



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

**TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE INFUSIONES DE
HIERBAS AROMÁTICAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE
COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO
SOCIOECONÓMICO PARA LA PARROQUIA CALDERÓN”**

**AUTORAS: CHANATAXI CRUZ, MARÍA BELÉN
ARMAS PACHACAMA, LORENA TATIANA**

DIRECTOR: ING. ROMERO, EDGAR

CODIRECTOR: ING. MENESES, LUIS

SANGOLQUÍ

2015

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Ing. Edgar Efrén Romero
Director

Ing. Luis Meneses
Codirector

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE INFUSIONES DE HIERBAS AROMÁTICAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO SOCIOECONÓMICO PARA LA PARROQUIA CALDERÓN”**, realizado por María Belén Chanataxi Cruz y Lorena Tatiana Armas Pachacama ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a las señoritas María Belén Chanataxi Cruz y Lorena Tatiana Armas Pachacama, que lo entregue al Ingeniero Fabián Guayasamín, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, 20 de octubre de 2015.


Ing. Edgar Efrén Romero M.
DIRECTOR


Ing. Luis Meneses Q.
CODIRECTOR

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, María Belén Chanataxi Cruz

Lorena Tatiana Armas Pachacama

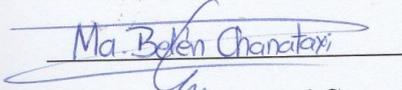
DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE INFUSIONES DE HIERBAS AROMÁTICAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO SOCIOECONÓMICO PARA LA PARROQUIA CALDERÓN”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan en el presente trabajo, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 20 de octubre del 2015.


Ma. Belén Chanataxi Cruz


Tatiana Armas P.

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

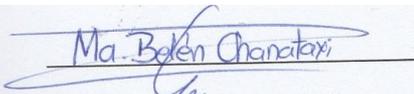
AUTORIZACIÓN

Nosotras, María Belén Chanataxi Cruz

Lorena Tatiana Armas Pachacama

Autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas la publicación, en el repositorio digital de la Institución del trabajo **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE INFUSIONES DE HIERBAS AROMÁTICAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO SOCIOECONÓMICO PARA LA PARROQUIA CALDERÓN”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 20 de octubre de 2015.



Ma. Belén Chanataxi Cruz



Tatiana Armas P.

Dedicatoria

A mi ángel en el cielo, quien a pesar de su ausencia física, vive espiritualmente en mi corazón y es parte de mi esencia.

A mis padres Cecy y René, las personas que más amo, creadores de quién soy, persona, mujer y profesional; quienes ríen con mis alegrías y lloran con mis tristezas y; quienes son los verdaderos merecedores de este logro alcanzado, en cual caminamos juntos. Ustedes son mi razón de ser.

A mi sobrino Matías Joaquín, quien alegra mis días con tan sólo su presencia; quien me ha dado otra perspectiva de vida cuyo amor e inocencia me inspira a ser mejor.

María Belén

Dedicatoria

“Siempre parece imposible hasta que lo hemos hecho.” Nelson Mandela

Al terminar mis estudios con inmenso amor y mucha gratitud dedico este proyecto a Dios por darme la oportunidad de nacer, estar viva, por mantenerme con salud y por darme la familia que tengo a mi lado.

A mi abuelo que desde el cielo me cuida y me guía en cada paso que doy, que me enseñó desde pequeña que lo más importante es el respeto a uno mismo, a la familia y a los demás.

A mi mamá, mi pilar fundamental, mi compañera, la que siempre me dice que todo en la vida pasa y que hay que seguir porque de eso se trata, de levantarse cada vez que caemos.

A mi abuela por haberme cuidado desde pequeña como a su propia hija y por corregirme siempre cuando alguna cosa que digo o hago no está bien.

A mis tíos y tías, a mis primos y primas desde el más grande hasta el último de todos, que comparten conmigo cada aventura y momento en cualquier lugar.

A mis amigos y amigas que con sus consejos, risas y tonterías hacen mi vida feliz.

Tatu

Agradecimiento

Agradezco a Dios por permitirme vivir, cuidar de mí y acompañarme a lo largo de mi vida, por enseñarme lecciones de vida, por ser mi fuerza espiritual y; más aún por enviarme en el momento y el lugar perfecto, mi familia.

A mis padres Cecy y René por brindarme la oportunidad de estudiar, regalarme su amor, cuidado, paciencia, apoyo y; sobre todo por creer en mí en todo momento. Muchas gracias por ser el mejor ejemplo de vida y personas.

A mi hermano Edgar Danilo, por ser mi compañero de vida, por los abrazos y las peleas, por las risas y los llantos, por crecer juntos y ser mi estímulo.

A mi Dollita, por ser un soporte esencial en mi vida, por sus consejos y sus palabras de aliento.

A mis profesores por compartir sus conocimientos e inculcar en mí el esfuerzo y la dedicación.

A todos ustedes ¡mil gracias!

María Belén

Agradecimiento

Hay mucho que decir y hay una infinidad de personas a las que no sabría cómo agradecer y pagarles lo que han hecho por mí.

Doy gracias a Dios en primer lugar por estar presente con su espíritu en cada uno de mis días, en cada una de mis acciones, de mis decisiones, le doy gracias por ser mi soporte, por escucharme, guiarme, protegerme y no dejarme sola nunca.

Agradezco a mi abuelo, Luis Humberto Pachacama, por brindarme el calor de padre desde que supo que yo su nieta venía al mundo, por enseñarme con el ejemplo, por retarme cuando debía hacerlo y por querer lo mejor para mí y para mi familia sobre todas las cosas. Sigue cuidando de nosotros desde el cielo Papi Beto.

A mi mamá Janeth Pachacama quien ha sido mi madre y padre a la vez, le agradezco la oportunidad que me dio para estudiar desde mis inicios en el jardín hasta culminar la universidad, le doy gracias por su esfuerzo, dedicación, paciencia y confianza, Dios le pague mami por el cariño y sobre todo por el amor que me da cada segundo, por aguantarme en mis momentos no tan buenos y por siempre creer en mí.

A mi familia y amigos por el apoyo, por la compañía, por vivir junto a mí las aventuras, las locuras, por estar conmigo en las buenas y en las malas.

Gracias a todos ustedes por cada sonrisa puesta en mi rostro, por darme felicidad y por permitir que yo sé las de también, sé que estarán en mi vida para reír y llorar siempre que les necesite.

Tatu

INDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICADO	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
<i>Dedicatoria</i>	<i>v</i>
<i>Agradecimiento</i>	<i>vii</i>
INDICE DE CUADROS.....	xv
RESUMEN.....	xvii
ABSTRACT.....	xviii
CAPÍTULO 1	1
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 Introducción	1
1.2 Características generales de la Parroquia Calderón	2
1.3 Actividades económicas que se realizan en la parroquia Calderón	4
1.4 Servicios básicos.....	5
1.5 Identificación del producto	8
1.5.1 Características físicas.....	8
1.6 El sector de tisanas de hierbas aromáticas	12
CAPITULO 2	15
2. ANÁLISIS SITUACIONAL ESTRATÉGICO	15
2.1 Descripción del negocio.....	15
2.2 Análisis externo	16
2.2.1 Macro ambiente	16
2.2.2 Micro ambiente	25
2.3 Análisis Interno.....	31
2.3.1 Capacidad administrativa.....	32
2.3.2 Capacidad productiva.....	35
2.3.3 Capacidad financiera.....	36
2.3.4 Capacidad de talento humano	36
2.3.5 Capacidad tecnológica	37
2.3.5 Capacidad comercial	37
2.4 Diagnóstico estratégico.....	39
2.4.1 Matriz de impacto de factores externos (MIFE)	39

2.4.2 Matriz de impacto de factores internos (MIFI)	41
2.4.3 Matriz de aprovechabilidad.....	42
2.4.3 Matriz de vulnerabilidad (DA).....	45
2.4.4 Matriz situación de la empresa y estrategias a formular	47
2.4.5 Matriz de estrategias cruzadas	48
2.5 Filosofía corporativa	50
2.5.1 Misión	50
2.5.2 Visión.....	50
2.5.3 Valores corporativos	51
CAPÍTULO 3	53
3. ESTUDIO DE MERCADO	53
3.1 Objetivos del Estudio de Mercado	53
3.2 Análisis de la demanda	54
3.2.1 Demanda internacional	55
3.2.2 Demanda histórica en Estados Unidos.....	56
3.3 Análisis de la oferta	58
3.3.1 Oferta nacional.....	58
3.3.2 Oferta internacional	59
3.3.3 Exportaciones de Ecuador con destino a Estados Unidos.....	60
3.3.4 Proyección de la oferta.....	60
3.4 Análisis de la demanda insatisfecha.....	61
3.4.1 Demanda insatisfecha	61
3.4.2 Demanda insatisfecha proyectada.....	62
3.5 Oferta del proyecto	62
3.5.4 Precio referencial	63
CAPITULO 4	64
4. ESTUDIO TÉCNICO	64
4.1 Objetivos.....	64
4.2 Localización del proyecto	65
4.2.1 Factores que influyen en la localización	65
4.2.2 Evaluación de la localización del proyecto.....	66
4.2.3 Macro localización.....	67
4.2.4 Micro localización	67
4.3 Análisis y Determinación del tamaño óptimo del proyecto	67

4.5 Descripción Del Proceso Productivo	71
4.5.1 Proceso productivo del cultivo.....	71
4.6 Proceso productivo de diseño de la planta	77
4.6.1 Áreas de Infusiones Ecuador C.A.....	78
4.6.2 Diseño de la Planta de producción Infusiones Ecuador S.A.....	79
4.7 Proceso de presentación del producto	80
4.7.1 Descripción del Producto	80
4.7.2 Marca	80
4.7.3 Etiqueta	80
4.7.4 Presentación Final.....	82
4.8 Determinación de las herramientas y maquinaria	82
4.9 Marco legal de la empresa	83
4.9.1 Procedimiento para la constitución de una Compañía Anónima	84
4.9.2 Organización Administrativa	89
CAPITULO 5	93
5. LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN	93
5.1 Registro de Exportadores	93
5.1.1 Certificado para la Firma Electrónica y Autenticación.....	94
5.2 Declaración aduanera de exportación	96
5.2.1 Documentos de acompañamiento a la declaración	97
5.2.2 Documentos de soporte.....	102
5.3 Carga.....	104
5.3.1 Empaque	104
5.3.2 Embalaje	104
5.3.3 Unitarización.....	105
5.4 Término de Negociación.....	107
5.5 Forma de pago.....	108
5.6 Transporte Internacional	108
5.7 Seguro internacional	109
5.8 Proceso de Exportación.....	110
5.8.1 Fase pre-embarque	111
5.8.2 Fase de embarque.....	112
5.8.3 Fase de post-embarque.....	112
5.8.4 Recepción de la mercancía en Estados Unidos	113

CAPITULO 6	114
6. ESTUDIO FINANCIERO	114
6.1 Presupuesto de Inversión	114
6.2 Análisis Salarial	115
6.3 Gasto de Administración.....	117
6.4 Gasto de Ventas	118
6.5 Costo de Producción	118
6.6 Capital de Trabajo.....	120
6.7 Estado de Fuentes y Usos	121
6.8 Tabla de Amortizaciones	122
6.9 Determinación de Ingresos.....	123
6.10 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	123
6.11 Balance de Situación Inicial.....	125
6.12 Flujo de Caja	126
6.13 Cálculo del Valor Absoluto Neto.....	129
6.14 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno	130
6.15 Cálculo de la Tasa Mínima Atractiva de Retorno	131
6.16 Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión	132
6.17 Cálculo del Punto de Equilibrio	133
CONCLUSIONES.....	135
RECOMENDACIONES.....	139
BIBLIOGRAFÍA.....	141
ANEXOS.....	145

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación de Calderón	2
Figura 2. Mapa de la Parroquia de Calderón	3
Figura 3. Manzanilla	8
Figura 4. Cedrón	9
Figura 5. Hierba luisa.....	10
Figura 6. Toronjil.....	11
Figura 7. Menta.....	12
Figura 8. Inflación 2013-2015	19
Figura 9. Riesgo país.....	21
Figura 10. Mapa de procesos	33
Figura 11. Cadena de valor	33
Figura 12. Organización estructural por niveles organizacionales	34
Figura 13. Participación en el mercado.....	47
Figura 14. Logotipo ILE	58
Figura 15. Herramientas.....	69
Figura 16. Flujograma del proceso productivo	71
Figura 17. Molino	75
Figura 18. Diseño de la planta de producción.....	79
Figura 19. Información técnica	81
Figura 20. Presentación final lado frontal.....	82
Figura 21. Presentación final lado posterior	82
Figura 22. Plazos de declaración de patente	86
Figura 23. Portal Ecuapass.....	95
Figura 24. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de cedrón.....	98
Figura 25. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de hierba luisa.....	98
Figura 26. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de manzanilla	99
Figura 27. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de menta.....	99
Figura 28. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de toronjil.....	100
Figura 29. Formulario de inscripción Agrocalidad.....	100
Figura 30. Factura Comercial.....	103
Figura 31. Palet	106
Figura 32. Proceso de exportación.....	110
Figura 33. Punto de equilibrio	134

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cultivo de plantas medicinales	13
Tabla 2. Rendimiento de las plantas medicinales	14
Tabla 3. Inflación anual 2013-2015	18
Tabla 4. Riesgo país	20
Tabla 5. Exportaciones de Ecuador.....	25
Tabla 6. Competencia mundial	28
Tabla 7. Demanda internacional.	55
Tabla 8 Demanda de Estados Unidos	56
Tabla 9 Cálculos de proyección de importaciones.....	57
Tabla 10 Proyección de Importaciones E.E.U.U	57
Tabla 11 Exportaciones mundiales a Estados Unidos.....	59
Tabla 12 Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos	60
Tabla 13 Cálculos de proyección de exportaciones	60
Tabla 14 Proyección de exportaciones de Ecuador.....	61
Tabla 15 Demanda insatisfecha	62
Tabla 16 Proyección de demanda insatisfecha.....	62
Tabla 17 Oferta del proyecto	63
Tabla 18 Precio referencial	63
Tabla 19 Método cualitativo por puntos	66
Tabla 20 Herramientas y maquinaria	82
Tabla 21 Requerimiento de cajas	106
Tabla 22 Inversión de activos	115
Tabla 23 Análisis salarial.....	116
Tabla 24 Gasto de administración.....	117
Tabla 25 Gasto de Ventas	118
Tabla 26 Costo de producción	119
Tabla 27 Capital de Trabajo.....	120
Tabla 28 Estado de fuentes y usos	121
Tabla 29 Amortizaciones	122
Tabla 30 Determinación de ingresos.....	123
Tabla 31 Estado de pérdidas y ganancias.....	124
Tabla 32 Estado de situación inicial	125
Tabla 33 Flujo de caja.....	127
Tabla 34 Cálculo del VAN	129
Tabla 35 Cálculo del TIR.....	130
Tabla 36 Cálculo del TMAR.....	131
Tabla 37 Cálculo de PRI.....	132
Tabla 38 Punto de equilibrio.....	133

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Perfil de oportunidades y amenazas (POAM).....	30
Cuadro 2. Perfil de capacidad interna (PCI)	38
Cuadro 3. Matriz de impacto de factores externos.....	39
Cuadro 4. Matriz de impacto de factores internos.....	41
Cuadro 5 Matriz de aprovechabilidad.....	43
Cuadro 6. Matriz de vulnerabilidad	46
Cuadro 7. Matriz de estrategias cruzadas.....	48
Cuadro 8 Matriz axiológica	51
Cuadro 9 Características principales de compañía anónima.....	84

INDICE DE ANEXOS

Anexo A	145
Anexo B	146
Anexo C	148
Anexo D	152
Anexo E	154
Anexo F	156
Anexo G	156
Anexo H	157
Anexo I	157

RESUMEN

La utilización de las hierbas aromáticas se da desde el inicio de la humanidad por los beneficios que brindan. El hombre las ha utilizado en su vida diaria para mantenerse saludable asimismo, para tratar y prevenir enfermedades, es así, que con el pasar de los años se convirtió en medicina tradicional. La necesidad de las personas por tener un estilo de vida saludable, que no incluya drogas medicinales, sino a productos naturales no muy conocidos ni explotados con los que, se pueda obtener los mismos o mejores beneficios saludables en el ser humano sin contraer problemas colaterales y; precisamente para aprovechar las ideas innovadoras, se encuentra que existen hierbas aromáticas 100% naturales que poseen éstas y muchas más bondades. Es por ello que el desarrollo del presente trabajo pretende estudiar la factibilidad para la producción y exportación de tisanas de hierbas aromáticas que, brinden mayor beneficio para el tratamiento y prevención de enfermedades, cuyo destino es Estados Unidos como alternativa de desarrollo socioeconómico para la parroquia San José de Calderón. El proyecto comprende seis capítulos: estudio de análisis situacional estratégico, donde se analiza el macro y micro ambiente, a fin de implantar estrategias claves; estudio de mercado, el cual permite identificar el comportamiento de la oferta y la demanda; estudio técnico, el cual establece el tamaño y localización óptima; logística de la exportación, en el que se especifican los pasos que se deben seguir en el proceso de exportación y; estudio financiero que indaga sobre información contable que admita determinar la viabilidad del proyecto.

PALABRAS CLAVES:

- **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**
- **INFUSIONES**
- **HIERBAS AROMÁTICAS**
- **PARROQUIA CALDERÓN**
- **ALTERNATIVA DE DESARROLLO**

ABSTRACT

People use medicinal herbs since life. The man has used aromatic plants in their daily lives for treating little aches for example stomach-ache, headaches or hurts and also to stay healthy so, which over the years became traditional medicine. The need of people to have a healthy lifestyle, not including medicinal drugs but natural products, which can give the same or better health benefits in humans without catching collateral diseases so; this project appears in order to take advantage of innovative ideas, geographic and climatic conditions of Ecuador for producing aromatic and medical herbals which possess a lot of benefits. The development of this job lets to study the viability of the production and export of herbals tisanes to United States that provides greater benefits in different areas such as: medical, economic, and social. Medical because people can consider as a treatment to avoid illnesses; economic for new employments created and socioeconomic to be an alternative of social growth for San Jose Calderon' citizens. This project covers six chapters: strategic situational analysis study, which analyzes the macro and micro environment, in order to implement key strategies; market study, which identifies the behavior of supply and demand; technical study, which provides the optimum size and location; export logistics, which specifies the steps people have to follow in the export process; financial study, which investigates accounting information with the purpose of determine the feasibility of the project.

KEYWORDS:

- **FEASIBILITY STUDY**
- **INFUSIONS**
- **AROMATIC HERBAL**
- **CALDERON VILLAGE**
- **DEVELOPMENT ALTERNATIVE**

CAPÍTULO 1

1. ANTECEDENTES

1.1 Introducción

La utilización de las hierbas aromáticas se da desde el inicio de la humanidad por los beneficios que brindan. El hombre las ha utilizado en su vida diaria para mantenerse saludable así mismo, para tratar y prevenir enfermedades, es así, que con el pasar de los años se convirtió en medicina tradicional.

En el contenido de Las Plantas Aromáticas y Medicinales (PAM) Una Alternativa Para Los Ecosistemas De Montaña En El Perú (Ventura, 2010, p.13) se asevera que “en los siglos XIX y XX el interés hacia ellas decayó debido a la introducción de los fármacos sintéticos y las nuevas técnicas de conservación de los alimentos.” Sin embargo, hay personas que aún mantienen esta tradición, no con el mismo ímpetu que tenían sus ancestros pero, que reservan un rincón en su jardín o tienen macetas en los balcones para cultivar algunas de éstas hierbas medicinales.

Según (Ventura, 2010, p.13) “En la actualidad, se está implantando con fuerza un mejor estilo de vida por lo que, la tendencia por consumir productos naturales ha ido en aumento especialmente en mercados internacionales como Estados Unidos, Europa y Japón. Además de los beneficios que brinda a la salud de las personas, tiene gran relevancia social, económica por la generación de empleo que conlleva y; ecológica por la conservación del medio ambiente”.

En Ecuador la falta de información y tecnología ha limitado el desarrollo de este sector sin embargo, las condiciones geográficas son sumamente favorables para la producción, tanto que genera oportunidades de negocio para campesinos cultivadores y comerciantes permitiendo así, una mejor calidad de vida.

Es por ello, que el desarrollo del presente trabajo pretende estudiar la factibilidad para la producción y exportación de tisanas de hierbas aromáticas que, brinden mayor beneficio para el tratamiento y prevención de enfermedades, cuyo destino es Estados Unidos como alternativa de desarrollo socioeconómico para la Parroquia San José de Calderón.

1.2 Características generales de la Parroquia Calderón



Figura 1. Ubicación de Calderón

Fuente: Calderón Cultura y Sitios de Interés

En la Guía Calderón Cultura y Sitios de Interés (Tobar, 2012, pp. 20-21) se manifiesta que “la Parroquia Calderón está ubicada al noreste del Distrito Metropolitano de Quito, tiene una altura de 2610 metros s.n.m. y una extensión de 79.07 km². Limitada por San Antonio de Pichincha al norte; Llano Chico al sur; Guayllabamba al este y; Pomasqui y Quito al oeste.

El clima es templado, vientos intensos y pluviosidad de noviembre a mayo con una temperatura de 21°C aproximadamente. Su suelo es semidesértico, arenoso y de cangahua, esta tierra es idónea para la producción de cereales y legumbres a pesar de las erosiones causadas por los vientos fuertes. Esta parroquia solo posee dos riachuelos provenientes de manantiales naturales que son: Guevara y Poguio.

La falta de vertientes de agua influyó en el lento proceso de asentamiento de personas en este sector. Según el censo realizado el año 2010 el número de población es de 74,682 hombres y 77,560 mujeres con un total de 152,242 habitantes.

En los últimos años, gracias a su extensión territorial y al proceso migratorio de varios lugares de la ciudad, se ha podido evidenciar una expansión rápida, motivo por el cual, Calderón se ha constituido en una de las parroquias más grandes de Ecuador.

La parroquia está dividida en 7 sub-sectores Carapungo, Llano Grande, Mariana de Jesús, San Juan, Bellavista, San José Morán y Comunas. En estos sectores se identifica una condición económica media-baja.



Figura 2. Mapa de la Parroquia de Calderón

Fuente: Calderón Cultura y Sitios de Interés

La máxima autoridad civil de esta parroquia está representada por el Teniente Político seguido del Presidente de la Junta Parroquial, vicepresidente, tres vocales, secretaria y tesorera.

Solo el 32% de los habitantes de esta parroquia son propios de allí mientras que, el 68% son procedentes de otras provincias por lo que, su identidad como indígenas en cuanto a idioma, vestimenta y tradiciones se han ido perdiendo, sin embargo algunos aún conservan sus costumbres y demás manifestaciones culturales como la manufactura de artesanías, el folklore, la celebración de fiestas populares y principalmente la medicina natural.

Los médicos populares de las comunidades indígenas de la Parroquia de Calderón eran llamados yachaj y otros curanderos, sobadores y comadronas. Estos curanderos utilizaban elementos naturales como piedras y hierbas medicinales para aliviar la enfermedad.

1.3 Actividades económicas que se realizan en la parroquia Calderón

La principal actividad económica que se realiza en esta parroquia es la producción de figuras de mazapán. Así mismo, la agricultura y ganadería son otras de las actividades a las que se dedican los moradores de este sector.

Figuras de mazapán

Las figuras de mazapán son artesanías que constituyen, la cultura de Calderón ya que, inicialmente los indígenas mezclaban harina de trigo con agua y colorantes para la elaboración de guaguas de pan, estas imágenes eran ofrendadas en las tumbas de sus seres queridos el 2 de noviembre, día de los difuntos para pedir el bienestar del alma trascendida.

Agricultura

Se concentran más en cultivos anuales de maíz, fréjol y arveja y en poco en cultivar trigo y cebada, hortalizas estas últimas preferentemente para el consumo familiar. Además, por las condiciones climáticas, este suelo también es apto para el cultivo de árboles frutales tales como: manzana, aguacates, tomate de árbol, chirimoya, entre otros.

Ganadería

Anteriormente la avicultura era una de las principales actividades económicas, especialmente de Llano Grande pero lamentablemente han sido desplazadas por nuevas construcciones. Actualmente, se limita a la crianza de animales en forma artesanal de conejos, cuyes y caracoles.

1.4 Servicios básicos

Energía eléctrica

En el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Calderón 2012-2025 (Gavilanes, 2012, p. 72) se afirma que “la zona está abastecida por la E.E. Quito S.A. la que dispone de energía para toda la demanda futura, tanto del servicio doméstico como industrial y de iluminación pública”. Sin embargo, se indica también que “la cobertura actual del alumbrado público se restringe a las áreas rurales.”

Agua potable

La Parroquia de Calderón cuenta con el sistema de abastecimiento de agua potable desde el año 1982, desde entonces se han realizado múltiples ampliaciones,

las mismas que, debido al crecimiento poblacional generado en los últimos años, no han sido suficientes, convirtiéndose en un problema la provisión de agua a los distintos barrios de la parroquia según información del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Calderón 2012-2025 (Gavilanes, 2012, p. 70)

Alcantarillado

Afirma (Gavilanes, 2012, pp. 71-72) “Uno de los principales problemas relacionados a los servicios básicos es el sistema de alcantarillado, las casas que se encuentran alejadas de la zona presentan este inconveniente, arriesgando la salud de todos. El 11.80% de la población no posee red de alcantarillado.”

Salud

El Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Calderón 2012-2025 (Gavilanes, 2012, p. 74) define que “Existen tres categorías de atención a la población, puesto de salud, sub centro de salud y centro de salud”.

La obra “El Hospital General Docente de Calderón, se inició en septiembre del 2012 y culminó a finales del 2014, esta casa de salud brinda atención en diferentes especialidades. Aproximadamente 100.000 habitantes de los sectores barrio Sierra Hermosa, Carapungo, Marianas, Calderón, San José de Morán, Bellavista, entre otros, se beneficiarán de la obra”, según información indagada en sitio web El Ciudadano (Nuñez, 2014).

