingenieria.unam.mx, 2008)

Figura 20 Punto de equilibrio

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu}$$

Fuente: Gaviria, 2014

DATOS

Gasto Administrativo	\$	19.142,00
Gasto de Ventas	\$	3.324,00
Gasto Financiero	\$	2.244,90
COSTO FIJO	\$	24.710,90

Precio	\$	1,25
Costo Variable		
Unitario	\$	0,89

$$PE = \frac{CF}{P - Cvu}$$

PE =	\$	24.710,90	=	69.322,55	unidades anuales
	\$	0,36			

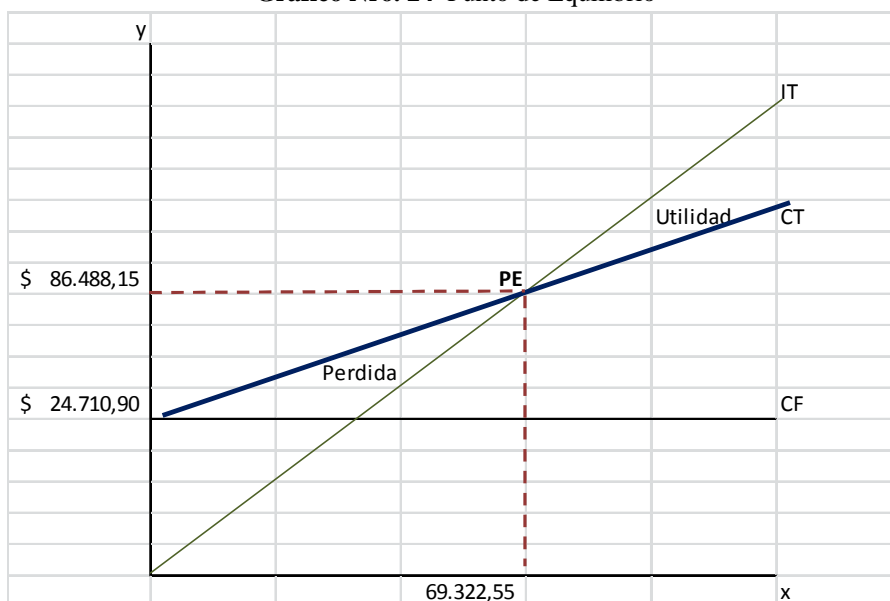
Tabla Nro. 85 Punto de Equilibrio

ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS	\$ 86.488,15
CV	\$ 61.777,25
Margen de Contribución	\$ 24.710,90
Costo Fijo	\$ 24.710,90
Utilidad / Perdida	\$ -

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Marcela Vásquez

Grafico Nro. 24 Punto de Equilibrio



Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Marcela Vásquez

Calculado el punto de equilibrio se determinó que se debe vender 69 322 botellas anuales para alcanzar el punto de equilibrio.

5.4.07 Análisis de Índices Financieros

5.4.07.01 Índice de Liquidez

El determinar la liquidez de la empresa es parte fundamental ya que en las proyecciones financieras y presupuestales de la empresa independientemente del giro del negocio, se puede conocer la capacidad de inversión a corto plazo

El índice de rango aceptable 1.5 – 2.5

$$\begin{aligned} \text{Índice de Liquidez} &= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \\ \text{Índice de Liquidez} &= \frac{\$ 22.150,00}{\$ 22.000,00} \\ \text{Índice de Liquidez} &= \mathbf{1,01} \end{aligned}$$

Después de realizar el cálculo podemos decir que por cada unidad monetaria de financiamiento tenemos 1,01 unidad monetaria en inversión a corto plazo.

5.4.07.02 Prueba Acida

“Se deriva del índice de liquidez, ya que la inversión a corto plazo se la extrae del inventario, por considerarse un activo muy poco líquido. Mide entonces el



número de unidades monetarias de la inversión líquida por cada unidad monetaria de pasivo a corto plazo” (Guevara Samaniego Juan, 2014, pág. "17)

El rango aceptable de la prueba acida es de 0,8-1,2

$$\begin{aligned} \text{Prueba Acida} &= \frac{\text{Activo Corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} \\ \text{Prueba Acida} &= \frac{\$ 19.777,83}{\$ 22.000,00} \\ \text{Prueba Acida} &= \mathbf{0,90} \end{aligned}$$

