

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR “CORDILLERA”

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

LA MEDICINA NATURAL Y LA COMERCIALIZACION MEDIANTE LA
IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA ENVASADORA DE
AGUA MEDICINAL DE MASHUA EN LA CIUDAD DE QUITO

Proyecto de Trabajo de Graduación que se presenta como requisito para optar
por el título de Tecnólogo en Administración De Empresas.

Autor: GUERRA, Endara Maritza Evelyn

Director de trabajo de graduación:

Ingeniero **Galo Fernando Cisneros Viteri**

Quito, Mayo 2013



CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Graduación de la Carrera de ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS nombrado por el Consejo de Escuela en fecha de 30 de Mayo 2013

CERTIFICO:

Que se ha procedido al estudio del Trabajo de Graduación de la alumna GUERRA Endara, Maritza Evelyn como requisito previo al desarrollo de la investigación para optar por el título de tecnóloga en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

EL TEMA de investigación se refiere a:

“LA MEDICINA NATURAL Y LA COMERCIALIZACION MEDIANTE LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA ENVASADORA DE AGUA MEDICINAL DE “MASHUA” EN LA CIUDAD DE QUITO”

Presentado por alumno:

Guerra Endara Maritza Evelyn

171772544-2

Director del Trabajo de Graduación:

Ing. Galo Cisneros

Quito, Mayo de 2013



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

“CORDILLERA”

“LA MEDICINA NATURAL Y LA COMERCIALIZACION MEDIANTE LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA ENSADORA DE AGUA MEDICINAL DE “MASHUA” EN LA CIUDAD DE QUITO”

Autor: GUERRA Endara Maritza Evelyn

Director del trabajo de graduación: **Ingeniero, Galo Cisneros**

RESUMEN

En la actualidad, el uso de las plantas medicinales forma parte de la vida diaria de los ecuatorianos, ya que, la mayoría de esta son usadas para aliviar enfermedades tales como: el cólico, la gastritis, infecciones urinarias, colesterol, obesidad, desordenes en el sistema digestivo, entre otras, que están afectando cada día más a los habitantes de nuestro país.

El Ecuador cuenta con una gran diversidad de hierbas medicinales, las mismas que han sido usadas de manera empírica, pero que hoy en día, están siendo parte de investigaciones para determinar sus usos terapéuticos, por lo que podemos encontrar en el mercado pastillas, jarabes, sobres de té a base de manzanilla, menta, cedrón, etc.

El objetivo fundamental de este proyecto es determinar la factibilidad de la



producción y comercialización del agua medicinal de mashua.

Este producto estará elaborado con Stevia, para que sea más sano y natural, libre de químicos, que puedan causar algún tipo de daño al organismo.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto está orientado a los nichos de mercado que la competencia no ha podido satisfacer al 100%; para el cual se ha tomado en cuenta la implementación de una microempresa que brinde respeto, honestidad y lealtad tanto al cliente, proveedores y trabajadores.

El motivo de realizar este estudio es lograr constituir una microempresa cumpliendo todos los marcos legales que esto implica ya que se quiere reflejar el nivel de conocimiento tanto laboral como académico de la nueva generación de profesionales en el mercado ecuatoriano.

Se realizara un estudio de mercado del sector de la medicina, teniendo en cuenta conceptos, y factores muy importantes relativos al tema, aplicando metodología de investigación que permita obtener datos de manera formal de la realidad nacional que atraviesa en la actualidad el sector medicinal, para tener un panorama más claro sobre este tema, utilizando herramientas como la encuesta a una determinada población y muestra, misma que reflejará información crucial para el desarrollo del proyecto y así determinar la viabilidad de implementar una microempresa.





DERECHOS DE AUTOR

Autorizo al Instituto Tecnológico Superior Cordillera, para que haga de ésta tesis o parte de ella un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la institución.

Cedo los Derechos en línea patrimoniales, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de ésta tesis, dentro de las regulaciones del Instituto, siempre y cuando ésta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

Maritza Evelyn Guerra Endara

AUTOR



DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a todas las personas que con su apoyo moral y económico influyeron en mí para lograr y avanzar esta etapa de mi vida. A mi familia en especial a mi madre cuyo apoyo es incondicional en todas las decisiones que he tomado además de guiarme por el camino del bien. A mi hijo Johan por el tiempo que le he quitado para poder culminar con mis estudios.



AGRADECIMIENTO

Muy especialmente a Dios por permitirme estar viva y brindarme la oportunidad de expresar estas palabras. Agradezco a mi familia por su comprensión y apoyo para cumplir con las metas y objetivos propuestos. Al ITSCO por abrirme sus puertas al conocimiento, a todos los docentes por aportar su sabiduría diariamente y formarnos como damas y caballeros.

A todos mis compañeros con los cuales pasamos unos años maravillosos hasta llegar a este momento de culminación.



ÍNDICE GENERAL

Contenido

CAPITULO I	17
1. EL PROBLEMA.....	17
1.1. Planteamiento del problema.....	17
1.2. Formulación del problema.	18
1.3. Objetivos.....	18
1.4. Justificación e Importancia.	19
CAPITULO II	21
2. MARCO TEÓRICO.....	21
2.1. Antecedentes.....	21
2.2. Fundamentación científica.	22
http://horabuena.blogspot.com	25
2.3. Fundamentación legal.	34
CAPITULO III.....	39
3. METODOLOGÍA	39
3.1. Tipos de investigación.	39
3.2. Métodos de investigación.....	40
3.3. Población y muestra.....	41
Grafico 1 Población en Quito.....	41
Tabla 1 Habitantes de Calderón.	41
3.4. Operacionalización de variables.	43
3.5. Instrumentos de recolección de datos.	43
3.6. Procesamiento y análisis de datos.	47
3.7 Procesamiento y análisis de datos.....	47



Tabla 1 Encuesta (Genero).....	48
Grafico 1 Encuesta (Genero).....	48
Tabla 2 Encuesta (Promedio de Edad).....	49
Grafico 3 Encuesta (Pregunta 1).....	50
Grafico 4 Encuesta (Pregunta 2).....	51
Tabla 5 Encuesta (Pregunta 3).....	52
Grafico 5 Encuesta (Pregunta 3).....	52
Gráfico 6 Encuesta (Pregunta 4).....	53
Tabla 7 Encuesta (Pregunta 5).....	54
Gráfico 7 Encuesta (Pregunta 5).....	54
Grafico 8 Encuesta (Pregunta 6).....	55
Grafico 9 Encuesta (Pregunta 7).....	56
Gráfico 10 Encuesta (Pregunta 8).....	57
CAPITULO IV.....	59
4. CONCLUSIONES.....	59
4.1. Conclusiones.....	59
4.2. Recomendaciones.....	60
CAPITULO V.....	64
5. LA PROPUESTA.....	64
PARTE 1.....	64
5.1. ANALISIS DE LA REALIDAD NACIONAL.....	64
5.1.1. Aspectos Económicos.....	64
5.1.2. Inflación.....	65
Grafico 11 Inflación.....	65



Grafico 12 Inflación Acumulada.....	67
Tabla 12 Inflación Acumulada.....	68
5.1.3. Tasa de interés activa	69
Grafico 13 Tasa activa	69
Tabla 13 tasa de interés activa	70
Aspectos Tecnológicos	71
Tasa de interes pasiva.	71
Grafico 14 Tasa de interés pasiva	71
Tabla 14 tasa de interés pasiva.....	72
5.1.4. Producto interno bruto.	73
Tabla 15 PIB	73
5.1.5. Balanza Comercial.	74
Grafico 16 Balanza Comercial.....	74
5.1.6. Riesgo País.....	75
Grafico 17 Riesgo país.....	75
Tabla 16 Riesgo País.....	76
5.1.7. Aspecto Sociocultural.	77
Desempleo.....	77
Grafico 18 Desempleo	78
Tabla 17 Desempleo	78
Tabla 18 Análisis O - A	79
Tabla 20 Matriz oportunidades.	81
Tabla 21 Matriz Amenazas	81
5.2. ANÁLISIS INTERNO.....	82



Grafico 19 Logo Empresa.....	82
5.2.1 Filosofía de la empresa.	82
Misión	82
Visión.....	82
Valores Empresariales.....	83
Tabla 22 Análisis FO -DA	85
5.2.1 Aspecto socio-cultural.....	85
5.2.2 Aspecto Tecnológico.....	86
PARTE 2.....	86
5.3. Estudio del mercado.....	86
5.4.1 Objetivos del estudio de Mercado.....	87
5.4.2 La Competencia.	87
5.3.2.1 Competencia Directa.....	87
5.3.2.2 Competencia latente.....	88
5.3.2.3 Proveedores.....	89
Tabla 24 Análisis Cualitativo Proveedores.....	90
Tabla 25 Análisis Cuantitativo Proveedores.....	90
Tabla 26 Importancia Proveedores.	91
Tabla 27 Resultados Proveedores.	91
5.4.3 Producto.	92
Grafico 20 Botella de Mashua	92
5.4.4 Demanda.	93
5.3.1 Análisis de la demanda pasada y actual.	93
5.3.2 Proyección de la demanda.....	93



Tabla 28 Proyección Demanda.	94
5.3.3 La Oferta.	94
5.3.4 Análisis de la oferta.....	95
5.3.5 Proyección de la oferta.....	95
Tabla 29 Oferta.	96
5.3.6 Demanda insatisfecha.	96
Tabla 30 Demanda insatisfecha.	97
5.3.7 Establecimiento de la demanda insatisfecha.	98
Tabla 31 Proyección Demanda.	98
PARTE 3.....	99
5.4. ESTUDIO TÉCNICO.	99
5.4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.	99
5.4.1.1 Objetivos del tamaño.	99
5.4.1.2 Variables de Optimización.....	99
5.4.1.3 Capacidad máxima de producción del proyecto.	100
5.4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.	100
5.4.3.1 Factores generales de localización.	101
5.4.3.2 Macro localización.....	101
Gráfico 22 Macro localización del Proyecto.....	102
5.4.3.3 Micro localización.....	102
Gráfico 23 Localización del Proyecto.....	103
5.4.3.4 Localización optima.	104
5.4.3 INGENIERIA DEL PROYECTO.....	104
5.4.3.1 Descripción e instalaciones del proyecto.	104



5.4.3.2	Descripción del LAY-OUT (distribución de planta).....	105
	Gráfico 24 Distribución de planta (Importancia de cercanía)	105
	Gráfico 25 Distribución de las oficinas (Importancia de cercanía).....	106
5.4.3.3	Organigrama de empresa	107
	Gráfico 26 Flujo grama de producción	107
5.4.3.4	Flujo grama de producción.	108
	Gráfico 27 Flujo grama de producción	108
5.4.3.5	Determinación de maquinaria.	109
	Tabla 32 Determinación de maquinaria.	109
	Tabla 33 Determinación de equipos de computación.	109
	Tabla 34 Determinación de equipos de Oficina.	110
5.4.3.6	Aspectos Legales.....	111
	Tabla 35 Aspectos legales.....	111
5.4.3.7	Cronograma de actividades.....	111
	Gráfico 36 Cronograma de actividades.....	112
5.4.3.8	Costo del Proyecto.	112
	Tabla 37 Inversión inicial.	113
	Tabla 38 Capital de trabajo.	113
5.4.3.9	Costo de Producción del servicio.....	114
5.4.3.10	Costo de Administración.....	114
	Tabla 39 Gastos Administrativos.....	115
5.4.3.11	Costo de ventas.	116
	Tabla 40 Costo de Ventas.	116
5.4.3.12	Costo Financiero.	116



Tabla 41 Costo Financiero.....	117
5.4.3.13 Clasificación de los costos fijos y variables.....	118
5.4.3.14.1 Costos Fijos.....	118
Tabla 42 Costos fijos.	118
5.4.3.14.2 Costos Variables.	119
PARTE 4.....	119
5.5. ESTUDIO FINANCIERO.	119
5.5.1 INVERSIONES DEL PROYECTO.....	119
Tabla 44 Inversión capital de trabajo.....	120
5.5.1.1 Activos fijos.....	120
Tabla 45 Activos fijos.....	121
5.5.1.2	121
5.5.1.3 Activos nominales.....	121
Tabla 46 Activo nominal (Intangible).....	122
5.5.1.4 Capital de trabajo.	122
Tabla 47 Capital de trabajo	123
5.5.1.5 Fuentes de Financiamiento y usos de fondo.	123
Tabla 48 Fuentes de financiamiento.	123
5.5.1.6 Amortización de los financiamientos.....	124
Tabla 49 Depreciaciones.....	124
PARTE 5.....	125
5.6. EVALUACIÓN DE PROYECTO.....	125
5.6.1 PRONOSTICO FINANCIERO.	125
5.6.1.1 Estado de proforma de resultados.	125



Tabla 50 Estado de resultados.....	126
5.6.1.2 Flujo de caja.....	127
Tabla 51 Flujo de caja.....	127
5.6.1.3 Cálculos de punto d equilibrio y gráfico.....	127
Tabla 52 Punto de equilibrio (MCP).....	128
Gráfico 28 Gráfico punto de equilibrio.....	130
5.6.1.4 Calculo de la TMARC.	131
5.6.2 EVALUACIÓN FINANCIERA.	132
5.6.2.1 Periodo de recuperación de capital PRC.....	132
Tabla 53 Punto de equilibrio (MCP).....	132
5.6.2.2 Valor actual neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR).....	134
5.6.2.3 Relación costo / beneficio R B/C.....	136
Tabla 55 Relación costo beneficio.....	136
5.6.2.4 Interpretación de todos los coeficientes.	136
PARTE 6.....	138
5.7. EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	138
5.6.1 IMPACTOS POSITIVOS.....	138
5.6.2 IMPACTOS NEGATIVOS.....	138
5.6.3 PLAN DE MITIGACIÓN.....	138
CAPITULO VI.....	139
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	139
6.1. EN LO SOCIAL.	139
6.2. EN LO ECONÓMICO.....	139
6.3. EN LO PRODUCTIVO.	139



6.4. EN LO EMPRESARIAL.	139
BIBLIOGRAFIA.	140
ANEXOS.	141



CAPITULO I

1. EL PROBLEMA.

La medicina natural ha tenido un crecimiento considerable en los últimos años, por lo cual a permitido utilizarla como una alternativa, en la actualidad se encuentra posesionada por varios centros naturistas los mismos que proveen de medicamentos para curar varias enfermedades con el presente proyecto pensamos reducir el incremento de personas con problemas de próstata siendo una alternativa el AGUA MEDICINAL DE MASHUA.

1.1.Planteamiento del problema.

Si bien la humanidad ha utilizado la medicina natural como un modo alternativo durante toda su historia, la incidencia de los productos de este origen, ha sufrido algunos cambios considerando los tiempos y sus avances tecnológicos. A lo largo de los mismos, de acuerdo a los productos como también a las herramientas que trata la medicina.

En la actualidad podemos ver que realmente es una buena alternativa utilizar productos naturales para aliviar o prevenir pequeñas enfermedades que nos afectan en las diferentes etapas de nuestra vida, tanto a los hombres como a las mujeres sufriendo de constantes infecciones producidas por problemas referentes que afectan al riñón.



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

Por esta razón el consumo del tubérculo mashua puede ser de mucha utilidad para lograr controlar inflamaciones de vías urinarias en las mujeres y en el caso hombres la inflamación de la próstata.

1.2. Formulación del problema.

¿Cuán beneficioso y acertado será la implementación, de una microempresa que comercialice el agua medicinal de mashua en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha?

1.3. Objetivos.

1.1.1 Objetivo general.

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que se dedique a la comercialización de agua medicinal de mashua como alternativa de medicina natural.

1.1.2 Específicos.

- 1 Investigar el problema en el sector medicinal.
- 2 Realizar un análisis de la situación actual de la medicina natural como alternativa.



- 3 Establecer el crecimiento de personas con problemas de vías urinarias.
- 4 Diseñar un estudio de mercado que permita determinar la acogida del producto en el mercado.
- 5 Cuantificar el monto de la inversión que tendrá el proyecto y la rentabilidad que producirá el mismo.

1.4. Justificación e Importancia.

El Instituto Superior Cordillera dentro de su base legal determina que los estudiantes que ingresan al Sexto nivel deben desarrollar un Proyecto de Grado para obtener el título de tecnólogo en Administración de Empresas. Parte fundamental de dicho requisito es la elaboración de un Plan de Proyecto en el que fundamenta la necesidad de realizarlo.

Con estos antecedentes, el presente proyecto determina la evolución de la medicina natural como alternativa.

En los últimos tiempos se ha visto la necesidad del mercado mundial, el 50% de las plantas son usadas en alimentación humana, 25% en cosmética, 20% en la industria farmacéutica y un 5% en otros rubros. La producción proviene principalmente de países en desarrollo (América, África y Asia: India y China), y se dirige a los países desarrollados: UE, EE.UU. y Japón.

Se estima que en el mundo se utilizan unas 10.000 especies vegetales como medicinales, en la mayor parte de los sistemas de medicina tradicional.



En Ecuador, desde 1999, existe una regularización sobre normas y procedimientos para el registro y control de productos naturales de uso medicinal y establecimientos en donde se fabrican, almacenan y comercializan.

La importancia de elaborar este producto es tanto por su fácil cultivo como por los costos que utilizaríamos para producir dicha agua medicinal además por su efectividad en problemas de vías urinarias tanto para hombres como para mujeres, además la satisfacción al prestar un servicio eficiente para el consumidor.



CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes.

La investigación sobre la factibilidad de constituir una empresa dedicada a la comercialización de agua medicinal de mashua en la ciudad de Quito, y Después de investigar la información en texto bibliográficos ,páginas web de las principales universidades de la ciudad obtuvimos la siguiente información:

Tema: Caracterización de la Mashua en el Ecuador

Fuente: Universidad Tecnológica del Ecuador.

Autor: Luis Alberto Samaniego Pantoja.

Año: 2010

Resumen Ejecutivo: El presente trabajo de investigación se basa en la caracterización física y química de la mashua (*Tropaeolum tuberosum*), que es un tubérculo originario de los Andes centrales específicamente de Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia.

Este tubérculo tiene un contenido alto de almidón, un balance apropiado de aminoácidos esenciales y es rico en vitaminas C y B, tiene un alto contenido de fibra, su valor nutritivo supera el de algunos cereales, además tiene propiedades medicinales.

En el Ecuador la mashua, es cultivada en pequeñas parcelas, en asociación con melloco, oca y papas nativas, resulta difícil conocer su área cultivada y producción porque en la actualidad muy pocos agricultores se dedican todavía al cultivo de mashua.



Por su propiedades nutricionales y medicinales se quiere fomentar el uso y el consumo de éste tubérculo, por esta razón se realizó la caracterización física y química como un estudio de base para su industrialización.

2.2.Fundamentación científica.

Mashua

Toda la información que a continuación presentamos la hemos obtenido de fuentes del internet y libros de investigación de medicina natural.