Educación

En la Parroquia de Calderón existen establecimientos educativos particulares y fiscales además, varios jóvenes estudian en escuelas y colegios de Quito por la falta de los mismos. El 9 de septiembre del 2013, el Municipio del Distrito Metropolitano Quito inauguró el nuevo establecimiento educativo “Unidad Educativa Municipal Calderón”, según el sitio web (Agencia Pública de Noticias Quito, 2013).

Infraestructura vial

Según (Gavilanes, 2012, p. 83) “El sistema vial interno de la parroquia de Calderón tiene conexión directa con la vía Panamericana. Su estado es deficiente, no existe trazado vial definido en muchas calles de la parroquia, lo que impide implementar obras básicas en la misma. Las vías de ingreso a las comunidades se encuentran conectadas a la vía principal y su estado es regular”.

Transporte

El servicio de transporte es facilitado por cooperativas de transporte público interparroquial, cooperativas de taxis, metrobus, trolebus y ecovía. Sin embargo, los habitantes de zonas más apartadas recurren a utilizar busetas o camionetas que realizan recorridos hacia dichos lugares.

1.5 Identificación del producto

1.5.1 Características físicas

1.5.1.1 Manzanilla



Figura 3. Manzanilla

Fuente: Imágenes Google

“Llamada también Camomila, es una planta anual de entre 15 y 50 cm de altura. Tallo erguido y ramificado. Flores terminales con un botón amarillo y abombado en el centro y pétalos blancos.” (Ramos, 2008, p. 186)

Beneficios:

- Es un anti inflamatorio.
- Tiene propiedades antimicrobianas y fungicidas.
- Se utiliza para problemas de garganta y de encías.
- Ayuda con la cicatrización.
- Alivia problemas digestivos.
- Actúa como calmante y tranquilizante.
- Ayuda a controlar el eczema y las hemorroides.
- Facilita la menstruación y ayuda a eliminar sus molestias.
- Ayuda con la gota, artritis y sinusitis.

1.5.1.2 Cedrón



Figura 4. Cedrón

Fuente: Imágenes Google

“Arbusto de hojas verticiladas, agudas y enteras, de 8 a 10 cm de largo. Su olor es parecido al del limón. Es originaria del centro y Sudamérica, pero es fácilmente cultivable. Contiene almidón” (Hernandez & Gally, 1981, p.52)

Beneficios:

- Evita los espasmos musculares.
- Elimina parásitos intestinales.
- Es un buen refrescante para la piel y un excelente tónico.
- Es digestivo, antiespasmódico y ligeramente diurético.
- Actúa como sedante suave.
- Ayuda a tratar casos de palpitaciones por sus propiedades cardiotónicas.
- Las hojas molidas son un buen analgésico en el dolor de muelas.

1.5.1.3 Hierba luisa



Figura 5. Hierba luisa

Fuente: Imágenes Google

“Es una verbenácea vivaz, leñosa, arbustiva, que puede alcanzar 10cm y más de altura. Tallos largos, delgados. Hojas insertas en cada nudo en vértices de tres. Flores pequeñas, blancas por fuera y violáceas por su interior. Las hojas tienen un característico olor a limón.” (Muñoz, 1996, p. 175)

Beneficios:

- Facilita la digestión tonificando el estómago.
- Combate el mal aliento y proporciona una sensación de frescura en la boca.
- Ayuda a expulsar gases acumulados en el aparato digestivo, evita las flatulencias e hinchazón abdominal.
- Evita los espasmos, los retorcijones, los dolores abdominales y el cólico menstrual.
- Relaja y tonifica los nervios.

1.5.1.4 Toronjil



Figura 6. Toronjil

Fuente: Imágenes Google

“Originaria del Mediterráneo. Se cultiva ampliamente como aromática, ornamental, medicinal y apícola, planta herbácea perenne de 80 cm de altura, de hojas opuestas, aovadas, fragantes con olor a limón, flores de color blanco, rosado o azuloso.” (Fonnegra, 2007, p. 76)

Beneficios:

- Ayuda para afecciones respiratorias como la rinitis, la gripe y la bronquitis.
- Combate el insomnio.
- Reduce la angustia, ansiedad o trastorno de nervios causando una sensación de sosiego y tranquilidad.
- Controla las fiebres eruptivas.
- Es utilizada para afecciones como la dismenorrea o la amenorrea.

1.5.1.5 Menta



Figura 7. Menta

Fuente: Imágenes Google

“Planta pluriennial de 80 cm de altura. Tallo cuadrado de color violáceo. Hojas opuestas en forma de lanza y bordes dentados. Flores en espigas terminales en color violeta rosáceo. Olor aromático. Tallos, hojas y flores contienen un aceite esencial con mentol.” (Ramos, 2008, p. 195)

Beneficios:

- Estimula la producción de bilis de las células hepáticas y depura la vesícula.
- Tiene efectos desinfectantes en procesos intestinales.
- Anestésico local para sofocar dolores dentales.
- Tiene acción relajante a nivel del sistema nervioso central.
- Es analgésica y reduce el dolor por su efecto refrescante y por estimular la circulación sanguínea en el área afectada.
- Descongestiona las vías respiratorias y ayuda a aliviar resfriados y gripes.
- Tiene efecto refrescante y combate el mal aliento o la halitosis.

1.6 El sector de tisanas de hierbas aromáticas

La producción de plantas medicinales aromáticas en Ecuador está ampliamente distribuida en todas sus regiones y prácticamente en todo su ámbito ecológico sin

embargo su mayor concentración está en regiones con clima moderado o semi-tropical.

En el Proyecto de Apoyo Técnico al Proceso de Negociación del Tratado de Libre Comercio Ecuador - Estados Unidos de Norteamérica para el Sector Agropecuario (Agrocalidad, 2007, p. 4) se expone que, “La producción de plantas medicinales está dominada por organizaciones campesinas legalmente organizadas que favorecen con nuevas oportunidades a las mujeres del campo, entre las comunidades de mayor avance están Jambi Kiwa, CEDEIN y UNORCAC.”

El mismo proyecto de apoyo además manifiesta que, “las plantas medicinales cultivadas por las organizaciones campesinas en su mayoría son producidas en pequeñas parcelas, no mayores de 400m², que tiene un sistema mixto de producción” es decir, son lotes en los que se siembra varias especies de plantas medicinales e incluso algunas hortalizas o frutas.”

Agrocalidad señala (Agrocalidad, 2007, p. 6) que el Censo Nacional Agropecuario no refleja estadísticas sobre la producción o rendimiento debido a que, la superficie dedicada al cultivo es pequeña. Sin embargo, refiriéndose a los escasos registros de las organizaciones se ha reflejado los siguientes datos aproximados.

Tabla 1

Cultivo de plantas

Empresa / Organización	Hectárea
Aromas del Tungurahua	3
Asociación San José de las Palmas	2
CEDEIN	52
Comunidad Santa María de Milan	1
Fundación Chankuap	8
Jambi Kiwa	25
UNORCAC	10

Fuente: Proyecto de Apoyo Técnico al TLC

De igual manera, basándose en la experiencia de las organizaciones anteriormente mencionadas en la Tabla 1, se establece un rendimiento de 6 kilos por metro cuadrado, es decir, 60 toneladas métricas por hectárea considerando que se tratan de parcelas mixtas, es decir, espacios de terreno donde se siembran varias especies.

Tabla 2

Rendimiento de las plantas medicinales

Planta Medicinal	kg / ha
Manzanilla	2000
Toronjil	4000
Menta	32800
Hierbaluisa	10000
Cedrón	10000

Fuente: Proyecto de Apoyo Técnico al TLC

Poco a poco con el avance tecnológico, la cooperación internacional y principalmente por el crecimiento de la demanda de productos naturales, esta actividad se ha ido desarrollando de manera lenta pero acertada.

CAPITULO 2

2. ANÁLISIS SITUACIONAL ESTRATÉGICO

2.1 Descripción del negocio

Infusiones Ecuador S.A. es una empresa ecuatoriana dedicada a la producción, procesamiento y exportación de tisanas de hierbas aromáticas entre las cuales están la manzanilla, el cedrón, el toronjil, la menta y la hierbaluisa; producto netamente orgánico, caracterizadas por su calidad, diversidad de sabores, buen aroma, excelente presentación, precio justo y con la tecnología adecuada para su promoción y comercialización a nivel internacional específicamente al mercado estadounidense.

Cada una de las personas que ejercen su labor en el proceso de crecimiento y cosecha de las hierbas asumirán el compromiso de colaboración orientada a producir plantas en buenas condiciones, ofreciendo al mercado infusiones de altura. La empresa no tendrá la necesidad de contar con otros proveedores ya que, será la mismas la que se encargará del proceso de siembra y cultivo de las hierbas aromáticas, por ende cuando las plantas hayan terminado su proceso de crecimiento y germinen se podrá obtener la materia prima necesaria en un tiempo determinado para las siguientes cosechas y así poder satisfacer los pedidos requeridos y las necesidades de los consumidores.

Las actividades de producción para obtener el producto final se llevarán a cabo en la planta que se ubicará en la parroquia de Calderón, barrio Bellavista de Calderón.

2.2 Análisis externo

2.2.1 Macro ambiente

El macro ambiente se refiere a las variables externas sobre las cuales la empresa no puede ejercer control. Según el comportamiento de estas variables y la actividad que realice la empresa se las puede considerar como oportunidades o amenazas.

2.2.1.1 Aspecto político

“Es una formación que resulta de la relación entre las normas de una sociedad y las pautas de autoridad prevaleciente.” (Apter, 1995, p.25)

De la manera en que se pronuncia Long (2008; pp. 155-156)

Desde 1996, Ecuador ha tenido cuatro presidentes electos, tres presidentes interinos, una presidenta por un día y una junta de gobierno de una noche. En 1997, 2000 Y 2005, tres revueltas populares seguidas de golpes de estado militares-parlamentarios, lograron derrocar a Abdalá Bucaram, Jamil Mahuad y Lucio Gutiérrez. Desde 1996, ningún presidente electo ha logrado completar su mandato. Además, son varios los presidentes que han huido de procesos legales en su contra por supuestos actos de corrupción y han buscado asilo en el exterior.

Conforme a lo comunicado en el Diario El Tiempo

Correa, que asumió la Presidencia en 2007, fue reelegido en 2009, mediante comicios convocados después de la aprobación de una nueva Constitución. En mayo pasado inició su tercer mandato que durará hasta el año 2017.

El régimen atribuye la estabilidad, entre otros factores, a políticas en favor del pueblo, al cambio de las relaciones de poder, al cumplimiento de las ofertas electorales y a la defensa de la soberanía en todos los campos, en especial el económico y político.

De acuerdo con la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2013; p. 292)

La Constitución establece la construcción de un “sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo”(art. 276), en el que los elementos de transformación productiva se orienten a incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento, la inserción estratégica en la economía mundial y la producción complementaria en la integración regional; a asegurar la soberanía alimentaria; a incorporar valor agregado con eficiencia y dentro de los límites biofísicos de la naturaleza; a lograr un desarrollo equilibrado e integrado de los territorios; a propiciar el intercambio justo en mercados y el acceso a recursos productivos; y a evitar la dependencia de importaciones de alimentos (art. 284).

Connotación gerencial:

Anteriormente, entre el año 1996 y 2006 el Ecuador mantenía un desequilibrio político ya que, ninguno de los gobernantes elegidos por el pueblo finalizó su período presidencial pero desde el 2007 hasta el momento ha existido estabilidad.

El gobierno ecuatoriano mediante el Ministerio de Comercio Exterior y PRO Ecuador trabajan en conjunto para incentivar las exportaciones no solo de materia prima sino de sus productos ya terminados dando a conocer las riquezas naturales, modo de producción, los beneficios y la excelente calidad.

Oportunidades:

- La estabilidad política mantiene el orden en la administración pública y continuidad con los proyectos y políticas establecidas.
- El incentivo gubernamental por las exportaciones de productos no tradicionales permitirá alcanzar un posicionamiento en el mercado logrando los objetivos propuestos.

2.2.1.2 Aspecto económico

Para (Caballero & Freijeiro, 2010, p.22) “La situación económica en la que se encuentra una sociedad afectará al resultado de la actividad empresarial. En un momento de crisis económica, lo habitual es que la demanda de muchos productos disminuya. De igual forma, en un momento de bonanza económica, la demanda de estos productos aumentará”.

2.2.1.2.1 Inflación

Tabla 3

Inflación anual 2013 - 2015

INFLACION ANUAL 2013 - 2015	AÑOS		
MESES	2013	2014	2015
Enero	4.1	2.92	3.53
Febrero	3.48	2.85	4.05
Marzo	3.01	3.11	3.76
Abril	3.03	3.23	4.32
Mayo	3.01	3.41	4.55
Junio	2.68	3.67	
Julio	2.39	4.11	
Agosto	2.27	4.15	
Septiembre	1.71	4.19	
Octubre	2.04	3.98	
Noviembre	2.3	3.76	
Diciembre	2.7	3.67	

Fuente: Datos Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

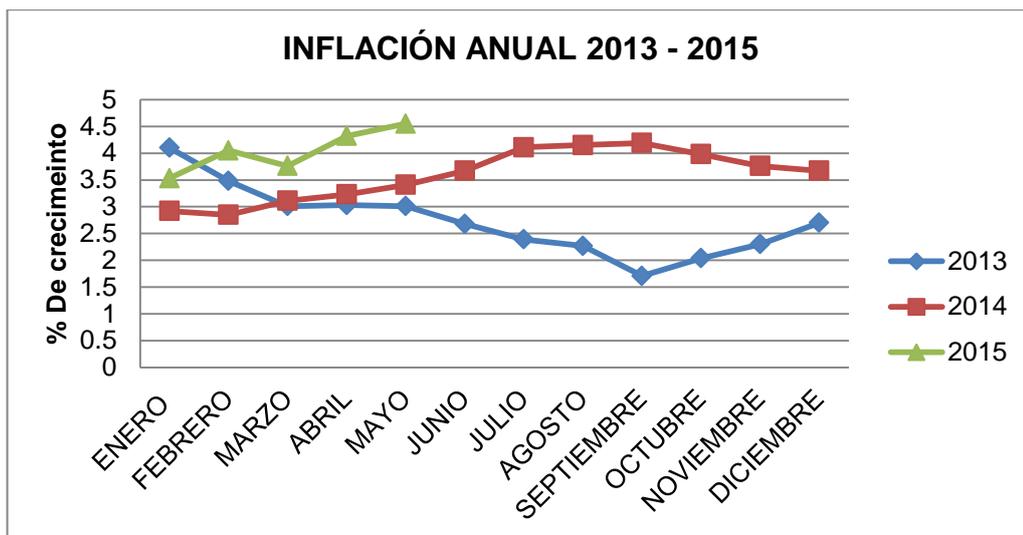


Figura 8. Inflación 2013-2015

Connotación gerencial:

En el año 2013 Ecuador inició con una inflación del 4.1% en el mes de enero indicando una tendencia decreciente hasta diciembre con un porcentaje del 2.7% de inflación. Lo contrario sucede en el siguiente año, en el cual; se visualiza una tendencia creciente iniciando enero con una inflación del 2.92% y terminando diciembre con 3.67% de inflación. La misma tendencia creciente se presenta en los primeros meses del 2015, año en el que la inflación se ubica en 3.53% en enero y; 4.55% en mayo. Por lo tanto, la inflación entre el 2013 y 2015 ha demostrado un ligero crecimiento, obteniendo las siguientes amenazas:

Amenazas:

- El crecimiento del costo de los factores productivos y la materia prima.
- El incremento de precios provoca una pérdida de poder adquisitivo por parte de los clientes.

2.2.1.2.2 Sueldos

Connotación gerencial:

El sueldo básico establecido en Ecuador para el 2015 es de \$354, valor que tendrá que ser pagado a cada uno de los trabajadores con relación de dependencia con los beneficios de ley por su trabajo físico e intelectual, por ley se debe remunerar con este valor. Analizando esta variable se señalan la siguiente amenaza:

Amenaza:

- Al sector productor de tisanas le afecta en gran proporción ya que, la mayoría de los trabajadores reciben el SBU, lo que provocaría el reajuste de valores de la materia prima, empaque, transporte y publicidad.

2.2.1.2.3 Riesgo país

Tabla 4

Riesgo país

FECHA	PUNTOS
Junio-22-2015	783
Junio-21-2015	798
Junio-20-2015	798
Junio-19-2015	798
Junio-18-2015	785
Junio-17-2015	795
Junio-16-2015	788
Junio-15-2015	768
Junio-14-2015	755
Junio-13-2015	755
Junio-12-2015	755
Junio-11-2015	757
Junio-10-2015	748
CONTINÚA	

Junio-09-2015	781
Junio-08-2015	792
Junio-07-2015	775
Junio-06-2015	775
Junio-05-2015	775
Junio-04-2015	755
Junio-03-2015	740
Junio-02-2015	732
Junio-01-2015	730
Mayo-31-2015	735
Mayo-30-2015	735
Mayo-29-2015	735
Mayo-28-2015	738
Mayo-27-2015	704
Mayo-26-2015	700
Mayo-25-2015	683
Mayo-24-2015	683

Fuente Banco Central del Ecuador

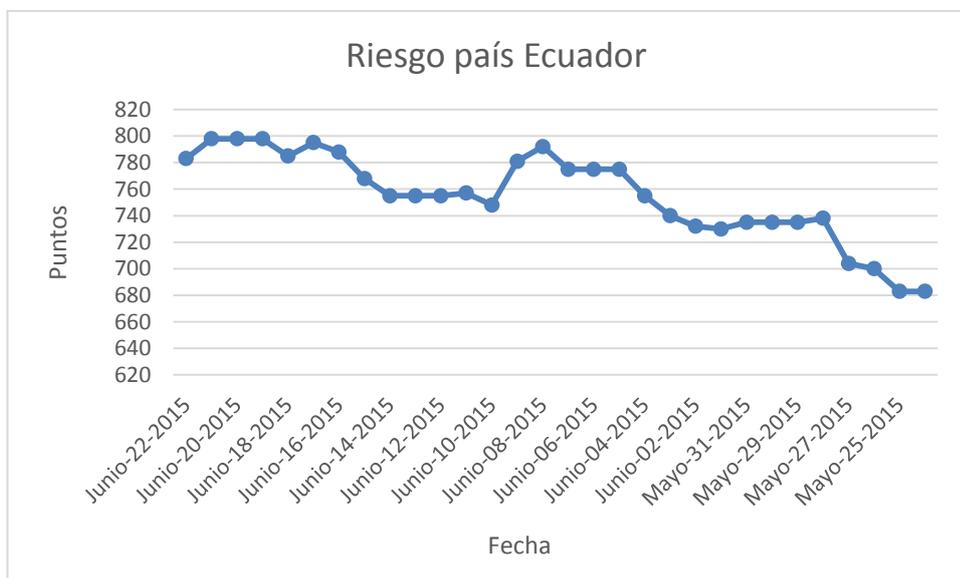


Figura 9. Riesgo país

Connotación gerencial:

El riesgo país de Ecuador señala 683 puntos el 24 de mayo del 2015 incrementándose hasta el 22 de junio a 783 puntos. En consecuencia se señala las siguientes amenazas:

Amenazas:

- Causa un efecto negativo en la economía del país causando disminución de la inversión extranjera.
- Dificultad para las empresas nacionales en acceder a préstamos debido a que los bancos incrementan las tasas de interés.

2.2.1.3 Aspecto social

“Hace referencia a las características sociales y culturales de los compradores que acuden al mercado en donde se venden los productos de la empresa. Los hábitos sociales y culturales determinan los tipos de bienes y servicios que demandan los compradores”. (Caballero & Freijeiro, 2010, p.22)

Gracias a (Ecuador Inmediato, 2013) se conoce que el país está priorizando la educación en todos los niveles tanto para la población urbana como para la rural, priorizando los intereses de la comunidad y haciendo caso omiso a la desigualdad social.

Según el Plan Nacional para el Buen Vivir entre las metas propuestas para alcanzar los 12 objetivos del plan se plantea como base la erradicación total del analfabetismo gracias a una inversión del 1 al 1.5% del PIB en Ciencia, Tecnología e Innovación.

Oportunidades:

- Se enfoca en la educación en todos los niveles tanto para la población urbana y rural logrando la erradicación total del analfabetismo.
- Contar con personal con conocimientos necesarios e indispensables para desempeñar su trabajo y conseguir un mejor ámbito laboral.

2.2.1.4 Aspecto tecnológico

“El desarrollo de innovación tecnológica se materializa en los avances, en los procesos de producción de bienes y servicios.” (Caballero & Freijeiro, 2010, p.22)

El Plan Nacional del Buen Vivir se proyecta sobre seis ejes, entre los cuales está la revolución del conocimiento, “que propone la innovación, la ciencia y la tecnología, como fundamentos para el cambio de la matriz productiva, concebida como una forma distinta de producir y consumir.” (SEMPLADES, 2013; p.19)

Con el objetivo de presentar el producto a los clientes y conseguir ingresar y expandir el mercado las TIC's que se emplearán el correo electrónico, pagina web y el sistema de gestión de clientes.

Connotación gerencial:

Tecnologías de la Información y las Comunicaciones TIC'S es un recurso necesario para dar a conocer el producto que se está elaborando a un público objetivo en cualquier parte del mundo, el internet es una herramienta de consumo masivo, se estima como una oportunidad que se presenta con un alto grado de magnitud, ya que no solo ayudará a que la gente conozca del nombre de la empresa sino también a que se dedican los productores de tisanas indicando las características de las mismas, especificaciones, modo de venta, etiquetado, empaçado, su transporte etc.

Oportunidades:

- El manejo de las TIC'S ayudará que la gente conozca la actividad económica de las empresas.
- La producción no requiere de maquinaria con tecnología de punta lo que facilita el proceso.

2.2.1.5 Aspecto ambiental

“Los movimientos ecologistas y su calado en la conciencia de la sociedad han obligado a las empresas a buscar formas de producción más limpias u ofertar productos más ecológicos” (Caballero & Freijeiro, 2010, p.23)

El Ministerio del Ambiente (2011) publicó la “Política Ambiental Nacional”, cuyos objetivos básicos son: la sustentabilidad ambiental, las equidades de género, generacional, intercultural y territorial. La PAN elaborada, procura mantener los recursos naturales y generar beneficios para la sociedad. En un país como Ecuador, donde la economía depende de los productos primarios y la principal riqueza y ventaja corporativa que es la biodiversidad, se hace de vital importancia impulsar una estrategia ambiental.

Oportunidad:

- Con creación de la Política Ambiental Nacional se persigue la sustentabilidad ambiental, la equidad de género, generacional, intercultural y territorial.
- Aprovechamiento de los residuos para evitar desechos.

2.2.2 Micro ambiente

“Además de los factores del entorno externo de la empresa, existe otros elementos estrechamente relacionados con la empresa que también van a influir en el desarrollo de su actividad.” (Caballero & Freijeiro, 2010, p.23)

2.2.2.1 Clientes

“Constituye el grupo de personas a las cuales va dirigido el bien o servicio producido. Por lo tanto, las diferentes pautas de comportamiento de los compradores afectara a la actividad empresarial.” (Caballero & Freijeiro, 2010, p.23)

Tabla 5

Exportaciones de Ecuador

EXPORTACIONES DE ECUADOR				
Partida 1211.90.90.00 En miles de dólares				
Países	2011	2012	2013	2014
Estados Unidos	795.9	1,306.15	1,927.71	1,544.18
Italia	116.67	69.47	0.05	48.12
Alemania	114.91	71.24	79.4	96.8
Argentina	105	60	88	122
Francia	42.3	63.8	71.32	182.18
Turquía	37.5	60.4	0	0
Colombia	35.59	0	0	0
Holanda	5.97	2.3	0.16	0
Antillas Holandesas	3.91	0.94	4.33	0
Panamá	2.49	1.18	3.83	3.33
Canadá	0.65	0	50.92	0
Chile	0	26.42	42.33	208.38
España	0	15.19	19.37	5.03
Puerto Rico	0	15.01	1.44	4.82
China	0	0	5	364.3
TOTAL	1260.89	1692.1	2,293.86	2579.14

Fuente: Banco Central del Ecuador

Connotación gerencial:

Analizando las exportaciones ecuatorianas entre el año 2011 y 2014 se observa varios países destinos de América y Europa sobresaliendo Estados Unidos donde el nivel de exportaciones muestra incremento conforme transcurren los años ya que, las personas están descubriendo las bondades y beneficios que ofrecen las infusiones de té a la salud humana. Por lo tanto, se mantiene un buen nivel de exportaciones.

Oportunidad:

- La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, ofrecen tisanas de hierbas aromáticas las mismas que proveen bondades y beneficios para la salud.

2.2.2.2 Proveedores

“Son aquellas personas que venden a la empresa los recursos necesarios para poder producir los bienes y servicios. De esta forma, las características y el comportamiento de los proveedores también afectara a la actividad empresarial de cualquier empresa.” (Caballero & Freijeiro, 2010, p.23)

Connotación gerencial:

La empresa tiene una ventaja al encargarse de la producción de hierbas aromáticas puesto que, una vez que las plantas hayan brotado se podrá obtener la materia prima en la misma planta de producción para las siguientes cosechas. Adicionalmente, existen varias comunidades que se dedican a cultivar gran variedad de plantas, los cuales pueden convertirse en proveedores. Refiriéndose al material de empaque para las tisanas igualmente se tiene fácil acceso en el mercado local.

Oportunidad:

- La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que a su cargo está el proceso de la producción de plantas aromáticas.

2.2.2.3 Competidores

“Los competidores directos con los que la empresa – organización lucha por un segmento de mercado.” (Hernández, 2008, p. 364)

En la revista virtual *Énfasis Alimentación* (2011) se expone que “el mercado local de Chile ha experimentado un crecimiento cercano al 48% en los ingresos, pasando de US\$140 millones en 2005 a US\$207 millones en 2010. De éstos, el 13,5% corresponde a ventas de aguas de hierbas.

Además, señala que China ha aumentado casi cinco veces sus ventas de té e infusiones entre el 2005 y el 2006, y Argentina las duplicó en el mismo tiempo. En Japón los ingresos del mercado crecieron un 38% y en EE.UU. un 19%”.

Paraguay al no contar con cultivos de té, ha optado por el procesamiento de hojas de té importadas, que pueden ser molidas y combinadas con hierbas, frutas secas y cáscaras secas de origen local.

