

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR “CORDILLERA”



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

IMPULSAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO, UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO
DE QUITO SECTOR DE POMASQUI.

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

Autor: Wilmer Sebastián Pérez Chancusig.

Tutor: Ing. Richard Pillajo.

Quito, Octubre 2014



DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Wilmer Sebastián Pérez Chancusig

CC 1722919543

**IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Wilmer Sebastián Pérez Chancusig**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración Bancaria y Financiera que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “**IMPULSAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO, UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SECTOR DE POMASQUI**”, el cual incluye la producción y comercialización de jabón, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y

IMPULSAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla el proyecto de producción de jabón, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del proyecto de producción de jabón descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (diagramas de flujo,). El Cesionario podrá hacer uso por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) El proyecto de producción de jabón por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública de la información ; c) La distribución pública de ejemplares o copias, del proyecto de producción de jabón ; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto de producción de jabón ; e) La protección y registro en el IEPI del jabón a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto de producción de jabón ; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización

IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

del proyecto de producción de jabón que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del proyecto de producción de jabón a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral;

IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 14 días del mes de Octubre del dos mil catorce.

f) _____

f) _____

C.C. N° 1722919543

Instituto Superior Tecnológico

Cordillera

CEDENTE

CESIONARIO

IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.



CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Wilmer Sebastián Pérez Chancusig alumno de la Escuela de Administración Bancaria y Financiera, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".

Wilmer Sebastián Pérez Chancusig

CC 1722919543

IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

AGRADECIMIENTO

Me gustaría primero agradecer a Dios por permitirme vivir y culminar parte de mi carrera profesional.

A mi madre que por su impulso y amor me enseñó a luchar por mis metas y aspiraciones.

A mis hermanos quienes siempre han estado conmigo en los buenos y malos momentos de mi vida apoyándome para terminar mis metas.

A el Ing. Richard Pillajo y el Ing. Juan Guevara quien con sus conocimientos, experiencias y paciencia lograron que pueda terminar con éxito este proyecto.

Wilmer Pérez.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.



DEDICATORIA

A mis padres por su valioso ejemplo de vida

A mis hermanos por su apoyo y comprensión

Al ser especial que hoy está junto a mí

Wilmer Pérez.

**IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



Índice General

DECLARATORIA	ii
CESIÓN DE DERECHOS.....	vii
AGRADECIMIENTO	viii
DEDICATORIA	ix
Índice General	x
Índice Tabla	xv
Indice De Grafico	xviii
Resumen Ejecutivo.....	xx
Abstract.....	xxii
CAPÍTULO I	1
1.01. Justificación	1
1.01.01. Lugar	1
1.01.02. Tiempo	2
1.01.03. Necesidad	2
1.01.04. Causas	2
1.01.05. Consecuencias	3
1.01.06. Beneficios.....	3
1.01.07. Importancia	4
1.02. Antecedentes	4
1.02.01. Competencias	5
1.02.02. Producto	6
CAPÍTULO II	7
2.01. Entorno Externo	7
2.01.01. Factor Económico.....	7
2.01.02. Factor Social.....	17
2.01.03. Factor Legal	23

**IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



2.01.05 Factor Ambiental.....	29
2.02. Factor Externo.....	30
2.02.01. Clientes.....	30
2.02.02 . Proveedores.....	31
2.02.03. Competencia.....	31
2.03. Análisis Organizacional	33
2.03.01. Direccionamiento Estratégico.....	33
2.03.02. Objetivos	33
2.03.04. Gestión Administrativa.....	35
2.03.05. Gestión Operativa Comercial	43
2.04. Análisis FODA.....	45
3.01. Estudio de Mercado.....	49
3.01.01. Análisis del Consumidor	49
3.01.02. Determinación Población y Muestra.....	49
3.01.02.02. Muestra.....	52
3.02. Oferta	69
3.02.01. Oferta Histórica	69
3.02.02. Oferta actual	70
3.02.03. Oferta Proyectada	70
3.03. Producto Sustitutos:.....	70
3.04. Demanda	71
3.04.01. Demanda Histórica	71
3.04.02. Demanda Actual	72
3.04.03. Demanda Proyectada	74
3.05. Demanda Insatisfecha	75
CAPITULO IV.....	76
4.01. Estudio Técnico.....	76
4.01.01. Tamaño del Proyecto.....	76
4.01.01.02. Capacidad óptima.	77

**IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



4.02. Localización.....	78
4.02.01. Macro Localización.....	78
4.02.02. Micro localización.....	78
4.02.03 Localización optima	79
4.03. Ingeniería del producto.....	80
4.03.01. Definición del bien	80
4.03.02 Distribución de la planta.....	81
4.03.02.02. Área de producción.....	84
4.03.02.03. Bodega.....	84
4.03.02.04. Área de Comercialización y Ventas.....	85
4.03.02.05. Área administrativa	86
4.03.02.06. Baño	86
4.03.02.07. Distribución de la planta final.....	87
4.03.03 Proceso productivo	87
4.03.03. Cuadro de activos	88
4.04. Ingeniería del Proyecto	90
4.04.01. Flujo de Procesos	90
4.04.02. Estructura Organizacional	92
4.05. Marketing del Proyecto	94
4.05.01. Canales de Distribución.....	94
4.05.02. Canales de Distribución Directos	95
4.05.03. Canales de Distribución Indirecta.....	95
4.06. Cronograma del Proyecto	98
CAPITULO V	99
5.01. Estudio Financiero	99
5.01.01. Ingreso Operacionales	99
5.01.02. MOD (Mano de Obra Directa)	100
5.01.03 MPD (Materia Prima Directa)	100
5.01.04. CIF (Costos Indirectos de Fabricación)	102

**IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



5.01.05 Calculo de Ingresos Operacionales.....	102
5.02. Ingreso No Operacional.....	103
5.03. Costos.....	104
5.03.01 Costos Directos	104
5.03.02 Costos Indirectos	104
5.03.03 Gastos.....	105
5.03.03.02 Gastos de Ventas	106
5.04 Inversiones	109
5.04.01 Inversión Fija	109
5.04.01.01 Inversión de Activos Nominales.....	109
5.04.02 Capital de Trabajo	109
5.04.03 Depreciaciones.....	110
5.04.04. Amortización del diferido	111
5.04.05 Amortización del Préstamo	112
5.04.06 Estado de Situación Inicial	112
5.04.07 Estado de Resultados Proyectado	114
5.04.08 Flujo de Caja	115
5.05 Evaluación financiera.....	117
5.05.01 Tasa de descuento.....	117
5.05.02 Cálculo del VPN (Valor Presente Neto)	117
5.05.03 TIR (Tasa Interna de Rendimiento).....	118
5.05.04 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión).....	119
5.05.05 RCB (Relación Costo Beneficio).....	120
5.05.06 Punto de Equilibrio.....	121
5.05.07 Análisis de Índices Financieros	125
5.05.07.01. Razón de Endeudamiento	125
5.06. Evaluación Ambiental	127
5.06.01. Plan de Mitigación.....	128
CAPITULO VI.....	130

**IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



6.01. Impacto Del Proyecto.....	130
6.01.01. Impacto Social.....	130
6.01.02. Impacto Económico.....	131
6.01.03. Otros Impactos	131
CAPITULO VII	133
7.01. Conclusiones Y Recomendaciones.....	133
7.01.01. Conclusiones	133
7.01.02. Recomendaciones.....	134
7.01.03. Bibliografía	136
7.01.04. Anexos	138



Índice Tabla

Tabla 1 (Producto Interno Bruto)	8
Tabla 2 Índice de Inflación	9
Tabla 3 Tasa de Empleo	10
Tabla 4 Tasa de Desempleo	11
Tabla 5 Balanza Comercial	13
Tabla 6 Tasa Activa	15
Tabla 7 Tasa Pasiva.....	16
Tabla 8 Educación Básica	17
Tabla 9 Bachillerato	18
Tabla 10 Educación Superior	19
Tabla 11Salud	20
Tabla 12 Establecimientos de Salud.....	21
Tabla 13 Clientes	30
Tabla 14 Proveedores.....	31
Tabla 15 Competencia Indirecta.....	32
Tabla 16Análisis FODA.....	45
Tabla 17 Análisis FA	46
Tabla 18 Análisis OD.....	46
Tabla 19 Análisis DA.....	46
Tabla 20 Análisis DO.....	47
Tabla 21 Pregunta 1	57
Tabla 22 Preguntas 2.....	58
Tabla 23 Preguntas 3.....	60
Tabla 24 Preguntas 4.....	61
Tabla 25 Preguntas 5.....	62
Tabla 26 Pregunta 6	63
Tabla 27 Pregunta N. 6	64
Tabla 28 Pregunta N. 8	66
Tabla 29 Pregunta N. 9	67

**IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



Tabla 30 Pregunta N. 10.....	68
Tabla 31 Demanda Histórica Potencial	72
Tabla 32 Demanda Potencial Actual	73
Tabla 33 Demanda Efectiva Actual.....	73
Tabla 34 Demanda Potencial Proyectada	74
Tabla 35 Demanda Efectiva Proyectada.....	75
Tabla 36 Demanda Insatisfecha	75
Tabla 37 Capacidad Instalada	77
Tabla 38 Capacidad Óptima.....	77
Tabla 39 Distribución de Planta.....	81
Tabla 40 Razones de Cercanía.	82
Tabla 41 Código de Cercanía	82
Tabla 42 Proceso Productivo.....	88
Tabla 43 Cuadro de Activos.....	89
Tabla 44 Canales de Distribución Indirecta.....	96
Tabla 45 Cronograma del Proyecto	98
Tabla 46 Mano de Obra Directa	100
Tabla 47 Materia Prima Directa	101
Tabla 48 Costos Indirectos de Fabricación.....	102
Tabla 49 Ingresos Operacionales.	103
Tabla 50 Ingresos Proyectados.....	103
Tabla 51 Costo Directo.	104
Tabla 52 Costo Indirecto.....	105
Tabla 53 Gastos de Personal	105
Tabla 54 Suministros de Oficina	106
Tabla 55 Gasto de Ventas	106
Tabla 56 Proyección de Costos y Gastos.....	107
Tabla 57 Proyección de Gastos Administrativos.....	107
Tabla 58 Proyección de Gastos de Ventas.....	108



Tabla 59 Inversiones	110
Tabla 60 Depreciaciones	111
Tabla 61 Amortización del Diferido.....	111
Tabla 62 Amortización del Préstamo	112
Tabla 63 Estado de Situación Inicial	113
Tabla 64 Estado de Resultados Proyectado	114
Tabla 65 Flujo de Caja Proyectado	115
Tabla 66 Tasa de Descuento.....	117
Tabla 67 Valor Presente Neto	118
Tabla 68 Tasa Interna de Retorno	118
Tabla 69 Periodo de Recuperación de la Inversión	119
Tabla 70 Relación Costo Beneficio	121
Tabla 71 Punto de Equilibrio	122
Tabla 72 Punto de Equilibrio Grafico	123



Indice De Grafico

Grafico 1 Índice de Inflación	9
Grafico 2 Tasa de Empleo.....	10
Grafico 3 Tasa de Desempleo	12
Grafico 4 Balanza Comercial	13
Grafico 5 Exportaciones e Importaciones	14
Grafico 6 Tasa Activa	15
Grafico 7 Tasa Pasiva	16
Grafico 8 Educación Básica	18
Grafico 9 Niveles de Escolaridad en Bachillerato	19
Grafico 10 Niveles de Escolaridad Educación Superior.....	19
Grafico 11 Población Total Afiliado o Cubierto por Algún Tipo de Seguro	22
Grafico 12 Seguros a los que está Afiliados la Población.....	23
Grafico 13 Factor Tecnológico	28
<i>Grafico 14 Gestión Operativa</i>	<i>43</i>
Grafico 15 Gestión Comercial.....	44
Grafico 16 Pregunta N.1	57
Grafico 17 Preguntas 2.....	58
Grafico 18 Preguntas 3.....	60
Grafico 19 Preguntas 4.....	61
Grafico 20 Preguntas 5.....	62
Grafico 21 Pregunta N. 6	63
Grafico 22 Pregunta N. 6	64
Grafico 23 Pregunta N. 8	66
Grafico 24 Pregunta N. 9	67
Grafico 25 Pregunta N. 10	68
Grafico 26 Micro Localización	79

**IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**



Grafico 27 Matriz Triangular	83
Grafico 28 Atención al Cliente.....	83
Grafico 29 Área de Producción	84
Grafico 30 Bodega	84
Grafico 31 Área de Comercialización y Ventas	85
Grafico 32 Área administrativa	86
Grafico 33 Baños	86
Grafico 34 Distribución de la Planta Final	87
Grafico 35(Compra y Almacenamiento)	90
Grafico 36 (Comercialización).....	91
Grafico 37 Estructura Organización	92
Grafico 38 Logo Empresa	97

**IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO
FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto tiene como propósito brindar un nuevo producto con un valor agregado, en un mercado que se encuentra globalizado y competitivo, el proyecto se encamina a determinar la viabilidad y rentabilidad de creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de jabón para el tratamiento de la celulitis que se desarrollara en el Área Urbana de la Ciudad de Quito, debido a que no existen competidores representa una necesidad alta para los futuros clientes de un nuevo producto el cual es de ayuda para el cuidado de la piel.

La investigación del presente proyecto se desarrolló enfocada en el cambio de la Matriz Productiva ya que el gobierno impulsa la creación de empresas que elaboren productos innovadores y de calidad, generando así fuentes y oportunidades de empleo para las personas del sector cumpliendo con las normas y parámetros que exige la ley ecuatoriana para la creación de una empresa de producción y de esta manera contribuir al desarrollo del país.

Se detallan las generalidades del producto, su proceso de elaboración, su estructura y comercialización, continuando con la determinación de objetivos de la investigación de mercado donde se obtuvieron resultados con un porcentaje positivo de aceptación y estableciendo la oferta e identificando la demanda insatisfecha que permita fundamentar las posibilidades de posesionar en el mercado el producto, a

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.



continuación se indica el aspecto productivo, la estructura administrativa donde se define la misión, visión y objetivos específicos, estratégicos de la empresa.

El origen de la inversión será del 84% del aporte propio el restante 16% será financiado a través de un crédito bancario. El monto del préstamo será cancelado en un plazo de dos años con cuotas fijas a una tasa de interés conveniente.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Abstract.

Executive Summary

This project aims to provide a new product with an added value in a market that is globalized and competitive, the project aims to determine the feasibility and cost of creating a company dedicated to the production and marketing of soap for cellulite treatment that was developed in the Urban Area of the City of Quito, because there are no competitors represents a high need for future customers of a new product which is helpful for skin care. The present research project was developed to focus on changing Productive Matrix as the government promotes the creation of companies that develop innovative, quality products, generating sources and employment opportunities for people in the industry to comply with the rules and parameters required by Ecuadorian law for the creation of a production company and thus contribute to the development of the country. An overview of the product, its manufacturing process, structure and marketing, continuing the targeting of market research where positive results were obtained acceptance rate are detailed, and establishing supply and identifying unmet demand allowing substantiate possibilities positioner market the product, then indicated the production side, the administrative structure where the mission, vision and specific strategic business objectives defined. The origin of the investment is 84% of own contribution the remaining 16% will be financed through a bank loan. The loan amount will be repaid within two years with fixed interest rate appropriate.

IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

CAPÍTULO I

1.01. Justificación

1.01.01. Lugar

Se ha determinado que en el sector de Pomasqui estará ubicada la empresa Pharma Remedios S.A. en la cual se implementara el proyecto de Impulsar el cambio de la matriz productiva a través del Estudio de factibilidad de una empresa productora y comercializadora de una línea de jabón de uso exclusivo femenino, esta parroquia está ubicada al norte D.M entre los km 4 y 7 de la av. Manuel Córdova Galarza, goza de un clima templado que oscilan entre los 10 y 18 grados centígrados, su principal actividad económica es la comercialización y transporte de material pétreo además en el sector se encuentran ubicadas industrias farmacéuticas como Tecnandina, Qualipharm y cuenta con una población de 22.000 habitantes, de acuerdo al último censo.

1.01.02. Tiempo

A finales del año 2010 considerando el nuevo enfoque del Plan Nacional del Buen Vivir y el cambio de la Matriz Productiva se establece la iniciativa de implementar el proyecto de factibilidad de una empresa productora y comercializadora de una línea de jabón de uso exclusivo femenino con el propósito de cuidar la salud y bienestar de los ecuatorianos. El presente proyecto se pretende implementar durante los próximos 5 años en el que se espera ser un aliado estratégico del sector de la cosmetología.

1.01.03. Necesidad

Este proyecto surge con la idea de satisfacer la creciente demanda de productos cosméticos para el cuidado de la celulitis, más aun cuando toda mujer necesita este tipo de productos para contrarrestar las posibilidades de expansión de esta enfermedad, por tal razón importante que se produzcan y comercialicen tratamientos de calidad a precios bajos para ingresar al mercado con facilidad.

1.01.04. Causas

- Inexistencia de empresas dedicadas a la comercialización y producción de jabón para el tratamiento de la celulitis.

- Ausencia de un estudio que establezca la factibilidad de crear una empresa comercialización y producción de jabón para el tratamiento de la celulitis.
- El costo de los tratamientos contra la celulitis no es accesible.

1.01.05. Consecuencias

- No tener acceso a los beneficios de este tipo de jabón para el tratamiento de la celulitis.
- Insuficiente información que establezca la factibilidad para creación de la empresa.
- No reducción de los niveles de celulitis en las personas que padecen esta dolencia.

1.01.06. Beneficios

- Brindar una alternativa diferente para el cliente para que pueda elegir productos para el tratamiento de la celulitis a precios accesibles
- Generar un crecimiento económico tanto para las familias de las personas que trabajan en la empresa como en el país.
- Aportar a la transformación de la Matriz Productiva en la temática de la salud.

1.01.07. Importancia

- Contribuir al cuidado de la salud y bienestar de los ecuatorianos
- Evolucionar el mercado farmacéutico con la elaboración de nuevos productos medicinales.
- Ayudar a minimizar el índice de mujeres con celulitis.

1.02. Antecedentes

Se conoce que en la industria farmacéutica ecuatoriana para la elaboración de jarabes, comprimidos se provee del vegetal (Hederá Hélix) en polvo o en extracto importado desde España. Las plantas desde la antigüedad son un recurso útil para la humanidad ya que ayudan a la curación de enfermedades. La (Hederá hélix) es originaria de Europa, estando ampliamente distribuida en Asia (desde la India hasta Japón) y norte de África. Crece en zonas húmedas de bosques, barrancos, en rocas, troncos de árboles, paredes o en el suelo, desde el nivel del mar hasta unos 1700 metros de altitud. Se ha introducido en numerosos lugares del resto del mundo. La familia Araliaceae consta de unos 60 géneros y 750 especies, principalmente tropicales. En el Ecuador están representados 5 géneros; introducida y cultivada como planta ornamental se encuentra la hiedra (Hederáhélix L.). Dos géneros nativos con representantes arbóreos se encuentran en los bosques andinos. Los extractos de hiedra se utilizan frecuentemente en cosmética en forma de crema, geles, lociones, champús, preparados "anticelulíticos" "revitalizadores cutáneos".

En la ciudad de Quito existen empresas dedicadas a elaborar productos cosméticos como cremas, maquillajes, lociones pero no existen antecedentes sobre la creación de este tipo de empresas que se dediquen a la producción y comercialización de jabón, especialmente dirigido para el tratamiento de la celulitis de uso exclusivo femenino por tal razón no existe conocimiento acerca de los beneficios del principio activo de este producto que es Hederá Hélix, es así que se establecen oportunidades de negocio en el campo de la cosmetología ya que cada vez más mujeres están siempre interesadas en el cuidado de su salud .

1.02.01. Competencias

En el sector farmacéutico donde se pretende implementar el proyecto de “Impulsar el cambio de la matriz productiva a través del Estudio de Factibilidad de una empresa Productora y Comercializadora de una línea de jabón de uso exclusivo femenino, ubicada al norte del D.M en el sector de Pomasqui” se determinan dos empresas que se dedican a ofrecer productos relacionados con la elaboración y comercialización de cosméticos estas empresas son:

- Qualipharm
- Tecnandina

1.02.02. Producto

Los productos que pondremos a disposición para el tratamiento de la celulitis en el mercado farmacéutico serán:

- Jabón en barra 60 g

En la actualidad las enfermedades como la celulitis son más comunes y variadas la constante y correcta utilización de este producto ayudara a que se pueda controlar de mejor manera esta enfermedad.

Para la presentación de los productos se utilizara envases y etiquetas que establecen las normas de calidad y de regulación del país, la importancia e innovación del producto son los precios bajos que son un pilar fundamental para la aceptabilidad del mercado.

Los productos serán de excelente calidad por la materia prima y la mano de obra seleccionada que se utilizara para la elaboración del producto, dando como resultado productos muy aceptables al mercado en especial sector de la cosmetología.

CAPITULO II

2.01. Entorno Externo

El entorno externo son todos los factores que influyen en forma directa e indirecta en el funcionamiento de la organización, la evaluación de los factores económicos, sociales, políticos, legales, demográfico y geográfico son el eje principal para un correcto análisis de los pilares en el que se fundamenta una organización.

2.01.01. Factor Económico

2.01.01.01. PIB (Producto Interno Bruto)

El Producto Interno Bruto es un indicador que ayuda a determinar a base de la producción de bienes o servicios si la economía de un estado o un país ha crecido o decrecido en periodo determinado, también refleja el índice de competitividad de las organizaciones.

