



**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE
BOTICAS Y FARMACIAS**

**ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UN CENTRO NATURISTA EN
EL SECTOR COMITE DEL PUEBLO DMQ 2015**

Proyecto de inversión previo a la obtención del
título de Tecnóloga en administración de
boticas y farmacias.

Autora: Karina Nohemi Ruiz Yépez

TUTOR: Eco: Gustavo Paredes Pérez

Quito, Mayo 2015

DECLARATORIA

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

Karina Nohemi Ruiz Yépez

C.I: 171995897-5

CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Karina Nohemi Ruiz Yépez alumna de la escuela de Salud de la carrera de Administración de Boticas y farmacias, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi proyecto de inversión en favor del Instituto Tecnológico superior "Cordillera"

171995897-5

AGRADECIMIENTO

Doy las gracias en primer lugar a Dios, por haberme permitido vivir tan bella experiencia como lo es el estudiar, por darme sabiduría en todo momento, brindándome su amor incondicional y no soltarme de su mano.

A mi familia, gracias mil gracias por aportar en mi vida, con sus conocimientos, sus palabras de aliento, consuelo, por su apoyo a pesar de las adversidades, y sobre todo por su inmenso amor.

También quiero dar las gracias a cada uno de los docentes por impartir sus conocimientos ayudándonos a cumplir tan anhelado sueño, como lo es el ser una profesional de éxito.

DEDICATORIA

Al amor de mi vida, Christian Salas mí amado esposo, el cual con su ferviente amor, sabiduría y paciencia supo comprender tan duro esfuerzo y sacrificio, por creer en mí, siempre has estado presente para darme apoyo. Por ello y mucho más estoy eternamente agradecida.

A mi amado hijo Emmanuel quién a tan corta edad tuvo que soportar este sacrificio, largas horas sin la compañía de mamá, Eres el mejor regalo que Dios me ha dado, el motor de mi vida, por el cual luchare incansablemente y seguiré adelante sin importar las circunstancias.

A mi abuelita Rosa le estaré agradecida eternamente por invertir en mí, no solo económicamente sino moralmente brindarme su confianza y creer en mis capacidades.

A mis Padres quienes a pesar de no estar a mi lado, fueron el apoyo incondicional en mis momentos de flaqueza, el anhelo de mi corazón es tenerlos junto a mí.

ÍNDICE GENERAL

<i>Declaratoria</i> -----	ii
<i>Cesión de Derechos</i> -----	iii
<i>Agradecimientos</i> -----	iv
<i>Dedicatoria</i> -----	v
<i>Resumen Ejecutivo</i> -----	xii
<i>Abtrac</i> -----	xv
<i>Capítulo I</i> -----	1
<i>1.01 Planteamiento del Problema</i> -----	1
<i>1.01.01 Objetivo General</i> -----	2
<i>1.01.02 Objetivos Específicos</i> -----	3
<i>1.02 Justificación...</i> -----	3
<i>1.03 Antecedentes</i> -----	6
<i>Capítulo II</i> -----	9
<i>2.01. Ambiente Externo</i> -----	9
<i>2.01.01 Factor Económico</i> -----	9
<i>2.01.01.01 Inflación</i> -----	10
<i>2.01.01.02 Producto Interno bruto</i> -----	11
<i>2.01.01.03 Población Económicamente Activa</i> -----	13
<i>2.01.02 Factor Social</i> -----	14
<i>2.01.03 Factor legal</i> -----	15
<i>2.01.04 Factor tecnológico</i> -----	22
<i>2.02 Entorno Local</i> -----	23
<i>2.02.01 Cliente</i> -----	23
<i>2.02.02 Proveedores</i> -----	24
<i>2.02.02.01 Nature´s Garden</i> -----	24
<i>2.02.02.02 Pronavit Productos Naturales</i> -----	25
<i>2.02.02.03 Renase</i> -----	26

2.02.03 Competidores -----	26
2.03 Análisis Interno-----	27
2.03.01 Propuesta estratégica-----	27
2.03.01.02 Objetivos -----	28
2.03.01.03 Principios -----	28
2.03.01.04 Misión -----	28
2.03.01.05 Visión -----	29
2.03.01.06 Valores -----	29
2.03.01.07 Gestión Administrativa -----	30
2.03.02. Gestión Operativa -----	30
2.03.02.01 Estructura Organizacional -----	30
2.03.02.0 Organigrama de la empresa -----	31
2.04 Análisis Foda -----	32
2.04.01 Foda -----	33
Capítulo III -----	34
3.01 Análisis del Consumidor -----	34
3.01.01 Determinación de la población y la muestra -----	34
3.01.02 Población -----	34
3.01.03 Muestra -----	35
3.01.04 Obtención de la información -----	37
3.01.05 Encuesta -----	37
3.01.06 Análisis e interpretación de la información -----	37
3.02 Oferta -----	53
3.02.01 Oferta Actual -----	53
3.02.02 Oferta Proyectada -----	54
3.03 Productos Sustitutos -----	55
3.04 Demanda -----	55
3.04.01 Demanda Actual -----	55
3.05 Balance Oferta Demanda -----	57
Capítulo IV -----	58
4.01 Tamaño del Proyecto -----	58
4.01.02 Capacidad Instalada Vs Demanda -----	58
4.01.03 Localización Macro -----	62

4.01.04 Localización Micro-----	63
4.02.01 Localización-----	63
4.02.2 Localización Óptima -----	64
4.03 Ingeniería del Producto -----	65
4.03.01 Distribución de Planta -----	65
4.03.02 Procesos Productivos-----	67
4.03.03 Maquinaria y Equipos -----	69
4.03.04 Aspectos Legales -----	70
Capítulo V. -----	72
5.01 Ingresos -----	72
5.01.01 Ingresos Operacionales -----	72
5.02 Costos -----	73
5.02.01 Costo de ventas -----	73
5.02.02 Costos Administrativos -----	73
5.02.03 Costos financieros -----	74
5.02.04 Costos de Ventas-----	77
5.03 Inversión del Proyecto-----	77
5.03.01 Activos Fijos -----	78
5.03.02 Activos Nominales-----	80
5.03.03 Capital Trabajo-----	80
5.03.04 Fuentes de financiamiento y uso de fondos-----	81
Capítulo VI-----	84
6.01 Pronóstico financiero-----	84
6.01.02 Estado de Proforma-----	84
6.01.03 Flujo de caja -----	85
6.01.04 Punto de Equilibrio -----	86
6.01.05 TMAR-----	87
6.02 Evaluación Financiera -----	88
6.02.01 VAN-----	88
6.02.02 TIR-----	89
6.02.03 RCB-----	89
6.02.04 PRI-----	90
6.03 Análisis de Impactos -----	92

<i>6.03.01 Impacto Ambiental</i>	-----92
<i>6.03.02 Impacto Económico</i>	-----92
<i>6.03 .03 Impacto Productivo</i>	-----93
<i>6.03.04 Impacto Empresarial</i>	-----93
<i>Capítulo VII</i>	-----94
<i>7.01 Conclusiones</i>	-----94
<i>7.02 Recomendaciones</i>	-----96
<i>Referencias</i>	-----98

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 Nature's Garden Proveedor</i>	24
<i>Tabla 2 Pronavid Laboratorio</i>	25
<i>Tabla 3 Laboratorios Renase</i>	26
<i>Tabla 4 Cargo y funciones Empresa</i>	31
<i>Tabla 5 Población Comité del Pueblo</i>	34
<i>Tabla 6 Muestra</i>	36
<i>Tabla 7 Creación del Centro Naturista</i>	42
<i>Tabla 8 Consumo Frecuencia</i>	43
<i>Tabla 9 Consumo Promedio</i>	44
<i>Tabla 10 Productos Beneficiosos</i>	45
<i>Tabla 11 Productos Naturales VS Medicina Convencional</i>	46
<i>Tabla 12 Aspectos de Compra</i>	47
<i>Tabla 13 Medicina Natural</i>	48
<i>Tabla 14 Consumo de Productos</i>	49
<i>Tabla 15 Atención</i>	50
<i>Tabla 16 Stock Adecuado</i>	51
<i>Tabla 17 Beneficio de los Productos</i>	52
<i>Tabla 18 Oferta Actual</i>	54
<i>Tabla 19 Oferta Proyectada</i>	54
<i>Tabla 20 Demanda Actual</i>	56
<i>Tabla 21 Balance Oferta Demanda</i>	57
<i>Tabla 22 Nature's Garden Inventario</i>	59
<i>Tabla 23 Laboratorios Pronavit</i>	60
<i>Tabla 24 Laboratorios Renase Inventario</i>	61
<i>Tabla 25 Localización Óptima</i>	65
<i>Tabla 26 Útiles de Oficina</i>	69

<i>Tabla 27 Muebles y Enseres.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 28 Equipo de Cómputo.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 29 ingresos Operacionales.....</i>	<i>72</i>
<i>Tabla 30 Costos Administrativos.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla 31 Costos Financieros.....</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 32 Tabla de Amortización.....</i>	<i>75</i>
<i>Tabla 33 Tabla de Amortización.....</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 34 Costo ventas.....</i>	<i>77</i>
<i>Tabla 35 Beneficios Sociales.....</i>	<i>77</i>
<i>Tabla 36 Inversión Inicial del Proyecto.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 37 Activos Fijos.....</i>	<i>79</i>
<i>Tabla 38 Depreciación de Activos.....</i>	<i>79</i>
<i>Tabla 39 Inversión Inicial del Proyecto.....</i>	<i>80</i>
<i>Tabla 40 Capital Trabajo.....</i>	<i>80</i>
<i>Tabla 41 Costos Financieros.....</i>	<i>82</i>
<i>Tabla 42 Balance General.....</i>	<i>83</i>
<i>Tabla 43 Estado de Resultados Proforma.....</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 44 Flujo de Caja.....</i>	<i>86</i>
<i>Tabla 45 Punto de Equilibrio.....</i>	<i>86</i>
<i>Tabla 46 Cálculo Punto de Equilibrio.....</i>	<i>86</i>
<i>Tabla 47 TMAR.....</i>	<i>87</i>
<i>Tabla 48 VAN.....</i>	<i>88</i>
<i>Tabla 48 TIR.....</i>	<i>89</i>
<i>Tabla 50 Indicadores Financieros.....</i>	<i>90</i>

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1 Inflación</i>	12
<i>Gráfico 2 PIB</i>	13
<i>Gráfico 3 PEA</i>	14
<i>Gráfico 4 Logo Empresa</i>	28
<i>Gráfico 5 Creación del Centro Naturista</i>	43
<i>Gráfico 6 Consumo de Productos</i>	44
<i>Gráfico 7 Consumo en Centros Naturistas</i>	45
<i>Gráfico 8 Productos Naturales beneficios Salud</i>	46
<i>Gráfico 9 Medicamentos Convencionales</i>	47
<i>Gráfico 10 Aspectos de los medicamentos Naturales</i>	48
<i>Gráfico 11 Medicina Natural VS Medicina Tradicional</i>	49
<i>Gráfico 12 Compra de Productos Naturales</i>	50
<i>Gráfico 13 Atención recibida</i>	51
<i>Gráfico 14 Stock Adecuado</i>	52
<i>Gráfico 15 beneficios en la Compra</i>	53
<i>Gráfico 16 País Ecuador</i>	63
<i>Gráfico 17 Provincia de Pichincha, Quito</i>	63
<i>Gráfico 18 Sector Comité del Pueblo</i>	64
<i>Gráfico 19 Vista del Sector Comité del Pueblo</i>	65
<i>Gráfico 20 Plano Local ProNature's Emmanuel</i>	66
<i>Gráfico 21 Visualización 3D</i>	67
<i>Gráfico 22 Flujograma</i>	69
<i>Gráfico 23 Requisitos Préstamo bancario</i>	84
<i>Gráfico 24 Punto de Equilibrio</i>	89

ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro 1 Organigrama Empresa</i>	31
<i>Cuadro 2 Análisis Foda</i>	33

RESUMEN EJECUTIVO

La Elaboración de este proyecto tiene como finalidad demostrar la factibilidad de la creación de un Centro Naturista en el Sector Comité del Pueblo.

El objetivo de este estudio es brindar una alternativa comercial, como son los medicamentos naturales frente a los medicamentos convencionales.

Al iniciar este proyecto se realizó un estudio de mercado para conocer las necesidades de los clientes y la aceptación del Centro Naturista por parte de los futuros consumidores.

Se realizó un estudio del entorno local, donde se pudo determinar el tipo del cliente al que nos enfocaremos, los mismos que son clientes de todas las edades, así también se pudo identificar los futuros proveedores y competidores.

En el presente proyecto se tomaron en cuenta situaciones como la propuesta estratégica mediante la cual se ofrecerán alternativas que nos permitan interactuar con los futuros consumidores, tomaran en cuenta, promociones, ofertas, variedad de productos etc.

También se realizó un Pronóstico financiero mediante el cual se pretende determinar la viabilidad del proyecto, a través del pronóstico se puede saber el futuro comportamiento de la empresa.

ABSTRAC

The development of this project is to demonstrate the feasibility of creating a Naturopathic Center in Sector People's Committee.

The aim of this study is to provide a commercial alternative, such as natural medicine versus conventional medicine.

When you start this project a market study was conducted to meet the needs of customers and the acceptance of the Naturist Center by future consumers.

A study of the local environment, which could determine the type of client we focus was made, the same who are customers of all ages, so suppliers could be identified and future competitors.

In this project they were taken into account situations such as strategic proposal by which alternatives that allow us to interact with future consumers will be offered, take into account, promotions, offers, product variety etc.

A financial forecast through which aims to determine the feasibility of the project was also carried out through the forecast can know the future behavior of the company.

CAPITULO 1

1. Introducción:

1.01. Planteamiento del problema.

El siguiente proyecto de tesis tiene como propósito determinar el estudio de la factibilidad de la creación de un centro naturista en el sector Comité del Pueblo, este proyecto está enfocado en satisfacer las necesidades de los clientes.

Se tratarán aspectos teóricos, económicos, sociales y financieros con la finalidad de obtener más conocimientos, como la importancia de realizar dicho proyecto mostrando sus ventajas, desventajas, necesidades y oportunidades; siendo importante señalar el reciente crecimiento de negocios en el sector, gracias a la creación del Centro del comercio Comité del Pueblo, estos aspectos serán de vital importancia para el desarrollo y fortalecimiento del presente proyecto.

En la actualidad se cuenta con el cuidado y la atención médica y a pesar de ello se ha podido observar que muchas de las personas se inclinan por la medicina alternativa; la misma que se realiza a base de componentes sustraídos de la naturaleza o en muchos de los casos son el resultado de la combinación de productos químicos y naturales obteniendo así diferentes tipos de medicamentos, ungüentos, gotas, cremas, etc.

En Ecuador la gran mayoría ha consumido alguna vez productos naturales, ya sea por consejo médico, beneficios de dichos productos o conocimientos propios.

Un aspecto fundamental que se debe tener en cuenta es que al ser productos elaborados a base de sustancias de origen natural no son invasivos para nuestro organismo; siempre y cuando estos cumplan con las respectivas normas, por otra parte es importante señalar que la medicina alternativa no tiene el mismo alcance que la medicina tradicional ya que no resuelve casos de mayor complejidad.

1.01.01 Objetivo General.

Demostrar que el proyecto es factible para la creación de un Centro Naturista en el sector Comité del Pueblo, ubicado al norte de la ciudad de Quito.

1.01.02 Objetivos específicos:

- Identificar los agentes y las variables más importantes en la creación de un Centro Naturista.
- Establecer la participación del proyecto en el mercado.
- Determinar la oferta y la demanda del sector.
- Determinar los Ingresos y gastos del proyecto.
- Análisis Financiero.

1.02 Justificación

El proyecto se desarrollara en el sector Comité del Pueblo, el cual se encuentra ubicado al norte de la ciudad de Quito, cuenta con transporte a varios lugares de Quito; algo que lo distingue de los demás barrios es el amplio comercio con el que cuenta, sobretodo en la calle Joaquín Molineros también conocida como la principal.