En la siguiente tabla se registran los valores de las exportaciones mundiales correspondientes a tisanas que de acuerdo a las Reglas Generales Interpretativas de la Nomenclatura Arancelaria estarán clasificadas en la Sección II Productos del reino vegetal; Capítulo 12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje; partida 1211. Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o

para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos incluso cortados, quebrados o pulverizados.

Tabla 6

Competencia mundial

Competencia mundial						
En miles de dólares						
Lugar	País	2010	2011	2012	2013	2014
1	China	568.163	654.656	722.137	1061.930	1.108.328
2	India	132.506	165.978	196.331	207.685	238.705
3	Alemania	122.132	142.693	137.125	145.448	157.925
4	Egipto	79.651	123.740	82.776	109.692	130.388
5	Singapur	44.058	61.831	55.092	92.728	65.984
77	Ecuador	874	1.313	1.829	2.381	2.580

Fuente: Trade Maps

Connotación gerencial:

Según datos estadísticos de Trade Maps entre el año 2010 y 2014 los principales países exportadores a nivel mundial en primer lugar esta China seguido por, India, Alemania, Egipto y Singapur ordenadamente. Ecuador ocupa el septuagésimo séptimo lugar como se muestra en la siguiente tabla.

Amenaza:

- Los niveles de producción son mayores que los producidos en Ecuador.

2.2.2.4 Productos sustitutos

“Son aquellos que satisfacen las mismas necesidades que otros ya existentes.”
(Caballero & Freijeiro, 2010, p.75)

Al pertenecer a la industria de bebidas existen varios productos sustitutos ya que, en el mercado se ofrecen bebidas como: jugos naturales, energizantes, hidratantes, aguas de sabores frutales y tés preparados que sirven con el mismo propósito de

hidratación y; que junto con la capacidad de los clientes para cambiar de preferencia afecta la demanda de la empresa.

Oportunidad:

- Los precios de los productos sustitutos son superiores comparados con las tisanas además, son productos naturales que ofrecen beneficios para la salud.

2.2.2.5 Nueva competencia

“La amenaza de nuevos competidores se refiere a la posibilidad de que entren en el mismo sector otras empresas, provocando una reducción de los beneficios de las empresas ya instaladas.” (Caballero & Freijeiro, 2010, p.73)

Connotación gerencial:

Para el ingreso de nuevos competidores existen facilidades de acceso que no incurren en grandes gastos sin embargo, se requiere de conocimiento y experiencia en lo referente a la producción de plantas medicinales bajo normas que no afecten la salud del consumidor.

Amenaza:

- El aumento de competidores ocasiona a su vez, el aumento de la oferta y como consecuencia se tendrá la disminución de la demanda.
- Reajustes de costos y gastos de producción para disminuir los precios con el objetivo de incrementar la demanda en el mercado competitivo.

Cuadro 1*Perfil de oportunidades y amenazas (POAM)*

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS (POAM)									
CALIFICACIÓN	GRADO			GRADO			IMPACTO		
	AMENAZA			OPORTUNIDAD					
	A	M	B	A	M	B			
FACTORES									
MACROAMBIENTE									
FACTOR POLÍTICO									
La estabilidad política mantiene el orden en la administración pública y continuidad con los proyectos y políticas establecidas.				X			5		
El incentivo gubernamental por las exportaciones de productos no tradicionales.				X			5		
FACTOR ECONÓMICO									
La inflación implica el crecimiento de los factores productivos y la materia prima.	X						5		
Incremento de precios provoca una pérdida de poder adquisitivo por parte de los clientes.		X						3	
Incremento de salarios básicos provocan reajustes de costos.		X						3	
El riesgo país causa un efecto negativo en la economía del país causando disminución de la inversión extranjera.	X						5		
Dificultad para las empresas nacionales en acceder a préstamos debido a que los bancos incrementan las tasas de interés.	X						5		
FACTOR SOCIAL									
Se enfoca en la educación en todos los niveles tanto para la población urbana y rural logrando la erradicación total del analfabetismo.					X			3	
Contar con personal con conocimientos necesarios e indispensables para desempeñar su trabajo y conseguir un mejor ámbito laboral.					X			3	
FACTOR TECNOLÓGICO									
El manejo de las TIC'S ayudará que la gente conozca la actividad económica de las empresas.					X			3	
La producción no requiere de maquinaria con tecnología de punta lo que facilita el proceso.					X			3	
FACTOR AMBIENTAL									
Con creación de la Política Ambiental Nacional se persigue la sustentabilidad ambiental, la equidad de género, generacional, intercultural y territorial.					X			3	

CONTINÚA 

Aprovechamiento de los residuos para evitar desechos.						X			1
MICROAMBIENTE									
CLIENTES									
La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, ofrecen tisanas de hierbas aromáticas las mismas que proveen bondades y beneficios para la salud.					X				3
PROVEEDORES									
La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, a su cargo está el proceso de la producción de plantas aromáticas.				X				5	
COMPETIDORES									
Los niveles de producción de la competencia son mayores que los producidos en Ecuador.	X							5	
PRODUCTOS SUSTITUTOS									
Los precio de los productos sustitutos son superiores comparados con las tisanas y las infusiones son productos naturales que ofrecen un beneficio adicional para la salud.					X				3
NUEVA COMPETENCIA									
El aumento de competidores ocasiona a su vez, el aumento de la oferta y como consecuencia se tendrá la disminución de la demanda.		X							3
Reajustes de costos y gastos de producción para disminuir los precios con el objetivo de incrementar la demanda en el mercado competitivo.		X							3

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

2.3 Análisis Interno

Manifiesta (Maroto, 2007; p.119) “El análisis interno se encarga de investigar las características de los recursos, factores, medios, habilidades y capacidades que dispone la empresa para hacer frente al entorno. A partir de su estudio, se podrán determinar con cierto rigor las fortalezas y debilidades de la organización”.

Los elementos a considerar en este análisis interno son los siguientes:

2.3.1 Capacidad administrativa

Esta variable se analiza en base a las cuatro funciones administrativas planificación, organización, dirección y control.

2.3.1.1 Planificación

El presente proyecto da un direccionamiento estratégico el cual, permite definir la misión, visión y objetivos estratégicos para alcanzar el objetivo #10 del Plan Nacional del Buen Vivir.

Fortalezas:

- Reducir el tiempo necesario para iniciar un negocio.
- Incrementar el porcentaje de la participación de la mano de obra calificada.

2.3.1.2 Organización

Esta función administrativa permite reunir dos o más personas para que interactúen entre ellos, designa funciones específicas que persiguen un propósito en común.

El proyecto en mención se establece mediante un modelo de gestión de procesos. Este modelo está diseñado a través de un mapa de procesos, una cadena de valor y un organizador estructural por procesos como se indica:

Mapa de procesos

“La identificación del ciclo de actividades principales que se desarrolla una organización, y que puedan ser identificadas como procesos, desde la identificación o diagnóstico de sus necesidades hasta la evaluación de si estas son o no satisfechas,

pasando por la intervención a través del diseño y producción de bienes y/o servicios, constituye un mapa de procesos”. (Medina, 2005, p.169)

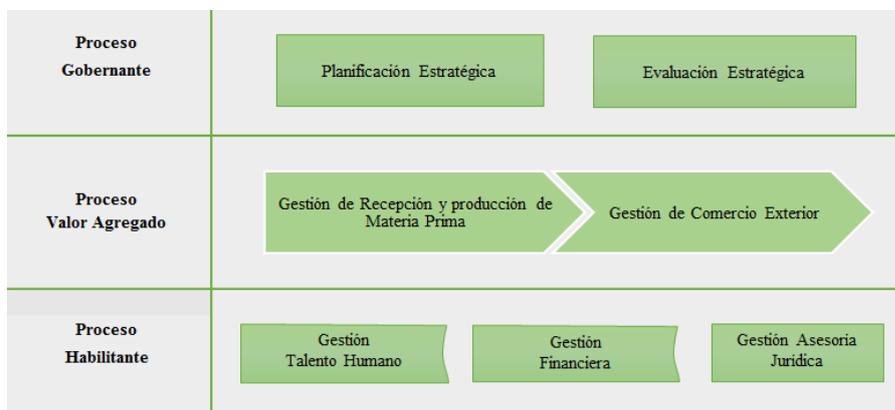


Figura 10. Mapa de procesos

Cadena de valor

Porter (como se citó en Medina 2005, p.170) “un conjunto de procesos articulados entre sí para crear valor, es sin duda la cadena de valor.”

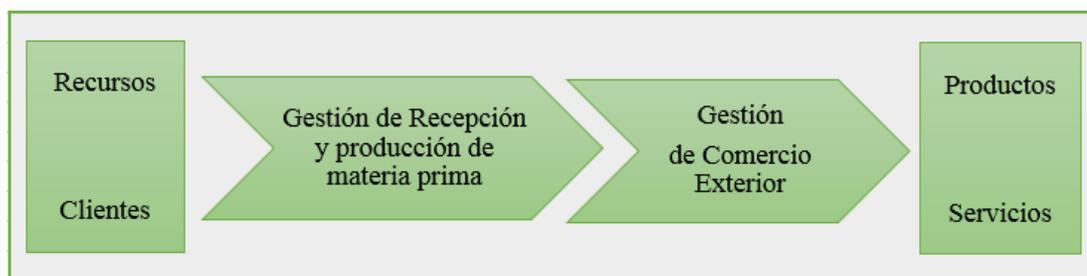


Figura 11. Cadena de valor

Organización estructural por niveles organizacionales

“Constituye la arquitectura o formato organizacional que asegura la división y coordinación de las actividades de los miembros de la organización.” (Chiavenato, 2003, p. 367)

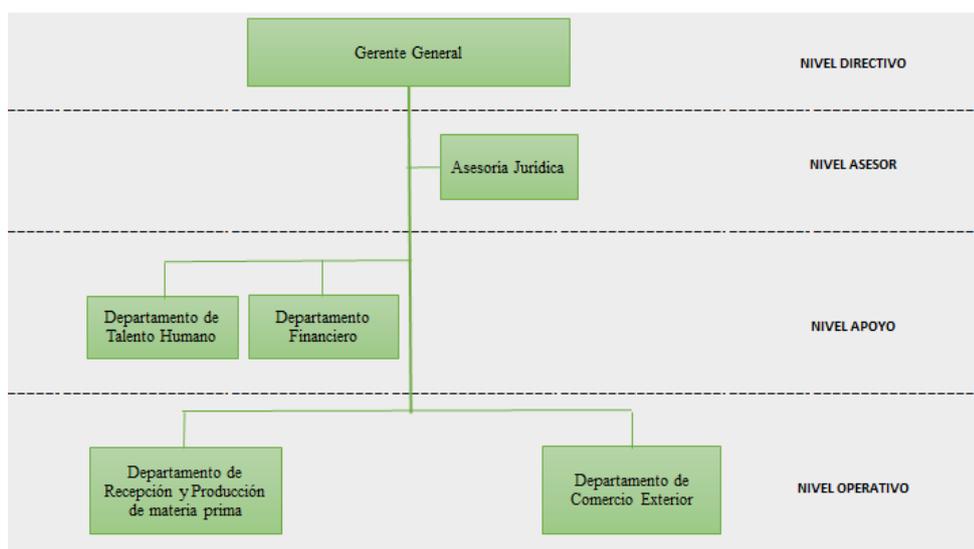


Figura 12. Organización estructural por niveles organizacionales

Fortaleza:

- La empresa se organizará mediante un modelo de gestión de procesos.

2.3.1.3 Dirección

La dirección es la tercera función del proceso administrativo la cual, consiste en orientar y guiar las actividades de los integrantes de la organización para garantizar el cumplimiento de los objetivos propuestos en la planeación. El administrador mantendrá confianza y descentralizará el poder de decisión, consultando con los niveles inferiores. Se tomará en cuenta los valores y principios del proyecto, esto admite fijar las siguientes fortalezas:

Fortalezas:

- Excelente comunicación para poner en marcha los lineamientos estratégicos.
- Mejores relaciones interpersonales y productividad del recurso humano en la empresa.

2.3.1.3 Control

Esta función evalúa y corrige el desempeño y el rendimiento de las acciones realizadas a lo largo del proceso administrativo. Todas las empresas deben realizar un control para evaluar el desempeño de sus actividades empresariales mediante indicadores de gestión, eficiencia y eficacia, es por ello que se determinan las siguientes fortalezas:

Fortalezas:

- El control de la gestión se manejará mediante indicadores de gestión y de eficiencia y eficacia.

2.3.2 Capacidad productiva

Infusiones Ecuador S.A. comienza su actividad productiva con 5 sabores de infusiones entre los cuales están la manzanilla, cedrón, hierbaluisa, toronjil y menta considerados como los más consumidos a nivel nacional y por ende se los escoge como principales para su exportación; la calidad, variedad, olor, diseño y color del envase son sus destacadas cualidades y ventajas competitivas, por la reciente creación de la empresa y sus pocos pasos en el ámbito de los negocios de elaboración y exportación de tisanas de hierbas aromáticas, a esta variable se la considera como una debilidad ya que, la competencia además de tener un producto sólido, reconocimiento y un nombre establecido en la mente del consumidor tiene más sabores, personal con el conocimiento necesario e indispensable, conoce lo que quiere el cliente y por ende tiene en las manos su propio nicho de mercado.

Se decide establecer la empresa con el principal objetivo de exportar las tisanas de calidad y de exquisito sabor a Estados Unidos para ayudar y colaborar con el desarrollo de la Parroquia de Calderón y de su comunidad proveyendo empleo y superación de la misma, la experiencia como una entidad de producción y exportación no se la tiene, el poco conocimiento y el casi nada de posicionamiento en el mercado le convierte en una debilidad ya que, al ser empresa nueva y tener personal con poco entendimiento en el servicio tiene el riesgo de ofrecer al público objetivo un producto terminado mal elaborado, con un diseño que no llame la atención o de un sabor desagradable lo que provocaría pérdida, ventas de valor 0, no ingresos y cierre de Infusiones Ecuador S.A.

Fortalezas:

- Diversidad de sabores.

Debilidad:

- Falta de experiencia en la producción y exportación de tisanas.

2.3.3 Capacidad financiera

Para el establecimiento de la empresa Infusiones Ecuador S.A. se necesita obtener un préstamo, un pasivo a largo plazo que se obtendrá mediante la Corporación Financiera Nacional. Obtener este financiamiento representará para la empresa una oportunidad ya que, se podrá llevar a cabo su constitución y el inicio de su actividad económica.

Debilidad:

- Disminución del flujo de efectivo.
- El capital de trabajo estará apalancado con deuda.

2.3.4 Capacidad de talento humano

El personal que se necesita para el proceso de producción, no es indispensable que tenga alto nivel de estudio, por lo que las plazas de trabajo serán ocupadas por los habitantes de esta parroquia lo que permita impulsar al desarrollo económico de las

personas y del sector. Todo el recurso humano será previamente inducido y capacitado, en lo que se refiere a todas las actividades que se realicen en la empresa.

Fortaleza:

- Para la producción no se requiere personal especializado ni con altos niveles de educación, sin embargo será capacitado constantemente para mejorar los procesos.

2.3.5 Capacidad tecnológica

“Tal capacidad permite a un empresa asimilar, emplear, adaptar y modificar las tecnologías existentes. Asimismo, le permite crear nuevas tecnología y desarrollar nuevos productos y métodos de fabricación que respondan al cambiante entorno económico.” (Cabrera, 2013, p.67)

La tecnología que se requiere en los procesos de producción de la empresa no exige utilizar maquinaria avanzada por lo que, se señala las siguientes fortalezas.

Fortalezas:

- La tecnología que se requiere se la puede encontrar en el país.
- Contar con una herramienta como el internet ayuda en la publicidad de la empresa.

2.3.5 Capacidad comercial

Al considerar que el precio es un factor importante de la demanda que el consumidor hace al producto terminado, debemos saber cuál sería el valor justo que se va a establecer midiendo su costo de producción, gastos de administración, ventas etc., para que no afecte a la generación de las ventas de las fundas de té, su consumo y la utilidad que nos va a proveer con el paso de un tiempo determinado, la generación del PVP se lo determina como una debilidad para el crecimiento de Infusiones Ecuador S.A. ya que; en un principio se venderá el producto con el precio de la competencia y no con el que calculamos o consideremos adecuado, la no experiencia en el negocio de las tisanas hace que dependamos de los valores de

nuestros competidores para lograr las ventas masivas, la aceptación en el mercado y resultados positivos a corto plazo y gracias a esto, se concluirá si se debe incrementar o reducir su valor.

Las empresas que encontramos en el mercado son:

CETCA, ILE, Hierbas Naturales y Medicinales Pusuquí.

Debilidades:

- Ingresar al mercado con el precio de la competencia.
- Existen varias empresas que se dedican al mismo giro de negocio.

Cuadro 2

Perfil de capacidad interna (PCI)

PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA (PCI)										
CAPACIDADES	CALIFICACIÓN			GRADO			GRADO			IMPACTO
	DEBILIDAD			FORTALEZA						
	A	M	B	A	M	B				
CAPACIDAD ADMINISTRATIVA										
La planificación reduce el tiempo necesario para iniciar un negocio.				X					5	
La planificación ayuda a incrementar el porcentaje de la participación de la mano de obra calificada.				X					5	
La empresa se organiza mediante un modelo de gestión de procesos.					X				3	
La dirección permite excelente comunicación para poner en marcha los lineamientos estratégicos.				X					5	
Mejores relaciones interpersonales y productividad del recurso humano en la empresa.					X				3	
El control de la gestión se manejará mediante indicadores de gestión y de eficiencia y eficacia.				X					5	
CAPACIDAD PRODUCTIVA										
Diversidad de sabores					X				3	
Falta de experiencia en la producción y exportación de tisanas.		X							3	
CAPACIDAD FINANCIERA										
Disminución del flujo de efectivo.	X								5	
CONTINÚA 										

El capital de trabajo estará apalancado con deuda.	X						5		
CAPACIDAD DE TALENTO HUMANO									
Para la producción no se requiere personal especializado ni con altos niveles de educación						X			1
CAPACIDAD TECNOLÓGICA									
La tecnología que se requiere se la puede encontrar en el país.					X				3
Contar con una herramienta como el internet ayuda en la publicidad de la empresa.					X				3
CAPACIDAD COMERCIAL									
Ingresar al mercado con el precio de la competencia.	X							5	
Existen varias empresas que se dedican al mismo giro de negocio.		X							3

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

2.4 Diagnóstico estratégico

2.4.1 Matriz de impacto de factores externos (MIFE)

“Una matriz de evaluación del factor externo (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar la información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, legal, tecnológica y competitiva.” (Fred, 2003, p. 110)

Cuadro 3

Matriz de impacto externo

MATRIZ DE IMPACTO EXTERNO				
FACTORES		PESO	CALIF	PONDERACIÓN
N°	OPORTUNIDADES			
01	La estabilidad política mantiene el orden en la administración pública y continuidad con los proyectos y políticas establecidas.	0.11	4	0.44
02	El incentivo gubernamental por las exportaciones de productos no tradicionales.	0.14	4	0.56
03	Se enfoca en la educación en todos los niveles tanto para la población urbana y rural logrando la erradicación total del analfabetismo.	0.02	3	0.06
CONTINÚA				

O4	Contar con personal con conocimientos necesarios e indispensables para desempeñar su trabajo y conseguir un mejor ámbito laboral.	0.02	3	0.06
O5	El manejo de las TIC'S ayudará que la gente conozca la actividad económica de las empresas.	0.03	3	0.09
O6	La producción no requiere de maquinaria con tecnología de punta lo que facilita el proceso.	0.04	3	0.12
O7	Con la creación de la Política Ambiental Nacional se persigue la sustentabilidad ambiental, la equidad de género, generacional, intercultural y territorial.	0.02	3	0.06
O8	Aprovechamiento de los residuos para evitar desechos.	0.01	3	0.03
O9	La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, ofrecen tisanas de hierbas aromáticas las mismas que proveen bondades y beneficios para la salud.	0.02	3	0.06
O10	La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, a su cargo está el proceso de la producción de plantas aromáticas.	0.09	4	0.36
O11	Los precios de los productos sustitutos son superiores comparados con las tisanas y las infusiones son productos naturales que ofrecen un beneficio adicional para la salud.	0.03	3	0.09
AMENAZAS				
A1	La inflación implica el crecimiento de los factores productivos y la materia prima.	0.07	1	0.07
A2	Incremento de precios provoca una pérdida de poder adquisitivo por parte de los clientes.	0.05	2	0.1
A3	Incremento de salarios básicos provocan reajustes de costos.	0.04	2	0.08
A4	El riesgo país causa un efecto negativo en la economía del país causando disminución de la inversión extranjera.	0.05	1	0.05
A5	Dificultad para las empresas nacionales en acceder a préstamos debido a que los bancos incrementan las tasas de interés.	0.06	1	0.06
A6	Los niveles de producción de la competencia son mayores que los producidos en Ecuador.	0.10	1	0.1
A7	El aumento de competidores ocasiona a su vez, el aumento de la oferta y como consecuencia se tendrá la disminución de la demanda.	0.05	2	0.1
A8	Reajustes de costos y gastos de producción para disminuir los precios con el objetivo de incrementar la demanda en el mercado competitivo.	0.05	2	0.1
TOTAL		1.00		2.59

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

Una vez realizado el análisis de la matriz de impacto de factores externos se tiene como resultado 2.59, puntaje que se considera aceptable ya que, indica que la empresa logrará explotar las oportunidades aislando las amenazas sin olvidar su importancia.

2.4.2 Matriz de impacto de factores internos (MIFI)

Conforme expresa (Brenes, 1998, p. 77)“La matriz de evaluación de factores internos que denomina EFI se desarrolla iniciando con la lista de fortalezas y debilidades. En segunda instancia, se asigna un peso de 0.0 a 1.0 a cada una de ella, relacionando cada característica con su peso relativo en la industria”.

Cuadro 4

Matriz de impacto interno

MATRIZ DE IMPACTO INTERNO				
FACTORES		PESO	CALIF	PONDERACIÓN
N°	FORTALEZAS			
F1	La planificación reduce el tiempo necesario para iniciar un negocio.	0.10	4	0.40
F2	La planificación ayuda a incrementar el porcentaje de la participación de la mano de obra calificada.	0.09	4	0.36
F3	La empresa se organiza mediante un modelo de gestión de procesos.	0.07	3	0.21
F4	La dirección permite excelente comunicación para poner en marcha los lineamientos estratégicos.	0.10	4	0.40
F5	Mejores relaciones interpersonales y productividad del recurso humano en la empresa.	0.05	3	0.15
F6	El control de la gestión se manejará mediante indicadores de gestión y de eficiencia y eficacia.	0.09	4	0.36
F7	Diversidad de sabores	0.04	3	0.12
F8	Para la producción no se requiere personal especializado ni con altos niveles de educación	0.03	3	0.09
F9	La tecnología que se requiere se la puede encontrar en el país.	0.04	3	0.12
F10	Contar con una herramienta como el internet ayuda en la publicidad de la empresa.	0.04	3	0.12
	DEBILIDADES			
D1	Falta de experiencia en la producción y exportación de tisanas.	0.05	2	0.10
D2	Disminución del flujo de efectivo.	0.10	1	0.10
D3	El capital de trabajo estará apalancado con deuda.	0.06	1	0.06
D4	Ingresar al mercado con el precio de la competencia.	0.09	1	0.09
D5	Existen varias empresas que se dedican al mismo giro de negocio.	0.05	2	0.10
TOTAL		1.00		2.78

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

El análisis de la matriz de impacto de los factores internos proporciona un puntaje de 2.78 como resultado, lo cual quiere decir que la empresa mantendrá una posición interna fuerte en cuanto, logrará aprovechar las oportunidades surgidas en el macro ambiente gracias a sus fortalezas y; disminuir los efectos de las debilidades.

2.4.3 Matriz de aprovechabilidad

“Es un herramienta de análisis estratégico, que dentro de un proceso de planificación, permite identificar la forma en la que las fortalezas pueden permitir tomar las oportunidades del ambiente para beneficio de los procesos de la organización.” (Baque, 2012, p. 40).

Cuadro 5

Matriz de aprovechabilidad

MATRIZ DE APROVECHABILIDAD (FO)													
N°			F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	
			5	5	3	5	3	5	3	1	3	3	
	OPORTUNIDADES												
	FORTALEZAS		La planificación reduce el tiempo necesario para iniciar un negocio.	La planificación ayuda a incrementar el porcentaje de la participación de la mano de obra calificada.	La empresa se organiza mediante un modelo de gestión de procesos.	La dirección permite excelente comunicación para poner en marcha los lineamientos estratégicos.	Mejores relaciones interpersonales y productividad del recurso humano en la empresa.	El control de la gestión se manejará mediante indicadores de gestión y de eficiencia y eficacia.	Diversidad de sabores	Para la producción no se requiere personal especializado ni con altos niveles de educación	La tecnología que se requiere se la puede encontrar en el país.	Contar con una herramienta como el internet ayuda en la publicidad de la empresa.	TOTAL
O1	La estabilidad política mantiene el orden en la administración pública y continuidad con los proyectos y políticas establecidas.	5	5	5	3	5	3	5	3	1	3	3	36
O2	El incentivo gubernamental por las exportaciones de productos no tradicionales.	5	5	5	3	5	3	5	3	1	3	3	36
O3	Se enfoca en la educación en todos los niveles tanto para la población urbana y rural logrando la erradicación total del analfabetismo.	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	28
CONTINÚA													

O4	Contar con personal con conocimientos necesarios e indispensables para desempeñar su trabajo y conseguir un mejor ámbito laboral.	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	28
O5	El manejo de las TIC'S ayudará que la gente conozca la actividad económica de las empresas.	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	28
O6	La producción no requiere de maquinaria con tecnología de punta lo que facilita el proceso.	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	28
O7	Con creación de la Política Ambiental Nacional se persigue la sustentabilidad ambiental, la equidad de género, generacional, intercultural y territorial.	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	28
O8	Aprovechamiento de los residuos para evitar desechos.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
O9	La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, ofrecen tisanas de hierbas aromáticas las mismas que proveen bondades y beneficios para la salud.	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	28
O10	La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, a su cargo está el proceso de la producción de plantas aromáticas.	5	5	5	3	5	3	5	3	1	3	3	36
O11	Los precios de los productos sustitutos son superiores comparados con las tisanas y las infusiones son productos naturales que ofrecen un beneficio adicional para la salud.	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	28
	TOTAL:		37	37	31	37	31	37	31	11	31	31	314

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

El índice de potencialidad de la matriz de aprovechabilidad se obtiene mediante la siguiente fórmula:

INDICE DE POTENCIALIDAD

$$= \frac{\text{Resultado de la matriz}}{(\text{Máximo valor})(N^{\circ} \text{ filas})(N^{\circ} \text{ columnas})} (100\%)$$

$$\text{INDICE DE POTENCIALIDAD} = \frac{314}{(5)(11)(10)} (100\%)$$

INDICE DE POTENCIALIDAD = 57.09%

Connotación gerencial:

Esto quiere decir que la empresa podrá utilizar las fortalezas y las mismas le permitirán tomar ventaja de las oportunidades en un 57.09%.