5.4.07.03 Endeudamiento

“Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda, por lo cual se acostumbra a presentar en forma de porcentajes” (Guevara Samaniego Juan, 2014, pág. 18)

$$\begin{aligned} \text{Endeudamiento} &= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \\ \text{Endeudamiento} &= \frac{\$ 22.000,00}{\$ 66.322,87} \end{aligned}$$



$$\text{Endeudamiento} = 33,17\%$$

Después de realizar el cálculo podemos apreciar que el 33,17% de total de la inversión de activos totales ha sido financiada con recursos de terceros (préstamo)

5.04.07.04 Rentabilidad sobre el Patrimonio

“Mide la rentabilidad que están teniendo los inversionistas o propietario.
(Guevara Samaniego Juan, 2014, pág. 21)

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \\ \text{ROE} &= \frac{\$ 37.034,28}{\$ 44.322,87} \\ \text{ROE} &= 84\% \end{aligned}$$

5.4.07.05 Rentabilidad Sobre Activos

“Da una idea del rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión.
También se conoce este indicador como Basic Earning Power (capacidad para

generar utilidades)” (Guevara Samaniego Juan, 2014, pág. 21)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\$ 37.034,28}{\$ 66.322,87}$$

$$\text{ROA} = \mathbf{56\%}$$

Después de realizar los cálculos podemos decir que el rendimiento de la inversión es del 56%.

CAPITULO VI

6. Análisis De Impactos

6.1 Impacto Ambiental

La elaboración de bebidas refrescantes a base de hierbas medicinales genera residuos orgánicos (hojas después de infusión y filtración) que resultan contaminantes para el medio ambiente, por ese motivo la organización debe tener en cuenta el tratamiento de este tipo de desechos antes ser arrojados en el suelo o agua.

El proceso de producción de la bebida tiene una serie de implicaciones medioambientales, principalmente debidas al elevado consumo de agua que se usan en las actividades de limpieza de maquinaria e instalaciones.

La generación de residuos, las emisiones atmosféricas, el ruido el consumo de recursos por las bodegas dañan igualmente el entorno natural.

Los puntos donde se consume agua son los siguientes:

- Oficinas
- Laboratorio
- Bodega
- Embotellado
- Infusión
- Producción

- Limpieza

Solución

- Adquirir equipos de fácil limpieza.
- Comprobar periódicamente que los grifos y conexiones no tengan fugas.
- Controlar la presión del agua de los servicios generales.
- Instalar sistemas de cierre de las tomas de agua como válvulas de cierre automático.
- Insumos de limpieza de maquinaria: botas, overoles, gafas, guantes, mascarilla.
- Hojas secas residuales procesadas para abono orgánico.

Consumo de Energía

El mayor consumo de energía en el proceso de producción de la bebida hidratante se da en el horno de secado eléctrico de las hierbas medicinales, ya que se utiliza todo el día.

Solución

- Distribuir adecuadamente la iluminación de la planta.
- Utilización parcial de función de gas de horno de secado.
- Realizar una inspección y una limpieza periódica de los equipos e instalaciones.

- Mantenimiento preventivo de los equipos utilizados en la producción.

Emisiones en el proceso de producción

Las emisiones de gases a la atmosfera generadas en la producción no generaran un impacto ambiental significativo, pero se debe conocer las fuentes emisoras de estas sustancias con el objeto de reducir dichas emisiones.

Son varias las operaciones del proceso de elaboración del vino en las que se producen emisiones atmosféricas como:

Infusión del té que emiten gases de vapor, el embotellado en el que se libera dióxido de azufre "SO₂"

Solución

- Establecer programas de autocontrol de las emisiones para detectar malas combustiones.
- Realizar una inspección y una limpieza periódica de los equipos.
- Establecer planes de mantenimiento de instalaciones y equipos.

Contaminación acústica

En el área de embotellado, para poder reducir los niveles de ruido se debe llevar un mantenimiento apropiado de la maquinaria, los trabajadores, deben usar protectores auditivos adecuados.

Solución

- Instalar materiales como gomas o amortiguadores en los soportes de equipos.
- Realizar una inspección y una limpieza de los equipos e instalaciones.
- Controlar las emisiones de ruido hacia el exterior en embotelladora, horno de secado, e instalaciones.

Residuos

A continuación se identifican los residuos generados en la elaboración de la bebida refréscate a base de hierbas medicinales.