En esta calle por muchos años existió un comercio tan grande que ocupaban la vereda para comercializar sus productos, pero gracias a la creación del nuevo Centro del Comercio Comité del Pueblo todos los comerciantes fueron reubicados al igual que el transporte, quedando así la calle Joaquín Molineros libre para el tránsito peatonal; convirtiendo a la calle Francisco de la Torre en la nueva principal, lo que es una ventaja para la elaboración del proyecto, ya que el mismo se desarrollara en esta calle y al contar con la creación de esta

nuevo Centro del comercio hay mayor cantidad personas que circulan por la zona, además de ser reciente el crecimiento del comercio en el sector.

Este proyecto nace de la necesidad y oportunidad de negocio en el sector Comité del Pueblo, para la creación de un centro naturista a través del cual se busca demostrar que puede ser un negocio estable, rentable, eficaz y eficiente, cumpliendo con las expectativas de nuestros futuros clientes, ya que la mayoría de las personas busca una alternativa de la medicina tradicional,

Cuando la medicina tradicional no logra obtener resultados frente a una enfermedad determinada, muchos pacientes y sus familiares recurren al auxilio de otros remedios.

Cada vez son más las terapias que prometen curar o mejorar una determinada patología con procedimientos naturales.

Esta clase de medicina cada vez va ocupando una mejor ubicación entre la medicina a base de fármacos, lo que genera para muchos países y empresarios que gozan de estas variedades de vegetales y plantas, muchas ganancias y prestigio.

El boom de la salud en los últimos años y la onda naturista ha hecho que muchas personas y empresas privadas vuelquen sus ojos hacia productos que pueden ser rentables en términos de mercado.

Este campo de la medicina natural presenta un alto número de profesionales que han buscado esta opción para favorecer a sus pacientes brindándoles otras alternativas y muchos de ellos empiezan a recetar a sus pacientes, no con el fin de excluir a la medicina tradicional, sino de complementarla.

La medicina alternativa es una oportunidad de negocio y más que un mercado estable es una opción viable para solucionar problemas de carácter personal, ya sea de salud o de cualquier otra falencia. Se debe tomar en cuenta que es económica, no invasiva y cada vez se sabe de más profesionales expertos en el tema.

Es tan importante el crecimiento de la medicina natural, que muchos laboratorios de especialidades medicinales han creado otras divisiones de productos naturales, en la rama de la salud y cosmética, prueba de ello es NATURE'S GARDEN quién se dedica a la fabricación, distribución y venta de productos naturales.

Son muchas empresas dedicadas a las ventas de medicina naturista como los Centros Naturistas, Farmacias e Independientes, las mismas que utilizan unas muy buenas promociones las cuales cada vez más atraen a los clientes, garantizando la satisfacción y brindándoles productos de calidad. Por los aspectos antes mencionados es importante la creación de un Centro Naturista en el sector Comité del Pueblo.

1.03 Antecedentes

En la Antigüedad los médicos se preocupaban por curar el cuerpo y el alma, pero con el paso del tiempo estas prácticas se fueron perdiendo por lo que se ha olvidado esa relación existente del cuerpo con el alma, mente y espíritu, enfocándose solamente en el dolor y el malestar físico de las personas.

En su estudio Cuaramta, D.(1996), dice:

Que el hombre común empezó a tener cierto acceso a lo que en la época moderna podríamos considerar como una “asistencia médica” razonablemente eficaz; esto significa que más del 99.99 por ciento de nuestra vida en la tierra lo hemos pasado sin médicos. Sin embargo, durante esos miles de años que precedieron al descubrimiento de la anestesia general y de la penicilina, la humanidad no se resignó a soportar pasivamente el terrible azote de las epidemias y enfermedades.

En todas las culturas y en todos los países se descubrían, probaban, rechazaban y refinaban remedios de origen natural, los cuales se transmitían luego de familia en familia, de generación en generación. Muchas de las autoridades médicas coinciden en afirmar que algunos de esos remedios eran asombrosamente eficaces. (p. 1).

Pero durante los últimos años la medicina natural ha sido apoyada, por la medicina tradicional, tratando así de buscar nuevas alternativas a los distintos tipos de dolencias o enfermedades de la época actual. Estas combinaciones buscan mejorar la calidad de vida de las personas, ya que en la actualidad se vive en una sociedad donde uno de los principales factores para determinar las enfermedades es el estrés.

En los laboratorios farmacéuticos, diversos materiales vegetales son sometidos a procesos como extracción, purificación, estandarización y verificación de la actividad; luego, se preparan para disponerlos en diversas formas farmacéuticas (jarabes, cremas y tabletas, entre otros) y, bajo especificaciones farmacopéicas.

Son muchos los laboratorios que se dedican a la fabricación de productos naturales con el fin de tratar diversas enfermedades y lo más importante es que provienen de elementos naturales y los que se han hecho parte de nuestro estilo de vida.

Tanto es así que consumimos vitaminas, productos para el cuidado de nuestro cuerpo, alimentos orgánicos, productos que son amigables con la naturaleza; en Ecuador se tiene la bendición de contar con una gran variedad de plantas medicinales a las que se les puede extraer sustancias y crear una gran variedad de productos.

Al hacer referencia a la medicina tradicional, se incluye la medicación a base de plantas, materiales elaborados con sustancias, preparados y productos terminados a base de hierbas que contienen ingredientes activos de plantas u otros materiales vegetales o combinaciones de las mismas.

Además, por utilización tradicional de los medicamentos herbarios, se tiene bien establecido y ampliamente reconocido que son productos inocuos y eficaces, ya que se han utilizado ampliamente a lo largo del tiempo.

Las plantas contienen diversos componentes los cuales pueden provocar una serie de efectos o respuestas en el organismo. Las plantas medicinales son tratadas con el fin de sustraer su principio activo, ya que con los respectivos estudios se obtendrá los beneficios y atributos de los mismos. Algunas plantas todavía son la fuente primaria para producir una serie de fármacos empleados en la terapéutica actual, sobretodo porque se logró combinar los compuesto como principios activo a partir de la preparación natural.

CAPITULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL.

2.01. Ambiente Externo.

En este capítulo se presentaran puntos importantes para el desarrollo del proyecto, como se detallaran a continuación.

2.01.01. Factor Económico.

A través de este factor se pretende establecer las medidas económicas que existen en el país las cuales son adoptadas por el gobierno en conjunto con el Banco Central del Ecuador, el mismo que cumple importantes funciones tales como, posibilitar a las personas la adquisición de dinero en las cantidades y denominaciones adecuadas. Facilitar cobros y pagos, revisa la integridad, transparencia y seguridad de los recursos del Estado. A través del cual buscan controlar las condiciones de crédito o dinero existente en Ecuador.

Según el enlace sabatino número 364 (2014), emitido desde el cantón Tisaleo, provincia de Tungurahua, transmitido por canales nacionales al igual que YouTube, el presidente Rafael Correa afirma que Ecuador tiene un crecimiento económico estable a diferencia del resto de los países de América Latina.

Espera que se dé la inversión económica, tanto nacional como extranjera, siempre y cuando sean capaces de cumplir ciertos requerimientos como la ética con los trabajadores; esto quiere decir que se debe cumplir con los salarios dignos, al igual que con el gobierno se deben realizar los pagos de impuestos, la ética con los consumidores y obviamente con la naturaleza.

El Presidente de la República trata de ser positivo frente a la crisis que se presenta en Ecuador, con la caída del petróleo, la cual tenía una representación económica importante en el país, a pesar de poseer otras materias primas que son exportadas e importadas.

El Presidente de la República con ayuda de su gabinete buscaran nuevas alternativas para dar solución a los problemas existentes, con el fin de estabilizar la economía nacional.

Hay que tener en cuenta que la crisis económica que se atraviesa es a nivel mundial y no solo a nivel nacional.

2.01.01.01. Inflación:

Según el Banco Central del Ecuador (2015) La inflación es el aumento general de los precios a través del tiempo, como se puede observar en el Ecuador durante el período 2014, se dio la inflación promedio de 3,62% para el año 2015 fue de 3,90%

El incremento no fue muy alto fue apenas del 0,28% y en los años que vendrán se prevé que la inflación disminuya lo que sería realmente algo muy bueno para el país, los consumidores y los empresarios y futuros empresarios.

Previsiones de Inflación para los años 2014 - 2018

Años	2014	2015	2016	2017	2018
inflación promedio	3.62	3.90	3.66	3.49	3.35

Fuente: MCPE - BCE.

Gráfico N° 1 Inflación para los últimos años 2014-2018

Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

Análisis:

El incremento que se dio de la inflación durante el período 2014-2015 no fue muy alto es del 0,28%, además que se prevé que para los años venideros la inflación promedio baje; lo que podría ser una oportunidad para el incremento de participación en el mercado, puesto que se mantendría una estabilidad con referencia al poder adquisitivo tanto de los ciudadanos nacionales como extranjeros, lo que ayudaría al país a la creación de nuevos negocios.

2.01.01.02. Producto Interno Bruto (PIB)

Es el valor que se da a los bienes y servicio del producto final.

Según el Banco Central del Ecuador, (2014) el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo una variación anual positiva de 3.8%. En el cuarto trimestre de 2014 la economía creció en 0.5%, respecto al trimestre anterior; y, en 3.5 %

comparada con igual período de 2013, es decir que la economía Ecuatoriana creció más que la de América Latina.

PIB DE ECUADOR Y AMÉRICA LATINA Tasas de variación 2007-2014

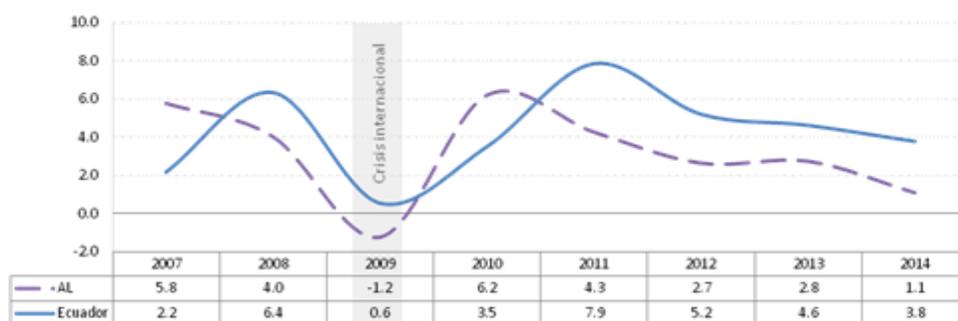


Gráfico N° 2

Fuente: CEPAL y BCE.

Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

Análisis:

A pesar de la existencia de la crisis a nivel mundial, Ecuador es uno de los países de América Latina que más creció en el Producto Interno Bruto, es un factor clave para el proyecto; es una medida de desarrollo, no solo beneficia a una minoría, sino también ayuda a contribuir con la pobreza, la salud, la esperanza de vida, mejor nivel económico, social. etc. Siempre y cuando las medidas adoptadas por el gobierno sean las adecuadas, para el beneficio de todo el estado ecuatoriano.

2.01.01.03. Población económicamente Activa (PEA).

Banco Central del Ecuador, (2015) El PEA es la población económicamente activa; es la oferta de mano de obra que existe en una sociedad, es decir personas que están en edad de trabajar, en Ecuador el PEA fue del 65%, durante el período de junio 2015, mientras en el 2014 fue 62%, lo que nos demuestra que Ecuador se ha mantenido los últimos años.

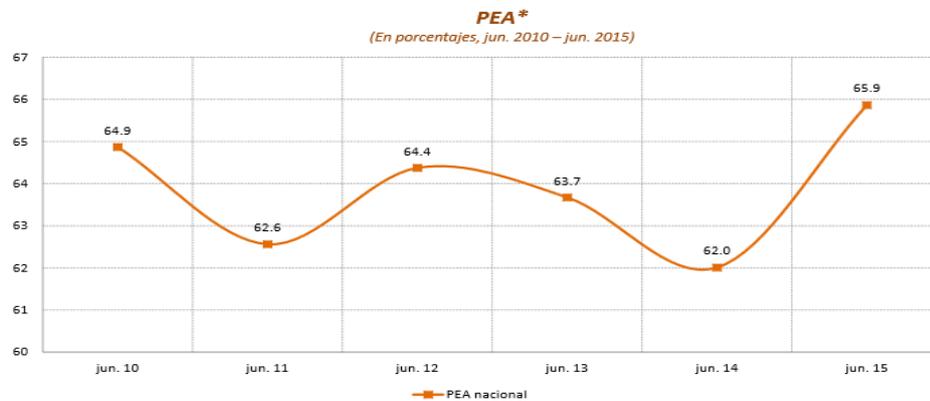


Grafico N° 3 Población económicamente Activa
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis:

Al notar un incremento en la población económicamente activa (PEA), quiere decir que el país está creciendo moderadamente y esto sería un factor importante para el negocio puesto que existe gente que genera dinero y por lo tanto tienen para gastar.

Por otra parte si se da una disminución del PEA, es una amenaza, porque al no existir Gente trabajando quiere decir que las personas cuidaran mucho más su economía.

2.01.02. Factor Social.

Los factores sociales, son aquellas cosas que afectan a los seres humanos en su conjunto, son elementos reales que existen en nuestro mundo y por lo tanto son importante, sea en el lugar y en el espacio en el que se encuentren.

INEC (2015) Ecuador registró una tasa de desempleo nacional de 4,77% en diciembre de 2015 en comparación al 3,80% que alcanzó en diciembre del 2014, un incremento 0,97 puntos porcentuales, lo que representa una diferencia estadísticamente significativa, según la última Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).(parr.1)

El empleo adecuado disminuyó 2,8 puntos al pasar de 49,28% en diciembre de 2014 a 46,50% en el mismo mes del 2015, variación estadísticamente significativa. En el caso del subempleo pasó del 12,87% a 14,01%, diferencia estadísticamente significativa. (parr. 2)

En el área urbana el desempleo alcanzó el 5,65%, mientras en diciembre del 2014 esa tasa llegó a 4,54%. En el área rural, el desempleo pasó de 2,25% en diciembre del 2014 al 2,88% del mismo mes del 2015. Las variaciones tanto del área urbana como rural son estadísticamente significativas. (parr.3)

En el doceavo mes del 2015, la pobreza se ubicó en 23,3% y la pobreza extrema en 8,45%. Estas cifras no representan variaciones estadísticamente significativas con respecto a diciembre del 2014 (parr.4)

Análisis:

El desempleo es una oportunidad para la creación del proyecto, debido a que el incremento que se da entre el año 2014 y 2015 tienen una variación de 0,97%, esto quiere decir que el índice de personas que generan ingresos, por lo que tienen poder adquisitivo a la hora de generar un gasto y más aún si se trata de su salud.

2.01.03. Factor Legal:

Ecuador es uno de los países que más crecimiento ha tenido a nivel de Latinoamérica, en la actualidad el presidente Rafael Correa busca la creación de nuevos negocios y que estos puedan generar una oportunidad laboral para los ciudadanos.

Registro Oficial, 385. (2006) reglamento y control de productos naturales de uso medicinal. Establece que Los Establecimientos Naturistas:

Art. 17.- Clases de establecimientos.-

Los establecimientos sujetos a control sanitario serán:

- a) Laboratorios de producción;
- b) Establecimientos de envasado, almacenaje o distribución de productos.
- c) Establecimientos de venta de productos nacionales o importados.

Art. 18.- Permiso de funcionamiento.- El establecimiento en donde se produzca, envase, almacene o comercialice productos a que se refiere este reglamento, deberá contar con el permiso de funcionamiento, expedido por el Ministerio de Salud Pública a través de las direcciones provinciales y cumplir con el Reglamento de derechos por servicios prestados por control sanitario y permisos de funcionamiento vigente.

Art. 19.- Instructivo.- Toda persona natural o jurídica para obtener el permiso de funcionamiento de un establecimiento naturista, deberá cumplir con los requisitos establecidos en el instructivo correspondiente

Art. 20.- Plazo para estudio.- El estudio de la documentación de la solicitud para el permiso de funcionamiento, incluyendo la información complementaria y la inspección no excederá del término de treinta (30) días.

Art. 22.- Comisión y acta.- Una vez que se disponga de todos los documentos, se designará una comisión presidida por el Jefe del Departamento de Control Sanitario y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria o su delegado que con preferencia será el profesional químico farmacéutico o bioquímico.