En los últimos años la investigación sobre los diferentes beneficios obtenidos por la mashua como medicina natural han sido notorios ya que desde tiempos antiguos nuestros antepasados la utilizaban para curarse de varias enfermedades relacionadas con las vías urinarias además obtenemos bastante información de dicho tubérculo al relacionarlo como alternativa medicinal por su fácil cultivo y preparación del mismo.

La Mashua es una planta originaria de los Andes centrales, probablemente en las mismas zonas donde se originó la papa. En el Perú ha sido cultivada desde épocas preincaicas y numerosas culturas la han representado en sus ceramios.

La MASHUA es una planta de fácil cultivo que puede ser cosechada a los 6 u 8 meses de su siembra, y está asociada a la pobreza en vista que desarrolla en pisos altitudinales elevados. Crece en suelos pobres y no requiere del uso de fertilizantes ni pesticidas, es resistente a las heladas, y en estado natural es capaz de repeler insectos y nemátodos.



Los tubérculos pueden ser almacenados hasta seis meses en lugares fríos y ventilados, inclusive pueden ser guardados bajo el suelo para ser extraído cuando se necesiten. El cultivo de la MASHUA es muy productivo, pudiendo llegar a rendir hasta 25 t/ha.

Este tubérculo cuyo origen está en los andes sudamericanos del Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador es una planta que se encuentra entre los 3.000 y 4.100 msnm.

La mashua, mashwa, isaño, majua o cubio (*Tropaeolum tuberosum*, pertenece a la familia de los Tropeoláceas, esta planta es de fácil cultivo ya que puede ser cosechada a los 6 u 8 meses de su siembra.

Además es muy rústica, por ello puede cultivarse en suelos pobres, sin necesidad de usar fertilizantes y pesticidas, ya que en estado natural repele insectos y nematodos por lo tanto aún en esas condiciones, su rendimiento puede duplicar al de la papa.

Los tallos de esta planta herbácea, son de forma cilíndrica, su crecimiento es recto, cuenta con un follaje compacto las hojas delgadas son de color verde oscuro brillante, su fruto denominado tubérculos son cónicos y alargados de 5 a 15 cm de largo, cuyo color varía entre el blanco, amarillo y anaranjado. Todo esto se asevera pues la mashua está representada en los ceramios encontrados.

A la mashua se le atribuye un efecto contrario al de la maca, lo que equivale a decir que inhibe la sexualidad en lugar de exaltarla, por esta razón fue usado en las culturas preincas, con objetivo de aplacar los ardores de los integrantes del ejercito, cuando salían en campañas militares a realizar invasiones y conquistas.

Como se sabe los incas no eran partidarios de que los vencedores saquearan y menos violaran a las mujeres de los vencidos. Por esa razón dictaron una ley mediante el cual por obligación las huestes incas debían consumir cantidades grandes de mashua para provocarles disfunción eréctil.



Propiedades de la mashua

La mashua era y es muy usada en la farmaindustria para usarla como:

- 1.- Antibiótico.
- 2.- Reductor de los niveles de la testosterona.
- 3.- Elemento preventivo-curativo de afecciones a la próstata.
- 4.- Da tratamiento curativo a afecciones del hígado y renales.
- 5.- Es un gran antibiótico contra las bacterias Escherichia coli y el Staphylococcus, y



hongos como la Candida albicans.

6.- Se le emplea eficazmente para combatir las dolencias genitourinarias y contra la anemia.

El tubérculo de la mashua ostenta una textura arenosa y contiene:

- 15 % de proteínas.
- 20% de carbohidratos.
- 80 % de agua.
- Almidón, aminoácidos esenciales.
- Vitaminas C y B
- Fibra, Calcio, Fósforo, hierro y ácido ascórbico.

Gracias a la presencia de isotiocianatos, tiene un sabor acre y picante, pero luego de la cocción se torna dulce. La mashua tiene un contenido alto de almidón.

Su valor nutritivo supera con creces al de cereales como el arroz y la papa. Los tubérculos pueden ser almacenados hasta seis meses en lugares fríos y ventilados, inclusive pueden ser guardados bajo el suelo para ser extraído cuando se necesiten. El cultivo de la mashua, es muy productivo, pudiendo llegar a rendir hasta 25 t/ha.

<http://horabuena.blogspot.com>



Medicina Natural

La medicina natural es la práctica terapéutica que pretende conseguir el alivio o curación de las enfermedades por medio de los productos provenientes directamente de la naturaleza, sin síntesis y con escasa o nula manipulación. La medicina natural utiliza, principalmente, productos vegetales y minerales, los cuales, bien usados directamente o mediante preparación previa, en uso tópico o por ingestión, permiten suministrar al organismo sustancias útiles en el tratamiento de las enfermedades. En la medicina natural dedicada a la cardiología se usan, fundamentalmente, productos provenientes de los vegetales preparados para ingestión.

Se conocen más de 3000 plantas medicinales, pero el número de vegetales en la naturaleza es mucho mayor, por lo que las posibilidades reales son inmensamente superiores a las conocidas.

Origen

En toda época hubo hombres sabios que comprendieron los problemas y buscaron soluciones.

Antiguamente la sabiduría estaba monopolizada por los sacerdotes y es precisamente en los santuarios chinos, hindúes, caldeos y egipcios, donde se practicaba naturismo médico.



Se administraba a los enfermos baños de sol, de aire, de agua, arena, barro y muy especialmente regímenes dietéticos cuya importancia ya se conocía en aquellos tiempos remotos.

El naturismo siguió los vaivenes que los acontecimientos históricos imprimieron a los pueblos, alcanzando su máximo esplendor en la Grecia y Roma antiguas. En la Edad Media, los médicos se apartan de los sanos preceptos hipocráticos y se entregan a una terapéutica absurda, sin base científica, llena de supercherías y prejuicios.

Pasando rápidamente encima de los siglos, llegamos al resurgimiento de la medicina natural, que se inicia en el siglo XVIII para continuar en el XIX. Es necesario destacar aquí que no son precisamente los académicos ni los médicos los que tomaron parte en ese movimiento renovador. No podían serlo porque lo aprendido en las universidades bastaba para cerrar su inteligencia a toda idea nueva, manteniéndolos fosilizados en el error.

Los precursores del naturismo contemporáneo han sido en su mayoría personas humildes, a veces sin instrucción, simples artesanos o campesinos.

Tenían en cambio grandes dotes de observación, cosa esencial en la medicina. Como su mente no estaba oscurecida por los prejuicios de la escolástica, podían discurrir libremente en presencia de los fenómenos naturales.

Origen de la demanda por la medicina naturista

Desde la década de los ochenta, la Medicina Natural, ha ganado mucho terreno, igual que la alimentación y cosmética biológica. La mayoría de los usuarios de las terapias y medicinas alternativas, se han volcado a ellas, por que se han sentido



desengañados con la medicina ortodoxa o alopática. En la Comunidad Europea, la seguridad social de los

países miembros, es muy buena con relación a otros países como EE.UU. o Sudamérica y Centro América.

La mayor queja de los beneficiarios de la seguridad social en Europa, es el poco tiempo de atención que le brinda el médico al paciente.

El ritmo de la sociedad actual, cada día va deshumanizando, los servicios de salud, en lo que se refiere a la atención personal.

En la década de los cincuenta, existía el médico rural o de familia. Era un amigo, casi el confesor de la familia. Hoy en día todos deseáramos ser atendidos como en aquella época.

Pero no es posible. Por el germen de la sociedad moderna.

Eso hace que mucha gente, sienta la necesidad de probar otras terapias y volver a las fuentes de la medicina, que no es otra que la medicina natural tradicional.

Es tan importante el crecimiento de la medicina natural, que los más importantes laboratorios de especialidades medicinales han creado otras divisiones de productos naturales, en la rama de la salud y cosmética.

Muchas de las empresas dedicadas a las ventas de medicina naturista utilizan una muy buena promoción que poco a poco atraen a mas consumidores.



Algunos de las empresas señalan que la medicina naturista ayuda a prevenir el cáncer, a evitar el envejecimiento, las arrugas, la celulitis, la perdida de el cabello y claro está no podía faltar el devolverle a el hombre la potencia sexual. Cosas que la medicina tradicional nunca podría alegar en un solo producto.

Se estima que la medicina alternativa es un lucrativo negocio de \$15 billones de dólares al año en los Estados Unidos solamente. Lo interesante es que algunas compañías de seguros médicos que tradicionalmente no han cubierto en el pasado tratamientos alternativos, están comenzando a cubrir algunos de estos, no basados en su valor científico pero mas bien por la presión que ejercen y están ejerciendo los grupos de abogados y cabilderos políticos contratados por los interesados en la propagación de estos tratamientos para ganancia económica para sus representados, y ellos mismos.

- * El producto es anunciado como una cura todo rápido y eficaz contra toda una serie de dolencias.

- * Los proponentes utilizan palabras como, un precedente científico, cura milagrosa, producto exclusivo, ingrediente secreto, o remedio de los antepasados y culturas antiguas.

- * El texto está escrito usando referencias a lo que dice la ciencia médica, utilizando terminología impresionante para ocultar el uso de, y los verdaderos resultados de la ciencia.

- * Los promotores incluyen testimonios sin documentación, que alegan resultados maravillosos.

- * El producto es promocionado como disponible solo de un distribuidor o suplidor.

- * Frecuentemente se regalan otros productos con la compra del anunciado.

<http://www.macroestetica.com>



Salud Familiar

La **salud familiar** no es un estadio, sino un proceso continuo. La salud familiar se construye a diario, en la propia dinámica interna que establecen los miembros, en la toma de decisiones, en el enfrentamiento ante cada nueva situación, en la forma en que se educan y socializan a los miembros.

La salud familiar es un proceso único e irrepetible en cada familia, que se caracteriza por manifestaciones propias que la identifican en cada grupo familiar.

La salud familiar no es la suma de la salud individual.

La salud familiar es un proceso dinámico que se encuentra en un continuo equilibrio y cambio. La familia siempre está retada al cambio, los acontecimientos propios del ciclo vital y aquellos hechos o situaciones accidentales producen cambios en la vida familiar; es la capacidad de adaptación, la llamada al reajuste familiar y la búsqueda del equilibrio.

Los problemas de salud familiar tienen un origen multicausal. La salud familiar está determinada por factores socioeconómicos (condiciones materiales de vida de la familia, total de ingresos y per cápita familiar), factores sociopsicológicos (modo de vida familiar, integración social, participación social, convivencia social), factores socioculturales (nivel educacional de los miembros de la familia), el funcionamiento familiar, la estructura familiar, el estado de salud de los miembros de la familia, la forma de afrontamiento a los acontecimientos y conflictos internos y externos, y el acceso a las redes de apoyo.

Tipos de medicina natural

La **medicina natural** incluye no sólo los remedios a base de hierbas, sino también las vitaminas, minerales y otros productos o remedios naturales, para tratar enfermedades o complicaciones de la salud. Muchos son de venta libre, como los suplementos dietéticos. Otros, son preparados caseros cuya fórmula fue pasando de una generación a otra y existe un gran listado de preparados que se llevan a cabo en las farmacias especializadas.

La terapia alternativa o medicina natural abarca una variedad de disciplinas que incluyen

desde la dieta y ejercicios, hasta las condiciones mentales y cambios del estilo de vida. Algunos ejemplos son la acupuntura, el uso de imágenes guiadas, la quiropráctica, el yoga, la hipnosis, la aromaterapia, la relajación, remedios herbales, masaje, y muchos otros.

<http://naturalmedicin.blogspot.com>

Tipos de problemas de salud que se pueden solucionar mediante la medicina natural

La **medicina natural** es útil para una gran variedad de problemas de salud, desde enfermedades hasta síntomas, pasando por condiciones propias de la edad.

Entre los remedios caseros más utilizados figuran los remedios caseros para la tos.

La tos es un reflejo que mantiene despejada la garganta y las vías respiratorias. El acto de toser ayuda al cuerpo a curarse o protegerse. Esta puede ser aguda: comienza súbitamente y no suele durar más de 2 ó 3 semanas, generalmente está asociada a un resfriado o una gripe. En cambio, la tos crónica dura más de 2 o 3 semanas.



La mashua desinflama la próstata



Hace tres meses, Ramiro Andrade, de 41 años, sintió molestias en su próstata, que incluso le impedían orinar. Su médico le diagnosticó prostatitis, es decir una inflamación de la glándula prostática, cuyo tratamiento es a base de antibióticos, pero no sentía mejoría. Un vecino le recomendó tomar la mashua. Este es un tubérculo de sabor picante que se cultiva en las zonas andinas. Su aspecto es similar a la oca. Se siembra en diciembre, en enero y en mayo. Un poco escéptico, Andrade hizo la prueba, cocinó la mashua, la licuó y la bebió. “A las dos horas ya sentí alivio, fue asombroso”, dijo. Este brebaje lo bebió durante un mes y aseguró que ahora está mucho mejor. Sus exámenes médicos así lo corroboran; cuando enfermó, su próstata pesaba 36 gramos, ahora bajó a 20. “Mi médico también se sorprendió por los buenos resultados”, dijo Andrade. Este efecto de la mashua sobre la próstata se debe a la sustancia conocida como isotiocianato que contiene este alimento. Según Elena Villacrés, directora del Departamento de Nutrición del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (Iniap), este compuesto inhibe el crecimiento de las células



inflamadas. Además atrapa a los radicales libres, sustancias que se acumulan por el estrés, las grasas, la contaminación, etc. Los radicales libres son los causantes del envejecimiento celular y de la formación de las células cancerígenas. El isotiocianato también es un precursor de aceites esenciales que interrumpen el crecimiento de tumores en el cuerpo, explicó Villacrés. Gabriela Loza, nutricionista del centro Nutri Stetic, agregó que la mashua tiene la propiedad de ser un antioxidante que previene el envejecimiento celular, pues uno de sus componentes es la vitamina E. La vitamina D, en cambio, sirve para la absorción del calcio y del complejo B, que ayuda en el metabolismo del organismo. La mashua también es fuente de carbohidratos complejos que dan energía al cuerpo. Otra

de sus cualidades curativas es que actúa como diurético. Loza explicó que las culturas andinas lo usaban como remedio para limpiar las vías urinarias y el riñón. El médico naturista Fabián Vargas explicó que esta propiedad hace que los riñones funcionen de mejor manera, porque produce mayor acidez en la orina y como consecuencia las personas orinan constantemente durante el día y eliminan las toxinas del organismo. Entre las formas de preparación están: purés, budín, coladas, licuados y sopas. Si se ingiere con fines medicinales es aconsejable hacerlo en infusiones. Los tres especialistas coinciden en que pese a sus propiedades curativas se debe moderar el consumo. Por ser diurético puede ocasionar deshidratación y por esta causa se aconseja no incluir en la dieta de los niños. Vargas enfatizó que a los pacientes que padecen de hipotiroidismo y de bocio les puede complicar estas enfermedades porque no tiene yodo. Si se consume por tratamiento medicinal se recomienda comerla diariamente hasta por 15 días, luego dejar pasar una semana y empezar otra vez el tratamiento. Si es por alimento entre dos y tres veces a la semana. La dosis no debe sobrepasar de un vaso si se toma en coladas o infusiones y de media taza en el caso de las preparaciones caseras. En el momento de comprar el tubérculo, Ramiro Andrade ya sabe que debe fijarse que esté fresco, que su color esté amarillento, rojizo o



morado y que no tenga manchas negras en la superficie, porque son signos de descomposición.

Este contenido ha sido publicado originalmente por **Diario EL COMERCIO** en la siguiente dirección: http://www.elcomercio.com/sociedad/mashua-desinflama-prostata_0378562144.html. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. **ElComercio.com**

2.3.Fundamentación legal.

Analizando los diferentes tipos de empresas que existen en el Ecuador se ha llegado a la conclusión de formar una micro empresa que se pretende crear con el presente proyecto es como **persona natural**.

La misma que se rige a ciertos requisitos para su constitución legal donde interviene el SRI (REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES, RUC) ente legal que regula las actividades de las personas naturales

Escritura pública:

1. El nombre de la empresa.
2. Solicitud de aprobación.
3. Denominación.
4. El origen de la Inversión. (fondos propios)
5. Forma de constitución (Calificación Artesanal)
6. Capital.
7. Domicilio.

2.4 CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES



Variable Dependiente

- La medicina natural

En la página web <http://es.wikipedia.org> encontramos la siguiente definición: El término medicina natural, medicina naturista, naturopatía, Naturismo o medicina naturopática, es usado generalmente para designar una práctica o terapia de intención preventiva o curativa, que se ha originado al margen del desarrollo moderno de la medicina y la farmacología. Se emplea para cualquier medicina alternativa o complementaria que utiliza remedios tradicionales o no industriales.

Por medicina natural se entiende la aplicación de lo proveniente de la naturaleza, refiriéndose no sólo a plantas medicinales, sino a la naturaleza en el más amplio sentido, involucrando el color, sabor o sonidos.

Variable Independiente

- En la Salud Familiar

En la página web <http://es.wikipedia.org> encontramos la siguiente definición: La salud familiar se expresa en la satisfacción y en el bienestar de los miembros con la familia, una intimidad respetuosa, donde prime el respeto al derecho individual, se potencie la autodeterminación, la responsabilidad de si mismo y para con la familia, propiciando el crecimiento y desarrollo individual según las exigencias de cada etapa del ciclo evolutivo, en la capacidad de enfrentar de modo eficiente y adecuado los problemas y conflictos de la vida cotidiana, apoyándose mutuamente, para asumir los cambios y ajustarse a ellos.



2.5 PREGUNTAS DIRECTRICES

- ❖ ¿Cuáles son las diferentes dificultades que debe superar el sector naturista en la ciudad de Quito?
- ❖ ¿Qué garantías presenta el sector naturista en la ciudad de Quito, para un correcto desarrollo socio económico y social?
- ❖ ¿Qué factores se deberán analizar para una mejor comercialización?
- ❖ ¿Qué comportamiento influye en el grupo de consumidores de medicina natural?
- ❖ ¿Cómo podría afectar el comportamiento de los consumidores en el desarrollo de la empresa que se pretende crear con el presente proyecto?
- ❖ ¿Cuáles serían los métodos socios económicos y administrativos para sacar el mayor provecho con referente al comportamiento de un grupo de consumidores de medicina natural?
- ❖ ¿Cuáles serían los logros que se obtendrían del presente proyecto en la comunidad más cercana?
- ❖ ¿Cuál sería la factibilidad del consumo diario de la Agua de Mashua en la salud familiar?



2.6 GLOSARIO DE TERMINOS

Mashua: es una planta herbácea perenne, semirastrera o trepadora que alcanza los 2 metros de altura. Produce tubérculos

Filosofía: Término derivado del griego, que significa ‘amor por la sabiduría’. Esta definición clásica convierte a la filosofía en una tensión que nunca concluye, en una búsqueda sin término del verdadero conocimiento de la realidad.