Tabla Nro. 86 Impacto Ambiental

Actividad	Residuos
Recepción de materia prima	Polvo y residuos de las hierbas medicinales que no cumplen con los estándares de calidad
Mezcla de Aditivos	Residuos de endulzante, ácido cítrico
Infusión	Restos de hierbas ya procesadas
Filtración	Residuos y subproductos del filtrado, tierras partículas
Embotellado	Emisión de gases, tapas, plástico
Oficina	Papeles, tinta, focos, entre otros

Fuente: Estudio Ambiental del sector

Elaborado por: Marcela Vásquez

Solución

- Establecer un sistema de control de la materia prima.
- Adquirir la cantidad necesaria para la producción.
- Controlar todos los materiales que se reciben, verificando que cumplen con todas las especificaciones requeridas y retornando aquellos que no las cumplan.
- Planificar la producción teniendo en cuenta la minimización de los residuos.

6.2 Impacto económico

La economía en el Ecuador ha presentado una estabilidad durante los últimos años a pesar de los inconvenientes económicos a nivel mundial que empezó desde el 2009.

Con la crisis económica que está experimentando el mundo sumando a la política de salvaguarda que tomo el gobierno como mecanismo para hacer frente a esta crisis.

El mercado de producción de bebidas hidratantes a base de hierbas medicinales está en pleno auge, ingresando al mercado buscando establecer y fomentar ingresos al PIB.

Hoy en día la economía del país depende de las exportaciones de materia prima y petróleo siendo estos los principales ingresos del país, con la crisis económica el gobierno busca cambiar la Matriz Productiva fomentando las

exportaciones de productos terminados, es por ello que el desarrollo de este producto permitirá aportar a los ingresos productivos del país.

“Los factores económicos beneficiados con la implementación de este proyecto son la creación de una nueva fuente de empleo, el crecimiento del PIB. La apertura de oportunidades de crecer económicamente e integración del mercado internacional y la economía mundial, pues esta es la herramienta para la promoción del crecimiento económico, el desarrollo y la baja del índice de pobreza a nivel mundial” (www.elcomercio.com, 2015)

6.3 Impacto productivo

“El gobierno ecuatoriano ha expresado el deseo de realizar un cambio en la matriz productiva, es estado ecuatoriano quiere promover la inversión en el país, para eso se ha analizado cada factor que influye en el cambio de la matriz productiva, si bien hay riesgo de fracasar en el proceso de cambio podemos observar que hay puntos en los que se debe mejorar y otros factores que hay que mantener. En los últimos años el país ha presentado una estabilidad política, económica, social, entre otros factores importantes y es el momento para realizar un cambio, se muestra se tiene la necesidad y el incentivo de hacerlo, el gobierno está realizando proyectos que buscan el incentivo y la planificación del sector productivo agrícola con la visión de hacer un cambio en la matriz productiva en el Ecuador, pues cuenta con los recursos necesarios para la transformación de esta, además de realizar cambios a nivel educativo, mayor producción agrícola, bajar los niveles de desempleo.” (www.elcomercio.com, 2015). Recuperado de: (<http://www>

.elcomercio.com/ actualidad/negocios/economia-ecuatoriana-se-incrementara-segun.html)

Uno de los objetivos para llevar a cabo este proyecto es un aporte para el cambio que quiere realizar el gobierno para fortalecer el sector agroindustrial, ofreciendo una diversidad de producción en el país, lo que implica generar nuevas industrias y generar otros tipos de negocios que cumplan con estándares de calidad para que el producto sea aceptado por la sociedad y que sea eje de selección por el mercado ecuatoriano, buscando con esto reemplazar los productos importados por uno producido en el país.

6.4 Impacto social

El proyecto conlleva varios aspectos sociales ya sean factores positivos o negativos, el ofertar una bebida refrescante podemos analizar aspectos positivos:

- Generación de nuevas fuentes de empleo.
- Lograr la satisfacción de la necesidad que tiene la sociedad.
- Beneficios medicinales de las hierbas utilizadas en la producción de la bebida que son utilizadas como medicina natural.

El resultado que se espera con la implementación de este producto es mejorar los niveles de vida de la sociedad que permita y contribuya al desarrollo económico social del país.



La responsabilidad que tiene la empresa es contribuir en la creación de una mejor sociedad y un ambiente más sano y limpio. Por lo que la empresa debe pensar en el futuro y cumplir con el compromiso de devolver a la sociedad por los recursos que están siendo utilizados.

