



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE  
INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**TEMA: “FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
GENERACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA  
ECOLÓGICOS; Y LAS PERSPECTIVAS PARA SU EXPORTACIÓN”**

**AUTORES:** Pacheco Yagual Fernando Martín  
Velásquez Caleño Katuska Victoria

# EL PROBLEMA

- EN NUESTRO MEDIO EXISTE UNA DEMANDA INSATISFECHA PARA LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA ECOLÓGICOS, Y A PESAR QUE HAY LA NECESIDAD DE AQUIRIR ESTA CLASE DE ARTÍCULOS, LA GENERACIÓN DE LOS MISMOS ES DEFICIENTE.
- DE OBTENER EL FINANCIAMIENTO, PARA EL PROYECTO, LOGRARÍAMOS SATISFACER AL MERCADO CON PRODUCTOS, SEGUROS Y DE CALIDAD.

# MARCO TEÓRICO

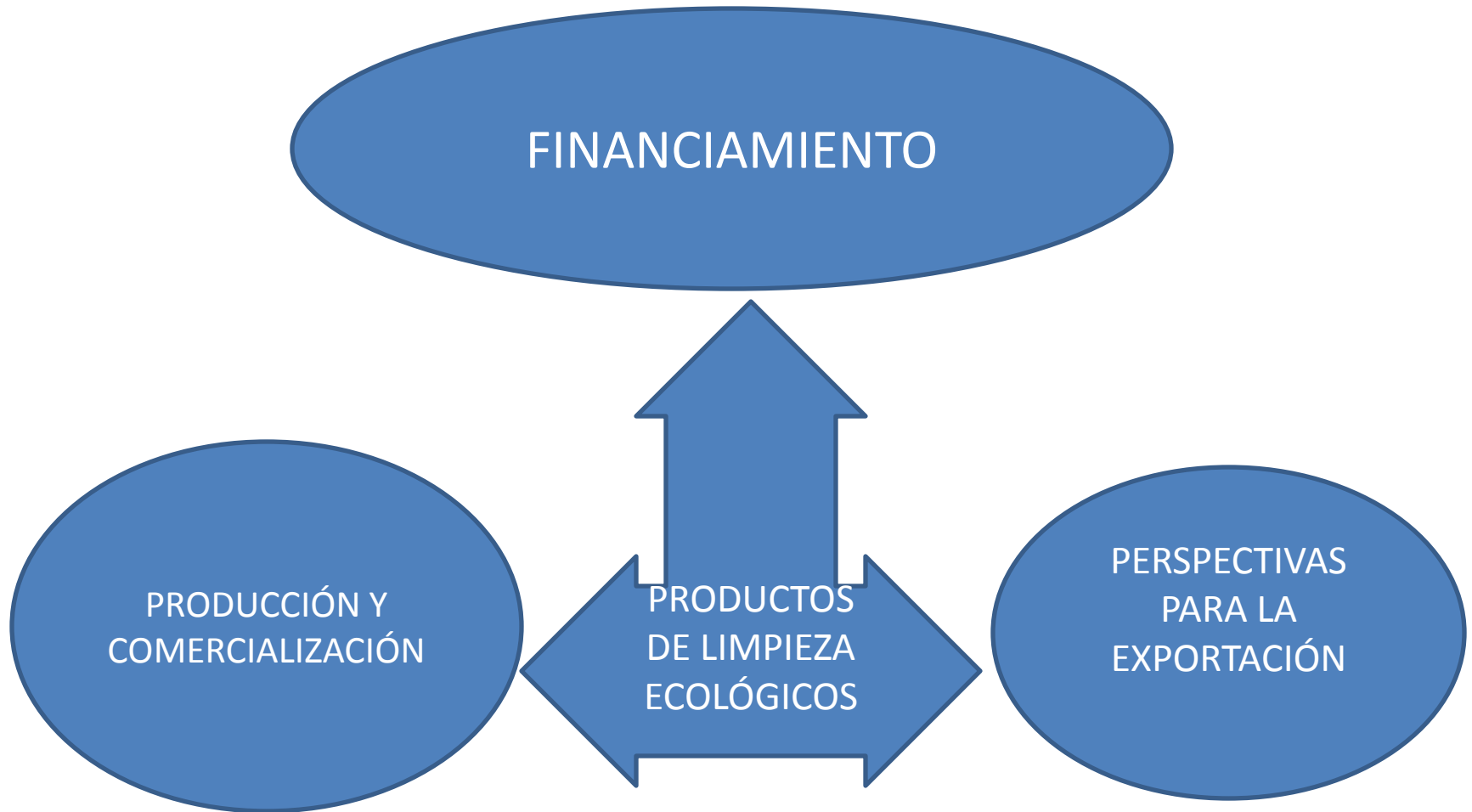
- DEBIDO AL DAÑO AMBIENTAL HEMOS PERDIDO LA TERCERA PARTE DE NUESTROS RECURSOS NATURALES DEL PLANETA.
- ESTUDIOS REALIZADOS HAN COMPROBADO QUE LOS QUÍMICOS NO BIODEGRADABLES, UTILIZADOS COMO INSUMO EN LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA, TALES COMO EL TRICLOSAN, HAN SIDO ENCONTRADOS EN LA LECHE MATERNA.