Diagnóstico: Término empleado cuando el médico halla que la persona tiene cierto problema clínico o enfermedad.

Fitoterapia: Tratamiento de las enfermedades mediante plantas o sustancias vegetales.

Alternativa: La otra medicina. Son todos los tratamientos que suplementan o sustituyen a la medicina alópata, como la homeopatía y la herbolaria entre otros.

Holística: La holística es aquello perteneciente al holismo, una tendencia o corriente que analiza los eventos desde el punto de vista de las múltiples interacciones

Bioenergética: La Bioenergética se sustenta en aspectos físicos potentes, el movimiento, la respiración, y la comprensión de las estructuras básicas del carácter humano.



Acupuntura: es una técnica de medicina tradicional china que trata de la inserción y la manipulación de agujas en partes del cuerpo

Ventosas: Se llaman **ventosas** secas las que se aplican para determinar tan solo ta rubicundez y la hinchazón en la piel; **Ventosas** escarificadas.

Ozonoterapia: es la técnica que utiliza el ozono como agente terapéutico . El ozono es un derivado alotrópico del oxígeno

Naturista: El término medicina natural , medicina naturista , naturopatía , Naturismo o medicina naturopática , es usado generalmente para designar una práctica o terapia

Bionergetica: estudio de los procesos mediante los cuales las células vivas utilizan, almacenan y liberan energía. El ...

Nutraceuticas: es un término relativamente nuevo que se utiliza para definir todos aquellos compuestos o sustancias naturales.

Escorbuto: enfermedad producida por falta de vitamina C.

Uréter: los uréteres son un par de conductos que transportan la orina desde la pelvis renal hasta la vejiga urinaria.

Próstata: Glándula del aparato genital masculino de los mamíferos, de pequeño tamaño y forma irregular, que rodea la uretra



CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Tipos de investigación.

Existen 3 tipos de investigación que son:

1.- Investigación básica: También llamada investigación fundamental o investigación pura, se suele llevar a cabo en los laboratorios; contribuye a la ampliación del conocimiento científico, creando nuevas teorías o modificando las ya existentes.

2.- Investigación aplicada: Es la utilización de los conocimientos en la práctica, para aplicarlos, en la mayoría de los casos, en provecho de la sociedad.

3.- Investigación experimental: Se presenta mediante la manipulación de una variable experimental no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o por qué causa se produce una situación o acontecimiento particular

Investigación Descriptiva: Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.

El diseño que mas se apega la investigación del presente proyecto es el básico por que permite hacer una investigación pura y fundamental.



Para el presente proyecto se aplicará el tipo de **investigación descriptiva**, por sus características permitirá el desarrollo e implementación de una empresa que comercialice agua medicinal de mashua.

3.2.Métodos de investigación.

Es indispensable la utilización de métodos de investigación, ya que estos están destinados a descubrir la verdad o confirmarla, para ello los métodos mas conocidos son:

Métodos empíricos

Métodos teóricos.

En esta propuesta se utilizara el método teórico, del cual se desprenden los siguientes métodos:

Histórico-lógico

Analítico

Inductivo-deductivo

Hipotético-deductivo

Se dice que el método de investigación es necesario e importante y se ha decidido aplicar el **método analítico**.

El Método analítico es aquel método de investigación que consiste en la separación de las partes de un todo para estudiarlas en forma individual para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método



permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, comprender mejor su comportamiento.

También proporciona herramientas adecuadas para llevar a cabo el proyecto, al revisar cada uno de los elementos que intervienen en el sector medicinal ya que tendremos una visión mucho más acertada del comportamiento de cada uno de los fenómenos, además de clarificar las posibles relaciones existentes entre ellos.

3.3.Población y muestra.

Para el presente proyecto nos basaremos con los siguientes datos:

Grafico 1 Población en Quito



(Fuente INEC censo 2010)

Tabla 1 Habitantes de Calderón.

UBICACIÓN	HABITANTES	PORCENTAJE
QUITO	2.576.287,00	100%
CARCELEN	54.938,00	2,45%

(Fuente INEC
censo 2010)



$$\begin{aligned}\text{Formula Muestra} &= \frac{N}{(N-1) * \text{margen de error } 0,05^2 + 1} \\ \text{Formula Muestra} &= \frac{54.938,00}{(54938-1) * 0,05^2 + 1} \\ \text{Formula Muestra} &= \frac{54.938,00}{(54938-1) * 0,0025 + 1} \\ \text{Formula Muestra} &= \frac{54.938,00}{138.34} \\ \text{Formula Muestra} &= \mathbf{397}\end{aligned}$$



3.4. Operacionalización de variables.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR
La Medicina Natural	-Tradicional	• Experiencias • Creencias
	-Homeopática	• Escuelas de Medicina • Centros Naturistas
	-Bioenergética	• Mente • Cuerpo
En la Salud Familiar	-Familia	• Padres • Hijos
	-Beneficios	• Patologías curadas • Mejor Estilo de Vida

3.5. Instrumentos de recolección de datos.

Entre las técnicas de investigación constan los siguientes:

- La Entrevista
- La encuesta



- El cuestionario
- La observación
- El test
- Focus group

Se ha determinado que la mejor opción para la recopilación de datos que ayuden al desarrollo del presente proyecto son las **encuestas**, para lo cual se proponen el siguiente cuestionario:



Encuesta nivel de conocimiento en Medicina Natural

No.-----

La información que ustedes nos proporcionen será tratada confidencialmente y sólo para fines científicos Usted ha sido seleccionado para responder este cuestionario, le agradeceremos mucho por su colaboración y le solicitamos la mayor veracidad en sus respuestas para el mejor conocimiento de ésta problemática.

Sexo M___ F___

Grupo de edades 18-25 ___ 26-35 ___ 36-45 ___ 46-55 ___ 56 ó más ___

1.- Que tipo de bebidas embotelladas suele tomar

a) Gaseosas___

b) Energizantes___

c) Agua Natural___

d) Otros___

e) Ninguno___

2.- Alguna vez ha probado remedios caseros?

Sí___ No ___

3._ Cree que los remedios caseros o la medicina natural sirve?

Sí___ No___

4.- Tomaría Agua Medicinal Embotellada?

Sí___ No ___



5.- Por qué consume aguas medicinales?

a) Costumbre____

b) Salud____

c) Hidratarte____

d) Otros____

6.- Cuanto estarías dispuesto a pagar por una botella de agua medicinal?

Hasta \$1____

De \$1.25 a \$1.50____

De \$1.5 a \$2____

7.-Siendo la Mashua un tubérculo que nos ayuda a desinflamar la próstata y los ovarios estaría dispuesto a realizar un tratamiento con la misma.

Sí____ No ____

8.- Con qué frecuencia consumiría esta agua medicinal?

Diario ____

Semanal ____

Quincenal ____

Mensual ____



3.6. Procesamiento y análisis de datos.

Se utilizara el método de la encuesta para poder obtener información principal, inconveniente, contratiempos, errores y su posible solución con el presente proyecto.

El procesamiento, recopilación, análisis de la información se realizará mediante las siguientes herramientas:

Tabulación de datos.

Gráficos porcentuales.

Cuadros cuantitativos.

3.7 Procesamiento y análisis de datos.

Se utilizara el método de la encuesta para poder obtener información principal, inconveniente, contratiempos, errores y su posible solución con el presente proyecto.

El procesamiento, recopilación, análisis de la información se realizará mediante las siguientes herramientas:

Tabulación de datos.

Gráficos porcentuales.

Cuadros cuantitativos.



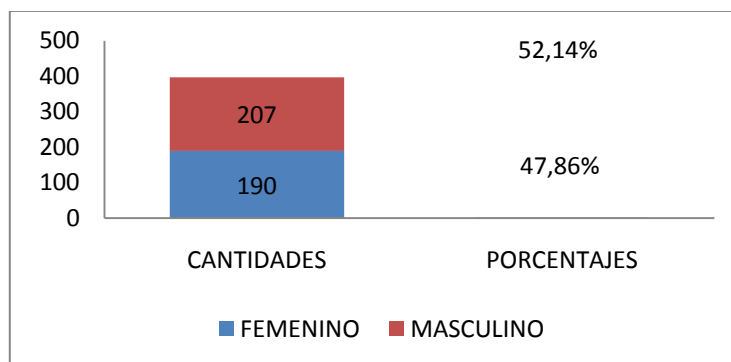
Esto ayudara al informe final y determinará si existen importantes diferencias y necesidades del mercado actual para una toma de decisiones acertada.

Análisis de Datos

Tabla 1 Encuesta (Genero)

GENERO	CANTIDADES	PORCENTAJES
FEMENINO	190	47,86%
MASCULINO	207	52,14%
TOTALES	397	100,00%

Grafico 1 Encuesta (Genero)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.

En la encuesta realizada obtuvimos opinión de personas de ambos generos representando el 52.14% para los hombres y el 47.86% para las mujeres.



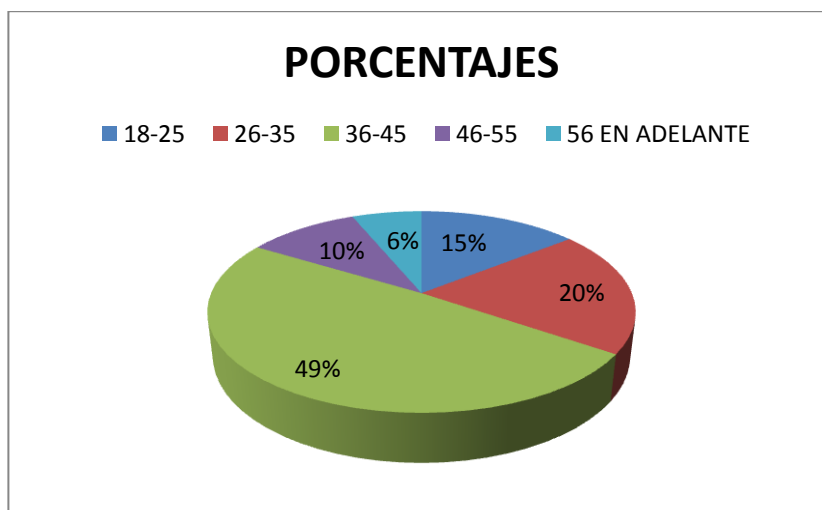
Análisis de Edades

DATO 2

Tabla 2 Encuesta (Promedio de Edad)

RANGO DE EDADES	CANTIDADES	PORCENTAJES
18-25	57	14,36%
26-35	80	20,15%
36-45	195	49,12%
46-55	40	10,07%
56 EN ADELANTE	25	6,30%
TOTALES	397	100,00%

Grafico 2 Encuesta (promedio Edad)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.



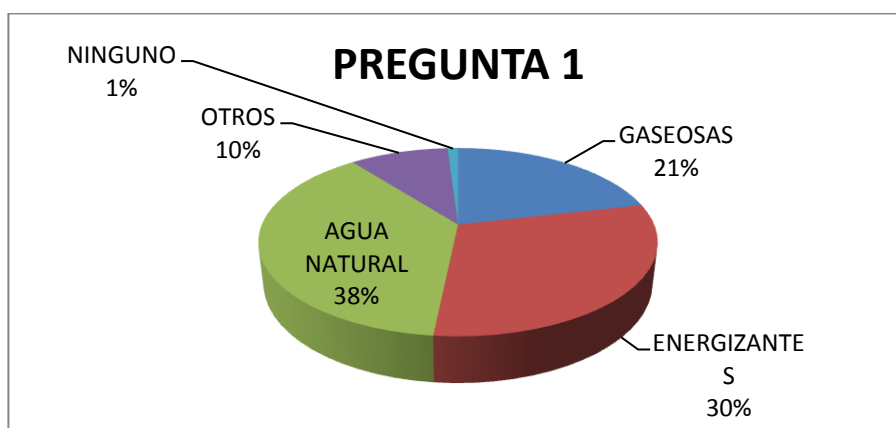
En la encuesta realizada obtuvimos opinión de personas de 18 a 25 años lo que representa un 15%, personas de 26 y 35 años lo que representa 20% personas de 36 a 45 años lo que representan un 49% de 46 a 55 años lo que representa un 10% y de 56 años en adelante lo que representa un 6%.

Pregunta 1.- Que tipo de bebidas embotelladas suele tomar

Tabla 3 Encuesta (Pregunta 1)

PREGUNTA 1	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
GASEOSAS	85	21,41%
ENERGIZANTES	120	30,23%
AGUA NATURAL	150	37,78%
OTROS	38	9,57%
NINGUNO	4	1,01%
TOTALES	397	100,00%

Grafico 3 Encuesta (Pregunta 1)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.



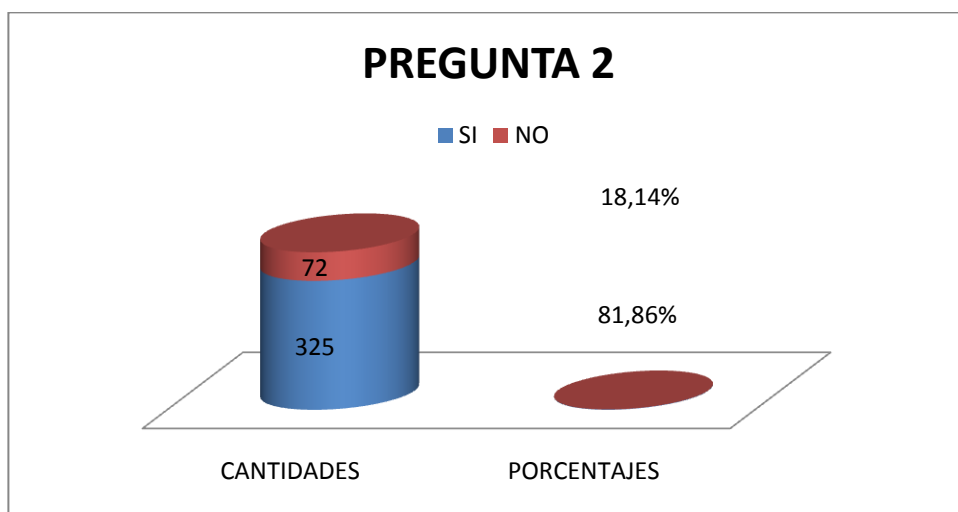
En esta pregunta nos podemos dar cuenta que el 38% de los encuestados consumen aguas naturales, mientras que el 1% no ha consumido ninguna bebida.

Pregunta 2: Alguna vez ha probado remedios caseros

Tabla 4 Encuesta (Pregunta 2)

PREGUNTA 2	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	325	81,86%
NO	72	18,14%
TOTALES	397	100,00%

Grafico 4 Encuesta (Pregunta 2)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.



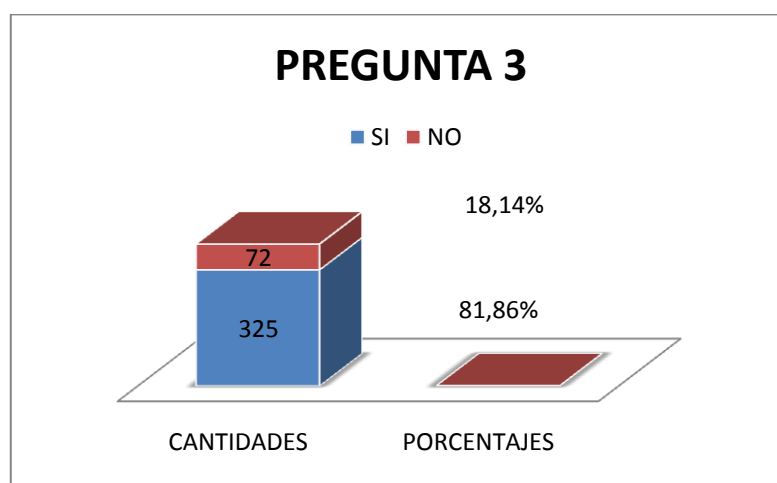
Se puede apreciar en el gráfico que el 81,86% de los encuestados han probado remedios caseros.

Pregunta 3: Cree que los remedios caseros o la medicina natural sirve

Tabla 5 Encuesta (Pregunta 3)

PREGUNTA 3	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	325	81,86%
NO	72	18,14%
TOTALES	397	100,00%

Grafico 5 Encuesta (Pregunta 3)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.



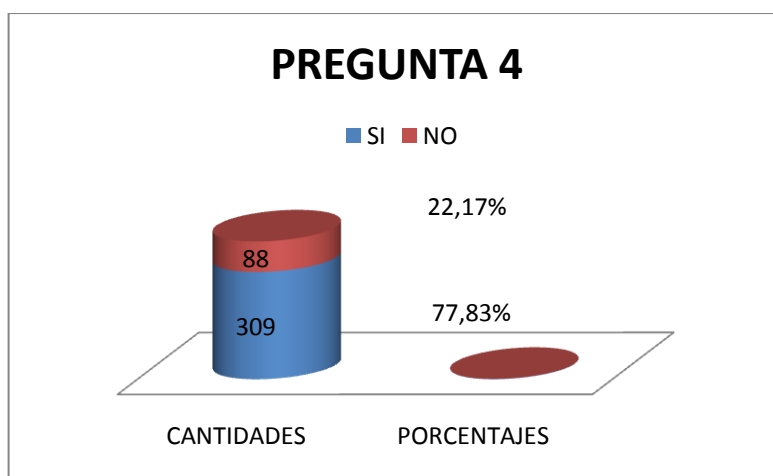
Esta información nos indica que el 81.86% puede aceptar nuestro producto como medicina natural

Pregunta 4: Tomaría Agua Medicinal Embotellada?

Tabla 6 Encuesta (Pregunta 4)

PREGUNTA	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
4		
SI	309	77,83%
NO	88	22,17%
TOTALES	397	100,00%

Gráfico 6 Encuesta (Pregunta 4)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: MaritzaGuerra.



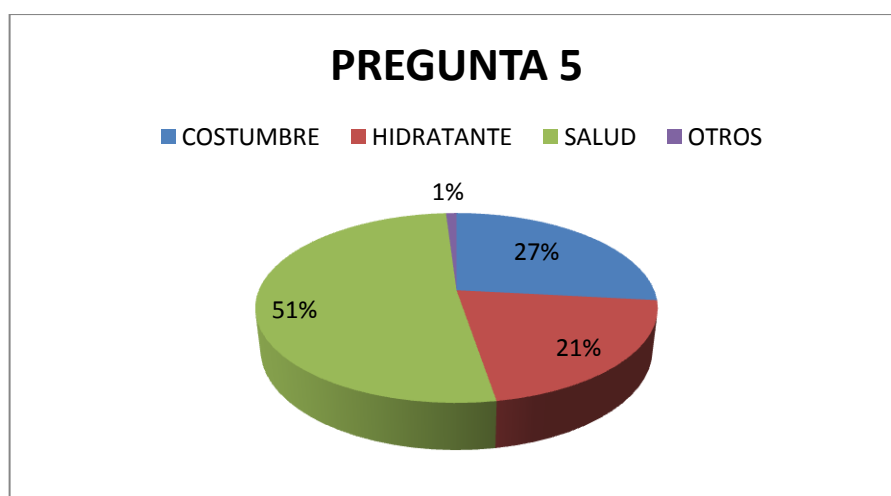
Del total de los encuestados el 77.83% se decide por tomar agua medicinal embotellada.