2.4.3 Matriz de vulnerabilidad (DA)

Como lo indican (Cortés, Escobar, & González de la Rocha, 1941, p.144) “La matriz de vulnerabilidad construida por Moser ha sido un instrumento útil para nuestro análisis en ella se identifican los indicadores de aumento de la vulnerabilidad y los indicadores de vulnerabilidad decreciente de acuerdo con el manejo de los recursos individuales y domésticos”.

Cuadro 6

Matriz de vulnerabilidad

MATRIZ DE VULNERABILIDAD (DA)								
N°	AMENAZAS	DEBILIDADES	D1	D2	D3	D4	D5	TOTAL
			3	5	5	5	3	
			Falta de experiencia en la producción y exportación de tisanas.	Disminución del flujo de efectivo.	El capital de trabajo estará apalancado con deuda.	Ingresar al mercado con el precio de la competencia.	Existen varias empresas que se dedican al mismo giro de negocio.	
A1	La inflación implica el crecimiento de los factores productivos y la materia prima.	5	3	5	5	5	3	21
A2	Incremento de precios provoca una pérdida de poder adquisitivo por parte de los clientes.	3	3	3	3	3	3	15
A3	Incremento de salarios básicos provocan reajustes de costos.	3	3	3	3	3	3	15
A4	El riesgo país causa un efecto negativo en la economía del país causando disminución de la inversión extranjera.	5	3	5	5	5	3	21
A5	Dificultad para las empresas nacionales en acceder a préstamos debido a que los bancos incrementan las tasas de interés.	5	3	5	5	5	3	21
A6	Los niveles de producción de la competencia son mayores que los producidos en Ecuador.	5	3	5	5	5	3	21
A7	Aumento de competidores ocasiona a su vez, el aumento de la oferta y como consecuencia se tendrá la disminución de la demanda.	3	3	3	3	3	3	15
A8	Reajustes de costos y gastos de producción para disminuir los precios con el objetivo de incrementar la demanda en el mercado competitivo.	3	3	3	3	3	3	15
	TOTAL:		24	32	32	32	24	144

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

El índice de potencialidad de la matriz de vulnerabilidad se obtiene mediante la siguiente fórmula:

INDICE DE VULNERABILIDAD

$$= \frac{\text{Resultado de la matriz}}{(\text{Máximo valor})(N^{\circ} \text{ filas})(N^{\circ} \text{ columnas})} (100\%)$$

$$\text{INDICE DE VULNERABILIDAD} = \frac{144}{(5)(8)(5)} (100\%)$$

INDICE DE VULNERABILIDAD = 72%

Connotación gerencial:

El índice de vulnerabilidad es de 72% efecto de las debilidades y amenazas. Como resultado, se debe minimizar las amenazas y eliminar las debilidades de mayor ponderación.

2.4.4 Matriz situación de la empresa y estrategias a formular

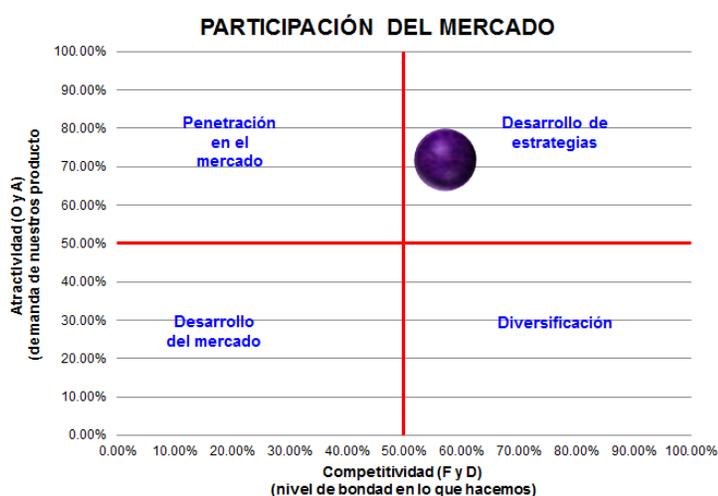


Figura 13. Participación en el mercado

Por el modo en que se representa la Figura 13 se debe determinar estrategias de desarrollo por el lanzamiento de un nuevo producto.

2.4.5 Matriz de estrategias cruzadas

Cuadro 7

Matriz de estrategias cruzadas

MATRIZ ESTRATEGIAS CRUZADAS			
FACTORES INTERNOS		FORTALEZAS	DEBILIDADES
	F1	La planificación reduce el tiempo necesario para iniciar un negocio.	D1 Falta de experiencia en la producción y exportación de tisanas.
	F2	La planificación ayuda a incrementar el porcentaje de la participación de la mano de obra calificada.	D2 Disminución del flujo de efectivo.
	F3	La empresa se organiza mediante un modelo de gestión de procesos.	D3 El capital de trabajo estará apalancado con deuda.
	F4	La dirección permite excelente comunicación para poner en marcha los lineamientos estratégicos.	D4 Ingresar al mercado con el precio de la competencia.
	F5	El control de la gestión se manejará mediante indicadores de gestión y de eficiencia y eficacia.	D5 Existen varias empresas que se dedican al mismo giro de negocio.
OPORTUNIDADES		FO ESTRATEGIAS MAXIMIZAR F y O	DO ESTRATEGIAS MINIMIZAR D y MAXIMIZAR O
La estabilidad política mantiene el orden en la administración pública y continuidad con los proyectos y políticas establecidas.	O1	Fortalecer la mano de obra calificada encargada de la producción con el apoyo de incentivos al personal logrando mejorar los niveles de calidad para la exportación. F2 – O2	
CONTINÚA 			

El incentivo gubernamental por las exportaciones de productos no tradicionales.	O2	Participar en ferias y utilizar herramientas publicitarias para dar a conocer las tisanas y lograr el interés en nuevos mercados. F4-O5	Reducir tiempos de producción y mejorar procesos manteniendo el sabor y exquisito aroma. D4-O4
La producción no requiere de maquinaria con tecnología de punta lo que facilita el proceso.	O3	Evaluar las actividades de cada gestión de procesos. F4-O1	Aplicar constantes investigaciones en el mercado para conocer el desenvolvimiento de la competencia y los clientes en el mercado. O5-D4
La capacidad de negociación la mantiene la empresa debido a que, a su cargo está el proceso de la producción de plantas aromáticas.	O4	Plantear un sistema de gestión de calidad para la empresa con el objetivo de ofrecer productos bajo normas certificadas. F4 – O4	Crear una red de contactos comerciales en el país de destino. O5 – D5
Los productos sustitutos representan una oportunidad debido a que, sus precios de venta son superiores comparados con el de las tisanas y que; las infusiones son productos naturales y ofrecen un beneficio adicional para la salud.	O5		
AMENAZAS		FA ESTRATEGIAS MAXIMIZAR F y MINIMIZAR A	DA ESTRATEGIAS MINIMIZAR D y A
La inflación implica el crecimiento de los factores productivos, es decir, aumentaría el costo de la materia prima.	A1	Analizar trimestralmente los indicadores de gestión con el objetivo de mantener buenos porcentajes que nos permitan solventar préstamos a las tasas de interés de mercado establecidas. F5-A3	Realizar el pago de los valores adeudados con el banco en el tiempo establecido y con los intereses acordados para no pagar valores extras que afecten a la economía de la empresa. A3-D3
El riesgo país causa un efecto negativo en la economía del país causando disminución de la inversión extranjera.	A2	Capacitar al personal periódicamente sobre los procesos productivos, logísticos y administrativos, lo que permite incrementar la productividad y su vez aumentar la mano de obra capacitada F2-A4	Acceder a capacitaciones, foros y conferencias referentes al sector de tisanas lo que permita adquirir experiencia en la rama e incrementar los niveles productivos. A4-D1
CONTINÚA 			

Dificultad para las empresas nacionales en acceder a préstamos debido a que los bancos incrementan las tasas de interés.	A3	Priorizar el dialogo entre el recurso humano, con la finalidad de alcanzar los objetivos planificados F4-A5		
Los niveles de producción de la competencia son mayores que los producidos en Ecuador.	A4			
Nuevos competidores provoca reajustes de costos y gastos de producción para disminuir precios e incrementar la demanda en el mercado competitivo.	A5			

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

2.5 Filosofía corporativa

2.5.1 Misión

Producir tisanas de hierbas aromáticas de calidad, exquisito sabor, buena presentación y delicioso aroma; logrando satisfacer las necesidades del consumidor y generar fuentes de trabajo en la parroquia de Calderón; mediante el trabajo en equipo y alternativas innovadoras que impulsen el desarrollo de la empresa y la de sus colaboradores.

2.5.2 Visión

Ser una empresa líder en la producción y exportación de tisanas de hierbas aromáticas, trabajar bajo estándares internacionales de calidad que, permitan ganar reconocimiento, aceptación, posicionamiento y confianza en el mercado internacional logrando así el desarrollo económico de la compañía y del país.

2.5.3 Valores corporativos

2.5.3.1 Matriz axiológica

La elaboración de una matriz axiológica corporativa puede ayudar y servir de guía para la formulación de esta escala de valores. (Serna, 2008, p.117)

Cuadro 8

Matriz axiológica

Principios y Valores	Grupo de Referencia						
	Sociedad	Estado	Clientes	Proveedores	Competidores	Colaboradores	Accionistas
Respeto	X	X	X	X	X	X	X
Integridad	X	X	X	X		X	X
Compromiso	X	X	X			X	X
Confianza	X		X	X		X	X
Creatividad	X		X	X		X	X
Trabajo en Equipo	X	X	X	X		X	X

Fuente: Infusiones Ecuador S.A.

Respeto: Infusiones Ecuador S.A. enfoca sus actividades en el respeto mutuo entre todos y cada uno de los integrantes que formarán parte de su crecimiento y desarrollo empresarial como son empleadores, talento humano, estado, sociedad, clientes, proveedores y competidores. La empresa respetará los principios y valores con los que actúa cada persona, sus opiniones y sugerencias, así como las leyes y normas que emite el Gobierno las cuales son el marco regulatorio para el funcionamiento de Infusiones Ecuador S.A. en el país.

Integridad: La empresa desarrollará sus actividades empresariales de manera correcta cimentada en principios, valores éticos y legales, aplicando a la honestidad y justicia como bases de su desenvolvimiento.

Compromiso: Los miembros activos de la empresa están comprometidos con el desarrollo y crecimiento de la misma, ya que con el desempeño responsable en sus tareas se brindará productos de excelencia que logren satisfacer las necesidades del potencial cliente contribuyendo al cambio de la matriz productiva del país.

Confianza: Relación transparente y equitativa que existirá entre la empresa, sus colaboradores y clientes. En la elaboración de las tisanas actuaremos con el profesionalismo que se necesita para obtener un producto final bien elaborado con el precio justo estableciendo así un negocio sólido y rentable, cuidando los intereses de todas las partes, buscando el desarrollo mutuo en un ambiente laboral agradable.

Creatividad: Será la clave del éxito en la empresa, al trabajar con sabores nuevos y diseños llamativos el producto ingresará al mercado objetivo con mayor facilidad y será aceptado y consumido en grandes cantidades, lo que generará más oportunidades de posicionamiento en la mente del consumidor.

Trabajo en Equipo: Considerado un principio que se debe poner en práctica permanentemente por parte de todo el personal que forma parte del desarrollo de la empresa. El trabajo en equipo en un ambiente alegre, abierto y amistoso en el que se comparta la fuerza física e intelectual, permitirá cumplir con la misión y visión de la empresa y de esta manera los clientes se sentirán satisfechos con el desempeño de la misma en el mercado y con el producto ofrecido.

CAPÍTULO 3

3. ESTUDIO DE MERCADO

Como se menciona en la Guía Empresarial Estudio de Mercado de la (Subsecretaría de México), un estudio de mercado “debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.”

Es decir, este capítulo permitirá conocer el tipo de cliente que estará dispuesto a adquirir las tisanas de hierbas aromáticas; las características y especificaciones que buscan al comprarlas y a su vez, ello permitirá orientar la producción y el tamaño indicado de la empresa en estudio proyectándose hacia un futuro crecimiento.

3.1 Objetivos del Estudio de Mercado

La introducción a la producción de té de hierbas aromáticas requiere:

- Elaborar un estudio de mercado para definir la oferta y demanda en el mercado objetivo, con el fin de determinar la viabilidad del proyecto a través de un análisis de variables y proyecciones de datos numéricos obtenidos durante la investigación y el proceso de muestreo.
- Determinar la demanda de las infusiones de hierbas aromáticas mediante la obtención de datos numéricos conseguidos de las importaciones realizadas en el mercado internacional.
- Identificar el comportamiento histórico de la demanda estadounidense

- Conocer la oferta nacional e internacional a través de la investigación de los volúmenes de exportación de los países que producen infusiones de plantas medicinales.
- Proyectar los valores de la demanda estadounidense y la oferta ecuatoriana utilizando el método de regresión lineal.

3.2 Análisis de la demanda

La revista The Economist (2013) afirmó que sólo en los últimos 15 años, las ventas de té en Estados Unidos se han triplicado, llegando a los 6 mil millones de dólares. El mercado global de tisanas se halla muy diversificado; los primeros ocho países importadores solo abarcan el 44% de la demanda global. El principal país importador es Rusia, seguido por Reino Unido, Estados Unidos y Pakistán. Prácticamente, cuenta con una demanda de consumo en todas las regiones del mundo, presentándose diferencias regionales en cuanto a las características y las presentaciones de este producto.

En los países industrializados, predominan las presentaciones en bolsitas y las mezclas de cualidades específicas, mientras que, en los países de consumo tradicional prevalecen las presentaciones sueltas.

Con el fin de analizar el mercado internacional de las infusiones de hierbas medicinales, se agrupará en la subpartida arancelaria 1211.90 Las demás plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.

3.2.1 Demanda internacional

Tabla 7

Demanda internacional

DEMANDA INTERNACIONAL				
Partida: 1211.90 / Miles de dólares				
IMPORTADORES	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
E.E.U.U.	272509	315340	344695	358988
Alemania	230540	210004	223653	256994
Japón	200467	211456	227230	228236
China	64489	91651	165838	170444
Singapur	113634	108473	154890	139797
Hong Kong, China	100032	95410	106557	135802
Viet Nam	13422	15276	22460	111142
Francia	81931	87270	93995	100303
República de Corea	78094	79893	92840	97442
Taipei Chino	58549	66106	76378	84764
Demás importadores	964050	984662	1099178	1143546
TOTAL	2177717	2265541	2607714	2827458

Fuente: Trade Maps

De acuerdo a los datos expresados en la Tabla 15. Estados Unidos es el principal consumidor de tisanas de hierbas aromáticas a nivel mundial.

3.2.2 Demanda histórica en Estados Unidos

Tabla 8

Demanda de Estados Unidos

DEMANDA DE ESTADOS UNIDOS								
Anual USD / toneladas								
País exportador	2011		2012		2013		2014	
	USD	Tone.	USD	Tone.	USD	Tone.	USD	Tone.
China	57912	6625	59694	6758	62645	6209	75554	6451
India	65971	17728	82000	21721	73090	18860	69151	17656
México	29180	10168	35640	10924	38050	10497	35813	10173
Turquía	8034	2146	11142	2843	18377	3681	23204	2979
Alemania	13467	2185	15901	2510	17956	2444	16926	2023
Egipto	13838	5057	14160	4709	15242	5044	16439	5054
Albania	6829	1820	6990	1676	12181	2747	13835	3278
Peru	5215	713	7123	885	8033	996	11674	1096
Colombia	4605	804	7504	1337	9710	1808	10417	2136
Hong Kong	8197	837	8590	880	9844	841	9369	991
Otros	59261	10853	66596	13200	79567	19020	76606	13764
Total	272509	58936	315340	67443	344695	72147	358988	65601

Fuente: Trade Maps

3.2.3 Proyección de la demanda

3.2.3.1 Fórmula de la regresión lineal simple

Para calcular la demanda proyectada se utilizará la fórmula de la regresión lineal.

$$y = a + bx$$

En donde:

$$a = \frac{\Sigma x^2 \Sigma y - \Sigma x \Sigma xy}{n \Sigma x^2 - (\Sigma x)^2} \quad b = \frac{n \Sigma xy - \Sigma x \Sigma y}{n \Sigma x^2 - (\Sigma x)^2}$$

Tabla 9***Cálculos de proyección de importaciones***

Años	X	Importaciones (Y)	X*y	X ²
2011	1	58936	58936	1
2012	2	67443	134886	4
2013	3	72147	216441	9
2014	4	65601	262404	16
TOTAL	10	264127	672667	30

Para calcular el valor de a y b se utiliza las fórmulas antes descritas como se puede observar a continuación:

$$a = \frac{(30 \cdot 264127) - (10 \cdot 672667)}{(4 \cdot 30) - 10^2} \quad a = \frac{7923810 - 6726670}{120 - 100} \quad a = \frac{1197140}{20} \quad a = 59857$$

$$b = \frac{(4 \cdot 672667) - (10 \cdot 264127)}{(4 \cdot 30) - 10^2} \quad b = \frac{(2690668) - (2641270)}{(120) - 100} \quad b = \frac{49398}{20} \quad b = 2469.9$$

Por último, para conocer la proyección de las importaciones, se reemplaza la fórmula de la regresión lineal por los valores obtenidos en a y b para cada uno de los años.

Tabla 10***Proyección de Importaciones E.E.U.U***

PROYECCIÓN DE IMPORTACIONES EN TONELADAS				
Años	a	b	X	Import. y=a+bx
2015	59857	2469.9	5	72207
2016	59857	2469.9	6	74676
2017	59857	2469.9	7	77146
2018	59857	2469.9	8	79616
2019	59857	2469.9	9	82086

3.3 Análisis de la oferta

3.3.1 Oferta nacional

3.3.1.1 Compañía Ecuatoriana de Té, CETCA

La Asociación Nativa Ecuador (2013) indica en su página web que Cetca, es una de las empresas ecuatorianas que mayor éxito han tenido en la producción y empaque de té e infusiones aromáticas, misma que está establecida desde 1962. Su principal producto es el té, cuyo mercado se encuentra en la cuna de los grandes tomadores del buen té: Inglaterra, Irlanda, EUA. Mientras tanto, su producción de hierbas aromáticas se posiciona en el mercado mundial.

Productos: manzanilla, menta, hierba luisa, cedrón, manzanilla con miel, matico, llantén, toronjil y horchata.

3.3.1.2 Industria Lojana de Especerías ILE C.A



Figura 14. Logotipo ILE

Fuente: Sitio Web Industrias ILE

Según el sitio web de ILE C.A., (2013) fue fundada en 1968. La planta industrial se encuentra ubicada en la ciudad de Loja en el Km.1 vía nueva a Cuenca. En un inicio se dedicó a la producción y comercialización de una línea completa de condimentos, especias y, en el 2012 se incorpora una nueva línea de producción de hierbas aromáticas

en papel auto-filtrante que se comercializa con el nombre de "Aromáticas Saludables ILE", las mismas que por su calidad en muy poco tiempo logran alta aceptación en el mercado nacional e internacional.

Productos: toronjil, hierba luisa, menta, manzanilla y cedrón.

3.3.1.3 Hierbas Naturales y Medicinales de Pusuquí

Productos: menta, anís, cedrón, manzanilla, toronjil, manzanilla con miel y té inglés.

3.3.2 Oferta internacional

Tabla 11

Exportaciones mundiales a Estados Unidos

EXPORTACIONES MUNDIALES				
En miles de dólares				
Exportador	2011	2012	2013	2014
China	57.912	59.694	62.645	75.554
India	65.971	82	73.09	69.151
México	29.18	35.64	38.05	35.813
Turquía	8.034	11.142	18.377	23.204
Alemania	13.467	15.901	17.956	16.926
Egipto	13.838	14.16	15.242	16.439
Albania	6.829	6.99	12.181	13.835
Perú	5.215	7.123	8.033	11.674
Colombia	4.605	7.504	9.71	10.417
Hong Kong	8.197	8.59	9.844	9.369
Ecuador	797	1.198	1.43	2.319
Otros	84.726	206.158	188.189	74.287
Total	272.509	315.34	344.695	358.988

Fuente: Trade Maps

3.3.3 Exportaciones de Ecuador con destino a Estados Unidos

Tabla 12

Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos

EXPORTACIONES DE ECUADOR A ESTADOS UNIDOS ANUAL FOB USD / TONELADAS								
País destino	2011		2012		2013		2014	
	USD	Toneladas	USD	Toneladas	USD	Toneladas	USD	Toneladas
E.E.U.U.	795.9	89.04	1306.15	141.53	1927.71	203.1	1544.18	165.75

Fuente: Trade Maps

3.3.4 Proyección de la oferta

Para calcular la oferta proyectada se utilizará la misma fórmula de la regresión lineal utilizada la proyección de la demanda.

3.2.4.1 Fórmula de la regresión lineal simple

$$y = a + bx$$

En donde: $a = \frac{\Sigma x^2 \Sigma y - \Sigma x \Sigma xy}{n \Sigma x^2 - (\Sigma x)^2}$ $b = \frac{n \Sigma xy - \Sigma x \Sigma y}{n \Sigma x^2 - (\Sigma x)^2}$

Tabla 13

Cálculos de proyección de exportaciones

Años	x	Exportaciones (Y)	X*y	X ²
2011	1	8904	8904	1
2012	2	14153	28306	4
2013	3	2031	6093	9
2014	4	16575	66300	16
TOTAL	10	41663	109603	30

$$a = \frac{(30 \cdot 41663) - (10 \cdot 109603)}{(4 \cdot 30) - 10^2} \quad a = \frac{1249890 - 1096030}{120 - 100} \quad a = \frac{153860}{20} \quad a = 7693$$

$$b = \frac{(4 \cdot 109603) - (10 \cdot 41663)}{(4 \cdot 30) - 10^2} \quad b = \frac{(438412) - (416630)}{(120) - 100} \quad b = \frac{21782}{20} \quad b = 1089.1$$

Finalmente, para conocer la proyección de las exportaciones, se reemplaza la fórmula de la regresión lineal por los valores obtenidos en a y b para cada uno de los años.

Tabla 14

Proyección de exportaciones de Ecuador

PROYECCIÓN DE EXPORTACIONES EN TONELADAS				
Años	a	b	X	Exportaciones y = a + bx
2015	7693	1089.1	5	13139
2016	7693	1089.1	6	14228
2017	7693	1089.1	7	15317
2018	7693	1089.1	8	16406
2019	7693	1089.1	9	17495

3.4 Análisis de la demanda insatisfecha

3.4.1 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se la determina del resultado de la resta entre la demanda manifestada en las importaciones de Estados Unidos alrededor del mundo y; las exportaciones que realiza Ecuador hacia dicho país.

Tabla 15***Demanda insatisfecha***

DEMANDA INSATISFECHA			
En toneladas			
Años	Demanda E.E.U.U.	Oferta Ecuador	Demanda Insatisfecha
2011	58936	8904	50032
2012	67443	14153	53290
2013	72147	2031	70116
2014	65601	16575	49026

3.4.2 Demanda insatisfecha proyectada**Tabla 16*****Proyección de demanda insatisfecha***

DEMANDA INSATISFECHA			
EN TONELADAS			
Años	Demanda E.E.U.U.	Oferta Ecuador	Demanda Insatisfecha
2015	72207	13139	59068
2016	74676	14228	60449
2017	77146	15317	61830
2018	79616	16406	63210
2019	82086	17495	64591

3.5 Oferta del proyecto

En la Tabla 24 se puede observar que el volumen de la demanda insatisfecha proyectada para los siguientes años es elevado y difícil de satisfacer en su totalidad por lo que, la oferta del proyecto se determina en función a la capacidad de producción de la empresa Infusiones Ecuador S.A.

Se ha proyectado exportar 120000 cajas de tisanas de hierbas medicinales lo que corresponde a 4.5 toneladas anualmente; además se pretende mejorar el rendimiento operativo con el fin de incrementar en cada año el 1% del volumen de producción anterior como se indica a continuación:

Tabla 17

Oferta del proyecto

OFERTA DE PROYECTO				
EN CAJAS				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
120000	121200	122412	123636	124872

3.5.4 Precio referencial

Tabla 18

Precio referencial

DEMANDA DE ESTADOS UNIDOS			
EXPORTADOR	VALOR EN USD	VALOR EN TONELADAS	USD/TONELADA
China	75.554	6.451	11.712
India	69.151	17.656	3.917
México	35.813	10.173	3.520
PRECIO PROMEDIO			6.383

Para analizar el precio del mercado de las tisanas de hierbas aromáticas se ha considerado el valor exportado en dólares y en toneladas de los países que ofertan a Estados Unidos, los mismos que fueron estudiados en la Tabla 16. Para lo cual se toma como referencia a China, India y México, los mayores proveedores; obteniendo un precio promedio de \$6,383.00 por tonelada en el año 2014.

CAPITULO 4

4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto, entre los cuales se cuentan los agentes que influyen en la compra de maquinaria y equipo, así como la calendarización de la adquisición de estas, los diferentes métodos para determinar el tamaño de la planta, los métodos para su localización, y los métodos de distribución y, finalmente, también se examinan los procesos de producción que pueden operar para el proyecto de inversión.

