



UNIVERSIDAD ESTATAL DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TRABAJO DE TITULACIÓN PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL

TEMA:
“MODELO DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA NATURAL SOLUTIONS”

AUTORA:
GEMA JOSELYN VELOZ BOHÓRQUEZ

TUTOR:
ARQ. TEODORO ESCALANTE BOURNE, MSc.

GUAYAQUIL, 2017

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Modelo de negocio para la empresa Natural Solutions	
AUTORA: Gema Joselyn Veloz Bohórquez	TUTOR: Arq. Teodoro Escalante Bourne, MSc.
	REVISORES: Lcda. Blanca Silva Ec. María Fernanda Moya
INSTITUCIÓN: Universidad De Guayaquil	FACULTAD: Facultad De Ciencias Administrativas
CARRERA: Ingeniería En Marketing Y Negociación Comercial	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	No. DE PÁGS: 110
TÍTULO OBTENIDO:	
ÁREAS TEMÁTICAS: Elaboración y comercio de crema reductora de estrías a base de café y aceite de coco. Ventas por internet.	
PALABRAS CLAVE: Crema reductora de estrías, café y aceite de coco, productos naturales, ventas por internet, natural solutions, redustrias.	
RESUMEN: Se realizó una investigación de mercado la cual permitió analizar que la crema reductora a base de café y aceite de coco los cuales contienen propiedades para mejorar el aspecto de la piel dando firmeza y vitalidad y con una cantidad mínima de químicos para su conservación tendrá aceptación en el mercado, además se descubrió que se puede realizar las ventas a través de internet desde la página web y redes sociales de la empresa, la tasa interna de retorno que se obtiene ante la inversión requerida por este proyecto es de 30,09% en comparación a la tasa mínima atractiva de retorno del 12,34%, además se obtiene en el proyecto un valor actual neto de \$31.466,08.	
No. DE REGISTRO (en base de datos):	No. DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	
ADJUNTO PDF:	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES	Teléfono: E-mail:
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre:
	Teléfono:
	E-mail:

Certificado del Tutor

Habiendo sido nombrado, Arq. Teodoro Escalante Bourne, MSc., tutor de tesis de grado como requisito para optar el título de Ingeniera en Marketing y Negociación Comercial presentado por la egresada:

Gema Joselyn Veloz Bohórquez con C.I: 0926554965

Tema: “Modelo de negocio para la empresa Natural Solutions”

Certifico que: He revisado y aprobado en todas sus partes para su sustentación.

Arq. Teodoro Escalante Bourne, MSc.

TUTOR DE TESIS

Certificado del Antiplagio



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 4%

Date: jueves, julio 28, 2016

Statistics: 385 words Plagiarized / 9631 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

Definición y justificación del negocio Descripción general del negocio Nombre comercial: Natural Solutions Marca: ReduStrias Nombre de la empresa: Natural Solutions Definición del negocio: Empresa ecuatoriana dedicada a la elaboración y comercialización de producto reductor de estrías a base de aceite de coco y café, a través de internet; comprar directamente y sin salir de casa, es una ayuda que hoy en día está al alcance de nuestras manos y podemos hacer uso de la misma, con la posibilidad de ampliar la línea de producto de Natural Solutions.

Misión Natural Solutions se dedica a la elaboración y comercialización de productos naturales que ayudan al cuidado corporal, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Visión Para el 2018 ser una empresa reconocida a nivel nacional por nuestros productos y calidad. Valores de la empresa Calidad Responsabilidad Compromiso Honestidad Espíritu de servicio Espíritu emprendedor Creatividad Objetivos generales de la empresa Objetivos a corto plazo Posicionar la empresa.

Arq. Teodoro Escalante Bourne, MSc.
Tutor

Renuncia derecho de autor

Por medio de la presente certifico que los contenidos desarrollados en esta tesis son de absoluta propiedad y responsabilidad de Gema Joselyn Veloz Bohórquez con C.I: 0926554965, cuyo tema es:

Tema: “Modelo de negocio para la empresa Natural Solutions”

Derechos que renuncio a favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso como a bien tenga.

GEMA JOSELYN VELOZ BOHÓRQUEZ

C.I: 0926554965

Dedicatoria

Dedico mi tesis la cual ha sido realizada con mucho esfuerzo a mi madre Diana Bohórquez, quién desde muy joven me ha cuidado y apoyado en las metas que me he trazado, para lograr ser una profesional.

A mis hijos Paulette y Ezequiel también les dedico mi tesis, porque ellos son un pilar fundamental en mi vida y por quienes quiero ser mejor cada día y ser su orgullo.

El éxito depende del esfuerzo.

Sófocles

Agradecimiento

A Dios por permitirme llegar hasta este día y cumplir una de mis metas trazada desde mi niñez, a mi tutor de tesis Arq. Teodoro Escalante Bourne, MSc. el cual ha compartido sus conocimientos para lograr concluir la tesis y aquellas personas que me colaboraron para la realización del mismo, sin olvidar a mi madre y a mis hijos.

Índice

Certificado del Tutor	III
Certificado del Antiplagio	IV
Renuncia derecho de autor	V
Dedicatoria.....	VI
Agradecimiento	VII
Índice	VIII
Índice de Tablas.....	XI
Índice de Gráficos	XIV
Índice de Figuras	XV
Resumen	XVII
Abstract.....	XVIII
Introducción	1
Definición y justificación del negocio	2
Descripción general del negocio	2
Misión	2
Visión.....	2
Objetivos generales de la empresa	3
Factores claves de éxito.....	3
Análisis FODA.....	4
Impacto económico y social del proyecto	5
Mercadotecnia e imagen	6
Investigación de mercado	6
Fuentes secundarias.....	6
Fuentes primarias	7
Análisis de mercado	22
Mercado potencial.....	22
Mercado Meta	23
Descripción de la necesidad a satisfacer	24

Competencia.....	25
Directa	25
Indirecta.....	29
Producto	33
Descripción de las características tangibles.....	33
Características intangibles	34
Aspectos innovadores del producto	35
Precio.....	40
Políticas de precio.....	40
Estrategias de introducción al mercado	40
Publicidad y promoción	41
Comercialización.....	44
Resumen de estrategias de mercadotecnia	45
Proyecciones de venta por 5 años	45
Imagen de la empresa	46
Definición del nombre	46
Logotipo.....	46
Slogan	48
Producción / operación de la empresa.	49
Definición de todos los productos/servicios que se brindarán	49
Localización geográfica de la empresa	50
Materia prima y proveedores.....	50
Maquinaria y/o herramientas de trabajo	53
Nombre, costo y capacidad de producción	53
Establecimiento del requerimiento de personal.....	55
Control de calidad	56
Infraestructura tecnológica	57
Identificación de los costos de producción/operación.....	58

Punto de equilibrio	58
Administración de Recursos Humanos.....	60
Equipo de líderes del proyecto (Curriculum del emprendedor)	60
Definición de funciones y responsabilidades	63
Organigrama	67
Tabla de personal	67
Contabilidad y Finanzas	68
Inversión Inicial	68
Capital de Trabajo.....	69
Financiamiento.....	69
Balance Inicial.....	70
Estados Financieros.....	71
Flujo de Efectivo	71
Estado de Resultados Anual.....	71
Balance General Anual	72
Indicadores Financieros	73
Liquidez	73
Período de recuperación de inversión.....	73
Rentabilidad sobre la inversión	74
Rentabilidad sobre el capital contable.....	74
Aspectos legales.....	75
Forma legal	75
Participación de capital de los socios	75
Trámite o permiso para iniciar actividades	76
Plan de trabajo en gráfica de Gantt.....	84
Anexos.....	88

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz FODA	4
Tabla 2 Sexo	8
Tabla 3. Edad	9
Tabla 4 Estrías en el cuerpo	10
Tabla 5 Lugares con estrías	11
Tabla 6 Utilización de reductores de estrías	12
Tabla 7. Tiempo de utilización de reductores de estrías	13
Tabla 8. Tratamiento reductor de estrías utilizado	14
Tabla 9. Tamaño de crema reductora utilizada	15
Tabla 10. Precio de crema reductora utilizada	16
Tabla 11 Sigue utilizando su crema reductora de estrías.....	17
Tabla 12. Dispuesto a utilizar crema reductora de estrías a base de productos naturales	18
Tabla 13. Es alérgico al aceite de coco y café	19
Tabla 14. Ha comprado cremas reductoras de estrías a través de internet	20
Tabla 15. Recibir asesoramiento sobre la aplicación adecuada.....	21
Tabla 16. Cobertura del mercado potencial	22
Tabla 17. Matriz de segmentación	23
Tabla 18. Estrategia de precio por unidad	40
Tabla 19. Estrategia de introducción por precio	40
Tabla 20. Presupuesto de publicidad.....	43

Tabla 21. Canal indirecto corto de Natural Solutions 1	44
Tabla 22. Proyecciones de ventas	45
Tabla 23. Materia prima	50
Tabla 24. Costos indirectos de fabricación	51
Tabla 25. Proveedores	51
Tabla 26. Maquinarias y equipos de operación.....	53
Tabla 27. Muebles de operación.....	53
Tabla 28. Muebles y enseres	53
Tabla 29. Equipo de oficina	54
Tabla 30. Equipos de computación.....	54
Tabla 31. Vehículos	54
Tabla 32. Depreciación y Amortización.....	55
Tabla 33. Requerimiento de Personal Operativo	55
Tabla 34. Gastos Administrativos	55
Tabla 35. Infraestructura tecnológica (computadora)	57
Tabla 36. Infraestructura tecnológica (impresora multifuncional)	57
Tabla 37. Costo de producción y unidades producidas	58
Tabla 38. Costo de producción y unidades producidas	58
Tabla 39. Punto de equilibrio	58
Tabla 40. Gastos del Personal	67
Tabla 41. Inversión Inicial	68
Tabla 42. Capital de Trabajo.....	69

Tabla 43. Financiamiento	69
Tabla 44. Tabla de amortización del préstamo	70
Tabla 45. Balance General Inicial	70
Tabla 46. Flujo de Efectivo	71
Tabla 47. Estado de Resultados Anual	72
Tabla 48. Balance General Anual	72
Tabla 49. Liquidez	73
Tabla 50. Cuadro del TIR y VAN.....	73
Tabla 51. Cuadro resumen TMAR	74
Tabla 52. Rentabilidad sobre la inversión	74
Tabla 53. Rentabilidad sobre el capital contable.....	74
Tabla 54. Participación de capital de los socios.....	75
Tabla 55. Gráfica de Gantt.....	84

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Sexo.....	8
Gráfico 2 Edad.....	9
Gráfico 3 Estrías en el cuerpo	10
Gráfico 4 Lugares con estrías.....	11
Gráfico 5. Utilización de reductores de estrías.....	12
Gráfico 6. Tiempo de utilización de reductores de estrías.....	13
Gráfico 7. Tratamiento reductor de estrías utilizado.....	14
Gráfico 8. Tamaño de crema reductora utilizada	15
Gráfico 9. Precio de crema reductora utilizada	16
Gráfico 10. Sigue utilizando su crema reductora de estrías	17
Gráfico 11. Dispuesto a utilizar crema reductora de estrías a base de productos naturales	18
Gráfico 12. Es alérgico al aceite de coco y café.....	19
Gráfico 13. Ha comprado cremas reductoras de estrías a través de internet	20
Gráfico 14. Recibir asesoramiento sobre la aplicación adecuada	21
Gráfico 15. Proceso de fabricación	52
Gráfico 16. Punto de equilibrio.....	59
Gráfico 17. Organigrama	67

Índice de Figuras

Figura 1. Logo AVON	25
Figura 2. Línea cuerpo de AVON.....	25
Figura 3. Crema reductora de estrías Body Revolution.....	26
Figura 4. Logo Cicatricure.....	27
Figura 5. Aceite natural antiestrías EUCERIN	28
Figura 6. Aceite corporal reafirmante NIVEA	29
Figura 7. Logo DermoDent	30
Figura 8. Logo Dermacare	31
Figura 9. Logo Spa & Centro estético S&S	32
Figura 10 Producto ReduStrias.....	33
Figura 11. Aceite de coco	35
Figura 12. Café.....	36
Figura 13. Glicerina	37
Figura 14. Ácido cítrico	38
Figura 15. Alcohol potable o etílico	38
Figura 16. Agua destilada.....	39
Figura 17. Volante Natural Solutions 1	41
Figura 18. Volante Natural Solutions 2	42
Figura 19. Volante Natural Solutions 3	42
Figura 20. Facebook de Natural Solutions	43
Figura 21. Canal indirecto corto de Natural Solutions 2	44

Figura 22. Logotipo Natural Solutions	46
Figura 23. Colorimétrico de Natural Solutions	47
Figura 24. Slogan Natural Solutions	48
Figura 25. Ubicación de Natural Solutions	50

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL.**

**TEMA: “MODELO DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA NATURAL
SOLUTIONS.”**

AUTORA: GEMA JOSELYN VELOZ BOHÓRQUEZ

RESUMEN

En el presente proyecto de tesis se plantea la elaboración y comercialización de crema reductora de estrías a base de café y aceite de coco, al contener productos naturales el área maltratada se ve beneficiada por el aceite de coco que hidrata y el café que aporta firmeza a la piel y no se verá expuesta a maltratos por los químicos que contienen algunas cremas ocasionando alergia en la piel, este mercado está creciendo a un 10 % anual debido que se está adquiriendo la cultura de la belleza y se ha encontrado una forma de venta que no es explotada totalmente, que es a través de internet. La misión es ayudar al cuidado corporal, para satisfacer las necesidades de los clientes. Dentro de la investigación de mercado realizada se confirma que tendrá aceptación en el mercado, además que se puede realizar las ventas a través de internet desde la página web y redes sociales de la empresa, la tasa interna de retorno que se obtiene ante la inversión requerida por este proyecto es de 30,09% en comparación a la tasa mínima atractiva de retorno del 12,34%, además se obtiene en el proyecto un valor actual neto de \$31.466,08.