Pregunta 5: ¿ Por qué consume aguas medicinales?.

Tabla 7 Encuesta (Pregunta 5)

PREGUNTA 5	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
COSTUMBRE	106	26,70%
HIDRATANTE	82	20,65%
SALUD	205	51,64%
OTROS	4	1,01%
TOTALES	397	100,00%

Gráfico 7 Encuesta (Pregunta 5)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.



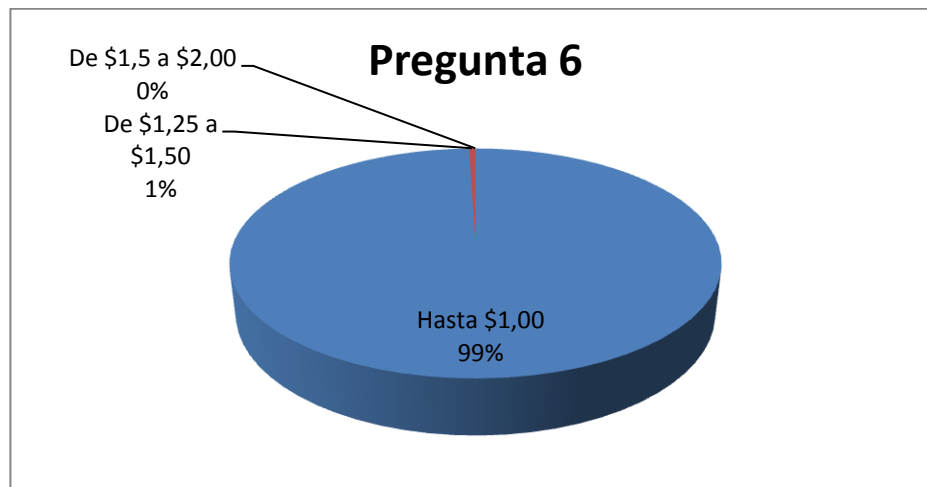
En esta pregunta los encuestados eligieron entre dos a más opciones, teniendo como resultado, que la razón principal por la cual las personas consumen aguas medicinales es por salud con un 51%.

Pregunta 6: Cuanto estarías dispuesto a pagar por una botella de agua medicinal?

Tabla 8 Encuesta (Pregunta 6)

PREGUNTA 6	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Hasta \$1,00	395	99,50%
De \$1,25 a \$1,50	2	0,50%
De \$1,5 a \$2,00	0	0,00%
TOTALES	397	100,00%

Grafico 8 Encuesta (Pregunta 6)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.

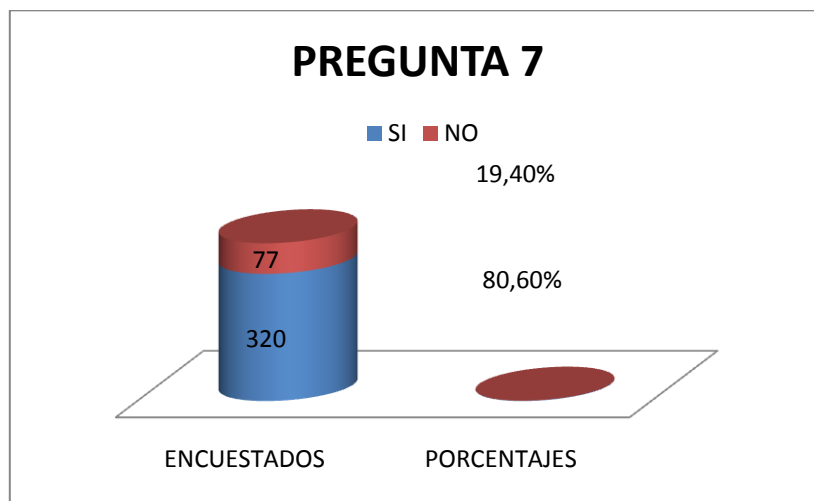
Este dato nos indica que el valor maximo de nuestro producto seria de un dólar.

Pregunta 7: Siendo la Mashua un tubérculo que nos ayuda a desinflamar la próstata y los ovarios estaría dispuesto a realizar un tratamiento con la misma.

Tabla 9 Encuesta (Pregunta 7)

PREGUNTA 7	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	320	80,60%
NO	77	19,40%
TOTALES	397	100,00%

Grafico 9 Encuesta (Pregunta 7)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.

En esta pregunta podemos observar que el 80.60% de los encuestados piensa darnos una aceptación a nuestro producto.

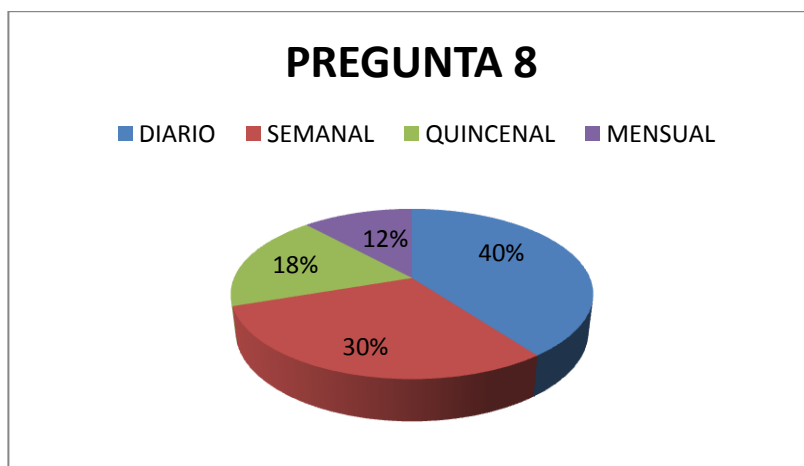


Pregunta 8: Con qué frecuencia consumiría esta agua medicinal?

Tabla 10 Encuesta (Pregunta 8)

PREGUNTA 8	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
DIARIO	158	39,80%
SEMANAL	119	29,97%
QUINCENAL	73	18,39%
MENSUAL	47	11,84%
TOTALES	397	100,00%

Gráfico 10 Encuesta (Pregunta 8)



Fuente: Estudio propio.

Elaboración: Maritza Guerra.



El consumo de esta agua medicinal en su mayoría sería diaria pues tiene un 40%, luego la frecuencia de consumo es semanal con un 30%. En tercer lugar ocupa el 18% donde las personas consumen esta agua quincenalmente. Finalmente un 12% de los encuestados que lo consumirían mensualmente.



CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES

4.1.Conclusiones.

Una vez revisada la información recopilada durante la realización del presente proyecto para la implementación de una empresa que se dedica al envasado de agua medicinal de mashua se concluye lo siguiente:

La elección del tema expuesto tuvo origen en el interés de presentar una alternativa en la medicina natural.

A partir de allí empezamos a trabajar en la investigación desarrollando un planteamiento concreto del problema basándonos principalmente en el desconocimiento acerca de la medicina natural en la actualidad.

Es fundamental tener como prioridad la salud familiar obteniendo como conocimientos fundamentales sobre la medicina natural la cual busca posesionarse en el mercado con la gran variedad de plantas medicinales que abordan al mundo entero.

Es necesario difundir actividades relacionadas con la investigación de estos productos naturales que se están extinguiendo a causa de la falta de conocimiento de la existencia y de los beneficios dentro de los mismos.

Se requiere definir un marco teórico legal coherente para la conservación, uso y comercialización de las plantas medicinales, nutraceúticas y afines.



La certificación de la calidad se considera hoy un factor de competitividad ya que añade valor, aumenta la confianza de los compradores y facilita el acceso a los mercados nacionales en sus inicios y a futuro tratar de hacer conocer nuestro producto internacionalmente.

4.2.Recomendaciones.

Para el desarrollo óptimo de este proyecto es necesaria una implementación de procesos que ayuden a la optimización de recurso y la implementación de nuevos métodos de producción en el sector analizado.

Como hemos visto hasta este momento, el desarrollo de proyectos es una tarea compleja que requiere el empleo de unos buenos conocimientos metodológicos. Por eso, la mayoría de las veces se emprenden "cosas e iniciativas" que son denominadas proyectos pero que en realidad no lo son. Pero por encima de todas las dificultades, está la actitud y motivación como gestores de proyecto.

Para fortalecer esta determinación y vocación, se expone a continuación un decálogo de recomendaciones que ha sido de gran utilidad.

1. Aplicar la normativa legal actual, para no incurrir en futuras sanciones.
2. Aplicar continuamente el "feed back" que se recibe de las demás que saben del tema (retroalimentación).
3. Ser claro, conciso, tanto verbalmente como por escrito.
4. Investigar; leer y memorizar lo esencial. Es el único camino para desarrollar su comprensión verbal, escrita y nivel de memoria.
5. Trabajar de manera ordenada en todos los procesos.
6. Creer en el proyecto; el esfuerzo de hoy es el descanso de mañana.



7. Ser exacto; un error se comete en un segundo, pero su corrección y credibilidad costarán mucho más tiempo.

8. Trabajar con creatividad; para sobresalir de los demás.

4.3 Respuestas a las preguntas directrices

- ❖ Cuáles son las diferentes dificultades que debe superar el sector naturista en la ciudad de Quito.

El sector naturistas tiene como dificultad la poca información que se posee de cada uno de los beneficio de las plantas y sus diferentes usos entre los cuales podremos recalcar el tubérculo mashua y sus propiedades como un des inflamatorio.

Por otro lado al tener un mayor entendimiento del mismo la comercialización en quito seria un factor de mayor plus valía ya que es un mercado o un punto estratégico que permitirá abrir más mercado a nivel nacional.

- ❖ ¿Qué garantías presenta el sector naturista en la ciudad de Quito, para un correcto desarrollo socio económico y social?

El sector naturista al ser un sector el cual no tiene un desarrollo o estudio socio económico importante nos permitirá realizar a cabalidad nuestro proyecto siendo pioneros en el desarrollo del lo mismo ya que ninguna empresa por el momento ha visto la necesidad de una inversión en dicho campo.

Al ser pioneros obtendríamos mejores beneficios fiscales ,mejores rentabilidades con lo cual esperamos obtener un crecimiento del 85 % el primer año de comercialización de nuestro producto en el mercado quiteño

- ❖ ¿Qué factores se deberán analizar para una mejor comercialización?



Los factores a ser analizados serían el poblacional, el índice comercial, el índice social y porque no decir el índice de desarrollo que tiene la capital de los ecuatorianos en comparación a otras ciudades de la sierra ecuatoriana

- ❖ ¿Qué comportamiento influye en el grupo de consumidores de medicina natural?

Después de un análisis de comportamiento de los diferentes consumidores de nuestro producto no hemos visto que el producto tuvo una mayor aceptación en la población económica media bajos a bajos ya que es un producto con el cual queremos abarcar el mercado popular de las diferentes parroquias que conforman Quito

- ❖ ¿Cómo podría afectar el comportamiento de los consumidores en el desarrollo de la empresa que se pretende crear con el presente proyecto?

El comportamiento de nuestros potenciales clientes sería afectado en su salud y el beneficio de tener un producto bajo en sus costos pero alto en su calidad y sus beneficios para la salud de nuestros clientes los cuales sería una mejora continua en la salud de nuestros clientes con lo cual no solo tendríamos ganancias o una rentabilidad si no la satisfacción de realizar un trabajo con estándares de calidad altos para la comunidad ecuatoriana.

- ❖ ¿Cuáles serían los métodos socioeconómicos y administrativos para sacar el mayor provecho con referente al comportamiento de un grupo de consumidores de medicina natural?

Los métodos para la aplicación del siguiente proyecto sería la mejora continua para buscar la satisfacción de nuestros clientes y su salud

La potencialización de las virtudes de nuestro producto y la formalización de nuestras debilidades como programa piloto en el campo de la medicina naturista.



- ❖ ¿Cuáles serían los logros que se obtendrían del presente proyecto en la comunidad más cercana?

El crecimiento socio económico de las familias que conformarían la empresa de elaboración y comercialización de agua medicinal de mashua al tener una mayor aceptación de nuestros clientes, la empresa tendría un crecimiento económico mayor por lo cual podría en el primer año tener una expansión a nivel nacional con otras ciudades de la sierra ecuatoriana.

- ❖ ¿Cuál sería la factibilidad del consumo diario de la Agua de Mashua en la salud familiar?

La factibilidad de consumir diariamente al agua medicinal de mashua tendría como objetivo principal el tener una disminución de infecciones vaginales en el caso de las mujeres y en el caso de los hombres en retardar el crecimiento de la próstata y sus diferentes sistemas

Con lo cual tendrías una comunidad con una salud más aceptable una empresa en plus de desarrollo económico y un producto de exportación y de consumo masivo



CAPITULO V

5. LA PROPUESTA

PARTE 1

5.1.ANALISIS DE LA REALIDAD NACIONAL

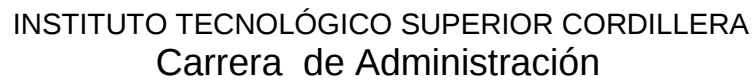
Este análisis comprende todos aquellos factores externos que generan cambios en las organizaciones y no pueden ser controlados por las empresas.

5.1.1. Aspectos Económicos.

Constituye todos los elementos externos del sector de la medicina que resultan muy relevantes para sus operaciones, como son:

- Los ambientes.
- Económicos.
- Socio Cultural.
- Políticos.
- Legales.
- Tecnológicos.

Estas variables pueden afectar significativamente al optimo desarrollo de la empresa, con esto se buscará aprovechar las oportunidades que se presenten e intentar identificar y controlar al máximo las amenazas del ambiente externo.



Es un indicador económico que mide la evolución del nivel general de precios correspondiente al conjunto de artículos (bienes y servicios) de consumo, adquiridos por los hogares en un determinado período de tiempo.

Grafico 11 Inflación

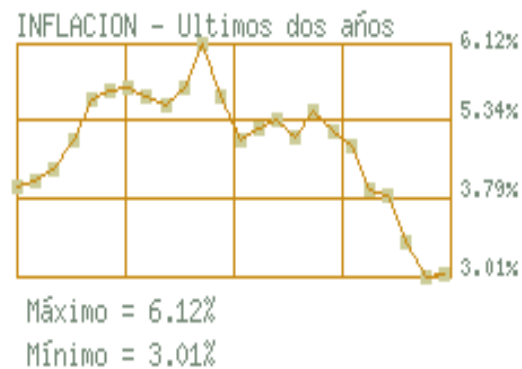




Tabla 11 Inflación

FECHA	VALOR
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Análisis: La inflación para enero 2013 fue de 4,10%, esta cifra ha ido cambiando de forma descendente hasta el mes de abril donde se situó en 3,03% .



Estas cifras también fueron menores en comparación al año anterior (2012), año en que la inflación de Marzo fue de 6.12%; mencionando que a sido la mayor del año 2012 y ha ido variando de mes en mes hasta llegar a diciembre que fue el mes más bajo con un 4.16%.

Inflación acumulada.

Grafico 12 Inflación Acumulada

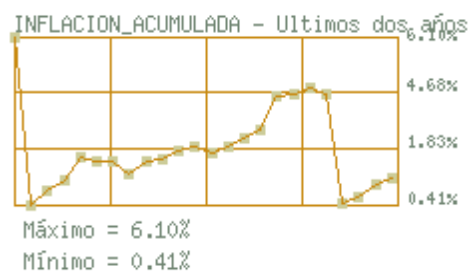




Tabla 12 Inflación Acumulada

FECHA	VALOR
Abril-30-2013	1.31 %
Marzo-31-2013	1.13 %
Febrero-28-2013	0.69 %
Enero-31-2013	0.50 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.36 %
Octubre-31-2012	4.21 %
Septiembre-30-2012	4.12 %
Agosto-31-2012	2.97 %
Julio-31-2012	2.67 %
Junio-30-2012	2.40 %
Mayo-31-2012	2.22 %
Abril-30-2012	2.42 %
Marzo-31-2012	2.26 %
Diciembre-31-2004	1.96 %
Octubre-31-2004	1.91 %
Julio-31-2004	1.48 %
Junio-30-2004	1.93 %
Mayo-31-2004	1.92 %
Abril-30-2004	2.06 %
Marzo-31-2004	1.23 %
Febrero-28-2004	0.88 %
Enero-31-2004	0.41 %
Diciembre-31-2003	6.10 %

Fuente: Banco Central del Ecuador.



Análisis.- La inflación acumulada en Abril del 2013 se ubico en 1.31 %, porcentaje inferior al periodo del año 2012.

5.1.3. Tasa de interés activa

Es el porcentaje al que se esta invertido un capital en un determinado tiempo, se refiere a cómo el precio del dinero va evolucionando en el mercado financiero. Además; de buscar beneficios por el uso del capital.

Grafico 13 Tasa activa

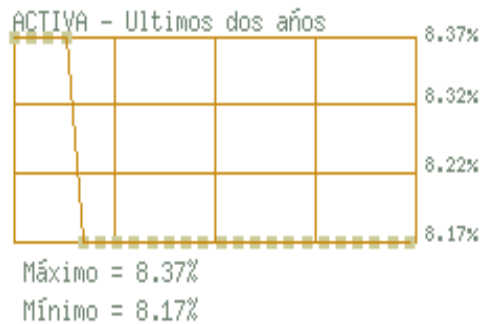




Tabla 13 tasa de interés activa

FECHA	VALOR
Mayo-31-2013	8.17 %
Abril-30-2013	8.17 %
Marzo-31-2013	8.17 %
Febrero-28-2013	8.17 %
Enero-31-2013	8.17 %
Diciembre-31-2012	8.17 %
Noviembre-30-2012	8.17 %
Octubre-31-2012	8.17 %
Septiembre-30-2012	8.17 %
Agosto-31-2012	8.17 %
Julio-31-2012	8.17 %
Junio-30-2012	8.17 %
Mayo-31-2012	8.17 %
Abril-30-2012	8.17 %
Marzo-31-2012	8.17 %
Febrero-29-2012	8.17 %
Enero-31-2012	8.17 %
Diciembre-31-2011	8.17 %
Noviembre-30-2011	8.17 %
Octubre-31-2011	8.17 %
Septiembre-30-2011	8.37 %
Agosto-31-2011	8.37 %
Julio-31-2011	8.37 %
Junio-30-2011	8.37 %

Fuente: Banco Central del Ecuador.



Análisis: En Abril 2013 la tasa en referencia cerro en 8.17 %, porcentaje menor a Junio 2011 lo cual indica que el capital disponible se debe pensar en invertir.