4.1 Objetivos

Los objetivos del estudio técnico para el presente proyecto son los siguientes:

- Determinar la localización para la producción de las hierbas aromáticas utilizadas para las tisanas en base a factores que condicionen su mejor ubicación.
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto a realizar.
- Describir cada una de las actividades que contempla el proceso productivo del proyecto.
- Diseñar la distribución y plano de las instalaciones donde se llevará a cabo la producción del té de hierbas aromáticas.
- Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para la ejecución del proyecto.

4.2 Localización del proyecto

“El estudio de localización se refiere tanto a la macro localización como la micro localización de la nueva unidad de producción, llegándose hasta la definición precisa de su ubicación en una ciudad o en una zona rural.” (Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 1973, p. 94)

La localización del proyecto es muy útil para determinar el éxito o fracaso del negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

Para la producción de las hierbas aromáticas, su transformación a infusiones y su futura exportación, al estudio de localización se ha subdividido en dos partes: macro localización y micro localización, como se detalla a continuación.

4.2.1 Factores que influyen en la localización

Los factores que se han considerado para la evaluación del lugar óptimo donde se ubicará la empresa en proyecto se detallan a continuación:

Terreno apto: Este aspecto es importante para el proyecto ya que, se necesita evaluar la fertilidad del suelo.

Clima: En el cultivo de plantas medicinales apropiadas para la producción se requiere clima cálido evitando fuertes vientos. Es importante enfatizar que la mayoría de estas

hierbas crecen espontáneamente, por lo que el desarrollo y crecimiento no será complejo.

Materia prima: La materia prima que se necesitará en la fabricación de las infusiones básicamente serán las plantas aromáticas de las plantas seleccionadas anteriormente (manzanilla, cedrón, hierba luisa, toronjil y menta), estas deberán ser de excelente calidad y cultivadas conforme normas de producción, no estar expuestas a productos químicos nocivos que perjudiquen la salud del ser humano al consumirlos.

Mano de obra: Se refiere a la disposición del trabajo físico y mental por parte del ser humano para la elaboración de las infusiones aromáticas.

Desempleo: Para el presente proyecto este factor socioeconómico tiene gran relevancia puesto que, se pretende brindar una alternativa de desarrollo para la sociedad que teniendo las condiciones y la disposición carecen de trabajo.

4.2.2 Evaluación de la localización del proyecto

Tabla 19

Método cualitativo por puntos

MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS							
Alternativas		Calderón		Pomásqui		Guayllabamba	
Factor relevante	Peso asignado	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Terreno apto	0.30	5	1.50	2	0.60	2	0.60
Clima	0.25	5	1.25	3	0.75	3	0.75
Materia prima	0.20	4	0.80	2	0.40	2	0.40
Mano de obra	0.15	4	0.60	3	0.45	3	0.45
Desempleo	0.10	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Total	1	22	4.55	13	2.50	14	2.60

Luego de evaluar los lugares para la localización del proyecto mediante el método cualitativo por puntos se determina que el sitio óptimo y viable para el proyecto es la Parroquia de Calderón.

4.2.3 Macro localización

Se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se ejecutará el proyecto.

Como se menciona anteriormente la producción de las hierbas aromáticas se llevará a cabo en la parroquia de Calderón, dentro del estado ecuatoriano, en la provincia de Pichincha, en el Distrito Metropolitano de Quito.

4.2.4 Micro localización

Con el análisis de micro localización se podrá indicar cuál es la mejor alternativa de instalación del proyecto dentro de la macro zona elegida; es por esto que, para la producción, ejecución y comercialización del proyecto en la Parroquia de Calderón se dispone en el Barrio Bellavista, en una propiedad de 5194.8 m², comprendido dentro de los linderos: Norte: Camino Vecinal, Sur: Lote #170, Este: Camino Vecinal y Oeste: Lote #150.

4.3 Análisis y Determinación del tamaño óptimo del proyecto

INFUSIONES ECUADOR C.A. estará dedicada a la exportación de infusiones de hierbas medicinales a Estados Unidos; por lo que se considera necesario analizar la demanda potencial insatisfecha, la disponibilidad de materia prima, suministros, insumos, tecnología, equipos para determinar el tamaño óptimo del proyecto.

La demanda potencial insatisfecha es uno de los principales factores que ayudan a limitar la instalación de gran capacidad de la planta productiva. Esto se limitará a los valores obtenidos en el estudio de mercado.

La disponibilidad de dinero es un punto imprescindible para el proyecto, el inversionista debe conocer que las condiciones macroeconómicas y el mercado de consumo no manifiestan permanencia a largo plazo, por lo que prefiere arriesgar la menor cantidad posible.

La tecnología es otro factor elemental para limitar la capacidad instalada. En el caso de la elaboración de tisanas de hierbas aromáticas, no requiere tecnología extremadamente complicada ni costosa.

Las herramientas que se utilizarán en el proceso son los siguientes:



Figura 15. Herramientas

Como se puede observar en el gráfico anterior, al igual que la tecnología, los insumos para esta producción también son sencillos y fáciles de conseguir, tal como lo es la materia prima y la mano de obra. Por tanto, la disponibilidad de los insumos no limita la capacidad instalada.

Una vez analizada la disponibilidad de capital, materia prima, tecnología e insumos requeridos para la producción de las tisanas de hierbas aromáticas se ha concluido que, en el mercado se encuentran los recursos necesarios a lo largo de todo el año, en la cantidad y calidad solicitada.

El tamaño óptimo será determinado principalmente por la oferta del proyecto establecido en el capítulo anterior que será de 120000 cajas por año, las mismas que contendrán 25 bolsitas cada una.

4.5 Descripción Del Proceso Productivo

4.5.1 Proceso productivo del cultivo

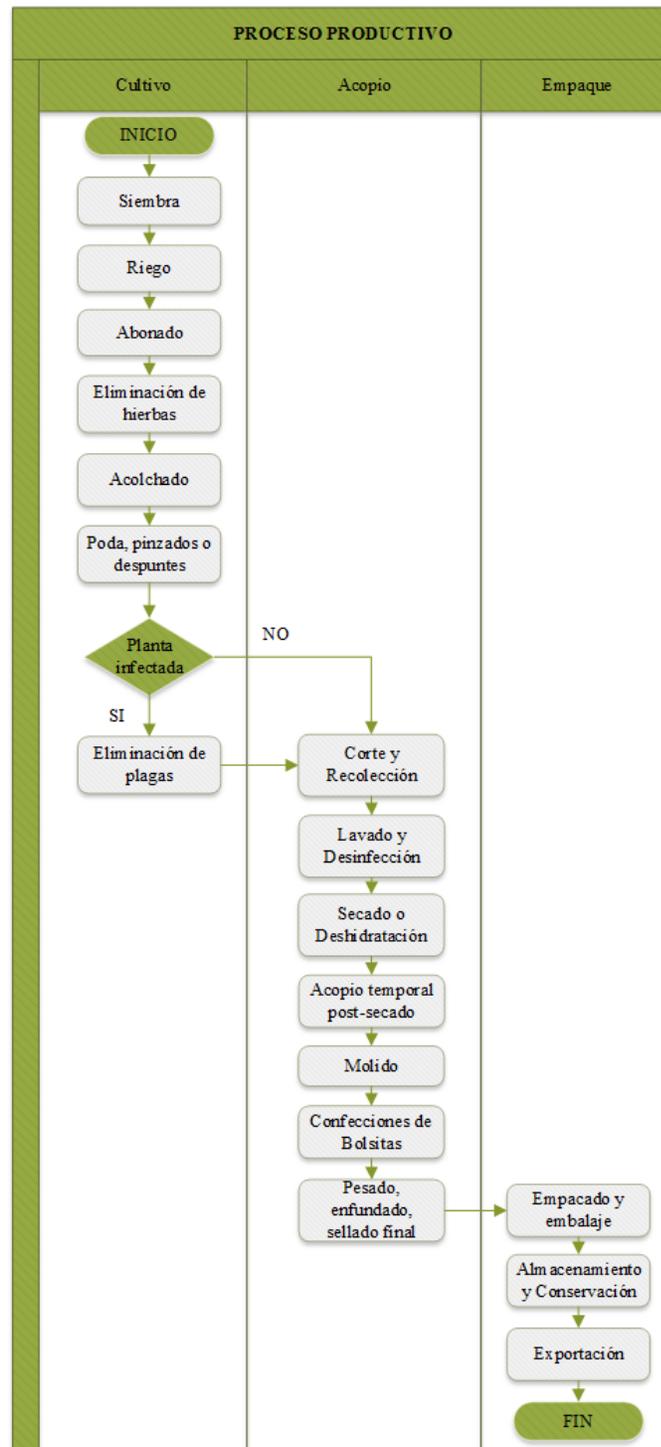


Figura 16. Flujograma del proceso productivo

4.5.1.1 Siembra

Se realizará la siembra directa que consiste en introducir la semilla a la profundidad adecuada en el sitio donde se va a desarrollar la planta. Eso sí, el suelo deberá estar previamente acondicionado para tal fin.

4.5.1.2 Riego

La mayoría son originarias de climas templados y necesitan poco agua para vivir, excepto la menta que necesitan más humedad. Recomendable regarlas en las primeras horas de la mañana. Son plantas que dependen mucho de las condiciones climáticas, por eso para su riego es muy importante la observación de las condiciones de humedad de la tierra.

4.5.1.3 Abonado

Las plantas aromáticas se abonan poco para que no pierdan sabor y aroma. Estas plantas prefieren un suelo normal en nutrientes minerales. Con fertilizar la tierra una vez al año es suficiente. Si se abonan en invierno, es conveniente utilizar abono orgánico y si utilizas fertilizante mineral puedes hacerlo en otoño o primavera, es favorable ir limpiando la tierra de hierbas malas.

Para las huertas es conveniente labrar la tierra mínimo 2 veces al año, para airear la misma. Es muy propicio colocarle al cultivo, acolchado de cortezas de pino, paja, plástico negro, etc. Esto sirve para mantener la humedad y aportar algo de humus.

4.5.1.4 Cavas y eliminación de malas hierbas

Durante el año es necesario hacer varias cavas del terreno para romper la costra de la superficie, airearlo, mullirlo y también, de paso, para eliminar las malas hierbas que haya alrededor de las plantas. Labrar muy superficialmente, sin profundizar, puesto que se romperían las raíces. Recórtalas con frecuencia para que no se hagan invasoras.

4.5.1.5 Acolchado

Consiste en extender en la base de las plantas cortezas de pino, grava, paja, mantillo, plástico negro, esterillas u otros materiales. Sus beneficios son:

Conservan la humedad del suelo, por lo que hay que regar menos. Esto, en climas secos en los que llueve poco, o para superar el verano, es muy importante. Los acolchados orgánicos se van descomponiendo lentamente, y aportan así algo de humus al suelo.

4.5.1.6 Poda, pinzados o despuntes

En el caso del cedrón y toronjil las podas se realizarán tras la floración para estimular un nuevo desarrollo sano, caso contrario se harán leñosas. Llegado el verano, recortar hierbas como la menta para estimular el desarrollo de hojas nuevas. La hierba luisa es mejor podarla poco y frecuentemente a lo largo de la primavera y el verano. No obstante, después de algunos años, aunque se haya podado cada año, será preciso arrancarlas y plantar otras nuevas, porque pierden su forma original.

4.5.1.7 Eliminación de plagas

Es necesario vigilar los posibles ataques de plagas (insectos, ácaros, caracoles, etc.) o de enfermedades (hongos, bacterias o virus). Es mucho mejor usar insecticidas biológicos en lugar de productos químicos. Aunque en general, los insecticidas biológicos son menos eficaces para matar a los parásitos que los convencionales.

4.5.1.8 Corte y recolección

La recolección se hace manual y ayudándose de las herramientas e instrumentos necesarios, como machetes, tijeras y guantes. El corte se realiza luego de haber seleccionado las plantas con el principal objeto de clasificar cada una de las partes sean estas: raíz, tallo, flores, hojas y de reducir su tamaño a trozos que pueden ir de entre 5 a

7 cm. para que los procesos posteriores de limpieza y desinfección se faciliten y, en el proceso de secado favorecer la salida de la humedad por el aumento de la superficie de evaporación, obteniendo mayor rapidez y ahorro de recursos.

4.5.1.9 Lavado y Desinfección

Este es un proceso delicado y de gran relevancia dentro de la producción, ya que la materia prima, al ser material vegetal suele presentar contaminación de microorganismos implícitos en la labor del campo, medio ambiente, insectos, hongos, etc. Entonces resulta imprescindible el remediar estos problemas de contaminación microbiológica mediante la aplicación de técnicas de desinfección que cumplan con la normativa legal y medio ambiental como en el caso de aquellas recomendadas ya probadas por la Organización Mundial de Salud, pues estos microorganismos sobreviven a procesos de secado.

Antes de proceder a desinfectar es necesario el lavado de la materia prima, esto se lo realiza con el uso de agua potable en circulación continua, para lo que se utilizará cepillos en el lavado de las raíces. Hay que cuidar que el agua a utilizarse cumpla con las condiciones adecuadas para que no se convierta en vía y foco de contaminación.

4.5.1.11 Secado o Deshidratación

La conservación física por sus propiedades curativas, es la principal razón por la cual se deshidratan o secan las plantas, aunque otro motivo es la eliminación de microorganismos, pero para eso el secado no es lo suficientemente confiable pues algunos de estos microorganismos pueden sobrevivir.

Este proceso consiste en eliminar el agua y la humedad contenida naturalmente por las plantas hasta niveles de humectación que cumplan con normas establecidas internacionalmente o específicas del mercado.

Existen diversos procesos de secado que van desde los más sencillos mediante la utilización de la luz solar, hasta procesos en los que intervienen elementos químicos, electrónicos y tecnológicos. Para la realización de este proceso se ha elegido el secado natural con la ayuda de secadores solares.

4.5.1.11 Acopio temporal post-secado

Los recipientes comúnmente usados para este propósito deben estar contruidos sea de acero inoxidable o de cristal oscuro para evitar el paso de los rayos solares, en el caso de que el acopio sea a largos períodos pero no mayores a un año. Aparte de los recipientes se debe tener muy en cuenta las condiciones del local donde se va a almacenar, lo cual se va a analizar posteriormente en lo referente a controles sanitarios.

4.5.1.12 Molido

Este proceso pretende maximizar el uso de la maquinaria, aquí la materia prima es reducida a un tamaño lo más uniforme posible para el aprovechamiento de todo el producto, y evitar que partículas diminutas pueden colarse a través de la bolsa y dejar residuos en el recipiente del consumidor dando un mal aspecto. El molino que se presenta a continuación logra mediante un sistema de frotamiento o cizalla y tamices intercambiables un producto que cumpla con los requerimientos del mercado.



Figura 17. Molino

Fuente: Imágenes Google

4.5.1.13 Confecciones de bolsitas

Antes de proceder al enfundado se debe mediante una selladora de impulso confeccionar la bolsita con papel filtro que sea apto para el termo sellado. Por lo general, el papel filtrante viene en rollos y tienen un ancho de 12 cm. pero como las dimensiones de la bolsita serán 6cm. de largo por 5 cm. de ancho. El papel filtrante se lo va a doblar por la mitad, siendo este doblez el fondo de la funda.

Paso seguido se procede a sellar los extremos laterales aplicando una fuerte presión con la selladora de impulso teniendo en cuenta la medida de 5cm. para lo cual, se utiliza la ayuda de una matriz, esto se lo realiza con una separación de 3m.m. aproximadamente entre cada funda, las pruebas indican que las bolsitas resisten calentamientos de 2 minutos sin romperse.

4.5.1.14 Pesado, enfundado y sellado final

Se procede a individualizar las fundas para continuar pesando la cantidad de materia unificada, esta cantidad varia de fabricante a fabricante pero para nuestro producto se ha determinado en 1,5 gr. cada bolsita, para lo que se debe contar con una balanza en gramos que pueda medir estas cantidades y así asegurar el peso exacto a nuestros consumidores.

Se coloca el hilo de cáñamo de 20cm. en la funda y se realiza un doble sellado para evitar su desprendimiento, finalmente se coloca en el extremo del hilo una pequeña etiqueta de papel adhesivo para identificar la marca y facilitar el manipuleo.

4.5.1.15 Empacado y embalaje

En cuanto al empaque este debe procurar la conservación y protección del producto, y debe ir acompañado del etiquetado que permite presentar aquella información que el

consumidor requiere y debe conocer, a más de promocionarla marca. El Empaque contendrá 25 tisanas de hierbas aromáticas.

El embalaje va a estar diseñado tomando en cuenta las condiciones en las que la mercadería va a viajar, para lo cual se debe tomar en cuenta las dimensiones del contenedor para poder aprovechar el espacio disponible y optimizar el tamaño del cartón (embalaje).

4.5.1.16 Almacenamiento y conservación

Los lugares destinados para el almacenamiento o presentación de productos alimenticios para la venta no deben contener otro tipo de productos, materiales, máquinas, equipos o sustancias contaminantes. Se instalarán divisiones adecuadas para separar los productos alimenticios de otros, evitando toda posibilidad de confusión, además se deben considerar todas las medidas sanitarias para el buen estado de la planta.

4.5.1.17 Exportación

Se debe planificar y de esta manera cumplir apropiadamente con los requerimientos de los diferentes agentes del comercio exterior para evitar inconvenientes que al final incrementan los costos y compliquen la exportación. En el siguiente capítulo se profundizará este procedimiento.

4.6 Proceso productivo de diseño de la planta

Para un adecuado cálculo de áreas para cada departamento se deberá tener en cuenta el tamaño de la producción, que como se menciona anteriormente son grandes volúmenes para la exportación y amplio espacio físico necesario para cada proceso, para ello el procedimiento es sencillo pero requiere de mucha higiene por ser un producto para consumo humano.

4.6.1 Áreas de Infusiones Ecuador C.A.

- Plantación de hierbas medicinales
- Recepción de materia prima e insumos
- Almacenes (Acopio)
- Departamento de producción
- Control de Calidad y Supervisión
- Oficinas Administrativas
- Sanitarios
- Parqueaderos
- Zonas de carga y descarga

4.7 Proceso de presentación del producto

4.7.1 Descripción del Producto

Infusiones Ecuador C.A. tisanas de hierbas medicinales es un producto 100% natural procesado cuidadosamente con plantas aromáticas y medicinales de Ecuador celosamente seleccionadas, creado para satisfacer la necesidad de tener un estilo de vida saludable.

4.7.2 Marca

Infusiones Ecuador, se ha decidido este nombre como marca representativa, puesto que se deseaba hacer un realce al país al cual pertenece la empresa y las hierbas medicinales necesarias para la producción de las tisanas.

Para una mejor identificación del producto se ha diseñado gráficamente la marca para lo cual será necesario registrar la marca en el IEPI como medida de protección.

4.7.3 Etiqueta

Para que el producto pueda ser comercializado es necesario que cumpla con Normas INEN.

Según la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2 392:2007 Hierbas Aromáticas:

El rotulado debe cumplir con los requisitos establecidos en el Código de la Salud, en el Reglamento de Alimentos, en la Ley Orgánica de Protección al Consumidor, en la NTE INEN 1 334-1 y 1 334-2, en cuanto no se contrapongan con dicho Reglamento.

En cada envase debe estar claramente indicada la manera de preparar el producto. El peso o contenido neto de los envases debe cumplir con el peso declarado.

No debe contener leyendas relativas a efectos terapéuticos ni indicaciones terapéuticas, ni leyendas de significado ambiguo, o descripción de características del producto que no puedan ser comprobadas.

Para efectos de comercialización, el producto se denominará “Té de hierbas o Hierbas aromáticas”.

La NTE INEN 1 334-2:2008 Rotulado de productos alimenticios parte 2. Rotulado nutricional, señala que se puede usar una etiqueta nutricional de formato simplificado cuando un alimento contiene cantidades insignificantes de los siguiente nutrientes, energía, grasa total, grasa saturada, grasa transformada, colesterol, sodio, carbohidratos totales, fibra alimentaria, azúcares proteínas vitamina A, vitamina C, calcio y hierro y debe incluir la siguiente información. Energía total (calorías totales), grasa total, carbohidratos, proteína y sodio.

Información Nutricional	
Tamaño por porción 1 Taza (228 g)	
Cantidad por porción	
Energía (Calorías) ...kJ (...Cal)	
% Valor Diario*	
Grasa Total 0 g	0%
Sodio 20 mg	1%
Carbohidratos Totales 31g	12%
Proteína 0 g	0%

* Porcentaje de Valores Diarios basados en una dieta de 8500 kJ (2 000 calorías)

Figura 19. Información técnica

Fuente: NTE INEN 1 334-2:2008

4.7.4 Presentación Final

El producto se presentará en cajas troqueladas diseñadas a color de 7x 7.6x13 las mismas que contendrán 25 bolsitas de Infusiones Ecuador de 1.5 gr. c/u, con un peso neto de 37.5 gr.



Figura 20. Presentación final lado frontal



Figura 21. Presentación final lado posterior

4.8 Determinación de las herramientas y maquinaria

Tabla 20

Herramientas y maquinaria

HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Azadón	Unitario	5	\$ 10.00	\$ 50.00
Machete	Unitario	3	\$ 18.00	\$ 54.00
Podadora	Unitario	5	\$ 10.00	\$ 50.00
Tina acero ino.	Unitario	2	\$ 50.00	\$ 100.00
Secador	Unitario	5	\$ 50.00	\$ 250.00
Molino	Unitario	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Selladora	Unitario	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Balanza gramera	Unitario	1	\$ 90.00	\$ 90.00
Mesa de Trabajo	Unitario	2	\$ 60.00	\$ 120.00
TOTAL				\$ 1,514.00

4.9 Marco legal de la empresa

En Ecuador existen 6 tipos de compañías reguladas por la Ley de Compañías, cuyo órgano de control es la Superintendencia de Compañías y seguros, estas son:

- Cía. en Nombre Colectivo
- Cía. en Comandita Simple
- Cía. en Comandita por Acciones
- Cía. de Responsabilidad Limitada
- Cía. Anónima
- Cía. de Economía Mixta

Para el proyecto en desarrollo se ha optado por constituir una Compañía Anónima conforme a las disposiciones establecidas. La ley de Compañías en el artículo 143 define la compañía anónima como “una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones”.

La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción.

Cuadro 9

Características principales de compañía anónima

Número de participantes	Dos o más accionistas.
Capital	Capital suscrito mínimo: \$800.00 dólares americanos. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción y el saldo en un plazo no mayor a dos (2) años.
Socios Fundadores Promotores	Se considerarán como: Socio al inscrito en el libro de acciones y accionistas. Fundador al que suscriba acciones y otorguen la escritura de constitución. Promotor al iniciador de la compañía que firmen las escrituras de promoción.
Administración	La junta general formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. El nombramiento de los administradores y la determinación de su número, cuando no lo fije el contrato social, corresponde a la junta general, la cual podrá también, si no hubiere disposición en contrario, fijar las garantías que deben rendir los administradores.
Razón Social	La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. El nombre deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

4.9.1 Procedimiento para la constitución de una Compañía Anónima

- Realizar un oficio a la Superintendencia de Compañías solicitando la aprobación del tipo de compañía y registro del nombre (adicionar tres alternativas).
- Elaborar una minuta de constitución de la compañía a cargo de un abogado, especificando el nombre de la empresa, domicilio, actividad de la organización, nombre de los socios, estructura del capital y otros aspectos considerados importantes. Este documento se realizará a escritura pública en una notaría con tres copias adicionales.
- Efectuar la apertura de una cuenta de integración de capital en cualquier institución bancaria, realizando un depósito no menor al 25% del capital social suscrito.

- Entregar tres copias certificadas de la escritura pública en la Superintendencia de Compañías, con la solicitud de aprobación firmada por el abogado.
- La Superintendencia de Compañías emitirá una resolución de la aprobación, la misma que certificará la constitución de la compañía.
- Publicar un extracto de creación en uno de los diarios de mayor circulación en la ciudad del domicilio de la compañía.
- Marginar esta resolución en una notaría.
- Realizar el pago de patente en el Municipio de Quito.

Patente Municipal:

- Solicitar la clave de acceso para declaración en línea del impuesto a la patente en las administraciones zonales, presentando los siguientes requisitos dependiendo el caso:
- Formulario de Inscripción de Patente (descargar: www.quito.gob.ec). **Anexo A.**
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación de la última elección del administrado o del representante legal en caso de ser persona jurídica.
- En caso de Persona Jurídica, copia del nombramiento vigente del representante legal.
- Copia del RUC en el caso que lo posea.
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos. **Anexo B.**
- Correo electrónico personal y número telefónico del contribuyente o representante legal en el caso de ser persona jurídica.
- En el caso de que el trámite lo realice una tercera persona, carta simple de autorización del contribuyente y copia de cédula de votación del autorizado.
- La declaración del impuesto se realizará en la página web del municipio: www.quito.gob.ec
- Realizar el pago en las entidades del sistema financiero nacional que mantienen convenios de recaudación con el Municipio Metropolitano de Quito.

PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD										
Plazo de declaración y pago: A partir de enero hasta agosto, según el último dígito de la cédula. Luego de esto podrán realizarlo con el respectivo interés.										
Décimo dígito de la cédula	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Fecha límite de declaración agosto	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28
<i>*Se generan intereses a partir del primer día hábil luego del vencimiento.</i>										
PERSONAS NATURALES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD / JURÍDICAS										
Plazo de declaración y pago: A partir de enero hasta junio, según el noveno dígito del RUC. Luego de esto podrán realizarlo con el respectivo interés.										
Noveno dígito del RUC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Fecha límite de declaración junio	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28
<i>*Se generan intereses a partir del primer día hábil luego del vencimiento.</i>										

Figura 22. Plazos de declaración de patente

Fuente: Sitio Web del Municipio de Quito

- Inscribir la escritura de constitución en el Registro Mercantil adjuntando el pago de patente y la afiliación a la Cámara de Comercio, en esta también se debe registrar el nombre del o los representantes legales de la empresa.
- Entregar a la Superintendencia de Compañías una copia del nombramiento, una copia de la escritura y el formulario de existencia legal con el propósito de conseguir
- Por último, obtener Registro Único de Contribuyentes (RUC) en las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Registro Único de Contribuyentes

Deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y, que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

Requisitos:***Personas Naturales***

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Personas Jurídicas

- Formulario 01A **Anexo C** y 01B. **Anexo D.**
- Escrituras de constitución nombramiento del representante legal o agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante legal o agente de retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante legal o agente de retención.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Procedimiento:

- El contribuyente se acerca a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados.
- En la ventanilla de atención al contribuyente del SRI se hace la revisión de los documentos.
- Se entrega un turno de espera.
- Se procede a realizar el registro.