De la inspección se levantará un acta que será suscrita por los funcionarios oficiales participantes, el propietario o representante legal y el químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable del establecimiento. En el acta se hará constar las características, observaciones y recomendaciones respecto a las condiciones técnicas, sanitarias e higiénicas, dotación de servicios, disponibilidad de equipos de acuerdo al tipo de producto natural de uso medicinal que pretende fabricar. En el caso de laboratorios de producción se observará las características técnicas y sanitarias del proceso de producción. El acta se pondrá a consideración de la autoridad provincial respectiva.(pág. 6)

Art. 23.- Plazo para cumplir observaciones.- Si el dictamen es desfavorable, se concederá un plazo de hasta 30 (treinta) días calendario, prorrogables por una sola vez, siempre que haya una solicitud previa expresa del interesado para que proceda a dar cumplimiento a las recomendaciones y observaciones puntualizadas en la misma acta.

.Art. 25.- Vigencia.- El permiso de funcionamiento de los establecimientos naturistas tendrá vigencia de un (1) año, de acuerdo con lo establecido en el Reglamento de derechos por servicios por control sanitario y permiso de funcionamiento.

Art. 26.- Renovación.- Para renovar el permiso de funcionamiento de los establecimientos naturistas, el representante debe presentar una copia del permiso anterior, y los requisitos establecidos en el anexo 1 en el plazo establecido en reglamento respectivo.

Art. 27.- Inspección.- Para cualquier cambio o ampliación de un establecimiento ya instalado, el interesado deberá presentar una petición al Director Provincial de Salud, solicitando la inspección correspondiente.

Art. 29.- Acta de inspección.- Para el caso de solicitud de ampliación del local, la autoridad de salud correspondiente practicará la visita de inspección al establecimiento y se elaborará un acta de forma similar a lo descrito en el Art. 22 de este reglamento; si el informe fuere desfavorable se concederá un término de treinta (30) días calendario, prorrogables por una sola vez y por un término igual para que el interesado proceda a dar cumplimiento a las recomendaciones consignadas en el acta.

Art. 30.- Obligación.- En ningún caso un establecimiento naturista de la clase a) y b) del Art. 17 de este reglamento; podrá funcionar sin la presencia del profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico y para los que expenden productos de categoría C, requieren disponer de personal capacitado.

Los establecimientos de venta funcionarán bajo la responsabilidad de personal capacitado, para lo cual las direcciones provinciales de salud organizarán cursos especiales en coordinación con la Dirección de Control Sanitario, de las universidades y escuelas politécnicas debidamente aprobadas para su funcionamiento por el Consejo Nacional de Educación Superior "CONESUP".

Los cursos de capacitación estarán relacionados con aspectos técnicos de adquisición, almacenamiento, conservación, distribución, etiquetado, procesos de extracción, normas de calidad, etc.(pág.7)

Requisitos para establecimientos nuevos.

MSP,(2015)”Laboratorios Naturistas Distribuidoras Naturistas

Establecimientos De Envasado, Distribución Y Venta

Solicitud para permiso de funcionamiento

- Planilla de Inspección
- Título del profesional responsable (Bioquímico farmacéutico – copia) excepto para distribuidoras naturistas.
- Certificado del CONESUP
- Lista de productos con número de Registro Sanitario
- Carné curso sobre manejo de productos naturales (solo para tiendas naturista)
- -Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- -Copia del RUC del establecimiento.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del MSP (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Certificado de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.”(pág.5)

SRI, (2015) Para Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:
 - Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
 - Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.
 - Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de bienes inmuebles.
 - Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
 - Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado. (pág. 1)

Municipio Metropolitano, (2015) para la Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
 - Copia del RUC
 - Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
 - Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
 - Informe de Compatibilidad de uso de suelo
 - Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos
 - Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
 - Artesanos: Calificación artesanal
 - Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
 - Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
 - En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
 - Dimensiones y fotografía de la fachada del local
- (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)

Análisis:

Para la creación de un negocio es necesario seguir una serie de pasos, los cuales serán de utilidad a la hora de poner en marcha el negocio, es importante mantenerse al día sobre los trámites que se deben realizar a la hora de crear de

un negocio, las normas las se deben seguir y cumplir con la finalidad de no ser sancionados ni clausurados por la autoridades competentes.

2.01.04. Factor tecnológico:

La organización debe poseer factores tecnológicos como la existencia de nuevos programas de software los mismos que facilitan la vida a muchas empresas, mediante estos programas se puede llevar el control de los diferentes productos existentes, y a la hora de realizar el inventario, control de stock, con la ayuda de estos programas se minimiza el tiempo, se puede mejorar la eficacia y eficiencia de la atención al cliente puesto que se puede verificar sin perder el tiempo la existencia o no del producto.

Análisis:

Es una oportunidad para el proyecto ya que los diferentes avances tecnológicos son de mucha ayuda para todas las personas, haciendo menos complicada la vida y más aún si se trata de llevar el control de los productos, inventarios, control de stock, cobros, pagos a proveedores, etc.

Incluso para un mejor servicio ya que se puede verificar las diferentes existencias de los productos que se encuentran en el local, de la misma manera para el inventario la existencia de tecnología es de mucha utilidad ya que ayuda en la optimización de tiempo.

2.02 Entorno Local:

2.02.01 Clientes:

Este proyecto está destinado para todo tipo de clientes y personas de todas las edades, ya que uno de los pilares fundamentales son los clientes pueden ser minoristas y mayoristas los cuales son los que toman la decisión de compra.

Cuando se refiere a clientes minoristas se trata de personas que compran los productos para el consumo personal o en pequeñas cantidades.

Mientras que los clientes mayoristas son las personas o empresas que compran los productos en grandes cantidades con el fin de comercializar a otros puntos de venta.

En este caso los principales clientes serían las personas minoristas ya que el proyecto que se presenta es la creación de un Centro Naturista ProNature's Emmanuel, por lo que se brindaría la atención directa al cliente.

2.02.02. Proveedores:

Gracias al desarrollo que ha tenido el país, en diferentes sectores como los laboratorios farmacéuticos, quienes en la actualidad no solo se dedican a la fabricación de medicina tradicional, sino que también distribuyen con la medicina alternativa como lo son los Centros Naturistas.

Como uno de los principales laboratorios quienes podrían abastecer el Centro Naturista sería los laboratorios de Nature's Garden, quienes poseen una amplia variedad de productos naturales, es una empresa posicionada en el mercado, la cual cuenta con una gran variedad de productos naturales.

A continuación citaremos los nombres de los principales proveedores:

2.02.02.01 Nature's Garden

Tabla N° 1
Nature's Garden Proveedor

Medicina Natural	Productos OTC
Vita Toro	Shampoo Noni
Ácido Fólico.	Body Hair Skin Y nails
Cápsulas de Dulcamara	Venoflash
Cápsulas de Noni Graden	Varon Dady Jabón
Inmunolive en Jarabe.	Aceite de Linimento
Hepalive	Baby Suave Talco

Fuente: Nature's Garden

Elaborado por: Nohemi Ruiz

2.02.02.02. Pronavit Productos Naturales.

Tabla N°2
Laboratorios Pronavit

Línea de productos	Productos.
Sistema Respiratorio	Forte Propóleo 210 Flores pectorales Infantil Naranja Rábano Jarabe Mediktos. Vitapropoleo.
Sistema Endocrino	Diabe 5 Prosta Cleaner Therafem
Sistema Digestivo.	Aloe Flax Biogastrin Hapat Cleaner
Sistema Inmunológico	Bio2 Nonivital
Sistema Cardiovascular	Control Trig-C
Sistema Osteo Articular	Smilax
Sistema Renal	Renal Cleaner
Sistema Nervioso	Nervo Stres Valeriana

Fuente: Laboratorios Pronavit Productos Naturales.

Elaborado Por: Nohemi Ruiz

2.02.02.03. Renase productos naturales Selvaticos.

Tabla N° 3
Laboratorios Renase

Línea de Productos	Productos
Aparato Respiratorio	Caramelos de propoleo Propoleo en miel Tintura de propoleo
Aparato Locomotor	Chucchuhuazo Jarabe
Aparato Renal	Chancapiedra cápsulas y jarabe.
Aparato Reproductor.	Caléndula Solución oral, Uña de gato cápsulas y jarabe, zarzaparrilla jarabe.
Sistema Digestivo	Caléndula, Cascara sagrada, Sangre de drago, fibranatu.
Sistema Hepático.	Tamarhig jarabe
Sistema Cardiovascular	Quina jarabe
Sistema Nervioso	Valeriana, Verbena Solución.
Sistema Inmunitario	Equinácea, Graviola Solución Oral, Tintura de propoleo, propolito, Miel-polen-jalea-real.
Cosméticos	Jabón de avena, shampoo Isabel caída, shampoo natural de coco. Papaya, aguacate.

Fuente: Laboratorios Renase Productos Naturales Selvaticos.

Elaborado Por: Nohemi Ruiz

2.02.03. Competidores:

Los principales competidores son los distintos naturista y las distintas farmacias que existen en el sector Comité del Pueblo; primero por su ubicación ya que se encuentran en la calle principal Joaquín Molineros, la mayoría de las personas acude a esta zona ya que cuenta con una gran variedad de tiendas que ofrecen muchos productos y servicios; otro punto importante de los competidores son las farmacias independientes y de cadena ya que en la actualidad estas también venden productos naturales.

La competencia es algo que siempre existirá por lo que se deben planear estrategias que fidelicen a los futuros clientes.

2.03 Análisis Interno

2.03.01. Propuesta Estratégica.

Ser un Centro Naturista reconocido, aprovechando los recursos propios de la empresa, como las promociones, ofertas y variedad de productos, se buscara distintas formas de interactuar con los futuros consumidores, sea de forma directa a través de la atención al cliente y la indirecta como puede ser a través de internet o publicidad, blogs, redes sociales, etc.

Lo importante es satisfacer las necesidades de las distintas personas, con el fin de fidelizar y crear promociones que se adapten a cada comprador.



Gráfico N° 4

Logo de la Empresa ProNature's Emmanuel

Elaborado por: Nohemi Ruiz

<http://www.freelogoservices.com/es/step3/parent/7133756?lastsave=85e20a522495f41607d2a7294863f9c9>

2.03.01.02. Objetivo.

Comercializar productos naturales de alta calidad y posicionarse en el mercado como Centro Naturista ProNature's Emmanuel de Alta Calidad y Confiabilidad en el sector Comité del Pueblo.

2.03.01.03. Principios.

- ✓ Brindar una atención de calidad a nuestros clientes.
- ✓ Contar con el personal adecuado y capacitado.
- ✓ Ser una empresa líder en la comercialización de productos Naturales.
- ✓ Manejo adecuado del producto controlando la calidad y caducidad de los mismos a fin de alcanzar la excelencia de nuestro Centro Naturista.
- ✓ Promover el trabajo en equipo ya que si la organización funciona bien internamente, se verá reflejado en el ámbito externo de la organización.

2.03.01.04. Misión

Promover el cuidado de la salud física y mental de las personas a través del consumo la medicina alternativa, ofreciendo productos naturales, generando salud y bienestar con una excelente calidad.

2.03.01.05 Visión

Ser una empresa reconocida, en el sector Comité del Pueblo, siendo destacada por su buen servicio, brindando confianza a los clientes, contribuyendo con su salud.

2.03.01.06 Valores

Calidad

Es el compromiso de mantener una excelente calidad, brindando las mejores marcas y productos para nuestra distinguida clientela.

Responsabilidad

La empresa se compromete a brindar una atención de calidez, respeto y responsabilidad, a nuestra distinguida clientela cuidando el medio ambiente.

Honestidad

Se promoverá la honestidad en todos los ámbitos de la organización, tanto a nivel del personal, como al de los clientes.

2.03.01.07. Gestión administrativa.

Esta área será atendida o administrada por una persona capacitada, puedes ser el dueño del local comercial el cual debe contar con los conocimientos y estudios propios de la administración, puesto que cumplirá las funciones como planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar tanto la organización como el personal que se encuentra laborando en la empresa.

2.03.02 Gestión Operativa

2.03.02.01 Estructura de la organización.

Al ser una empresa nueva que está ingresando al mercado contará con el presidente de la organización, el mismo que desempeñará otros cargos como: jefe de personal y administrador del negocio, pues no es una organización muy grande.

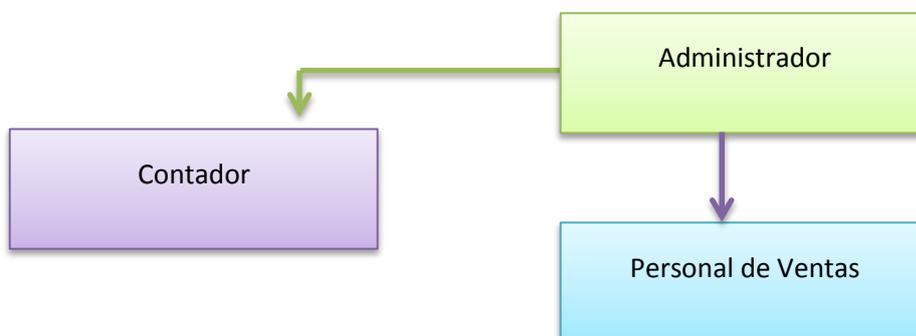
Personal de ventas quienes son una pieza clave en la organización pues serán ellos los que tendrán contacto directo con el cliente, Y finalmente el contador quien se encargará de las cuentas de la organización, pagos, facturación a las empresas públicas como privadas, es necesario aclarar que será contratado por horas puesto que no se le necesita todo el tiempo en la organización.

Tabla N° 4
Cargos y Funciones de la empresa

Cargo	Funciones
Administrador	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Es la cabeza del negocio, quién se encargara de supervisar la distintas áreas de la organización. ✓ Es la persona encargada de reclutar al personal adecuado y perfectamente capacitado para cumplir las distintas funciones de la organización. ✓ Su principal función es velar por el correcto funcionamiento de la organización y del personal siendo está persona la líder capaz de motivarlos a cumplir con sus funciones de manera adecuada y oportuna.
Personal de ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Estas personas son las encargadas del vender, dispensar o despachar el producto a nuestros futuros cliente, porque deberán poseer carisma y don de gentes.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Está persona cumplirá las funciones de llevar la correcta contabilidad de la organización; así como los distintos pago, tanto a proveedores, como impuestos, salarios etc.

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

2.03.02.02 Organigrama de la Empresa.



Cuadro N° 1
Elaborado por: Nohemi Ruiz.

2.04. Analisis Foda.

Espinoza, R. (2016) *análisis FODA* “La matriz de análisis dafo o foda, es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz dafo en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. Su nombre deriva del acrónimo formado por las iniciales de los términos: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. Permite identificar tanto las oportunidades como las amenazas que presentan nuestro mercado, y las fortalezas y debilidades que muestra nuestra empresa. (parr.1)

El análisis FODA se crea con el fin de determinar el análisis interno y externo de la empresa, esto ayudara a evaluar las distintas estrategias que se puede crear frente a los competidores y además nos permite identificar las ventajas competitivas, para mejorar el funcionamiento de la Organización.

2.04.01. Foda

Cuadro N° 2
Análisis FODA

Análisis Interno	Análisis Externo
Debilidades: <ul style="list-style-type: none"> • Falta de motivación por parte del Jefe de personal y Administrador del local. • Falta de Financiamiento por parte de proveedores. • Problemas Económicos. 	Amenazas: <ul style="list-style-type: none"> • La disminución de precios de la competencia. • Alianzas estratégicas de los laboratorios con las cadenas farmacéuticas. • Existencia de productos sustitutos a menor precio. • Problemas con la calidad de los productos.
Fortalezas: <ul style="list-style-type: none"> • Se tiene conocimiento del producto que se ofrecerá. • Equipo de trabajo calificado. • Creación de nuevos canales de venta como el internet. • Precios accesibles. 	Oportunidades: <ul style="list-style-type: none"> • La inexistencia directa de competencia en el sector. • Negociación con los laboratorios y creación de estrategias. • Son productos de origen natural • Variedad de proveedores.

Elaborado por: Nohemi Ruiz

CAPITULO III

3.01. Análisis del Consumidor

El consumidor es una persona o un grupo de personas u organización que desea consumir un bien o un servicio, a cambio de dinero.

3.01.01 Determinación de la población y la muestra.

La población del sector Comité del Pueblo son 29.307 habitantes, de los mismos que serán sujeto de estudio.