“Beneficios y propiedades de las plantas medicinales

- **Antiinflamatorias** Ayudan a aliviar tanto las inflamaciones internas (que son las que padecen diversos órganos, como el hígado o los riñones), y externas (cuando afectan a la piel o a la musculación). Este beneficio pasa porque alivian la dolencia a la vez que eliminan su origen.
- **Antitérmicas** Ayudan a bajar la temperatura, motivo por el cual resultan interesantes para aquellas enfermedades que provoquen fiebre, una reacción positiva que de hecho contribuye a la defensa del organismo ante procesos infecciosos.
- **Astringentes** Producen una contracción de los tejidos orgánicos a la vez que ejercen una acción tónica excitante de las propiedades vitales. Son útiles, por ejemplo, a la hora de combatir la diarrea.
- **Carminativas** Ayudan a facilitar la expulsión de los gases y las flatulencias, que principalmente se producen como consecuencia de una mala digestión (o una digestión pesada).
- **Diuréticas** Aumentan las secreciones de orina, ayudando a eliminar



toxinas, e ideales contra la retención de líquidos. Por este motivo, no pueden faltar en casos de creatinina alta, o en dietas de adelgazamiento.

- **Sudoríficas** Tienen casi la misma función que las diuréticas, con la diferencia que éstas provocan un aumento del sudor.
- **Estimulantes** Ayudan a combatir los efectos de la fatiga, mejorando siempre de forma puntual nuestro estado general.
- **Expectorantes** Ayudan a facilitar, como su propio nombre indica, las expectoraciones, por lo que son ideales a la hora de eliminar las mucosidades bronquiales como consecuencia de un proceso infeccioso que se desarrolle en el aparato respiratorio.
- **Tranquilizantes** Son ideales a la hora de relajar y tranquilizar el organismo y la mente, ayudando a relajar el sistema nervioso cuando éste se encuentra alterado debido a una excitación.
- **Laxantes** Favorecen la evacuación de los intestinos, siendo ideales, por ejemplo, en casos de estreñimiento.” (www.natursan.net, 2008). Recuperado de: (<http://www.natursan.net/plantas-medicinales-beneficios-y-propiedades/>)

CAPITULO VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

- En el Ecuador el consumo de las hierbas medicinales forma parte de la vida cotidiana de las personas ya que en la mayoría de estas se utiliza diariamente o constantemente para aliviar algún tipo de malestar o enfermedad ya que por sus propiedades medicinales son utilizadas como medicina natural.
- La elaboración de la bebida refrescante de hierbas medicinales tiene una gran variedad de beneficios para la salud para las personas que lo consumen previniendo enfermedades y a mejorar la calidad de vida con un producto natural libre de aditivos que pueden ser perjudiciales para el organismo.
- El segmento de mercado al cual se enfoca este proyecto es el de Quito Urbano exactamente en el norte Comité del Pueblo donde la bebida hidratante tiene una tasa de aceptación del 63% en una población de 46 932 habitantes según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos.
- El estudio técnico ha demostrado que es necesario contar con la maquinaria, herramientas, mano de obra, materia prima y tecnología adecuadas para la correcta producción, instalaciones que presten las debidas garantías para la elaboración del producto, con estos puntos a favor se puede lograr una producción mensual de 7208 botellas con un turno de trabajo de 8 horas con dos personas en el área de producción, se produce 86496 botellas al año, con

esto se cubrirá la demanda de la población del Comité del Pueblo ubicado al norte del Distrito Metropolitano de Quito.

- Conocido el producto que ingresará al mercado y su precio, se determinó los posibles ingresos que el proyecto generara durante su establecimiento; obteniendo un Valor Actual Neto (VAN) de \$106.417,64 mostrando que este es mayor que uno por lo que el proyecto es viables, una Tasa Interna de Retorno de 70,83% mostrando que el TIR es mayor que el TMAR (13,25%) por lo que el proyecto es rentable, dando como resultado que la inversión será recuperada dentro de 1 año 7 meses.
- La implementación del proyecto aumentara la competitividad en el mercado de bebidas hidratantes, fomentando la producción nacional que permitirá aportar al cambio de la nueva Matriz Productiva que busca implementar el gobierno nacional, convirtiéndose en fuente de empleo y diversificación del mercado.

7.2 Recomendaciones

- Para la implementación de la empresa es indispensable cumplir con todos los requisitos de ley como permiso de funcionamiento, registro sanitario, obtención del RUC, permiso de bomberos, afiliación de empleados al seguro social (IESS), entre otras.
- Se debe evaluar periódicamente los estados financieros, con el objetivo de



tener en cuenta aspectos numéricos monetarios que pueden afectar el correcto desarrollo económico de la empresa, para lo cual se debe conocer la situación económica actual del país, el riesgo, las oportunidades y amenazas que puede presentar el mercado y la competencia.