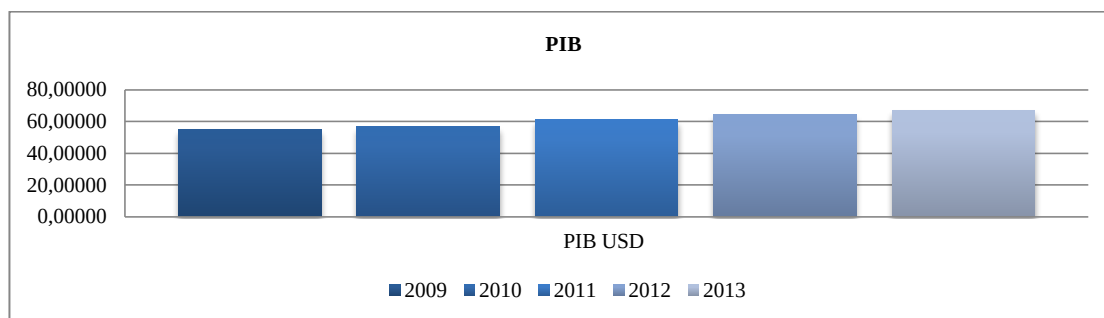
Tabla 1 (Producto Interno Bruto)

PIB				
	Año	PIB USD	% CORRELACIÓN	
1	2009	54,558		
2	2010	56,481	0,035	+
3	2011	60,883	0,078	+
4	2012	64,009	0,051	+
5	2013	66,879	0,045	+
	Media	60,21607	0,209	

Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Figura 1 PIB (Producto Interno Bruto)



Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

El PIB en el Ecuador en los últimos 5 años se ha incrementado, este indicador se muestra favorable para las empresas que se dedican a la producción y comercialización de bienes y de servicios ya que esto define que hay más oportunidades de que los productos o servicios generados por nuevas empresas encuentren mercado en el sector de la cosmetología.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2.01.01.02. Índice de Inflación

La inflación es un índice que determina el crecimiento de los precios de los bienes, servicios y factores productivos dentro de la economía de un país en un periodo determinado.

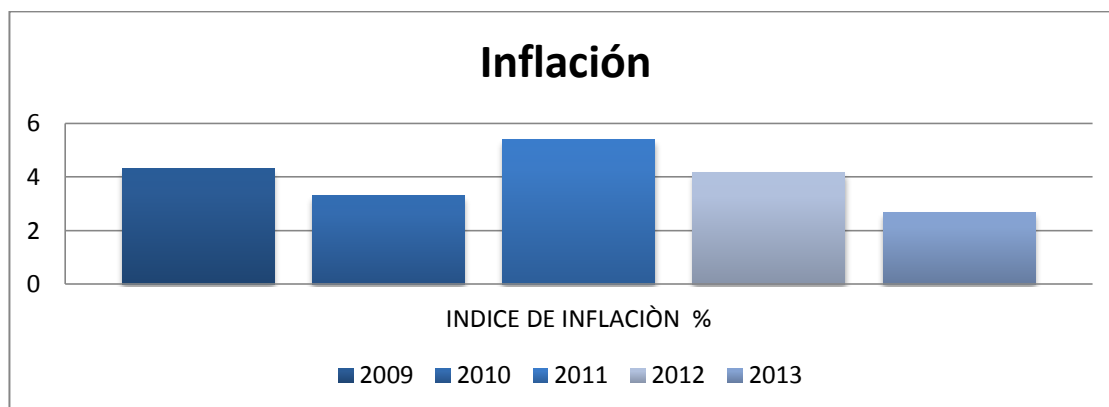
Tabla 2 Índice de Inflación

INFLACIÓN				
	Año	ÍNDICE DE INFLACIÓN %	% CORRELACIÓN	
1	2009	4,31	0	
2	2010	3,33	-0,23	-
3	2011	5,41	0,62	+
4	2012	4,16	-0,23	-
5	2013	2,7	-0,35	-
	Media	3,77	-0,18	

Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 1 Índice de Inflación



Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2.01.01.03. Tasa de Empleo

La tasa de empleo es un indicador que muestra el porcentaje de trabajadores que tiene un empleo en relación a la población económicamente activa.

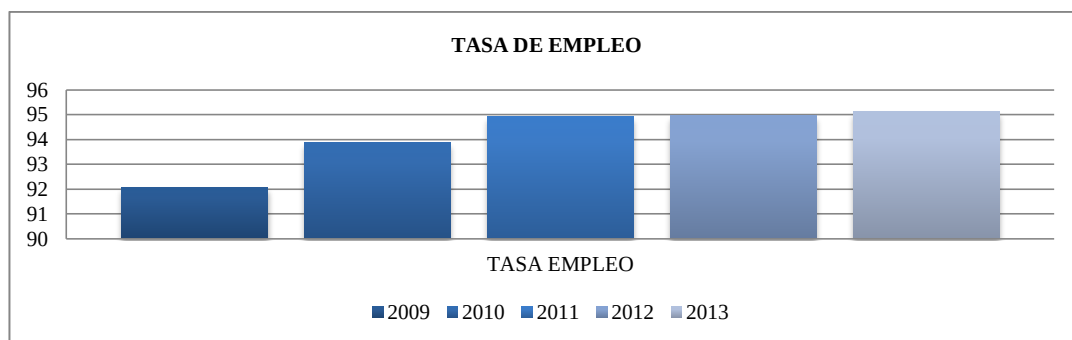
Tabla 3 Tasa de Empleo

TASA DE EMPLEO			
	Año	TASA EMPLEO	% CORRELACIÓN
1	2009	92,07	0
2	2010	93,89	0,02 +
3	2011	94,93	0,01 +
4	2012	94,96	0 +
5	2013	95,11	0 +
	Media	94,18	0,03

Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 2 Tasa de Empleo



Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Análisis:

La tasa de empleo en los últimos años se ha incrementado es decir que existe un porcentaje muy alto de personas que trabajan y que tienen ingresos seguros, para los proyectos este índice representa una oportunidad, debido a que se aumenta la probabilidad de que las personas estén con empleo y puedan tener accesos al consumo productos y servicios.

2.01.01.04. Tasa de Desempleo

La tasa de desempleo es un indicador que muestra el porcentaje de trabajadores que no tienen un empleo o están desocupadas en relación a la población económicamente activa.

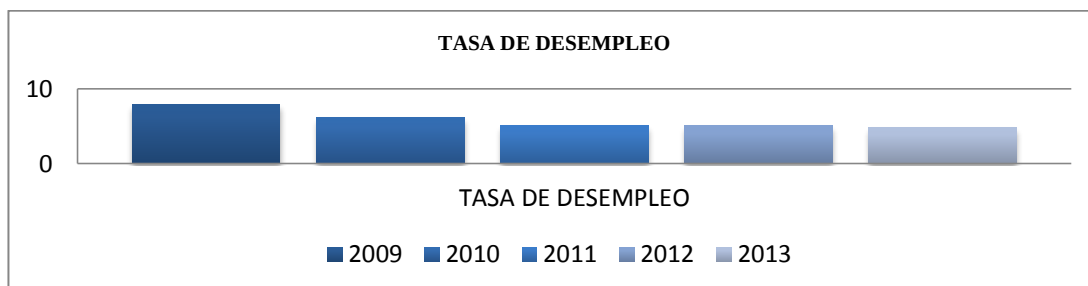
Tabla 4 Tasa de Desempleo

TASA DE DESEMPLEO			
Año	TASA DESEMPLEO	% CORRELACIÓN	
2009	7,93		
2010	6,11	-0,23	-
2011	5,07	-0,17	-
2012	5,04	-0,01	-
2013	4,89	-0,03	-
Media	5,62	-0,44	

Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 3 Tasa de Desempleo



Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

La tasa de desempleo en los últimos 5 años ha disminuido este índice muestra que existe un porcentaje mínimo de personas que no tienen empleo, es decir que las personas que no van a tener acceso a la adquisición de productos va a ser mínima, determinando a este indicador como una oportunidad para el proyecto.

2.01.01.05. Balanza Comercial

La balanza comercial se define a la diferencia monetaria que existe entre las exportaciones e importaciones de un país, cuando hay más exportaciones que importaciones se define como superávit, cuando se importa más mercancías de las que se exporta se define como déficit.

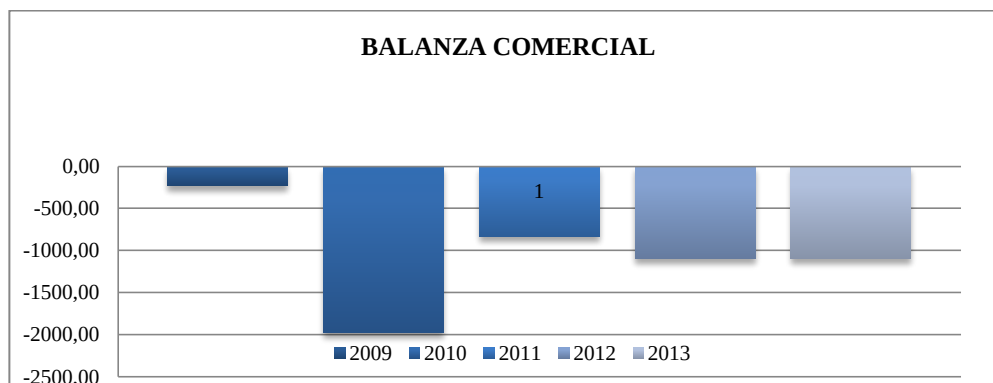
Tabla 5 Balanza Comercial

BALANZA COMERCIAL					
	Año	EXPORTACION	IMPORTACION	BALANZA COMERCIAL USD	% CORRELACIÓN
1	2009	13863,06	14096,9	-233,85	0
2	2010	17489,93	19468,65	-1978,73	7,46
3	2011	22322,35	23151,86	-829,5	-0,58
4	2012	23764,76	24205,37	-440,61	-0,47
5	2013	24950,68	26041,61	-1090,94	6,41
	Media	19510,96	20390,81	-914,72	12,82

Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 4 Balanza Comercial

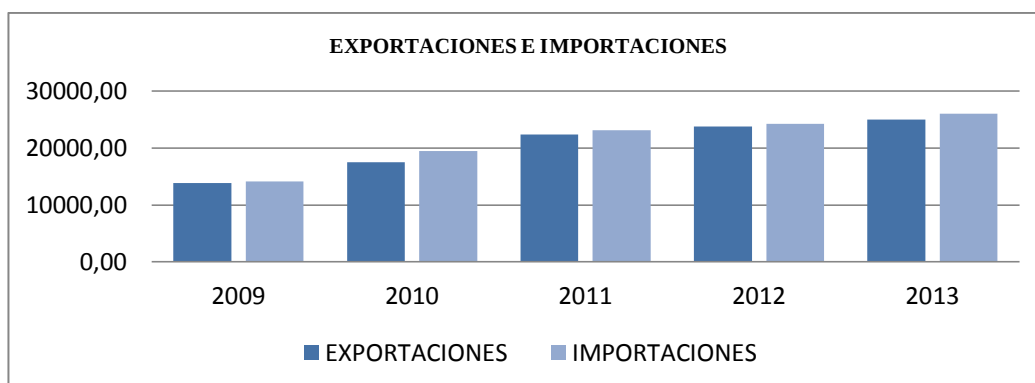


Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Grafico 5 Exportaciones e Importaciones



Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

La balanza comercial en los últimos 5 años se ha mantenido en negativo es decir que las importaciones han sido mayores que las exportaciones, este indicador ha ido disminuyendo paulatinamente ya que se han aplicado políticas públicas que favorecen a la producción nacional, incentivando a la exportación, pero aún constituye una amenaza para el proyecto.

2.01.01.06. Tasas de Interés

2.01.01.06.01. Tasa Activa

La tasa de interés activa es el porcentaje que las instituciones bancarias aplican a diferentes tipos de crédito, las cuales son reguladas por disposiciones del Banco Central, son activas porque son recursos a favor de la banca.

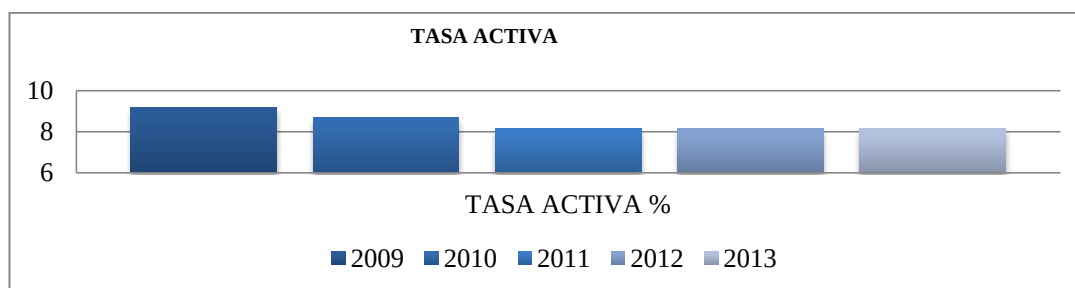
Tabla 6 Tasa Activa

TASA ACTIVA				
	Año	TASA ACTIVA %	% CORRELACIÓN	
1	2009	9,19	0	
2	2010	8,68	-0,06	-
3	2011	8,17	-0,06	-
4	2012	8,17	0	=
5	2013	8,17	0	=
	Media	8,46	-0,12	

Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 6 Tasa Activa



Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

La tasa activa en los últimos 5 años ha disminuido hasta el punto de mantenerse, ya que con la nueva legislación se espera bajar el porcentaje para que el sector productivo pueda tener mayor acceso a financiamiento y aumentar la competitividad. Este indicador se muestra positivo para el proyecto es así que la consideramos como una oportunidad de desarrollo.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2.01.01.06.02. Tasa Pasiva

La tasa de interés pasiva es el porcentaje que paga la institución bancaria a los depositantes de valores a un tiempo determinado.

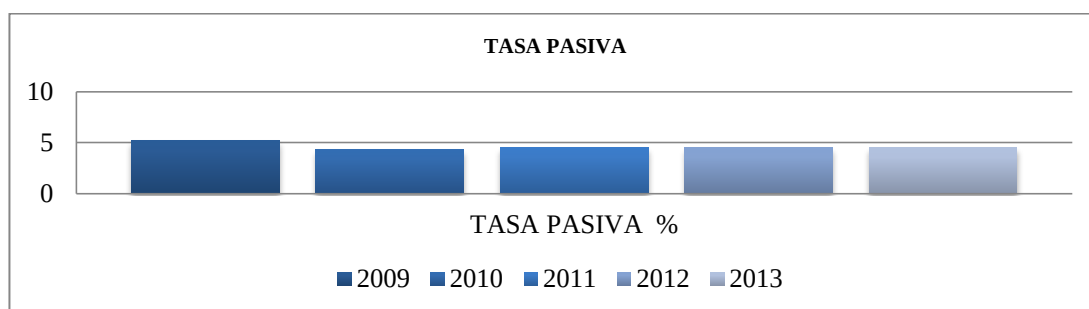
Tabla 7 Tasa Pasiva

TASA PASIVA				
	Año	TASA PASIVA %	% CORRELACIÓN	
1	2009	5,24	0	
2	2010	4,28	-0,18	-
3	2011	4,53	0,06	+
4	2012	4,53	0	=
5	2013	4,53	0	=
	Media	4,6	-0,12	

Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 7 Tasa Pasiva



Fuente: BCE

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

La tasa pasiva se ha mantenido durante los últimos 3 años este porcentaje se muestra negativo ya que el invertir en entidades financieras no resulta rentable ya

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

que a diferencia de la tasa pasiva es mucho mayor lo que se paga por el financiamiento, que lo que se obtiene por invertir.

2.01.02. Factor Social

2.01.02.01. Educación

La educación con el paso de los años ha significado una fuente inagotable de conocimiento, ya que esta se convierte en un pilar fundamental en el desarrollo de proyectos, cuando se habla de educación del siglo XXI no se la puede comparar con la educación de siglos pasados, la nueva educación tiene ahora mayores retos en lo que se refiere a investigación y aplicación de proyectos que sean sustentables. El desarrollo intelectual de las personas ayuda a la disminución de la pobreza a generar mayor oportunidades de desarrollo social.

El Ecuador no está alejado de esa realidad como muestra los índices que a continuación presentaremos.

Tabla 8 Educación Básica

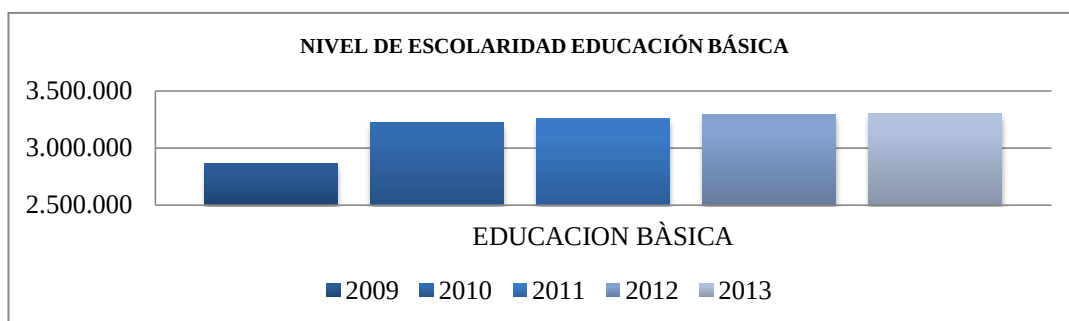
EDUCACIÓN BÁSICA		
AÑO	NIVEL DE ESCOLARIDAD	% CORRELACIÓN
2009	2.861.547	0
2010	3.225.377	13%
2011	3.258.345	1%
2012	3.295.654	1%
2013	3.301.103	0,17%

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Grafico 8 Educación Básica



Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Wilmer Pérez

Tabla 9 Bachillerato

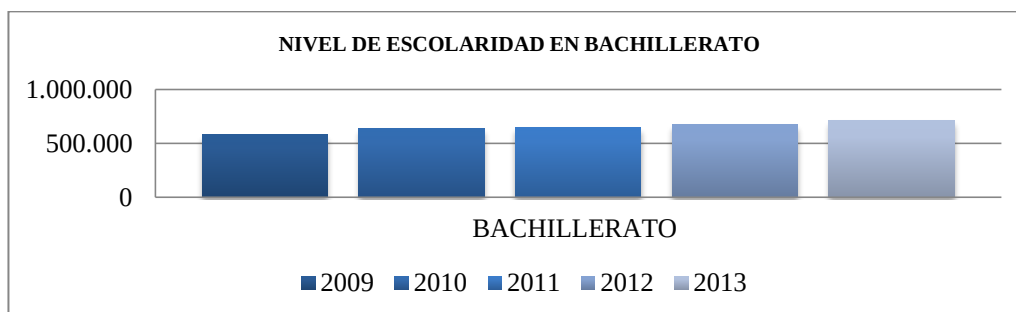
BACHILLERATO		
AÑO	NIVEL DE ESCOLARIDAD	% CORRELACIÓN
2009	577.819	0
2010	640.034	11%
2011	647.956	1%
2012	672.530	4%
2013	708.239	5%

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Grafico 9 Niveles de Escolaridad en Bachillerato



Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Wilmer Pérez

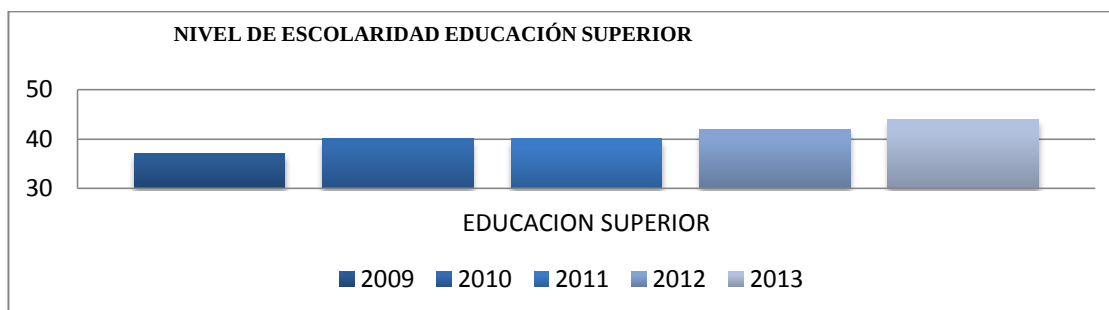
Tabla 10 Educación Superior

EDUCACIÓN SUPERIOR		
AÑO	TASA DE ESCOLARIDAD	% CORRELACIÓN
2009	37	0
2010	40	8%
2011	40	0%
2012	42	5%
2013	44	5%

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 10 Niveles de Escolaridad Educación Superior



Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Análisis

Los niveles de educación se han ido incrementando en los últimos 5 años es decir que existen porcentajes favorables para la educación y para el proyectos esto se muestra como un factor positivo ya que si el nivel de educación se incrementa tendremos una sociedad culta y preparada, así podrán conocer y apreciar las características, beneficios del producto, obteniendo una mayor demanda del mismo.

2.01.02.02. Salud

En los últimos cinco años el Ecuador ha aplicado una política pública de salud direccionada al desarrollo local y el buen vivir de los ciudadanos y que ha experimentado un crecimiento estable acompañado al crecimiento poblacional que se refleja a continuación:

Tabla 11 Salud

POBLACION ECUATORIANA MILLONES DE HABITANTES		
AÑOS	POBLACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO
2009	14.005.005	
2010	14.306.876	2%
2011	14.483.500	1%
2012	15.223.680	5%
2013	15.737.878	3%

Fuente: Ministerio de Salud Publica

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

La población ecuatoriana tiene acceso a los siguientes establecimientos de salud que refleja un crecimiento del 11% de los cuales se destaca el crecimiento del sector privado, tanto de organizaciones con y sin fines de lucro (38% y 33% respectivamente).