3.01.02. Población:

Los valores que serán analizados se tomaran del total de la población que será sujeto de estudio.

Sector Comité del Pueblo: 29.307

Tabla N° 5
Población Comité del Pueblo

Población Comité del Pueblo	
Habitantes del Sector	29.307

Elaborado por: Nohemí Ruiz

3.01.03. Muestra.

La muestra es el conjunto de personas con características similares las cuales deben ser representativas de la población que se tomara en cuenta. En este punto tomaremos la población de sector Comité del Pueblo, los mismos que son sujeto de estudio, con la finalidad de obtener información la que será de beneficio para la elaboración del proyecto.

Formulas:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N-1) + z^2 * p * q}$$

Identificación de las variables:

n= tamaño de la muestra

z^2 = nivel de confianza

N= población

q = nivel de error

e = error máximo admisible

p= probabilidad de éxito.

Cálculo de la muestra:

Tabla N° 6
Muestra

Datos	
Variables	Valores
z^2	1.96
p	0.50
q	0.50
n	29.307
E^2	0.05

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Ejercicio:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N-1) + z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,50 * 0,50 * 29307}{(0,05)^2 * (29307-1) + (1,96)^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{(3,8416) * 0,25 * 13217}{(0,0025)(29306) + (3,4816) * 0,25}$$

$$n = \frac{(0,9604) * 29.306}{(73,265) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{28146.4428}{74,2254}$$

$$n = 379,20 = \mathbf{379 \text{ Encuestas}}$$

Al realizar las muestras se puede determinar que se debe realizar 379 encuestas, las cuales se realizarán a personas adultas de ambos géneros del sector Comité del Pueblo, esta encuesta servirá para recopilar información importante para el proyecto y así poder determinar las estrategias necesarias para el desarrollo del mismo.

3.01.04 Obtención de información.

Para obtener información se realizará una encuesta que proporcionará una serie de datos que serán beneficiosos para el proyecto, se podrá cumplir los objetivos, reconocer las distintas necesidades.

3.01.05 Encuesta:

La encuesta es una herramienta que nos permite obtener información, este método permitirá llegar a las conclusiones adecuadas, para poder formular el debido informe y conclusiones.

3.01.06 Análisis e Interpretación de la información.

Para la realización de la obtención de la información se utilizó el método de la encuesta, el mismo que ayuda al proyecto a obtener datos, opiniones, los que deben ser relevantes.

En este caso se utilizará la encuesta personal, puesto que se tendrá un contacto directo con las personas de las cuales se desea obtener la información.

Encuesta:

Mediante la presente encuesta se pretende recabar datos que serán de utilidad para la elaboración del proyecto en el Sector Comité del Pueblo.

Modelo de encuesta:

1. ¿Cree usted que es importante la creación de un Centro Naturista en el Sector Comité del Pueblo Zona 11?

SI

NO

2. ¿Con que frecuencia consume usted productos naturales?

Diariamente

Semanalmente

Quincenalmente

Mensualmente

3. ¿Cuál es el promedio de consumo mensual que usted realiza en un Centro Naturista?

0-5 dólares

6-10 dólares

11-20 dólares

21-40 dólares

41-60 dólares

61-100 dólares

100 - en adelante

4. ¿Cree que los productos naturales son beneficiosos para la salud?

SI
NO

5. ¿Cree usted que los medicamentos naturales cumplen las mismas funciones que los medicamentos convencionales?

SI
NO

6. ¿ Cuáles de los siguientes aspectos toma en cuenta para comprar medicamentos naturales?.

Precio
Calidad
Servicio
Variedad de stock
Ubicación.

7. ¿Cree usted que la medicina natural puede reemplazar a la medicina tradicional?

Siempre
Aveces
Nunca

8. ¿En dónde usted compra productos naturales?

- Farmacias
- Centros Naturistas
- Vendedores Ambulantes

9. ¿Cómo calificaría la atención recibida en los establecimientos?

- Excelente
- Muy buena
- Buena
- Regular
- Mala

10. ¿En el lugar donde usted consume productos naturales tienen un stock adecuado?

- Siempre
- Casi siempre
- Nunca

11. ¿Quisiera recibir beneficios en la compra de productos naturales?

- Descuentos
- Promociones
- Entrega a Domicilio

Datos Obtenidos

1. ¿Cree usted que es importante la creación de un Centro Naturista en el Sector Comité del Pueblo Zona 11?

Tabla N° 7:
Creación

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	255	67,28%
No	124	32,72%
Sumatoria	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

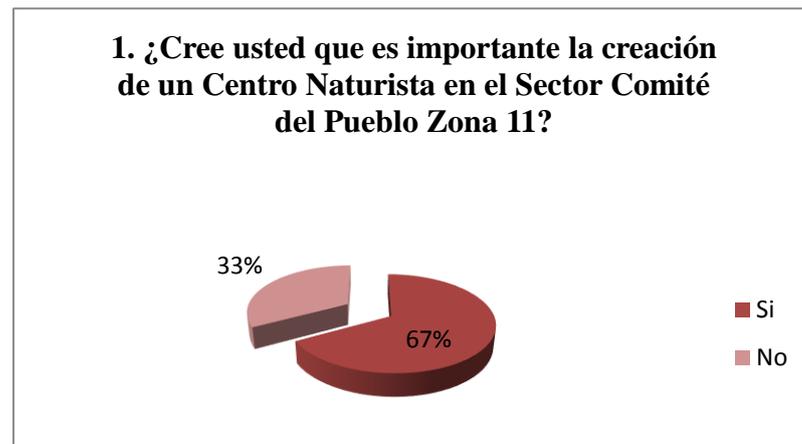


Gráfico N° 5

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Según la valoración de la encuesta realizada el 67,28% de las personas consideran que es importante la creación de un centro Naturista, en el sector Comité del Pueblo, mientras que el 32,72 % considera que no es necesario.

2. ¿Con que frecuencia consume usted productos naturales?

Tabla N° 8:

Consumo

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Diariamente	75	19,79%
Semanalmente	96	25,33%
Quincenalmente	73	19,26%
Mensualmente	135	35,62%
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

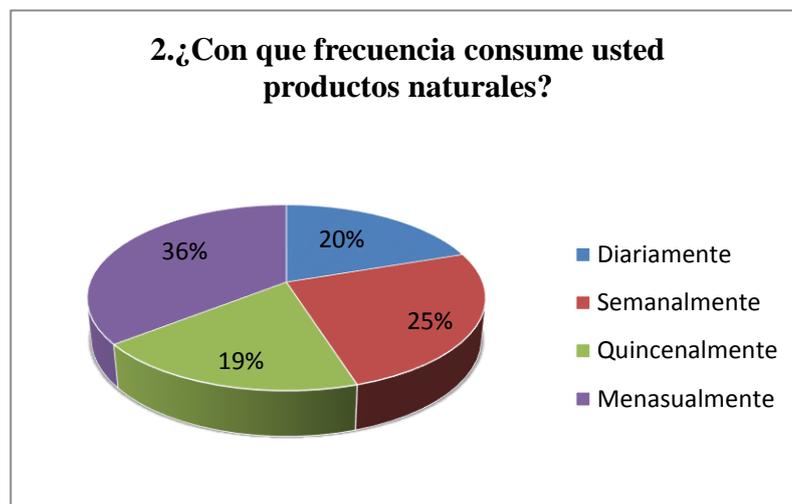


Gráfico N° 6

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Se determinó que el consumo que realizan las personas mensualmente es del 35.62 %, se podría decir que es debido a que las personas esperan que llegue fin de mes para realizar sus respectivos consumos, pero no sucede lo mismo en la quincena ya que el promedio de consumo es del 19.26 %, siguiendo de cerca el consumo semanal el cual es de 25.33 %.

3. ¿Cuál es el promedio de consumo mensual que usted realiza en un Centro Naturista?

Tabla N° 9:
Consumo

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
0-5 Dólares	77	20,32%
6-10 Dólares	60	15,83%
11-20 Dólares	75	19,79%
21-40 Dólares	52	13,72%
41-60 Dólares	48	12,66%
61-100 Dólares	40	10,55%
100 en adelante	27	7,12%
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

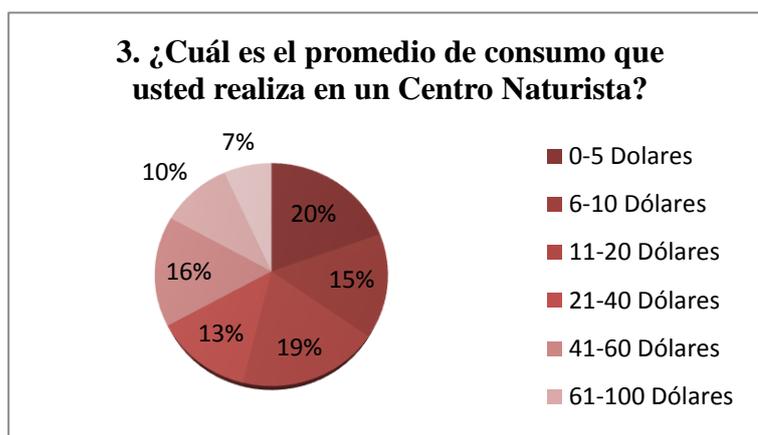


Gráfico N° 7

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

En el promedio de consumo que realizan las personas del Sector Comité del Pueblo es de 0-5 dólares siendo en 20,32 % de la población encuestada. Le sigue muy de cerca el 19,79%, quiere decir que las personas también consumen entre 11-20 dólares.

4. ¿Cree que los productos naturales son beneficiosos para la salud?

Tabla N° 10:
Productos Beneficiosos

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	250	65.96%
No	129	34.04%
Sumatoria	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

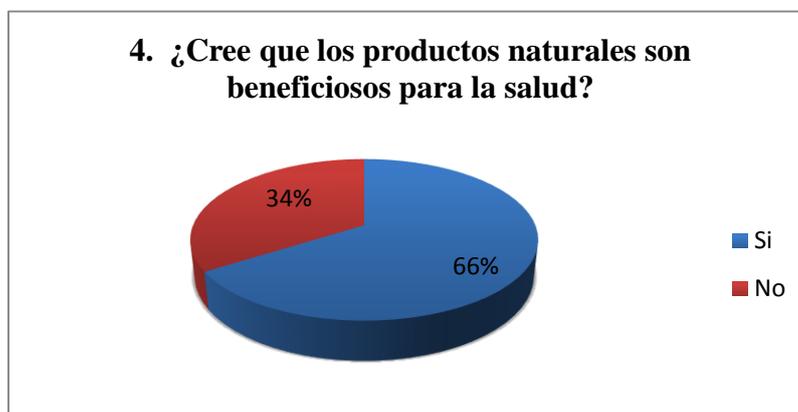


Gráfico N° 8
Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Del total de la población encuestada 379 personas el 250 es decir el 65,96%, consideran que los productos naturales son beneficiosos para la salud, pues son de origen natural. Y el 34,04% de las personas encuestadas consideran que es beneficioso el consumo de los medicamentos convencionales.

5. ¿Cree usted que los medicamentos naturales cumplen las mismas funciones que los medicamentos convencionales?

Tabla N° 11:

Productos Naturales Vs Medicamentos Convencionales.

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	97	25,60%
No	282	74,40%
Sumatoria	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

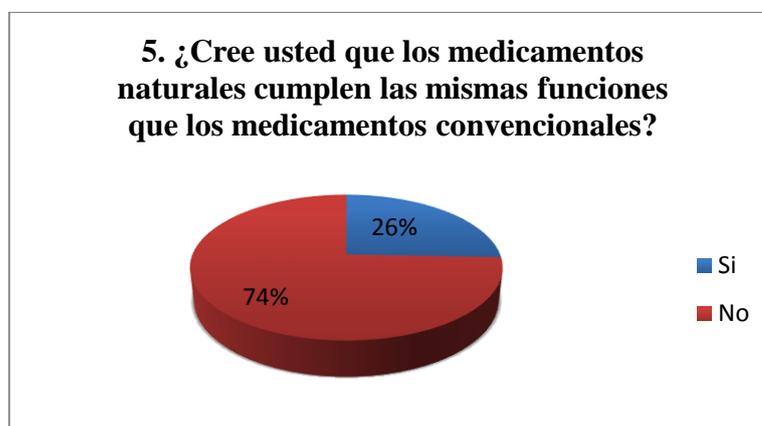


Gráfico N° 9

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

De la encuesta realizada a 379 personas del Sector Comité del Pueblo 282 personas, siendo el 74.40% determinan que los medicamentos convencionales no cumplen con la misma función que los productos naturales, ya que los medicamentos son más fuertes en distintos tipos de enfermedades.

6. ¿Cuáles de los siguientes aspectos toma en cuenta para comprar medicamentos naturales?

Tabla N° 12:

Aspectos para comprar medicamentos Naturales

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Precio	84	22,16%
Calidad	75	19,80%
Servicio	82	21,63%
Variedad de Stock	80	21,11%
Ubicación	58	15,30%
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

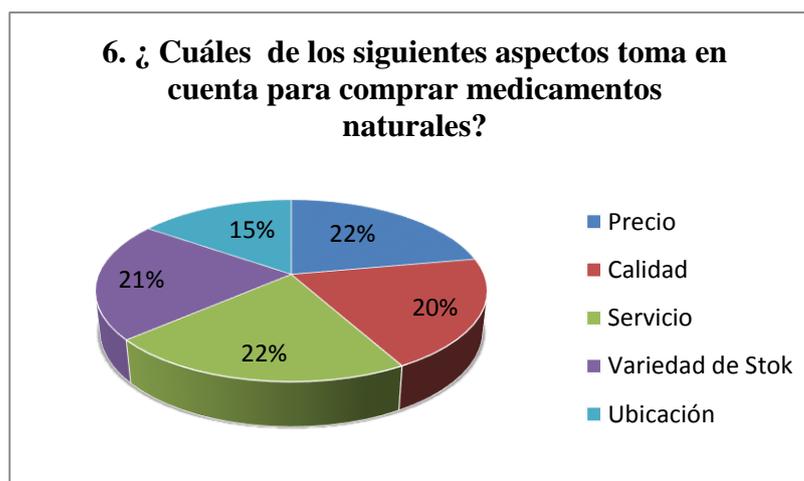


Gráfico N° 10

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Al momento de realizar la compra las personas consideran un factor importante de los productos o servicio el precio, buscan obtener precios cómodos y que estos tengan beneficios.

7. ¿Cree usted que la medicina natural puede reemplazar a la medicina tradicional?

Tabla N° 13:

Medicina Natural Puede reemplazar la Tradicional.

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	139	36,68%
A veces	145	38,25%
Nunca	95	25,07%
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

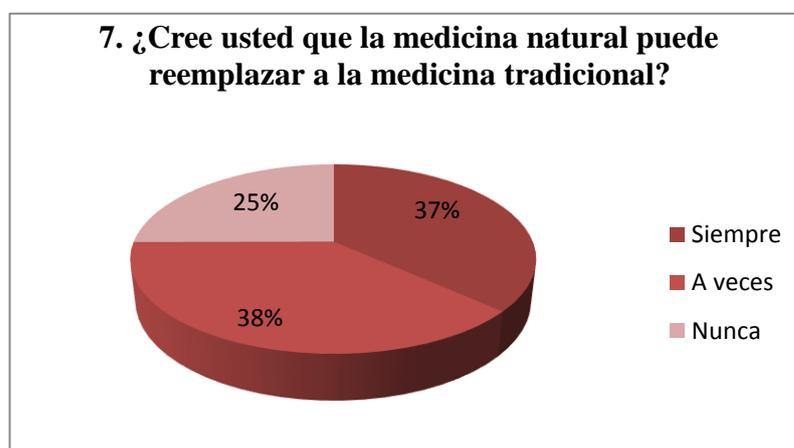


Gráfico N°11

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

De un total de 379 personas encuestadas el 38,25% consideran que a veces se puede reemplazar la medicina Convencional por la Natural, porque los productos de origen natural que son menos invasivos, pero hay casos en los que solo la medicina tradicional puede actuar.

8. ¿En dónde usted compra productos naturales?

Tabla N° 14:
Consumo de productos naturales.