Palabras claves: Crema reductora de estrías, café y aceite de coco, productos naturales, ventas por internet, Natural Solutions, Redustrias.

UNIVERSITY OF GUAYAQUIL**FACULTY OF ADMINISTRATIVE SCIENCES****THESIS PRESENTED AS A REQUIREMENT FOR CHOOSING THE TITLE OF
ENGINEERING IN MARKETING AND TRADE NEGOTIATIONS.****TOPIC: "BUSINESS MODEL FOR THE NATURAL SOLUTIONS COMPANY."****AUTHOR: GEMA JOSELYN VELOZ BOHÓRQUEZ****SUMMARY**

In this thesis project the development and marketing of reducing stretch mark cream with coffee and coconut oil, containing natural products the battered area is benefiting from coconut oil which moisturizes and coffee that brings firmly arises skin and will not be exposed to mistreatment by chemicals containing some creams causing skin allergy, this market is growing at 10% annually because being acquired culture of beauty and found a way of sale is not fully exploited, that is through the Internet. The mission is to help the body care to meet the needs of customers. In research conducted market it is confirmed to have acceptance in the market, and you can make sales via the internet from the website and social networks of the company, the internal rate of return obtained before the investment required this project is 30.09% compared to the minimum attractive rate of return of 12.34%, also is obtained in the project a net present value of \$31,466.08.

Keywords: stretch mark reduction cream, coffee and coconut oil, natural products, sales online, Natural Solutions, Redustrias.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la cultura de la belleza está creciendo constantemente, hace años atrás las personas se encontraban interesadas en mostrar una figura corporal perfecta, por lo cual realizaban varios métodos para lograr su objetivo.

En Ecuador las personas no cuidaban tanto de su físico por lo que antes las cremas reductoras no eran tan solicitadas, debido al incremento cultural de la belleza y lo que se ve en el mercado de cuerpos esculturales, actualmente los productos de cuidado corporal son solicitados para lograr tener una piel radiante y saludable.

Por eso se encuentra cremas reductoras de estrías en el mercado pero no todas logran los resultados indicados.

Natural Solutions se creó a partir de las necesidades del consumidor, permitiendo la elaboración y comercialización de un reductor de estrías a base de café y aceite de coco, al contener productos naturales se evita que la piel se vea afectada por los químicos que tienen otros productos.

La empresa cuenta con un plan estratégico, el cual le va a permitir competir eficazmente y llegar al mercado meta, se va a realizar a través de internet desde la página web y red social de Natural Solutions, generando un ahorro en el uso de las herramientas de marketing para su promoción.

Definición y justificación del negocio

Descripción general del negocio

- a. **Nombre comercial:** Natural Solutions
- b. **Marca:** ReduStrias
- c. **Nombre de la empresa:** Natural Solutions
- d. **Definición del negocio:**

Empresa ecuatoriana dedicada a la elaboración y comercialización de producto reductor de estrías a base de aceite de coco y café, a través de internet; comprar directamente y sin salir de casa, es una ayuda que hoy en día está al alcance de nuestras manos y podemos hacer uso de la misma, con la posibilidad de ampliar la línea de producto de Natural Solutions.

Misión

Natural Solutions se dedica a la elaboración y comercialización de productos naturales que ayudan al cuidado corporal, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Visión

Para el 2018 ser una empresa reconocida a nivel nacional por nuestros productos y calidad.

Valores de la empresa

- Calidad
- Responsabilidad
- Compromiso
- Honestidad
- Espíritu de servicio
- Espíritu emprendedor
- Creatividad

Objetivos generales de la empresa

- **Objetivos a corto plazo**
 - a. Posicionar la empresa en el mercado de la provincia del Guayas.
 - b. Satisfacer las necesidades de los clientes ofreciendo servicio y producto de calidad.
 - c. Impulsar la venta del producto.
- **Objetivos a medio plazo de la empresa**
 - a. Posicionar la empresa en el mercado de la región costa y sierra del país.
 - b. Marcar diferencia de los productos de los competidores.
- **Objetivos a largo plazo de la empresa**
 - a. Posicionar la empresa a nivel nacional.
 - b. Proveer a los clientes productos de calidad y a los mejores precios.

Factores claves de éxito

- Orientado al cuidado corporal de los clientes a base de productos naturales.
- Calidad en los productos.
- Mejoramiento permanente de los productos.
- Acceso a los productos, a través de internet, lo cual le da confianza a los clientes evitando los prejuicios de la sociedad.
- Precios asequibles.
- Equipo de trabajo calificado y con deseo de superación.
- Calidad en atención al cliente y asesoramiento en la utilización adecuada de los productos.

Análisis FODA

Natural Solutions es una empresa que plantea su visión de ser reconocida a nivel nacional, por ayudar al cuidado corporal logrando satisfacer las necesidades de sus clientes, por lo cual se debe identificar y analizar los factores internos y externos que afectará positiva y negativamente la organización.

Tabla 1 Matriz FODA

	Fortalezas	Debilidades
FODA	Calidad en los productos elaborados. Comercialización a través de internet. Elaboración a base de productos naturales. Calidad en atención a los clientes y asesoramiento en la utilización adecuada de los productos. Disponibilidad de insumos y recursos. Equipo de trabajo calificado y con deseo de superación. Precios asequibles.	Nuevos en el mercado. Dependencia de aparatos tecnológicos.
Oportunidades	FO	DO
Aceptación en el mercado. Apoyo por parte del gobierno en creación de empresas. Avance tecnológico. Aceptación en cuidado estético y corporal por parte de la población.	Ofrecer productos de calidad a los clientes.	Dar a conocer el producto en el mercado.
Amenazas	FA	DA
Escasez de materia prima por fenómenos naturales. Ingreso de nuevos competidores. Hacker Problemas económicos en el país.	Negociar con varios proveedores.	Innovar constantemente ante la presencia de nuevos competidores.

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Impacto económico y social del proyecto

El impacto económico generado por el proyecto, está conformado en generar empleo a aquellas madres solteras que son cabeza del hogar, para que mejoren su calidad de vida y no migren al interior del país; al contrario trabajen en la empresa Natural Solutions que generará 6 fuentes de empleo directo que representa un valor mensualmente de \$2.999,56 y anualmente \$35.994,72.

El impacto social se enfoca en las mujeres que utilizan cremas reductoras de estrías y podrán ver los resultados de una forma natural sin exponer a químicos al cuerpo, al utilizar una crema a base de productos naturales.

Mercadotecnia e imagen

Investigación de mercado

Fuentes secundarias

Las cremas reductoras de estrías son productos que ayudan a mejorar la apariencia de la piel, en las zonas afectadas ya sea por cambios hormonales, embarazos, aumento y disminución de peso entre otros factores. Las cremas reductoras de estrías dan una seguridad, a quienes las usan por motivo que ven los cambios deseados en su cuerpo (Carreras, 2007).

Según la Asociación Ecuatoriana de Productores y Comercializadores de Cosméticos, Perfumes y Productos de Cuidado Personal (Procosméticos), la mujer ecuatoriana, a nivel general, destina mínimo 15 dólares y máximo 150 dólares cada mes en artículos de cuidado personal o belleza (N.N, Lucir mas bella será caro, 2011).

Con un movimiento de \$ 1.100 millones al año y un crecimiento anual de 10%, que en 2014 representó el 1,6% del Producto Interno Bruto (PIB), el de cosméticos y aseo personal es un sector emergente en Ecuador. Según datos de Procosméticos, en Ecuador 8 de cada 10 hogares tienen un promedio de 5 productos cosméticos en casa (N.N, El 80% de ecuatorianos tiene 5 cosméticos en casa, 2015).

Como competencia se encuentra en el mercado reductor de estrías tratamientos laser que se realizan en clínicas de belleza y/o spa, tratamientos caseros y cremas de marcas como Avon, CyZone, Ésika, Siluet 40, Cicatricure, Éternelle, Eucerin, Nivea y marcas no reconocidas en el mercado.

Fuentes primarias

Se realizará un estudio cuantitativo a los moradores del Cantón Durán, realizando encuestas de preguntas cerradas e indicando por un estudio probabilístico y aleatorio las personas que participarán de la misma, según la fórmula realizada indica que la muestra es de 96 habitantes.

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}}$$

Si se conoce el tamaño de la población:

N = tamaño de la población

n = tamaño necesario de la muestra

Z = margen de confiabilidad o número de unidades de desviación estándar en la distribución normal que producirá un nivel deseado de confianza

S = desviación estándar de la población conocida o estimada a partir de anteriores estudios o de una prueba piloto.

E = error o diferencia máxima entre la media muestral y la media de la población que se está dispuesto a aceptar con un nivel de confianza que se ha definido.

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}} = \frac{0.5^2}{\frac{0.10^2}{1.96^2} + \frac{0.5^2}{235769}} = \frac{0.25}{0.002603082049 + 0.00000106035} = 96$$

Modelo de encuesta

Revisar modelo en Anexo 1 y fotos de la encuesta realizada a moradores del cantón Durán en Anexo 2.

Resultados de la encuesta

Pregunta # 1

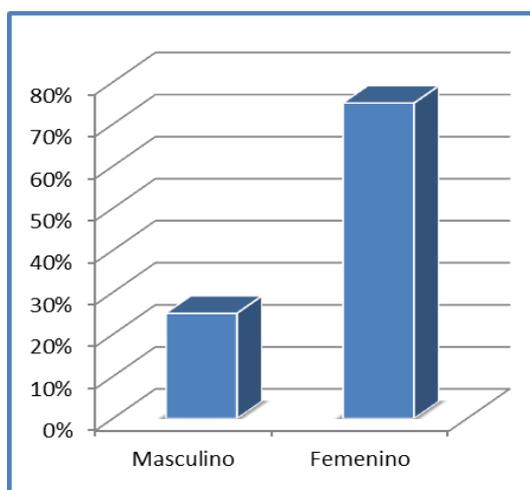
1.- Sexo

Tabla 2. Sexo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	24	25%
Femenino	72	75%
Total	96	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 1. Sexo



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Según el cuadro y gráfico se observa que un 25% de los pobladores que realizó la encuesta es masculino y un 75% femenino.

Interpretación: Los resultados indica que la mayor parte de los encuestados es femenino, debido a que tienen una mayor inclinación al cuidado corporal en relación al sexo masculino.

Pregunta # 2

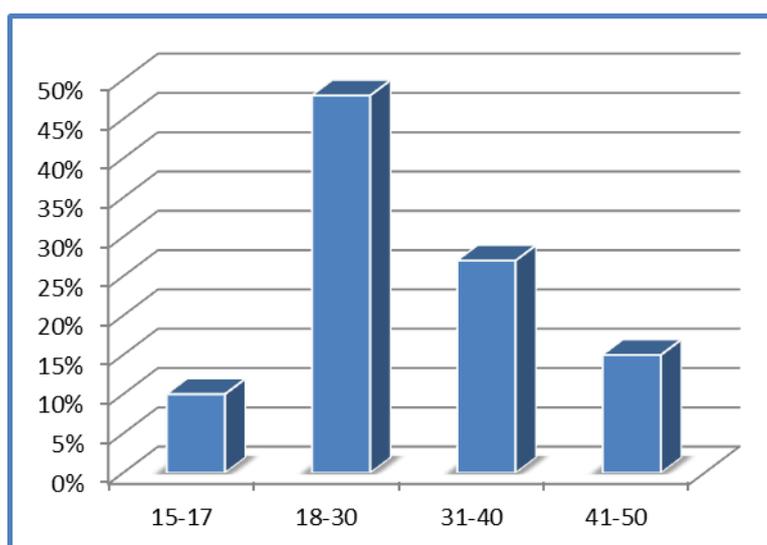
2.- Edad

Tabla 3. Edad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
15-17	10	10%
18-30	46	48%
31-40	26	27%
41-50	14	15%
Total	96	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 2. Edad



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Un 48% de los encuestados se encuentran entre los 18-30 años de edad, el 27% de 31-40 años de edad, el 15% de 41-50 años de edad y en un porcentaje menor los de 15-17 años de edad con un 10%.

Interpretación: Se demuestra que un mayor porcentaje de encuestados se encuentran entre las edades de 18 a 30 años, considerando dicha información para la selección del mercado meta.