En el sector público, el Ministerio de Salud Pública es quien concentra la mayor cantidad de establecimientos de salud, principalmente con establecimientos de primer nivel cuya cobertura es tanto urbana como rural, detallamos el crecimiento del número de establecimientos de salud por Institución:

Tabla 12 Establecimientos de Salud

NUMEROS DE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD POR INSTITUCION			
ESTABLECIMIENTOS DE SALUD	2000	2006	2013
Ministerio de Salud Pública	1.685	1.737	1.922
Instituto de Seguridad Social IESS	85	51	72
Seguro Social Campesino	577	577	606
Municipios	38	38	65
Ministerio de Defensa Nacional	82	66	73
Ministerio de Justicia y de Gobierno y Policía	41	36	36
Ministerio de Educación	98	97	92
Privados	555	682	760
Junta de Beneficencia de Guayaquil	5	3	5
Sociedad Lucha con el Cáncer (SOLCA)	7	12	13
Anexos al IESS	352	294	257
OTROS*	71	88	70
TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS	3.596	3.681	3.971

Fuente: Ministerio de Salud Pública

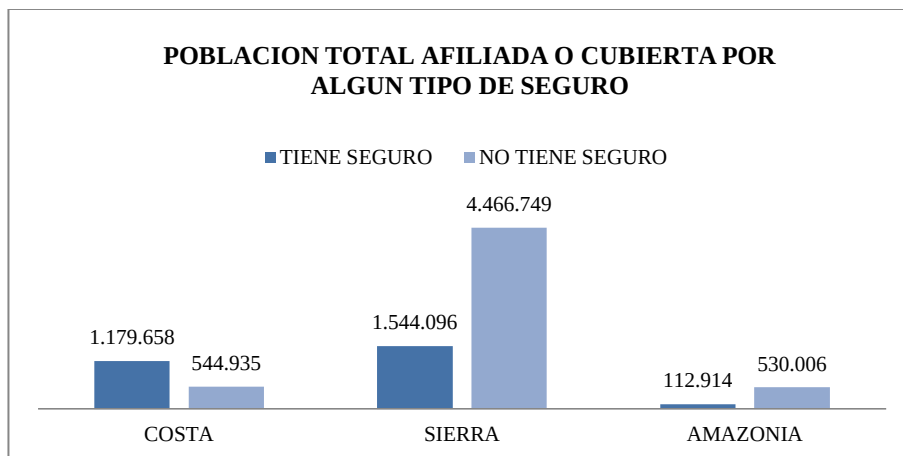
Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis

Según cifras del INEC, el 19% de la población posee algún tipo de seguro de salud, mientras que el 81% no posee ninguno, de la población asegurada la mayor cobertura es a nivel del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social según se detalla en gráficos.

La seguridad social es un tema de interés para el Ecuador ya que busca disminuir los riesgos y vulnerabilidad que enfrenta la sociedad y en particular la marginada es por ello que actualmente incluye la afiliación a los menores de edad.

Grafico 11 Población Total Afiliado o Cubierto por Algún Tipo de Seguro



Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez



Grafico 12 Seguros a los que está Afiliados la Población

Fuente: Ministerio de Salud Publica

Elaborado por: Wilmer Pérez

2.01.03. Factor Legal

➤ Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Según el Art.3 este código detalla la regulación del proceso productivo en todas sus etapas, sus objetivos son: potenciar y e incentivar la producción nacional con valor agregado, generar empleo de calidad, generar innovación y emprendimiento, regular la inversión productiva, promocionar la capacitación con un enfoque de competitividad que incremente y diversifique las exportaciones, y promover la economía popular, solidaria y comunitaria.

Según el Artículo 20 donde se menciona el Régimen tributario. Donde las inversiones nacionales y extranjeras estarán sujetas al mismo Régimen Tributario, con las excepciones previstas en este código.

IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

➤ **Ley de Régimen Tributario Interno**

Según el artículo 40, 41, 42, donde se determina los plazos para la declaración, pago de impuestos quienes están obligados a declarar, y el crédito tributario.

➤ **Código Orgánico Monetario y Financiero**

Artículo 14 donde se mencionan las funciones de la Junta definiendo en el numeral 23 asignar niveles de crédito, tasas de interés de las actividades económicas que se desarrollan en el país.

Artículo 153 describe los derechos de las personas naturales o jurídicas de disponer de servicios financieros de calidad.

Artículo 348 afirma el sigilo y reserva de los depósitos que se realicen en las entidades financieras donde solo podrán tener acceso a esta información los titulares de la cuenta.

En los artículos 1 y 2 de este código, se determinan las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio. Expresa quienes son considerados comerciantes y quienes no tienen capacidad para ejercer comercio, también determina los y principales actos de comercio como: compra venta.

Artículo 19 donde se detallan los derechos de los inversionistas.

Artículo 56 y 66 donde determina el registro único de las pymes y su normativa.

➤ **Ley de Propiedad Intelectual**

De acuerdo con el Art. 293 de esta ley menciona que el titular de un derecho sobre marcas y nombres comerciales que constate que la Superintendencia de Compañías aprobó uno o más nombres con signos idénticos a dichas marcas o nombres comerciales.

➤ **Regulaciones Municipales**

Según la Ordenanza 0095 es la base legal para Plan de Uso y Ocupación del suelo. (PUOS), que es el instrumento de planificación territorial que fija las normas específicas para el uso, edificación y ocupación del suelo en el Distrito Metropolitano de Quito con el fin de mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos, reconoce como usos de suelo general: residencial, múltiple, comercial y de servicios, industrial, equipamiento, protección ecológica, preservación patrimonial, recurso natural y agrícola residencial

➤ **Ordenanza 14**

Según la ordenanza 14 menciona en los artículos que van desde el 241 al 258 donde se establece la base legal de la utilización de la publicidad exterior.

➤ **Ordenanza 27**

Según la ordenanza 27 menciona que en el artículo 41 se determina el cálculo de la patente municipal.

➤ **Ordenanza 145**

La ordenanza municipal 145 define en sus artículos que van desde el 1 al 8 la recolección, limpieza y manejo de desechos tomando en cuenta el cuidado del medio ambiente.

➤ **Ministerio de Salud Pública.**

Según el acuerdo 4119 se considera en los artículos 1 y 2 se establece el procedimiento automatizado para otorgar el registro sanitario de productos sujetos a control y vigilancia sanitaria.

➤ **Registro Sanitario**

Según Código de la Salud menciona en el artículo 100 los requisitos para la obtención del registro sanitario.

➤ **Normativa de la Agencia Nacional de Regulación y Control Sanitario (ARCSA)**

Institución Pública que regula, autoriza y controla la calidad de productos y servicios de uso y consumo humano. Su objetivo es brindar un servicio transparente, oportuno y eficiente con el fin de garantizar el derecho de la ciudadanía a acceder a productos de calidad. Las empresas grandes y medianas deberán cumplir con esta normativa en máximo 180 días, mientras las pequeñas empresas y microempresas en 360 días, contados a partir del 29 de noviembre de 2013.

2-01-04. Factor Tecnológico

El actual gobierno incrementó la inversión en ciencia y tecnología ya que desde el punto de vista económico, es parte integrante del flujo de producción que se origina en las empresas; antes del Gobierno de la Revolución Ciudadana la inversión en ciencia y tecnología era el 0.06 % del PIB, durante el actual Gobierno, se incrementó gracias a la derogación del FEIREP, a 0.47 % del PIB. La aspiración es llegar al 1% de inversión que como mínimo sugieren todas las investigaciones a nivel mundial para tener razonables recursos en ciencia y tecnología.

El uso de tecnologías de información y comunicación (Tics) son vistas como una herramienta tecnológica que transforma los procesos y contribuye a la solución de problemas convirtiéndose en elementos potenciadores que permiten fortalecer los procesos de modernización y calidad de los mismos.

En Ecuador el 31.4 % de la población tiene acceso a internet siendo la provincia de Pichincha la población que más acceso tiene con el 44.5 % seguido de la provincia de Azuay con el 36.9% y la provincia del Guayas con el 34.8% que es usado para las siguientes actividades:

Grafico 13 Factor Tecnológico



Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

Estos gráficos muestran en que se usa la tecnología, es importante destacar que el mayor porcentaje al es para la comunicación con un 32,6% y la información con un 31,1 % estos indicadores nos ayuda a determinar que el uso de las Tic`s es una estrategia primordial más aun utilizando la tecnología que van a ser un factor positivo para la empresa.

Con estos antecedentes podemos definir que la tecnología es un factor determinante para el desarrollo de nuestro proyecto ya que al ser un factor que brinda oportunidades de poder difundir, conocer, explicar los diferentes beneficios del producto que se va a elaborar, más aun de poder obtener maquinaria y equipos que ayudan al mejoramiento de la productividad y en procesos.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2.01.05 Factor Ambiental

En el Ecuador los proyectos de inversión han ayudado al desarrollo del país estos aporte son positivos pero no se debe dejar de lado del impacto ambiental estos proyectos generan al medio ambiente por lo que el estado ecuatoriano ha implementado leyes y reglamentos que ayudan a un control de impactos y a definir las posibles acciones para minimizarlos.

Un importante requerimiento para iniciar un proyecto de inversión es la certificación ambiental que evalúa los procedimientos que se realizara para dar inicio y en consecuencia el desarrollo del proyecto.

Las áreas que se detalla mayor incidencia ambiental son las industrias Hidro carburíferas, madereras, el sector del transporte y las actividades agrícolas con alta tecnología ya que usan fertilizantes, químicos, pesticidas.

En lo que se refiere al impacto ambiental del proyecto, este cumplirá con la norma técnica y sanitaria para ello se contara con personal capacitado en el área de producción, comercialización como administración por lo tanto el producto estará bajo estándares nacionales e internacionales del cuidado y manejo correcto de sustancias, para que la afectación al medio ambiente sea mínima.

2.02. Factor Externo

2.02.01. Clientes

Los clientes son los ofertantes de bienes o servicios que buscan satisfacer sus necesidades, estos pueden ser personas, empresas u organizaciones.

El producto está enfocado para el segmento de la población que requiere de un tratamiento para la celulitis, al estar elaborado a base de plantas y productos naturales permitirá una mejor eficacia, los potenciales clientes serán aquellas personas que desean cuidar su piel, sentirse y verse bien a costos muy bajos, para ello este producto se distribuirá en cadenas de farmacias, supermercados y centros dermatológicos.

Tabla 13 Clientes

CLIENTE	EDAD	DESCRIPCIÓN
ADOLESCENTES	15 - 18 años	La importancia del cuidado de la piel, el verse y sentirse bien es fundamental en la adolescencia, es por esta razón la necesidad de utilizar productos naturales que ayuden al cuidado de la piel.
ADULTOS	19 - 65 años	El entorno natural como el clima, los rayos del sol y el mismo paso de los años hacen que este sector sea más propenso a adquirir o contraer enfermedades de la piel; por lo que es primordial la utilización de productos naturales que ayuden a proteger de los factores que afectan la imagen y salud.

Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

2.02.02. Proveedores

Proveedor es la persona o empresa que se encarga de ofertar y abastecer de productos ya sean estos bienes o servicios los cuales son primordiales para el funcionamiento de cada área de la empresa.

Tabla 14 Proveedores

	DIRECCIÓN	PRODUCTO
Multioficinas	AV. ORELLANA E9-168 Y 6 DE DICIEMBRE	Muebles y Enseres de Oficina
Sismode	Av.10 de Agosto N46-77 y Retamas	Equipos y Maquinaria de Producción
		Suministros y Materiales de Producción
Tracnet S. A	AV. 10 DE AGOSTO N42-141 Y FRAY JOSE FALCONI	Equipos de Computación
Mega Suministros	PEDERNALES OE17-26 Y FLAVIO ALFARO	Suministros de Oficina
Metrocar	AV. 10 DE AGOSTO N31-162 Y AV. MARIANA DE JESÚS	Vehículos
Agencia Alemana	AV. FELIPE PEZO CAMPUZANO S/N Y TERCER PASAJE 32	Mantenimiento y Asesoría de Equipos
Cartones Nacionales	AV. LOS ACEITUNOS E-361 Y PRIMERA TRANSVERSAL	Suministros de Embalaje y Empaque
ROEMMERS	AV. CORUÑA N27-36 Y AV. ORELLANA	Materia Prima

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

2.02.03. Competencia

La competencia es la rivalidad que existe entre dos o más entes, los cuales pretenden llegar o acceder a un mismo objetivo.

Existen empresas que ofrecen productos para el cuidado de la piel, pero en el mercado no hay una dedicada exclusivamente a brindar un tratamiento para la

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

celulitis en la misma línea que la empresa que es en la presentación de jabón, por lo tanto se define que no existe competidores directos, existe entonces competidores indirectos los cuales mostramos en el siguiente cuadro.

2.02.03.01. Competencia Indirecta

Tabla 15 Competencia Indirecta

EMPRESA	FUNDADA	DIRECCIÓN	PRODUCTO	
TECNANDINA 	1972	Av. Manuel Córdova Galarza, Km 6 ½ y calle Paraíso	ST IVES	
QUALIPHARM 	2008	Avenida Manuel Córdova Galarza Oe 4-175 y Esperanza	NEUTROGENA	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2.03. Análisis Organizacional

2.03.01. Direccionamiento Estratégico

2.03.01.01. Misión

Ofrecer al sector cosmetológico productos para el cuidado de la piel que garantice su eficacia y calidad, fomentando procesos que ayuden al mejoramiento continuo, con personal calificado aportando al desarrollo económico del país

2.03.01.02. Visión

Ser una empresa líder en la producción y comercialización de productos para el cuidado de la piel a nivel nacional, reconocida por la eficacia de sus productos, mediante una estructura moderna y flexible que nos permita la adaptación a las exigencias del mercado.

2.03.02. Objetivos

2.03.02.01. Objetivo General

Incrementar la participación cada año en el mercado cosmetológico, contando con una estructura organizacional moderna y con personal altamente calificado, mediante una estrategia competitiva.

2.03.02.02. *Objetivo Específico*

- Fomentar el cuidado de la piel con productos para el tratamiento de la celulitis.
- Brindar capacitación permanente del personal y de los clientes que distribuyan nuestro productos
- Identificar las estrategias que mejor apliquen al mercado cosmetológico.

2.03.02.03. Principios y Valores

2.03.02.03.01. Principios

- **Mejoramiento Continuo** estamos comprometidos por ofrecer producto de calidad, el mismo que estén acorde con los requerimientos del mercado, por tanto es indispensable que cada vez se innove y mejore el producto.
- **Trabajo en Equipo** el trabajo en equipo es un eje esencial ya que al mirar a un mismo objetivo la fuerza y unión nos llevara a resultados oportunos.
- **Innovación y Creatividad** esto nos ayudara a tener una mejor competitividad y aceptación de nuestros clientes.
- **Servicio** mantener siempre una actitud servicial a quienes requieran de información y procurar satisfacer todas sus inquietudes. Hacer sentir a nuestros clientes que son muy importantes para nosotros

2.03.02.03.02. Valores

- **Honestidad:** a través de un manejo transparente de recursos, y en todas las acciones, dando confianza a nuestros clientes.
- **Responsabilidad:** desarrollar las actividades asignadas con seriedad y responsabilidad
- **Puntualidad:** en cada una de la obligaciones asignadas para con la empresa y el cliente.
- **Compromiso** aceptar de forma voluntaria de aportar los esfuerzos y capacidades al mejoramiento de la empresa por parte de todos los que conforman la misma.

2.03.04. Gestión Administrativa

Las principales funciones con sus respectivas responsabilidades de cada cargo que a continuación se detalla, destacando que los cargos tendrán varias responsabilidades ya que estas cambiarán con el crecimiento paulatino de la empresa.

2.03.04.01. Nivel Estratégico

El nivel estratégico se define como a la alta dirección son quienes generan las estrategias y políticas bajo las cuales el nivel táctico y operativo ejecutarán sus actividades, son los máximos responsables de que los objetivos se cumplan

➤ Gerente General

Propósito

“Planear, Dirigir y Controlar”

Misión:

Máximo responsable de las políticas y estrategias operativas e institucionales para la administración correcta de los recursos de la empresa.

Atribuciones y Responsabilidades

- Dirigir y evaluar la gestión de las unidades administrativas
- Establecer procesos de coordinación para las unidades operativas.
- Analizar los presupuestos de la empresa
- Generar políticas internas

2.03.04.02. Nivel táctico

El nivel táctico está definido por la dirección intermedia son los responsables de cumplir con los objetivos que el Nivel Estratégico define, coordinan y controlan las operaciones del Nivel Operativo.

➤ **Química Farmacéutica**

Propósito: Planificar, verificar, autorizar, controlar el proceso de producción

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Misión:

Establecer los procesos de producción, garantizar la calidad del producto final:

Atribuciones y responsabilidades:

- Diligenciar el permiso de funcionamiento.
- Control de calidad de producto.
- Verificar cumplimiento de normas de producción
- Liberar productos en cuarentena.

➤ **Contador General**

Propósito:

Planificar, Organizar y Coordinar del área contable.

Misión: Suministrar a la gerencia información financiera contable confiable útil y oportuna.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Elaborar estados financieros
- Verificar y depurar cuentas contables
- Controlar el correcto registro de transacciones contables.
- Coordinar la elaboración del presupuesto General.

➤ **Jefe de Producción**

Propósito:

Coordinar y supervisar línea de Producción.

Misión:

Desarrollar procesos y definir las actividades del área de producción.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Elaborar informes estadísticos de la producción mensual.
- Supervisar el cumplimiento de los procesos definidos por el área.
- Controlar la calidad de la materia prima.
- Verificar que se cumplan con las metas de producción establecidas.

➤ **Jefe de Bodega y Logística**

Propósito:

Coordinar y supervisar el área de Almacenaje y Logística

Misión:

Desarrollar procesos y definir actividades del área de Bodega y Logística.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Supervisar el cumplimiento de los procesos establecidos por el área.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

- Coordinar la ejecución de inventario anual.
- Coordinar la entrega y recepción de productos.
- Elaborar informes estadísticos de inventarios, entrega y recepción de productos.

2.03.04.03. Nivel Operativo

El nivel operativo está definido por el área de ejecución este nivel se encarga de asignar tareas y supervisar al personal en el proceso productivo, aquí se encuentra la fuerza de trabajo.

➤ Asistente Administrativo

Propósito:

Ejecutar los procesos administrativos aplicando normas y procesos definidos.

Misión:

Brindar la información necesaria para garantizar resultados oportunos en el área administrativa.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Mantener actualizado el registro de la información.
- Realizar informes periódicos sobre actividades realizadas.
- Coordina y hace el seguimiento a las acciones administrativas emanadas por el área solicitante.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

- Asiste en el desarrollo de los programas y actividades de cada área.

➤ **Operario Producción**

Propósito:

Elaborar productos según los lineamientos y especificaciones técnicas otorgadas.

Misión:

Contribuir con el cumplimiento de procesos y metas de área de producción.

Atribuciones y Responsabilidades

- Informar si existe alguna novedad en la línea de producción.
- Mantener y hacer buen uso los materiales a su cargo.
- Mantener ordenado y limpio el área de producción.
- Cumplir con las normas de seguridad industrial.

➤ **Operario de Bodega y Logística**

Propósito: Recibir y almacenar productos según especificaciones técnicas otorgadas.

Misión:

Contribuir con el cumplimiento de procesos y lineamientos que garanticen el correcto funcionamiento del área de bodega.

Atribuciones y responsabilidades:

- Realizar en ingreso de productos al sistema de inventarios.
- Informar si existe alguna novedad en la recepción de productos.
- Asignar ubicaciones a los productos recibidos.
- Cumplir con normas de seguridad industrial.

➤ **Asesor Comercial**

Propósito:

Brindar una asesoría a los clientes de las características del producto y las condiciones asociadas al mismo.

Misión:

Consolidar las metas establecidas en el presupuesto de ventas y lograr la fidelización del cliente.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Ofrecer un servicio de post venta óptima.
- Mantener cartera de crédito al día.
- Incrementar cartera de clientes.
- Elaborar informes de clientes y zonas visitadas.

➤ **Chofer Repartidor**

Propósito:

Asistir al área de logística en el transporte de mercadería según rutas establecidas.

Misión:

Contribuir con los procedimientos y actividades del área de Logística que garanticen una entrega oportuna y eficiente de la mercadería.