Obtención de clave (primera vez):**Efectuado por el titular**

- Presentación de cédula de ciudadanía o pasaporte del titular o representante legal,
- Presentación de papeleta de votación del titular o representante legal,
- Presentación y/o entrega de copia del nombramiento vigente emitido por el ente regulador (únicamente para sociedades; y cuando el representante no conste en la base del RUC),
- Entrega del acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos firmado.

Efectuado por terceros:

- Entrega de la copia a color de la cédula de ciudadanía o pasaporte del titular o representante legal.
- Entrega de la copia a color de la papeleta de votación del titular o representante legal.
- Presentación y/o entrega de copia del nombramiento vigente emitido por el ente regulador (únicamente para sociedades; y cuando el representante no conste en la base del ruc).
- Entrega del acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos (firmado).
- Entrega de la copia del poder especial.
- Presentación y entrega de copia a color de la cédula de ciudadanía o pasaporte del tercero.
- Presentación y entrega de copia a color de la papeleta de votación del tercero.

4.9.2 Organización Administrativa

Como se estudió en el CAPITULO 2 Análisis Situacional Estratégico, la organización administrativa se la realizará basada en el modelo de gestión por procesos, diseñado por un mapa de procesos, cadena de valor y organización estructural por niveles organizacionales.

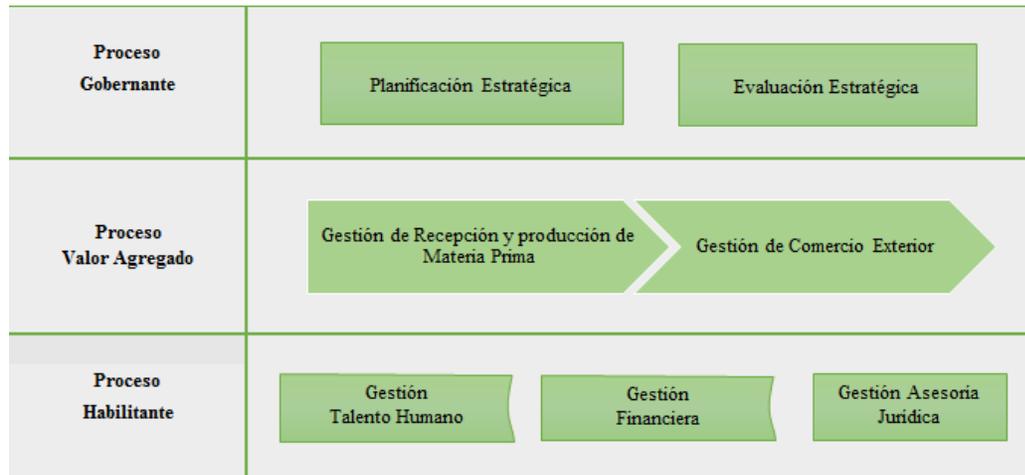


Figura 10. Mapa de procesos



Figura 11. Cadena de valor

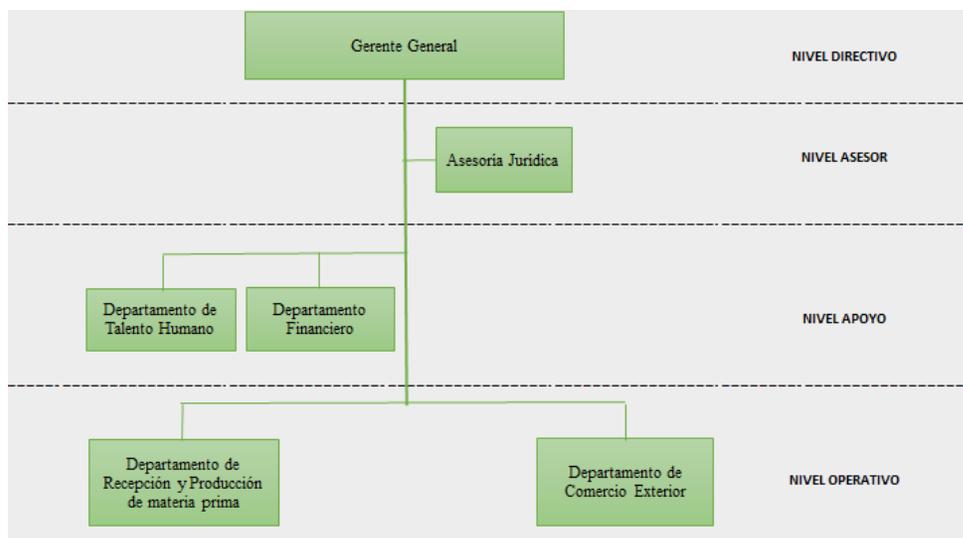


Figura 12. Organización estructural por niveles organizacionales

4.9.2.1 Perfil de puestos

Se presenta a continuación la descripción del cargo y de cada una de las responsabilidades de los miembros de la empresa Infusiones Ecuador S.A.

Gerencia General:

- Ser el representante de la empresa.
- Dirigir y controlar el desempeño de todas las áreas que la conforman.
- Procurar que se respete las normativas y reglamentos vigentes.
- Administrar los materiales de la empresa y los recursos humanos-financieros.
- Mantener y desarrollar relaciones directas político-diplomáticas con ministerios y demás entidades públicas.

Asesoría Jurídica:

- Defiende los intereses de Infusiones Ecuador S.A. en cualquier tipo de procedimiento judicial.
- Asesora a la empresa en todo lo referente a declaraciones, obligaciones fiscales y obligaciones tributarias.

- Se encargará de orientar en materia de derecho mercantil y empresarial a la empresa.
- Redacta y negocia contratos.

Departamento de Talento Humano:

- Se encargará de la búsqueda del personal determinando el perfil óptimo para cubrir un determinado puesto.
- Escogerá de entre todos los candidatos gracias a su capacidad intelectual y a su disposición al que más se adecúa al puesto que ofrecemos.
- Realizará capacitaciones y retroalimentaciones a todos los miembros de la empresa para garantizar y sacar provecho de las destrezas que ellos disponen.
- Controlarán y evaluarán constantemente el desempeño de los trabajadores en sus diferentes áreas.
- Motivar al personal a desarrollar mejor su labor ofreciéndoles planes de salud, tarjetas de descuento, creando eventos sociales para premiar a cada uno por el esfuerzo realizado, fines de semana deportivos y paseos anuales.

Departamento Financiero:

- Elaborar el presupuesto anual para el desarrollo de sus actividades basándose en los ingresos, costos y gastos efectuados durante el periodo económico.
- Analizar los diferentes estados financieros involucrados en el desarrollo de la empresa como son: estados de situación inicial, final, resultados y de producción.
- Diseñar planes para futuras inversiones llevando un análisis constante de las principales variables entre las cuales están el TMAR, VAN, la TIR, el PRI, el costo de oportunidad y el punto de equilibrio.
- Se encargará de realizar la auditoría interna con ayuda de los informes presentados por cada una de las áreas que conforman la empresa de los activos, pasivos y patrimonio, con la finalidad de mejorar el funcionamiento de la organización consiguiendo mejoras para incrementar los beneficios.
- Llevar un control del uso de caja chica para gastos pequeños.

Departamento de Comercio Exterior:

- Conocer el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y la aplicación de los Incoterms para asesorar de la mejor manera a la empresa en el ámbito, al momento de realizar la exportación para que no se presente ningún error ni inconveniente.
- Saber sobre negociación internacional como de tratados internacionales para que la empresa tenga un amplio conocimiento de cómo, a dónde y con qué medios exportar las tisanas.
- Crear e implementar estrategias para desarrollar y promover la marca de la empresa en el exterior.
- Desarrollar investigaciones de mercado.
- Coordinar la exportación de la mercancía desde el país de origen hasta el lugar de destino en el tiempo establecido.

Departamento de Producción:

- Llevar un inventario de la materia prima, mano de obra e insumos.
- Es el encargado de la elaboración de las tisanas desde que son plantas hasta se convierten en infusiones cumpliendo a cabalidad cada una de las especificaciones con las que se elabora el producto oportunamente y a menor costo posible.
- Realiza el control de calidad.
- Coordina y vigila el trabajo de cada uno de los trabajadores de la planta.
- Efectúa un control del stock de las mercancías para su futura comercialización.

CAPITULO 5

5. LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN

La logística está inmersa en todo tipo de campo y no es la excepción en la exportación del presente proyecto. Logística es la distribución eficiente de los productos de una empresa a menores costos y en el tiempo apropiado. Cabe mencionar que las actividades logísticas se encuentran ligadas a la cadena de abastecimiento, proveedores, transportistas, distribuidores y clientes.

Con el objetivo de ofrecer un buen servicio al cliente y obtener rentabilidad para la empresa es necesario plantear y coordinar estrategias; controlar y optimizar operaciones y procesos de las compañías; hoy en día esto es factible gracias al rápido desarrollo de la tecnología en la comunicación e información.

En conclusión, la logística determina y coordina en forma óptima el producto correcto, al cliente correcto, en el lugar correcto y al tiempo correcto.

5.1 Registro de Exportadores

Para poder registrarse como operador de comercio exterior, primero es necesario gestionar el Registro Único de Contribuyente (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI) siguiendo los procedimientos indicados en el capítulo anterior.

Una vez obtenido el RUC se deberá adquirir el Certificado para la firma electrónica y autenticación.

5.1.1 Certificado para la Firma Electrónica y Autenticación

Este certificado es otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Requisitos:

Persona Natural

- Copia de Cédula o pasaporte a color.
- Copia de papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad).
- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.

Persona Jurídica

- Conocer el número de RUC de la empresa.
- Copia de cédula o pasaporte a Color.
- Copia de papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad).
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.
- Autorización firmada por el Representante Legal. Importante: Para el día en que realice el pago, traer esta autorización en formato impreso.

Antes de iniciar la solicitud, verificar que los documentos escaneados se encuentren en formato PDF, (tamaño menor o igual a 1Mb y legibles), que requerirá subir para el registro en las páginas de las entidades autorizadas para emitir este certificado.

Finalmente, se deberá registrar en el portal de ECUAPASS
<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>:

ECUAPASS

IDIOMA: ESPAÑOL

ID. USUARIO:

CONTRASEÑA:

COMENZAR SESION

Solicitud del uso | Buscar ID/Reinicio de clave

Aviso [mas](#)

- CERTIFICADOS DIGITALES
- CONSIDERACIONES IMPORTANT ...
- ASISTENCIA REMOTA
- 3.1 Guia de uso
- 3.2.3 Modificar información del uso
- 3.4 Preguntas frecuentes
- 3.6 Repositorio de archivos
- 3.11.1 Mi página
- Resultado de solicitud del uso

Trámites Operativos

- 1.3 Integración de estados del trámite
- 1.6 e-Documentos

Servicios informativos

- 2.1.1 Consulta de arancel
- 2.1.2 Consulta de tributos fijos
- 2.4.1 Puntos de vista de RUC
- 2.6 Catálogos
- 2.7 Consulta de Verificación de Cert. Origen

Ventanilla Única

- Documentos de Acompañamiento
- Documentos de Soporte
- Certificados de Origen y DJO
- Estado de procesamiento
- Pago-e
- Verificar Certificado Original

Servicios de uso frecuente

e-Docs. de uso frecuente

Soporte al Cliente

- 3.3 Preguntas y respuestas
- 3.8 Sugerencias
- 3.11.2 Configurar mi página

ADUANAS DEL ECUADOR
SENAE **1800-223223**

Figura 23. Portal Ecuapass

Fuente: ECUAPASS

Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

5.2 Declaración aduanera de exportación

Es un formulario en el que se registran las exportaciones que cualquier persona natural o jurídica desee realizar, la exportación se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la misma junto con los demás documentos de acompañamiento y soporte que sean necesarios.

Según el Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en el Art. 72, los documentos de acompañamiento constituyen aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

5.2.1 Documentos de acompañamiento a la declaración

El producto deberá garantizar la calidad e inocuidad para el ser humano, por tal motivo deberá cumplir con certificados sanitarios y demás estándares de calidad nacionales e internacionales exigidos para su producción y exportación.

5.2.1.1 Certificado fitosanitario

Al momento de exportar se debe considerar el tipo del producto, sea este vegetal, animal, de la acuicultura, de la pesca, procesados, medicinales, cosméticos, bioquímicos, ya que de eso dependerá el tipo de registro o certificado que necesita emitir y la institución emisora.

Las tisanas de hierbas aromáticas son de origen vegetal, por lo que se deberá obtener el certificado fitosanitario. Conforme al documento Directrices para los Certificados Fitosanitarios expedido por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, “este certificado se expide para indicar que los envíos de plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación especificados y son conformes a la declaración de certificación del modelo de certificado apropiado”. (2001, p. 9)

Requisitos de exportación Requisitos de importación

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES

Tipo	Productos procesados y secos
Subtipo	Infusiones/tisanas
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	cedrón (<i>Lippia citriodora</i>)
Partida recomendada	1211909000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0025

ALEMANIA

Mostrar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

R1 Certificado Fitosanitario de Exportación.

Figura 24. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de cedrón

Fuente: Sitio web “Agrocalidad”

Requisitos de exportación Requisitos de importación

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES

Tipo	Productos procesados y secos
Subtipo	Infusiones/tisanas
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	hierba luisa (<i>Lippia citriodora</i>)
Partida recomendada	1211909000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0007

ALEMANIA

Mostrar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

R1 Certificado Fitosanitario de Exportación.

Figura 25. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de hierba luisa

Fuente: Sitio web “Agrocalidad”

Requisitos de exportación Requisitos de importación

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES

Tipo	Productos procesados y secos
Subtipo	Infusiones/tisanas
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	manzanilla (<i>Matricaria chamomilla</i>)
Partida recomendada	1211909000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0009

ALEMANIA

Mostrar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

R1 Certificado Fitosanitario de Exportación.

Figura 26. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de manzanilla

Fuente: Sitio web “Agrocalidad”

Requisitos de exportación Requisitos de importación

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES

Tipo	Productos procesados y secos
Subtipo	Infusiones/tisanas
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	menta (<i>Mentha piperita</i>)
Partida recomendada	1211909000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0013

ALEMANIA

Mostrar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

R1 Certificado Fitosanitario de Exportación.

Figura 27. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de menta

Fuente: Sitio web “Agrocalidad”

Requisitos de exportación Requisitos de importación

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES

Tipo	Productos procesados y secos
Subtipo	Infusiones/tisanas
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	toronjil (<i>Melissa officinalis</i>)
Partida recomendada	1211909000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0030

ALEMANIA

Mostrar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

R1 Certificado Fitosanitario de Exportación.

Figura 28. Requisito de certificado fitosanitario de tisanas de toronjil

Fuente: Sitio web “Agrocalidad”

Procedimiento:

Inscripción de Operador
Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la calidad del Agro - Agrocalidad

La información ingresada en este formulario servirá para registrarse en sistema informático y acceder a los servicios de AGROCALIDAD. La información es de carácter confidencial y de uso exclusivo para la institución y el usuario dueño de los datos.

Tipo de identificación

RUC - Persona natural
 RUC - Persona jurídica
 Cédula

Número de identificación

Datos generales

Razón social (+)
Nombre de la empresa

Representante legal Nombres Apellidos
Representante técnico Nombres Apellidos

Datos de oficina

Provincia Provincia...
Cantón Cantón...
Parroquia Parroquia...
Dirección

Teléfonos Principal Secundario Ej.: (00) 000-0000
Celular Principal Secundario Ej.: (00) 0000-0000
Fax Principal Ej.: (00) 000-0000
Correo electrónico

Clave de acceso

Ingrese al menos 6 dígitos que incluyan al menos una letra mayúscula y un caracter especial como ^ ! @ # \$ %.

Ingrese su clave
Confirmar clave

Código de verificación

614

Figura 29. Formulario de inscripción Agrocalidad

Fuente: Sitio web “Agrocalidad”

- Inscripción en el sistema guía, ingresando tipo de identificación, datos generales, datos de oficina, información de sitios de operación y sus áreas, del producto y proveedores.
- Cumplir con lo establecido en las normas legales vigentes (Planes de Trabajo, manuales de procedimiento correspondientes).
- Proporcionar a AGROCALIDAD la información de los envíos a exportar cuando sea requerida (proveedores).
- El exportador debe solicitar 48 horas antes la inspección.
- Solicitar el Certificado Fitosanitario de Exportación para los envíos de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados de exportación a todos los mercados.
- Las inspecciones fitosanitarias se realizan de manera programada Si el envío cumple con los requisitos de exportación se emite el informe de inspección fitosanitaria, caso contrario se rechaza el producto.

Tiempo de trámite

El Certificado Fitosanitario de Exportación se emite inmediatamente de realizada la verificación documental y física del producto.

Costos

Al momento de la emisión del certificado fitosanitario de exportación, el operador deberá cancelar \$0.30 centavos por cada 100kg; tasa establecida por AGROCALIDAD.

5.2.1.2 Certificado de Origen

Ecuador y Estados Unidos mantienen un convenio de trato preferencial llamado Sistema Generalizado de Preferencias S.G.P. renovado desde el 29 de junio del 2015 hasta el 31 de diciembre del 2017. “establece arancel cero para alrededor de 400

subpartida de la oferta exportable ecuatoriana”. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

Para que Estados Unidos se acoja a esta preferencia, es necesario tramitar el certificado de origen, este es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial.

5.2.2 Documentos de soporte

5.2.2.1 Factura Comercial

Documento para exportaciones que debe ser elaborada por una imprenta que sea autorizada por el SRI y debe indicar los siguientes datos:

- Sub Partida Arancelaria del producto
- Descripción de la mercadería, cantidad, peso, valor unitario, valor total
- Forma de Pago
- Información Completa del comprador.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Documento de Transporte: Lo expide la compañía transportista., en nuestro caso el Conocimiento de Embarque Aéreo (Air Way Bill)

Con la implementación del nuevo sistema ECUAPASS para el proceso de Exportación se elimina la Orden de Embarque (15), solo deberá realizarse la Declaración Aduanera de Exportación (DAE 40)



COMMERCIAL INVOICE

Nº: 001 - 001 – 0001
 Autorización SRI: 1989101121

Infusiones Ecuador S.A.

Date: July 31th, 2015

Quito - Ecuador

Lote 159 Parroquia de Calderón

Importer:

Phone.: (593) 02 3340-100

Address: New York City, United States

E-mail: ventas@infusionesecuador.com

RUC: 1723484174001

Incoterm: FCA

Customs code	Product description	Code	Quantity	Weight	Unit price	Total price
1211.90.90	Chamomile	IE001	2000	75 kg	\$1.40	\$2800
1211.90.90	Mint	IE002	2000	75 kg	\$1.40	\$2800
1211.90.90	Lemon verbena C	IE003	2000	75 kg	\$1.40	\$2800
1211.90.90	Lemon balm T	IE004	2000	75 kg	\$1.40	\$2800
1211.90.90	Lemon grass HL	IE005	2000	75 kg	\$1.40	\$2800

TOTAL INVOICE

\$14000.00

Gross weight:378.75kg

Net weight: 375kg

Signature

Figura 30. Factura Comercial

5.3 Carga

En el proceso de exportación es muy importante diferenciar el tipo de carga para colocar adecuadamente la mercancía permitiendo que ésta llegue en perfecto estado al lugar de origen, que en este caso es Estados Unidos. Además, se debe observar las condiciones en las que exige embarcar la carga o la manera en la que generalmente se lo hace, como por ejemplo: tipo de empaque, embalaje y palets.

5.3.1 Empaque

Ivan Thompson menciona en el portal de Marketing-free que “En la actualidad, el empaque es una parte fundamental del producto, porque además de contener, proteger y/o preservar el producto permitiendo que este llegue en óptimas condiciones al consumidor final, es una poderosa herramienta de promoción y venta”.

Para empaquetar las tisanas de hierbas aromáticas, se utilizará dos empaques un primario y otro secundario. El primario será un sobre de papel que cubra la bolsita de papel filtro; el secundario será una caja troquelada a color de 13cm. de largo x 6.5cm. de ancho x 7.5cm, de alto diseñada para colocar en su interior 25 bolsitas.

5.3.2 Embalaje

La Asociación Latinoamericana de Integración conceptualiza al embalaje como “el acondicionamiento de la mercadería para proteger las características y la calidad de los productos que contiene, durante su manipuleo y transporte internacional”

El embalaje será una caja de cartón mediana cuyas medidas serán 26cm. x 13cm. x 15cm. la misma que contendrá 8 cajitas de 25 infusiones. A su vez ésta caja será empacada en una caja más grande de cartón corrugado tipo Kraft, adaptado a las necesidades requeridas; las medidas de la caja serán 30cm. de alto x 52cm. de largo x 26cm ancho, la misma que contendrá 8 cajas medianas.

Las cajas deberán estar marcadas a fin de facilitar su identificación, para que quienes las manejen durante el transporte, en lo que se refiere al lugar de destino y el modo de manipularlas. Las marcas deberán estar en inglés, de acuerdo al idioma del país de destino.

En 1962 la Asociación Internacional para la Coordinación del Manejo de la Carga (International Cargo Handling Coordination Association), indicó los elementos que debían figurar en las marcas:

Marcas estándar o principales: Nombre y dirección del consignatario / Número de Referencia / Puerto o aeropuerto de descarga / País y lugar de Descarga.

Marcas informativas o adicionales: Número de cada bulto, en un lote; el cual permite identificar a cada uno de los bultos pertenecientes a un mismo cargamento cubierto por un conocimiento de embarque con la misma marca principal / Peso Bruto y Neto / Dimensiones / Puerto o aeropuerto de carga / País de carga / Vehículo / Contenido.

Marcas de manipuleo o auxiliares: Instrucciones para el manipuleo mediante el uso de símbolos internacionalmente aceptados que advierten peligro, fragilidad, contenido, etc.

5.3.3 Unitarización

La ALADI, señala como unitarización a “la agrupación de mercaderías en unidades superiores de carga, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, por lo que debe conservar su integridad durante el tiempo que dure su movilización. La paletización y la contenerización constituyen las modalidades más comunes de unitarización de la carga.”

5.3.3.1 Paletización

Paletización es la acción de colocar o anclar un cargamento sobre una plataforma construida con diversos materiales, denominada paleta o palets, a efectos de facilitar el manipuleo de la carga.

Para International Organization for Standardization (ISO), la paleta es “una plataforma de carga que consiste básicamente en dos bases separadas entre sí por soportes o una base única apoyada sobre patas, de una altura suficiente para permitir su manipuleo por medio de camiones montacargas o paleteros.

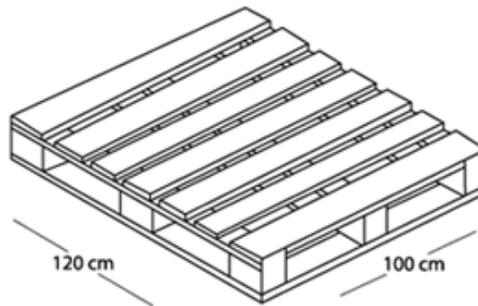


Figura 31. Palet

Fuente: Imágenes Google

La unitarización es adecuar y preparar el producto ya embalado en unidades de carga para el transporte internacional. Las cajas deberán ir en palets de 100 cm. x 120 cm. en el palet se colocarán 30 cartones Kraft.

Para lo cual se necesitarán:

Tabla 21

Requerimiento de cajas

Cajas pequeñas	Caja mediana	Caja grande	Pallets
1 13cm x a 6.5cm x h 7.5cm	1 26cm x a 13cm x h 15cm	1 52cm x a 26cm x h 30cm	1 120cm x a 100cm x h 150cm
10000 pequeñas	1 mediana para 8 pequeñas	1 grande para 8 medianas	1 pallet para 30 grandes
	1250 medianas	156 grandes	5 pallets

5.4 Término de Negociación

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) creó términos de negociación conocidos como INCOTERMS para facilitar el comercio exterior designando obligaciones para el importador y exportador.

Es importante conocer y analizar los aspectos y características de cada INCOTERM para realizar una negociación favorable para ambas partes.

La exportación se llevará a cabo bajo el término de negociación Free Carrier (FCA) expresión que en español significa Libre al Transportista. Con este término la empresa como exportador deberá entregar la mercancía al transportista designado por el importador en el lugar convenido y; efectuar el despacho de la exportación de la mercancía.

ProEcuador determina las siguientes obligaciones del vendedor y comprador:

- El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de contratar el seguro, sin embargo si es de interés para el comprador, el vendedor debe proporcionar la información necesaria para que se lleve a cabo esta contratación.
- El vendedor debe entregar la mercancía al transportista o a la persona designada por el comprador en el punto acordado y dentro del plazo acordado.
- El vendedor corre con todos los riesgos y pérdida de la mercancía hasta que se haya entregado.
- El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

- El comprador corre con todos los riesgos y pérdida de la mercancía desde que ha recibido la misma. En el caso de que el comprador no haya notificado si éste iba a realizar el contrato de transporte o la persona designada, el comprador tendrá que asumir los riesgos y costos siempre y cuando la mercancía sea objeto del contrato.
- El comprador debe notificar al vendedor el nombre del transportista o la persona designada con el tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía.

5.5 Forma de pago

El pago se lo realizará en dos partes:

- El 50% al embarque de la mercancía mediante transferencia electrónica.
- Y el otro 50% a la llegada de la mercancía mediante transferencia electrónica.

5.6 Transporte Internacional

Por la cantidad y calidad de la mercancía a exportar se utilizará el transporte aéreo; el cual, es un modo de transporte, que además de desarrollarse para pasajeros se lo creó también para mercancías, gracias al uso de contenedores aéreos y al diseño de nuevos aviones destinados para carga, el volumen de mercancías transportado por este medio se incrementa año tras año. De todos los modos de transporte, el aéreo es el más seguro.

El desarrollo del transporte multimodal ha obligado al transporte aéreo a instalar equipos que reduzcan los tiempos de carga y descarga para reducir el costo.