Pregunta # 3

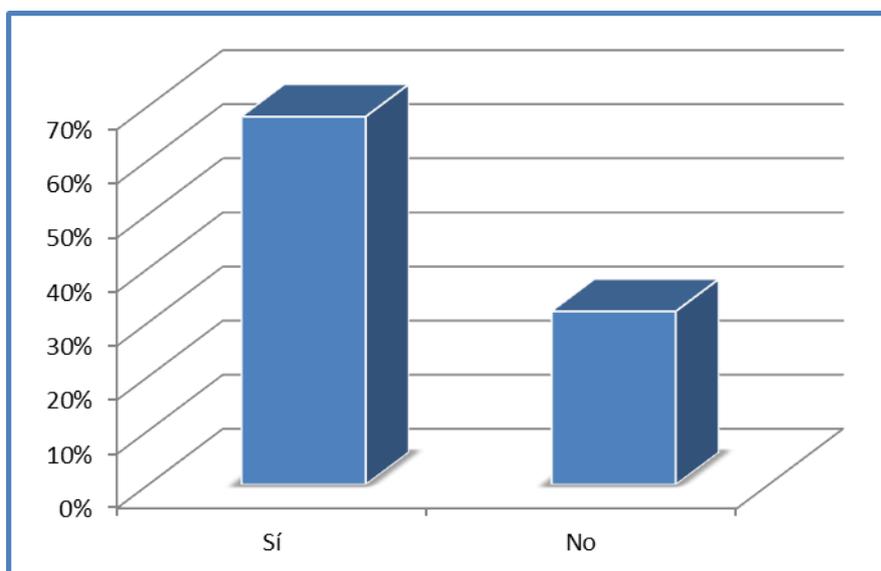
3.- Tiene usted estrías en alguna parte del cuerpo.

Tabla 4 Estrías en el cuerpo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	65	68%
No	31	32%
Total	96	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 3 Estrías en el cuerpo



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Se puede ver en el cuadro y gráfico que un 68% de los encuestados tienen estrías en alguna parte de su cuerpo, en relación a un 32% que indicó que no.

Interpretación: La mayoría de los encuestados indican que si tienen estrías en alguna parte de su cuerpo debido a embarazos, cambios drásticos de aumento y disminución de peso y otros por cambios hormonales, lo cual demuestra una de las principales causas de las estrías en las personas.

Pregunta # 4

4.- Seleccione el o los gráficos en el cual indica los lugares donde tiene estrías.

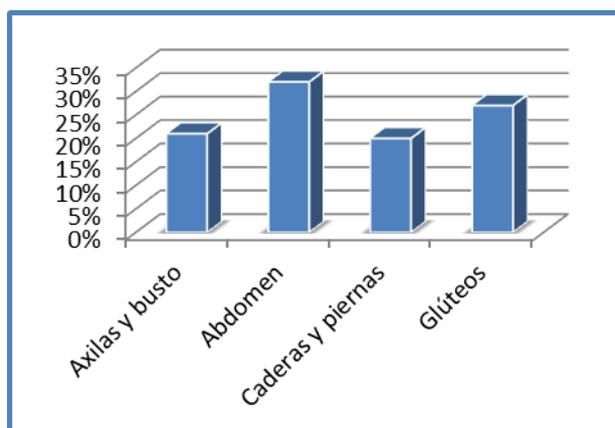
Tabla 5. Lugares con estrías

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Axilas y busto	32	21%
Abdomen	48	32%
Caderas y piernas	30	20%
Glúteos	40	27%
Total	150	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Nota: Debido al tipo de pregunta el total de frecuencia cambia con el total de los que contestaron sí en la pregunta # 3, debido que los encuestados contestaron más de una respuesta.

Gráfico 4. Lugares con estrías



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: De acuerdo al cuadro y gráfico indica que los encuestados tienen estrías mayormente en el abdomen con un 32%, glúteos en un 27%, axilas - busto 21% y caderas - piernas un 20%.

Interpretación: El área mas afectada por las estrías es el abdomen que comúnmente se da por los embarazos y se debe tener un mayor enfoque porque se desea ser tratada rápidamente según indicaban los encuestados, sin dejar atrás glúteos, axilas, busto, caderas y piernas.

Pregunta # 5

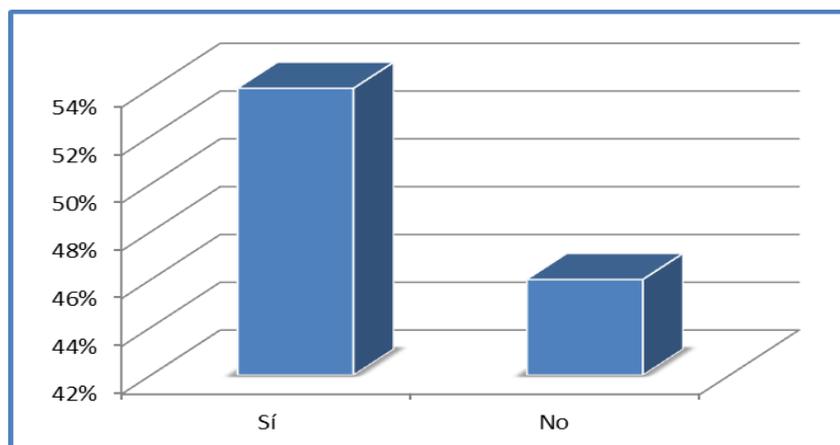
5.- Ha utilizado productos o servicios reductores de estrías.

Tabla 6. Utilización de reductores de estrías

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	35	54%
No	30	46%
Total	65	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 5. Utilización de reductores de estrías



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Según el cuadro y el gráfico indica que un 54%, ha utilizado productos reductores de estrías en relación al 46% que no ha utilizado a pesar de tener estrías en su cuerpo.

Interpretación: Los encuestados que indicaron que si tienen estrías, mas de la mitad de ellos han utilizado productos reductores de estrías y han visto pequeños resultados en su uso, en relación a los que no han utilizado por desconocimiento, productos no asequibles, no han visto resultados en las personas que los han utilizado o por que simplemente se sienten a gusto con sus estrías.

Pregunta # 6

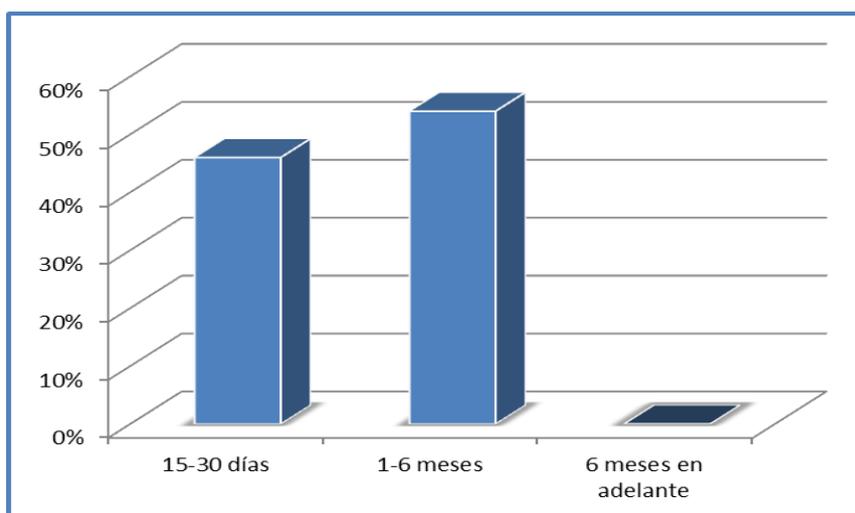
6.- Tiempo de utilización de productos o servicios reductores de estrías.

Tabla 7. Tiempo de utilización de reductores de estrías

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
15-30 días	16	46%
1-6 meses	19	54%
6 meses en adelante	0	0%
Total	35	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 6. Tiempo de utilización de reductores de estrías



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Como se puede identificar en el cuadro y gráfico un 54% de los encuestados han utilizado productos reductores de estrías de 1-6 meses y un 46% sólo de 15-30 días debido que recién empiezan el tratamiento.

Interpretación: Se demuestra que el producto reductor de estrías puede ser utilizado hasta por 6 meses por cada cliente, debido que quieren ver resultados mayores a los que han visto en su cuerpo con otros productos que son mínimos.

Pregunta # 7

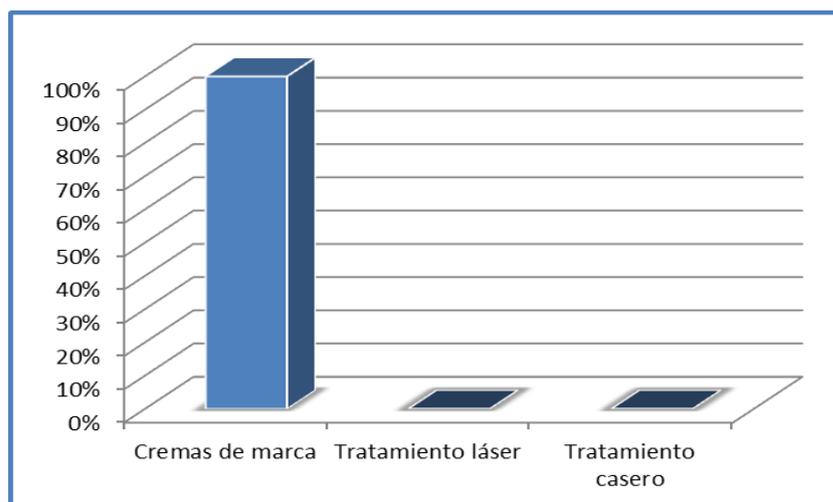
7.- Tratamiento reductor de estrías utilizado.

Tabla 8. Tratamiento reductor de estrías utilizado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Cremas de marca	35	100%
Tratamiento láser	0	0%
Tratamiento casero	0	0%
Total	35	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 7. Tratamiento reductor de estrías utilizado



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Según el cuadro y gráfico, indica que el 100% de los encuestados han utilizado cremas de marcas para reducir sus estrías.

Interpretación: Según los encuestados su mejor elección son las cremas para reducir las estrías, debido a su precio y de fácil acceso para su adquisición en referencia al tratamiento láser en el cual su precio es elevado y se encuentra en lugares especializados y no utilizan tratamientos caseros debido a su desconocimiento de cual le resultaría favorable en su cuerpo.

Pregunta # 8

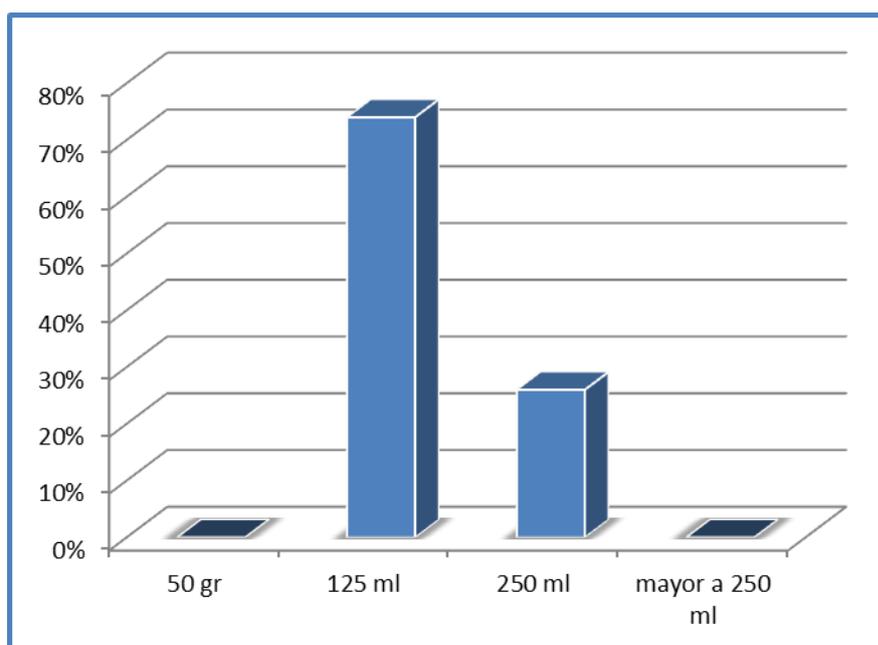
8.- Tamaño de crema reductora utilizada.

Tabla 9. Tamaño de crema reductora utilizada

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
50 gr	0	0%
125 ml	26	74%
250 ml	9	26%
mayor a 250 ml	0	0%
Total	35	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 8. Tamaño de crema reductora utilizada



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Un 74% de los encuestados, usan cremas reductoras de estrías de 125 ml y un 26% de 250 ml.

Interpretación: Según la información obtenida ayuda a tener una referencia al tamaño, para la crema reductora de estrías a base de aceite de coco y café que se quiere comercializar.

Pregunta # 9

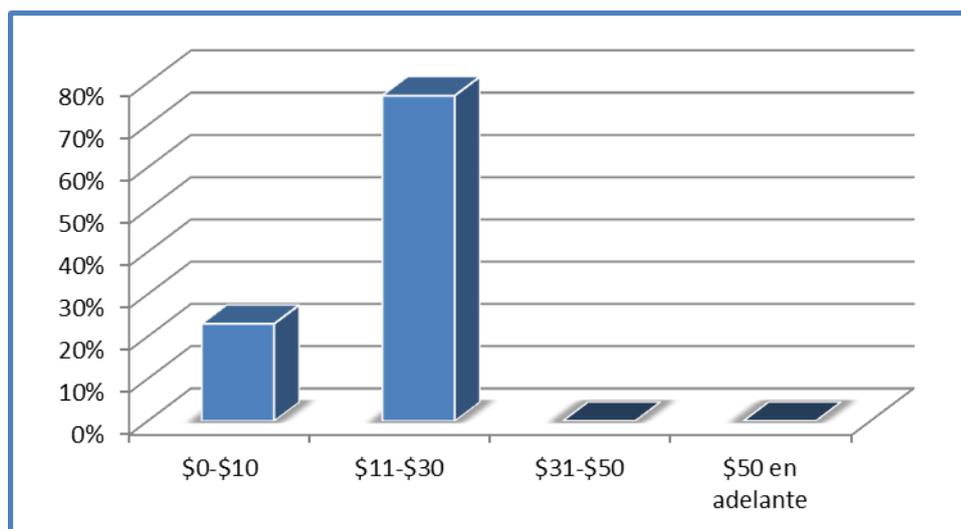
9.- Precio de cada tratamiento o crema reductora de estrías utilizada.