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Farmacias	154	40,63%
Centros Naturistas	123	32,45%
Vendedores Ambulantes	102	26,91%
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

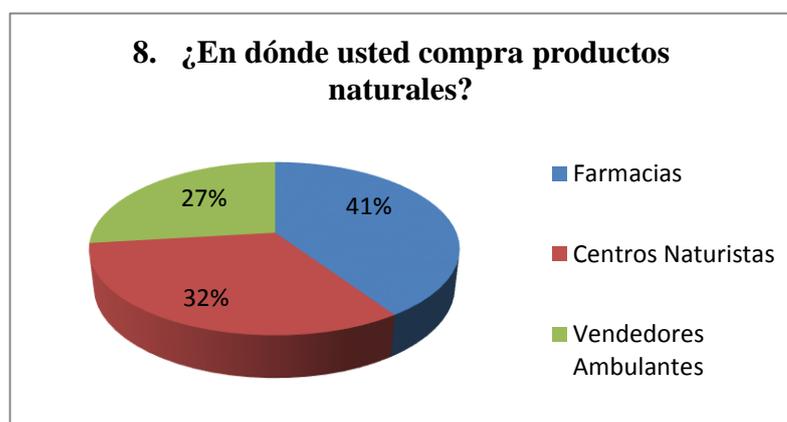


Gráfico N°12

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

La mayoría de personas realiza su consumo en establecimientos farmacéuticos es decir farmacias, siendo el 40,63% de la población encuestada.

Lo que demuestra que el principal competidor de los centros Naturistas son los establecimientos farmacéuticos – farmacias.

9. ¿Cómo calificaría la atención recibida en los establecimientos?

Tabla N° 15:

Atención

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Excelente	95	25,07%
Muy Buena	105	27,70%
Buena	78	20,58%
Regular	62	16,36%
Mala	39	10,29%
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

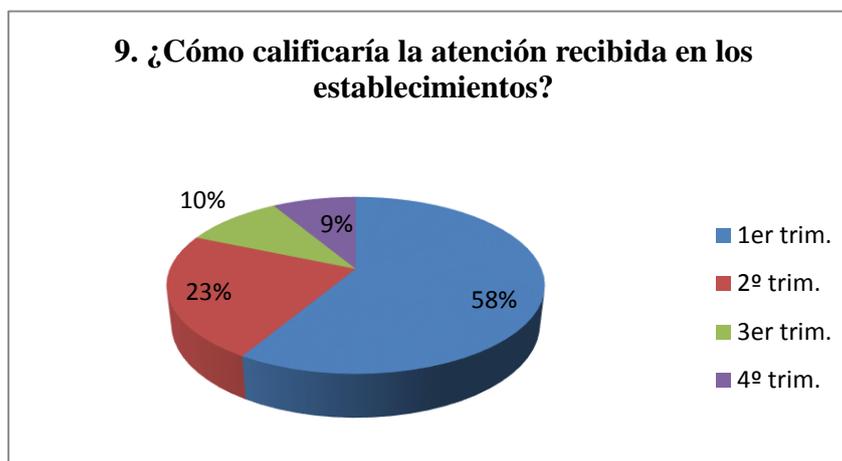


Gráfico N°13

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

La atención recibida por los establecimientos es muy buena con el 27,70%, a pesar de ello nos enfocaremos en el 47,23% de la población restante; los cuales han tenido una atención buena, regular y mala.

Estas personas podrían llegar a ser los clientes potenciales del Centro Naturista ProNature's Emmanuel.

10. ¿En el lugar donde usted consume productos naturales tienen un stock adecuado?

Tabla N° 16:
Stock Adecuado

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	219	57,78%
Casi Siempre	98	25,86%
Nunca	62	16,35%
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

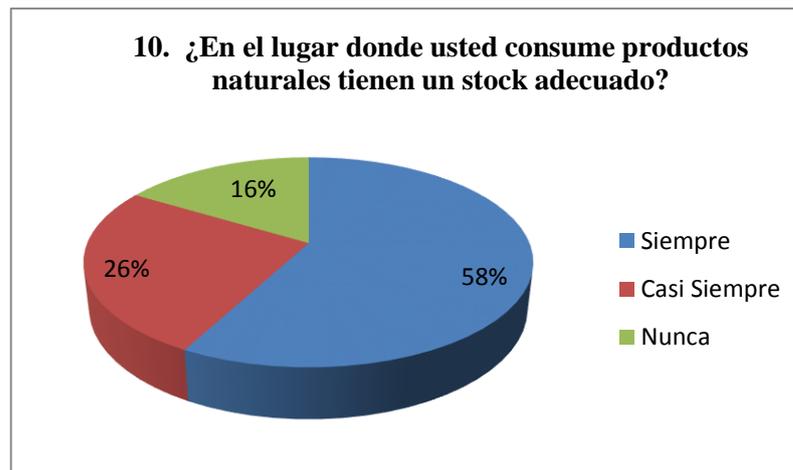


Gráfico N°14

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Según la encuesta realizada en el sector Comité del Pueblo, los centros Naturistas del lugar antes mencionado siempre tienen un Stock de sus productos siendo el 57,78% de las personas encuestadas. Se tomará como una oportunidad al 42,22% pues es el número de personas a las cuales se puede atraer al Centro Naturista ofreciéndoles una amplia variedad de stock en la mercadería.

11. ¿Quisiera recibir beneficios en la compra de productos naturales?

Tabla N° 17:
Beneficios de los productos

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Descuentos	182	48,02%
Promociones	98	25,87%
Entrega a Domicilio	99	26,12
T. Encuestados	379	100%

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

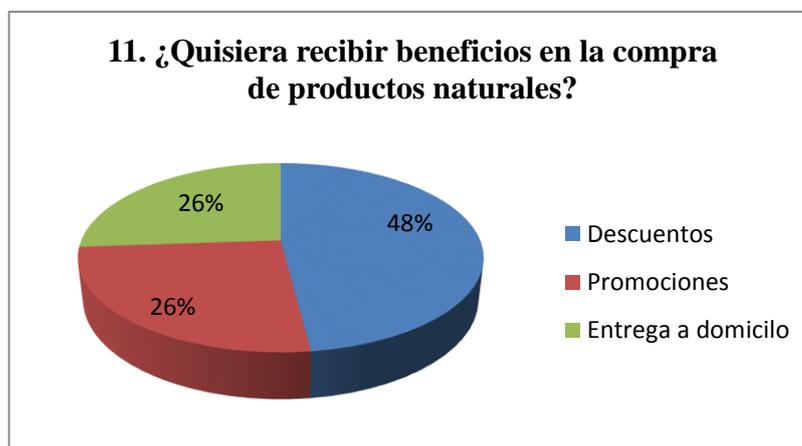


Gráfico N°15

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Según los datos obtenidos el 48,02% de las personas encuestadas manifiestan que les gustan los descuentos que se realiza a la hora de consumir medicina sea natural o convencional, también les gustaría recibir el servicio de entregas a domicilio al igual que las distintas promociones que se realicen.

3.02 Oferta

Se entiende que la oferta es el precio que se da por un determinado bien, servicio o producto, los mismos que son ofrecidos por personas u organizaciones en espacios determinados.

En sus últimas publicaciones la Subgerencia Cultural del Banco de la República, (2015) dice que la oferta hace referencia a la cantidad de bienes, productos y servicios que ofrece bajo determinadas condiciones las mismas que determina el nivel de oferta de un bien en el mercado.

En el mercado son los clientes los que reflejan el deseo en la demanda, y los vendedores son los que desean obtener una ganancia a través de los productos ofrecidos.

3.02.01 Oferta Actual.

Mediante la oferta actual se determinaran el uso de la capacidad instalada de producción o de servicio de la competencia, utilizaremos el método conocido como el ticket promedio, mediante el cual sabremos cuanto es el nivel de ventas de los principales competidores más cercanos del sector.

Tabla N° 18
Oferta Actual

Oferta Actual Principales competidores			
Centro Naturistas	Ventas Mensual	Anual	Porcentaje
Naturista Renacer	9.845,78	118.149,36	12,64%
Natural Plant	10.165,25	121.983,00	17,68%
Farm. Económicas	19.700,00	236.400,00	42,15%
Farmacias Torres	18.500,00	222.000,00	27,53%
Total	58.211,03	698.532,36	100%

Elaborado por Nohemí Ruiz

3.02.02 Oferta Proyectada.

Se estimara las ofertas futuras que existirán en el mercado al que se desea ingresar.

Tabla N°19
Oferta Proyectada

Oferta proyectada		
Año	Total consumo	Población
2015	698.532,36	2.60%
2016	716.694,20	2.60%
2017	732.328,25	2.60%
2018	751.368,78	2.60%
2019	770.904,37	2.60%

Elaborado por: Nohemí Ruiz

Para realizar el análisis se tomó el total del consumo del año 2015 de los centros naturistas, el crecimiento de la población en el sector Comité del Pueblo la cual es del 2.60%.

3.03 Productos Sustitutos.

Son bienes casi perfectos que poseen muchas características similares a los productos comerciales, los cuales pueden ser reemplazados por los consumidores, en el caso del Centro Naturistas ProNature's Emmanuel su producto sustituto serían las farmacias.

En el sector Comité del Pueblo se encuentra las siguientes farmacias, Farmacias Económicas, Farmacias Contreras, Farmacias Torres, siendo estas las más cercanas al sector donde se desea elaborar el proyecto.

3.04 Demanda.

Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Determina que la demanda es la cantidad de bienes o servicios que son solicitados por un mercado determinado o una economía específica, la demanda que una familia, organización tiene es porque el producto posee ciertas características o factores que determinan si el producto tiene demanda o no.

3.04.01 Demanda Actual

En este punto se determina la demanda que presenta el mercado frente al servicio. Para la cual se toma en cuenta la población sujeto de estudio y el consumo promedio.

Tabla N° 20
Demanda Actual

P. Inicial	P. Final	Promedio precio	v.abs.encuest	% encuesta	Población	Consum. Promedio
0	5	2,5	77,00	20,32%	5.954	14.885,48
6	10	8	60,00	15,83%	4.640	37.117,04
11	20	15,5	75,00	19,79%	5.800	89.892,8
21	40	30,5	52,00	13,72%	4.021	122.640,90
41	60	50,5	48,00	12,66%	3.712	187.441,1
61	100	80,5	40,00	10,55%	3.093	248.993,5
100	200	150	27,00	7,12%	2.088	313.175,1
			379,00	100%	29.307	\$ 1.014.145,92
PRECIO PROMEDIO						\$34,60
TOTAL DEMANDA MENSUAL						\$288.633,81
TOTAL DEMANDA ANUAL						\$ 3.463.605,75

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

En este caso de la demanda actual se obtuvo el consumo promedio y la demanda mensual, así como la anual, estos datos serán útiles a la hora de determinar la demanda insatisfecha.

3.05 Balance Oferta – Demanda.

Este balance permite determinar la demanda insatisfecha, saber si es la mejor oportunidad para la creación del negocio.

Tabla N° 21
Balance oferta demanda

Balance oferta - demanda			
Año	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha.
2015	698.532,36	865.901,44	-167.369,08
2016	716.694,20	888.414,88	-171.720,68
2017	732.328,25	911.513,66	-179.185,41
2018	751.368,78	935.213,02	-183.844,24
2019	770.904,37	959.528,56	-188.624,19

Elaborado por: Nohemi Ruiz.

Análisis:

La demanda insatisfecha es aquella que no es cubierta por el mercado y se puede cubrir al menos en una parte, por lo que se tomará el 25% de la demanda anual, con el fin de satisfacer las necesidades de los futuros clientes, se tiene en cuenta que no se pueden abarcar con el total pues no se brindaría un buen servicio y no se podría cubrir tampoco con toda la demanda.

CAPITULO IV

4.01 Tamaño del Proyecto.

Según Bacalla C. (s.f) El tamaño del proyecto es la capacidad de producción, es decir la capacidad de unidades que se puede producir en un establecimiento o local.

En este caso se cuenta con un espacio total de cincuenta metros cuadrados el cual puede ser utilizado por la tecnología que existe, al igual que las perchas y estas deben estar ubicadas estratégicamente para que se pueda exhibir los productos, llamando la atención de los clientes.

4.01.02 Capacidad Instalada Vs Demanda

Según Jara, L. (2015) la capacidad instalada son todos los recursos que se tiene disponibles, es decir recurso humano, equipos de producción, tecnología, instalaciones, etc.

Tabla N° 22
Nature's Garden Proveedor

Productos	Cantidad	Valor Un.	Valor Total
Sistema digestivo			
Colon Live	10	14	140
Aloe Lax	15	12	180
Pancreolive	20	10	200
Napolive	20	11,7	234
Coenzima Q10	18	13	234
Hepalive	15	14	210
Sistema Respiratorio			
Eucamiel	15	12	180
Emulsión Noni kids	20	14,1	282
Aceite de linimento	25	9,85	246,25
Vapogarden	15	11,5	172,5
Vitamina C	18	11	198
Propilis	15	8,9	133,5
Cardiovascular/Circulatorio.			
Alcachofa	30	15	450
Venoflash	30	15	450
Omegalive	25	14	350
Triple grlic	20	13,25	265
Sistema Osteo Articular			
Gel Analgésico	25	14,5	362,5
Vitakalcio	25	13,25	331,25
Noni Juice	35	12	420
Naprolive	25	11,2	280
Sistema Nervioso			
Vita Toro	20	12,25	245
Passilive	15	11,78	176,7
Energy Live	12	14	168
QuitaDol	15	12,5	187,5
Gerialtril	14	13	182
Sistema Renal	15	13	195
Bebida de sábila	12	14,22	170,64
Urolive en tónico	25	13	325
Prostalex.	21	14,25	299,25
Reductores grasa corporal			0
Energyton	10	12,52	125,2
Multi 7	14	14,75	206,5
Chitosan Forte	12	13,75	165
Silouette	12	17	204
OTC			
Shampoo Anticaspa	20	10,5	210
Shampoo Herbal	20	10,5	210
Varon Dany	21	10,5	220,5
Shampoo Baby Suace	20	10,5	210
splash y crema	20	11,76	235,2
baba de caracol	19	10,5	199,5
Total	625	403,83	9253,99

Fuente: Nature's Garden

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla N° 23
Laboratorios Pronavit

Productos.	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Sistema Respiratorio			
Forte Propoleo 210	35	11,25	393,75
Forte Propoleo 110	25	11	275
Flores Pectorales	25	10	250
Infantil Naranja	35	9	315
Rabano Jarabe	25	14	350
Mediktos	18	16	288
Sistema Endocrino			
Diabe 5	35	14,77	516,95
Prosta Cleaner	35	14	490
Therafem	35	15	525
Sistema Digestivo			
Aloe Flax	35	14	490
Biogastrin	32	12	384
Hepat Cleaner	32	13	416
Form	35	13	455
Sistema Cardiovascular			
Control Trig-C	25	14,49	362,25
Sistema Renal			
Formula N°1	25	13	325
Renal Cleaner	30	14	420
OTC			
Shampoo cola de caballo	25	12	300
Saldol Gel	20	9	180
Ungüento Meticol	25	13	325
Total	552	242,51	7.060,95

Fuente: Laboratorios Pronavit Productos Naturales.

Elaborado Por: Nohemi Ruiz

Tabla N° 24
Laboratorios Renase

Productos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Sistema Respiratorio			
Tintura de propoleo	30	5,75	172,5
Equinacea	30	7,95	238,5
Caramelos propólito	25	8,75	218,75
Propolio en miel	30	10,4	312
Propolito	40	7,5	300
Sistema Digestivo			
Cascara sagrada	20	11,25	225
calendula Solución Oral	30	10,75	322,5
Sangra de Drago	30	7,5	225
Fibranatu	30	10,25	307,5
Sistema reproductor			
Prostavid Extracto	22	9,1	200,2
Uña de gato	30	8,5	255
Uña de gato Capsula	35	11,25	393,75
Zarzaparrilla	45	18	810
Sistema Inmunitario			
Graviola Extracto	18	11,5	207
Miel Polen Jalea Real	25	12	300
Polen	25	10,5	262,5
Quemador de grasa			
Garcinia	15	12,75	191,25
OTC			
Jabon de avena	15	8,5	127,5
Shampoo de aguacate	15	10,5	157,5
Shampoo Caida Cabello	15	10,5	157,5
Jabon de matico	18	8,75	157,5
Jabon sangre de drago Cicatrizante	18	7,98	143,64
Total	561	219,93	5685,09

Fuente: Laboratorios Renase Productos Naturales Selváticos.