- Se recomienda que todo el personal y proveedores tenga conocimiento sobre las buenas prácticas de manufactura (BPM); el personal encargado del proceso debe tener el adecuado conocimiento sobre el saneamiento, limpieza e inocuidad del proceso de producción.
- Se deberá manejar una buena comunicación empresa-proveedor con el objetivo de tener poder de negociación que permita tener una mejor facilidad de adquirir insumos, materia prima que será utilizada en la implementación de la empresa.
- Es importante que los operarios sepan sobre el correcto funcionamiento y mantenimiento de la maquinaria para lo cual se debe prestar la debida seguridad industrial para los operadores de estas.
- Realizar una retroalimentación y evaluación de resultados donde se pueda conocer tiempos de producción y se pueda optimizar y reducir recursos utilizados, teniendo en cuenta la calidad del producto para satisfacer las expectativas del cliente.

Bibliografía

- Bombon. (2014). *Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de vino artesanal en la provincia de Cotopaxi Cantón Salcedo.*
- Bravo Valdivieso Mercedes. (2007). *Contabilidad General.* Quito: Nuevo Dia.
- Charkes t. Horngren. (1980). *CONTABILIDAD DE COSTOS UN ENFOQUE DE GERENCIA.* ESPAÑA: DOSSAT S.A.
- Charkes t. Horngren. (1980). *Contabilidad de Costos un Enfoque de Gerencia.* España: Dossat S.A.
- Cordoba, G. (2004). *El cuestionario.* México: Limusa.
- Cruz, S. J. (2013). *Mas de 100 Plantas Medicinales (Primera ed.).* Cusco: Imprenta Perez Galdos.
- Económico. (2014). *Económico América.*
- Erosa. (2004). *Proyecto en Inversión de Ingeniería.* México: Limusa.
- Escuela Academico Profesional de Ingeniería. (2011). *Escuela Académico profesional de ingeniería.* Uns.
- Guevara Samaniego Juan. (2014). *Valoración de Empresas.* Quito.
- Hall,T,. (Barcelona). *Macroeconomía.* Barcelona: Antoni Bosch.
- Melendez, E. N. (2000). *Plantas Medicinales (TERCERA ed.).* Puerto Rico: La Editorial Upr.
- Moreno W.L. (2014). *Uprh.* Recuperado el 03 de 09 de 2015, de www.uprh.edu
- Nafinza. (2004). *Fudamentos de Negocio.* México: Nacional Financiera.
- Obando, J.R. (1981). *Elementos de Microeconomía.* Universidad Estatal a Distacia.
- ONU. (2005). *Encuesta hogares en los países de desarrollo y en transición, naciones*

unidas. México.

Paredes, D. (2008). *Repositorio.ute.edu.ec*. Recuperado el 27 de 09 de 2015, de Ute:
<http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream>

Ramon, C. (1988). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. Barcelona:
Productica.

Reyes Perez E. (1976). *Contabilidad de Costos*. México: Limusa.

Ribera Camino & Lopez Rua. (2012). México : Cantares.

Sabias. (1995). Mexico: Unr.

Santos. (1994). Economía. México: Cantares.

Web Grafía

- www.annurlugardeluz.blogspot.com. (2010). *Annur lugar de luz*. Recuperado el 19 de 07 de 2015, de <http://annurlugardeluz.blogspot.com/p/el-proyecto.html>
- www.bancafacil.cl. (2005). *Que es la tasa de interes*. Recuperado el 15 de 07 de 2015, de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=1500000000000026&idCategoria=4>
- www.capitaltrabajoflujoefectivo.blogspot.com. (2011). *Capital de trabajo y flujo efectivo*. Recuperado el 30 de 09 de 2015, de http://capitaltrabajoflujoefectivo.blogspot.com/2011/06/capital-de-trabajo-y-flujo-de-efectivo_25.html
- www.chispaisas.info. (2007). *Plantas medicinales y su Forma de Prepararlas*. Recuperado el 1 de Julio de 2015, de <http://www.chispaisas.info/alternativa13.htm>
- www.definicion.de.com. (12 de 06 de 2010). *Definicion de*. Recuperado el 14 de 06 de 2015, de <http://definicion.de/tasa-de-interes/>
- www.economia.com. (31 de 05 de 2014). *Economia*. Recuperado el 2015 de 06 de 07, de <http://www.economia.com.mx/inflacion.htm>
- www.economia48.com. (2006). *La gran enciclopedia de la economia*. Recuperado el 15 de 07 de 2015, de <http://www.economia48.com/spa/d/balanza-comercial/balanza-comercial.htm>
- www.ecuadorencifras.gob.ec. (1 de 01 de 2015). *Ecuador en cifras*. Recuperado el 14 de 06 de 2015, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2015/InflacionEnero2015/Presentacion_inflacion_01_2015_pd