Aspectos Tecnológicos

La tecnología es parte del sistema de vida de todas las empresas ya que están proporcionando a la sociedad una amplia variedad de opciones para mejorar los productos o servicios. La tecnología se propone mejorar y optimizar nuestro tiempo y cubrir las necesidades del consumidor.

La tecnología representa una oportunidad para el proyecto debido a que evoluciona de manera constante y ayuda mejorar la productividad en todas las áreas de las empresas.

Tasa de interes pasiva.

Corresponde al promedio ponderado de las tasas de interés suministradas por los intermediarios financieros al Banco Central. Los ponderadores son los saldos de depósitos de cada intermediario.

Grafico 14 Tasa de interés pasiva

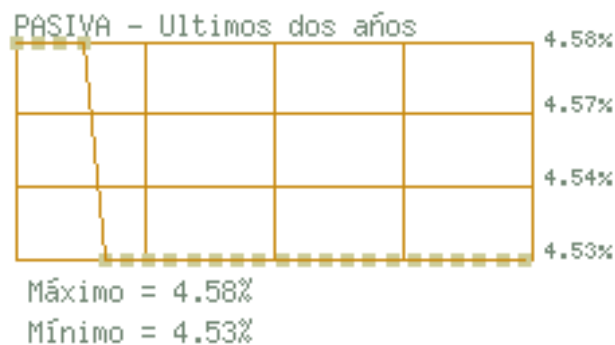




Tabla 14 tasa de interés pasiva

FECHA	VALOR
Mayo-31-2013	4.53 %
Abril-30-2013	4.53 %
Marzo-31-2013	4.53 %
Febrero-28-2013	4.53 %
Enero-31-2013	4.53 %
Diciembre-31-2012	4.53 %
Noviembre-30-2012	4.53 %
Octubre-31-2012	4.53 %
Septiembre-30-2012	4.53 %
Agosto-31-2012	4.53 %
Julio-31-2012	4.53 %
Junio-30-2012	4.53 %
Mayo-31-2012	4.53 %
Abril-30-2012	4.53 %
Marzo-31-2012	4.53 %
Febrero-29-2012	4.53 %
Enero-31-2012	4.53 %
Diciembre-31-2011	4.53 %
Noviembre-30-2011	4.53 %
Octubre-31-2011	4.53 %
Septiembre-30-2011	4.58 %
Agosto-31-2011	4.58 %
Julio-31-2011	4.58 %
Junio-30-2011	4.58 %

Fuente: Banco Central del Ecuador.



Análisis: En Abril la tasa pasiva cerró en 4.53 % con un incremento del 0.05% en relación a Junio del 2011, esto impacta para nuestro proyecto lo consideramos importante ya que nuestra inversión será financiada por una entidad bancaria.

5.1.4. Producto interno bruto.

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. También se lo denomina Producto Bruto Interno (PBI).

Grafico 15 Inflación

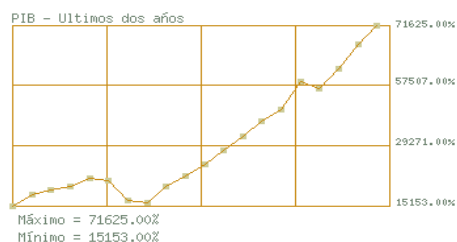


Tabla 15 PIB

FECHA	VALOR
Enero-31-2012	71625.00 millones de USD
Enero-31-2011	65945.00 millones de USD
Enero-31-2010	57978.00 millones de USD
Enero-31-2009	52022.00 millones de USD
Enero-31-2008	54209.00 millones de USD
Enero-31-2007	45504.00 millones de USD
Enero-31-2006	41705.00 millones de USD
Enero-31-2005	36942.00 millones de USD
Enero-31-2004	32646.00 millones de USD
Enero-31-2003	28409.00 millones de USD
Enero-31-2002	24718.00 millones de USD
Enero-31-2001	21271.00 millones de USD
Enero-31-2000	16283.00 millones de USD
Enero-31-1999	16896.00 millones de USD
Enero-31-1998	23290.00 millones de USD
Enero-31-1997	23715.00 millones de USD
Enero-31-1996	21483.00 millones de USD
Enero-31-1995	20288.00 millones de USD
Enero-31-1994	18662.00 millones de USD
Enero-31-1993	15153.00 millones de USD

Fuente: Banco Central del Ecuador.

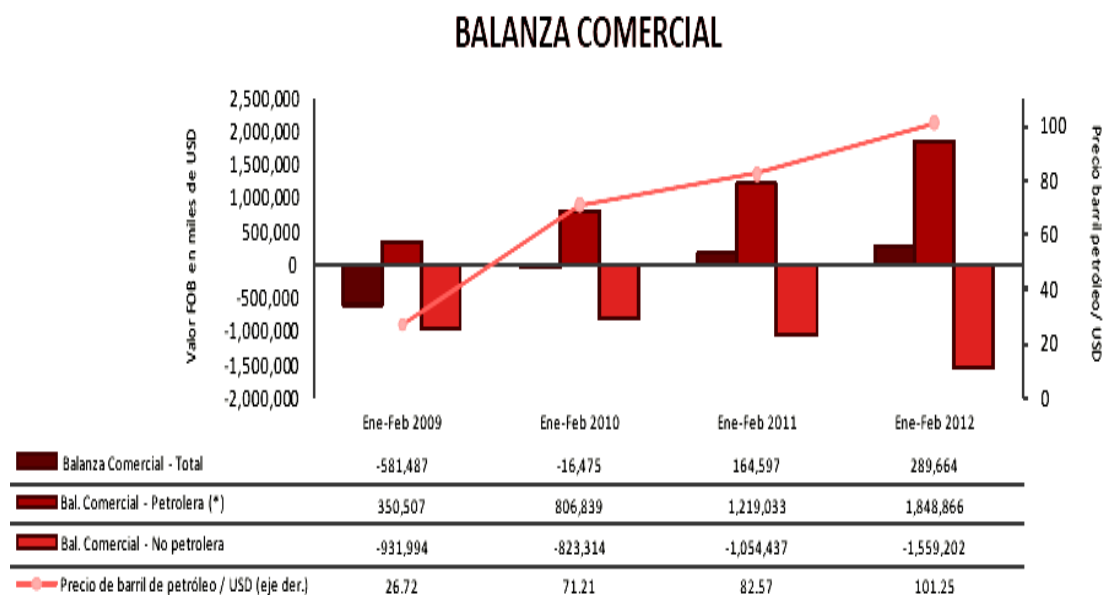
ANALISIS

En el grafico observado, en el 2012 se registra (71625.00 millones de usd), superior al registrado en el año del 2007 (45504.00 millones de usd).

5.1.5. Balanza Comercial.

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones.

Grafico 16 Balanza Comercial.



Fuente: Banco Central del Ecuador.



ANALISIS

La balanza comercial petrolera del año 2012 registro un saldo favorable (51.7%) mas que el registrado el 2011, y la balanza comercial no petrolera en el año del 2012 pesento un déficit (47.9%) respecto al 2011.

5.1.6. Riesgo País.

Definición.- El riesgo país es el riesgo de una inversión económica debido sólo a factores específicos y comunes a un cierto país. Puede entenderse como un riesgo promedio de las inversiones realizadas en cierto país. Mide el entorno político, económico, seguridad pública, etc.

El riesgo país se entiende que está relacionado con la eventualidad de que un estado soberano se vea imposibilitado o incapacitado de cumplir con sus obligaciones con algún agente extranjero, por razones fuera de los riesgos usuales que surgen de cualquier relación crediticia.

Grafico 17 Riesgo país.

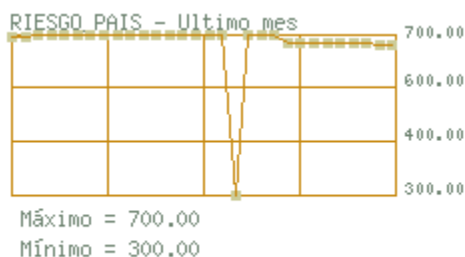




Tabla 16 Riesgo País

FECHA	VALOR
Abril-11-2013	677.00
Abril-10-2013	677.00
Abril-09-2013	679.00
Abril-08-2013	680.00
Abril-07-2013	680.00
Abril-06-2013	680.00
Abril-05-2013	680.00
Abril-04-2013	681.00
Abril-03-2013	680.00
Abril-02-2013	699.00
Abril-01-2013	700.00
Marzo-31-2013	700.00
Marzo-30-2013	300.00
Marzo-29-2013	700.00
Marzo-28-2013	700.00
Marzo-27-2013	699.00
Marzo-26-2013	698.00
Marzo-25-2013	699.00
Marzo-24-2013	698.00
Marzo-23-2013	698.00
Marzo-22-2013	698.00
Marzo-21-2013	698.00
Marzo-20-2013	699.00
Marzo-19-2013	700.00
Marzo-18-2013	699.00
Marzo-17-2013	698.00
Marzo-16-2013	698.00
Marzo-15-2013	698.00
Marzo-14-2013	697.00
Marzo-13-2013	697.

Fuente: Banco Central del Ecuador.



Al mes de Abril del 2013, el riesgo país promedio del Ecuador se ubicó en 677 puntos; reduciéndose en 23 puntos con respecto al mes anterior; al contrastar que se a rebajado punto de riesgo en comparación al año anterior.

✓ **Amenaza**

El riesgo país siempre va ha ser una amenaza para todo proyecto ya que siembra una incertidumbre al no saber en qué momento van a cambiar las políticas del gobierno y estas a su vez podrían afectar a la inversión, los precios de las materias primas y de los productos importados lo que repercutiría directamente en el proyecto que se pretende implantar con el presente estudio.

5.1.7. Aspecto Sociocultural.

Desempleo

Por un lado, la tasa de desempleo urbano publicada trimestralmente por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) se ubicó en 4,64% al primer trimestre del 2013, lo que implica que la demanda de trabajo aumentó, por lo que disminuyo el desempleo, en el último trimestre del 2012 que se ubicó en 5%.

La tasa de desocupación por ciudades, para el primer trimestre del 2013: Cuenca 3.15%, Guayaquil 5.54%, Quito 4.11%, Machala 4.19%, y Ambato 4.34%; analizando las cifras podemos ver que Guayaquil es la ciudad con más alto desempleo y cuenca la de menos.

Grafico 18 Desempleo



Tabla 17 Desempleo

FECHA	VALOR
Marzo-31-2013	4.64 %
Diciembre-31-2012	5.00 %
Septiembre-30-2012	4.60 %
Junio-30-2012	5.19 %
Marzo-31-2012	4.88 %
Diciembre-31-2011	5.07 %
Septiembre-30-2011	5.52 %
Junio-30-2011	6.36 %
Marzo-31-2011	7.04 %
Diciembre-31-2010	6.11 %
Septiembre-30-2010	7.44 %
Junio-30-2010	7.71 %
Marzo-31-2010	9.09 %
Diciembre-31-2009	7.93 %
Septiembre-30-2009	9.06 %
Junio-30-2009	8.34 %
Marzo-31-2009	8.60 %
Diciembre-31-2008	7.31 %
Septiembre-30-2008	7.06 %
Junio-30-2008	6.39 %
Marzo-31-2008	6.86 %
Diciembre-31-2007	6.07 %
Septiembre-30-2007	7.06 %

Fuente: Banco Central del Ecuador



Pobreza

La pobreza urbana en el Ecuador subió casi dos puntos a marzo de este año en relación con el mismo mes del 2012, al pasar de 16,03% a 17,74%, según anunció el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

De las cinco ciudades en las que se realiza el estudio, solo Cuenca no registró aumento de pobreza. En cambio Guayaquil pasó de 11,04% a 12,77%; Quito subió de 8,97% a 10,85%; Machala, de 9,51% a 11,98%, y Ambato, de 8,04% a 10,54%.

Rafael Correa resaltó que según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), Ecuador ha reducido la pobreza en 10,3 puntos porcentuales en los últimos tiempos. Sobre la distribución de la riqueza.

Análisis de Oportunidades y Amenazas

Tabla 18 Análisis O - A

Macro ambiente (externo)	
Oportunidades	Amenazas
Inflación	Tasas de Interés
Producto Interno Bruto	Riesgo País
Balanza Comercial	Aspecto Sociocultural
(Aprovechar)	(Neutralizar)

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra



Macro ambiente (externo) Estrategias	
Oportunidades	
Inflación	Promocionar para que el cliente adquiriera un producto de calidad que le permita economizar de cierta manera.
Producto Interno Bruto	Diferenciación con base en la calidad en el servicio realizando el costo/beneficio y para obtener clientes.
Balanza Comercial	Realizar importaciones directas en determinados productos requeridos en grandes volúmenes.
Amenazas	
Tasas de Interés	Conformar aporte mayoritario personal o de socios y evitar financiamiento.
Riesgos País	El riesgo país siempre va a ser una amenaza para todo proyecto o para toda empresa ya que siembra una incertidumbre al no saber en qué momento van a cambiar las políticas del gobierno .
Aspecto Sociocultural	Aunque los niveles de desempleo y de pobreza en el país han disminuido, estos datos pueden originar falsas expectativas y contradicciones lo que afectaría el correcto desarrollo del proyecto.

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra

Estos factores afectan directamente en el presente proyecto de factibilidad, por lo que se deberá establecer el grado de incidencia para cada uno de ellos.



Tabla 20 Matriz oportunidades.

OPORTUNIDADES			
FACTOR	INCIDENCIA		
	ALTA	MEDIA	BAJA
Inflación		✓	
Producto Interno Bruto	✓		
Balanza Comercial	✓		

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

Tabla 21 Matriz Amenazas

AMENAZAS			
FACTOR	INCIDENCIA		
	ALTA	MEDIA	BAJA
Tasas de Interés			✓
Riesgo País		✓	
Aspecto Sociocultural		✓	

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.2. ANÁLISIS INTERNO.

Grafico 19 Logo Empresa



5.2.1 Filosofía de la empresa.

Misión

La microempresa “El Milagro de la Mashua” es una empresa confiable, eficiente y ética que se dedica al envasado y comercio del agua medicinal de mashua 100% natural con altos estándares de calidad para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros consumidores.

Visión

Ser para el 2015 una empresa líder en el envasado y comercio de agua medicinal de mashua, reconocida por su excelencia calidad y satisfacción tanto de nuestros clientes como de nuestros accionistas y del personal.



Valores Empresariales

Excelencia: Ejecutar acciones concretas para que nuestro producto cumpla con las expectativas de los clientes, en cuando a costo, tiempo, calidad, eficiencia en el proceso productivo, considerando la protección del medio ambiente.

Compromiso: Demostrar comprometimiento y vocación en las actividades diarias, ejerciendo el liderazgo necesario para el cumplimiento de los objetivos, visualizándonos

como un elemento clave para el éxito de nuestra empresa.

Eficiencia: Entregar resultados de calidad, alcanzando la mayor productividad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Honestidad: Nuestra empresa emprenderá actuaciones bajo criterios de discernimiento ético en toda su gestión.

Lealtad: Cumplir con todo lo que se ofrece al consumidor, tanto en calidad, beneficios del producto, precio y presentación del mismo. Es importante ser leal siempre con nuestros clientes, ya que ellos son la razón de ser de nuestra compañía, por lo que merecen un trato justo y atención esmerada antes, durante y después de entregar nuestro producto.

Puntualidad: En todas las obligaciones, tanto en el pago de impuestos, entrega de balances, pago de salarios, entrega del producto a proveedores, entre otros.



Respeto: Se debe respetar todo lo que está alrededor de la empresa. Empezando con nuestro personal, al cual, se respetará su pensamiento y sus derechos. De la misma manera, es importante respetar, cuidar y hacer uso adecuado de todos los recursos técnicos, materiales, económicos e informativos que se proporciona para la realización de nuestro trabajo.

Trabajo en equipo: Crear un buen ambiente en la empresa, para que todo el personal se sienta cómodo en su lugar de trabajo y con las personas que labora diariamente, con el objetivo poder cumplir con los objetivos de una manera más productiva y eficiente



Tabla 22 Análisis FO -DA

<u>FORTALEZAS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
Personal altamente calificado	Preferencia por los productos naturales
Producto terminado de excelente calidad	Hacer negocio con pequeños agricultores directamente para obtener la materia prima
Excelente adecuación de las instalaciones y calidad en los equipos	Mejor calidad, presentación e higiene al momento de entregar el producto a los detallistas y consumidores finales
<u>DEBILIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
Posible falta de recursos económicos	Condiciones climáticas desfavorables
Altos requerimientos de capital al inicio de las actividades empresariales.	Preferencia a la competencia con presencia en el mercado.
Dificultad al momento de conseguir la materia prima	Fabricación de un producto igual al nuestro.

5.2.1 Aspecto socio-cultural.

En la actualidad la ciudad de Quito ha ido desarrollando en ser una ciudad elite por ende la infraestructura se ha perfeccionado en todos los sectores de crecimiento, lo cual aporta a los nuevos microempresarios a formar o constituir organizaciones en el desempeño del trabajo artesanal ecuatoriano.



5.2.2 Aspecto Tecnológico.

Toda empresa productora debe contar con equipo tecnológico de excelente calidad, para

poder ofrecer a sus clientes un producto que satisfaga sus expectativas. Es indispensable

su adecuado uso, por lo que se debe contar con personal calificado para el correcto

manejo de todo el facto tecnológico que posee la empresa.

PARTE 2

5.3. Estudio del mercado.

“El estudio de mercado es un conjunto útil de técnicas para obtener información acerca del medio ambiente mediante el cual se encuentra la empresa así como pronosticar tendencias para que ésta pueda reaccionar con oportunidad”

Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y de la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado.

Al mercado se lo puede definir como un lugar físico o virtual, en donde se presentan, por un lado, los compradores con necesidades y deseos específicos por satisfacer, dinero para gastar y habilidad para participar en un intercambio que permita satisfacer dicha necesidad o deseo. Y por el otro lado, los vendedores que buscan satisfacer esas necesidades y deseos a través de un producto o servicio a cambio de dinero.



5.4.1 Objetivos del estudio de Mercado.

- Comprobar la existencia de un mercado o nicho de mercado potencial insatisfecho desde un punto de vista comercial e introducir en ese mercado los productos en base del presente estudio.
- Definir que se puede llegar a ser competitivo frente al mercado tomando en cuenta su demanda actual.
- Demostrar que la realización del presente proyecto será económicamente viable.

5.4.2 La Competencia.

Tiene como objetivo conocer cuál es nuestra competencia tanto directa como indirecta.

Para el caso del estudio del proyecto tendremos en su mayoría competencia indirecta, ya que en el mercado no existen el agua medicinal de mashua . Se analizaron puntos tales como: las características, los precios, la publicidad, las canales de distribución, sus puntos de venta, entre otros puntos de la competencia.

5.3.2.1 Competencia Directa.

Se realizó una minuciosa investigación en los distintos supermercados, tiendas, centros naturistas, despensas y farmacias de la ciudad de Quito Urbano, para averiguar si



existen aguas medicinales embotelladas de mashua y se obtuvo que no existe en el mercado.