Elaborado Por: Nohemi Ruiz

4.01.03 Localización Macro.

El centro Naturista ProNature's Emmanuel se encuentra ubicado en la provincia de Pichincha, en la ciudad de Quito, en el sector Comité del Pueblo.



Gráfico N°16

País Ecuador

Fuente: <https://www.google.es/maps/place/Ecuador/@-1.7860217,-80.3819914,7z/data=!3m1!4b1!4m2!3m1!1s0x902387dda89a4bd5:0x9d76af04119c3702>



Gráfico N°17

Provincia Pichincha, Ciudad Quito.

Fuente: <https://www.google.es/maps/place/Quito,+Ecuador/@-0.1843778,-78.5670655,11z/data=!4m2!3m1!1s0x91d59a4002427c9f:0x44b991e158ef5572>

4.01.04. Localización Micro

Es el lugar exacto donde sea realizara el proyecto, es donde se realizará la creación del Centro naturista. En las calles Francisco de la Torre N°65-68 y pasaje Tamayo.



Gráfico N°18

Sector Comité del Pueblo

Fuente: [https://www.google.com/maps/place/Quito+Comite+del+Pueblo,+Ecuador/@-0.1115267,-](https://www.google.com/maps/place/Quito+Comite+del+Pueblo,+Ecuador/@-0.1115267,-78.4651004,14.25z/data=!4m2!3m1!1s0x91d58f992b66723d:0x43a5a1344363b1b5)

[78.4651004,14.25z/data=!4m2!3m1!1s0x91d58f992b66723d:0x43a5a1344363b1b5](https://www.google.com/maps/place/Quito+Comite+del+Pueblo,+Ecuador/@-0.1115267,-78.4651004,14.25z/data=!4m2!3m1!1s0x91d58f992b66723d:0x43a5a1344363b1b5)

4.02.01 Localización

Es la ubicación más adecuada donde se realizará el proyecto, una vez que se tomó en cuenta la situación del punto de venta, mercados, establecimientos cercanos etc.

4.02.02 Localización Óptima

Castillo D. (2015) localización óptima, Es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre capital, es decir que se busca el lugar ideal para implementar el proyecto. La calle principal donde se realizara el proyecto es en la calle Francisco de la Torre N° 65-68 y pasaje Tamayo, del sector Comité del Pueblo.



<https://www.google.es/maps/place/Francisco+de+la+Torre/@-0.1184323,-78.4686535,204m/data=!3m1!1e3!4m2!3m1!1s0x91d58f901becce67:0x21cb7fa15af31d83!6m1!1e1>

Gráfico N°19

Sector Comité del Pueblo

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla N° 25
Localización Óptima

Determinación de localización		
Detalle	SI	NO
Servicios Básicos	✓	
Calle Principal	✓	
Afluencia de personas	✓	
Centros comerciales cercanos	✓	
Parada de Buses	✓	

Elaborado por: Nohemi Ruiz

4.03 Ingeniería del producto

Según Troya B. M.R. (2010) la “ingeniería del producto” es el estudio técnico, el encargado de todos los cálculos para determinar el consumo del material o los recursos.

4.03.01 Distribución de planta

En sus estudios López B. (2012) concluyo que la distribución de planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios. Este orden comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento, los colaboradores directos o indirectos y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación. Una distribución en planta puede aplicarse en una instalación ya existente o en una en proyección. El objetivo de un trabajo de diseño y distribución en planta es hallar una ordenación de las áreas de trabajo y del equipo que sea la más eficiente en costos, al mismo tiempo que sea la más segura y satisfactoria para los colaboradores de la organización.” (pág. 1).



Grafico N°20
Local ProNature's Emmanuel
Elaborado por: Nohemi Ruiz



Gráfico N°21
Visualización 3D ProNature's Emmanuel
Elaborado por: Nohemi Ruiz

Se cuenta con un local que tiene las dimensiones de profundidad de 6 metros y de ancho de 4.5 metros cuadrados, el local cuenta con los servicios básicos pertinentes. En la parte interna del local se utilizará como almacenamiento y la parte de media se colocarán las estanterías donde se exhibirá el producto y en la parte delantera se colocará la caja para el pertinente cobro y dispensación de los diferentes medicamentos naturales.

4.03.02 Procesos Productivos:

Según (“Definiciones,” s.f), dice que el diagrama de flujo es la representación gráfica de una serie de procesos que pueden responder a diferentes ámbitos, puede ser utilizado en procesos utilizado en el proceso productivo de una organización.

Los procesos productivos de la organización son

- ✓ Ingreso de los clientes al establecimiento.
- ✓ Recibimiento por parte del personal de ventas a los clientes.
- ✓ Se pide información acerca de lo que buscan con la finalidad de proporcionar ayuda pertinente a los clientes.
- ✓ Se le proporciona información a los clientes de las promociones, descuentos de los productos.
- ✓ Facturación y dispensación del medicamento natural.
- ✓ Entrega de los medicamentos con la pertinente verificación.
- ✓ Despedida y agradecimiento al cliente.

Flujograma:

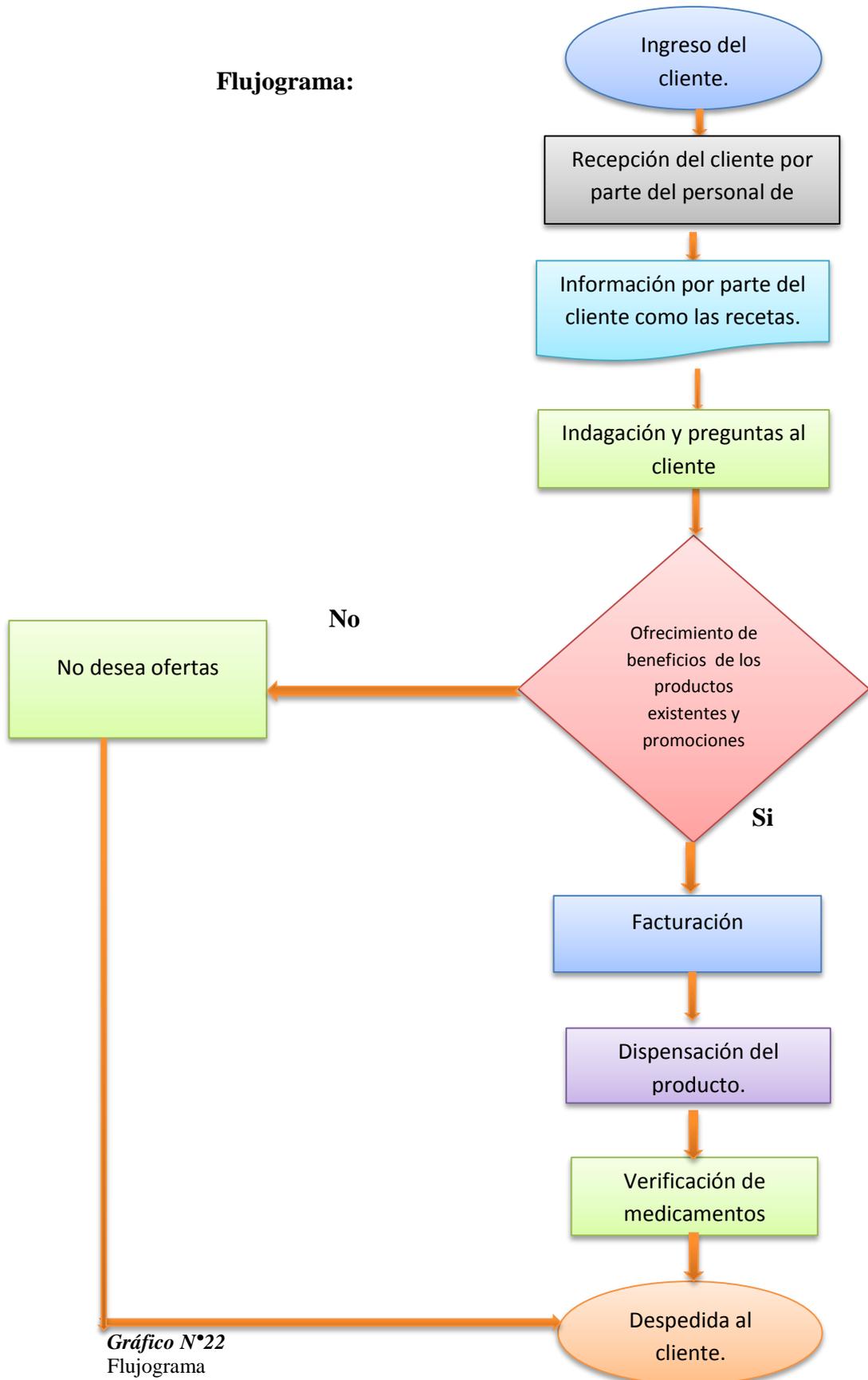


Gráfico N°22
Flujograma
Elaborado por: Nohemi Ruiz

4.03.03 Maquinaria y equipos.

Tabla N° 26
Útiles de Oficina

Útiles de oficina			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono	2	25	50
Lápiz	8	0,25	2
Carpetas x 100	1	5	5
Resma de hojas	2	4	8
Libretas	3	0,98	2,94
Grapadoras	2	1,45	2,9
Grapas paquete	2	0,95	1,9
Esferográficos x paquete	2	1,75	3,5
Borrador	2	0,25	0,5
Corrector	2	0,85	1,7
Carpetas archivadores	4	4,82	19,28
Tape Transparente	6	0,8	4,8
Perforadora	1	2,35	2,35
Marcadores Permanentes	6	0,45	2,7
Resaltadores	5	1,13	5,65
Facturas	8	8,45	67,6
Rollo de papel Sumadora	5	6,9	34,5
Total	61	65,38	215,32

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla N° 27
Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	1	180,00	180,00
Sillas	2	50,00	100,00
Estanterías	10	100,00	1.000,00
Mostradores Grandes	4	370,00	1.480,00
Vitrinas Pequeñas	3	150,00	450,00
Rotulo	1	125,00	125,00
Subtotal	21	975,00	3.335,00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla N° 28
Equipos de Computo

Equipos de Computo			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras	2	618,00	1.236,00
Impresoras	2	320,00	640,00
Subtotal	4	938,00	1.876,00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

4.03.04 Aspectos Legales.

Políticas de la Empresa

- ✓ Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa
- ✓ Cada uno de los miembros de la organización trabajara con ética y responsabilidad

- ✓ La calidad de nuestro trabajo debe ser nuestro punto más importante y está enfocada en la satisfacción del cliente.
- ✓ Cada persona deberá cumplir con las normas de aseo.

Requisitos para establecimientos nuevos.

MSP,(2015)”Laboratorios Naturistas Distribuidoras Naturistas

Establecimientos De Envasado, Distribución Y Venta

- Solicitud para permiso de funcionamiento
- Planilla de Inspección
- Título del profesional responsable (Bioquímico farmacéutico – copia) excepto para distribuidoras naturistas.
- Certificado del CONESUP
- Lista de productos con número de Registro Sanitario
- Carné curso sobre manejo de productos naturales (solo para tiendas naturista
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia del RUC del establecimiento.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del MSP (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Certificado de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos. ”(pág.5)

CAPITULO V

5.01 Ingresos

5.01.01 Ingresos operacionales.

Según Cuellar, G. (2004) los ingresos operacionales se relaciona con la producción de bienes y servicios. Los ingresos operacionales se generan por la venta de bienes no elaborados en la empresa que constituyen el objeto social del ente, (empresas de servicio de comercialización). La venta de un servicio que constituye el objeto social del ente (empresas de servicios) (pág.1).

Tabla N° 29
Ingresos Operacionales

Ingresos Operacionales		
Años	Mensual	Promedio anual
2016	10.000,00	120.000,00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.02 Costos

5.02.01 Costos de ventas.

Según Definición ABC (2007) Los costos operacionales representan al dinero que sale de una empresa para el desarrollo de la organización en sus diferentes actividades como es el pago de obligaciones como el alquiler, sueldos, etc.

Estos gastos se dan con el fin de mantener su actividad empresarial.

A continuación se describe los siguientes tipos de costos de la Empresa ProNature's Emmanuel.

5.02.02 Costos administrativos.

Los costos Administrativos están relacionados con distintos departamentos, tiene que ver con los sueldos, servicios de oficina, operaciones de producción etc.

Tabla N° 30
Costos Administrativos.

Costos administrativos	Unidad	Gasto Mensual	Gasto anual
Honorarios Contador	1 persona	100	1.200,00
Alquiler local		280	3.360,00
Servicios telefónicos		45	540,00
Útiles de oficina	3 veces x año	215,32	645,96
Internet		35	420,00
Agua		30	360,00
Luz		40	480,00
Depreciación		49,89	598,70
TOTAL		795,21	7.604,66

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.02.03 Costos Financieros.

Los costos financieros se da con los recursos ajenos, como es el préstamo bancario, en el caso de ProNature's Emmanuel, mediante un préstamo se consigue el valor de \$ 25.000 dólares con una tasa de interés anual del 11,83%, con un plazo de pago de 60 meses es decir 5 años, con una cantidad mensual a cancelar de \$ 553,9

Tabla N° 31
Costos Financieros

Monto	\$ 25.000,00
tasa anual	11,83%
tasa mensual	0,99%
plazo	60
PAGO	\$ 553,97

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla de Amortización

Tabla N° 32

Tabla de Amortización # 1

#	SALDO INICIAL	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA	SALDO FINAL
1	\$ 25.000,00	\$ 307,51	\$ 246,46	\$ 553,97	\$ 24.692,49
2	\$ 24.692,49	\$ 310,54	\$ 243,43	\$ 553,97	\$ 24.381,95
3	\$ 24.381,95	\$ 313,60	\$ 240,37	\$ 553,97	\$ 24.068,35
4	\$ 24.068,35	\$ 316,69	\$ 237,27	\$ 553,97	\$ 23.751,66
5	\$ 23.751,66	\$ 319,81	\$ 234,15	\$ 553,97	\$ 23.431,85
6	\$ 23.431,85	\$ 322,97	\$ 231,00	\$ 553,97	\$ 23.108,88
7	\$ 23.108,88	\$ 326,15	\$ 227,82	\$ 553,97	\$ 22.782,73
8	\$ 22.782,73	\$ 329,37	\$ 224,60	\$ 553,97	\$ 22.453,36
9	\$ 22.453,36	\$ 332,61	\$ 221,35	\$ 553,97	\$ 22.120,75
10	\$ 22.120,75	\$ 335,89	\$ 218,07	\$ 553,97	\$ 21.784,86
11	\$ 21.784,86	\$ 339,20	\$ 214,76	\$ 553,97	\$ 21.445,65
12	\$ 21.445,65	\$ 342,55	\$ 211,42	\$ 553,97	\$ 21.103,11
13	\$ 21.103,11	\$ 345,92	\$ 208,04	\$ 553,97	\$ 20.757,18
14	\$ 20.757,18	\$ 349,33	\$ 204,63	\$ 553,97	\$ 20.407,85
15	\$ 20.407,85	\$ 352,78	\$ 201,19	\$ 553,97	\$ 20.055,07
16	\$ 20.055,07	\$ 356,26	\$ 197,71	\$ 553,97	\$ 19.698,81
17	\$ 19.698,81	\$ 359,77	\$ 194,20	\$ 553,97	\$ 19.339,04
18	\$ 19.339,04	\$ 363,32	\$ 190,65	\$ 553,97	\$ 18.975,73
19	\$ 18.975,73	\$ 366,90	\$ 187,07	\$ 553,97	\$ 18.608,83
20	\$ 18.608,83	\$ 370,51	\$ 183,45	\$ 553,97	\$ 18.238,32
21	\$ 18.238,32	\$ 374,17	\$ 179,80	\$ 553,97	\$ 17.864,15
22	\$ 17.864,15	\$ 377,86	\$ 176,11	\$ 553,97	\$ 17.486,30
23	\$ 17.486,30	\$ 381,58	\$ 172,39	\$ 553,97	\$ 17.104,72
24	\$ 17.104,72	\$ 385,34	\$ 168,62	\$ 553,97	\$ 16.719,37
25	\$ 16.719,37	\$ 389,14	\$ 164,83	\$ 553,97	\$ 16.330,23
26	\$ 16.330,23	\$ 392,98	\$ 160,99	\$ 553,97	\$ 15.937,26
27	\$ 15.937,26	\$ 396,85	\$ 157,11	\$ 553,97	\$ 15.540,41
28	\$ 15.540,41	\$ 400,76	\$ 153,20	\$ 553,97	\$ 15.139,64
29	\$ 15.139,64	\$ 404,71	\$ 149,25	\$ 553,97	\$ 14.734,93
30	\$ 14.734,93	\$ 408,70	\$ 145,26	\$ 553,97	\$ 14.326,22
31	\$ 14.326,22	\$ 412,73	\$ 141,23	\$ 553,97	\$ 13.913,49
32	\$ 13.913,49	\$ 416,80	\$ 137,16	\$ 553,97	\$ 13.496,69
33	\$ 13.496,69	\$ 420,91	\$ 133,05	\$ 553,97	\$ 13.075,78
34	\$ 13.075,78	\$ 425,06	\$ 128,91	\$ 553,97	\$ 12.650,72
35	\$ 12.650,72	\$ 429,25	\$ 124,71	\$ 553,97	\$ 12.221,47
36	\$ 12.221,47	\$ 433,48	\$ 120,48	\$ 553,97	\$ 11.787,98