- ESTUDIOS PUBLICADOS EN EL 2001, POR LA REVISTA DE MEDICINA INDUSTRIAL DE EEUU, REPORTO QUE LOS CONSERJES TIENEN EL DOBLE DE ASMA OCUPACIONAL QUE OTROS TRABAJADORES.
- CONCIENTIZAR A LA COMUNIDAD DEL DAÑO QUE CAUSA ESTA CLASE DE PRODUCTOS A NUESTRA SALUD Y AL MEDIO AMBIENTE, ES UNA TAREA QUE LOS GOBERNANTES DE VARIOS PAISES ESTAN TOMANDO MUY EN SERIO Y ECUADOR NO ESTA AISLADO DE ESTAS ACCIONES.

# HIPÓTESIS

DE OBTENERSE EL FINANCIAMIENTO PARA EL PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA ECOLÓGICOS, SE ENTRARÁ A COMPETIR EN CONDICIONES MÁS FAVORABLES.

# VARIABLES INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTES



# INVERSIÓN Y SU FINANCIAMIENTO

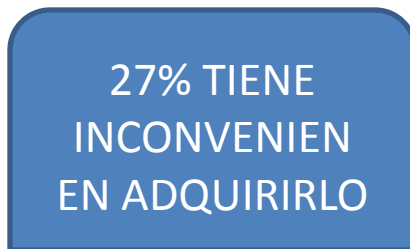
- CAPITAL PROPIO      \$90000,00      22,60%
- PATROCINADOR      \$150000,00      37,67%
- CAPITAL AJENO      \$158201,90      39,73%
- **TOTAL**                      **\$398201,90**      **100,00%**
- EL MAYOR PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN PARA EL PROYECTO, SE OBTIENE A TRAVÉS DE LA CFN, CON UNA TASA DE 9,5% A 10 AÑOS, CON PAGOS TRIMESTRALES, CUOTAS DECRECIENTES Y DOS PERIODOS DE GRACIA.

# INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- **ACEPTACIÓN DEL DETERGENTE ECOLÓGICO**

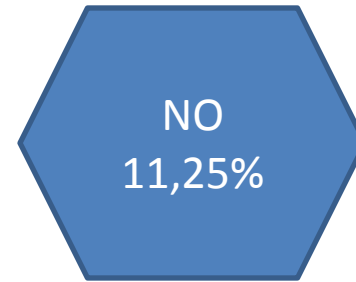
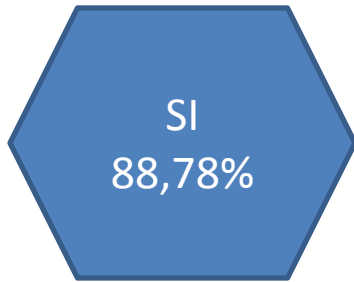


- **ACEPTACIÓN DEL DETERGENTE LÍQUIDO**





- **ACEPTACIÓN DEL DESINFECTANTE ECOLÓGICO**



- LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DETERMINA QUE EL PROYECTO TIENE ACEPTACIÓN ENTRE LOS HOGARES GUAYAQUILEÑOS, ADEMÁS DE QUE LOS PRECIOS DISPUESTOS A PAGAR POR EL PRODUCTO DEBERÁ SER IGUAL AL DE LOS PRODUCTOS EXISTENTES EN EL MERCADO, QUE EL CONSUMIDOR SE INCLINA POR ESTOS PRODUCTOS POR QUE AYUDA A CONTRIBUIR CON EL CUIDADO DEL ECOSISTEMA Y DE LA SALUD.