En consecuencia se puede concluir que la competencia directa en el mercado actual sería todos los centros naturistas y microempresas que ofrecen diferentes tipos de aguas medicinales para curar cualquier dolencia en los consumidores.

5.3.2.2 Competencia latente.

En este punto no tenemos una competencia latente ya que es un producto nuevo que no se encuentra en el mercado pero debemos siempre estar atentos al ingreso de productos nuevos que afectarían nuestro posicionamiento en el mercado.

Estas estrategias están basadas en:

- Liderazgo en costos.
- Diferenciación.
- Ocupar nichos.
- Expandir el mercado total.
- Proteger y expandir la cuota de mercado.
- Especialistas en calidad-precio

Para este estudio se manejarán matrices que faciliten la optimización de dicho proceso de análisis; estas matrices son la de puntaje cualitativa, cuantitativa y la de resultados.



Tabla #23 Tabla de puntajes

1MuyBajo	1 Cercano	1MuyAccesible	1 Excelente	1MuyGrande	100%
2 Bajo	2MedioCercano	2 Accesible	2MuyBuena	2 Grande	80%
3 Medio	3PocoDistante	3Med.Accesible	3 Buena	3 Mediano	60%
4Costoso	4 Distante	4PocoAccesible	4 Regular	4 Pequeño	40%
5Muy	5Muy Distante	5 Inexistente	5 Deficiente	5 Micro	20%

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra

5.3.2.3 Proveedores.

Se debe conocer a nuestros proveedores, para lo cual es necesario un análisis cualitativo y cuantitativo, esto permitirá determinar variables e indicadores. Estos a su vez dan lugar a identificar los proveedores que cumplan con la calidad de la materia prima.

- INIAP (MASHUA)
- DITECPLAST (BOTELLAS PLASTICAS)
- AGROECOSOL(STEVIA)
- QUIMATEC (SORBATO DE POTASIO)

Los proveedores mencionados llevan en el mercado Ecuatoriano varios años por lo que nos garantiza la adquisición de materia prima necesaria para el presente estudio.



Análisis Cualitativo.

Tabla 24 Análisis Cualitativo Proveedores.

Características Competidor	Precio	Stock	Crédito	Cercanía	Calidad	Entrega a competidores
INIAP	Bajo	Muy	Accesible	Medio	Muy	Si
DITECPLAST	Medi	Muy	Accesible	Cercano	Muy	Si
AGROECOSO	Bajo	Muy	Accesible	Medio	Muy	Si
QUIMATEC	Medi	Muy	Accesible	Cercano	Muy	Si

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra

Análisis Cuantitativo.

Tabla 25 Análisis Cuantitativo Proveedores.

Características Competidor	Precio	Stock	Crédito	Cercanía	Calidad	Entrega a competidores
INIAP	2	3	2	3	1	2
DITECPLAST	3	2	2	1	1	2
AGROECOSOL	2	1	2	3	1	2
QUIMATEC	3	2	2	1	1	2

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



Importancia

Tabla 26 Importancia Proveedores.

Características Competidor	Precio	Stock	Crédito	Cercanía	Calidad	Entrega a competidores
%	30%	20%	20%	5%	15%	10%
INIAP	1.00	0.80	0.80	0.40	0.90	1.00
DITECPLAST	0.80	0.60	0.80	0.40	0.90	1.00
AGROECOSOL	0.40	0.60	0.60	0.40	0.90	1.00
QUIMATEC	0.60	0.60	0.60	0.40	0.90	1.00

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

Resultados.

Tabla 27 Resultados Proveedores.

Proveedor	Total	Mejor Proveedor
INIAP	4.90	X
DITECPLAST	4.50	
AGROECOSOL	3.90	
QUIMATEC	4.10	

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3 Producto.

El producto que se va a elaborar es una agua medicinal de mashua, la cual va a tener

algunas características que van a ser posteriormente una ventaja competitiva dentro del

mercado, entre estas tenemos:

- Es una bebida sana y natural, libre de colorantes y preservantes
- Permite hidratar y refrescar siempre que se lo consuma
- Por sus propiedades curativas ayuda a disminuir y evitar dolores a causa de
- Inflamaciones a los ovarios y la protasta.
- Estricto control de calidad en todas sus fases de producción hasta el momento de que el cliente tiene en sus manos el producto.

Grafico 20 Botella de Mashua





5.4.4 Demanda.

En este punto se tomara información de la encuesta realizada a nuestra muestra, haciendo hincapié en la pregunta sobre la aceptación del proyecto.

Total población	=	54938
Mercado bruto	=	TP * % Aceptación
Mercado bruto	=	44280
Demanda	=	FA * % incremento de la población
Demanda	=	45178.88

5.3.1 Análisis de la demanda pasada y actual.

Con los conocimientos obtenidos de los consumidores y después de haber identificado el área de influencia, se debe realizar el procesamiento de los mismos, datos que serán utilizados para el cálculo de las proyecciones, se debe mencionar que por la ser un proyecto de implementación no se cuenta con datos históricos.

5.3.2 Proyección de la demanda.

La demanda se calculó de acuerdo a los resultados de las encuestas, en donde se pudo concluir que el 80.60% está dispuesto a consumir este nuevo producto.

Según datos y estadísticas del INEC, la tasa de incremento anual de la población de

Quito es del 2,03%, dato que se utilizará para las proyecciones de la demanda.

$$VF = V * (1 + r)^t$$

$$V = \text{Demanda}$$



$r = 2,07\%$ (variación por crecimiento de la población)

$t = \text{Tiempo}$

Tabla 28 Proyección Demanda.

AÑO	n	DEMANDA
2013	0	45179
2013	1	46096
2015	2	47032
2016	3	47987
2017	4	48961
2018	5	49955
2019	6	50969
2020	7	52004
2021	8	52810
2022	9	53629
2023	10	54460

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.3.3 La Oferta.

La oferta, “es una relación que muestra las distintas cantidades de una mercadería que los vendedores estarían dispuestos y serían capaces de poner a la venta a precios alternativos durante un periodo dado de tiempo”.

El propósito que se busca a través del análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado un producto o



servicio. Es importante saber, que la oferta está en función de una serie de factores, tales como: el precio del producto en el mercado, la calidad, entre otros. La investigación que se realice en el presente proyecto debe tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico del mercado.

OFERTA = Demanda x % Satisfacción (totalmente)

OFERTA = 54460 x 39.80 %

OFERTA = 2168

5.3.4 Análisis de la oferta.

El producto que se desea ofrecer en el mercado es relativamente nuevo, ya que no hay competidores directos, por lo que la investigación está dirigida a identificar y analizar la competencia indirecta que este producto posee, para poder determinar las estrategias a seguir en el momento que se introducirá la bebida en el mercado.

Luego de la obtención de la información y de los datos obligatorios para la proyección se clasifican y se analizan los mismos, para posteriormente poder determinar los parámetros con los cuales se desarrollarán las proyecciones.

5.3.5 Proyección de la oferta.

Para determinar la oferta, se ha utilizado los datos arrojados de las encuestas, ya que no existe información acerca de la oferta de agua medicinal de mashua. Se ha tomado en cuenta el porcentaje de personas que indican consumir que la consumirían diariamente por sus beneficios curativos y es del 39.80%



PROYECCION OFERTA

$$VF = V * (1 + r)^t$$

v= oferta

r= variación de la p. 2,03%

t=tiempo

Tabla 29 Oferta.

AÑO	n	OFERTA
2013	0	2168
2014	1	2212
2015	2	2257
2016	3	2303
2017	4	2350
2018	5	2398
2019	6	2447
2020	7	2497
2021	8	2536
2022	9	2575
2023	10	2615

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.3.6 Demanda insatisfecha.

Es el resultado de la diferencia entre la oferta y la demanda proyectada, la misma que debe cubrir el proyecto a lo largo del tiempo o por lo menos una parte.



Tabla 30 Demanda insatisfecha.

AÑO	n	OFERTA
2013	0	43011
2014	1	43884
2015	2	44775
2016	3	45684
2017	4	46611
2018	5	47557
2019	6	48522
2020	7	49507
2021	8	50274
2022	9	51074
2023	10	51845

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.3.7 Establecimiento de la demanda insatisfecha.

Tabla 31 Proyección Demanda.

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATIS
2013	2168	45179	43011
2014	2212	46096	43884
2015	2257	47032	44775
2016	2303	47987	45684
2017	2350	48961	46611
2018	2398	49955	47557
2019	2447	50969	48522
2020	2497	52004	49507
2021	2536	52810	50274
2022	2575	53629	51074
2023	2615	54460	51845

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

**DI = Población x % Satisfacción (no consume + ni consumirá) x % Demanda
que aceptará el proyecto**

DI 43011 40,39% 80,60%

DI 14002 productos



PARTE 3

5.4. ESTUDIO TÉCNICO.

5.4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.

El tamaño de la planta estará determinado por la capacidad instalada o de producción que ésta disponga, como por ejemplo: el potencial de un trabajador, una

máquina, un proceso, la demanda, entre otros. La capacidad depende del tipo de maquinarias y tecnología que se utilizará para la producción de la bebida medicinal.

La capacidad productiva de la empresa dependerá en un principio de cuanto se invierta en su planta y la demanda insatisfecha calculada en el capítulo anterior. Esto también arroja un dato que si nuestra empresa va a ser una micro, mediana o grande. Este proyecto se ubica dentro de las microempresas por el número de trabajadores, por el capital y la inversión que se utilizará.

5.4.1.1 Objetivos del tamaño.

- Identificar las variables de viabilidad que intervienen en el presente proyecto.
- Considerar la capacidad productiva de este estudio.

5.4.1.2 Variables de Optimización.



- Espacio.- Permitirá definir la existencia de las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación de la empresa tanto en lo estructural como en lo funcional.
- Recursos financieros.- Estima la rentabilidad de la inversión y verifica si existen congruencias que permitan apreciar la falta de capacidad de gestión. También determina su aprobación o rechazo. Este mide la rentabilidad con la que retorna la inversión, todo medido en bases monetarias.
- Recursos Humanos.- Permite determinar el factor humano con el que se contará para el desarrollo del proyecto, el personal necesario para desempeñar cargos y funciones acorde al organigrama estructural y funcional del proyecto.
- Mercado.- Muestra si el mercado es o no sensible al canal de distribución y el nivel de aceptación que tendría, permitiendo de esta forma, decretar la postergación o rechazo del proyecto, sin tener que adjudicarse los costos que involucra un estudio económico completo.

5.4.1.3 Capacidad máxima de producción del proyecto.

Nos basamos en la competencia porque ellos ya tienen delimitados sus procesos y por ende el tiempo que toma su proceso de producción de una de aguas naturales.

5.4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El presente proyecto de factibilidad se concentrará en el sector norte de Quito, Parroquia de Carcelén la cual en los últimos cinco años está en un constante crecimiento y no dispone de centros naturistas cercanos.



5.4.3.1 Factores generales de localización.

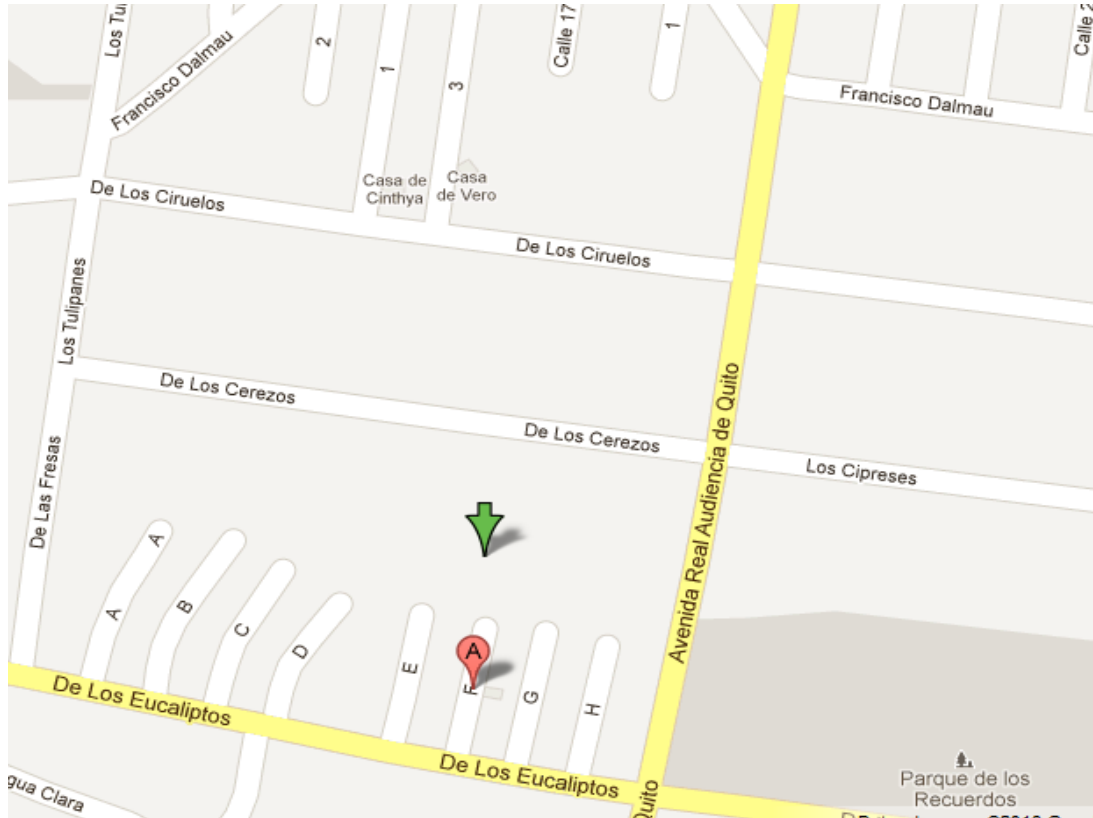
- Cercanía a los clientes potenciales.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.
- Fácil acceso al sector.
- Poca oferta del servicio.

5.4.3.2 Macro localización.

Se refiere a la ubicación en la cual se establecerá el proyecto.

En este caso la microempresa de agua medicinal de mashua quedara comprendido en el Ecuador, En la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, parroquia de Carcelén que será un lugar con el que se cuenta para el desarrollo del proyecto.

Gráfico 22 Macro localización del Proyecto.



(Fuente: Google maps)

5.4.3.3 Micro localización.

Indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

Para llevar a cabo la instalación de la microempresa de agua medicinal de mashua se ha considerado el barrio de Ponciano Alto, cercano al parque de los recuerdos .

Gráfico 23 Localización del Proyecto.



(Fuente: Google maps)



5.4.3.4 Localización optima.

Se considera como localización optima el sector de Ponciano alto ya que no se encuentran centros naturistas alrededor es una parte muy comercial y además se cuenta con el la infraestructura para la implementación de la microempresa.

5.4.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

Para que la comercialización y diseño del producto es indispensable una correcta distribución de planta que provean condiciones de trabajo adecuados, por lo tanto es necesario considerar la funcionalidad y repartición del área de trabajo que optimicen los tiempos en proceso y calidad del servicio.

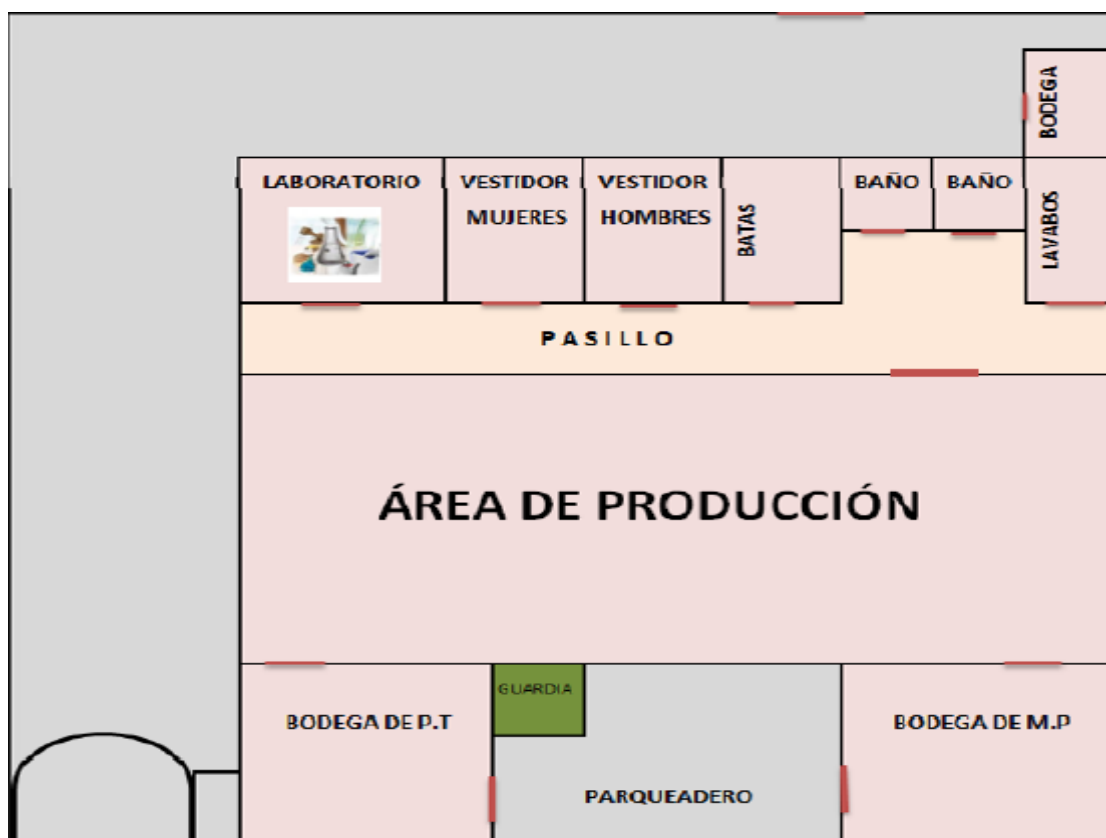
5.4.3.1 Descripción e instalaciones del proyecto.

- Área Administrativa.
- Área Financiera.
- Baño y ducha.
- Vestidores.
- Área de recepción clientes.
- Taller de producción.
- Almacenamiento.
- Parqueadero.