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla N° 33
Tabla de Amortización # 2

37	\$11.787,98	\$ 437,76	\$ 116,21	\$ 553,97	\$ 11.350,23
38	\$ 11.350,23	\$ 442,07	\$ 111,89	\$ 553,97	\$ 10.908,16
39	\$ 10.908,16	\$ 446,43	\$ 107,54	\$ 553,97	\$ 10.461,73
40	\$ 10.461,73	\$ 450,83	\$ 103,14	\$ 553,97	\$ 10.010,89
41	\$ 10.010,89	\$ 455,28	\$ 98,69	\$ 553,97	\$ 9.555,62
42	\$ 9.555,62	\$ 459,76	\$ 94,20	\$ 553,97	\$ 9.095,86
43	\$ 9.095,86	\$ 464,30	\$ 89,67	\$ 553,97	\$ 8.631,56
44	\$ 8.631,56	\$ 468,87	\$ 85,09	\$ 553,97	\$ 8.162,69
45	\$ 8.162,69	\$ 473,50	\$ 80,47	\$ 553,97	\$ 7.689,19
46	\$ 7.689,19	\$ 478,16	\$ 75,80	\$ 553,97	\$ 7.211,03
47	\$ 7.211,03	\$ 482,88	\$ 71,09	\$ 553,97	\$ 6.728,15
48	\$ 6.728,15	\$ 487,64	\$ 66,33	\$ 553,97	\$ 6.240,51
49	\$ 6.240,51	\$ 492,44	\$ 61,52	\$ 553,97	\$ 5.748,07
50	\$ 5.748,07	\$ 497,30	\$ 56,67	\$ 553,97	\$ 5.250,77
51	\$ 5.250,77	\$ 502,20	\$ 51,76	\$ 553,97	\$ 4.748,57
52	\$ 4.748,57	\$ 507,15	\$ 46,81	\$ 553,97	\$ 4.241,41
53	\$ 4.241,41	\$ 512,15	\$ 41,81	\$ 553,97	\$ 3.729,26
54	\$ 3.729,26	\$ 517,20	\$ 36,76	\$ 553,97	\$ 3.212,06
55	\$ 3.212,06	\$ 522,30	\$ 31,67	\$ 553,97	\$ 2.689,76
56	\$ 2.689,76	\$ 527,45	\$ 26,52	\$ 553,97	\$ 2.162,31
57	\$ 2.162,31	\$ 532,65	\$ 21,32	\$ 553,97	\$ 1.629,66
58	\$ 1.629,66	\$ 537,90	\$ 16,07	\$ 553,97	\$ 1.091,76
59	\$ 1.091,76	\$ 543,20	\$ 10,76	\$ 553,97	\$ 548,56
60	\$ 548,56	\$ 548,56	\$ 5,41	\$ 553,97	\$ (0,00)

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.02.04 Costos de ventas.

Los costos de Ventas tienen una relación directa con las ventas también con los costos totales, como la propaganda, servicios de correo, exposiciones etc.

Tabla N° 34
Gastos de ventas

Gasto de ventas		
Detalle	Mensual	Anual
Propaganda		180,00
Sueldo de dependientes	366,00	4.392,00
Sueldo administrador	400,00	4.800,00
Gasto beneficios Sociales	242,16	2.905,92
Total	1.008,16	12.277,92

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla N°35
Beneficios Sociales

Remuneración	Salario Nominal	Décimo 3° Sueldo	Décimo 4° Sueldo	Aporte Patronal	Fondo de R.	Vacaciones	T.B. Sociales	T. Mensual	T. Anual
Personal ventas	366,00	30,50	30,50	40,81		15,25	117,06	483,06	5.796,71
Administrador	400,00	33,33	30,50	44,60		16,67	125,10	525,10	6.301,20
TOTAL	766,00						242,16	1.008,16	12.097,91

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.03 Inversiones Del Proyecto

La inversión del proyecto es la información que se obtiene a través de diferentes estudios, con el fin de conocer si será rentable el proyecto en lo económico y social, estas inversiones se definen en tres tipos como las que veremos a continuación.

Tabla N°36
Inversión inicial del Proyecto

Inversión fija	Mensual
Área de producción	
Muebles y enseres	3.335,00
Inventario Mercadería	22.000
Total	25.335,00
Área Administrativa	
Equipos de computo	1.876,00
Total Área Administrativa	1.876,00
Área ventas	
Gasto de ventas	1.008,16
Total Ventas	1.008,16
Activos diferidos	
Programas Informáticos	200
Total Ac. Diferidos	
Total Inversión Fija	28.419.16

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.03.01 Activos fijos

Son aquellos objetos de transacción, por lo tanto son sujetos de depreciación, estos son bienes indispensables para las empresas, ya que es difícil que pueda desprenderse de estos bienes tangibles porque representaría una complicación para el correcto desarrollo o funcionamiento del mismo.

Tabla N° 37
Activos Fijos.

Activos Fijos			
Equipos de Computo	# de unidades	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras	2	618	1.236,00
Impresoras	2	320	640,00
Subtotal		938	1.876,00
Muebles y enseres,			
Estanterías	10	100	1.000,00
Mostradores Grandes	3	4	12,00
Vitrinas Pequeñas	3	150	450,00
Rótulos	1	125	125,00
Subtotal		379	1.587,00
Equipos de oficina			
Escritorios	1	180	180,00
Sillas	2	50	100,00
Subtotal		230	280,00
Total		1547	3.743,00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Tabla N°38
Depreciación de Activos

Detalle	Val. Origen	Vida Útil (años)	Val. Dp. Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Val. Residual
Equipo de Cómput.	1236,00	3	412,00	412,00	412,00	412,00			
Equipo de Oficina	280,00	10	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	140,00
Muebles y Enseres	1587,00	10	158,70	158,70	158,70	158,70	158,70	158,70	793,50
TOTAL:	3103,00			598,70	598,70	598,70	186,70	186,70	933,50

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.03.02 Activos Nominales

Los activos Nominales son el desembolso que deber realizar la persona o personas que van a desarrollar el proyecto es decir la dirección son todos los compromisos que se adquiere al realizar una inversión como el aspecto legal, contratos de telefonías, permisos de circulación en el en caso que existiera un vehículo en el negocio.

Tabla N° 39
Inversión inicial del Proyecto

Activo Nominal	Monto
Permisos de funcionamiento	\$200,00
Gastos de Puesta en marcha	\$100,00
Asesoría Legal y gasto de la organización	\$500,00
Capacitación del personal	\$300,00
Total Activos Nominales	\$1.100,00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.03.03 Capital de trabajo.

Hace referencia a la capacidad de endeudamiento a corto plazo que posee una empresa, este ayuda a una empresa a mantenerse en funcionamiento y poder cubrir las deudas temporales. Como son los sueldos, en este caso se tomó en cuenta el sueldo del administrador, del personal de ventas y del

Tabla N °40
Capital de trabajo

Capital de Trabajo		
Detalle	Mensual	Anual
Inventario	22.000,00	264.000,00
Sueldos	866,00	10.392,00
Total	22.866,00	274.392.00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

5.03.04 fuentes de financiamiento y uso de fondos.

Según López J. L. (2014). Concluye:

Que las Fuentes de financiamiento es la forma de conseguir el capital a lo que se le llama financiamiento, a través de las diferentes fuentes que brindan la posibilidad a las empresas de mantener una economía estable y eficiente, así como también permite mantener sus actividades comerciales.

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.(pág.1)

Este proyecto cuenta con el aporte personal de \$ 29.000 dólares los cuales formaran parte del patrimonio y con un financiamiento a través del banco del Pichincha con un monto de \$ 25.000 dólares, este será parte del pasivo, a continuación las condiciones del préstamo:

Tabla N° 41
Costos Financieros

Monto	\$ 25.000,00
tasa anual	11.83%
tasa mensual	0,99%
plazo	60
PAGO	\$ 553,97

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Requisitos para Préstamo Bancario Banco del Pichincha:

<i>Solicitud de crédito por solicitante(s), y garante(s).</i>	<i>Completamente llena, legible, sin borrones, tachones o enmendaduras con corrector.</i>
<i>Copias nítidas de cédula de identidad de todos los participantes.</i>	<i>En caso de existir capitulación matrimonial, disolución y/o liquidación de la sociedad conyugal, favor adjuntar una copia certificada del acta (partida) de matrimonio marginada ante el Registro Civil.</i>
<i>Declaraciones anuales del Impuesto a la Renta</i>	<i>De los tres (3) últimos años, si usted no declara no debe presentar estos documentos.</i>
<i>Respaldo de ingresos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Copia de RUC legible.</i> <i>Declaraciones mensuales del IVA de los últimos tres (3) meses o última Declaración semestral del IVA (se excluye el mes inmediato anterior). Para clientes que declaren a través del RISE se aceptarán los pagos de los últimos 3 meses. Este punto no aplica si se presentó las tres declaraciones anuales del Impuesto a la Renta que se encuentra dentro de los requisitos generales.</i>
<i>Contratos o Certificados (en el caso que aplique)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Transportistas urbanos / interprovinciales: (propietario del vehículo) presentar el Certificado de afiliación a la Cooperativa o Compañía de Transporte.</i> <i>Transportistas de carga: (propietario del vehículo) presentar el Certificado de las empresas a las que presta el servicio de transporte de carga.</i> <i>Contratistas: adjuntar copia de contrato(s) del último año, que justifique(n) sus ingresos.</i>
<i>Respaldos patrimoniales (Si tuviere)</i>	<p><i>Copia de matrícula de vehículos, copia del impuesto predial, acciones, inversiones, entre otros. A nombre del deudor o su cónyuge.</i></p> <p><i>En caso de que la matrícula se encuentre no negociable o con gravamen presentar tabla de amortización de vehículo o certificado de cancelación.</i></p>
<i>Respaldo otros ingresos (Si tuviere)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Ingresos por Rentas, adjuntar copia de contratos de arrendamiento debidamente registrados en el inquilinato o notariados y copia del pago de impuesto predial de los bienes arrendados.</i> <i>Giros recibidos del exterior (remesas), adjuntar copia de los giros recibidos en los 6 últimos meses.</i> <i>Pagos jubilación: Si el pago es en Banco Pichincha copia de los 3 últimos estados de cuenta o de movimientos de cuenta de ahorros en el que conste la acreditación. Si la acreditación es en otros bancos se debe enviar rol de pagos de jubilación.</i>

Gráfico N° 23

Requisitos para préstamo bancario

Fuente: Banco del Pichincha.

Tabla N °42
Balance General

Balance General			
Activos Corrientes		Pasivos C. Plazo	
Caja	3.258,89	Total Pasivos Corto plazo	–
Bancos	15.000,00	Pasivos Largo Plazo	
Inventarios Mercadería	22.000,00	Préstamos Bancarios	25.000
Total Activos Corrientes	40.258,89	Total Pasivos	25.000
Activos Fijos			
Muebles y Enseres	3.335,00	Patrimonio	
Equipos de oficina	280	Capital	22.000
Equipo de Computación	1.876,00	Total Patrimonio	22.000
Depreciación acumulada	-49,89	Pasivo + Patrimonio	47.000
Total Activos fijos	5.441,11		
Activos Diferidos			
Permisos y patentes	1.100,00		
Programas Informáticos	200		
Total Activos diferidos	1.300,00		
Total Activos	47.000,00	Total Pasivos	47.000,00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

CAPITULO VI

6.01 Pronóstico Financiero

El pronóstico Financiero permite predecir el costo de los distintos productos y servicios, es decir se puede saber el futuro compartimiento de la empresa.

6.01.02 Estado de Proforma.

Son datos mediante los cuales se plantea obtener datos que pronostican con un año de anticipado de la empresa, estos muestran los estados de ingresos y los costos esperados para el año siguiente.

A continuación se realiza el estado del resultado proyectado con el 80% de inversión, con el cual se trabajará en el proyecto.

Tabla N° 43

Estado de Resultados Proforma.

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS NETAS	\$ 120.000,00	\$ 144.000,00	\$ 172.800,00	\$ 207.360,00	\$ 248.832,00
COSTO VTAS	\$ (78.000,00)	\$ (93.600,00)	\$ (112.320,00)	\$ (134.784,00)	\$(161.740,80)
UTILIDAD BRUTA	\$ 42.000,00	\$ 50.400,00	\$ 60.480,00	\$ 72.576,00	\$ 87.091,20
GASTOS ADMISTRATIVOS	\$ (7.604,67)	\$ (8.121,02)	\$ (8.672,44)	\$(9.261,30)	\$ (9.890,14)
GASTOS EN VTAS	\$ (12.277,92)	\$ (13.111,59)	\$ (14.001,87)	\$(14.952,59)	\$ (15.967,88)
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 22.117,41	\$ 29.167,39	\$ 37.805,69	\$ 48.362,11	\$ 61.233,18
GASTOS FINANCIEROS	\$ (2.750,70)	\$ (2.263,86)	\$ (1.716,20)	\$ (1.100,12)	\$ (407,08)
UTILIDAD ANTES 15% TRABAJ	\$ 19.366,72	\$ 26.903,53	\$ 36.089,49	\$ 47.261,98	\$ 60.826,11
15% TRABAJADORES	\$ (2.905,01)	\$ (4.035,53)	\$ (5.413,42)	\$(7.089,30)	\$ (9.123,92)
UTILIDAD ANTES DE I.R	\$ 16.461,71	\$ 22.868,00	\$ 30.676,07	\$ 40.172,69	\$ 51.702,19
I. R 15%	\$ (1.646,17)	\$ (3.430,20)	\$ (4.601,41)	\$(6.025,90)	\$ (10.340,44)
UTILIDAD GENERAL	\$ 14.815,54	\$19.437,80	\$ 26.074,66	\$34.146,78	\$ 41.361,75
10% RESERVA LEGAL	\$ (1.481,55)	\$ (1.943,78)	\$ (2.607,47)	\$(3.414,68)	\$ (4.136,18)
UTILIDAD NETA	\$ 13.333,98	\$ 17.494,02	\$ 23.467,19	\$30.732,11	\$ 37.225,58

Elaborado Por: Nohemi Ruiz

6.01.03 Flujo de caja.

Se trata de las entradas y salidas de caja en un determinado periodo de una empresa, mediante este punto se puede determinar la viabilidad de un proyecto.