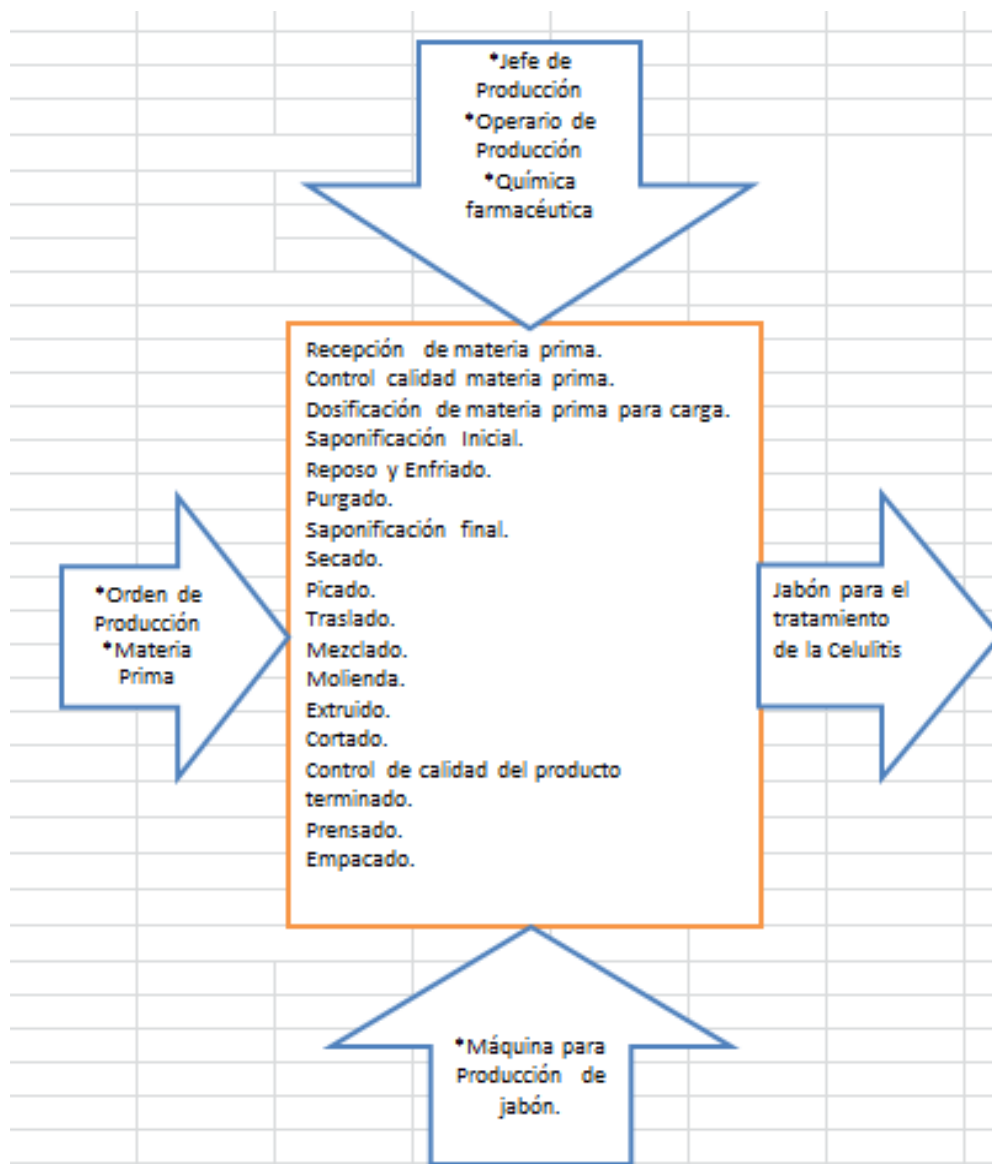
Atribuciones y responsabilidades:

- Asistir en el embarque y desembarque de mercadería.
- Revisar documentación necesaria para la entrega de mercadería.
- Cumplir con ruta establecida por el área de logística.
- Informar novedades en entrega y recepción de mercadería

2.03.05. Gestión Operativa Comercial

2.03.05.01. Gestión Operativa

Grafico 14 Gestión Operativa



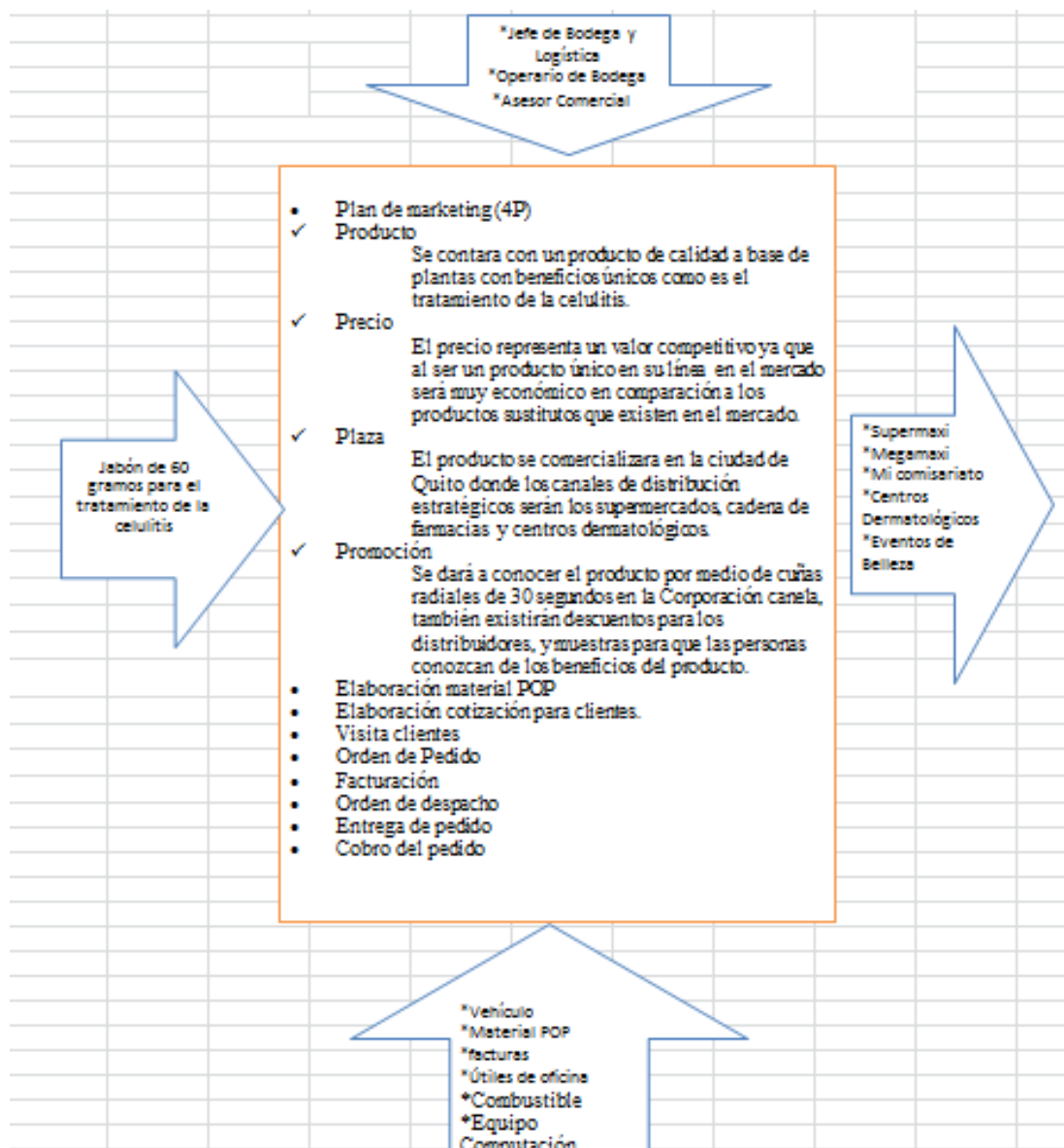
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2.03.05.02. Gestión Comercial

Grafico 15 Gestión Comercial



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2.04. Análisis FODA

Dentro del proyecto se ha realizado el siguiente análisis FODA.

Tabla 16 Análisis FODA

FORTALEZAS PROYECTADAS	AMENAZAS
1. Proveedores	1. Balanza comercial
2. Infraestructura	2. Competencia
3. Clientes	3. Tasa pasiva
4. Gestión productiva y comercial	4. Incremento de tasas e impuestos
OPORTUNIDADES	DEBILIDADES PROYECTADAS
1. Tasa de Empleo	1. Ser nueva en el mercado
2. Factor Tecnológico	2. Cartera de producto limitada.
3. Nivel de Educación	3. Posicionamiento en el mercado
4. PIB	4. Competencia del personal.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Tabla 17 Análisis FA

FORTALEZA PROYECTADA	MITIGAR	AMENAZA
3 Clientes	1	2 Competencia
4 Gestión productiva y comercial	0.5	3 Tasa pasiva
1 Proveedores	0.1	4 Incremento de tasa e impuestos

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Tabla 18 Análisis OD

OPORTUNIDADES	MITIGAR	DEBILIDADES PROYECTADAS
2 Nivel de educación	1	4 Competencia del personal
3 Factor tecnológico	0.5	3 Posicionamiento del mercado
4 PIB	0.1	2 Ser nueva en el mercado.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Tabla 19 Análisis DA

DEBILIDAD PROYECTADA	PELIGRO	AMENAZA
1 Ser nueva en el mercado	1	2 Competencia
3 Posicionamiento	0.5	1 Balanza comercial
2 Cartera de producto limitada	0.1	3 Tasa pasiva

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Tabla 20 Análisis DO

DEBILIDAD PROYECTADA	NIVEL DE REDUCCIÓN DE OPORTUNIDAD	OPORTUNIDAD
4 Posicionamiento	1	4 PIB
2 Factor Legal	0.5	2 Nivel de Educación
3 Factor Ambiental	0.1	3 Factor Tecnológico

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:**Fortalezas–Oportunidades**

Al realizar el análisis FODA se ha determinado las mayores fortalezas y oportunidades de nuestra empresa entre ellas tenemos nuestros proveedores, clientes, la infraestructura y a la gestión productiva y comercial como nuestras fortalezas ya que representan un pilar fundamental en el desarrollo del proyecto las cuales deberán repotenciarse para mantenerlas. Se definió también las oportunidades Tasa de Empleo, Nivel de Educación, Factor Tecnológico, PIB estas oportunidades deberán ser aprovechadas al máximo con estrategias acordes al mercado y las necesidades del consumidor.

Amenazas-Debilidades Proyectadas

Se identificó como amenazas a la Balanza Comercial, competencia, Tasa Pasiva e incremento de tasa e impuestos como amenazas las cuales representan un factor negativo para el desarrollo del proyecto estos factores deberán ser neutralizadas aprovechando las fortalezas que tiene la empresa.

Las debilidades del proyecto son las siguientes ser una empresa nueva en el mercado, cartera de producto limitada la competencia del personal y el Posicionamiento las cuales representan un factor negativo para el desarrollo del proyecto las cuales deberán ser minimizadas aprovechando las oportunidades del proyecto.

CAPÍTULO III

3.01. Estudio de Mercado

Nuestro estudio de mercado tiene como objetivo determinar la población referencial del proyecto ubicado en la provincia de Pichincha, con su población potencial identificada en el Cantón Quito y población efectiva es la Parroquia de Pomasqui, aplicada al género femenino por el tipo de producto:

3.01.01. Análisis del Consumidor

3.01.02. Determinación Población y Muestra

- **Macro sector:** Provincia de Pichincha (Población de Referencia)

Población: La Provincia de Pichincha tiene según las cifras de INEC alrededor 2.576.287 de habitantes.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

La provincia de Pichincha está situada en la parte central de la Sierra Ecuatoriana presenta zonas diferenciadas, hacia el oriente una región andina y hacia el oeste una planicie costera enmarcada por las estribaciones de la cordillera. Con una extensión total de 16.599km, se compone por nueve cantones: Distrito Metropolitano de Quito, Cayambe, Mejía, Pedro Moncayo, Rumiñahui, Santo Domingo de los Colorados, San Miguel de los Bancos, Puerto Quito y Pedro Vicente Maldonado.

Por la existencia de diferentes pisos climáticos en esta provincia se da la producción papas, cebada, habas y pastizales, en las zonas altas, trigo, maíz, legumbres; frutas en los valles y laderas bajas. En el área occidental se cultiva café, arroz, cacao, yuca, plátano, palma africana y frutales propios del trópico. La ganadería es una importante fuente de ingresos, la crianza de ganado bovino ha permitido una notable producción de carne y leche.

➤ **Sector:** Cantón Quito (Población Potencial)

Población: El cantón tiene según las cifras del INEC alrededor de 2.505.344

Habitantes.

Quito es la capital de Ecuador desde 1831. Se emplaza al norte del país, en el interior, junto al volcán Pichincha y a unos 2800 metros de altitud.

La ciudad colonial se enriqueció con la explotación minera y la producción textil, y se pudieron construir templos barrocos y mudéjares, obras del mestizaje

**IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE
JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**

indio y español; fue la época de la afamada escuela quiteña. Quito fue declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO en 1978 (cuenta con el centro histórico más grande de Latinoamérica) y nombrada Capital Iberoamericana de la Cultura en 2004.

Quito ciudad de innumerables hechos históricos, fascinantes leyendas y de cálida gente se abre para que podamos reencontrarnos con sus iglesias, museos, calles, recovecos y quebradas que junto a imponentes elevaciones se resiste a tiempos venideros para mostrarnos más de 1000 años de existencia.

➤ **Micro sector:** Parroquia de Pomasqui (Población Efectiva)

Población: La Parroquia de Pomasqui tiene según las cifras del INEC alrededor de 28.910.00 habitantes de los cuales el 51% representa al género femenino y el 49% representa al género masculino.

3.01.02.01. Población:

- Población de referencia: La población de la Provincia de Pichincha que se determinó según cifras del INEC y esta es de 2.576.287 habitantes
- Población Potencial: La población del cantón que se determinó según cifras del INEC y esta es de 2.505.344 habitantes.
- Población Efectiva La población de la Parroquia se determinó según cifras del INEC y esta es de 28.910.00 de los cuales el 51% representa al género

femenino y el 49% representa al género masculino, por lo que la población femenina es de 10.123.00 en las cuales la edad comprendida es entre 15 a 65 años.

3.01.02.02. Muestra

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

$$n = \frac{10123}{(10123-1)0,0025+1}$$

$$n = \frac{10123}{26.31}$$

$$n = 384.76$$

3.01.02.03. Diseño de Levantamiento de Información

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

ENCUESTA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

TEMA: "IMPULSAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO".

No. Encuesta:

Código: WSP 01/2014

Sector:

Fecha:

Estado Civil:

No. Familiares:

Edad:

Género:

Femenino ☐

1. ¿Usaría jabón para el tratamiento de la celulitis?

SI ☐

NO ☐

IMPULSAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

2. ¿Qué valor económico pagaría por un jabón para el tratamiento de la celulitis?

a. DE \$1.00 A \$2.00 ☐

b. DE \$2.10 A \$3.00 ☐

c. DE \$3.10 A \$4.00 ☐

3. ¿Con qué frecuencia usaría un jabón para el tratamiento de la celulitis?

a. Diario ☐

b. Semanal ☐

c. Mensual ☐

4. ¿Conoce usted alguna marca de jabón para el tratamiento de la celulitis? En caso de ser afirmativa su respuesta indique el nombre de la marca.

SI ☐

NO ☐

.....
.....

5. ¿Por qué usaría un jabón para el tratamiento de la celulitis?

.....
.....
.....

6. ¿Sabía que los jabones artesanales cuenta con los beneficios de proteger y suavizar su piel y el tratamiento para la celulitis?

SI CONOCE

☐

CONOCE UN POCO

☐

NO CONOCE

☐

7. ¿En el momento de decidir su compra que aspectos considera importantes para su elección?

a. Calidad

☐

b. Precio

☐

c. Garantía

☐

8. ¿Compra jabones nacionales o prefiere los importados?

Nacional

☐

Importados

☐

9. ¿Qué opinión tiene acerca de la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de jabón para el tratamiento de la celulitis?

.....
.....

10. ¿En dónde preferiría comprar este tipo de jabón?

Supermercado ☐

Centros Dermatológicos ☐

Farmacias ☐

Otros (indique cuál)

.....

3.01.02.04. Análisis de Estudio de Mercado

Los resultados obtenidos se presentaran en las siguientes tablas y gráficos los cuales contienen su respectivo análisis, estos datos serán importantes para la toma de decisiones.

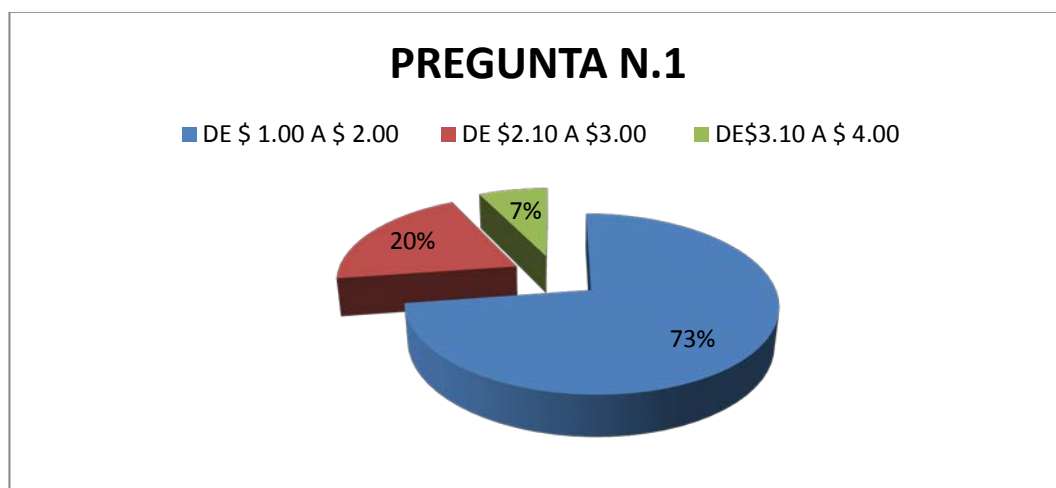
Tabla 21 Pregunta 1

PREGUNTA 1	¿Usaría jabón para el tratamiento de la celulitis?			
	SI		NO	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	310	80.5%	75	19.5%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 16Pregunta N.1



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Análisis:

Con este resultado se tiene que el mercado objetivo posee una demanda potencial considerable ya que 80.5 % de la muestra usaría un jabón para el tratamiento de la Celulitis en cambio el 19.5 % no usaría el tratamiento ya que desconocen que la celulitis es una enfermedad que puede causar diferentes síntomas que podrían afectar a la salud e imagen.

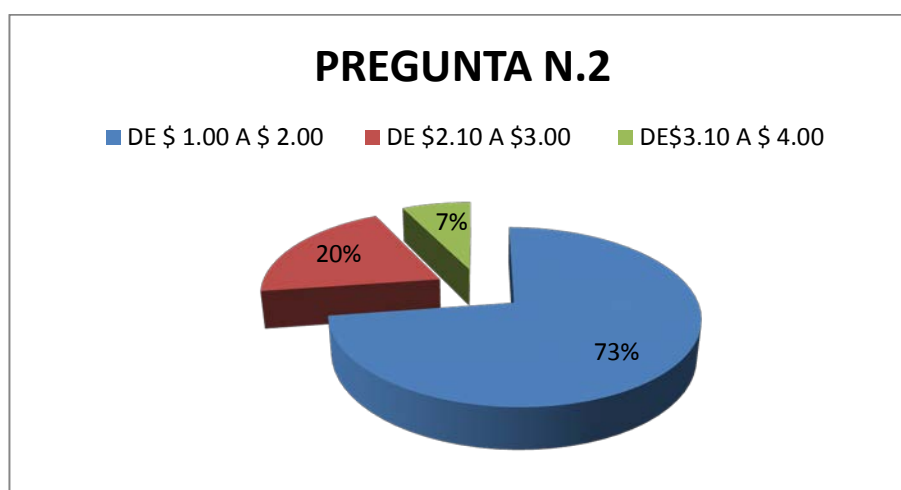
Tabla 22 Preguntas 2

PREGUNTA A 2	¿Qué valor económico pagaría por un jabón para el tratamiento de la celulitis?					
	DE \$ 1.00 A \$ 2.00		DE \$ 2.10 A \$ 3.00		DE \$ 3.10 A 4.00	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	A		A		A	
	280	72.7%	77	20%	28	7.3%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 17 Preguntas 2



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Análisis:

La mayor parte de la muestra está dispuesta a pagar hasta 2.00 dólares por un jabón para el tratamiento de la celulitis representando un 72.7 del total, esto se debe a que es un valor económico y accesible, por tal motivo el valor de 2.10 a 3.00 dólares se representa un porcentaje menor con 20% al igual que 3.10 a 4.00 que se determina con el 7%.