f.pdf

www.elcomercio.com. (27 de 01 de 2015). *El Comercio*. Recuperado el 02 de 10 de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/economia-ecuatoriana-se-incrementara-segun.html>

www.elmundo.com.ve. (2007). *El abc de la economía*. Recuperado el 15 de 07 de 2015, de <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/tasa-activa.aspx>

www.epmrq.gob.ec. (04 de 11 de 2002). *Epmrq*. Recuperado el 07 de 2015, de <http://www.epmrq.gob.ec/images/lotaip/leyes/rbpm.pdf>

www.es.slideshare.net. (2012). *Investigacion de Mercado Fuze Tea*. Recuperado el 01 de 07 de 2015, de <http://es.slideshare.net/carocg/investigacin-de-mercados-de-fuze-tea>

www.esmas.com. (14 de 07 de 2014). *Emprendedor*. Recuperado el 21 de 06 de 2015, de <http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-articulos/marketing/184455/competencia-competencia-directa-competencia-indirecta/>

www.espanol.answers.yahoo.com. (2007). *Yahoo repsuestas*. Recuperado el 15 de 10 de 2015, de <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20071111180953AAJgqCP>

www.gerencie.com. (2010). *Gerencie.com*. Recuperado el 30 de 07 de 2015, de <http://www.gerencie.com/costo-variable.html>

www.indexmundi.com. (2008). *Ecuador producto Interno Bruto*. Recuperado el 16 de 07 de 2015, de [http://www.indexmundi.com/es/ecuador/producto_interno_bruto_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/ecuador/producto_interno_bruto_(pib).html)

www.ingenieria.unam.mx. (2008). *Punto de Equilibrio*. Recuperado el 30 de 09 de 2015, de http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafc/costos_punto.html

www.mailxmail.com. (2013). *mailxmail.com*. Recuperado el 30 de 06 de 2015, de

- <http://www.mailxmail.com/publicidadconcepto>
- www.medicinedocs.com. (11 de Enero de 2013). Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de <http://apps.who.int/medicinedocs/es/d/Js5527s/6.1.3.html#Js5527s.6.1.3>
- www.mercadolibre.com. (08 de 2015). *Vendo marmita*. Recuperado el 01 de 08 de 2015, de http://machachi.olx.com.ec/vendo-marmita-de-500-litros-iid-829846466#clm-ec_r2-2
- www.mitecnologico.com. (2013). *Bases de segmentacion de mercado*. Recuperado el 25 de 07 de 2015, de <http://www.mitecnologico.com/Main/BasesSegmentacionDeMercados>
- www.monografias.com. (20 de Marzo de 2013). *Estudio de Factibilidad*. Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos82/creacion-empresa-endulzante-planta-stevia/creacion-empresa-endulzante-planta-stevia.shtml#ixzz3TBNuixGm>
- www.natursan.net. (2008). *Plantas medicinales propiedades y beneficios*. Recuperado el 01 de 10 de 2015, de <http://www.natursan.net/plantas-medicinales-beneficios-y-propiedades/>
- www.otramedicina.imujer.com. (31 de 10 de 2014). *Mujer Medicina Alternativa*. Recuperado el 24 de 05 de 2015, de <http://otramedicina.imujer.com/4361/cuales-son-los-beneficios-del-higo-y-sus-hojas>
- www.pymesfuturo.com. (2006). *Pymes Futuro*. Recuperado el 30 de 09 de 2015, de <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>
- www.revistalideres.ec. (2014). *Lideres*. Recuperado el 24 de 05 de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/energia-guayusa-quiere-conquistar-europa.html>

www.siise.gob.ec. (01 de 01 de 2007). *Indicadores Siise*. Recuperado el 15 de 06 de 2015, de