Tabla N° 44
Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
Utilidad		14.815,54	19.437,80	26.074,66	34.146,78	41.361,75
Depreciación		\$598,70	\$598,70	\$598,70	\$186,70	\$ 186,70
Gasto Financiero		\$2.750,70	\$2.263,86	\$1.716,20	\$1.100,12	\$ 407,08
FLUJO DE CAJA						
Inversión	47.000					
FLUJO NETO	-47.000	18.623,94	22.763,30	28.883,92	35.961,54	42.486,16

Elaborado por: Nohemi Ruiz

6.01.04 Punto de equilibrio

Tabla N° 45
Punto de Equilibrio

	CV	CF	CT
COSTO VENTAS	\$ 78.000,00		\$ 78.000,00
GASTO VENTAS	\$ 180,00	\$ 12.097,92	\$ 12.277,92
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 7.604,66	\$ 7.604,66
GASTS FINANCIEROS		\$ 2.750,70	\$ 2.750,70
	\$ 78.180,00	\$ 21.853,28	\$ 100.633,28
			\$ 120.000,00

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Cálculo Punto de equilibrio:

Tabla N° 46
Cálculo Punto de Equilibrio

VTAS	\$ 120.000,00	\$ 333,33
CT	\$ 100.633,28	
CF	\$ 21.853,28	
CV	\$ 8.180,00	\$ 217,17
Q	360	

Elaborado por: Nohemi Ruiz

- PE (Q) = CF
- PE (Q) = PVU-CVU
- PE (Q) = \$ 21.853,28
- PE (Q) = \$ 116,17
- PE (Q) = \$ 188.12

- PE (MON) = \$21.853.00
- PE (MON) = \$ 0,3485
- PE (MON) = \$ 62.706.69

Punto de Equilibrio

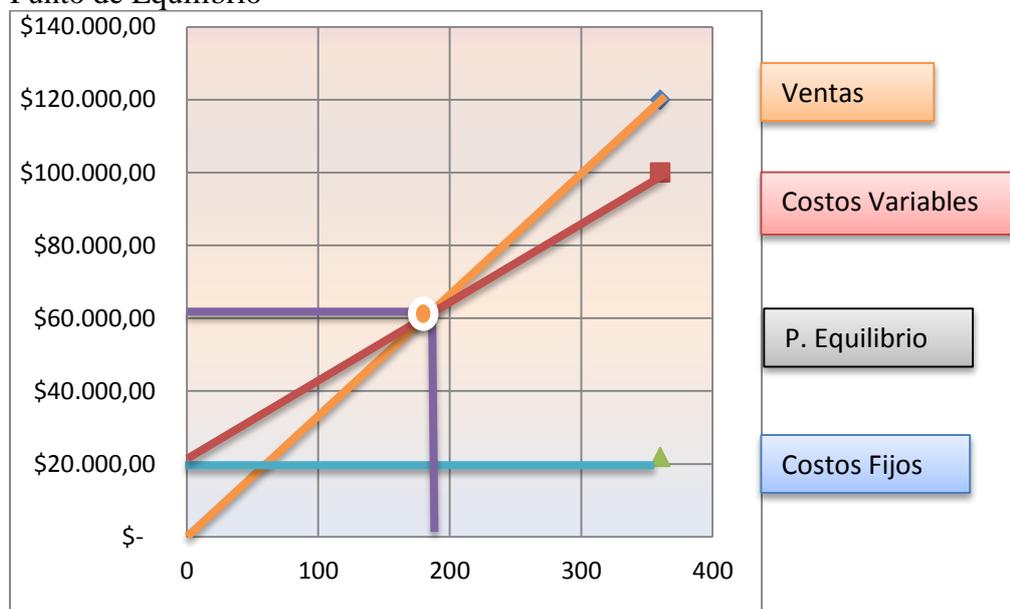


Gráfico N° 24

Punto de Equilibrio

Elaborado por: Nohemi Ruiz

6.01.05 Tmar

Es la tasa mínima aceptable de rendimiento o la ganancia esperada para inversión propuesta.

Tabla N°47

TMAR

TMAR				
T(MAR)	% Inflación	Inversión	% Riesgo País	Tasa de Descuento
T(MAR)=	3,22%	11,83%	7,93%	10%
T(MAR)=	32,98% = 0,3298			

Elaborado por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Se toma en cuenta la inflación, el porcentaje financiero y el riesgo país donde obtenemos la tasa mínima de 32.98%.

6.02 Evaluación Financiera

Es a través del cual se intenta identificar los costos y beneficios del proyecto mediante el cual podemos determinar si este es rentable o no la creación del Centro Naturista ProNature's Emmanuel Comité del Pueblo,

6.02.01 Valor Actual Neto (VAN).

Este método es utilizado para la valoración de las distintas opciones de inversión. Este método actualiza los cobros y pagos de un proyecto o inversión y calcular su diferencia.

Tabla N°48
VAN

	FN	FNA	
0	\$ (47.000,00)	\$ -47.000,00	\$ -47.000,00
1	\$ 18.623,94	\$ 14.005,07	\$ 12.752,55
2	\$ 22.763,30	\$ 12.872,49	\$ 10.672,99
3	\$ 28.883,92	\$ 12.282,79	\$ 9.273,26
4	\$ 35.961,54	\$ 11.499,87	\$ 7.905,70
5	\$ 42.486,16	\$ 10.216,82	\$ 6.395,50

Elaborado por: Nohemi Ruiz

6.02.02 Tasa Interna de Retorno:

Es un monto de valoración de la inversión mediante el TIR se puede medir si es rentable, los cobros y los pagos, el TIR se debe igualar al VAN a 0 en este caso se utilizó el 45 %.

Tabla N°49
TIR igualado a 0

FNA	
\$ -47.000,00	\$ -47.000,00
\$ 13.659,90	\$ 12.526,78
\$ 12.610,70	\$ 10.605,30
\$ 12.072,57	\$ 9.310,55
\$ 11.331,04	\$ 8.013,78
\$ 10.089,22	\$ 6.543,60
VAN = 12.763,44	VAN = 0,0

Elaborado por: Nohemi Ruiz

6.02.03 Razón Costo Beneficio (RBC)

Mide la relación que tienen los costos y beneficios que se da en un proyecto con el fin de determinar la rentabilidad del mismo.

$$RBC = \frac{VA (VPN)}{Inv. I.} \quad \frac{VALOR ACTUAL}{INVERSIÓN INICIAL}$$

$$RCB = \frac{59.763,44}{47.000}$$

$$RCB = 1,27$$

Tabla de Indicadores Financieros

Tabla N°50
Indicadores financieros

VAN =	\$ 2.763,44	\$ 0,00
TIR =	45%	
T(MAR) =	0,3298	
RB/C=	\$ 59.763,44	1,27
	47.000	

Elaborado Por: Nohemi Ruiz

Análisis:

Según la razón costo beneficio (RBC), es mayor que uno por lo que el proyecto es aceptable, este método es efectivo para determinar su viabilidad y podemos enfocarnos de mejor forma en la distribución del mismo.

6.02.04 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Este indicador financiero ayuda a verificar en qué fecha se recuperara la inversión.

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

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

(47.000-18.164,94)

$$\text{PRI} = 1 + \frac{\quad}{22.300,36}$$

$$\text{PRI} = 1 + \frac{28.835,06}{22.300,36}$$

✓ $\text{PRI} = 1 + 1,293031144$

✓ $\text{PRI} = 2,293031144$

✓ $\text{PRI} = 0,2930311439 * 12$

✓ $\text{PRI} = 3,516373727$

✓ $\text{PRI} = 3,516373727 - 3$

✓ $\text{PRI} = 0,5163737267 * 30$

✓ $\text{PRI} = 15,4912118$

Análisis:

Mediante este indicador se determina que la inversión se recupera en un periodo de 2 años, 3 meses, 15 días lo que quiere decir que no es un periodo de tiempo muy prolongado.

6.03 Análisis De Impactos

6.03.01 Impacto ambiental,

ProNature´s Emmanuel no causa ningún daño ambiental, pues no es una empresa que produce los distintos tipos de productos naturales sino que los comercializa, se emplearan métodos para desechar de forma correcta los distintos embaces médiante una clasificación correcta y se llevara un correcto control de inventario para evitar la compra de productos innecesarios así mismo para evitar la caducidad de los productos.

6.03.02 Impacto económico

ProNature´s Emmanuel genera un impacto en cuanto al crecimiento de la económico, tanto del país como de las personas que laboran en el mismo, puesto que sería generadora de empleo, aunque no existen datos concretos en la escala nacional el consumo de remedios naturales, la adquisición de medicamentos de origen natural se da a nivel mundial por lo que tiene un amplio mercado, el cual se podría decir que es un nicho virgen.

La creación de este centro Naturista beneficiará, por un lado a los dueños y a los distintos clientes que deseen adquirir los productos ofrecidos, así también se puede determinar que ProNature´s Emmanuel puede cubrir con sus obligaciones.

Las utilidades generadas por el proyecto se utilizarán para realizar la reinversión pertinente en el Centro naturista, o futuras inversiones que sean en beneficio del negocio.

6.03.03 Impacto productivo

Mediante la creación de este Centro naturista ProNature's Emmanuel, se busca la satisfacción de los clientes así mismo que estos puedan aumentar la calidad de vida mediante el consumo de medicina natural, se tratará en todo momento de velar por el interés del consumidor ya que es el eje fundamental para el mantenimiento de un comercio, así también se tendrá presente que es importante ganarse la confianza y fidelidad de quienes podrían ser los futuros clientes.

6.03.04 Impacto empresarial

Al realizar la creación de este proyecto, se está contribuyendo a la matriz productiva puesto que sería una fuente de empleo, se busca también constituir con el cuidado de los ciudadanos del sector Comité del Pueblo, se debe considerar que mediante la creación de este centro naturista se busca satisfacer las necesidades del consumidor.

CAPITULO VII

7.01 Conclusiones

La elaboración del estudio de la factibilidad es importante puesto que permite saber si un proyecto es rentable o no, mediante la elaboración de un estudio de mercado, financiero, legal, lo que hace beneficioso al proyecto.

El siguiente proyecto trata de contribuir al desarrollo económico que se está dando en los últimos tiempos, sobre el consumo de la medicina Natural, permitiendo que con el paso del tiempo se vuelvan empresas mejor posicionadas en el mercado como lo son las farmacias.

En el Sector Comité del Pueblo se está llevando a cabo el estudio de la factibilidad para el desarrollo de un centro naturista, para ser más específica en la zona once no existe competencia, debido a que otras empresas no han realizado un sondeo del crecimiento económico que este sector va a tener, resultado de la construcción del Centro del Comercio Comité del Pueblo, el mismo que permite mejores fuentes de empleo y de ingresos.

Al crear un negocio se debe tener en cuenta que el personal que va a laborar en la empresa debe contar con lo concomimientos adecuados, pues este es un punto fuerte a la hora de dispensar, teniendo en consideración que los sueldos están dentro de los gastos de Ventas. Con el tiempo sería importante que los ingresos giraran en torno de las ventas, es decir que los empleados puedan contar con una comisión en el sueldo.

Es de vital importancia que se aproveche los recursos propios de la empresa para de esta manera obtener los máximos beneficios, mediante la tecnología adecuada la cual permite obtener un correcto inventario, controlando el stock de producto y ventas del centro naturista.

Se debe tener en cuenta que para un buen funcionamiento de la empresa es importante contar con un stock adecuado de los productos que se va a ofrecer, el presente proyecto se desarrolló mediante el cuadro básico de medicamentos.

El factor económico es un punto importante, se debe tener claro el nivel de endeudamiento y la capacidad para cubrir las obligaciones bancarias, también se debe tener en cuenta que al inicio de un préstamo bancario se paga un interés más alto y una cantidad menor del capital financiado y a medida que se va cancelando se termina pagando un menor interés y un mayor capital.

7.02 Recomendaciones.

Mediante el estudio se conoce la expectativa de los clientes. Para los futuros inversionistas, lleven el proyecto a cabo, pues dicho proyecto es viables desde el punto de vista financiero y técnico.

Para el correcto funcionamiento de una empresa se debe contar con el personal adecuado y perfectamente capacitado, de esta manera se produce una buena atención a los clientes y así también se logra fidelizar a los mismos. Es importante resaltar que según la normativa legal según el registro Oficial Art.30 del reglamento y control de productos naturales, las personas que comercialicen productos naturales no deben contar con un Bioquímico, sino únicamente con la capacitación del personal.

Se debe tener en cuenta los constantes cambios se dan en el tiempo por lo que es importante realizar un correcto estudio e implementar las diferentes estrategias como el análisis FODA, para de esta manera estar preparados y ser parte del mismo permitiendo así a la empresa mantenerse en el tiempo.

Es importante para que una empresa esté acorde con las distintas necesidades de los clientes, se plante un plan de marketing.

Se recomienda también dar un seguimiento posterior con la finalidad de actualizar algunas variables como el estudio de mercado, de esta manera se contará con una mayor información y será una parte importante para la durabilidad y desarrollo de la empresa y mejorar las alternativas en la toma decisiones.

Realizar el proyecto de inversión permite tener una realidad técnica, social, financiera y de emprendimiento para seguir aplicando al sector de salud, desarrollando las habilidades y conocimiento aprendido en el Instituto tecnológico Superior Cordillera.

REFERENCIAS.

- Bacalla, C. (s.f). *Formulación y evaluación de proyectos*.
<https://carlosbacalla.googlecode.com/files/Semana04.2%20tamano.pdf> [Accessed 6 Mar. 2016].
- Castillo D. (2015) *localización optima*, recuperada de:
<https://prezi.com/8ex0fdijpl52/localizacion-optima-del-proyecto/>
- Cuellar, G. (2004) ingresos operacionales, recuperada de:
<http://fceca.unicauca.edu.co/old/fcf/fcfse31.html>
- Definición ABC (2007) Costos Operacionales, recuperada de link:
<http://www.definicionabc.com/economia/gastos-operacionales.php>
- Espinoza, R. (2016) *análisis DAFO* recuperado de:
<http://robertoepinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Cuaramta, D. (1996). *Mara, Bu: Medicina Popular*. Ecuador: Editorial Antartida S.A 1996.
- INEC, (2015), *Desempleo en Ecuador*, recuperado de:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-un-desempleo-de-477-en-diciembre-de-2015/>
- López B.(2012)Ingeniería industrial, distribución de planta , esta página fue recuperada del siguiente link:
<http://www.ingenieriaindustrialonline.com/>

López Bautista Jorge Luis. (2014, marzo 26). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>

Luciano Jara el 3 de noviembre de 2015 en Acceso Estadístico, Actividad Económica, esta página fue recuperado del siguiente link: <http://www.observatorio.unr.edu.ar/utilizacion-de-la-capacidad-instalada-en-la-industria-2/>

Mosquera, A.(2016)Estado de uso y fuentes de financiamiento. 1st ed. Colombia: Centros de Servicios Financieros SENA. Esta página se encuentra disponible en el siguiente link: <https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/08/sena-estado-de-fuentes-y-usos.pdf>

MSP,(2015), *permisos para establecimientos nuevos*, Recuperado de: <http://www.aeo.org.ec/PDF/REQUISITOS%20ESTABL%20NUEVOS.pdf>.

Organización Mundial de la Salud (OMS): Estrategia de la OMS sobre medicina tradicional 2002-2005. WHO/EDM/TRM/2002.1. Ginebra: Programa de Medicina Tradicional OMS, 2002. Recuperado de: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/95008/1/9789243506098_spa.pdf

PIB Banco central del Ecuador (2015).Crecimiento promedio, Recuperado de la siguiente página <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/782-en-2014-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-creci%C3%B3-en-38-es-decir-35-veces-m%C3%A1s-que-el-crecimiento-promedio-de-am%C3%A9rica-latina-que-alcanz%C3%B3-11>

Presidente de la República del Ecuador. (08/03/2014). Enlace ciudadano N° 364 desde la provincia de Tisaleo. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=NFo10jbjQIM>

Según (“Definiciones,” s.f), definiciones del flujograma, recuperado de:
<http://definicion.mx/flujogramas/>

Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Oferta y demanda*.
Recuperado de:
http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/oferta_y_demanda

Tecnología de gestión y Filosofía. (s.f.). Recuperado el 17 de Diciembre del 2015, de <https://sites.google.com/site/e518tecnofilosofia/-que-entendemos-por-factores-sociales>.

Troya Bustamante, M.R. (2010) de la factibilidad de la empresa “Centro naturista Salud” en la ciudad de Ibarra. Pontificia universidad Católica del Ecuador. Sede Ibarra.

Aspecto económico y cultural del Ecuador.(S/N). Recuperado el 17 de diciembre 2015. De <http://es.slideshare.net/RaulinoR/aspecto-social-economico-politico-y-cultural-del-ecuador>.