Tabla 10. Precio de crema reductora utilizada

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$0-\$10	8	23%
\$11-\$30	27	77%
\$31-\$50	0	0%
\$50 en adelante	0	0%
Total	35	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 9. Precio de crema reductora utilizada



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Según cuadro y gráfico indica que un 77% de los encuestados, pagan de \$11-\$30 por su producto reductor de estrías y un 23% de \$0-\$10.

Interpretación: La información obtenida da un rango mínimo y máximo para el precio del reductor de estrías a base de aceite de coco y café, por el que los clientes pagarán.

Pregunta # 10

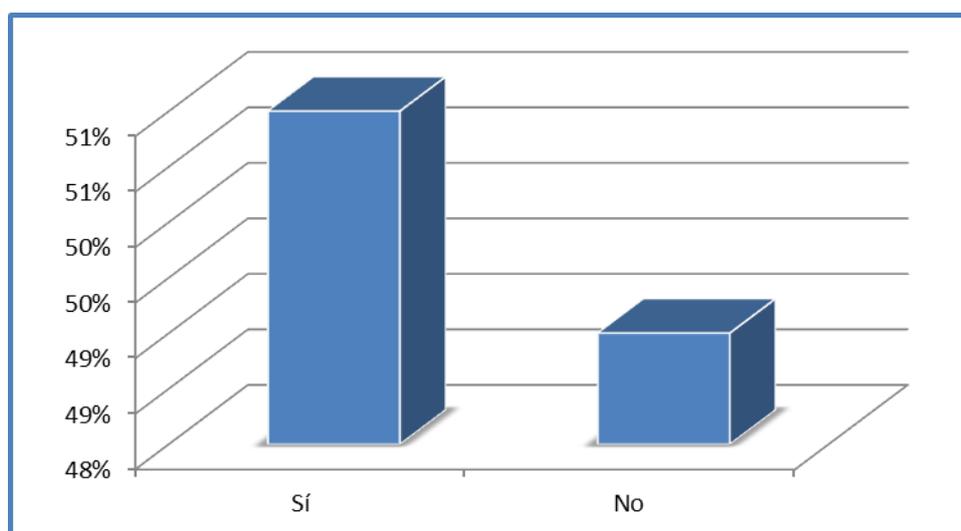
10.- Actualmente sigue utilizando su tratamiento o crema reductora de estrías.

Tabla 11. Sigue utilizando su crema reductora de estrías

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	18	51%
No	17	49%
Total	35	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 10. Sigue utilizando su crema reductora de estrías



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Un 51% de los encuestados indica que actualmente sigue utilizando su tratamiento reductor de estrías y un 49% ya no.

Interpretación: Según los encuestados que aún siguen utilizando el producto reductor de estrías, lo hacen por que llevan poco tiempo de uso o aún no ven los resultados deseados, en relación a los que ya no usan el producto fue porque no llegó a cumplir con los resultados que se esperaba.

Pregunta # 11

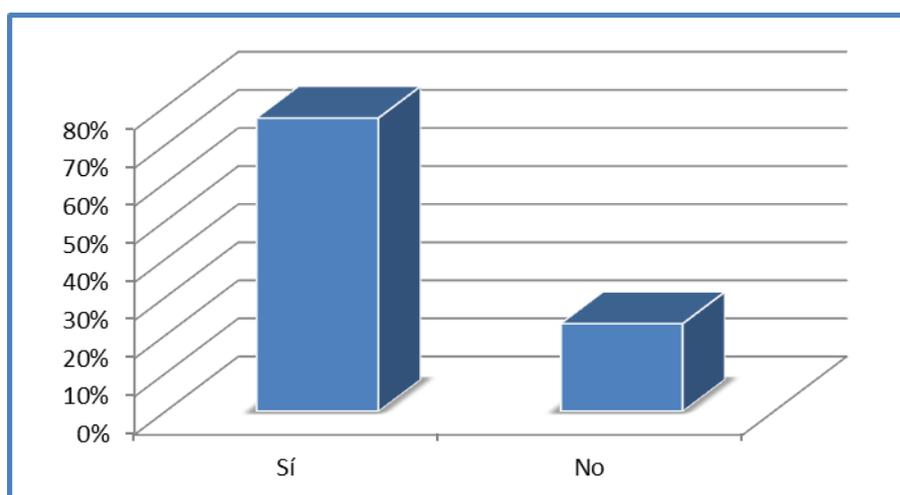
11.- Estaría dispuesta/dispuesto a utilizar una crema reductora de estrías a base de productos naturales.

Tabla 12. Dispuesto a utilizar crema reductora de estrías a base de productos naturales

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	50	77%
No	15	23%
Total	65	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 11. Dispuesto a utilizar crema reductora de estrías a base de productos naturales



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Según el cuadro y gráfico demuestra que un 77% de los encuestados, están dispuestos a utilizar una crema reductora de estrías a base de productos naturales y un 23% no.

Interpretación: Según los encuestados, la mayoría están dispuestos a utilizarla por ser con productos naturales y a su vez comprobar los resultados deseados, no se limitan porque otros productos no les hayan funcionado.

Pregunta # 12

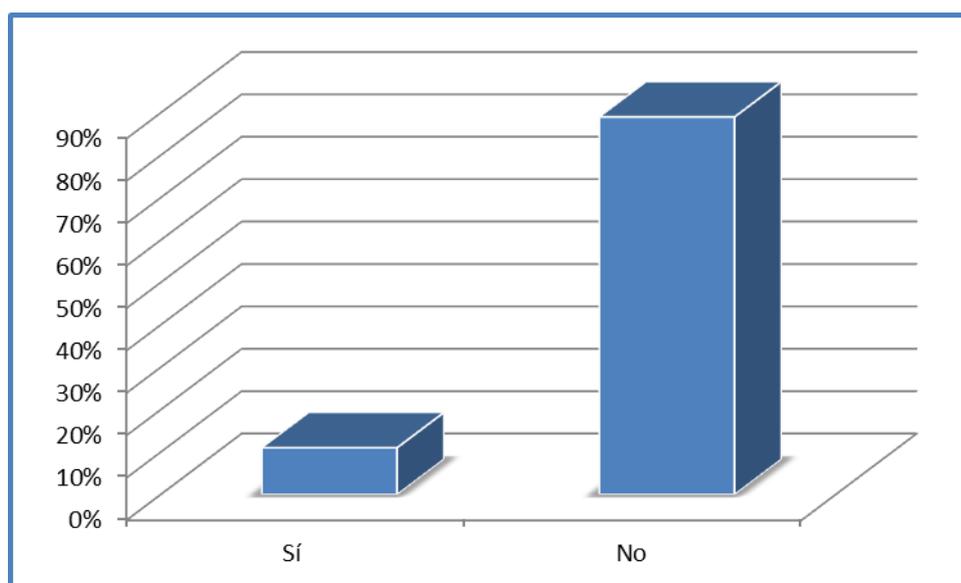
12.- Es alérgica/alérgico al aceite de coco y café.

Tabla 13. Es alérgico al aceite de coco y café

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	11%
No	58	89%
Total	65	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 12. Es alérgico al aceite de coco y café



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Un 89% de los encuestados indicaron que no son alérgicos al aceite de coco y café en relación a un 11% que dijo sí.

Interpretación: Con la información obtenida demuestra que el producto tiene aceptación con los clientes, porque su salud no se verá afectada frente alguna reacción alérgica.

Pregunta # 13

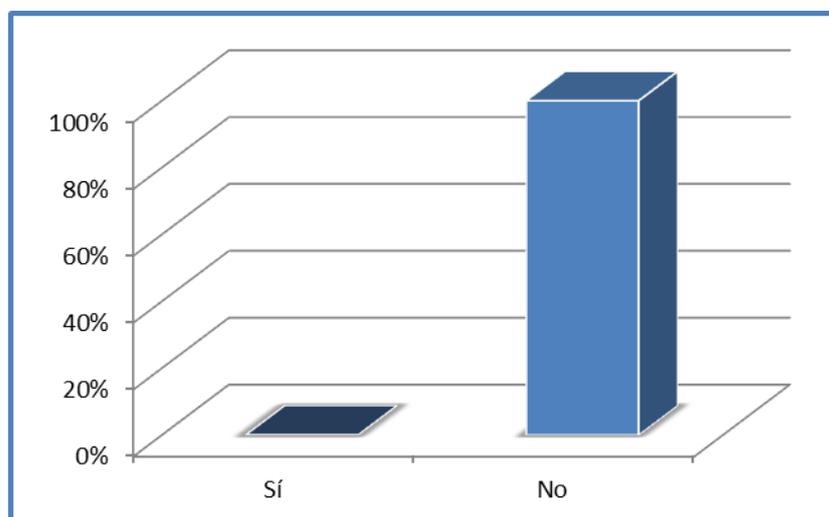
13.- Ha comprado cremas reductoras de estrías a través de internet.

Tabla 14. Ha comprado cremas reductoras de estrías a través de internet

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	65	100%
Total	65	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 13. Ha comprado cremas reductoras de estrías a través de internet



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Según el cuadro y gráfico demuestra que el 100% de los encuestados no han comprado cremas reductoras de estrías a través de internet.

Interpretación: Se demuestra que la venta de cremas reductoras de estrías a través de internet no ha sido explotado, los encuestados las adquieren por catálogo o farmacias, los avances tecnológicos hacen llegar rápidamente los productos a los clientes por redes sociales y página web de la empresa sin necesidad de salir.

Pregunta # 14

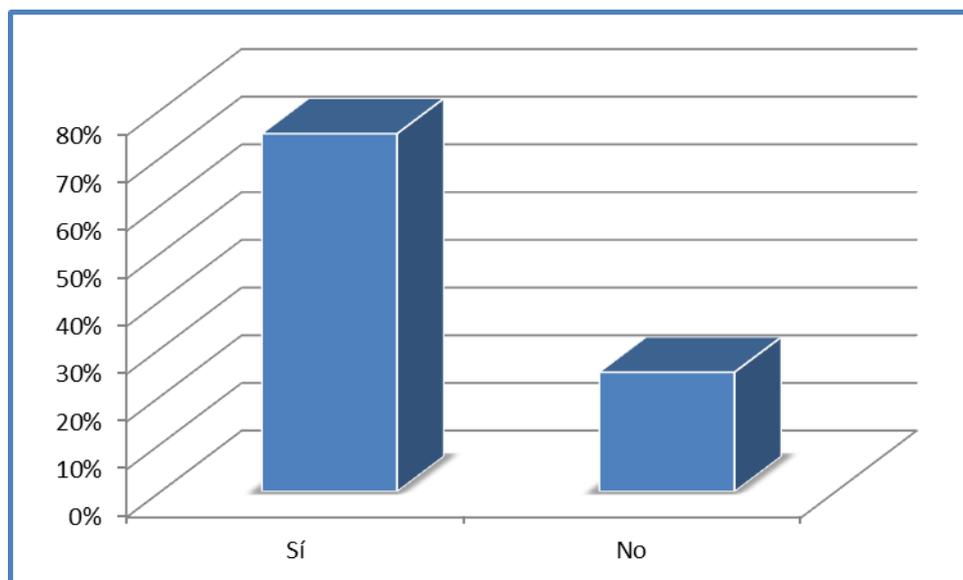
14.- Le gustaría recibir asesoramiento sobre la aplicación adecuada de cremas reductoras de estrías.

Tabla 15. Recibir asesoramiento sobre la aplicación adecuada

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	49	75%
No	16	25%
Total	65	100%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Gráfico 14. Recibir asesoramiento sobre la aplicación adecuada



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Análisis: Un 75% de los encuestados quieren recibir asesoramiento sobre la aplicación adecuada de cremas reductoras de estrías y un 25% no.

Interpretación: Según los encuestados que quieren recibir el asesoramiento lo hacen porque creen que puedan utilizar mal el producto y por ello no ven los resultados deseados.

Análisis de mercado

Los ecuatorianos se encuentran vinculados a la cultura del cuidado personal, debidos a los cambios que se dan en la sociedad, conllevan a tener una mejor apariencia física y una belleza impecable, por lo cual los consumidores no limitan en gastos.

Mercado potencial

La demanda potencial son las mujeres que poseen ingresos económicos, para poder solventar los gastos que incurre en el tratamiento de reducir las estrías.

Tabla 16. Cobertura del mercado potencial

PERÍODO	DEMANDA POTENCIAL	CAPACIDAD INSTALADA	DEMANDA INSATISFECHA	% COBERTURA DE MERCADO
Año 1	181542	72.000,00	-109542,13	39,66%
Año 2	181542	79.200,00	-102342,13	43,63%
Año 3	181542	87.120,00	-94422,13	47,99%
Año 4	181542	95.832,00	-85710,13	52,79%
Año 5	181542	105.415,20	-76126,93	58,07%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

A pesar de ser una minoría, los hombres también se consideran clientes potenciales, al tener poder adquisitivo a muchos de ellos le gusta cuidar su cuerpo, para tener una apariencia física agradable.