# MERCADO INTERNACIONAL

- LLEGAR A EXPORTAR NUESTRO PRODUCTO ES UNO DE LOS OBJETIVOS DEL PROYECTO.
- CANADÁ ES UN PAÍS QUE OFRECE OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES, EN CUANTO A SUS REQUISITOS, EXONERACIONES, ETC.
- EL MAYOR LIMITANTE QUE EXISTE PARA LOGRAR EXPORTAR ES EL RECURSO FINANCIERO.
- EL PROYECTO TENDRÍA BUENA ACEPTACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL, SIN EMBARGO SE NECESITARÍA MUCHO TIEMPO PARA SATISFACER LA DEMANDA INTERNA; EL CAPITAL SE DEBERÁ INVERTIR EN SATISFACER DICHA DEMANDA.

# EVALUACIÓN FINANCIERA

- EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES, EL PROYECTO OBTIENE UNA PÉRDIDA, \$2573,97; RECUPERÁNDOSE EN LAS SIGUIENTES ANUALIDADES; ESTO SE DEBE A LA INVERSIÓN INICIAL DE LA ADECUACIÓN DEL ESPACIO FÍSICO, EN EL PLAN DE MARKETING PARA POSICIONAR EL NUEVO PRODUCTO EN EL MERCADO; Y EN EL SEGUNDO AÑO SE ESTIMA CRECER EN VENTAS EN UN 10%
- SE OBTIENE UN **VAN** DE \$106364,11, CON UNA TASA PERTINENTE DE DESCUENTO DEL 13%.
- LA TASA INTERNA DE RETORNO, **TIR**, ES DE 14,23% , UN PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE 3 AÑOS 2 MESES Y UNA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE 1,18.
- EL PROYECTO ES VIABLE FINANCIERAMENTE.

- SEGÚN EL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD, EL PROYECTO ES SENSIBLE A UN INCREMENTO DE LOS COSTOS DEL 4% Y A UNA DISMINUCIÓN EN LAS VENTAS DEL 5%

### INDICADORES FINANCIERO:

- EL ÍNDICE QUE MAS DEBEMOS CUIDAR ES EL DE ENDEUDAMIENTO, PUES, EL PRIMER AÑO, A PENAS EL 4.57% DE LOS ACTIVOS PERTENECE A LOS SOCIOS, LLEGANDO AL DÉCIMO PERÍODO A 31,04% AÚN ASÍ EL PORCENTAJE ES BAJO Y LA EMPRESA TIENE EL 68,96% DE SUS ACTIVOS EN MANOS DE LOS ACREEDORES
- EL ÍNDICE DE RENTABILIDAD EN EL PRIMER PERIODO ES DE -0.76% LLEGANDO A LA DÉCIMA ANUALIDAD AL 26,49% DE RENTABILIDAD.

# EVALUACIÓN SOCIAL

- SUS BENEFICIOS SOCIALES VAN DESDE OFRECER PUESTOS DE TRABAJOS, CONTRIBUIR AL BIENESTAR DE LA SOCIEDAD, AYUDANDO A DISMINUIR LA CONTAMINACIÓN AMBIENTAL Y AYUDA A MEJORAR LA SALUD DE SUS CONSUMIDORES, HASTA LOS PAGOS DE IMPUESTOS, TASAS ETC.