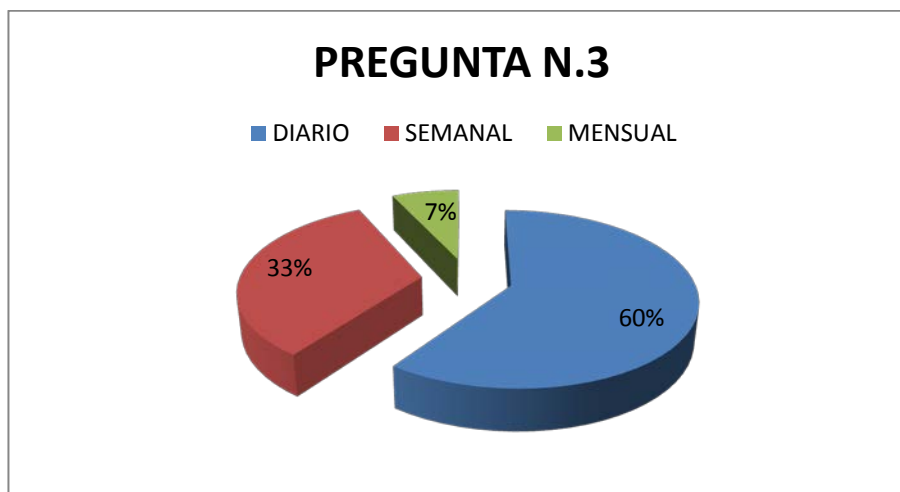
Tabla 23 Preguntas 3

PREGUNTA 3	¿Con qué frecuencia usaría un jabón para el tratamiento de la celulitis?					
	DIARIO		SEMANAL		MENSUAL	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	231	60%	127	33%	27	7%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 18 Preguntas 3



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

El 60% de la muestra usaría diariamente un jabón para el tratamiento de la celulitis, seguido de un 33% que usaría cada semana y por último el 7 % usaría cada mes, hay que tomar en cuenta que al ser un tratamiento la aplicación o el uso del jabón debe ser diaria por lo tanto la aceptabilidad concuerda con las características y la aplicación del tratamiento para la celulitis.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Tabla 24 Preguntas 4

PREGUNTA 4	¿Conoce usted alguna marca de jabón para el tratamiento de la celulitis?			
	SI		NO	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	–	–	385	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 19 Preguntas 4



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

El 100% de la muestra no conoce ninguna marca de jabón que sea específicamente para el tratamiento de la celulitis en el sector, entablando una conversación con los encuestados brindaban opiniones de que solo conocían otros productos como geles, cremas, medicamentos, así podemos determinar que no existe oferta de jabón para el tratamiento de este tipo de enfermedades de la piel.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

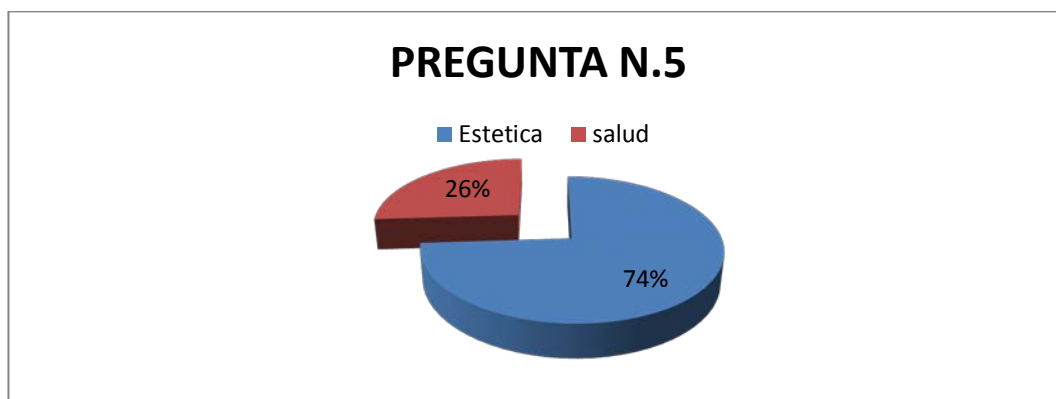
Tabla 25 Preguntas 5

PREGUNTA 5	Por qué usaría un jabón para el tratamiento de la celulitis			
	Estética		Salud	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	285	74%	100	26%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 20 Preguntas 5



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

Del total de las encuestadas el 74 % usarían el jabón para el tratamiento de la celulitis por mantener una buena imagen, belleza es decir por estética mientras que el 26 % de la muestra manifiesta que lo usaría por salud, cabe señalar que había desconocimiento de que la celulitis es una enfermedad que puede ocasionar daños no

solo de la piel si no psicológicos ya que una mujer al no sentirse ni observarse bien le puede ocasionar trastornos que pueden afectar a su vida diaria.

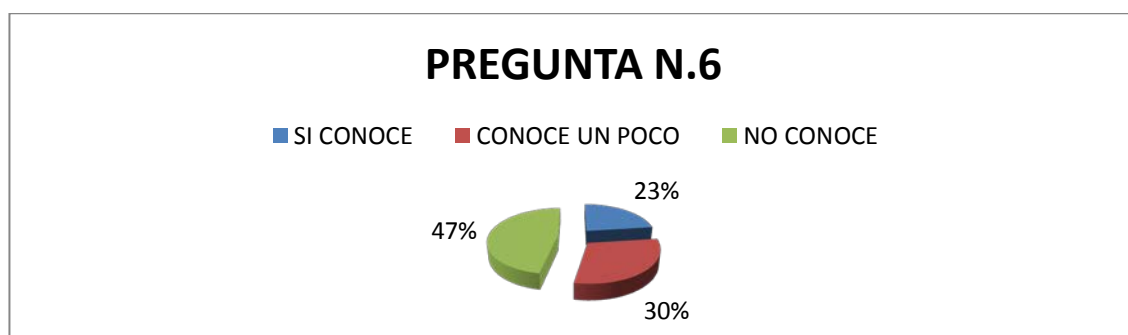
Tabla 26 Pregunta 6

PREGUNTA 6	¿Sabía que los jabones artesanales cuentan con los beneficios de proteger y suavizar su piel y el tratamiento para la celulitis?					
	SI CONOCE		CONOCE UN POCO		NO CONOCE	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	88	23%	116	30%	181	47%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 21 Pregunta N. 6



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

Del total de las encuestas, se identifica que el 47% no conoce de los beneficios que brinda el jabón artesanal mientras que 30% conoce muy poco de los mismos, es necesario mencionar que no existe oferta de jabones que sean de uso exclusivo para la celulitis por tanto el conocimiento de las bondades que brindan los

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

jabones artesanales elaborado a base de plantas es mínimo, mientras que el 23% si conoce de los jabones artesanales y sus beneficios, esto indica que es un producto que no está aún posicionado o conocido por lo que es una oportunidad de mercado.

Tabla 27 Pregunta N. 6

PREGUNTA 7	¿En el momento de decidir su compra que aspectos considera importantes para su elección?					
	CALIDAD		PRECIO		GARANTÍA	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	116	30%	173	45%	96	25%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 22 Pregunta N. 6



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

Lo más importante para las encuestadas es el precio con un 45% ya que la situación económica hace que las prioridades para uso del dinero sean otras, es por esta razón que el precio del jabón será de los más bajos, seguido por el 30 % por la calidad siendo estos dos los aspectos primordiales para la elección de productos y un 25 % afirmó que la garantía.

Es así que determinamos que para los clientes potenciales lo más importante es el precio y la calidad del jabón.

Tabla 28 Pregunta N. 8

PREGUNTA 8	¿Compra jabones nacionales o prefiere los importados?			
	NACIONAL		IMPORTADOS	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	300	78%	85	22%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 23 Pregunta N. 8



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

El 78% de las encuestadas menciona que prefiere compra productos nacionales ya que las políticas ecuatorianas fortalecen la producción nacional tomando en cuenta que los productos importados al llegar al país tienen que pagar

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

aranceles que hacen de que su precio no se accesible para los clientes es por esta razón que el 22% afirma que prefiere comprar los importados.

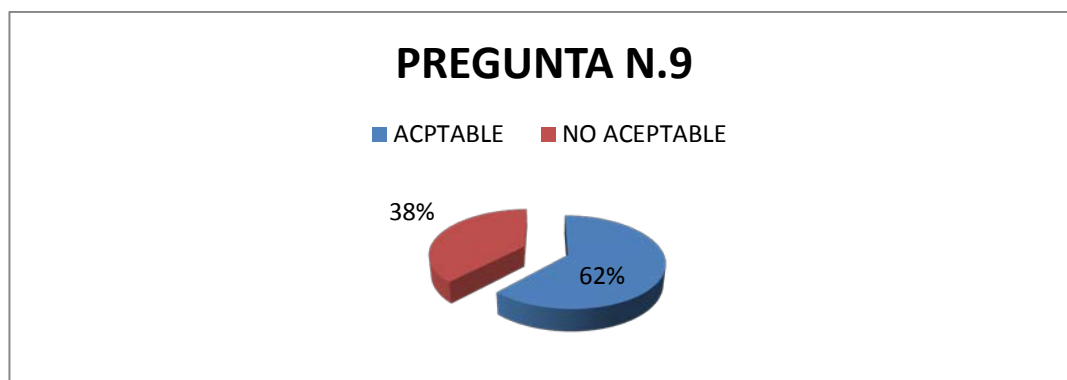
Tabla 29 Pregunta N. 9

PREGUNTA 9	Qué opinión tiene acerca de la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de jabón para el tratamiento de la celulitis			
	ACEPTABLE		NO ACEPTABLE	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	239	62%	146	38%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 24 Pregunta N. 9



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

Al analizar los datos obtenidos podemos conocer el nivel de aceptación para la implementación del proyecto, el 62% de las encuestas brindaron opiniones positivas, mientras que el 38 % restante no mostraron tanto interés en que se ponga

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

en marcha una empresa dedicada a la elaboración de productos para la piel, es importante mencionar que el desconocimiento de las transformaciones que está dando el país

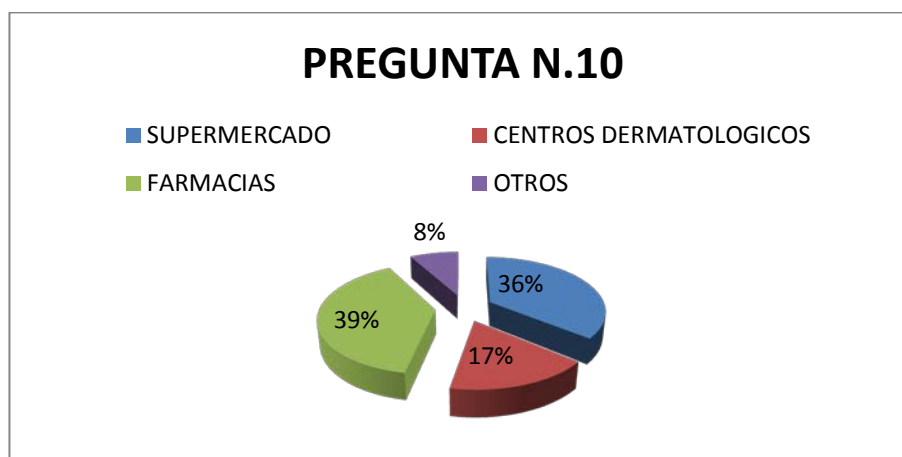
Tabla 30 Pregunta N. 10

PREGUNTA 10	¿En dónde preferiría comprar este tipo de jabón?							
	SUPERMERCADO		CENTROS DERMATOLÓGICOS		FARMACIAS		OTROS	
	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%
	139	36%	65	17%	150	39%	31	8%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 25 Pregunta N. 10



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Wilmer Pérez

Analisis:

La mayor parte de la gente preferiría comprar el jabón en farmacias con el 39 %,ya que el 36% prefiere comprarlo en los supermercados seguido por los centros

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

dermatológicos con el 17% mientras que el 8% menciona que preferiría contar en otros como ferias, desfiles, convenciones, eventos. Por lo tanto es importante enfatizar en realizar alianzas con las cadenas de farmacias y supermercados para brindar un fácil acceso a los clientes.

3.02. Oferta

La oferta es el número de unidades de un bien o servicio que el oferente se establece vender un precio determinado. La oferta se comporta de la siguiente manera: a mayor precio significa que es una oportunidad para producir y vender más de ese bien en definitiva a mayor precio mayor será la cantidad ofrecida.

Con el conocimiento de la oferta nos permite saber cómo está compartido el mercado con los diferentes y posibles competidores además ayuda a definir las estrategias que benefician a la empresa a ingresar al mercado.

3.02.01. Oferta Histórica

En transcurso del tiempo se han desarrollado productos para el cuidado de la piel en especial para el tratamiento de la celulitis, varias empresas se han enfocado en este sector, existen otro tipo de tratamientos para la celulitis como, geles cremas, terapias.

Razón por la cual no existe oferta histórica para la elaboración y producción de jabón para el tratamiento de la celulitis constituyéndose como un producto único en esta línea.

3.02.02. Oferta actual

De acuerdo a la investigación realizada en el sector de Pomasqui en el año 2014, se determinó que no ha existido una empresa o que se haya desarrollado un proyecto de factibilidad el cual se enfoque en la producción y comercialización de jabón femenino para el tratamiento de la celulitis, es por tanto que se afirma que la oferta actual es cero.

3.02.03. Oferta Proyectada

Al igual que la Oferta Actual se define que al no existir la misma, no se puede determinar la proyección de la oferta, razón por la cual esta se define al igual que la anterior como cero.

3.03. Producto Sustitutos:

Los productos sustitutos también definidos como competitivos, ya que son aquellos que desempeñan la misma función para el mismo grupo de consumidores, es decir cuando dos o más productos pueden satisfacer la misma necesidad o alcanzar los mismos fines es por tanto que se puede remplazar unos productos por otros.

Los sustituto de los jabones que son utilizados para el tratamiento de la celulitis son:

- Cremas: Son habituales para para cualquier parte del cuerpo y se utiliza para cualquier propósito como por ejemplo método anti arrugas, anticelulítico, hidratación, protección para mantener una piel sana y saludable.
- Geles: Entre los principales beneficios que brindan son la hidratación, calmante e anti-inflamatoria y es utilizado como tratamiento para la celulitis.

3.04. Demanda

La demanda se define como como la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere para satisfacer necesidades con características específicas en concordancia con un precio determinado.

Al analizar la demanda podemos conocer las características de los requerimientos, necesidades y comportamientos de los clientes lo cual es de mucha importancia para facilitar la planificación y gestión del proyecto.

3.04.01. Demanda Histórica

La demanda de este tipo de productos como son los jabones para el tratamiento de la celulitis no están especificadas en ninguna fuente de demanda histórica ya que no se han elaborado ni han comercializado productos con tales características, es por tal razón que se determinó la implementación del proyecto porque en el mercado no hay un proveedor específico como se definió en la investigación de campo.

3.04.01.01. Demanda Histórica Potencial

La demanda histórica potencial se define con la población Quito, la cual se determina en el siguiente cuadro.

Tabla 31 Demanda Histórica Potencial

Demanda Histórica Potencial		
Año	N	Demanda
2009	0	2.239.191
2010	1	2.319.671
2011	2	2.365.973
2012	3	2.412.427
2013	4	2.458.900

Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

3.04.02. Demanda Actual

3.04.02.01. Demanda Potencial Actual

Para cuantificar la demanda del producto se ha determinado la población del cantón Quito.

Tabla 32 Demanda Potencial Actual

Demanda Potencial Actual		
Año	N	D.P.A
2014	0	2.505.344

Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

La demanda potencial actual se determinó con la población actual del cantón Quito y la investigación de mercado que es la fuente principal para estimar la demanda de productos del cuidado de la piel.

3.04.02.02 Demanda Efectiva Actual

Para determinar a la demanda efectiva se consideró a la población de Pomasqui fémina entre las edades de 15 a 65 años ya que edades son consideradas como las de mayor probabilidad de que puedan presentar muestras de celulitis.

Tabla 33 Demanda Efectiva Actual

Año	Tipo de Población	Demanda Efectiva Actual
2014	Mujeres	10.123.00

Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

Aceptación.

$$10.123 * 0.6 = 6,073.80$$

Frecuencia

$$6,073.80 * 0.6 * 12 = 43,731.36$$

Precio

$$43,731.36 * 2 = 87,462.72$$

3.04.03. Demanda Proyectada**3.04.03.01. Demanda Potencial proyectada**

Tabla 34 Demanda Potencial Proyectada

Año	Tipo de Población	Demanda Potencial Proyectada
2014	TOTAL HOMBRE/ MUJERES	2.505.344
2015	TOTAL HOMBRE/ MUJERES	2.545.430
2016	TOTAL HOMBRE/ MUJERES	2.586.156
2017	TOTAL HOMBRE/ MUJERES	2.627.535
2018	TOTAL HOMBRE/ MUJERES	2.669.576
2019	TOTAL HOMBRE/ MUJERES	2.712.289

Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

La Demanda potencial proyectada se calculó a una tasa de crecimiento poblacional del 1.6% que estableció en INEC y se ubicara en los 2.712.289.

3.04.03.02. Demanda Efectiva Proyectada

Tabla 35 Demanda Efectiva Proyectada

Años	Demanda Actual	Tasa de Crecimiento	Demanda Proyectada
2014	87.462,72	1	87.462,72
2015	87.462,72	1,12	97.958,25
2016	97.958,25	1,12	109.713,24
2017	109.713,24	1,12	122.878,83
2018	122.878,83	1,12	137.624,29
2019	137.624,29	1,12	154.139,20

Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

3.05. Demanda Insatisfecha

La Demanda Insatisfecha se determina mediante la siguiente fórmula:

Demanda Insatisfecha = Oferta - Demanda.

Tabla 36 Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2015	97.958,25	0	97.958,25
2016	109.713,24	0	109.713,24
2017	122.878,83	0	122.878,83
2018	137.624,29	0	137.624,29
2019	154.139,20	0	154.139,20

Fuente: INEC

Elaborado por: Wilmer Pérez

Al analizar los datos reflejan que es una oportunidad de mercado para el producto ya que al no contar con oferta la demanda insatisfecha es el total de la población efectiva.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

CAPITULO IV

4.01. Estudio Técnico

Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita." (Rosales, 2005).

4.01.01. Tamaño del Proyecto

El presente proyecto constara de 170m² de los cuales estarán distribuidos de la siguiente manera:

4.01.01.01 Capacidad Instalada

Tabla 37 Capacidad Instalada

Capacidad instalada			
	Ancho	Largo	total m2
Área de comercialización y ventas	5	5	25
Acceso bodega área de producción	3	2	6
Bodega	7	7	49
Área de producción	7	7	49
Baño	2	1,5	3
Área administrativa	5	5	25
Atención al cliente	2,8	2,5	7
Acceso área administrativa	3	2	6
Total			170

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

4.01.01.02. Capacidad óptima.

Se define como el espacio que se necesita para la elaboración o producción de un bien o servicio.

Tabla 38 Capacidad Óptima

Capacidad óptima			
	Ancho	Largo	Total m2
Bodega	7	7	49
Área de producción	7	7	49
Atención al cliente	2,8	2,5	7
Total			105

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

4.02. Localización

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre capital o a obtener el costo unitario mínimo. El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta. (Baca, 2010)

4.02.01. Macro Localización

País - Ecuador

Provincia - Pichincha

Ciudad - Quito

Cantón - Quito

Parroquia - Pomasqui

4.02.02. Micro localización

El presente proyecto estará ubicado en el Barrio las Tolas, Av. Manuel Córdova

Galarza km 7/1/2.

Grafico 26 Micro Localización



Fuente: Google Map.

4.02.03 Localización optima

El proyecto PHARMAREMEDIOS estará ubicado en el Barrio las Tolas, Av. Manuel Córdova Galarza km 7/1/2 por los siguientes factores.

- Cumple con los requisitos legales.
- Acceso de servicios básicos
- Vías de acceso que se puede distribuir el producto a toda la ciudad
- Líneas de transporte
- Cercanía con proveedores

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

4.03. Ingeniería del producto

"La ingeniería de producto determina los diferentes procesos que se debe cumplir para la elaboración de un bien o servicio de esa manera se permite delimitar la máquina que se va a utilizar para desarrollar el proceso productivo de mejor manera" (cruz, 2014)

4.03.01. Definición del bien

Proveer los materiales.- Este producto es muy importante para la satisfacción del cliente porque de este depende parte el proceso productivo y con los materiales de calidad adecuados resulta un producto terminado con cualidades únicas.

Cantidad justa.- En la elaboración de jabón es importante mantener la formula ya que de esto depende la calidad y eficacia al momento de la aplicación aunque esto genere contratiempos que puedan surgir como aumento de los precios, etc.

El producto tiene su cantidad y especificaciones óptimas para brindar un bien de calidad.

Tiempo de preparación.- Una vez que se ha aplicado toda la materia prima el tiempo de preparación es importante ya que si no se aplica el proceso definido la estructura y la forma del jabón tendrán características diferentes a las esperadas.

Aplicación.-Una vez terminado el producto está listo para su comercialización y por ende la aplicación del tratamiento, ya que para ello se necesita haber cumplido con el proceso en forma adecuada y precisa, para que los beneficios que brinda el jabón sean los esperados.

4.03.02 Distribución de la planta

Se determina como estarán estructurados los diferentes departamentos y áreas de la empresa, donde cada área tendrá sus respectivos procesos y funciones específicas que serán aplicadas en su totalidad para brindar una atención eficiente al cliente interno como externo.

Tabla 39 Distribución de Planta.

Áreas	Medidas
Atención al cliente	2,8m x 2,5 =7m ²
Área administrativa	5 x 5 = 25m ²
Área de comercialización y ventas	5 x 5 = 25m ²
Área de producción	7 x 7 = 49m ²
Bodega	7 x 7 = 49m ²
Baño	2 x 1,5 =3

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Tabla 40 Razones de Cercanía.

Razones de cercanía	
A	Absolutamente necesario que esté cerca
E	Especialmente necesario que esté cerca
I	Importante que esté cerca
O	Cercanía ordinaria
U	Cercanía indiferente
X	Cercanía indeseable

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Tabla 41 Código de Cercanía

Código de cercanía	
1	Procesos
2	Gestión Administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Por Higiene

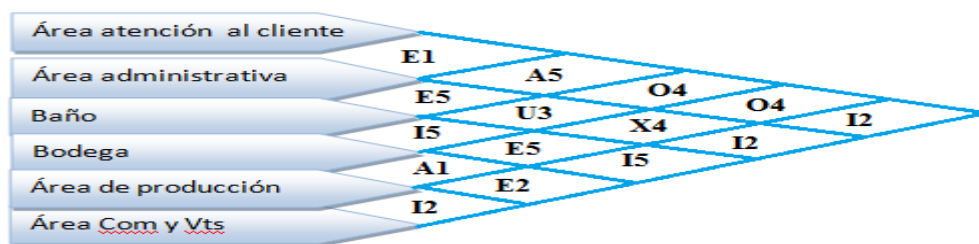
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Matriz triangular

Se define a la matriz triangular a las razones de cercanía que tienen o que existe entre un área u otra y la importancia que tiene para que el proceso productivo sea eficaz y eficiente.