La contratación del medio de transporte dependerá del INCOTERM negociado entre las partes. En este caso será FCA por lo cual la obligación de contrato recaerá en el comprador.

El desarrollo del transporte multimodal ha obligado al transporte aéreo a instalar equipos que reduzcan los tiempos de carga y descarga para reducir el costo.

El transporte aéreo se caracteriza por:

- **Rapidez:** Es el medio de transporte más rápido para largas distancias. Resulta imprescindible para envíos urgentes, de mercancías perecederas o de alto valor monetario.
- **Seguridad:** Es el medio de transporte con menor siniestralidad.

5.7 Seguro internacional

Este seguro sirve para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños que sufran sus bienes durante el traslado sin importar el medio de transporte que sea utilizado en este caso lo tomarán los importadores.

5.8 Proceso de Exportación

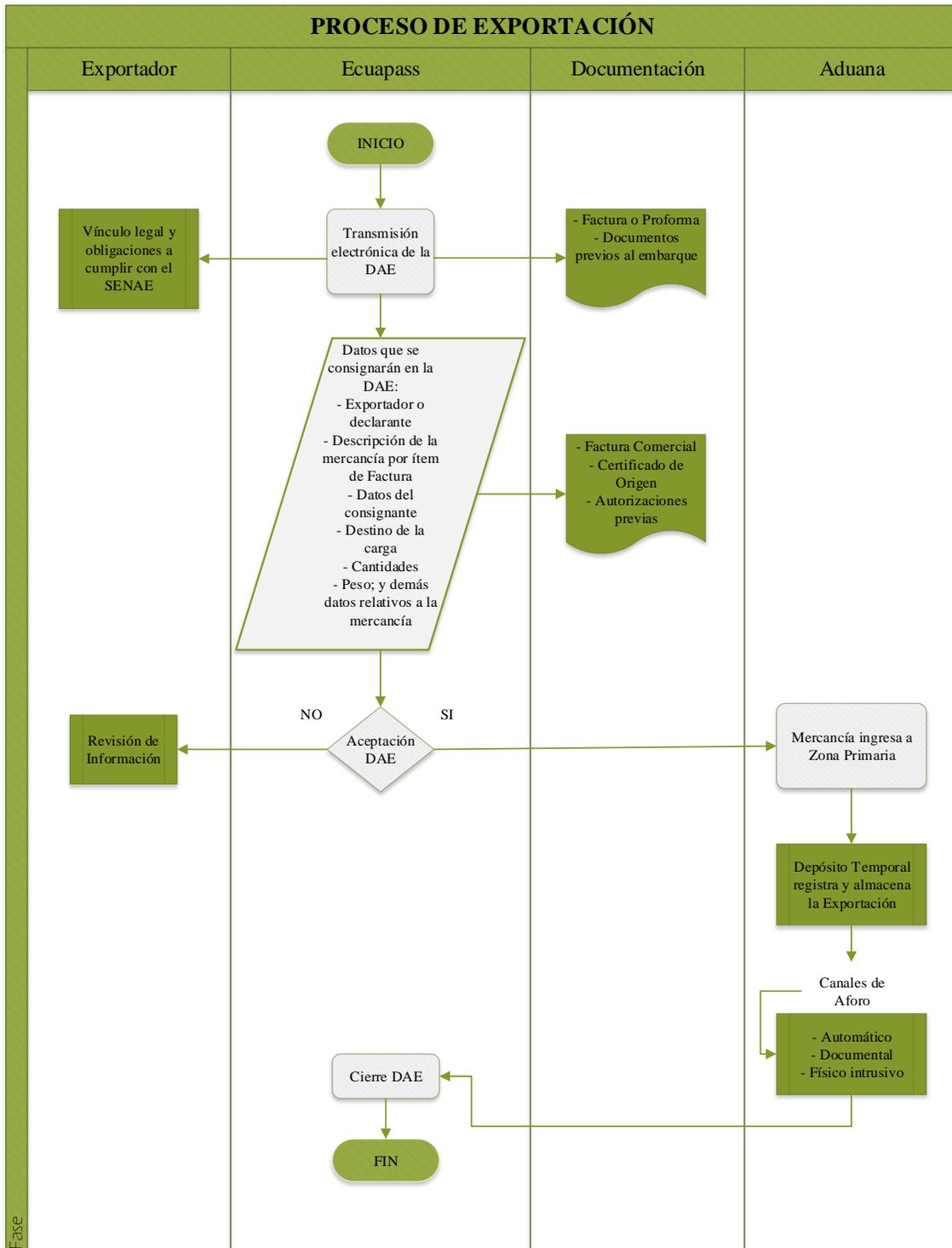


Figura 32. Proceso de exportación

5.8.1 Fase pre-embarque

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, esta deberá ser acompañada por una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración es una simple intención de exportar y, es en este momento cuando se crea el vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Una vez aceptada la declaración por el SENA, el exportador estará autorizado para trasladar la mercancía al recinto aduanero donde se registrarán el ingreso de la carga a Zona Primaria en el distrito en donde se embarcará; previa su exportación es registrada y almacenada en un depósito temporal.

Se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello, la autorización para embarcar, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónica previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la

Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada. (Aduana Ecuador SENAE, 2012).

Para Infusiones Ecuador C.A. el canal de aforo que la SENAE notificará será el físico por ser la primera vez que la empresa realiza una exportación.

5.8.2 Fase de embarque

De conformidad con el INCOTERM negociado la mercancía es ubicada en el lugar convenido. Para este caso, después de la aceptación de la declaración se procederá la movilización de la carga en el puerto para que el importador contacte el transporte internacional y coloque la carga en el modo de transporte para ser transportada.

En el embarque se deberá presentar el documento de transporte según el medio de transporte utilizado y la declaración aduanera de exportación.

5.8.3 Fase de post-embarque

Después de haberse llevado a cabo las fases anteriores, se deberá presentar la declaración aduanera de exportación definitiva en un plazo no mayor a 10 días hábiles posteriores al embarque de las mercancías.

Para el envío de la DAE definitiva los transportistas de carga deberán proporcionar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus pertinentes documentos de transporte. El sistema validará la información de la declaración contra el manifiesto, si los datos son correctos se aceptará a través de un mensaje al exportador indicando el número de refrendo de la DAE.

Dentro de los 15 días posteriores de la aceptación electrónica el exportador deberá presentar la DAE refrendada junto con los documentos de acompañamiento y soporte de la exportación en el departamento de exportaciones del distrito aduanero por el cual se embarcó la mercancía.

5.8.4 Recepción de la mercancía en Estados Unidos

Frecuentemente la recepción de la mercancía es efectuada por un agente de aduanas contratado por el importador y en otros casos el mismo importador. Inmediatamente presentados los documentos mínimos solicitados la carga es liberada, sin embargo el importador deberá presentar los documentos definitivos y cancelar aranceles y otros impuestos para que la mercancía pueda ser retirada.

Para la exportación en estudio las obligaciones del importador iniciarán una vez colocada la mercancía en el distrito Quito.

CAPITULO 6

6. ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Presupuesto de Inversión

Según (García & Jordà, 2004, p.169) “La inversión es el proceso por el cual un sujeto decide vincular unos recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos a lo largo de un plazo de tiempo que denominamos vida útil de la inversión”.

Es muy importante saber de qué está constituida la empresa, cómo fue y el porqué de su creación pero de igual manera se debe conocer con que se formó, la inversión en la entidad es esencial ya que por medio de ella se conoce como distribuir lo que la empresa tiene para alcanzar los objetivos, poniendo en práctica la misión y llegar con éxito a la visión de la misma. Se constituye de:

- Activos Fijos: Cuentas que sufren un desgaste o incrementan su valor por el tiempo y por el uso. **ANEXO E.**
- Activos Diferidos: Aquellos que son de propiedad de la empresa que ayudaron a su creación pero que no se puede disfrutar de ellos. **ANEXO F**

Tabla 22

Inversión de activos

INVERSIÓN DE ACTIVOS		
DETALLE	PARCIAL	TOTAL
<u>Inversiones Tangibles - Activos Corriente</u>		<u>\$34,566.50</u>
Inversiones Tangibles - Activos Fijos – Operacionales		\$34,566.50
Terreno	\$25,000.00	
Edificio	\$ 4,000.00	
Equipo de computación	\$ 2,500.00	
Herramientas y maquinaria	\$ 1,514.00	
Equipo de oficina	\$ 697.50	
Muebles y enseres	\$ 855.00	
<u>Inversiones Intangibles - Activos No Corrientes</u>		<u>\$ 1,900.00</u>
Inversiones Intangibles - Otros activos		\$ 1,900.00
Gastos de Constitución	\$ 1,600.00	
Gastos Instalaciones	\$ 300.00	
TOTAL ACTIVOS		<u>\$36,466.50</u>

6.2 Análisis Salarial

Según (García-Perrote, 2004, p.347) “De acuerdo con La totalidad de percepciones económicas de los trabajadores, en dinero o en especies, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los periodos de descanso computables como de trabajo”.

Tabla 23

Análisis salarial

ANÁLISIS SALARIAL												
DETALLE	N. PERSONAS	SUELDO BÁSICO	APORTE PERSONAL	APORTE PATRONAL	13° SUELDO	14° SUELDO	VACAC.	AÑO 1 POR PERSONA	TOTAL AÑO 1	FONDOS DERESERVA	AÑO 2 POR PERSONA	TOTAL AÑO 2
Sueldos y Salarios Operacionales												
Mano de obra directa									\$ 15,628.39			\$ 16,690.39
Trabajadores	3	\$ 354.00	\$ 33.10	\$ 39.47	\$ 29.50	\$ 29.50	\$ 14.75	\$ 5,209.46	\$ 15,628.39	\$ 354.00	\$ 5,563.46	\$ 16,690.39
Sueldos y salarios administración									\$ 18,618.48			\$ 19,898.48
Gerente General	1	\$ 500.00	\$ 46.75	\$ 55.75	\$ 41.67	\$ 29.50	\$ 20.83	\$ 7,212.00	\$ 7,212.00	\$ 500.00	\$ 7,712.00	\$ 7,712.00
Talento Humano	1	\$ 380.00	\$ 35.53	\$ 42.37	\$ 31.67	\$ 29.50	\$ 15.83	\$ 5,566.08	\$ 5,566.08	\$ 380.00	\$ 5,946.08	\$ 5,946.08
Financiero	1	\$ 400.00	\$ 37.40	\$ 44.60	\$ 33.33	\$ 29.50	\$ 16.67	\$ 5,840.40	\$ 5,840.40	\$ 400.00	\$ 6,240.40	\$ 6,240.40
Sueldos y salarios Comercial									\$ 5,840.40			\$ 6,240.40
Comercio Exterior	1	\$ 400.00	\$ 37.40	\$ 44.60	\$ 33.33	\$ 29.50	\$ 16.67	\$ 5,840.40	\$ 5,840.40	\$ 400.00	\$ 6,240.40	\$ 6,240.40
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	7	\$ 2,034.00	\$ 190.18	\$ 226.79	\$ 169.50	\$ 147.50	\$ 84.75	\$ 29,668.34	\$ 40,087.27	\$ 2,034.00	\$ 31,702.34	\$ 42,829.27

Cada una de las personas que forman parte de la empresa con su aporte físico e intelectual merece el reconocimiento con un salario digno y justo por el trabajo realizado y por la colaboración en su desarrollo y crecimiento, en un promedio anual de \$4309.99 es lo que recibe cada uno de los 7 trabajadores. Anualmente, la empresa invierte un total de \$40087.27 en sueldos y salarios.

6.3 Gasto de Administración

De acuerdo con (Mendoza C. , 2004, p.147) “son todos aquellos que se originan en el área administrativa, cualquiera que sea su concepto, tales como salarios, arriendos, depreciaciones, servicios públicos del área de administración, etc.”.

Los valores generados por útiles de oficina, servicios básicos se detallan en **Anexo G**.

Tabla 24

Gasto de administración

GASTO DE ADMINISTRACIÓN					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios	\$ 18,618.48	\$ 19,898.48	\$ 19,898.48	\$ 19,898.48	\$ 19,898.48
Útiles oficina	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00
Luz, agua, teléfono	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
TOTAL	\$ 19,458.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48

Valores generados por cada una de las personas que forman parte del Departamento Administrativo de la empresa quienes son los que colaboran con el control y manejo de la empresa, los gastos entre el año 1 y el año 4 dan un promedio de \$20482.48 dólares

6.4 Gasto de Ventas

Conforme lo expresado por (Mendoza C. , 2004, p.147) ”son aquellos en los que se incurre para la promoción y ventas de los productos que fábrica la empresa, tales como salarios de vendedores, comisiones en ventas, etc.”

Los valores que conforman los gastos de exportación se encuentran detallados en el **Anexo H.**

Tabla 25

Gasto de Ventas

GASTO DE VENTAS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	\$ 5,840.40	\$ 6,240.40	\$ 6,240.40	\$ 6,240.40	\$ 6,240.40
Gastos de exportación	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00
TOTAL	\$ 7,400.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40

Cada una de las personas que forman parte del departamento de ventas de la empresa, quienes no están inmersos en la elaboración directa de las tisanas para su venta, generan un valor de \$5840.40 en el primer año.

6.5 Costo de Producción

De acuerdo con (Velasteguí, 2012, p.4) el costo de producción “El valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir, que deben consumir los centros fabriles para obtener un producto terminado”.

Los valores de materia prima, mano de obra directa, materiales directos, materiales indirectos, insumos, mantenimiento, depreciación y amortización registrados en la elaboración del costo de producción se describen en el **Anexo I.**

Tabla 26

Costo de producción

COSTO PRODUCCIÓN					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS					
Materia Prima	\$ 5,407.20	\$ 5,461.27	\$ 5,515.88	\$ 5,571.04	\$ 5,626.75
Mano de Obra Directa	\$ 15,628.39	\$ 16,690.39	\$ 16,857.30	\$ 17,025.87	\$ 17,196.13
Materiales Directos	\$ 9,000.00	\$ 9,090.00	\$ 9,180.90	\$ 9,272.71	\$ 9,365.44
COSTOS INDIRECTOS					
Materiales Indirectos	\$ 65,793.84	\$ 66,451.78	\$ 67,116.30	\$ 67,787.46	\$ 68,465.33
Insumos	\$ 4,560.00	\$ 4,605.60	\$ 4,651.66	\$ 4,698.17	\$ 4,745.15
COSTOS DE FABRICACIÓN					
Mantenimiento	\$ 345.67	\$ 349.12	\$ 352.61	\$ 356.14	\$ 359.70
Depreciaciones	\$ 1,071.99	\$ 1,071.99	\$ 1,071.99	\$ 405.32	\$ 405.32
Amortizaciones	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00	\$ 380.00
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 102,187.08	\$ 104,100.15	\$ 105,126.63	\$ 105,496.71	\$ 106,543.83
Gastos Administrativos	\$ 19,458.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48
Gasto Ventas	\$ 7,400.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40
COSTO TOTAL	\$ 129,045.96	\$ 132,639.03	\$ 133,665.51	\$ 134,035.59	\$ 135,082.71
TOTAL PRODUCCIÓN	120000	121200	122412	123636	124872
COSTO TOTAL CAJA	\$ 1.08	\$ 1.09	\$ 1.09	\$ 1.08	\$ 1.08
PRECIO DE VENTA	\$ 1.40	\$ 1.42	\$ 1.42	\$ 1.41	\$ 1.41

Realizando un análisis del costo de producción, al primer año tendrá un total de \$129045.96 dólares para una fabricación anual de 120,000 cajas que contienen 25 infusiones cuyo costo unitario inicial será de \$ 1.08 ctvs.

6.6 Capital de Trabajo

Según (Van & Wachowicz, 2002, p.210) “la diferencia en dólares entre el activo y el pasivo circulantes. Es una medida del grado en que las empresas están protegidas contra problemas de liquidez.”

Tabla 27

Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Cálculo del ciclo de caja			
N. DIAS INVENTARIOS DE MERCADERIA		1	
N. DIAS DE CREDITO CLIENTES (CTS. x COBRAR)		30	
N. DIAS DE CREDITO PROVEEDORES (CTS x PAGAR)		40	
CICLO DE CAJA / FACTOR CAJA		9	
CAPITAL DE TRABAJO			
DETALLE	MONTO AÑO	MONTO DIA	CAPITAL DE TRABAJO
Capital de trabajo operacional	\$129,045.96	\$358.46	\$3,226.15
Capital de trabajo administrativo	\$19,458.48	\$54.05	\$ 486.46
Capital de trabajo de ventas	\$7,400.40	\$20.56	\$ 185.01
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			\$ 3,897.62

El capital de trabajo operacional, administrativo y de ventas forma parte de este, es indispensable recordar que es el recurso que le sirve a la empresa para operar y para continuar con su crecimiento, un total de \$ 3897.62 dólares, es de lo que consta la entidad para seguir fabricando y creando.

6.7 Estado de Fuentes y Usos

Según el Fondo Monetario Internacional (2001, p.48) “Evalúa la liquidez del sector, representa el monto total del efectivo generado o absorbido por: operaciones corrientes, transacciones en activos no financieros, transacciones que involucran activos y pasivos financieros distintos del efectivo mismo.”

Tabla 28

Estado de fuentes y usos

ESTADO DE FUENTES Y USOS			
	<u>100%</u>	<u>70%</u>	<u>30%</u>
<u>USOS – FUENTES</u>	<u>INVERSION TOTAL</u>	<u>CREDITO</u>	<u>ACCIONISTAS</u>
-	-	-	-
Inversiones Tangibles	\$34,566.50	\$ 24,196.55	\$ 10,369.95
Inversiones Intangibles	\$1,900.00	\$ 1,330.00	\$ 570.00
Capital de Trabajo	\$3,897.62	\$ 2,728.33	\$ 1,169.29
INVERSION TOTAL	\$40,364.12	\$ 28,254.88	\$ 12,109.24

Constituido por el financiamiento de la empresa y su estructura financiera, ayudan no sólo a conocer como se efectúan las transacciones comerciales sino también a constatar que gracias ellas se puede tomar decisiones de crecimiento realizando proyectos con el objetivo equilibrar los ingresos y egresos de la empresa ayudando a generar fuentes de empleo. El 70% de la inversión se la realizará con préstamo bancario que corresponde a \$ 28254.88 dólares y; el 30% con aporte de accionistas valorado en \$ 12109.24 dólares.

6.8 Tabla de Amortizaciones

Según Soldevila (2010, p.139)

Reconocimiento de la depreciación o pérdida de valor que sufre el inmovilizado material e inmaterial debido a su utilización y /o al paso del tiempo. Su propósito es distribuir el coste del activo fijo durante su vida útil o periodo en el cual su utilización produce ingresos. Está basada en el precio de adquisición o coste histórico del activo. Cada una de las amortizaciones que se realizan a los Activos Diferidos es para determinar los valores que se pagarán después de un periodo contable gracias a su uso, consumo y vida útil.

Tabla 29

Amortizaciones

TABLA DE AMORTIZACIONES					
MONTO	\$	28,254.88			
PLAZO			3		
P. GRACIA			0		
INTERES			9.3500%		
AMORTIZACION DE CAPITAL			12		
Periodo	Saldo	Interés	Amortización capital	Dividendo	
1	\$ 25,900.31	\$ 2,641.83	\$ 2,354.57	\$ 4,996.41	
2	\$ 23,545.74	\$ 2,421.68	\$ 2,354.57	\$ 4,776.25	
3	\$ 21,191.16	\$ 2,201.53	\$ 2,354.57	\$ 4,556.10	
4	\$ 18,836.59	\$ 1,981.37	\$ 2,354.57	\$ 4,335.95	
5	\$ 16,482.02	\$ 1,761.22	\$ 2,354.57	\$ 4,115.79	
6	\$ 14,127.44	\$ 1,541.07	\$ 2,354.57	\$ 3,895.64	
7	\$ 11,772.87	\$ 1,320.92	\$ 2,354.57	\$ 3,675.49	
8	\$ 9,418.29	\$ 1,100.76	\$ 2,354.57	\$ 3,455.34	
9	\$ 7,063.72	\$ 880.61	\$ 2,354.57	\$ 3,235.18	
10	\$ 4,709.15	\$ 660.46	\$ 2,354.57	\$ 3,015.03	
11	\$ 2,354.57	\$ 440.31	\$ 2,354.57	\$ 2,794.88	
12	\$ -	\$ 220.15	\$ 2,354.57	\$ 2,574.73	

6.9 Determinación de Ingresos

Según afirma (Alcarria, 2008-2009, p.28) los ingresos “son incrementos del patrimonio neto, distintos de las aportaciones de fondos a la entidad por parte de los propietarios, como consecuencia de las actividades de venta de bienes o prestación de servicios o como consecuencia de las variaciones en el valor de activos y pasivos que deben reconocerse contablemente. En todo caso, los ingresos se materializan en incrementos en el valor de los activos o disminución del valor de sus pasivos o combinaciones de los dos”.

Tabla 30

Determinación de ingresos

DETERMINACIÓN DE INGRESOS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VOLUMEN DE EXPORTACION	120000	121200	122412	123636	124872
Precio Por Caja	\$ 1.40	\$ 1.42	\$ 1.42	\$ 1.41	\$ 1.41
INGRESOS TOTALES	\$167,759.75	\$172,430.74	\$173,765.17	\$174,246.27	\$ 175,607.52

Los ingresos conforman un índice muy importante para el mejor desenvolvimiento en el mercado ya que, se logra un crecimiento y una competencia justa. Después de realizar un análisis se observa un incremento gradual conforme transcurren los años, es decir, en el primer año se tendrá \$ 167759.75 dólares por ingresos y, para el segundo año se obtendrá \$172430.74 dólares.

6.10 Estado de Pérdidas y Ganancias

Según (López, 2004, p.64)

El ganancias y pérdidas abarca todas la actividades que realiza la empresa dentro de un período determinado (mensual, trimestral, anual).

Representa una gestión o saldo, y se asemeja a la filmación de una película, donde se reflejan todas las actividades que se realizan en el periodo determinado. Lo conforman todas las cuentas que generan ingresos (ventas), egresos (costos, gastos en operaciones, gastos en ventas, gastos administrativos, pagos de impuestos).

Tabla 31
Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$167,759.75	\$172,430.74	\$173,765.17	\$174,246.27	\$175,607.52
(-) Costo de ventas	\$102,187.08	\$104,100.15	\$105,126.63	\$105,496.71	\$106,543.83
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 65,572.67	\$ 68,330.59	\$ 68,638.53	\$ 68,749.56	\$ 69,063.69
(-) Gastos de administración	\$ 19,458.48	\$ 20,738.48	\$20,738.48	\$20,738.48	\$ 20,738.48
(-) Gastos de ventas	\$ 7,400.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40
(=) Utilidad Operacional	\$ 38,713.79	\$ 39,791.71	\$ 40,099.65	\$ 40,210.68	\$ 40,524.81
(-) Gasto financiero	\$ 9,246.41	\$ 5,723.97	\$ 2,201.53	\$ -	\$ -
(-) Otros egresos	\$ 345.67	\$ 349.12	\$ 352.61	\$ 356.14	\$ 359.70
(+) Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciaciones y amortizaciones	\$ 1,451.99	\$ 1,451.99	\$ 1,451.99	\$ 785.32	\$ 785.32
(=) Utilidad antes participaciones e impuestos	\$ 27,669.73	\$ 32,266.63	\$ 36,093.53	\$ 39,069.22	\$ 39,379.79
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 4,150.46	\$ 4,839.99	\$ 5,414.03	\$ 5,860.38	\$ 5,906.97
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 23,519.27	\$ 27,426.64	\$ 30,679.50	\$ 33,208.84	\$33,472.82
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 5,174.24	\$ 6,033.86	\$ 6,749.49	\$ 7,305.94	\$ 7,364.02
(=) Utilidad / pérdida del ejercicio	\$ 18,345.03	\$ 21,392.78	\$ 23,930.01	\$ 25,902.89	\$ 26,108.80

Al analizar este estado se determina una utilidad del ejercicio; se puede visualizar que el año 1 se obtiene una rentabilidad de \$18,345.03 dólares, valor importante para lograr

un manejo adecuado de los recursos y una producción fructífera sin duda para el beneficio no solo de empleadores y trabajadores sino también de la comunidad.

6.11 Balance de Situación Inicial

Según Pérez (2008, p.293) un estado de situación inicial comprende, con la debida separación, al activo, el pasivo y el patrimonio neto de la empresa.

Tabla 32

Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
INFUSIONES ECUADOR S.A.			
2015			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>Activo Corriente</u>		\$3,897.62	Total Pasivo Largo Plazo
Caja/Bancos	\$3,897.62		Préstamo por pagar
Total Activo Corriente		\$3,897.62	Total Pasivo Largo Plazo
			\$28,254.88
<u>Activo Fijo</u>			TOTAL PASIVOS
Terreno	\$25,000.00		\$28,254.88
Edificios	4,000.00		<u>Patrimonio</u>
Muebles y Enseres	\$855.00		Capital
Equipos de oficina	\$697.50		Total Patrimonio
Equipo de computo	\$2,500.00		
Herramientas y maquinaria	\$1,514.00		
Total Activos Fijos		\$34,566.50	
<u>Activos Diferidos</u>			
Activos Diferidos	\$1,900.00		
Total Activos Diferidos		1,900.00	
TOTAL ACTIVOS			TOTAL PASIVO +
		\$40,364.12	PATRIMONIO
			\$40,364.12

La empresa cuenta con \$ 40364.12 dólares en activo por otra parte adeuda \$28254.88 dólares y; lo que realmente tiene la entidad que es el capital social más capital contable es \$ 12109.24 dólares.

6.12 Flujo de Caja

Según (Alcarria, 2008-2009, p.43) “un flujo de caja pretende mostrar las variaciones en dicho efectivo (entradas y salidas) según sus causas y distinguiendo entre los flujos derivados de actividades de explotación, de actividades de inversión y de actividades de financiación”.

Al realizar un análisis de ingresos y egresos operacionales, el flujo del efectivo inicia con un valor de \$10,724.39 para los siguientes años se observa un incremento evidente siendo así, que para el quinto año se tiene un flujo de \$27,253.82 dólares.