5.4.3.2 Descripción del LAY-OUT (distribución de planta)

Gráfico 24 Distribución de planta (Importancia de cercanía)

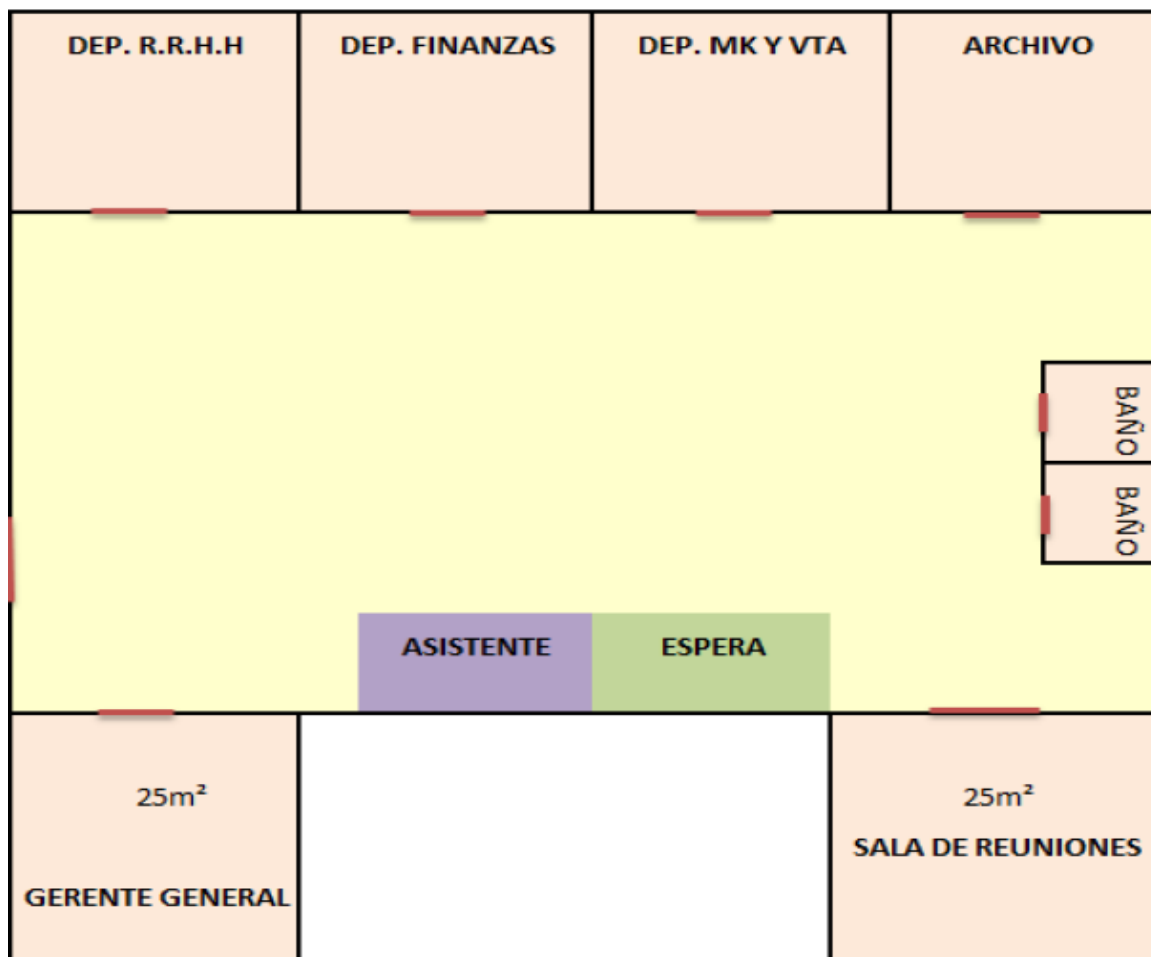


Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



Gráfico 25 Distribución de las oficinas (Importancia de cercanía)



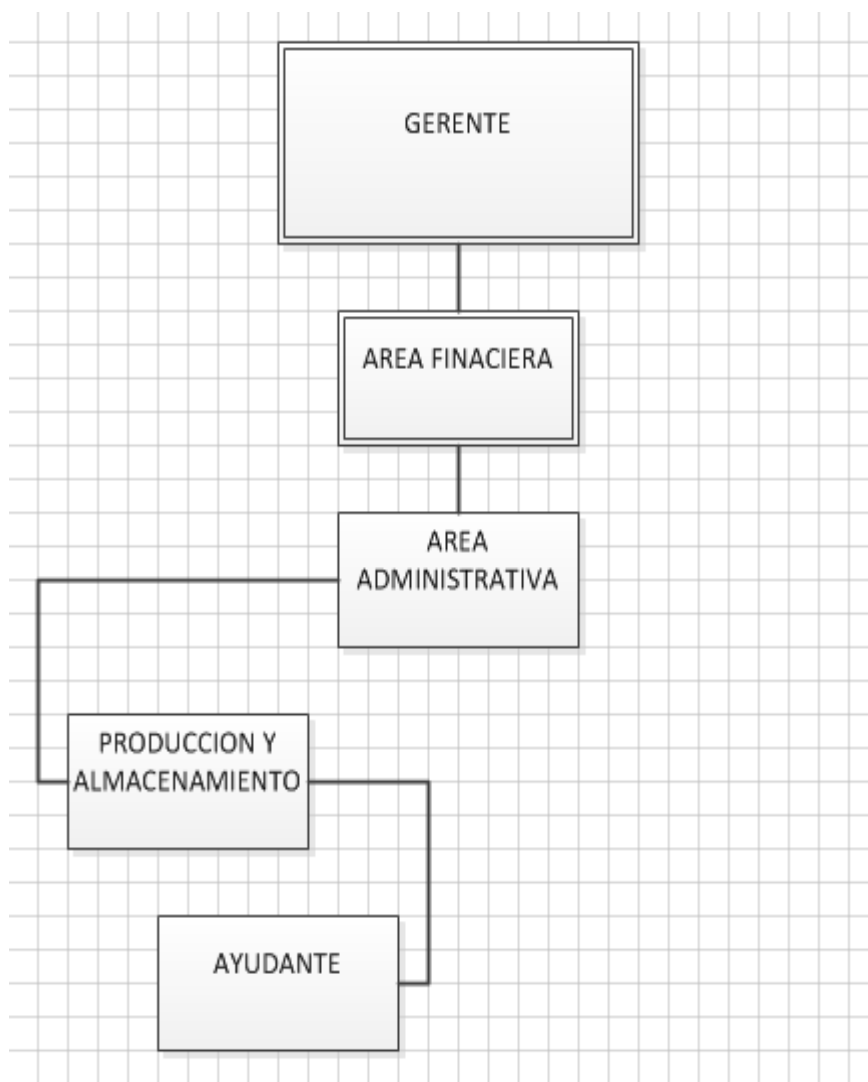
Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3.3 Organigrama de empresa

Gráfico 26 Flujo grama de producción

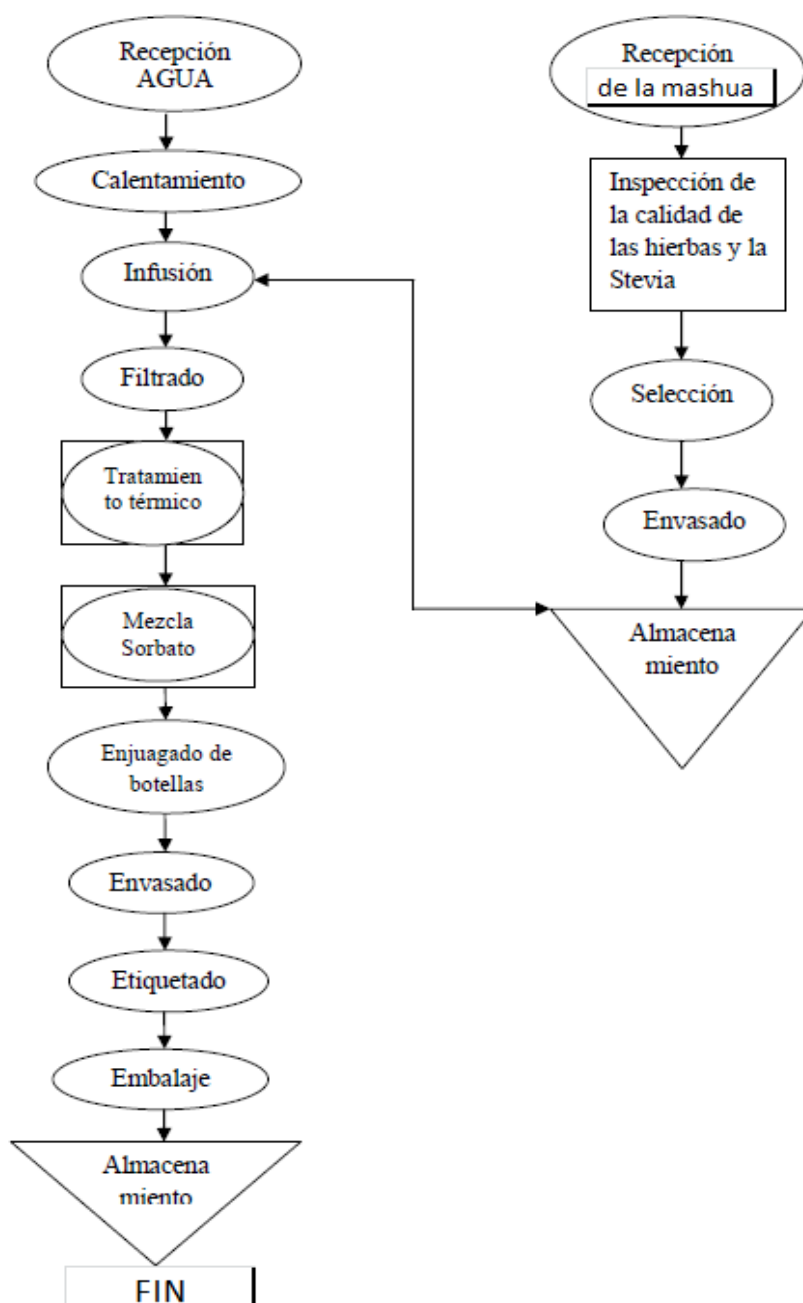


Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.4.3.4 Flujo grama de producción.

Gráfico 27 Flujo grama de producción



Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3.5 Determinación de maquinaria.

La maquinaria y equipo necesario para que se inicie las actividades como micro empresa se detalla en los siguientes cuadros:

Tabla 32 Determinación de maquinaria.

MAQUINARIA Y EQUIPOS

MAQUINARIA			
DESCRIPCION	CANT.	V.U	V.T.
Marmita	1	3500	3.500,00
Caldero de Hierro Enlozado	1	4000	4.000,00
Enjugadora de botellas	1	1000	1.000,00
Envasadora de botellas	1	9700	9.700,00
Balanza electrónica	1	133,4	133,40
Tanque de almacenamiento	1	150	150,00
Tanques de gas	2	150	300,00
Filtros	1	80	80,00
TOTAL MAQUINARIA			18.863,40

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

Tabla 33 Determinación de equipos de computación.

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadores Intel	2	510,00	1.020,00
Impresora canon	2	95,00	190,00
TOTAL	4	605,00	1.210,00



Tabla 34 Determinación de equipos de Oficina.

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
CARPETAS	25	0,50	12,50
Sumadora CASIO	1	6,00	6,00
CAJA DE CLIP	8	2,00	16,00
POSIT	30	0,80	24,00
TELEFONO			
INALAMBRICO	2	25,00	50,00
CAJA DE			
RESALTADORES	1	5,00	5,00
AGENDAS	4	5,00	20,00
BORRADORES	10	0,25	2,50
CAJA DE GRAPAS	3	2,00	6,00
MINAS	5	0,35	1,75
CUADERNOS	10	1,20	12,00
RESMAS DE HOJAS	10	5,00	50,00
GRAPADORAS	3	2,50	7,50
PERFORADORA	2	1,50	3,00
ESFEROS	20	0,40	8,00
CELULAR	1	60,00	60,00
TOTAL	135	117,50	284,25

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3.6 Aspectos Legales

El presente proyecto iniciara sus actividades cumpliendo todos los derechos de constitución, la misma que se tomará en cuenta artículos, leyes, reglamentos, normas y políticas. Adicionalmente se considerará la ordenanza municipal reguladora con los aspectos sanitarios en el cual se desenvolverá la microempresa, los gastos por aspectos legales son:

Tabla 35 Aspectos legales.

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Trámite legal de constitución	1	1.000,00	1.000,00
Permiso de funcionamiento	1	57,60	57,60
Escritura pública	1	250,00	250,00
Permiso de Bomberos	1	80,00	80,00
TOTAL	4	1.387,60	1.387,60

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.4.3.7 Cronograma de actividades.

Se tiene planificado el inicio de actividades en Mayo del 2014 después de realizar la inversión necesaria para la ejecución del proyecto.



Gráfico 36 Cronograma de actividades

TIEMPO	Junio				Julio				Agosto				Septiembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Preparación de papeles en el banco																
Aprobación del proyecto en el banco																
Contacto con proveedores																
Compra de maquinaria																
Instalación de maquinaria																
Contratación de personal																
Capacitación al personal																
Adecuamiento de oficinas																
Tramites y permisos de funcionamiento																
Inicio de Actividades																

5.4.3.8 Costo del Proyecto.

Los costos involucrados en el presente proyecto de factibilidad son administrativos, financieros y producción.

Para lo cual detallamos los siguientes cuadros:



Tabla 37 Inversión inicial.

INVERSION FIJA

Valor de Recuperación

Valor de Salvamento

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	-7.800,00					0,00
Muebles y Enseres	-1.380,00					690,00
infraestructura	-3.000,00					2.250,00
maquinaria y equipo	-18.863,40					9.431,70
Equipos de Oficina	-284,25					142,13
Equipos de Computación	-1.210,00			-1.210,00		403,33
gasto constitución	-1387,6					
TOTAL	-32.537,65			-1.210,00		12.917,16

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

Tabla 38 Capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO				
Descripción	1 Mes	2 Mes	3 Mes	TOTAL
Arriendos	230,00	230,00	230,00	690,00
Sueldos Personal	2.803,56	2.803,56	2.803,56	8.410,67
Servicios Básicos	98,00	98,00	98,00	294,00
Mantenimiento	100,00	100,00	100,00	300,00
Inventario de Mercadería	250,00	250,00	250,00	750,00
TOTAL	3.481,56	3.481,56	3.481,56	10.444,67

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3.9 Costo de Producción del servicio.

Es la determinación previa de los gastos indispensables para obtener un volumen dado de producción y entrega de cada tipo y de toda la producción de la empresa, con la calidad establecida.

A continuación se detalla los costos de producción y sus ingresos:

DETALLE COSTO DE PRODUCCION					
	cantidad	unidad	producción diaria	producción anual	costo anual
Stevia	2	g	400g	96000g	1300,00
Mashua	2	g	400g	96000g	1200,00
Sorbato	0,5	ml	100ml	24000ml	1100,00
Botella	1	unidad	300	72000	7200,00
Etiqueta	1	unidad	300	72000	2160,00
TOTAL					9840,00

5.4.3.10 Costo de Administración.

Detalla los gastos incurridos en la dirección de una empresa, para lo cual se detalla los siguientes gastos para el presente estudio.



Tabla 39 Gastos Administrativos.

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración	2	1.168,68	1.168,68	14.024,18
ADMINISTRADOR	1	702,49	702,49	8.429,87
SECRETARIA CONTADORA	1	466,19	466,19	5.594,31
Suministros de Oficina	1	284,25	284,25	3.411,00
Arriendos	1	230,00	230,00	2.760,00
Depreciación de Activos Fijos	4	14,79	177,48	2.129,76
Vehículo	1	130,00	130,00	1.560,00
Muebles y Enseres	1	11,50	11,50	138,00
Equipos de Oficina	1	2,37	2,37	28,43
Equipos de Computación	1	33,61	33,61	403,33
Internet	1	18,00	18,00	216,00
Luz	1	25,00	25,00	300,00
Agua	1	25,00	25,00	300,00
Teléfono	1	30,00	30,00	360,00
Varios - Imprevistos	1	50,00	50,00	600,00
TOTAL			3.354,57	24.100,94

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3.11 Costo de ventas.

Son todos los Costos generados por la venta de Bienes y Servicios o el manejo y operación en el servicio.

Tabla 40 Costo de Ventas.

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ventas (comisión)	1	600,00	600,00	7.200,00
Combustibles vehículo	1	150,00	150,00	1.800,00
Otros	1	100,00	100,00	1.200,00
Publicidad	1	100,00	100,00	100,00
TOTAL				10.300,00

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.4.3.12 Costo Financiero.

El costo de actividades del proyecto o actividad sectorial directamente relacionada y limitada a su implementación a corto plazo. Éstos incluyen los costos de planeación, capacitación, administración, monitoreo, etc.

A continuación se detalla los intereses mensuales que repercuten en el préstamo financiado.



Tabla 41 Costo Financiero.

Periodo	Préstamo	Interés
0	10.745,58	0,00
1	10.745,58	72,98
2	10.331,83	70,17
3	9.915,27	67,34
4	9.495,89	64,49
5	9.073,65	61,63
6	8.648,55	58,74
7	8.220,55	55,83
8	7.789,66	52,90
9	7.355,83	49,96
10	6.919,06	46,99
11	6.479,33	44,01
12	6.036,60	41,00
13	5.590,87	37,97
14	5.142,11	34,92
15	4.690,31	31,86
16	4.235,43	28,77
17	3.777,47	25,66
18	3.316,40	22,52
19	2.852,19	19,37
20	2.384,83	16,20
21	1.914,30	13,00
22	1.440,57	9,78
23	963,63	6,54
24	483,45	3,28

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3.13 Clasificación de los costos fijos y variables.

5.4.3.14.1 Costos Fijos.

Son los gastos que tiene una empresa sin importar la cantidad de productos que se vendan. Algunos costos fijos son: el pago de alquiler, servicios de agua, luz, teléfono, sueldos del personal, etc.

Tabla 42 Costos fijos.

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal				
Administración	2	1.168,68	1.168,68	14.024,18
ADMINISTRADOR	1	702,49	702,49	8.429,87
SECRETARIA CONTADORA	1	466,19	466,19	5.594,31
Suministros de Oficina	1	284,25	284,25	3.411,00
Arriendos	1	230,00	230,00	2.760,00
Depreciación de Activos Fijos	4	14,79	177,48	2.129,76
Vehículo	1	130,00	130,00	1.560,00
Muebles y Enseres	1	11,50	11,50	138,00
Equipos de Oficina	1	2,37	2,37	28,43
Equipos de Computación	1	33,61	33,61	403,33
Internet	1	18,00	18,00	216,00
Luz	1	25,00	25,00	300,00
Agua	1	25,00	25,00	300,00
Teléfono	1	30,00	30,00	360,00
Varios - Imprevistos	1	50,00	50,00	600,00
TOTAL				24.100,94

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.4.3.14.2 Costos Variables.

Costos que ocurren sólo cuando la producción comienza y varían en proporción al nivel del producto.

PARTE 4

5.5.ESTUDIO FINANCIERO.

5.5.1 INVERSIONES DEL PROYECTO.

Surge de la necesidad de algunos individuos o empresas para aumentar las ventas de productos o servicios cuando se evalúa un gasto de capital.