Grafico 27 Matriz Triangular



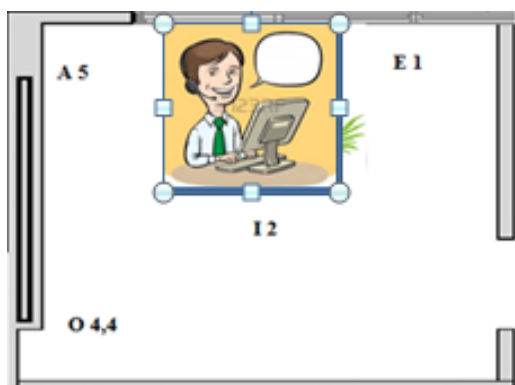
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

4.03.02.01. Atención al cliente

2,8m x 2,5 = 7m²

Grafico 28 Atención al Cliente



El área de atención al cliente esta es la encargada de atender y asesorar a los clientes acerca de las características del producto, plan de negocio y estará encargado un asistente administrativo.

4.03.02.02. Área de producción

7 x 7 = 49m²

Grafico 29 Área de Producción



El área de producción es la encargada de la elaboración del producto mediante las ordenes de producción emitidos por la jefatura de producción.

4.03.02.03. Bodega

7 x 7 = 49m²

Grafico 30 Bodega



IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

El área de bodega es la encargada del almacenaje de la materia prima, el producto terminado y de la logística del mismo además de mantener un inventario de todos los productos.

4.03.02.04. Área de Comercialización y Ventas

$$5 \times 5 = 25m^2$$

Grafico 31 Área de Comercialización y Ventas



El área de comercialización es la encargada de la venta, contratos con clientes, estrategias, entrega la información a bodega de acuerdo a las negociaciones establecidas.

4.03.02.05. Área administrativa

Grafico 32 Área administrativa

$$5 = 25m^2$$

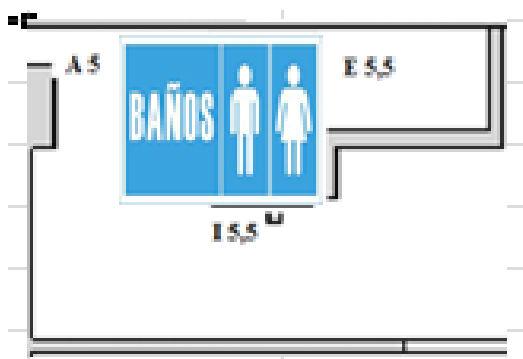


El área administrativa es la encargada del manejo de los recursos, y de establecer los lineamientos para el funcionamiento de la empresa.

4.03.02.06. Baño

$$2 \times 1,5 = 3$$

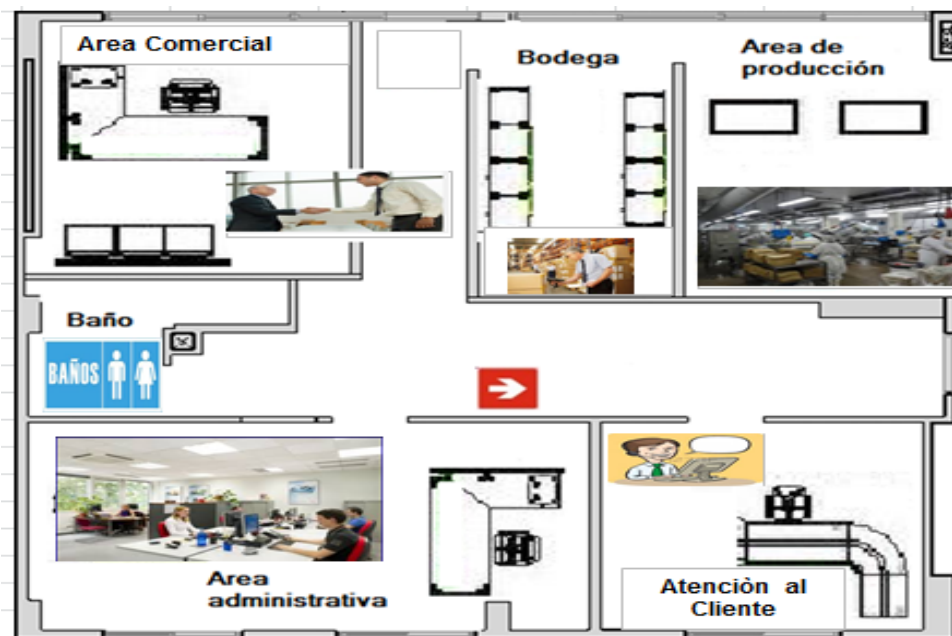
Grafico 33 Baños



Los baños serán utilizados por el personal de la empresa, clientes y proveedores.

4.03.02.07. Distribución de la planta final

Grafico 34 Distribución de la Planta Final



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

4.03.03 Proceso productivo

"El proceso productivo es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de los insumos y se identifica como la transformación de una serie de insumos y convertirlos en productos terminado." (Urbina, 2011)

Tabla 42 Proceso Productivo

N°	Actividad	Tiempo (min)
1	Recepción de materia prima	30
2	Control de calidad	20
3	Almacenamiento de materia prima	60
4	Pesado de materia prima según pedido y formula	20
5	Colorar la materia prima en la maquina	60
6	Control de calidad producto terminado	30
7	Empaque	10

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

4.03.03. Cuadro de activos

Un activo es un bien que la empresa posee y que pueden convenirse en dinero u otros medios líquidos equivalentes" (e-economic, e-economic, 2013)

Tabla 43 Cuadro de Activos

Cuadro de activos			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
TERRENOS	1	\$11,115.00	\$11,115.00
CONSTRUCCIÓN	1	\$23,000.00	\$23,000.00
		\$34,115.00	\$34,115.00
MUEBLES Y ENCERES			
Escritorios	6	\$100,00	\$600,00
Sillas	6	\$20,00	\$120,00
Archivadores	6	\$50,00	\$300,00
Estanterías	20	\$20,00	\$400,00
Sillones	2	\$40,00	\$80,00
total muebles y enseres	40	\$230,00	\$1,500.00
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Maquina Elaboradora de Jabón	1	\$7.000,00	\$7.000,00
total maquinaria y equipo	1		\$7.000,00
VEHÍCULOS			
Camioneta d-Max	1	\$14.000,00	\$14.000,00
total vehículos	1	\$14.000,00	\$14.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Laptop HP INTEL CEL N2830	6	\$383,33	\$2.300,00
Software	1	\$1.000.00	\$1.000,00
Impresora	3	\$233,33	\$700,00
Total equipos de computación	10	\$1.466.66	\$4.000,00
TOTAL	52	\$35832,66	\$60.615,00

Fuente: Investigación de Campo

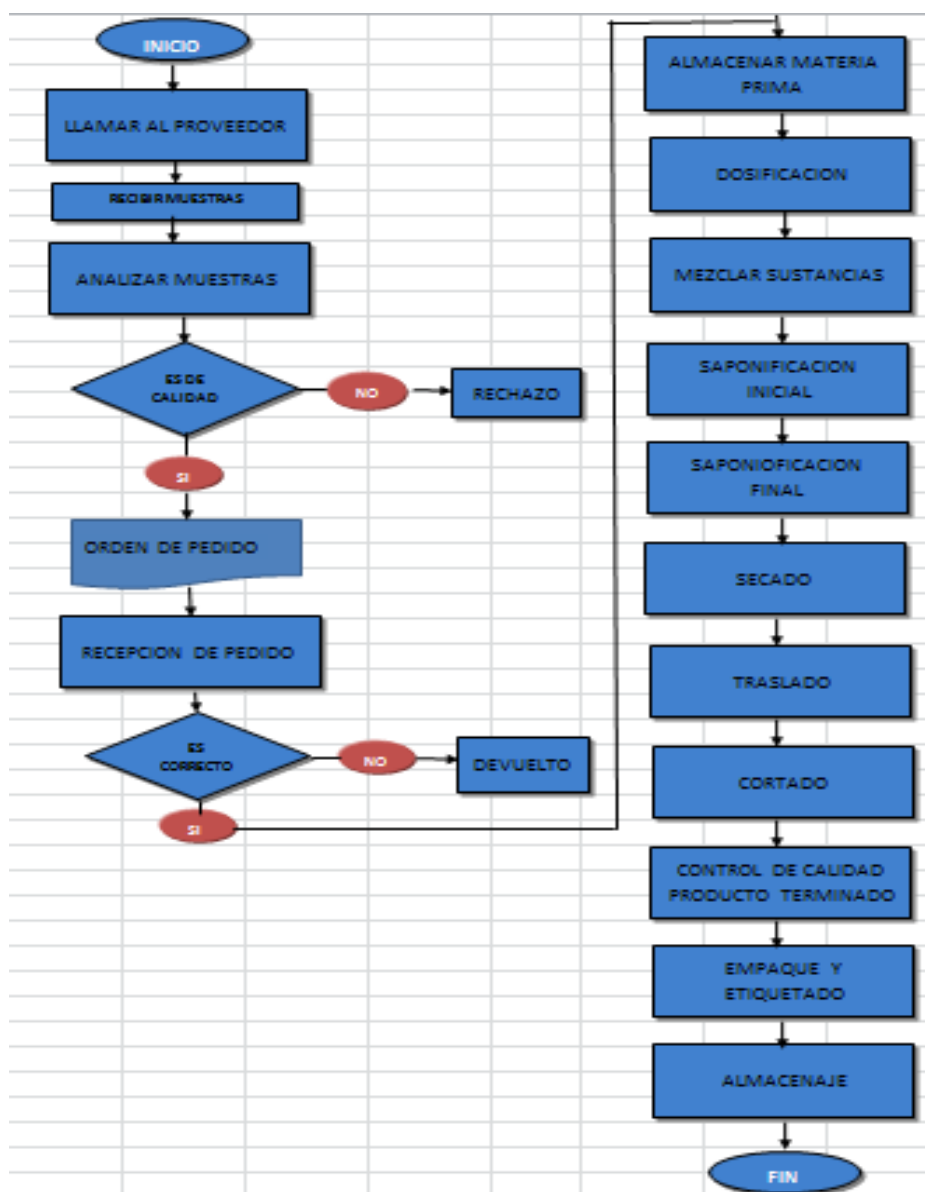
Elaborado por: Wilmer Pérez

**IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE
JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.**

4.04. Ingeniería del Proyecto

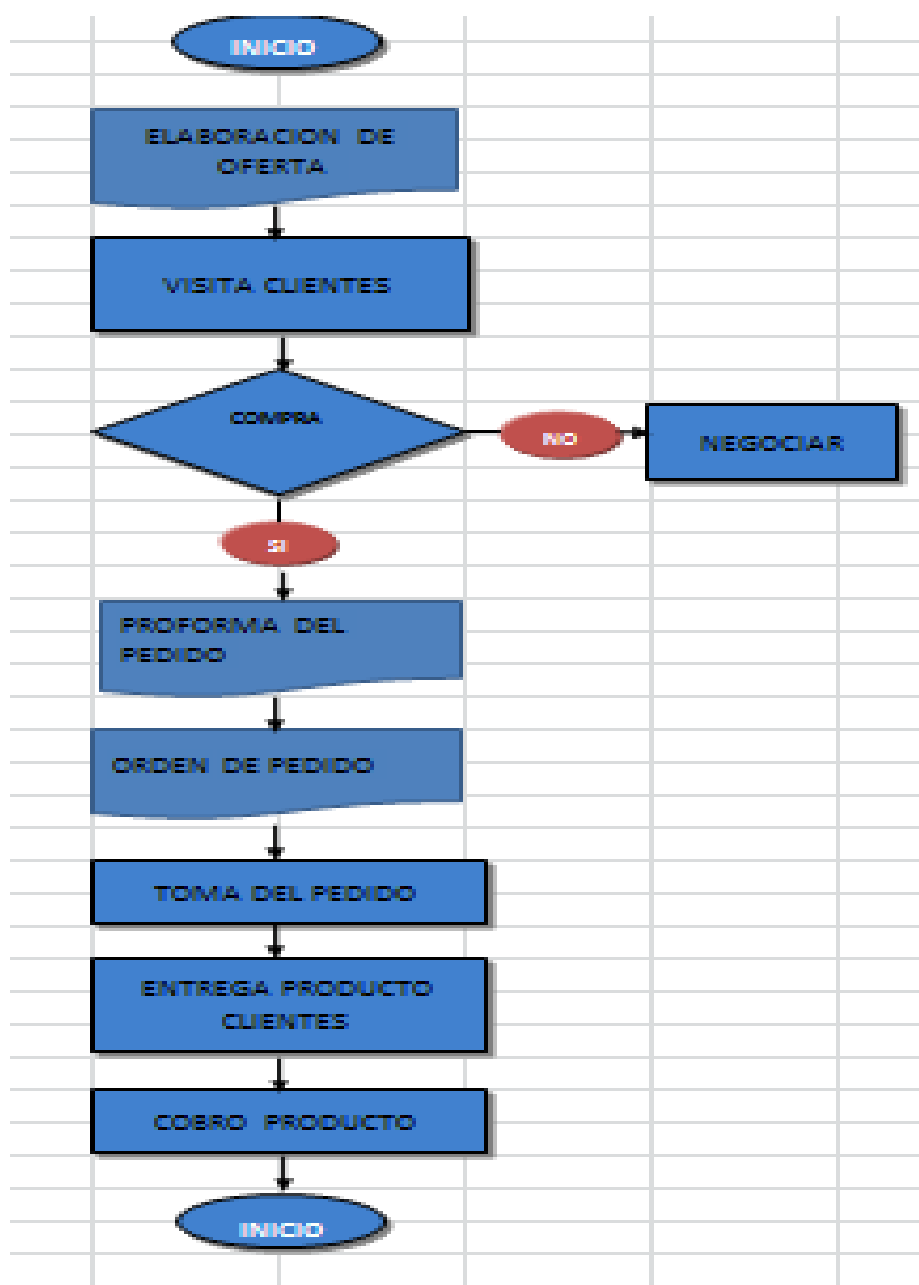
4.04.01. Flujo de Procesos

Grafico 35(Compra y Almacenamiento)



Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

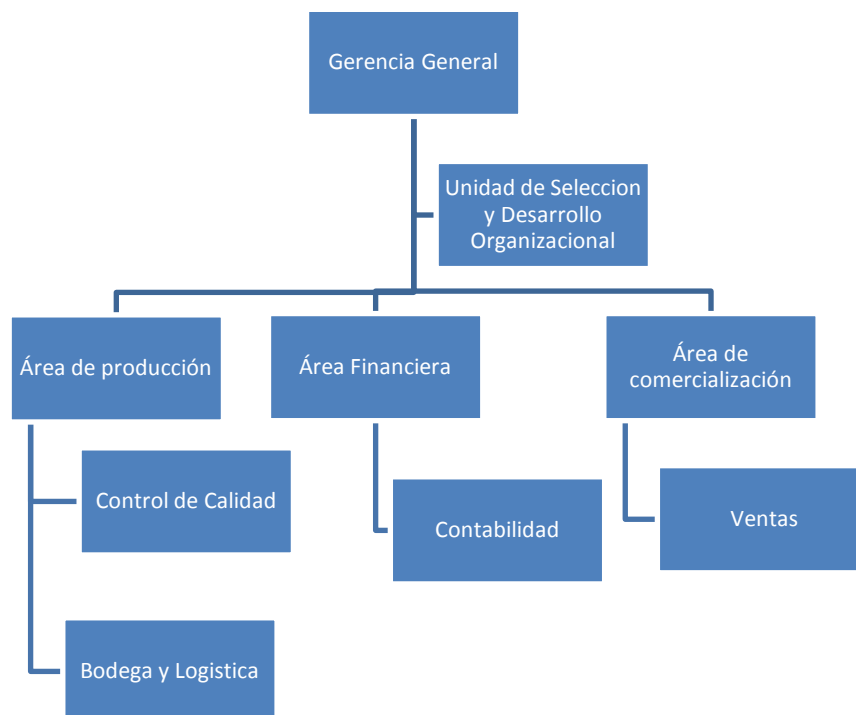
Grafico 36 (Comercialización)

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

4.04.02. Estructura Organizacional

Grafico 37 Estructura Organización



Elaborado por: Wilmer Pérez

4.04.02.01. Desarrollo Estructura Organizacional

Responsabilidades y atribuciones

➤ **Gerente General**

- Dirigir y evaluar la gestión de las unidades administrativas
- Establecer procesos de coordinación para las unidades operativas.
- Analizar los presupuestos de la empresa
- Generar políticas internas

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

➤ **Especialista en selección y desarrollo organizacional**

- Selección de personal.
- Integra, promueve al personal de la empresa de acuerdo a sus capacidades, habilidades y competencias
- Evalúa el desempeño de los trabajadores
- Emite plan de capacitación y desarrollo de competencia

➤ **Área de Producción**

- Elaborar informes estadísticos de la producción mensual.
- Supervisar el cumplimiento de los procesos definidos por el área.
- Controlar la calidad de la materia prima.
- Verificar que se cumplan con las metas de producción establecidas

➤ **Química Farmacéutica**

- Diligencia procesos de autorización del ARCSA (Agencia Nacional de Regulación y Control Sanitario)
- Control de calidad de producto.
- Verificar cumplimiento de normas de producción
- Liberar productos en cuarentena.

➤ **Área Financiera**

- Asignar recursos para cada área de la empresa
- Obtención de financiamiento
- Invertir los recursos financieros

- Analizar los estados financieros

➤ **Contabilidad**

- Elaborar estados financieros
- Verificar y depurar cuentas contables
- Controlar el correcto registro de transacciones contables.
- Coordinar la elaboración del presupuesto General.

➤ **Área de Comercialización**

- Establece estrategias de venta
- Promociona el producto
- Realiza indicadores de ventas mensuales
- Supervisa el área de ventas

➤ **Ventas**

- Ofrecer un servicio de post venta óptima.
- Mantener cartera de crédito al día.
- Incrementar cartera de clientes.
- Elaborar informes de clientes y zonas visitadas.

4.05. Marketing del Proyecto

4.05.01. Canales de Distribución

Su objetivo general es de generar una cercanía de la oferta y demanda, los canales de distribución pueden ser directos o indirectos.

4.05.02. Canales de Distribución Directos

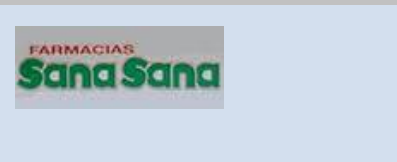
Son aquellos en la que la distribución se da directamente desde la empresa productora hacia el público.

4.05.03. Canales de Distribución Indirecta

Son aquellos en la que la distribución se da por medio de intermediarios estos pueden ser cadena de distribuidores mayoristas o representantes.

Los canales que la empresa utilizara será los canales indirectos es decir que la distribución será a través de cadena de farmacias, supermercados, y centros dermatológicos llegando así de una forma óptima y oportuna al público

Tabla 44 Canales de Distribución Indirecta

LOGO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELF
	Corporación La Favorita	Enríquez 900	2996500
	Corporación el Rosado S.A.	Iñaquito N35-104 y Juan Pablo Sanz	2464331
	ECONOFARM	Espejo E1-52 y Montufar, San Marcos; Quito; Pichincha	2283200
	FARCOMED	<u>Av. Abdón Calderón</u> <u>N7-35, Quito</u>	2330236

Elaborado por: Wilmer Pérez

➤ Promoción

Las promociones son estrategias utilizadas para que el público conozca el producto y con ello adquiera el producto de manera seguida.

La meta es alcanzar la fidelización de clientes y posicionamiento en el mercado.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

- Descuentos: Por la compra de 5 jabones recibirán el 10 % de descuento en compra total.
- Seis más uno: Por la compra de 6 jabones recibirá gratis un jabón.

➤ **Publicidad**

La publicidad tiene como objeto brindar la información necesaria y específica para que el público conozca la empresa y los beneficios, características que tiene el producto.

- Logo de la Empresa:

Gráfico No. 32 Publicidad (Logo Empresa)

Grafico 38 Logo Empresa



➤ **Slogan:**

"Verse bien, es sentirse bien"

Se utilizara para la publicidad material promocional como:

- Muestras médicas: Serán entregadas en presentaciones de 10 gramos, para que público pueda evidenciar y comprobar la eficacia del producto.

- Stands Venta Directa: estarán ubicados en las cadenas de farmacias y supermercados.
- Publicidad por medio de TIC`S: Se contara con cuentas en las redes sociales como Facebook, Twitter, Insta gran
- Cuñas radiales en Canela Radio Corp. Nivel nacional

4.06. Cronograma del Proyecto

Tabla 45 Cronograma del Proyecto

ACTIVIDADES	MAY				JUN				2014 JUL				AGO				SEP				OCT			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Identificación del tema de Proyecto																								
2 Plan de Proyecto																								
3 Recolección de Información																								
4 Definición Ubicación de la Empresa																								
5 Documentos Legales																								
6 Financiamiento																								
7 Adecuación de Infraestructura																								
8 Compra Maquinaria y Equipo																								
9 Compra Materia Prima																								
10 Contratación de personal																								
11 Capacitación Personal																								
12 Elaboración del producto																								
13 Control de Calidad																								
14 Gestión de Posventa																								
15 Almacenaje																								
16 Inicio de Operación de la Empresa																								

Elaborado por: Wilmer Pérez

CAPITULO V

5.01. Estudio Financiero

El estudio financiero es el factor más importante para la implementación de un proyecto donde se determina la rentabilidad y la capacidad que posee para ser sustentable.

5.01.01. Ingreso Operacionales

"Son considerados las utilidades obtenidas por la venta de mercaderías; es decir, es la diferencia establecida entre el precio de costo y el precio de venta." (Sarmiento, 2006).