# EVALUACIÓN AMBIENTAL

- ELABORAR Y COMERCIALIZAR PRODUCTOS DE LIMPIEZA ECOLÓGICOS, NO SOLO AYUDA A CONTRIBUIR DISMINUYENDO LOS NIVELES DE CONTAMINACIÓN AMBIENTAL, Y A MEJORAR LA SALUD DE LOS CONSUMIDORES, SINO QUE BUSCA CONVERTIRSE EN ÍCONO DE UNA NUEVA PRODUCCIÓN MAS LIMPIA Y RESPETUOSA CON EL MEDIO AMBIENTE, ESTO EN EL FUTURO, SE REVERTIRÁ EN UN MAYOR BENEFICIO PUES LOS GOBIERNOS UTILIZARÁN MENOS RECURSOS EN COMBATIR LA CONTAMINACIÓN DE SUS ECOSISTEMAS Y A DISMINUIRÁ LOS RECURSOS UTILIZADOS PARA CURAR AFECCIONES EN LA SALUD DE LOS HABITANTES DE SUS PAISES.

# VENTAJAS Y DESVENTAJAS

- VENTAJAS: LA PRINCIPAL VENTAJA ES SU ATRIBUTO DE ECOLÓGICO, ESTO LO HACE COMPETITIVO.
- GOZA DE RENTABILIDAD, AUNQUE LA ELABORACIÓN PUEDE RESULTAR COSTOSA, DEBIDO AL GRADO DE CALIDAD QUE ESTOS PRODUCTOS DEBEN TENER PARA SU VENTA
- LOS GOBERNANTES TIENEN MAYOR INTERÉS EN PROMOVER EL CONSUMO, ENTRE SUS CONCIUDADANOS, DE PRODUCTOS LO MENOS DAÑINOS POSIBLE PARA EL MEDIO AMBIENTE.

- LA DESVENTAJA PRINCIPAL ES NO CONTAR CON FINANCIAMIENTO PARA PONER EN MARCHA EL PROYECTO, Y CONSEGUIR LOS RECURSOS A TRAVÉS DE INSTITUCIONES TIENE UN COSTO FINANCIERO ALTO QUE PUEDE ENCARECER EL PRODUCTO Y DISMINUIR LA RENTABILIDAD.



# CONCLUSIONES

- LA CONTAMINACIÓN AMBIENTAL OBLIGA A CONCIENTIZAR A LOS CONSUMIDORES EN CONSUMIR PRODUCTOS ECOLÓGICOS
- LOS PRODUCTOS ECOLÓGICOS ESTAN GANANDO ESPACIO EN NUESTRO MEDIO
- EXISTE UNA DEMANDA INSATISFECHA DE ESTOS PRODUCTOS
- LOS EMPRESARIOS EN NUESTRO MEDIO NO HAN INCURSIONADO EN ESTA LÍNEA DE NEGOCIO, A NIVELES INDUSTRIALES, POR FALTA DE INFORMACIÓN DE LAS CAUSAS Y EFECTOS TRAS LOS PRODUCTOS TRADICIONALES Y POR LO COSTOSO QUE RESULTA LA INVERSIÓN INICIAL.
- INGRESAR AL MERCADO INTERNACIONAL NO ES UNA BARRERA IMPENETRABLE, PERO SI SE NECESITARÁ UNA INVERSIÓN CONSIDERABLE .

# RECOMENDACIONES

- QUE EXISTAN REGLAMENTACIONES PARA OBTENER LOS CRÉDITOS, PARA LA GENERACIÓN DE ESTA CLASE DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS, CON UNA TASA DE INTERÉS MÍNIMA DURANTE EL TIEMPO QUE EL PROYECTO RECUPERE SU INVERSIÓN INICIAL
- APLICAR REQUISITOS MENOS EXIGENTES PARA APLICAR A LOS CRÉDITOS Y QUE LAS GARANTÍAS SEAN MIXTAS.
- PRESENTAR PROGRAMAS DE INFORMACIÓN AL SISTEMA EDUCATIVO, SECTORES DE LA SALUD, EMPRESA PÚBLICA Y PRIVADA, SOBRE LOS DAÑOS POR EL USO DE LOS PRODUCTOS DE LIMPIEZA NO ECOLÓGICOS.
- INVERTIR EL CAPITAL QUE SE GENERE EN EL PROYECTO EN LÍNEAS DE PRODUCTOS, QUE DIVERSIFIQUE LA GAMA DE PRODUCCIÓN Y GENERAR MAYOR RENTABILIDAD.