Tabla 43 Inversión

Descripción	VALOR
Vehículo	7.800,00
Equipo y maquinaria	18.863,40
Infraestructura	3.000,00
Muebles y Enseres	880,00
Estanterías	500,00
Activos Intangibles	1.387,60
Equipos de Oficina	284,25
Equipos de Computación	1.210,00
TOTAL	33.925,25

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



Tabla 44 Inversión capital de trabajo.

Descripción	1 Mes	2 Mes	3 Mes	TOTAL
Arriendos	230,00	230,00	230,00	690,00
Sueldos Personal	2.803,56	2.803,56	2.803,56	8.410,67
Servicios Básicos	98,00	98,00	98,00	294,00
Mantenimiento	100,00	100,00	100,00	300,00
Inventario de Mercadería	250,00	250,00	250,00	750,00
TOTAL	3.231,56	3.231,56	3.231,56	10.444,67

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.5.1.1 Activos fijos.

Los activos fijos son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa (o el año fiscal), Los activos fijos son poco líquidos, dado que se tardaría mucho en venderlos para conseguir dinero. Lo normal es que perduren durante mucho tiempo en la empresa.



Tabla 45 Activos fijos.

Descripción	VALOR
Vehículo	7.800,00
Equipo y maquinaria	18.863,40
Infraestructura	3.000,00
Muebles y Enseres	880,00
Estanterías	500,00
Activos Intangibles	1.387,60
Equipos de Oficina	284,25
Equipos de Computación	1.210,00
TOTAL	33.925,25

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.5.1.2

5.5.1.3 Activos nominales.

Son aquellos gastos pagados por anticipado y que no son susceptibles de ser recuperados, por la empresa, en ningún momento. Se deben amortizar durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos.



Tabla 46 Activo nominal (Intangible)

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Trámite legal de constitución	1	1.000,00	1.000,00
Permiso de funcionamiento	1	57,60	57,60
Escritura pública	1	250,00	250,00
Permiso de Bomberos	1	80,00	80,00
TOTAL	4	1.387,60	1.387,60

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.5.1.4 Capital de trabajo.

El capital de trabajo es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.



Tabla 47 Capital de trabajo

Descripción	1 Mes	2 Mes	3 Mes	TOTAL
Arriendos	230,00	230,00	230,00	690,00
Sueldos Personal	2.803,56	2.803,56	2.803,56	8.410,67
Servicios Básicos	98,00	98,00	98,00	294,00
Mantenimiento	100,00	100,00	100,00	300,00
Inventario de				
Mercadería	250,00	250,00	250,00	750,00
TOTAL	3.231,56	3.231,56	3.231,56	10.444,67

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.5.1.5 Fuentes de Financiamiento y usos de fondo.

Es el detalle global del aporte de los socios y el financiamiento con un crédito.

Tabla 48 Fuentes de financiamiento.

CAPITAL PROPIO			TOTAL
SOCIO 1	SOCIO2	SOCIO 3	
10745,58	10745,58	10745,58	32236,74
CREDITO			TOTAL
10745,58			10745,58
INVERSION			42982,3

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.5.1.6 Amortización de los financiamientos.

La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos.

Tabla 49 Depreciaciones.

Descripción	Año 0	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	7.800,00	5	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00
Infraestructura	3.000,00	20	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Equipo y maquinaria	18.863,40	10	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Muebles y Enseres	880,00	10	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00
Estanterías	500,00	10	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Equipos de Oficina	284,25	10	28,43	28,43	28,43	28,43	28,43
Equipos de Computación	1.210,00	3	403,33	403,33	403,33	403,33	403,33
TOTAL	32.537,65		2.429,76	2.429,76	2.429,76	2.429,76	2.429,76

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



PARTE 5

5.6.EVALUACIÓN DE PROYECTO.

5.6.1 PRONOSTICO FINANCIERO.

5.6.1.1 Estado de proforma de resultados.

El estado resultados refleja los ingresos, costos fijos, costos variables así también la utilidad que va a tener el presente proyecto.



Tabla 50 Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	95.262,28	98.120,15	101.063,75	104.095,67	107.218,54
(-) Costo de Ventas	28.578,68	29.436,04	30.319,13	31.228,70	32.165,56
(=) Utilidad Bruta en Ventas	66.683,60	68.684,10	70.744,63	72.866,97	75.052,98
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	24.100,94	24.831,20	25.583,59	26.358,77	27.157,44
Gastos de Ventas	10.300,00	10.612,09	10.933,64	11.264,93	11.606,25
Gastos Financieras	686,04	249,88	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Operacional	31.596,62	32.990,94	34.227,41	35.243,27	36.289,28
(+) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad A.P.E.I.	31.596,62	32.990,94	34.227,41	35.243,27	36.289,28
(-) 15 % Participación Laboral	4.739,49	4.948,64	5.134,11	5.286,49	5.443,39
(=) Utilidad Antes de I.R.	26.857,12	28.042,30	29.093,29	29.956,78	30.845,89
(-) 23% Impuesto a la Renta	6.714,28	7.010,57	7.273,32	7.489,20	7.711,47
(=) Utilidad Neta	20.142,84	21.031,72	21.819,97	22.467,59	23.134,42
(+) Depreciaciones	2.429,76	2.429,76	2.429,76	2.429,76	2.429,76
(+) Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL	22.572,60	23.461,48	24.249,73	24.897,34	25.564,18

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.6.1.2 Flujo de caja.

Es la acumulación neta de los flujos de efectivo dentro de un periodo determinado, es un indicador alto de liquidez de una empresa.

Tabla 51 Flujo de caja.

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-42.982,32			-1.210,00		12.917,16
Excedente Operacional		22.572,60	23.461,48	24.249,73	24.897,34	25.564,18
FLUJOS DE EFECTIVO	-42.982,32	22.572,60	23.461,48	23.039,73	24.897,34	38.481,33

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.6.1.3 Cálculos de punto de equilibrio y gráfico.

Este indicador financiero permite determinar las ventas exactas cubren los costos de inversión realizado.

Para el calculo del punto de equilibrio se utilizo la siguiente formula.

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



Tabla 52 Punto de equilibrio (MCP).

DESCRIPCION	PRECIO	COSTO	M.C.	COM. OPTIMA	COM. OPTIMA %	M.C. PROMEDIO
AGUA MEDICINAL DE MASHUA	\$ 1,00	0,3	\$ 0,70	1	100,00%	0,7000
TOTAL	1	0,3	0,7	1	100%	0,7000

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

Costos Fijos:

Gastos Administrativos 24.100,94

Gastos de Ventas 10.300,00

Gastos Financieros 686,04

TOTAL COSTOS

FIJOS **35.086,98**

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

$$PE = \frac{35.086,98}{0,7000} = 50.124,26 \text{ Unidades}$$



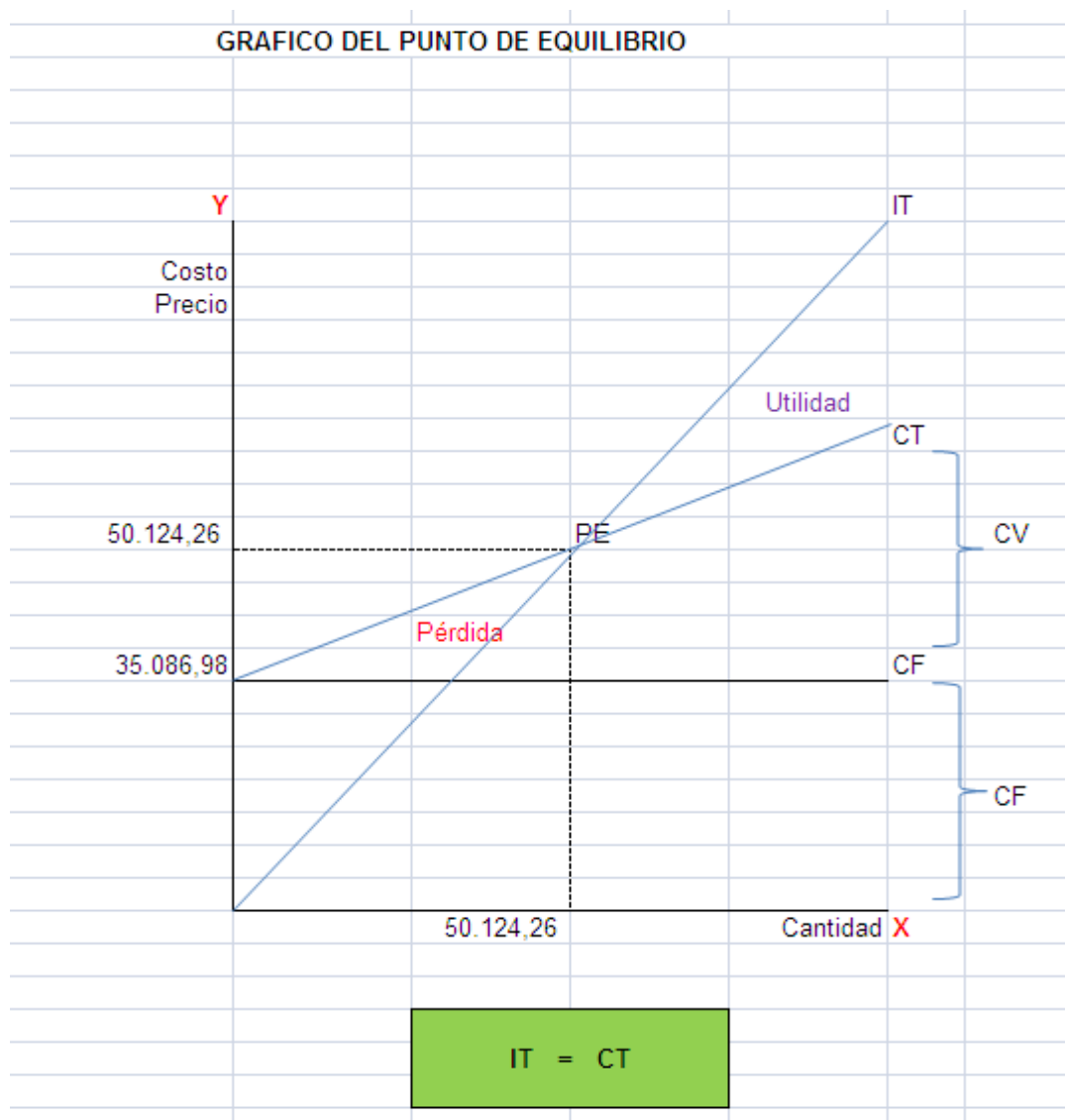
ESTADO DE RESULTADOS

VENTAS	50.124,26
Costo variable	15.037,28
Margen	de <u> </u>
Contribución	35.086,98
Costo Fijo	35.086,98
Utilidad / Pérdida	<u> </u> <u> </u> -

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

Gráfico 28 Gráfico punto de equilibrio



Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



El resultado indica que la empresa no gane ni pierda en su producción es cuando produzca 50124.26 unidades con una inversión de 50124.26 dólares.

5.6.1.4 Calculo de la TMARC.

Tasa mínima aceptable de rendimiento que se aplica para llevar a valor presente las proyecciones de los flujos del proyecto.

$$TMAR = i + f + (i \times f)$$

i = inflación

f = costo de
oportunidad

Inflación = 3,03%

Costo de Oportunidad

= 8,00%

$$TMAR = 0,0303 + 0,080 + (0,0303 \times 0,080)$$

$$TMAR = 0,1103 + 0,002$$



TMAR = 0,1127

TMAR = 11,27%

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

5.6.2 EVALUACIÓN FINANCIERA.

5.6.2.1 Periodo de recuperación de capital PRC.

El periodo de recuperación se define como el número esperado de años que se requieren para que se recupere una inversión original. el proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.

Tabla 53 Punto de equilibrio (MCP).

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-42.982,32	-42.982,32	1,00	-42.982,32	-42.982,32
1	22.572,60	-20.409,72	0,90	20.285,89	-22.696,43
2	23.461,48	3.051,76	0,81	18.948,75	-3.747,68
3	23.039,73	26.091,49	0,73	16.723,03	12.975,35
4	24.897,34	50.988,84	0,65	16.240,64	29.216,00
5	38.481,33	89.470,17	0,59	22.558,64	51.774,63



**PERIODO DE
RECUPERACION A
VALORES CONSTANTES**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 1	23.461,48	-20.409,72
1 mes	1955,12	-18.454,60
2 mes	1955,12	-16.499,47
3 mes	1955,12	-14.544,35
4 mes	1955,12	-12.589,23
5 mes	1955,12	-10.634,10
6 mes	1955,12	-8.678,98
7 mes	1955,12	-6.723,86
8 mes	1955,12	-4.768,73
9 mes	1955,12	-2.813,61
10 mes	1955,12	-858,48
11 mes	1955,12	1.096,64
12 mes	1955,12	3.051,76

**PERIODO DE
RECUPERACION A
VALORES ACTUALIZADOS**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	16.723,03	-3.747,68
1 mes	1393,59	-2.354,09
2 mes	1393,59	-960,51
3 mes	1393,59	433,08
4 mes	1393,59	1.826,67
5 mes	1393,59	3.220,25
6 mes	1393,59	4.613,84
7 mes	1393,59	6.007,42
8 mes	1393,59	7.401,01
9 mes	1393,59	8.794,60
10 mes	1393,59	10.188,18
11 mes	1393,59	11.581,77
12 mes	1393,59	12.975,35

1 AÑO Y 11 MESES	PRVC
------------------	------

2 AÑOS Y 3 MESES	PRVA
------------------	------

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



Los resultados obtenidos muestra que la inversión inicial se recupera en 2 años y 3 meses.

5.6.2.2 Valor actual neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá el proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
Carrera de Administración

Tabla 54 VAN - TIR.

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion Total	-42.982,32			-1.210,00		12.917,16
Excedente Operacional		22.572,60	23.461,48	24.249,73	24.897,34	25.564,18
FLUJOS DE EFECTIVO	-42.982,32	22.572,60	23.461,48	23.039,73	24.897,34	38.481,33
VAN =	- P	+ $\frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1}$	+ $\frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2}$	+ $\frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3}$	+ $\frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4}$	+ $\frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5}$
VAN =	-42.982,32	+ $\frac{22.572,60}{1,112724}$	+ $\frac{23.461,48}{1,2381547}$	+ $\frac{23.039,73}{1,37772445}$	+ $\frac{24.897,34}{1,53302706}$	+ $\frac{38.481,33}{1,705836}$
VAN =	-42.982,32	+ 20.285,89	+ 18.948,75	+ 16.723,03	+ 16.240,64	+ 22.558,64
VAN =	-42.982,32	+ 94.756,95				
VAN =	51.774,63					
VAN =	\$ 51.774,63					
TIR =	48,99%					

VAN > 0 ACEPTA

VAN = 0 ACEPTA

VAN < 0 RECHAZA

TIR > TASA DE DSCTO ACEPTA

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.



5.6.2.3 Relación costo / beneficio R B/C.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

Tabla 55 Relación costo beneficio

RELACION COSTO BENEFICIO	
VENTAS (INGRESOS)	95262.28
COSTOS FIJOS (EGRESOS)	35086.98
RCB =	2,72

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Maritza Guerra.

Este indicador permite saber que por cada dólar invertido gano 72 centavos.

5.6.2.4 Interpretación de todos los coeficientes.

- ✓ Rentabilidad sobre el patrimonio.

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$



$$\text{R.O.E} = \frac{20.142,84}{32.236,74}$$

$$\text{R.O.E} = 0,6248$$

La presente formula nos indica que por cada dólar invertido nos genera una utilidad del 0,62 ctvs.

✓ Rentabilidad sobre el activo.

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

$$\text{R.O.A} = \frac{20.142,84}{32.537,65}$$

$$\text{R.O.A} = 0,6191$$

El resultado que muestra la fórmula del ROA es menor a 1, se debe considerar que las cifras relacionadas es en base al primer año en el cual la microempresa empieza su funcionamiento.



PARTE 6

5.7.EVALUACIÓN AMBIENTAL.

La evaluación ambiental es asegurar que la puesta en marcha del presente proyecto impacte en un porcentaje mínimo al medio ambiente, se trata de identificar los impactos ambientales de manera oportuna para tomar las decisiones acertadas que no impacte al diseño del proyecto.

5.6.1 IMPACTOS POSITIVOS.

El presente estudio tendrá impactos positivos en la evolución de mano de obra ecuatoriana, el comercio y cubrir las necesidades de los clientes, así como también el desarrollo de la empresa en el mercado.

5.6.2 IMPACTOS NEGATIVOS.

El impacto negativo del estudio afectaría si fuera un proyecto que afecte al calentamiento global y a la contaminación por lo cual la empresa que recicle y apoye al medio ambiente, generará una imagen empresarial positiva ante el consumidor.

5.6.3 PLAN DE MITIGACIÓN.

Dentro del plan de mitigación para los impactos negativos que presenta el proyecto es planificar adecuadamente con el consumo de cada artículo o producto fabricado para minimizar los desperdicios, los desechos respectivos se coordinara la incineración con una empresa calificada este proceso.



CAPITULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS.

6.1.EN LO SOCIAL.

La puesta en marcha del presente proyecto ayudará al sector de la construcción ya que el cliente va a disponer de una variedad de artículos que cubran las necesidades dentro de una infraestructura, también en un porcentaje bajo se generará fuentes de trabajo directa o indirectamente.

6.2.EN LO ECONÓMICO.

Apoyo al desarrollo económico del país generando nuevas plazas de empleo y consumo del producto ecuatoriano.

6.3.EN LO PRODUCTIVO.

Se desarrollará nuevas técnicas en procesos productivos, basándose en la experiencia y tecnología disponible, apoyando al talento de cada individuo y desarrollándolo positivamente creando una imagen aceptable en el entorno.

6.4.EN LO EMPRESARIAL.

Con un análisis interno y externo de los factores que impacten al desarrollo de la micro empresa se tomará decisiones acertadas para generar un ambiente de confianza empresarial y desarrollo de la misma.



BIBLIOGRAFIA.

http://www.supercias.gov.ec:8080/sector_sociedades/faces/parametros_consulta_cias_x_provincia_y_actividad.jsp

http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=cuantas%20proyectos%20de%20vivienda%20en%20calderon&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.camaraconstruccionquito.ec%2Findex.php%3Foption%3Dcom_docman%26task%3Ddoc_download%26gid%3D167%26Itemid%3D38%26lang%3Des&ei=kUULeeBZLS8wSwkQE&usg=AFQjCNEhDei0gycxez2ulylBXnxglOwR-g

<http://autos.mercadolibre.com.ec/>

http://www.google.com.ec/#hl=es-419&q=costos+de+ventas&tbs=dfn:1&tbo=u&sa=X&ei=zayWULq0L5GE9gSh3oHQBw&ved=0CBsQkQ4&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.r_qf.&fp=afaa5d8a1f3b07eb&bpcl=37189454&biw=1280&bih=705

<http://www.google.com.ec/url?url=http://es.wikipedia.org/wiki/>



ANEXOS