Mercado Meta

Para Natural Solutions su mercado meta son mujeres mayores de 15 años del Cantón Durán, con niveles socioeconómicos media baja, media y media alta, que tengan cualquier tipo de estilo de vida, por las cuales se va a llegar a través de internet (redes sociales y página web oficial de la empresa).

Tabla 17. Matriz de segmentación

GEOGRÁFICAS	
Provincia	Guayas
Cantón	Durán
Sectores	Norte, centro y Sur
Número de habitantes	235.769
DEMOGRÁFICAS	
Edad	Mayor a 15 años
Género	Femenino y masculino
Ciclo de vida familiar	Indiferente
Ingreso	Superior a \$40
Ocupación	Todo tipo
Educación	Indiferente
Religión	Todo tipo
Raza	Todo tipo
CONDUCTUAL	
Beneficios	Calidad del producto, precio asequible, a base de productos naturales, disponibilidad del producto a través de internet.
Estatus de usuario	Todo tipo
Frecuencia de uso	Todo tipo
Estatus de lealtad	Ninguna
Etapas de preparación	de Con intención de comprar, interesado, informado
PSICOGRÁFICA	
Clase social	Media baja, media y media alta
Estilo de vida	Todo tipo
Personalidad	Todo tipo

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Descripción de la necesidad a satisfacer

Natural Solutions con el producto ReduStrias (reductor de estrías a base de aceite de coco y café) podrá reducir las estrías que se presenta en diferentes partes del cuerpo a las mujeres por varios motivos: embarazos, cambios hormonales, cambios drásticos de aumento y disminución de peso, entre otros.

Al ser elaborado con productos naturales el área maltratada se ve beneficiada por el aceite de coco que hidrata y el café que aporta firmeza a la piel y no se verá expuesta a maltratos por la cantidad de químicos que contienen algunos productos ocasionando alergia en la piel.

Su comercialización será a través de internet, se podrá adquirir el producto desde la página web, redes sociales, correo, llamada o whatsapp, por medio de los cuales se podrá contactar con el personal encargado de la empresa.

Competencia

Directa

Avon

Empresa de venta directa de cosméticos del mundo, con más de 6 millones de Representantes en más de 100 países, quienes proporcionan productos de belleza y de calidad internacional a los clientes (Company, 2015).

Avon cuenta con varias formas de venta, la común es por medio de sus representantes que hacen ventas directas con catálogos de los productos, en su página web se encuentra la opción cliente en la cual se puede solicitar una representante, contactar con personal de la empresa o descargar su catálogo desde su aplicación y contactarse con una representante.

Figura 1. Logo AVON



Fuente: http://www.avon.com.ec/PRSuite/contact_information.page

Productos

Avon ofrece variedad en productos de belleza con las líneas de maquillaje, fragancias, cuidado de la piel, cuerpo y cabello (Avon, 2015).

Figura 2. Línea cuerpo de AVON



Fuente: www.avon.com.ec

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Belcorp

A través de la venta directa le ofrece a más de 1 millón de mujeres una oportunidad de superación, mediante la opción de crear un negocio propio, brindando la posibilidad de un desarrollo personal que les permita mejorar su vida y la de sus familias (Belcorp, 2015).

Realiza las ventas a través de sus tres catálogos por medio de los cuales sus representantes llegan directamente a sus clientes, se puede revisar los catálogos virtuales que ofrecen en cada una de sus páginas web.

Tiene una amplia línea de productos, para las diferentes edades y se dividen de la siguiente forma: maquillaje, cuerpo y cabello, fragancias, cuidado de la piel (Belcorp, Productos, 2015).

El reductor de estrías que ofrece se encuentra en el catálogo CyZone y su precio se encuentra en un alrededor de \$10 norteamericanos en Ecuador (precio varía por campaña).

Figura 3. Crema reductora de estrías Body Revolution



Fuente: <https://www.belcorp.biz/>

Genomma Lab

Es una extensa red que agrupa a empresas e instituciones que investigan, fabrican y comercializan productos farmacéuticos y dermo-cosméticos que cumplen con los más altos estándares de calidad, apegados al cumplimiento de la normatividad nacional (GenommaLab, 2015).

Maneja una diversidad de marcas que se encuentran en el mercado, de los cuales se destaca como reductor de estrías Cicatricure, el cual se encuentra las diferentes farmacias del país.

Figura 4. Logo Cicatricure



Fuente: <http://www.genommalab.com/es/index.html>

Eucerin

Es la marca para el cuidado de la piel recomendada por los dermatólogos basada en la genuina ciencia de la piel. Sustenta y restablece la salud cutánea y aporta a las personas la confianza de una piel sana y radiante, es la filosofía del cuidado de la piel dermo-cosmético que utiliza la empresa (Eucerin, 2015).

Tiene una amplia gama de productos para cara, cuerpo, sol, hombres, cuero cabelludo y cabello (Eucerin, Productos, 2015). Dentro de su línea cuerpo ofrece un aceite natural antiestrías que se pueden encontrar de venta en almacenes DePrati, Pharmacys, Mercadolibre y Olx.

Figura 5. Aceite natural antiestrías EUCERIN



Fuente: Imagen de navegador de Google

Nivea

Es una de las compañías líderes a escala internacional en el cuidado de la piel, siendo uno de los pilares estar siempre cerca de los consumidores para ofrecer productos innovadores y altamente competitivos (Nivea, 2015).

Tienen una amplia gama de productos que están dividido en: cuidado bajo la ducha, cuidado corporal, desodorantes, cuidado facial, cuidado para labios, cuidado masculino, nivea creme y cuidado solar (Nivea, Productos, 2015).

En cuidado corporal ofrece un aceite corporal reafirmante, el cual ofrece el beneficio de mejorar la piel con estrías.

Figura 6. Aceite corporal reafirmante NIVEA



Fuente: Imagen de navegador de Google

Indirecta

Se encuentra en el país lugares especializados que ofrece a los clientes reducción de estrías a través de tratamiento laser, el cual tiene un costo elevado por sesión y pueden adquirirlo personas con nivel socioeconómico medio alto y alto.

Se puede encontrar que lo realizan en spa, clínicas y lugares especializados para tratarlo, como se demuestra en las siguientes empresas.

DermoDent

Es una empresa ecuatoriana que desde el año 2000 brinda servicios de Dermatología y Odontología a la comunidad guayaquileña con los más altos estándares de calidad y espíritu investigativo (DermoDent, 2015).

Traen al Ecuador el Icon System de Palomar para tratamientos estéticos de la piel, siendo los primeros en Latino América con esta tecnología (DermaDent, Tratamiento, 2015).

Figura 7. Logo DermaDent



Fuente:<http://www.dermadent.com/eliminacion-de-estrias-con-laser/>

Dermacare

Ubicados al norte de Quito, lleva 7 años ofreciendo tratamientos médico-estéticos que combinan el conocimiento, la experiencia y la mejor tecnología (DermaCare, 2015).

Han seleccionado la mejor tecnología a nivel mundial para que sea compatible a los exigentes estándares:

- Beneficios probados científicamente para garantizar eficacia y confiabilidad.
- Calidad. Utilizan marcas reconocidas, desarrolladas y con el aval de instituciones como Harvard o Johns Hopkins University.
- Confiabilidad. Tecnología que ha sido probada a largo plazo y con estudios médicos extensos.

Los tratamientos son diseñados pensando en las necesidades individuales de cada persona, porque se preocupan del bienestar y la satisfacción de los pacientes (Dermacare, 2015).

Figura 8. Logo Dermacare



Fuente: <http://dermacare.com.ec/index.php/cicatrices-y-estrias>

Spa & Centro estético S&S

Proporciona servicios de spa y estética como reductores, relajantes, nutritivos y saludables, se encuentran ubicados en Guayaquil en av. San Jorge # 502 y calle 10ma (S&S, 2015).

Ofrece el tratamiento anti estrías para eliminar el 80% de las estrías rojas y blancas que consta de:

- 4 sesiones de plasma rico en plaquetas
- 4 sesiones de microdermabrasión punta de diamante
- 4 sesiones de carboxiterapia
- 4 sesiones de Bio C

Figura 9. Logo Spa & Centro estético S&S



Fuente: Fanpage de facebook

Otro reductor de estrías son los tratamientos caseros, que se realiza a través de la mezcla de plantas naturales con aceites, puede ser utilizado por cualquier persona mientras no sea alérgico a ninguno de sus componentes y su aplicación debe ser inmediata.

Al ser de plantas naturales que se tiene en los hogares, su costo es bajo y de fácil acceso, aunque no suele ser usado por muchos debido a la desinformación de los beneficios que se obtiene de cada uno.

Producto

Descripción de las características tangibles

Figura 10. Producto ReduStrias



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

El producto ReduStrias va a estar envasado en un frasco plástico transparente con pico dispensador, el cual no permitirá que tengan contacto directo con la crema reductora de estrías y evitando la contaminación del mismo, para su aplicación sólo se deberá presionar el pico dispensador y tomar la cantidad necesaria del producto para colocar en las zonas afectadas del cuerpo.

El producto tiene una tonalidad café el cual se verá porque el envase será plástico transparente, la presentación que se va a lanzar al mercado es de 120 ml.

La etiqueta del producto está conformada por el logotipo de la empresa junto al nombre de la línea de producto, manteniendo una combinación con la gama de color verde, representa que el producto es elaborado con productos naturales y la silueta de una mujer, mostrando el lado femenino de las clientas.

El nombre ReduStrias fue seleccionado para dar una idea clara de para qué sirve el producto:

Redu= Reductor Strias= Estrías.

Características intangibles

ReduStrias es una crema de uso externo, el cual se debe aplicar una cantidad considerable del producto en la parte del cuerpo afectada por las estrías, realizando masajes circulares por unos 5 a 10 minutos, dejando actuar en la piel se procede a retirar con paños de agua tibia, pañitos húmedos o con una ducha.

Este proceso se puede realizar todos los días o 3 veces por semana, recordando que para tener excelentes y rápidos resultados depende de la frecuencia con que se realice.

Cuyos cambios en las estrías se pueden ver desde los 15 a 90 días y la vigencia de cada 120 ml es de 60 días bajo los cuidados adecuados del producto, por lo cual las cremas reductoras de estrías se venden bajo pedido en el sitio

web, redes sociales, correo o whatsapp de la empresa para aquellas personas que la adquieran al por mayor para distribuirlos.

Aspectos innovadores del producto

ReduStrias es una crema reductora de estrías elaboradas a base de aceite de coco y café que son productos naturales los cuales van ayudar a reducirlos por los beneficios que aportan cada producto.

Aceite de coco.- Ha sido un elemento básico de la alimentación y de la belleza desde hace milenios. Es poderoso destructor de todo tipo de microbios, desde virus y bacterias, hasta protozoos, muchos de los cuales pueden ser dañinos, también le brinda a su cuerpo grasas de alta calidad que son críticas para una salud óptima (Mercola, 2013).

Figura 11. Aceite de coco



Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/Aceite_de_coco

Café.- Es un producto natural que también puede aportar beneficios en el mundo de la belleza. Y es que de manera tópica, el café y la cafeína contienen

propiedades para mejorar el aspecto de la piel, favoreciendo su firmeza y vitalidad (Marta, 2013).

Figura 12. Café



Fuente: <http://belleza.uncomo.com/articulo/cuales-son-los-beneficios-del-cafe-para-la-piel-23031.html>

Para que el producto tenga una mayor duración se agrega los siguientes productos:

Glicerina.- Se trata de uno de los principales productos de la degradación digestiva de los lípidos, paso previo para el ciclo de Krebs.

Además junto con los ácidos grasos, es uno de los componentes de lípidos como los triglicéridos y los fosfolípidos.

Se presenta en forma de líquido a una temperatura ambiental de 25° C y es higroscópico e inodoro (N.N, Glicerina, 2015).

Figura 13. Glicerina



Fuente: Navegador de google

Ácido cítrico.- La acidez del ácido cítrico es debida a los tres grupos carboxilos -COOH que pueden perder un protón en las soluciones.

Si sucede esto, se produce un ión citrato. Los citratos son unos buenos controladores del pH de soluciones ácidas. Los iones citrato forman sales con muchos iones metálicos.

El ácido cítrico es un polvo cristalino blanco. Puede existir en una forma anhidra (sin agua), o como monohidrato que contenga una molécula de agua por cada molécula de ácido cítrico.

La forma anhidra se cristaliza en el agua caliente, mientras que la forma monohidrato cuando el ácido cítrico se cristaliza en agua fría. El monohidrato se puede convertir a la forma anhidra calentándolo sobre 74°C .

Químicamente, el ácido cítrico comparte las características de otros ácidos carboxílicos. Cuando se calienta a más de 175°C , se descompone produciendo dióxido de carbono y agua, luego aparentemente desaparece (N.N, Ácido cítrico, 2015).

Figura 14. Ácido cítrico



Fuente: Navegador de google

Alcohol Potable.- Es utilizado en muchos productos del cuidado personal, y productos de cuidado médico como eliminadores de toses, enjuagues bucales y analgésicos (N.N, Alcohol potable, 2015).

Figura 15. Alcohol potable o etílico



Fuente: Navegador de google

Agua destilada.- Es aquella sustancia cuya composición se basa en la unidad de moléculas de H₂O y ha sido purificada o limpiada mediante destilación (N.N, Agua Destilada, 2015).

Figura 16. Agua destilada



Fuente: Navegador de google

Los cuales no van a quitar los beneficios de los productos naturales, y la composición de químicos no afectará a la piel.