http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/Empleo/ficemp_T01.htm

www.sobreconceptos.com. (2007). *Sobre conceptos*. Recuperado el 31 de 07 de 2015, de <http://sobreconceptos.com/cliente>

www.spanish.alibaba.com. (01 de 2014). *Horno de secado*. Recuperado el 01 de 08 de 2015, de <http://spanish.alibaba.com/product-gs/industrial-drying-oven-60312183840.html>

www.vitonica.com. (14 de 04 de 2009). *Vitonica*. Recuperado el 24 de 05 de 2015, de <http://www.vitonica.com/wellness/te-de-tilo-algo-mas-que-un-relajante>

www.wikipedia.com. (02 de 09 de 2015). *Wikipedia*. Recuperado el 11 de 09 de 2015, de <https://es.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9>

www.wikipedia.org. (02 de 04 de 2011). *Wikipedia*. Recuperado el 07 de 06 de 2015, de es.wikipedia.org

Anexos

Anexo 1



CONDICIONES Y COSTO TOTAL DEL CRÉDITO (Simulación de Crédito)

Los resultados de la simulación así como los valores que están consignados en esta Hoja de Condiciones y Costo Total del crédito, son de carácter informativo y NO constituyen una pre-aprobación del crédito. No conlleva responsabilidad alguna del Banco del Pacífico S.A. para la entrega de recursos sobre esta simulación.

NOMBRE INSTITUCIÓN FINANCIERA:		BANCO DEL PACÍFICO S.A.	
SEGMENTO DE CRÉDITO:		COMERCIAL	<input checked="" type="checkbox"/>
		CONSUMO	<input type="checkbox"/>
		VIVIENDA	<input type="checkbox"/>
TIPO DE TASA:	FIJA <input type="checkbox"/> VARIABLE <input checked="" type="checkbox"/>	TASA DE INTERÉS NOMINAL DEL CRÉDITO: 11,23	TASA DE INTERÉS EFECTIVA DEL CRÉDITO: 11,83
TIPO DE TABLAS DE AMORTIZACIÓN:	FRANCESA <input type="checkbox"/> ALEMÁNA <input checked="" type="checkbox"/>	PLAZO DE PAGO DEL CRÉDITO:	50 meses
PERIODICIDAD DE PAGO:	30	TASA ANUAL DEL COSTO DEL CRÉDITO:	10,94

(*) En caso de mora, se aplicará la tasa máxima de interés moratorio vigente a la fecha en que se produzca el vencimiento de la respectiva obligación, que establezcan las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador.

Anexo 2

1. Bascula

Báscula de sobremesa BBA231-3B60



CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015



Quito, 16 de septiembre de 2015

Señora
MARCELA VASQUEZ
Telf: 0981679982
Quito

Ref. **COTIZACIÓN BALANZAS "METTLER TOLEDO"**

Estimada Srta. Vásquez:

Espinosa Páez con más de 40 años de experiencia en la venta, montaje y servicio a soluciones de pesaje, presenta a ustedes una cotización por la báscula abajo indicada, de nuestra representada **METTLER TOLEDO** de los Estados Unidos de Norteamérica. Líder en la fabricación de equipos y sistemas de pesaje.



PRECIO DE BALANZA..... US \$ 725.00 + IVA

OPCION 2:

BALANZA DE 60 KGS CON PLATAFORMA DE 40 X 50 CMS

PRECIO DE LA BALANZA.....US \$ 800.00 + IVA

CONDICIONES DE VENTA

Forma de Pago:	Certado
Equipos de stock:	Certado
Tiempo de entrega:	Inmediata (salvo venta)
Validez de la oferta:	15 días
Garantía:	1 año contra fallas de fabricación

Esperando que esta cotización este de acuerdo a sus requerimientos y gustosos de ampliar cualquier información adicional, nos suscribimos.

Muy Atentamente,
Espinosa Páez S.A.