Tabla 33

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA / DÓLARES						
DETALLE	PREOPERATIVA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
I. Ingresos Operacionales		\$ 167,759.75	\$ 172,430.74	\$ 173,765.17	\$ 174,246.27	\$ 175,607.52
Ventas		\$ 167,759.75	\$ 172,430.74	\$ 173,765.17	\$ 174,246.27	\$ 175,607.52
II. Egresos operacionales		\$ 129,045.96	\$ 132,639.03	\$ 133,665.51	\$ 134,035.59	\$ 135,082.71
Costos de producción		\$ 102,187.08	\$ 104,100.15	\$ 105,126.63	\$ 105,496.71	\$ 106,543.83
Gastos de administración		\$ 19,458.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48	\$ 20,738.48
Gasto de Ventas		\$ 7,400.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40	\$ 7,800.40
III. (I-II) FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		\$ 38,713.79	\$ 39,791.71	\$ 40,099.65	\$ 40,210.68	\$ 40,524.81
IV. Ingresos No Operacionales	\$ 40,364.12	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte de Accionistas	\$ 12,109.24					
Crédito	\$ 28,254.88					
Recuperación de activos fijos						
Recuperación de capital de trabajo						
CONTINÚA 						

V. Egresos No Operacionales	\$	40,364.12	\$	27,989.40	\$	26,016.12	\$	23,783.34	\$	13,166.33	\$	13,270.99
Inversiones Tangibles	\$	34,566.50	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Inversiones Intangibles	\$	1,900.00	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Capital de trabajo	\$	3,897.62	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Gasto Financiero			\$	9,246.41	\$	5,723.97	\$	2,201.53	\$	-		
Pago de amortización del crédito			\$	9,418.29	\$	9,418.29	\$	9,418.29				
Participación trabajadores			\$	4,150.46	\$	4,839.99	\$	5,414.03	\$	5,860.38	\$	5,906.97
Impuesto a la Renta			\$	5,174.24	\$	6,033.86	\$	6,749.49	\$	7,305.94	\$	7,364.02
VI. (IV-V) FLUJO NO OPERACIONAL	\$	-	\$	(27,989.40)	\$	(26,016.12)	\$	(23,783.34)	\$	(13,166.33)	\$	(13,270.99)
<u>VII. (III + VI) FLUJO NETO GENERADO</u>	\$	<u>-</u>	\$	<u>10,724.39</u>	\$	<u>13,775.59</u>	\$	<u>16,316.31</u>	\$	<u>27,044.35</u>	\$	<u>27,253.82</u>
VIII. SALDO INICIAL DE CAJA	\$	-	\$	-	\$	10,724.39	\$	24,499.98	\$	40,816.29	\$	67,860.64
IX SALDO FINAL DE CAJA	\$	-	\$	10,724.39	\$	24,499.98	\$	40,816.29	\$	67,860.64	\$	95,114.46

6.13 Cálculo del Valor Absoluto Neto

Según (Gil, 2013, p.38) “el valor absoluto neto se utiliza para determinar si una inversión realizada en el presente se compensa con el valor de los pagos y los cobros futuros. Para calcularlo se actualizan las diferentes cantidades a un tipo de interés o descuento, que no es más que el precio que se da en el tiempo al hecho de disponer o no del capital”.

Tabla 34

Cálculo del VAN

INVERSION						
	0	1	2	3	4	5
	\$(40,364.12)	\$10,724.39	\$13,775.59	\$16,316.31	\$ 27,044.35	\$ 27,253.82
TASA DESC	8.5500%					

No	FNE	(1+i)^n	FNE/(1+i)^n
0	\$ (40,364.12)		-40364.121
1	\$ 10,724.39	1.086	9879.673
2	\$ 13,775.59	1.178	11690.971
3	\$ 16,316.31	1.279	12756.530
4	\$ 27,044.35	1.388	19478.578
5	\$ 27,253.82	1.507	18083.325
			31524.956
<u>VAN</u>	31524.956		van > 0

El VAN tiene un valor de \$31,524.95 es un valor > 0 lo que determina que el proyecto si se lo puede llevar acabo y será rentable, concluimos entonces que la inversión requerida para la ejecución del mismo producirá más cobros o ganancias que pagos o egresos en un tiempo determinado.

6.14 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

“Indica que la tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos al final de la vida útil del proyecto o en cualquier otra fecha en que se lo evalúe. Por lo tanto, es conveniente realizar la inversión en un proyecto cuando la tasa interna de retorno es superior a la tasa de interés promedio del mercado” (Bonta, 2002, p.76)

Tabla 35

Cálculo del TIR

INVERSION					
0	1	2	3	4	5
\$ (40,364.12)	\$ 10,724.39	\$ 13,775.59	\$ 16,316.31	\$ 27,044.35	\$ 27,253.82

TASA	VAN
0%	\$ 54,750.34
5%	\$ 40,042.63
10%	\$ 28,422.93
15%	\$ 19,118.66
20%	\$ 11,576.48
25%	\$ 5,393.62
30%	\$ 272.50
35%	(\$ 4,009.71)
40%	(\$ 7,622.01)
45%	(\$ 10,694.09)
50%	(\$ 13,326.51)
55%	(\$ 15,598.06)
60%	(\$ 17,571.05)

TIR 30% TIR > 0

Gracias a la suma de la inversión inicial, el valor del VAN y el número total de periodos se obtiene un valor de TIR del 30%; lo que indica que se tendrá rentabilidad y

se podrá afrontar la deuda. Además, se vuelve a recalcar que el proyecto en investigación es totalmente sostenible y conveniente.

6.15 Cálculo de la Tasa Mínima Atractiva de Retorno

“Ésta tasa de descuento corresponde a la rentabilidad que el accionista le exigirá al proyecto por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, es decir, un costo de oportunidad.” (Morales, 2012, p.82)

La TMAR se calculará aplicando la siguiente fórmula:

$$TMAR = i + f + if$$

En donde: i = premio al riesgo

f = inflación

Tabla 36

Cálculo del TMAR

CALCULO DE TMAR	
f = inflación	4.87%
i = premio al riesgo	10.00%
TMAR=	15.36%

$$TMAR = 10\% + 4.87\% + 10\% * 4.87\%$$

$$TMAR = 15.36\%$$

El valor de la TMAR es 15.36% valor menor que la TIR, esta tasa, es la que le permitirá al proyecto, cubrir la inversión, egresos, intereses, impuestos, etc. Es por esto, que se determina que el proyecto es viable.

6.16 Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión

“El periodo de recuperación de la inversión como el tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial.” (Gil, 2013, p.34)

Tabla 37

Cálculo de PRI

AÑOS	FLUJO	Flujo Acumulado
Año 1	\$ 10,724.39	\$ 10,724.39
Año 2	\$ 13,775.59	\$ 24,499.98
Año 3	\$ 16,316.31	
Año 4	\$ 27,044.35	
Año 5	\$ 27,253.82	

Inversión Inicial	\$	40,364.12
Ultimo Flujo	\$	16,316.31
Por recuperar	\$	15,864.15
PR: AÑOS	\$	0.97

$$PR = 2 + 0.97$$

$$0.97a * 12m = 11.64m$$

$$0.64m * 30d = 19.2 d$$

$$PRI = 2 \text{ años } 11 \text{ meses } 19 \text{ días}$$

Se determina que la inversión realizada para la ejecución del proyecto se recuperará dos años once meses y 19 días una vez iniciada las operaciones de la empresa, es decir, antes de cumplirse la vida útil del mismo, como el periodo de inversión es corto, menos riesgoso se vuelve el proyecto.

6.17 Cálculo del Punto de Equilibrio

Expresa (Horngren, 2007, p.65) “La cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. A los gerentes les interesa el punto de equilibrio porque desean evitar las pérdidas operativas. Les indica cuanta producción deben vender para evitar una pérdida”.

Para conocer el punto de equilibrio se determinan los costos fijos y variables y se aplican las siguientes fórmulas:

Para el punto de equilibrio en cantidades físicas:

$$P.E \text{ en } Q = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Para el punto de equilibrio en cantidades monetarias:

$$P.E \text{ en } \$ = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \text{Costo Variable} / \text{Costo Total}}$$

Tabla 38

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
P.V.P	\$ 1.40	\$ 1.42	\$ 1.42	\$ 1.41	\$ 1.41
Uni. Vendidas	120000	121200	122412	123636	124872
Ingreso Total	\$167,759.75	\$172,430.74	\$173,765.17	\$174,246.27	\$175,607.52
Costo Variable	\$ 84,761.04	\$ 85,608.65	\$ 86,464.74	\$ 87,329.38	\$ 88,202.68
Costo Fijos	\$ 17,426.04	\$ 18,491.50	\$ 18,661.90	\$ 18,167.33	\$ 18,341.15
Costo Variable Unitario	\$ 0.71	\$ 0.71	\$ 0.71	\$ 0.71	\$ 0.71
Punto de equilibrio	\$ 35,357	\$ 35,562.48	\$ 37,323.28	\$ 36,593.73	\$ 36,943.41
Punto de equilibrio Q	25255	25044	26284	25953	26201

$$P.E \text{ en } Q = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$P.E \text{ en } Q = \frac{17426.04}{1.40 - 0.71}$$

$$P.E \text{ en } Q = 25255 \text{ unidades}$$

$$P.E \text{ en } \$ = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \text{Costo Variable} / \text{Venta Total}}$$

$$P.E \text{ en } \$ = \frac{17426.04}{1 - 84761.04/167759.75}$$

$$P.E \text{ en } \$ = 35,357 \text{ unidades monetarias}$$

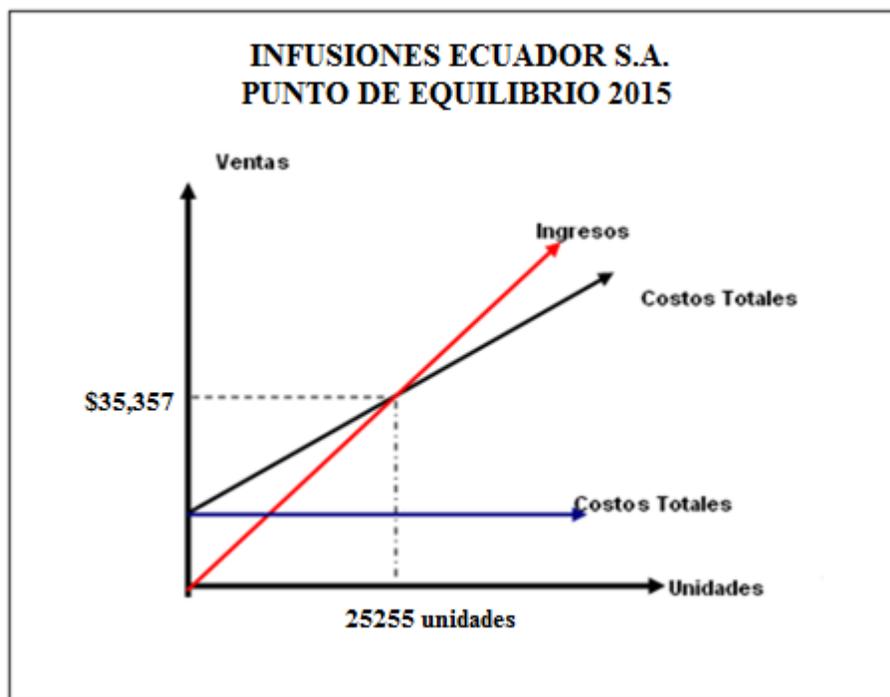


Figura 33. Punto de equilibrio

De acuerdo al cálculo realizado se llegará al punto de equilibrio del proyecto al vender 25255 unidades físicas lo que da un total de \$35,222.10 dólares. Cuando una empresa está en el punto de equilibrio no se obtiene beneficio ni pérdidas, es decir, no se gana dinero pero tampoco se pierde; sólo se demuestra que se ha recuperado los gastos de operación y los costos de fabricación del producto.

CONCLUSIONES

En la actualidad, se está implantando con fuerza un mejor estilo de vida por lo que, la tendencia por consumir productos naturales ha ido en aumento como es el caso de las infusiones de hierbas aromáticas en mercados internacionales como Estados Unidos, Europa y Japón. Una de las principales razones para este consumo es el beneficio que brindan a la salud de las personas, por este motivo se ha desarrollado el presente proyecto en el cual, se investiga la factibilidad para la producción y exportación de tisanas de hierbas aromática. Además, se considera una alternativa de desarrollo socioeconómico por la generación de empleo que conlleva y; ecológico por la conservación del medio ambiente.

Las plantas medicinales en estudio son manzanilla, cedrón, hierba luisa, toronjil y menta; estas plantas no requieren un cuidado permanente, ni intensivo, son fáciles de cultivar sin embargo, los beneficios y favores que brindan a la salud del ser humano son múltiples y considerados por las personas antiguas mágicos.

En el análisis situacional estratégico se realiza un estudio del macro y microambiente en que se desarrollará el presente proyecto, identificando las fortalezas, oportunidades, amenazas, y debilidades y su impacto lo que permite especificar estrategias que permitan aprovechar y explotar las oportunidades y a su vez minimizar las amenazas y disminuir los efectos que causen las debilidades.

Al utilizar la herramienta de la matriz de aprovechabilidad dentro del proceso estratégico se puede determinar un índice de potenciabilidad del 57.09% lo que, identifica que las fortalezas pueden permitir tomar las oportunidades del ambiente para beneficio de los procesos de la empresa. De igual manera, utilizando la matriz de vulnerabilidad, se puede establecer un índice del 72%, lo cual, indica el grado en el que se podrán minimizar las amenazas y debilidades.

El en el estudio de mercado se indaga sobre la demanda y la oferta; en donde, el análisis de la demanda establece a Estados Unidos como el principal consumidor de tisanas de hierbas aromáticas a nivel mundial y muestra un incremento en sus importaciones ya que, en el año 2011, registra \$2725.09 miles de dólares y en el 2014 \$3589.88 miles de dólares.

En el análisis de la oferta se puntualiza que los principales exportadores son China, India y Alemania ofertando grandes volúmenes de tisanas; mientras que Ecuador tan solo exporto a Estados Unidos \$1544.18 en el 2014. Es así, como se observa que existe una gran demanda insatisfecha en el país de destino y se establece una oferta del proyecto de 120,000 cajitas de 25 bolsitas.

Luego de evaluados cada uno de los lugares posibles para la localización del proyecto y gracias al análisis realizado de los criterios económicos, estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, etc., mediante el método cualitativo por puntos, se determina que el sitio adecuado y óptimo para llevarlo a cabo es la Parroquia de Calderón.

En el estudio técnico se determina el tamaño óptimo del proyecto el cual, se lo forma en función a la capacidad de producción en la que se detalla la maquinaria y las herramientas que se necesitarán en el proceso; se describe también el proceso productivo, el diseño de la planta y la presentación del producto final, terminando con el aspecto legal de la empresa Infusiones Ecuador S.A.

El tamaño óptimo será determinado principalmente por la oferta del proyecto establecido en el capítulo del estudio de mercado que será de 120000 cajas por año, la misma que contendrá 25 bolsitas de 1.5 gr. c/u, con un peso neto de 37.5 gr.

Se determina que el término correcto de negociación es FCA ya que especifica que como exportador de las tisanas debemos entregar la mercancía despachada para la exportación al transportista o a otra persona designada por el importador beneficiando tanto al comprador como al vendedor.

Por la cantidad y calidad de la mercancía para efectuar la exportación utilizaremos el transporte aéreo ya que, gracias a la rapidez y seguridad que ofrece y al uso de contenedores aéreos el producto llegará en buenas condiciones en el tiempo estimado, transporte creado no solo para el uso de pasajeros sino también para transporte de mercancías.

El transporte de las cajas de tisanas será efectuado mediante un proceso llamado paletización para facilitar el manipuleo de la carga ya que es considerado uno de los mejores métodos dentro de los procesos logísticos porque perfecciona el uso de los recursos y permite un mejor desempeño de las actividades referentes al transporte.

Al concluir con el estudio financiero se resuelve que el proyecto es viable y posible de ejecutar ya que gracias a los cálculos realizados del valor actual neto, la tasa interna de retorno y la tasa mínima aceptable de rendimiento que son valores positivos y mayores a 0 determinan que el estudio se lo debe aceptar y llevar a cabo.

Realizado el análisis de los ingresos y egresos de caja en los cinco años de vida del proyecto se concluye que la inversión se recuperará al segundo año, once meses y 19 días una vez iniciadas las operaciones de la empresa, es decir, antes de cumplirse la vida útil del mismo y como el periodo de inversión es corto, menos riesgoso se vuelve el proyecto.

De acuerdo al cálculo realizado llegaremos al punto de equilibrio del proyecto al vender 25255 unidades físicas lo que da un total de \$35,357 unidades monetarias, cuando una empresa está en el punto de equilibrio no se obtienen beneficios ni pérdidas, es decir, no se gana dinero pero tampoco lo pierde, se demuestra solamente que se han recuperado los gastos de operación y los costos de fabricación del producto, es de vital importancia conocerlo ya que será más fácil determinar el nivel de ventas necesarios para cubrir todos los costos, los gastos y comenzar a obtener ganancias.

RECOMENDACIONES

Se recomienda poner en práctica el presente proyecto ya que, se ha demostrado la factibilidad del mismo y; contando con los incentivos que ofrece el gobierno por el cambio de matriz productiva se puede generar una alternativa de negocio y desarrollo social.

Incentivar a la producción agrícola de plantas aromáticas brindando capacitación y asesoramiento a distintas comunidades con el principal objetivo de incrementar la producción y lograr expandir el producto a otros mercados.

El exportador debe estar pendiente sobre exhibiciones y ferias comerciales para participar en las mismas y beneficiarse de ésta ventaja que le permita promocionar su producto en nuevos mercados de exportación.

Promover el cuidado al medio ambiente mediante campañas de conservación y prácticas que impulsen a un movimiento ecológico. Por el lado empresarial se puede brindar un tratamiento adecuado en el manejo de los desechos y sobrantes que se generan en la producción de las tisanas.

Utilizar el método cualitativo de puntos para tomar una correcta decisión al momento de elegir el lugar en el que se desarrollará el proyecto en el que se analicen factores que se consideren relevantes para su aceptación tales como geográficos, institucionales, sociales, económicos etc., y así determinar el sitio óptimo y viable para que el proyecto comience a ejecutarse.

Convenir un incoterm que permita delimitar obligaciones, facilitar las operaciones de la exportación y por ende colabore con la disminución de riesgos, tanto para el comprador como para el vendedor mediante un acuerdo mutuo.

Realizar cada fin de periodo el análisis del punto de equilibrio, es de vital importancia conocerlo ya que será más fácil determinar el nivel de ventas necesarios para cubrir todos los gastos, los costos y comenzar a obtener ganancias pero si no se conocen las ventas realizadas mediante el punto de equilibrio la empresa tendrá pérdidas monetarias.

BIBLIOGRAFÍA

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA. (2012). *¿Qué es una Exportación?*. Recuperado el Diciembre de 2014, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Agrocalidad. (2007). *Proyecto de Apoyo Técnico al proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio Ecuador - Estados Unidos de Norteamérica para el Sector Agropecuario*, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/resoluciones-sanitarias-de-agrocalidad/>
- Alcarria, J. (2008-2009). *Contabilidad Financiera I*. Castellón de la Plata: Publicacions de la Universitat de Jaume.
- Aldana Cervantes, J. (2009). *XV Congreso Internacional de Contaduría Administración e Informática*. México. Recuperado el 2013, de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xv/ponencias/88.pdf>
- Apter, D. E. (1995). *The Politics of Modernization*. Chicago.
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Editora Nacional.
- Banco Central del Ecuador. (Julio de 2014). *Indicadores Económicos*. Recuperado el Agosto de 2014, de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>
- Baque, L. E. (Marzo de 2012). *Planificación Estratégica para el Desarrollo del Gobierno de la Parroquia de Pomasqui*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Bonta, P. (2002). *199 Preguntas sobre Marketing y Publicidad*. Bogotá: Norma.
- Brenes, L. (1998). *Dirección Estratégica para Organizaciones Inteligentes*. San José: EUNED.
- Caballero, G., & Freijeiro, A. (2010). *Dirección Estratégica de la PYME*. Bogotá: Ideas Propias.
- Cabrera, E. M. (2013). *Construir la Innovación*. México: Siglo XXI.
- Chiavenato, I. (2003). *Administración en los Nuevos Tiempos*. Bogotá: Nomos S.A.
- Cortés, F., Escobar, A., & González de la Rocha, M. (1941). *Método Científico y Política Social*. México: Colegio de México CM.
- Diario "El Comercio". (04 de Septiembre de 2013). *El escenario para este y el próximo año se analizó en la Cámara de Industrias*. Recuperado el 2013, de http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Ecuador-economia-indicadores-comercioexterior-encuentro-CamaradeIndustrias_0_986901497.htm
- Diario "El Telégrafo". (8 de Julio de 2013). *ATPDEA ¿Qué perdemos realmente?*. Recuperado el 2014, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/atpdea-que-perdemo-realmente.html>

- Palacios, E. (2010). *Economía y Plantas Medicinales*. Recuperado el 2013, de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/consejo/boletin52/pdf/a04.pdf>
- Embajada del Ecuador en Estados Unidos. (1 de Agosto de 2013). *Aún se espera extensión del SGP en 2013*. Recuperado el Noviembre de 2014, de <http://www.ecuador.org/blog/?p=3089>
- ElEmprendedor.ec. (2011). *Productos con alto potencial para exportar a Estados Unidos*. Recuperado el 2013, de <http://www.emprendedor.ec/exportar-a-estados-unidos/>
- Fondo Monetario Internacional. (2013). *La liquidez del mercado no está declinando, pero podría evaporarse*. Recuperado el 2013, de <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2015/pol092915as.htm>
- Fonnegra, R. (2007). *Plantas Medicinales aprobadas en Colombia*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson Educación.
- García, M., & Jordà, J. (2004). *Dirección Financiera*. Barcelona: Ediciones de la Universidad Politécnica de Catalunya.
- García-Perrote, I. (2004). *La Reforma Concursal: Aspectos Laborales y de Seguridad Social*. Valladolid: Lex Nova.
- Gavilanes. (Agosto de 2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia de Calderón 2012-2025*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Gil, M. d. (2013). *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. Madrid: Esic.
- Hernandez, R., & Gally, M. (1981). *Plantas Medicinales*. México: Árbol Editorial.
- Hernández, S. (2008). *Administración*. México: McGraw-Hill.
- Industrias ILE. (2013). *Quiénes somos*. Recuperado el 2013, de <http://ile.com.ec/es/inicio>
- Instituto de Promociones De Exportaciones e Inversiones ProEcuador. (2015). *Ficha Comercial Estados Unidos 2015*. Quito. Recuperado el 2013, de http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2015_usa/
- Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. (1973). *Guía para la Presentación de Proyectos*. México: Silglo XXI.
- Long, G. (2008). *El mito de la inestabilidad: Estabilidad política y crecimiento económico en Ecuador*. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador.
- López, E. (2004). *Yo Empresario*. Colombia: Bubok Publising.
- Maroto, J. C. (2007). *Estrategia de la Visión a la Acción*. Madrid: Esic.

- Martorelli, J. S. (2013). *Indicadores de Gestión Empresarial*. Bloomington: Palibrio.
- Medina, A. (2005). *Gestión por Procesos y Creación del Valor Público*. Santo Domingo: Búho.
- Mendoza, C. (2004). *Presupuestos para Empresas de Manufactura*. Barranquilla: Uninorte.
- Ministerio de Comercio Exterior. (29 de Junio de 2015). *Suscripción del Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP)*. Recuperado el 31 de Agosto de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/suscripcion-de-sistema-general-de-preferencias-arancelarias-sgp/>
- Ministerio de Coordinación de la Política Económica. (2011). *Costo Arancelario de la No Renovación del ATPDEA y del Sistema General de Preferencias para Ecuador*. Recuperado el 2013, de <http://www.slideshare.net/MINCPE/atpdeasgpfinal>
- Ministerio del Ambiente. (2011). *Taller de Políticas Públicas Ambientales se enmarcó en propuestas a fines al cambio de matriz productiva*. Recuperado el 2013, de <http://www.ambiente.gob.ec/?s=politica+ambiental>
- Morales, C. (2012). *Matemáticas Financieras*. Medellín: Propia.
- Muñoz, F. (1996). *Plantas Medicinales y Aromáticas: Estudio, cultivo y procesado*. Madrid: Mundi Prensa.
- Núñez, M. (22 de Febrero de 2014). *Hospital Docente de Calderón un referente en el sistema de salud ecuatoriano*. Quito: El Ciudadano. Recuperado el Diciembre de 2014, de <http://www.elciudadano.gob.ec/hospital-docente-de-calderon-un-referente-en-el-sistema-de-salud-ecuatoriano-presentacion/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación. (Abril de 2001). *Directrices para los Certificados Fitosanitarios*. Recuperado el Diciembre de 2014, de <http://www.fao.org/docrep/004/Y3241S/y3241s06.htm>
- Agencia Pública de Noticias Quito. (9 de Septiembre de 2013). *Unidad Educativa Calderón ya es una realidad*. Quito. Recuperado el 4 de Diciembre de 2014, de http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/unidad_educativa_municipal_calderon_ya_es_una_realidad--9732
- Ramos, G. G. (2008). *Gran Diccionario de las Plantas Medicinales*. Madrid: Libro Hobby.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito, de <http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>
- Serna, H. (2008). *Gerencia Estratégica*. Bogotá: 3R Editores.

- Subsecretaria de México. (s.f.). *Estudio de Mercado - Objetivos del Estudio de Mercado*, de <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=2&sg=10>
- Tobar, L. (2012). *Calderón Cultura Y Sitios De Interés*. Quito, de <http://www.quito-turismo.gob.ec/descargas/guiacalderonweb.pdf>
- Van, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación.
- Velasteguí, W. (2012). *Contabilidad de Costos*. Riobamba: Publicaciones de la Escuela Politécnica de Chimborazo.
- Ventura. (Septiembre de 2010). *Las Plantas Aromáticas y Medicinales (PAM) Una alternativa para los ecosistemas de montaña en el Perú*. Lima: CEDEP. de, <http://es.scribd.com/doc/162118139/CULTIVO-PLANTAS-MEDICINALES#scribd>