Precio

Políticas de precio

La estrategia de precios que se va a utilizar se basa en los costos, el costo unitario es de \$4,75 de cada envase de 120 ml, a continuación se presenta los costos:

Tabla 18. Estrategia de precio por unidad

PRODUCTO	COSTO	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	COSTO TOTAL UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD %	% MARGEN	PVD
<i>Crema</i>						
<i>Crema</i>	\$ 4,16	0,16	\$ 4,32	10%	0,43	4,75

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

La forma de pago es de contado, lo cual se realizará en el momento de la entrega del producto.

Estrategias de introducción al mercado

Como estrategia de introducción será por precio, la competencia maneja precios elevados, en diferencia de ReduStrias que ingresará al mercado con un precio de \$ 4,75 para aquellas personas que compren al por mayor.

Los distribuidores lo pueden vender con un 10% adicional de cada envase a los clientes que es \$5,23, como margen de utilidad de las ventas del reductor de estrías ReduStrias.

Tabla 19. Estrategia de introducción por precio

PVD	MARGEN DE UTILIDAD %	\$ MARGEN	PVP
4,75	10%	0,48	5,23

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Publicidad y promoción

La estrategia de publicidad que se va a utilizar es la de Push, que va a motivar a empujar el producto aquellas personas que van a distribuir ReduStrías. Para realizar la publicidad de Natural Solutions con su reductor de estrías se van a utilizar los siguientes instrumentos publicitarios:

Folletería

Se va a entregar volantes para dar a conocer la marca y el producto, y a su vez pueda ser parte del canal de distribución de la empresa.

Figura 17. Volante Natural Solutions 1



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Figura 18. Volante Natural Solutions 2



NATURAL SOLUTIONS
Cuidando tu cuerpo

*Obtén ingresos adicionales
con ReduStrias.*

*Pregunta por nuestros
productos*

 @naturalsolutions
 @naturalsolutions
 naturalsolutions/facebook.com

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Figura 19. Volante Natural Solutions 3



NATURAL SOLUTIONS
Cuidando tu cuerpo

*Quieres ser parte de nuestra
empresa y obtener ganancia
adicional.*

*Pregunta por nuestros
productos*

 @naturalsolutions
 @naturalsolutions
 naturalsolutions/facebook.com

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Muestra gratis

Se va a entregar muestras del producto a los intermediarios, para que puedan hacer uso del mismo y dar testimonio sobre su uso a los clientes.

Redes Sociales

Se dará a conocer al público en general de ReduStrias, sus beneficios, descuentos, promociones, testimonios de los usuarios por medio de las redes sociales, consiguiendo un mayor número de seguidores.

Figura 20. Facebook de Natural Solutions



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 20. Presupuesto de publicidad

DETALLE	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Folletería	\$ 16,67	\$ 200,00	\$ 209,74	\$ 219,95	\$ 230,67	\$ 241,90
Muestras gratis	\$ 8,33	\$ 100,00	\$ 104,87	\$ 109,98	\$ 115,33	\$ 120,95
Redes Sociales	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 251,69	\$ 263,95	\$ 276,80	\$ 290,28
TOTAL	\$ 45,00	\$ 540,00	\$ 566,30	\$ 593,88	\$ 622,80	\$ 653,13

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Comercialización

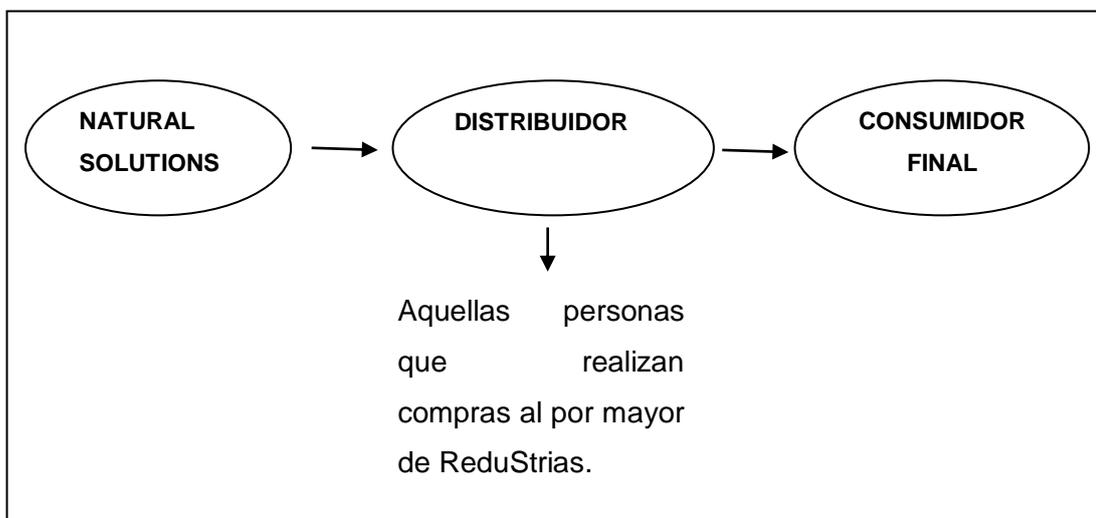
La empresa Natural Solutions va a utilizar un canal de distribución para llegar a su mercado meta y cubrir la demanda del mercado.

Tabla 21. Canal indirecto corto de Natural Solutions 1

VENTAJA	DESVENTAJA
<ul style="list-style-type: none"> ➤ El precio no se ve alterado, por no tener tantos intermediarios en el canal. ➤ Ventas del producto al por mayor, lo cual permite una rápida introducción en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Por ser nuevo en el mercado se comenzará con intermediario o distribuidor.

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Figura 21. Canal indirecto corto de Natural Solutions 2



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Resumen de estrategias de mercadotecnia

Se realizará el lanzamiento de ReduStrias, es una crema reductora de estrías a base de aceite de coco y café, el cual va a reducir las estrías y a su vez ayudar con la flacidez.

El precio de venta a los distribuidores es de \$4,75 por cada envase, del cual obtendrán un margen de utilidad del 10% para su precio de venta al público de \$5,23. En publicidad se utilizará la estrategia Push, utilizando como herramientas volantes, muestras gratis y redes sociales.

Se comercializará en un canal indirecto corto, donde se utilizará distribuidores para llegar al mercado meta.

Proyecciones de venta por 5 años

Las ventas de los próximos 5 años serán las siguientes:

Tabla 22. Proyecciones de ventas

PRODUCTO	PARTICIPACIÓN	UNIDADES/MES	PVD	MES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Cremas</i>									
Cremas	100,00%	6.000,00	\$ 4,75	\$ 28.511,52	\$ 342.138,19	\$ 376.352,01	\$ 413.987,21	\$ 455.385,93	\$ 500.924,53
VENTA PRONOSTICADA	100%	6.000,00		\$ 28.511,52	\$ 342.138,19	\$ 376.352,01	\$ 413.987,21	\$ 455.385,93	\$ 500.924,53
VENTA INV. INICIAL					\$ -	\$ 37.709,47	\$ 16.969,26	\$ (7.070,53)	\$ (34.801,13)
VENTA TOTAL					\$ 342.138,19	\$ 414.061,48	\$ 430.956,47	\$ 448.315,41	\$ 466.123,40

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Imagen de la empresa

Definición del nombre

Natural Solutions se establece como nombre de la empresa, debido a que se dedica a la venta de un producto a base de ingredientes naturales, por ello se establece las palabras en inglés **NATURAL SOLUTIONS** (Soluciones Naturales).

Logotipo

Figura 22. Logotipo Natural Solutions



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Para el logotipo de la empresa se utiliza una gama de verde lo cual refleja que se trata de salud, producto natural para el cuerpo, se puede asociar rápidamente que se usa ingredientes naturales.

Se utiliza tipo de letra cooper black para una fácil visualización del nombre y no haya confusiones, de la hoja se desprende la letra S para formar la palabra Solutions, lo cual permite posicionar rápidamente en la mente del usuario.

Figura 23. Colorimétrico de Natural Solutions

RGB		CMYK	
			
Hex <input type="text" value="#009933"/>		Hex <input type="text" value="#109952"/>	
R	<input type="text" value="0"/>	C	<input type="text" value="89"/>
G	<input type="text" value="153"/>	M	<input type="text" value="14"/>
B	<input type="text" value="51"/>	Y	<input type="text" value="100"/>
Nombre: <input type="text" value="Verde hierba"/>		K	<input type="text" value="3"/>
			
Hex <input type="text" value="#0FFF23"/>		Hex <input type="text" value="#69BD50"/>	
R	<input type="text" value="15"/>	C	<input type="text" value="65"/>
G	<input type="text" value="255"/>	M	<input type="text" value="0"/>
B	<input type="text" value="35"/>	Y	<input type="text" value="100"/>
Nombre: <input type="text" value="Verde bosque"/>		K	<input type="text" value="0"/>
			
Hex <input type="text" value="#006633"/>		Hex <input type="text" value="#0C6641"/>	
R	<input type="text" value="0"/>	C	<input type="text" value="98"/>
G	<input type="text" value="102"/>	M	<input type="text" value="35"/>
B	<input type="text" value="51"/>	Y	<input type="text" value="100"/>
Nombre: <input type="text" value="Verde bosque"/>		K	<input type="text" value="32"/>
			
Hex <input type="text" value="#000000"/>		Hex <input type="text" value="#282829"/>	
R	<input type="text" value="0"/>	C	<input type="text" value="75"/>
G	<input type="text" value="0"/>	M	<input type="text" value="68"/>
B	<input type="text" value="0"/>	Y	<input type="text" value="65"/>
Nombre: <input type="text" value="Negro"/>		K	<input type="text" value="90"/>

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Slogan**Figura 24.** Slogan Natural SolutionsThe slogan "Cuidando tu cuerpo" is written in a black, elegant cursive script. The text is centered and set against a light blue, slightly textured background that resembles a soft glow or a light blue gradient.

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Cuidando tu cuerpo, reafirma el compromiso que tiene la empresa con cada uno de los usuarios que usan sus productos.

Producción / operación de la empresa.

Definición de todos los productos/servicios que se brindarán

Natural Solution con el producto ReduStrias (reductor de estrías a base de aceite de coco y café) podrá reducir las estrías que se presenta en diferentes partes del cuerpo a las mujeres por varios motivos: embarazos, cambios hormonales, cambios drásticos de aumento y disminución de peso, entre otros.

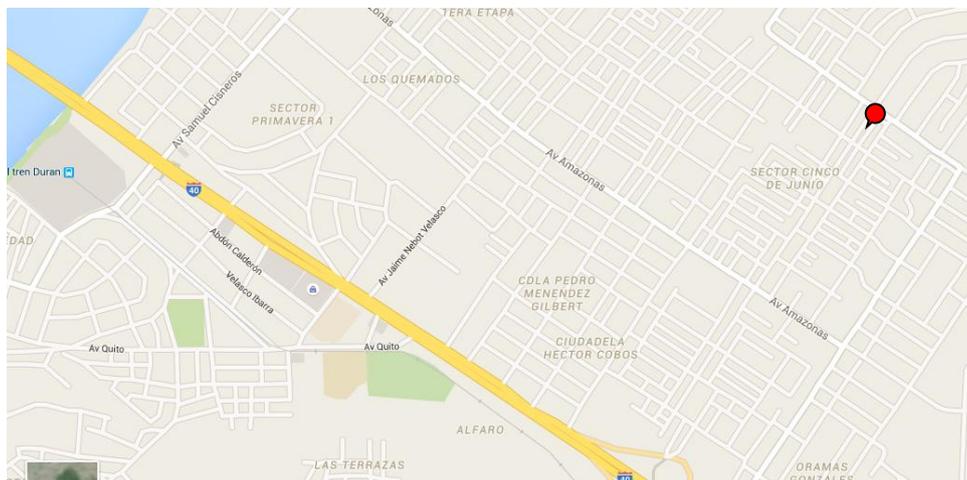
Al ser elaborado con productos naturales el área maltratada se ve beneficiada por el aceite de coco que hidrata y el café que aporta firmeza a la piel y no se verá expuesta a maltratos por la cantidad de químicos que contienen algunos productos ocasionando hasta alergia en la piel.

Su comercialización será a través de distribuidores que van a permitir cubrir el mercado meta.

Los distribuidores pueden adquirir el producto a través de la página web, redes sociales, correo, llamada o whatsapp de la empresa, por medio de los cuales se podrá contactar con el personal encargado.

Localización geográfica de la empresa

Figura 25. Ubicación de Natural Solutions



Fuente: Maps de google

La empresa tendrá su localización en la cooperativa 5 de Junio del cantón Durán, en el bloque D manzana A solar 18, donde se va a realizar la fabricación de los productos de Natural Solutions.