2. Marmita



Marmita de 500 litros funciona a gas o vapor en acero inoxidable 304 para alimentos y líquidos \$ 2000

3. Embotelladora



CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015

Precio: \$ 15 300.00

Modelo: ED- FRDC9 (9 boquillas de llenado) / ED- FRDC12 (12 bocas de llenado) / ED- FRDC12- 5L (12 bocas de llenado) / **ED- FRDC20 (20 bocas de llenado)** / ED- FRDC30 (30 bocas de llenado)

Características:

- * Integración de llenado y tapado en una unidad tan fuerte
- * Automatización
- * Operación amigable diseño de acero inoxidable de marco de las máquinas principales para satisfacer las necesidades alimentarias sanitarias
- * Estándar totalmente de acero inoxidable de los componentes del recorrido del fluido para evitar
- * Problema de corrosión continua y las funciones de control manual para el ajuste de varias aplicaciones
- * Altura de la botella por medio de motores eléctricos.
- * Ajustable velocidad por el inversor
- * Tornillo de entrada, estrella de la indexación y guiador se hacen de- reducir el ruido y el cambio de poco desgaste- plástico
- * Rápido y fácil a varios dispositivos de seguridad
- * Tamaño de la botella para evitar aplastar botella < z depósito> goteo.
- * Fácil de limpiar y mantener.
- * Fácil de integrar en línea llave en mano Aplicaciones relevantes
- * Fácil integrar en línea de llavero relevante

Aplicaciones:

- * Botellas de plástico de botellas de vidrio / Base manejo

Aluminio

- * Aluminio / de plástico con tapón de rosca para el llenado de bebidas carbonatadas



no

* Suave como jugo, agua mineral, té, café, bebidas energéticas, entre otras.

Adecuado para

* Frío de llenado en caliente de un buen flujo de líquido o de baja viscosidad / que no hace espuma.- líquido de la viscosidad que no hace espuma.

Opciones de seguridad externa guardia:

- * Táctil
- * Touch-En la pantalla de control del PLC
- * PLC control
- * Casquillo alimentador
- * Esterilizador

Velocidad:

* Max. Velocidad: 1000 (HPB) en 500 ml ED- FRDC20 (20 bocas de llenado)

4. Tamiz



Tamiz giratoria para clasificar a la biomasa, con el tambor de 1200 x 3000 mm.

Precio: \$ 1 000.00

Estructura de chapa de acero (SAE 1020 de calidad estructural)

Sistema de tambor rotativo

Cojinetes con rodamientos individuales.

Control y protección del motor, en el panel de comando central (cliente).

Equipo separador que clasifica y separa los materiales particulados como aserrín y Chips / Astillas de impurezas. La malla tiene como padrón una chapa perforada del tamaño 40 x 40 milímetros, que pueden ser dimensionadas de acuerdo con el material a ser tamizado, adecuándose a las necesidades del cliente.

5. Hidrolavadora

sormac



[Inicio](#) | [Sobre Nosotros](#) | [Noticias](#) | [Representantes](#) | [Servicio](#) | [Máquinas Usadas](#) | [Referencias](#) | [Contacto](#)

PRECIO
\$ 1 200.00



CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015

Lavadora de hojas finas, especialmente para hierbas de manejo delicado, chorros de agua en ambas bases.

6. Horno Secador



Datos Básicos

Voltaje:	220-380 V/gas	Lugar del origen:	China	Marca:
			(Continental)	
Condición:	Nuevo	Número de Modelo:	JT-101/JT-202	Peso:
Energía (W):	Varios	Tipo:	Horno de secado	Garantía:
Certificación:	ISO9001	Dimensión (L*W*H):	Personalizado	Servicio After-sales proporcionado:
Color:	Plata blanco y del blue	Precio:	\$700.00	

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES ,UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO ,2015

Computadora



Anexo 3

Activo Nominal

CÓDIGO	TIPO DE ESTABLECIMIENTO	COEFICIENTE DE CÁLCULO	TIPO DE RIESGO	VALOR A CANCELAR
14.1.19	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE HIELO, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, PRODUCCIÓN DE AGUAS MINERALES Y OTRAS AGUAS EMBOTELLADAS			
14.1.19.1	Industria	30	A	\$ 254.88
14.1.19.2	Mediana Industria	20	A	\$ 169.92
14.1.19.3	Pequeña Industria	15	A	\$ 127.44
14.1.19.4	Micro Empresa	0	A	\$ 0
14.1.19.5	Artesanal	0	A	\$ 0
14.2	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS, BEBIDAS, ADITIVOS ALIMENTARIOS O COMBINADOS	10	B	\$ 84.96
14.3	DISTRIBUIDORAS DE ALIMENTOS, BEBIDAS, ADITIVOS ALIMENTARIOS O COMBINADOS	15	B	\$ 127.44

CONTRIBUIR AL DESARROLLO PRODUCTIVO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÉ DE HIERBAS MEDICINALES, UBICADA EN EL COMITÉ DEL PUEBLO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2015