Se determinan 3 costos fundamentales.

- MOD (Mano de Obra Directa)
- MPD (Materia Prima Directa)
- CIF (Costos Indirectos de Fabricación)

5.01.02. MOD (Mano de Obra Directa)

La mano de obra directa es aquella que se involucra en forma directa en el proceso de fabricación del producto terminado.

Tabla 46 Mano de Obra Directa

MOD (Mano de Obra Directa)						
Concepto	Remuneración Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
QUIMICA FARMACEUTICA	\$511,80	\$42,65	\$28,33	\$42,22	\$625,00	\$7.500
JEFE DE PRODUCCION	\$511,80	\$42,65	\$28,33	\$42,22	\$625,00	\$7.500
JEFE DE LOGISTICA	\$511,80	\$42,65	\$28,33	\$42,22	\$625,00	\$7.500
OPERARIO DE PRODUCCION	\$340,24	\$28,35	\$28,33	\$28,07	\$425,00	\$5.100
OPERARIO DE BODEGA Y LOGISTICA	\$340,24	\$28,35	\$28,33	\$28,07	\$425,00	\$5.100
CHOFER	\$340,24	\$28,35	\$28,33	\$28,07	\$425,00	\$5.100
Total Gastos de Personal					\$3.149,99	\$37.800

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.01.03 MPD (Materia Prima Directa)

La materia prima directa son insumos o materiales que se pueden transformar y están ligados estrictamente con los componentes del producto terminado.

La materia prima que se utilizara se presenta en el siguiente cuadro.

Tabla 47 Materia Prima Directa

MPD (Materia Prima Directa)									
Detalle	U/M	Precio	Cantidad	U/M	Cantidad Utilizar	Costo Unidad	Producción Mensual	Costo Mensual	Costo Anual
Aceites Esenciales	1litro	\$ 4,50	6,58	gr	0,01	\$0,05	10.500	\$472,50	\$5.670,00
Extractos de Hederá Hélix	1 Litro	\$ 2,90	4,98	gr	0,01	\$0,03	10.500	\$304,50	\$3.654,00
Fragancias	1Kg	\$ 5,00	4,88	gr	0,01	\$0,05	10.500	\$525,00	\$6.300,00
Tepezcohuite	1Kg	\$ 8,00	0,39	gr	0,01	\$0,08	10.500	\$840,00	\$10.080,00
Sal	1Kg	\$ 3,50	0,17	gr	0,01	\$0,04	10.500	\$367,50	\$4.410,00
Hidróxido de Sodio	1litro	\$ 9,00	12,2	ml	0,01	\$0,09	10.500	\$945,00	\$11.340,00
Extractos Naturales	1litro	\$ 3,50	24,2	ml	0,02	\$0,07	10.500	\$735,00	\$8.820,00
Glicerinas	1litro	\$ 6,00	23,80	ml	0,02	\$0,12	10.500	\$1.260,00	\$15.120,00
Agua Termales	1litro	\$ 4,67	16,16	ml	0,02	\$0,09	10.500	\$980,00	\$11.760,00
Jojoba y karité	1litro	\$ 6,00	3,60	ml	0,01	\$0,06	10.500	\$630,00	\$7.560,00
TOTAL MATERIA PRIMA						\$0,67		\$7.059,50	\$84.714,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

5.01.04. CIF (Costos Indirectos de Fabricación)

Son costos complementarios que se usan para la producción de un bien, pero que no necesariamente forman parte del artículo terminado. En los cuales se incluye suministros, impuestos, mantenimientos y materia o mano de obra que no va relacionada directamente con la transformación del producto terminado o del servicio final.

Tabla 48 Costos Indirectos de Fabricación.

CIF(Costos Indirectos de Fabricación)					
Concepto	cantidad	Unidad Medida	costo unitario	costo mensual	costo anual
Servicios básicos				\$ 88,00	\$ 1.056,00
Empaque	10500		\$0,05	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Mantenimiento maquinaria	1		\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Total				\$876,00	\$9.456,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.01.05 Calculo de Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos valores percibidos por el giro del negocio, en el proyecto los ingresos operacionales serán por la producción y comercialización del jabón para el tratamiento de la celulitis.

Tabla 49 Ingresos Operacionales.

Ingresos Operacionales Jabón	
Costo de Producción Unitario	\$1,00
Utilidad	
PVP	\$1,99
Producción mensual	10500
Ingresos mensuales	\$20.911,00
Ingresos anuales	\$250.932,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Al determinar los ingresos operacionales se procede a proyectarlos por los 5 años siguientes ya que es la duración estándar de un proyecto. En la proyección de determino una tasa de crecimiento del sector del 4,5 %.

Tabla 50 Ingresos Proyectados.

Ingresos Proyectados			
Año	Ingreso actual	Crecimiento del Sector	Ingreso Proyectado
(año base)2014	\$250.932,00		\$250.932,00
2015	\$250.932,00	1,045	\$262.223,94
2016	\$262.223,94	1,045	\$274.024,02
2017	\$274.024,02	1,045	\$286.355,10
2018	\$286.355,10	1,045	\$299.241,08
2019	\$299.241,08	1,045	\$312.706,93

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.02. Ingreso No Operacional

En el inicio de la empresa no se proyecta ingresos adicionales por lo tanto los ingresos operacionales serán cero.

5.03. Costos

"Se considera costo a toda entrada de factores para la producción como materia prima, mano de obra y otros insumos. Es el consumo valorado en dinero de los bienes y servicios invertidos en la empresa para alcanzar los objetivos propuestos." (Cisneros, 2012)

5.03.01 Costos Directos

"Son los incurridos primeramente y que pueden identificarse y cargarse directamente al costo de un producto elaborado." (Cisneros, 2012)

Tabla 51 Costo Directo.

Costo Directo	
MPD	\$84.714,00
MOD	\$37.800,00
total costo directo	\$122.514,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.03.02 Costos Indirectos

"Son otros costos necesarios en la operación del taller son de naturaleza mas general que no pueden identificarse como parte primordial del costo de un producto determinado. Deben asignarse o distribuirse al producto usando un método equitativo aproximado" (Cisneros, 2012)

Tabla 52 Costo Indirecto.

Costos Indirectos	
Servicios Básicos	\$1.056,00
Empaque	\$6.000,00
Mantenimiento Maquinaria	\$2.400,00
total costos indirectos	\$9.456,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.03.03 Gastos

"Significa consumo, utilización, no se lo puede inventariar, es recuperable indirectamente a través de las utilidades, se relaciona con el departamento de administración." (Cisneros, 2012)

5.03.03.01 Gasto Administrativos

Los gastos administrativos son aquellos que se utilizan para la funcionalidad diaria del área administrativa, como por ejemplo sueldos, útiles de oficina.

Tabla 53 Gastos de Personal

Gastos de Personal						
Concepto	Remuneración Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
Gerente General	\$833,45	\$69,45	\$28,33	\$68,76	\$1.000,00	\$12.000
Contador	\$511,80	\$42,65	\$28,33	\$42,22	\$625,00	\$7.500
Especialista en T.H	\$511,80	\$42,65	\$28,33	\$42,22	\$625,00	\$7.500
Asist. Administrativo	\$340,24	\$28,35	\$28,33	\$28,07	\$425,00	\$5.100
Total Gastos de Personal					\$2.675,00	\$32.100,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Tabla 54 Suministros de Oficina

Suministros de Oficina			
Concepto	cantidad anual	costo unitario	costo anual
Resma de papel bond	50	\$5,00	\$250,00
Talonario de facturas	10	\$50,00	\$500,00
Perforadora	4	\$5,00	\$20,00
Grapadora	4	\$4,00	\$16,00
Bolígrafos	15	\$0,35	\$5,25
Lápices	15	\$0,35	\$5,25
total suministros de oficina		\$64,70	\$796,50

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.03.03.02 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas son aquellos que se generan por la actividad comercial y de gestión de ventas como por ejemplo publicidad.

Tabla 55 Gasto de Ventas

Gastos de Ventas			
Concepto	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Combustible	1	\$50,00	\$600,00
Tarjetas de Presentación	1000	\$35,00	\$70,00
Material POP	500	\$500,00	\$2.000,00
Camisetas	20	\$100,00	\$1.200,00
Vendedor	1	\$500,00	\$7.500,00
total gastos de ventas		\$1.185,00	\$11.370,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Una vez identificado los costos de producción, se realiza la proyección para los cinco años siguientes de actividades del proyecto.

También de identificaron los gastos administrativos se realiza la proyección para los cinco años siguientes

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Tabla 56 Proyección de Costos y Gastos

PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS								
PROYECCION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	%INF	VALOR PARA LA PROYECCION	2015	2016	2017	2018	2019
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 37.800,00	3,23%	1,0323	\$ 39.020,94	\$ 40.281,32	\$ 41.582,40	\$ 42.925,51	\$ 44.312,01
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$ 84.714,00	3,23%	1,0323	\$ 87.450,26	\$ 90.274,91	\$ 93.190,79	\$ 96.200,85	\$ 99.308,13
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	\$ 9.456,00	3,23%	1,0323	\$ 9.761,43	\$ 10.076,72	\$ 10.402,20	\$ 10.738,19	\$ 11.085,04
TOTAL PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 136.232,63	\$ 140.632,94	\$ 145.175,39	\$ 149.864,55	\$ 154.705,18

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Tabla 57 Proyección de Gastos Administrativos

PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	%INF	VALOR PARA LA PROYECCION	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS DE PERSONAL	\$ 32.100,00	3,23%	1,0323	\$ 33.136,83	\$ 34.207,15	\$ 35.312,04	\$ 36.452,62	\$ 37.630,04
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 796,50	3,23%	1,0323	\$ 822,23	\$ 848,78	\$ 876,20	\$ 904,50	\$ 933,72
Uniformes	\$ 1.056,00	3,23%	1,0323	\$ 1.090,11	\$ 1.125,32	\$ 1.161,67	\$ 1.199,19	\$ 1.237,92
TOTAL PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 35.049,17	\$ 36.181,25	\$ 37.349,91	\$ 38.556,31	\$ 39.801,68

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Tabla 58 Proyección de Gastos de Ventas

PROYECCION DE GASTOS DE VENTAS								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	%INF	VALOR PARA LA PROYECCION	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS DE VENTAS	\$ 11.370,00	3,23%	1,0323	\$ 11.737,25	\$ 12.116,36	\$ 12.507,72	\$ 12.911,72	\$ 13.328,77
TOTAL PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 11.737,25	\$ 12.116,36	\$ 12.507,72	\$ 12.911,72	\$ 13.328,77

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

5.04 Inversiones

Son los valores con los que inicia las operaciones una empresa, los cuales pretenden generar una rentabilidad futura.

5.04.01 Inversión Fija

Los rubros que contribuyen para financiar los componentes físicos del proyecto como los terrenos, construcción, vehículos, artefactos o maquinarias.

5.04.01.01 *Inversión de Activos Nominales.*

Es la inversión de constitución, inversiones que son utilizadas para la documentación de los requisitos en las patentes legales, permisos de funcionamiento, y otros requerimientos establecidos por las diferentes leyes y reglamentos.

5.04.02 *Capital de Trabajo*

Engloba los costos de producción, el gasto administrativo y el gasto de venta, y es el rubro económico con el cual las empresas cubren los gastos desde el inicio de operaciones hasta la producción inicial.

Tabla 59 Inversiones

Inversiones			
Concepto	Uso de fondo	Recurso Propio	Recurso Financiero
ACTIVOS FIJOS			
CONSTRUCCIÓN	\$11.115,00	\$11.115,00	\$0,00
TERRENO	\$23.000,00	\$23.000,00	\$0,00
SOFTWARE	\$1.000,00	\$1.000,00	\$0,00
MUEBLES Y ENCERES	\$1.500,00	\$1.500,00	\$0,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$7.000,00	\$7.000,00	\$0,00
VEHICULOS	\$14.000,00	\$0,00	\$14.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$3.000,00	\$3.000,00	\$0,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$60.615,00	\$46.615,00	
ACTIVO DIFERIDO			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$500,00	\$500,00	
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$500,00	\$500,00	
CAPITAL DE TRABAJO			
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$10.455,50	\$10.455,50	
GASTO ADMINISTRATIVO	\$2.936,50	\$2.936,50	\$0,00
GASTO DE VENTAS	\$11.370,00	\$11.370,00	\$0,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$24.762,00	\$24.762,00	\$0,00
TOTAL INVERSIÓN	\$85.877,00	\$71.877,00	\$14.000,00
PARTICIPACIÓN %	100	84	16

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.04.03 Depreciaciones

Es un mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él, cuando un activo es utilizado para generar ingresos este sufre un desgaste normal durante su vida útil que al final lo lleva a ser inutilizable" (Gerencie, 2013),

Tabla 60 Depreciaciones

DEPRECIACIONES							
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL DEL PROYECTO	2015	2016	2017	2018	2019
EDIFICIO	\$11.115,00	5	\$ 2.223,00	\$2.223,00	\$2.223,00	\$ 2.223,00	\$ 2.223,00
TERRENO	\$23.000,00	5	\$ 4.600,00	\$4.600,00	\$4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00
SOFTWARE	\$ 1.000,00	3	\$ 333,33	\$ 333,33	\$ 333,33	-	-
VEHICULO	\$14.000,00	5	\$ 2.800,00	\$2.800,00	\$2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 7.000,00	5	\$ 1.400,00	\$1.400,00	\$1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.500,00	5	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 3.000,00	3	\$ 1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	-	-
TOTAL DEPRECIACIONES			\$12.656,33	\$12.656,33	\$12.656,33	\$11.323,00	\$11.323,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.04.04. Amortización del diferido

Tabla 61 Amortización del Diferido

AMORTIZACION DEL DIFERIDO							
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL DEL PROYECTO	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS DE CONSTITUCION	500,00	5	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL AMORTIZACION DEL DIFERIDO			\$ 100,00	\$100,00	\$100,00	\$ 100,00	\$ 100,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR ELCAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE
JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

5.04.05 Amortización del Préstamo

La amortización del financiamiento se establece con la tasa de interés del mercado dada por el Banco Central del Ecuador que es equivalente al 10,21% a un plazo de 2 años pagaderos en 4 periodos.

Tabla 62 Amortización del Préstamo

CUOTA DE PAGO	3.500,00
MONTO	\$14.000,00
INTERES	10,21%
PLAZO	2 años
PERIODOS	4

TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMO						
AÑOS	PERIODO	CAPITAL (MONTO)	INTERES	CUOTA DE PAGO	CAPITAL PAGADO	SALDO
2014(AÑO BASE)	0	\$ 14.000,00				\$ 14.000,00
2015	1	\$ 14.000,00	\$ 714,70	\$ 3.500,00	\$ 4.214,70	\$ 10.500,00
	2	\$ 10.500,00	\$ 536,03	\$ 3.500,00	\$ 4.036,03	\$ 7.000,00
2016	3	\$ 7.000,00	\$ 357,35	\$ 3.500,00	\$ 3.857,35	\$ 3.500,00
	4	\$ 3.500,00	\$ 178,68	\$ 3.500,00	\$ 3.678,68	\$ -

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.04.06 Estado de Situación Inicial

En el estado de situación inicial establece lo que la empresa posee para poder iniciar sus operaciones.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Tabla 63 Estado de Situación Inicial

PHARMAREMEDIOS S.A			
ESTADO DE SITUACION INICIAL			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA BANCOS	\$ 24.762,00	CUENTAS POR PAGAR	\$ -
CUENTAS POR COBRAR	\$ -	DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ -
INVENTARIOS	\$ -	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 24.762,00	PASIVO LARGO PLAZO	
ACTIVO NO CORRIENTE		PRESTAMO L/P	\$ 14.000,00
EDIFICIO	\$ 11.115,00	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 14.000,00
TERRENO	\$ 23.000,00	TOTAL PASIVO	\$ 14.000,00
SOFTWARE	\$ 1.000,00		
VEHICULO	\$ 14.000,00	PATRIMONIO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 7.000,00	CAPITAL	\$ 71.877,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.500,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 71.877,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 3.000,00		
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 60.615,00		
OTROS ACTIVOS			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 500,00		
TOTAL DE OTROS ACTIVOS	\$ 500,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 85.877,00
TOTAL ACTIVO	\$ 85.877,00		

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

La tabla anterior muestra que la empresa para iniciar cuenta con un patrimonio de 85.877.00 que es la inversión inicial del proyecto.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

5.04.07 Estado de Resultados Proyectado

El Estado de Resultados detalla los ingresos y egresos esperados de las empresas durante un periodo determinado en el futuro, que termina reflejando el ingreso neto o pérdida de dicho periodo. (Sanmartin, 2010)

Tabla 64 Estado de Resultados Proyectado

PHARMAREMEDIOS S.A						
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
DEL 2015 AL 2019						
DESCRIPCION	2014 (AÑO BASE)	2105	2016	2017	2018	2019
VENTAS	\$250.932,00	\$259.037,10	\$267.404,00	\$276.041,15	\$284.957,28	\$294.161,40
(-) COSTOS DE PRODUCCION		\$136.232,63	\$140.632,94	\$145.175,39	\$149.864,55	\$154.705,18
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 35.049,17	\$ 36.181,25	\$ 37.349,91	\$ 38.556,31	\$ 39.801,68
(-) GASTOS DE VENTAS		\$ 11.737,25	\$ 12.116,36	\$ 12.507,72	\$ 12.911,72	\$ 13.328,77
(-) DEPRECIACIONES		\$ 12.656,33	\$ 12.656,33	\$ 12.656,33	\$ 11.323,00	\$ 11.323,00
(-) AMORTIZACIONES DEL DIFERIDO		\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
(=) UTILIDAD BRUTA		\$ 63.261,72	\$65.717,11	\$ 68.251,80	\$ 72.201,69	\$ 74.902,77
(+/-) OTROS INGRESOS O GASTOS						
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 63.261,72	\$ 65.717,11	\$ 68.251,80	\$ 72.201,69	\$ 74.902,77
(-) 15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 9.489,26	\$ 9.857,57	\$ 10.237,77	\$ 10.830,25	\$ 11.235,42
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 53.772,46	\$ 55.859,54	\$ 58.014,03	\$ 61.371,44	\$ 63.667,36
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 12.905,39	\$ 13.406,29	\$ 13.923,37	\$ 14.729,15	\$ 15.280,17
(=) UTILIDAD NETA		\$ 40.867,07	\$ 42.453,25	\$ 44.090,66	\$ 46.642,29	\$ 48.387,19

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

La tabla representa los datos resultantes de la actividad económica a la que se va a sujeta la empresa y está proyectada de acuerdo a la inflación anual que en la actualidad está en el 3,23%.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

5.04.08 Flujo de Caja

Representa los activos líquidos dentro de un periodo determinado, en este caso está proyectado a cinco años que corresponde a la vida de un proyecto de inversión.

PHARMAREMEDIOS S.A

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

DEL 2015 AL 2019

Tabla 65 Flujo de Caja Proyectado

DESCRIPCION	2014 (AÑO BASE)	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS		\$ 259.037,10	\$267.404,00	\$276.041,15	\$284.957,28	\$294.161,40
(-) COSTOS DE PRODUCCION		\$ 136.232,63	\$140.632,94	\$145.175,39	\$149.864,55	\$154.705,18
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 35.049,17	\$36.181,25	\$37.349,91	\$38.556,31	\$39.801,68
(-) GASTOS DE VENTAS		\$ 11.737,25	\$12.116,36	\$12.507,72	\$12.911,72	\$3.328,77
(-) DEPRECIACIONES		\$ 12.656,33	\$12.656,33	\$12.656,33	\$11.323,00	\$11.323,00
(-) AMORTIZACIONES DEL DIFERIDO		\$ 100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
(=) UTILIDAD BRUTA		\$ 63.261,72	\$65.717,11	\$68.251,80	\$72.201,69	\$74.902,77
(+/-) OTROS INGRESOS O GASTOS						
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 63.261,72	\$65.717,11	\$ 68.251,80	\$72.201,69	\$74.902,77
(-) 15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 9.489,26	\$ 9.857,57	\$10.237,77	\$10.830,25	\$11.235,42

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$53.772,46	\$ 55.859,54	\$58.014,03	\$61.371,44	\$63.667,36
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 12.905,39	\$ 13.406,29	\$13.923,37	\$14.729,15	\$15.280,17
(=) UTILIDAD NETA		\$40.867,07	\$ 42.453,25	\$44.090,66	\$46.642,29	\$48.387,19
(+) DEPRECIACIONES		\$12.656,33	\$12.656,33	\$12.656,33	\$11.323,00	\$11.323,00
(+) AMORTIZACIONES DEL DIFERIDO		\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
(-) AMORTIZACION DE LA DEUDA		\$ (8.250,73)	\$(7.536,03)			\$ -
(-) COMPRA DE ACTIVO FIJO		\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
(-) INVERSION	-61.115,00	\$ -				
(-) CAPITAL DE TRABAJO	-24.762,00	\$ -				
DEUDA	\$14.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DEPOSITO DE GARANTIA		0	0	0	0	0
(+) VALOR DE DESECHO		0	0	0	0	0
(=) FLUJO DE CAJA DE PERIODO	\$(71.877,00	\$ 45.372,68	\$47.673,56	\$56.846,99	\$58.065,29	\$59.810,19

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

En el presente cuadro se muestra todas las actividades económicas que realizará la empresa, que se proyecta a los próximos cinco años a una tasa 3.23% de inflación.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

5.05 Evaluación financiera.

En la evolución financiera se analiza la factibilidad de poner en marcha en proyecto, por tanto es el eje principal para determinar si el proyecto es viable o no.