Materia prima y proveedores

La materia prima que se utilizará son las siguientes:

Tabla 23. Materia prima

MATERIAS PRIMAS	MEDIDA	COSTO	CANT. MENSUAL	TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alcohol Potable	Litro	\$ 0,16	6000,00	\$ 960,00	\$ 11.520,00	\$ 12.081,02	\$ 12.669,37	\$ 13.286,37	\$ 13.933,41
Glicerina	Litro	\$ 0,16	6000,00	\$ 960,00	\$ 11.520,00	\$ 12.081,02	\$ 12.669,37	\$ 13.286,37	\$ 13.933,41
Café	Gramos	\$ 1,20	6000,00	\$ 7.200,00	\$ 86.400,00	\$ 90.607,68	\$ 95.020,27	\$ 99.647,76	\$ 104.500,61
Aceite de Coco	Litro	\$ 0,96	6000,00	\$ 5.760,00	\$ 69.120,00	\$ 72.486,14	\$ 76.016,22	\$ 79.718,21	\$ 83.600,49
Acido cítrico	Kilogramo	\$ 0,16	6000,00	\$ 960,00	\$ 11.520,00	\$ 12.081,02	\$ 12.669,37	\$ 13.286,37	\$ 13.933,41
Agua destilada	Litro	\$ 0,15	6000,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00	\$ 11.325,96	\$ 11.877,53	\$ 12.455,97	\$ 13.062,58
TOTAL		\$ 2,79		\$ 16.740,00	\$ 200.880,00	\$ 210.662,86	\$ 220.922,14	\$ 231.681,05	\$ 242.963,91

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 24. Costos indirectos de fabricación

COSTOS INDIRECTOS DE FABR.	MEDIDA	COSTO	CANT. MENSUAL	TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>MATERIALES DIRECTOS</u>									
Etiqueta de marca	UNIDADES	\$ 0,12	6000	\$ 720,00	\$ 8.640,00	\$ 9.060,77	\$ 9.502,03	\$ 9.964,78	\$ 10.450,06
Envase Plástico	UNIDADES	\$ 0,85	6000	\$ 5.100,00	\$ 61.200,00	\$ 64.180,44	\$ 67.306,03	\$ 70.583,83	\$ 74.021,26
<u>MANO DE OBRA INDIRECTA</u>									
TOTAL				\$ 5.820,00	\$ 69.840,00	\$ 73.241,21	\$ 76.808,05	\$ 80.548,61	\$ 84.471,32

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

La empresa se proveerá de insumos, equipos y muebles para ofrecer los productos a través de un grupo seleccionado de proveedores que cumple con los requerimientos y estos son:

Tabla 25. Proveedores

Proveedor 1	
Proveedor:	“La Casa del Esparadrapo”
Dirección:	Luis Urdaneta 1121 y Machala lacasadelesparadrapo@hotmail.com
Email:	comisariatodequimicos@hotmail.com
	0999422969 – 0982994938 Pbx:
Celular:	2-296410

Proveedor 2	
Proveedor:	Nature Spirits
Email:	naturespiritsecuador@gmail.com

Proveedor 3	
Proveedor:	Quinta “Tres hermanos”
Celular:	0986533989
Email:	calmar@gmail.com

Proveedor 4	
Proveedor:	Fritega S.A
	Km 1,5 vía Durán-Tambo, antes del
Dirección:	Divino Niño
Email:	ventas_duran@fritega.com.ec
Teléfono:	2-861284 - 2-863574

Proveedor 5	
Proveedor:	Olmedo Alvarez C.A
	Clemente Ballén 1027 y Juan Pío
Dirección:	Montufar
Teléfono:	2-322590

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

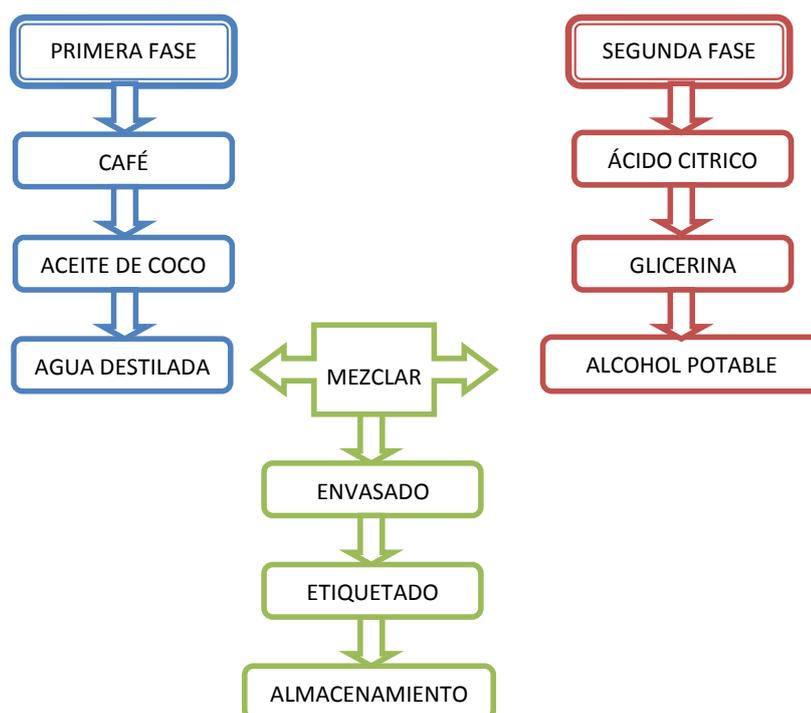
Proceso de fabricación

PRIMERA FASE: Derretir el aceite de coco a baño maría, en la licuadora colocar el café molido y aceite de coco derretido, proceder a licuar en baja velocidad mientras se agrega de a poco el agua destilada hasta que todos los ingredientes estén bien mezclados.

SEGUNDA FASE: En un tazón mezclar la glicerina con el alcohol potable y de a poco agregar el ácido cítrico sin dejar grumos.

En la mezcladora colocar lo realizado en la primera y segunda fase, proceder a mezclar por 5 minutos. Se envasa en las botellas plásticas con su respectivo etiquetado y su almacenamiento es en una bodega libre de humedad y con temperatura menor a 30°C.

Gráfico 15. Proceso de fabricación



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Maquinaria y/o herramientas de trabajo

Nombre, costo y capacidad de producción

Tabla 26. Maquinarias y equipos de operación

<i>MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE OPERACIÓN</i>			
<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>C. UNITARIO</i>	<i>C. TOTAL</i>
1	Cocina industrial	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
1	Congelador	\$ 650,00	\$ 650,00
1	Mezcladora industrial	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00
TOTAL			\$ 8.450,00

<i>EQUIPOS DE OPERACIÓN</i>			
<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>C. UNITARIO</i>	<i>C. TOTAL</i>
1	Licuada industrial	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Etiquetadora	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
15	Tazones	\$ 5,00	\$ 75,00
TOTAL			\$ 1.725,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 27. Muebles de operación

<i>MUEBLES DE OPERACIÓN</i>			
<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>C. UNITARIO</i>	<i>C. TOTAL</i>
5	Estanterías	\$ 100,00	\$ 500,00
4	Mesones de trabajo	\$ 500,00	\$ 2.000,00
TOTAL			\$ 2.500,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 28. Muebles y enseres

<i>MUEBLES Y ENSERES</i>			
<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>C. UNITARIO</i>	<i>C. TOTAL</i>
1	Escritorio	\$ 250,00	\$ 250,00
2	Sillas para oficina	\$ 30,00	\$ 60,00
1	Archivador	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL			\$ 460,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 29. Equipo de oficina

<i>EQUIPO DE OFICINA</i>			
<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>C. UNITARIO</i>	<i>C. TOTAL</i>
1	Teléfono	\$ 30,00	\$ 30,00
1	Útiles varios de oficina	\$ 20,00	\$ 20,00
TOTAL			\$ 50,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 30. Equipos de computación

<i>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</i>			
<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>C. UNITARIO</i>	<i>C. TOTAL</i>
1	Computadores de escritorio	\$ 380,00	\$ 380,00
1	Impresora multifuncional	\$ 419,00	\$ 419,00
TOTAL			\$ 799,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 31. Vehículos

<i>VEHÍCULOS</i>			
<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>C. UNITARIO</i>	<i>C. TOTAL</i>
1	Camión	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
TOTAL			\$ 12.000,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

A continuación se presenta la tabla de Depreciación y Amortización de todas las maquinarias y equipos que se necesitan para poner en marcha Natural Solutions:

Tabla 32. Depreciación y Amortización

DESCRIPCIÓN	V. ACTIVO	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Fija								
Maquinarias	\$ 8.450,00	10	\$ 70,42	\$ 845,00	\$ 845,00	\$ 845,00	\$ 845,00	\$ 845,00
Equipos de Operación	\$ 1.725,00	10	\$ 14,38	\$ 172,50	\$ 172,50	\$ 172,50	\$ 172,50	\$ 172,50
Muebles de Operación	\$ 2.500,00	10	\$ 20,83	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Muebles y Enseres	\$ 460,00	10	\$ 3,83	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00
Equipos de Oficina	\$ 50,00	10	\$ 0,42	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
Equipos de Computación	\$ 799,00	3	\$ 22,19	\$ 266,33	\$ 266,33	\$ 266,33	\$ 266,33	\$ 266,33
Edificios	\$ -	20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Vehículos	\$ 12.000,00	5	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
DEPRECIACIÓN ANUAL			\$ 332,07	\$ 3.984,83	\$ 3.984,83	\$ 3.984,83	\$ 1.318,50	\$ 1.318,50
DEPRECIACIÓN ACUMULADA				\$ 3.984,83	\$ 7.969,67	\$ 11.954,50	\$ 13.273,00	\$ 14.591,50
DESCRIPCIÓN	V. ACTIVO	VIDA ÚTIL	AMORTIZACIÓN MENSUAL	AMORTIZACIÓN Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Diferida								
Gastos de Constitución	\$ 500,00	5	\$ 8,33	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 1.000,00	5	\$ 16,67	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
AMORTIZACIÓN ANUAL			\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA				\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 900,00	\$ 1.200,00	\$ 1.500,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Establecimiento del requerimiento de personal**Tabla 33.** Requerimiento de personal operativo

MANO DE OBRA		COSTO	CANT. MENSUAL	TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Operarias	N/A	\$ 482,63	5	\$ 2.413,16	\$ 28.957,92	\$ 31.853,71	\$ 35.039,08	\$ 38.542,99	\$ 42.397,29
TOTAL				\$ 2.413,16	\$ 28.957,92	\$ 31.853,71	\$ 35.039,08	\$ 38.542,99	\$ 42.397,29

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Los gastos administrativos son:

Tabla 34. Gastos Administrativos

DETALLE	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 586,40	\$ 7.036,80	\$ 7.379,49	\$ 7.738,87	\$ 8.115,76	\$ 8.510,99
Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 629,22	\$ 659,86	\$ 692,00	\$ 725,70
Mantenimiento de Maquinarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua - Energía Eléctrica	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.258,44	\$ 1.319,73	\$ 1.384,00	\$ 1.451,40
Telefonía Fija e internet	\$ 35,00	\$ 420,00	\$ 440,45	\$ 461,90	\$ 484,40	\$ 507,99
Gas	\$ 90,00	\$ 1.080,00	\$ 1.132,60	\$ 1.187,75	\$ 1.245,60	\$ 1.306,26
Suministros de Oficina	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 251,69	\$ 263,95	\$ 276,80	\$ 290,28
Suministros Varios	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 251,69	\$ 263,95	\$ 276,80	\$ 290,28
TOTAL	\$ 901,40	\$ 10.816,80	\$ 11.343,58	\$ 11.896,01	\$ 12.475,35	\$ 13.082,90

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Los gastos administrativos mensuales son de \$901,40 lo que al año se hace un total de \$10.816,80 dentro de estos parámetros en cinco años se obtendrá un total de \$ 13.082,90 se especifica que los gastos administrativos representa sueldos, suministros, servicios básicos.

Control de calidad

Natural Solutions dispondrá de instalaciones y equipamientos adecuados para la elaboración y comercialización de un reductor de estrías a base de aceite de coco y café.

Para mantener una posición de liderazgo se debe al nivel de calidad en las instalaciones, producción y servicio para lograr la satisfacción del cliente.

Por ello se utiliza un Sistema de Gestión de Calidad con las Normas UNE-EN ISO9001:2008.

La ISO 9001 es una norma internacional que se aplica a los sistemas de gestión de calidad (SGC) y que se centra en todos los elementos de administración de calidad, con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permite administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

Tiene muchas semejanzas con el “PDCA” acrónimo de Plan, Do, Check, Act (planificar, hacer, verificar, actuar). La norma está estructurada en cuatro grandes bloques, completamente lógicos y esto significa que con el modelo de sistema de gestión de calidad basada en ISO, se puede desarrollar en cualquier actividad, sin importar si el producto o servicio lo brinda una organización pública o privada.

La conformidad de productos y servicios a las Normas Internacionales proporciona el aseguramiento de su calidad, seguridad y fiabilidad.

Infraestructura tecnológica

Tabla 35. Infraestructura tecnológica (computadora)

EQUIPO	CARACTERÍSTICAS	COSTO
	<p>Computadora con Intel Pentium 4.</p> <p>Incluye monitor, teclado y mouse.</p> <p>Conexión a internet.</p> <p>Puertos USB.</p> <p>Fácil de instalar.</p>	<p>\$380</p>

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla 36. Infraestructura tecnológica (impresora multifuncional)

EQUIPO	CARACTERÍSTICAS	COSTO
 <p>Impresora multifuncional con conexión web HP Deskjet 3055a</p>	<p>Impresión de forma inalámbrica.</p> <p>Imprime, escanea y copia.</p> <p>Instalación rápida y fácil.</p>	<p>\$ 419</p>

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Identificación de los costos de producción/operación

Para determinar los costos de producción primero se debe de tomar en cuenta los costos de materia prima y los costos de mano de obra, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 37. Costo de producción y unidades producidas

	MENSUAL	ANUAL
COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL	\$ 24.973,16	\$ 299.677,92
UNIDADES PRODUCIDAS	6.000,00	72.000,00
COSTO UNITARIO DE LA PRENDA	\$ 4,16	\$ 4,16

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Punto de equilibrio

De lo expuesto con anterioridad se obtiene el siguiente punto de equilibrio:

Tabla 38. Costo de producción y unidades producidas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDADES	72000,00	79200,00	87120,00	95832,00	105415,20
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 15.641,63	\$ 16.194,71	\$ 16.774,72	\$ 14.716,64	\$ 15.354,52
COSTOS VARIABLES	\$ 299.677,92	\$ 354.618,87	\$ 373.848,21	\$ 394.188,84	\$ 415.711,34
PRECIO DE VENTA	\$ 4,75	\$ 4,75	\$ 4,75	\$ 4,75	\$ 4,75
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 4,16	\$ 4,48	\$ 4,29	\$ 4,11	\$ 3,94

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

El punto de equilibrio para cubrir los costos fijos en cantidades es 26.524 unidades, que representa \$126.037,82 dólares.