5.05.01 Tasa de descuento

Se determina como tasa de descuento a las dos tasas del sector financiero, la tasa activa (10,21%) y la tasa pasiva (4,98%) dando como resultado 15,19% que van ayudar a definir los siguientes indicadores.

Tabla 66 Tasa de Descuento

Calculo de la Tasa de Descuento o TMAR	
Tasa Activa	10,21
(+)Tasa Pasiva	4,98
Tasa de Descuento	15,19

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

5.05.02 Cálculo del VPN (Valor Presente Neto)

Se define como como traer al presente valores futuros y nos ayuda a determinar si la inversión es positiva o negativa donde si el valor presente neto es mayor que cero el proyecto es viable y si es menor que no lo es.

Tabla 67 Valor Presente Neto

Calculo Valor Presente Neto (VPN)	
TMAR	15,19%
INVERSION	\$ -85.877,00
2015	\$ 45.372,68
2016	\$ 47.673,56
2017	\$ 56.846,99
2018	\$ 58.065,29
2019	\$ 59.810,19
VPN	\$ 77.356,68

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Los datos que se muestran en el tabla anterior demuestran que el VAN es de 77.356,68 lo que nos ayuda a determinar que la inversión que se realice será positiva ya que es mayor que cero.

5.05.03 TIR (Tasa Interna de Rendimiento)

"Se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero. En definitiva la TIR mide la rentabilidad del dinero que se mantendrá dentro del proyecto". (Sanmartin, 2010)

Tabla 68 Tasa Interna de Retorno

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO(TIR)	
INVERSIÓN	\$-85.877,00
AÑO 2015	\$ 45.372,68
AÑO 2016	\$ 47.673,56
AÑO 2017	\$ 56.846,99
AÑO 2018	\$ 58.065,29
AÑO 2019	\$ 59.810,19
TIR	51%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Según los datos de la tabla anterior se determina que la TIR es mayor que la tasa de descuento, en el proyecto la TIR es igual al 51% por lo tanto se define como un proyecto viable.

5.05.04 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)

"El plazo de recuperación de una inversión o período de repago, señala el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial, sobre la base del flujo de fondos que genere en cada período durante la vida útil del proyecto." (Sanmartin, 2010)

Tabla 69 Periodo de Recuperación de la Inversión

Calculo del Periodo de Recuperación				
AÑOS	FLUJOS ACTUALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS ACTIAIZADOS	FLUJOS ACUMULADOS
2015	\$ 45.372,68	0,87	39.389,43	39.389,43
2016	\$ 47.673,56	0,75	35.929,24	75.318,67
2017	\$ 56.846,99	0,65	37.193,17	
2018	\$ 58.065,29	0,57	32.980,52	
2019	\$ 59.810,19	0,49	29.491,80	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Hasta aquí representa que la inversión se va a recuperar en 2 años

Luego se resta el último valor \$75.218,67 de la inversión \$85.877,00

$$85.877,00 - 75.218,67 = 10.558,33$$

De este valor se hace regla de 3 con el siguiente valor del flujo actualizado \$37.193,17 de la siguiente manera.

$$\frac{10.558.33 * 12}{37193.17} = 3,40$$

Esto representa 3 meses se toma la parte entera para representar los meses en este caso 3

Y con la parte decimal se multiplica por 30 días de la siguiente manera:

$$0.40 * 30 = 12$$

De esta manera queda que el PRI (periodo de la recuperación de la inversión) es en:

2 años, 3 meses y 12 días.

5.05.05 RCB (Relación Costo Beneficio)

La relación costo beneficio es igual a la sumatoria de los flujos actualizados dividido para la inversión.

Tabla 70 Relación Costo Beneficio

CALCULO DE LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO		
	Flujos Actualizados	Inversión
2015	39.389,43	
2016	35.929,24	
2017	37.193,17	
2018	32.980,52	
2019	29.491,80	
TOTAL	174.984,16	85.877,00
RCB	2,05	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis:

Se determina que por cada dólar invertido se obtienen un valor de \$1,05 este indicador se muestra favorable para el desarrollo del proyecto.

5.05.06 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, es aquel punto de actividad en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, el punto en donde no existe utilidad ni pérdida.

Tabla 71 Punto de Equilibrio

PROYECCION DE COSTOS ANUALES					
CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
COSTOS FIJOS					
Depreciación	\$ 12.656,33	\$ 12.656,33	\$ 12.656,33	\$ 11.323,00	\$ 11.323,00
Amortización de inversión diferido	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Sueldos administrativos	\$ 33.136,83	\$ 34.207,15	\$ 35.312,04	\$ 36.452,62	\$ 37.630,04
Servicios básicos	\$ 1.090,11	\$ 1.125,32	\$ 1.161,67	\$ 1.199,19	\$ 1.237,92
Total costos fijos	\$ 46.983,27	\$ 48.088,80	\$ 49.230,04	\$ 49.074,81	\$ 50.290,96
COSTOS VARIABLES					
MPD	\$ 87.450,26	\$ 90.274,91	\$ 93.190,79	\$ 96.200,85	\$ 99.308,13
MOP	\$ 39.020,94	\$ 40.281,32	\$ 41.582,40	\$ 42.925,51	\$ 44.312,01
CIF	\$ 9.761,43	\$ 10.076,72	\$ 10.402,20	\$ 10.738,19	\$ 11.085,04
Tarjetas de presentación	\$ 72,26	\$ 74,60	\$ 77,00	\$ 79,49	\$ 82,06
Total costo variable	\$ 136.304,89	\$ 140.707,54	\$ 145.252,39	\$ 149.944,05	\$ 154.787,24
VENTAS	\$ 262.223,94	\$ 274.024,02	\$ 286.355,10	\$ 299.241,08	\$ 312.706,93
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 97.841,74	\$ 98.843,65	\$ 99.907,89	\$ 98.362,29	\$ 99.584,37

Costo variable Total	\$136.304,89
Producción Anual	126.000,00
Total costos Fijos	\$ 46.983,27

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{\text{costo variable total}}{\text{\#unid. producidas}}$$

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{136.304,89}{126.000,00} = 1.08$$

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

Precio unitario de venta = 1.99

$$PE = \frac{\text{costo fijo}}{PUV - CVU}$$

$$PE = \frac{46.983,27}{1.99 - 1.08} = 51,644.78$$

El punto de equilibrio es equivalente a 51,645 unidades.

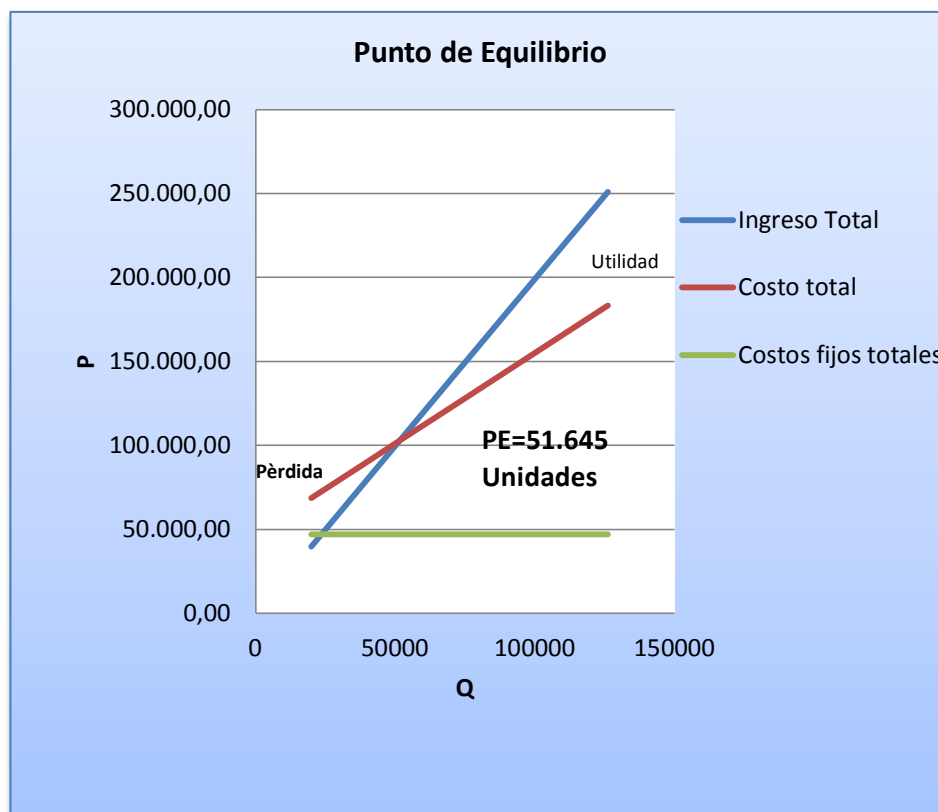
Tabla 72 Punto de Equilibrio Grafico

Cantidad		Costos fijos totales	Costo variable total	Costo total	Ingreso Total	Utilidad
20000	unid	46.983,27	21.635,70	68.618,97	39.830,48	-28.788,49
40000	unid	46.983,27	43.271,39	90.254,67	79.660,95	-10.593,71
51645	unid	46.983,27	55.868,54	102.851,82	102.851,82	PE
70000	unid	46.983,27	75.724,94	122.708,21	139.406,67	16.698,46
126.000,00	unid	46.983,27	136.304,89	183.288,16	250.932,00	67.643,84

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Grafico 40 Punto de Equilibrio



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Wilmer Pérez

Análisis

Se determina que se debe producir anualmente 51.645 unidades para cubrir todos los costos de operación y no tener pérdidas si se producen más unidades será ganancias.

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

5.05.07 Análisis de Índices Financieros

5.05.07.01. Razón de Endeudamiento

Cuál es el nivel de endeudamiento sobre la totalidad de la deuda de la empresa

$$\text{Razon de endeudamiento} = \frac{\text{total pasivo}}{\text{total activo}}$$

$$\text{Razon de endeudamiento} = \frac{14.000.00}{85.877.00} = 0,16$$

El 16% de los bienes que tiene la empresa debe entonces el nivel de deuda es del 16%.

Del total de los activos de la empresa se debe el 16% este es un indicador aceptable ya que una empresa no debe tener un endeudamiento superior al 50%

5.05.07.02. ROE (Rendimiento Sobre el Patrimonio)

"Mide la rentabilidad que están obteniendo los inversionistas" (Guevara, 2014).

$$ROE = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{capital contable}}$$

$$ROE = \frac{40.867,07}{71.877,00} = 0.57$$

La rentabilidad que obtendrán los inversionistas será de un 57 % este indicador se muestra favorable para el desarrollo del proyecto.

5.05.07.03. ROA (Rendimiento de la Inversión)

Este indicador expresa la rentabilidad económica del negocio,

$$ROA = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{total activo}}$$

$$ROA = \frac{40.867,07}{85.877,00} = 0,48$$

Se define que la rentabilidad obtenida es del 48% es un indicador aceptable para el desarrollo del proyecto.

5.05.07.04. ROI (Retorno Sobre la Inversión)

Es la relación de la inversión realizada con la utilidad obtenida.

$$\text{Rotacion del activo total} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{inversion}}$$

$$\text{Rotacion del activo total} = \frac{40.867,07}{85.877,00} = 0,48$$

Se define que la utilidad será de un 48% de una inversión de 85.877,00 que establece un índice favorable para el proyecto.

5.06. Evaluación Ambiental

Grafico 40 Evaluación Ambiental

EVALUACION AMBIENTAL										
PRESENCIA			DURACION			EVOLUCION			CALIFICACION AMBIENTAL	
MAGNITUD	ESCALA	OBSERVACION	MAGNITUD	ESCALA	OBSERVACION	MAGNITUD	ESCALA	OBSERVACION	MAGNITUD	ESCALA
MUY BUENO	1	Daño severamente permanente	LARGA	1	Mas de 1 año	MUY RAPIDO	1	Menos de 1 día	MUY ALTO	8,0 A 10
GRAVE SEVE	0,8	Daño permanente	MUY LARGA	0,8	6 meses a 1 año	RAPIDO	0,8	1 día a 1 mes	ALTA	6,0 A <8,0
MEDIO SEVE	0,5	Daño poco permanente	MODERADA	0,5	1 mes a 6 meses	MEDIO	0,6	1 mes a 6 meses	MEDIA	4,0 A <6,0
LIGERAMENT	0,3	Daños menores al ambiente	CORTA	0,3	1 día a 1 mes	LENTO	0,4	6 meses a 1 año	BAJA	6,0 A <4,0
NADA GRAV	0,1	Ningun daño en el ambeente	MUY CORTA	0,1	menor a 1 día	MUY LENTO	0,2	mas de 1 año	MUY BAJA	0,00 A <2,00

$$Ca = C \{P (aEM + bD)\}$$

Ca= Clase Ambiental

C= clase expresada por + o – de acuerdo al tipo de impacto

P=Presencia varía entre 0.00 a 1.00

E=Evaluación varía entre 0.00 a 1.00

M= Magnitud varia 0.00 a 1.00

D= Duración varia de 0.00 a 1.00

A y b = constante cuya suma debe ser 10

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.

$$Ca = + (0.5 (5 \cdot 0.4 \cdot 0.5 + 5 \cdot 0.5))$$

$$Ca = + (0.5 (1 + 2.5))$$

$$Ca = +1.75$$

5.06.01. Plan de Mitigación

En el plan de Mitigación Ambiental del proyecto de Elaboración y Comercialización de un Jabón femenino para el tratamiento la celulitis, se considera las siguientes etapas para minimizar y conservar las características naturales del medio ambiente.

El manejo de desechos y residuos químicos se establecerá por medio de procesos que los definirá el departamento de Control de Calidad.

Se capacitará al personal sobre normas de reciclaje y manejo de desechos químicos y no químicos, además los desechos no químicos se ordenarán de acuerdo a su material y a su forma para diferenciarlos y obtener un mínimo de desechos y maximizar el reciclaje de materiales, para su venta se determinaran espacios exclusivos para cada tipo de material.

Se establecerán zonas de almacenamiento con su respectiva señalética de materiales peligrosos, estos deberán estar alejados de las fuentes de agua corriente o pozos de reserva.

En lo que se refiere a la maquinaria y vehículo se realizará el mantenimiento periódico, esta medida ayudara a que las emisiones de aire estén bajo los rangos establecidos ya que su funcionamiento será adecuado.

En el área de Bodega se establecerá áreas para el producto que este en observación a esta área se determinara como "CUARENTENA", en esta área se ubicara productos con defectos hasta su liberación, de no ser así se procederá con la eliminación de estos productos por medio de incineración ya que este proceso es menos contaminante que desecharlos por la forma convencional que es la de los carros recolectores.

En lo que se refiera a la presentación del producto se realizara en productos de empaque biodegradable así al momento de desechar el empaque el impacto ambiental será mínimo.

CAPITULO VI

6.01. Impacto Del Proyecto

6.01.01. Impacto Social

El impacto social del proyecto será positivo ya que contribuirá a satisfacer una necesidad insatisfecha, ya que se Producirá y Comercializara un producto único en el mercado a precios económicos

También ayudara a reducir los índices de desempleo ya que al crear un nueva empresa también se generan nuevas fuentes de empleo no solo para las personas que habitan alrededor de la empresa, si no a personas que habitan en otro lugar del país.

Al generar nuevos proyectos también surgen nuevas ideas, iniciativas las cuales son importantes para nuestra empresa, por ello nuestros colaboradores contarán con planes de desarrollo personal que a su vez generaran fuentes de bienestar para las personas que le rodean como sus familias, amigos.

6.01.02. Impacto Económico

Uno de los principales impactos que genera el proyecto es el económico ya que generara riqueza, el movimiento del mercado financiero, también aumentara la actividad comercial, brinda la oportunidad de cubrir necesidades económicas de los colaboradores y de las personal a quienes se compran los productos y materias primas para la elaboración de producto.

Aumentará la posibilidad de inversión extranjera en el país ya que podrán constatar que se puede obtener utilidad, donde se determinara un crecimiento productivo importante para el país y así los índices que son negativos para las empresas como la balanza comercial dejaran de ser una amenaza para las empresas ecuatorianas productoras y de servicios.

6.01.03. Otros Impactos

La implementación del proyecto contribuirá en la generación de una cultura del cuidado de la piel como indica nuestro slogan "El verse bien es sentirse bien" ya que el proyecto está enfocado en el tratamiento de la celulitis que es una enfermedad que afecta a 9 de cada 10 mujeres en el mundo.

Contribuye también a que las mujeres ecuatorianas se sientan bien ya que esta enfermedad no solo afecta a la piel, pues si una mujer no se ve bien se siente incómoda y puede ocasionar problemas psicológicos, como baja autoestima, tristeza e inseguridad.



Es por ello que con la utilización del jabón ayudara a reducir el nivel de personas que sufren esta enfermedad ya que más personas podrán tener acceso a un producto económico y de calidad.

CAPITULO VII

7.01. Conclusiones Y Recomendaciones

7.01.01. Conclusiones

- En el estudio para la creación de una empresa Productora y Comercializadora de Jabón de uso Exclusivo Femenino con el valor agregado del tratamiento para la celulitis ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito se concluye los siguientes puntos que justifican la inversión y el financiamiento para su ejecución:
- La investigación de mercados demostró el interés de las personas por adquirir una nueva línea de jabón, ya que en la actualidad no se reportan datos que detallen estudios acerca de la producción y comercialización de este tipo de productos para el cuidado de la piel en especial para el tratamiento para la celulitis.

- De acuerdo al estudio de mercado se demostró que existe demanda insatisfecha ya que en actualidad no existe oferta de este tipo de productos y esto representa una oportunidad de mercado muy importante para el desarrollo del proyecto.
- El estudio técnico demuestra la posibilidad del proyecto siendo factible en cuanto al tamaño y la localización óptima, en vista de que existe facilidad en la adquisición de equipos, materiales, mano de obra y financiamiento.
- Es fundamental el requerimiento de la mano de obra de calidad, debido a que constituye un factor que aportará al desarrollo de la empresa, así como los insumos y servicios a utilizarse, están cercanos a la empresa y fácilmente se los puede adquirir.
- Mediante el estudio financiero, se determinó, indicadores positivos para el proyecto, por lo tanto el proyecto es viable.

7.01.02. Recomendaciones

- Poner en marcha el proyecto, ya que el estudio demostró su factibilidad de operación por sus indicadores positivos que reflejan la existencia de utilidades.
- Considerando que la Investigación de Mercados señaló la importancia de asesorar al cliente con respecto a las características del jabón ya que en las encuestas realizadas no conocían acerca de los beneficios que contienen, así

como la importancia hoy en día del cuidado de la piel y las enfermedades que afectan a la misma.

- Mantener un control de calidad y la innovación permanente en todo momento de los procesos y de la vida útil de la empresa, de tal manera que el éxito del negocio se fundamente primordialmente en la gestión productiva, comercial y sobre todo en la calidad del producto.
- La empresa debe cumplir con todas las disposiciones legales para el funcionamiento de la misma, y sus procesos deben desarrollarse dentro de un sistema de calidad, de cuidado y respeto al medio ambiente.

7.01.03. Bibliografía

BCE. (junio de 2014). <http://www.bce.fin.ec/>. Recuperado el 30 de junio de 2014, de <http://www.bce.fin.ec/>: <http://www.bce.fin.ec/>

Cisneros, J. F. (2012). Contabilidad de costos.

Cordoba, U. d. (2009). Obtenido de <http://www.aves.edu.co/>

cruz, D. (abril de 2014). proyecto de grado. quito, pichincha, ecuador.

Ecuador, A. N. (2008). *Asamblea Nacional*. Obtenido de Asamblea Nacional: www.asambleanacional.gov.ec

e-economic. (2013). *e-economic*.

e-economic. (2014). *e-economic*.

Gerencie. (septiembre de 2013). *Gerencie*. Obtenido de Gerencie: www.gerencie.com

Guevara, J. (2014). razones o indices financieros.

<http://www.eticaygestion.org/>. (2014). *eticaygestion*. Obtenido de <http://www.eticaygestion.org/>

Inec. (enero de 2014). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>

Lacec. (2014).

marketing, D. d. (2005). Diccionario de marketing. En *Diccionario de marketing* (pág. 282). Cultural S.A. .

Sanmartin, D. (2010 de 2010). universalquim. En D. Sanmartin, *universalquim* (pág. 119). quito: Espe.<

Sarmiento, R. (2006). contabilidad general. En R. S. R, *contabilidad general* (pág. 22). Quito: voluntad.

Tamayo, N. (2009). estrategias de marketing mix. En espe, *estrategias de marketing mix* (pág. 210). quito: espe.



Urbina, G. V. (2011).

www.eticaygestion.org. (2014). *eticaygestion*. Obtenido de
<http://www.eticaygestion.org/>

www.inec.gob.ec. (2011). Obtenido de www.inec.gob.ec:
[http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_remository&Itemid=420
&func=startdown&id=945&lang=es](http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_remository&Itemid=420&func=startdown&id=945&lang=es)

7.01.04. Anexos



Gráfico No. 1 Maquina Elaboradora de Jabón (lateral)



Gráfico No. 2 Maquina Elaboradora de Jabón (Lateral)

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE
JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.



Gráfico No. 3 Maquina Elaboradora de Jabón (frontal)



Gráfico No. 4 Estanterías

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE
JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.



Gráfico No. 5 Escritorio

Rotación



Gráfico No. 6 Silla Giratoria

IMPULZAR EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA A TRAVÉS DEL ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UNA LÍNEA DE
JABÓN DE USO EXCLUSIVO FEMENINO UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR DE POMASQUI.