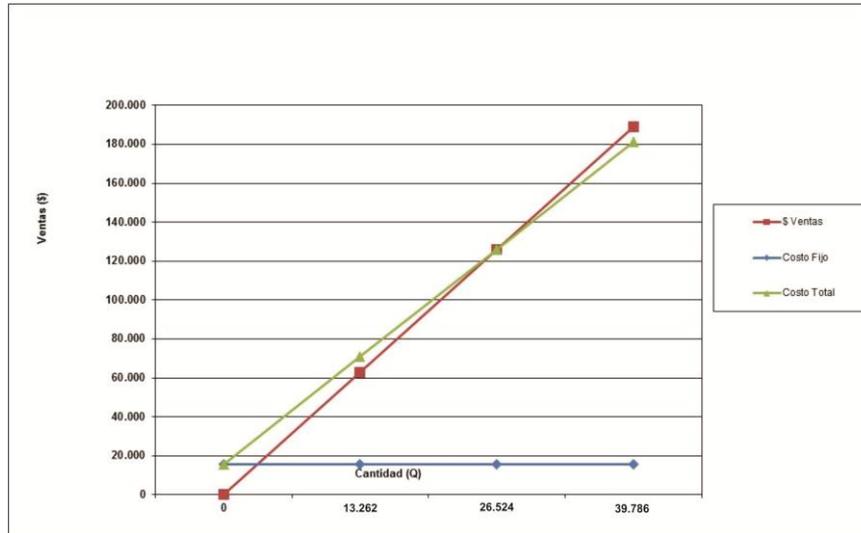
Tabla 39. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1	
$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$	
PEQ (unidades) =	$\frac{\$ 15.641,63}{\$ 0,59}$
PEQ (unidades) =	26.524
PE (Ingresos) =	\$ 126.037,82

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

A continuación, se encuentra gráfico del punto de equilibrio:

Gráfico 16. Punto de equilibrio



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Administración de Recursos Humanos.**Equipo de líderes del proyecto (Curriculum del emprendedor)****DATOS PERSONALES:**

Nombres y Apellidos: Veloz Bohórquez Gema Joselyn

Cédula de ciudadanía: 092655496-5

Lugar y fecha de nacimiento:

Guayaquil, 16 de septiembre de 1992

Dirección: Durán, Cdla. El Recreo cuarta etapa

Celular: 0978693849

Email: gemaveloz19@gmail.com

gema_veloz19@hotmail.com

**FORMACIÓN ACADÉMICA:****Primaria:**

Escuela Particular Mixta “Heriberto Baidal Chávez”.

Secundaria:

Colegio Fiscal Mixto “Eloy Alfaro – Durán”.

Título en ciencia administrativa y contable

Estudios Superiores:

Universidad Estatal de Guayaquil.

Facultad de Ciencias Administrativas.

Egresada en Ingeniería en Marketing y Negociación Comercial.

CURSOS Y SEMINARIOS REALIZADOS:

Curso de Inglés: Nivel Básico, Intermedio, Avanzada (2013 en Universidad de Guayaquil)

Curso de Computación: Word – Excel – Project- Illustrator (2013 en Universidad de Guayaquil)

Seminario de Tributación y Finanzas (2011 en Universidad de Guayaquil)

Programa de Educación y Capacitación Tributaria (2009 en Colegio Fiscal Mixto Durán)

EXPERIENCIA LABORAL:

ECUACOL S.A (NOVIEMBRE 2011)

Cargo: Ventas de equipos médicos.

Jefe inmediato: Byron Ponce.

MILMAR EDICIONES S.A. (DICIEMBRE 2011 – FEBRERO 2012)

Cargo: Área de cobranza

Jefe inmediato: C.P.A Ingrid Villegas

MULTICARPAS S.A (FEBRERO 2012 – FEBRERO 2013)

Cargo: Secretaria administrativa y atención al cliente

Jefe inmediato: Sr. Guido Armijos

AGROCOMERCIAL ADONAY (AGOSTO 2013)

Cargo: Secretaria y Atención al cliente

Jefe inmediato: Sr. Carlos Calderón

AGROCOMERCIAL ADONAY (DICIEMBRE 2013- JULIO 2014)

Cargo: Secretaria, Atención al cliente, Supervisora de Bodega

Jefe inmediato: Dra. María Isabel Monserrate

EDUCRECER CIA. LTDA. (NOVIEMBRE 2014 - JUNIO 2015)

Cargo: Secretaria oficinista

Jefe inmediato: Ing. Carolina Cabrera

REFERENCIAS PERSONALES:

Sra. Carmen Guayllas.

Teléfono: 2-675584.

Ab. Jhon Román.

Teléfono: 2-867549.

Sra. Mónica Antepara.

Teléfono: 2-811806.

REFERENCIAS LABORALES:

Ing. Juan Carlos Rueda

Gerente del área comercial “EDUCRECER CIA. LTDA.”

Celular: 0984585671/0988116506

José Parra García

**Coordinador compras víveres “METROPOLITAN TOURING
ECUADOR”**

Celular: 0995835144/ (04) 2842666 ext.: 537

Dra. María Isabel Monserrate

Propietaria “AGROCOMERCIAL ADONAY”

Celular: 0986533989

Definición de funciones y responsabilidades

Gerente General

Perfil

- Edad de 30 a 35 años
- Sexo femenino
- Estado civil indistinto
- Estudios profesionales en administración o carreras a fines
- Experiencia laboral

Habilidades y aptitudes

- Comunicación
- Liderazgo
- Empatía
- Orientación a resultados
- Visión de negocios
- Motivación
- Proactividad
- Trabajo en equipo

Funciones y tareas

- Ordenar el área de trabajo.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales.
- Planificar estratégicamente las actividades de la empresa, fija las políticas y los objetivos de la organización para el largo y mediano plazo, el plan estratégico se sustenta en un presupuesto y en los estados financieros proyectados.
- Diseñar estructuras organizacionales acordes a las demandas del entorno y de los mercados, organizar la empresa en forma concordante con los objetivos de la organización y las condiciones del mercado.
- Ejercer liderazgo para guiar y motivar a las personas, así como trabajar y velar por el logro de los objetivos de la organización.
- Seleccionar, asignar, motivar, integrar, promover y evaluar a las personas dentro de la estructura organizacional, teniendo en cuenta sus capacidades, habilidades, destrezas, competencias, carácter y personalidad.
- Tomar decisiones y dirigir el rumbo de la empresa hacia sus objetivos.
- Controlar el desempeño de las personas, verificar los logros de la organización, evaluar la producción y la productividad, medir las ventas, la rentabilidad y las utilidades alcanzadas y establecer las medidas correctivas en caso de que no se estén alcanzando dichas metas.
- Realizar las negociaciones y representar los intereses de la organización ante los proveedores, clientes, grupos de presión, organismos gubernamentales y no gubernamentales.

Operarios

Perfil

- Edad de 18 a 35 años
- Sexo femenino
- Estado civil indistinto
- Estudios secundarios culminados
- Experiencia laboral

Habilidades y aptitudes

- Comunicación
- Empatía
- Orientación a resultados
- Proactividad
- Trabajo en equipo

Funciones y tareas

Producción

La operadora de producción es importante para mantener el proceso productivo. Ésta hará un seguimiento de la producción y de su progreso, asegurando de que todo esté funcionando sin problemas y eficientemente.

Tomará los datos y mantendrá registros de la velocidad, la eficiencia y los resultados de la producción. Con esta información, sugerirán cambios que puedan mejorar el proceso. Los operadores de producción supervisan todo el proceso.

Uso de maquinaria

Cualquier máquina utilizada en el proceso de producción debe ser mantenida por la operadora. Esto significa que ella debe saber cómo operar la máquina, cómo llevar a cabo su mantenimiento y la forma de hacer las reparaciones necesarias.

Control de calidad

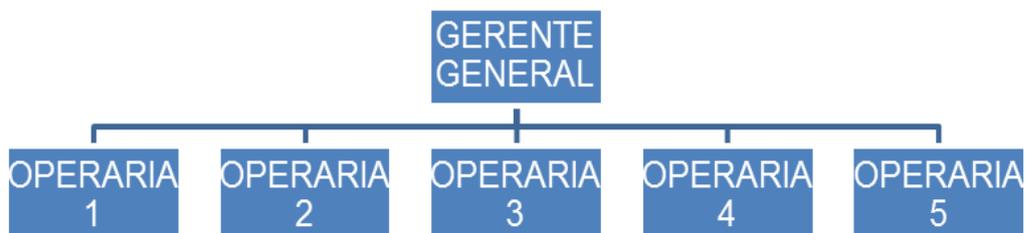
Una operadora de producción debe entender cómo leer planos, gráficos de diseño y entender los planes de producción.

Ella debe entender completamente el producto que está haciendo y con las especificaciones que el fabricante le ha dado para su producto.

También debe probar la calidad de los productos y observar si cumplen con las especificaciones del fabricante. Si el producto es débil, o si no cumple las especificaciones, el proceso de producción debe ser cambiado. La operadora puede sugerir las maneras de mejorar el proceso.

Organigrama

Gráfico 17. Organigrama



Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Tabla de personal

Los gastos del personal para el año son los siguientes:

Tabla 40. Gastos del personal

CANT.	CARGO	SUELDO MENSUAL	APORTEI ESS 9,45% (1)	AP. PATRONAL 12,15% (1)	XIII SUELDO (2)	XIV SUELDO (3)	FONDO RESERVA	VACACIONES (4)	SUELDO NETO A PAGAR	SUELDO TOTAL MENSUAL
1	<u>CARGOS EJECUTIVOS</u> Gerente General	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 54,68	\$ 37,50	\$ 30,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 586,40	\$ 586,40
5	<u>CARGOS OPERATIVOS</u> Operarias	\$ 366,00	\$ 34,59	\$ 44,47	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 15,25	\$ 482,63	\$ 2.413,16
6	TOTAL MES	\$ 816,00	\$ 77,11	\$ 99,14	\$ 68,00	\$ 61,00	\$ 68,00	\$ 34,00	\$ 1.069,03	\$ 2.999,56

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Los gastos del personal fijo comprende cargos ejecutivos y operativos, dentro del cargo ejecutivo está una Gerente General y en el cargo operativo cinco operarias, con gasto mensual de \$2.999.56 incluido los beneficios sociales.

Contabilidad y finanzas

A continuación se detalla lo que se necesita para poner en marcha la empresa Natural Solutions con su producto ReduStrias en el cantón Durán.

Inversión inicial

Para poder crear la empresa Natural Solutions con su producto ReduStrias se necesita la inversión inicial de \$53.223,56. Para emprender el negocio se necesita de la inversión fija, diferida y corriente, tal como se detalla a continuación:

Tabla 41. Inversión inicial

DESCRIPCIÓN	TOTAL	%
<u>Inversión Fija</u>		
Maquinarias	\$ 8.450,00	15,88%
Equipos de Operación	\$ 1.725,00	3,24%
Muebles de Operación	\$ 2.500,00	4,70%
Muebles y Enseres	\$ 460,00	0,86%
Equipos de Oficina	\$ 50,00	0,09%
Equipos de Computación	\$ 799,00	1,50%
Edificios	\$ -	0,00%
Vehículos	\$ 12.000,00	22,55%
Total Inversión Fija	\$ 25.984,00	26,27%
<u>Inversión Diferida</u>		
Gastos Legales de Constitución	\$ 500,00	0,94%
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 1.000,00	1,88%
Total Inversión Diferida	\$ 1.500,00	2,82%
<u>Inversión Corriente</u>		
Capital de Trabajo	\$ 25.739,56	48,36%
Total Inversión Corriente	\$ 25.739,56	48,36%
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	\$ 53.223,56	77,45%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Capital de trabajo

El capital de trabajo consta de costos operativos, gastos administrativos y gastos de ventas de un mes, como se detalla a continuación:

Tabla 42. Capital de trabajo

DETALLES	Mes 1	Total
<u>COSTOS OPERATIVOS</u>		
Materias Primas	\$ 16.740,00	\$ 16.740,00
Mano de Obra	\$ 2.413,16	\$ 2.413,16
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 5.820,00	\$ 5.820,00
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>		
Sueldos y Beneficios Sociales	586,40	\$ 586,40
Servicios Básicos	100,00	\$ 100,00
Telefonía Fija	35,00	\$ 35,00
<u>GASTOS DE VENTAS</u>		
Folletería	16,67	\$ 16,67
Muestras gratis	8,33	\$ 8,33
Redes Sociales	20,00	\$ 20,00
CAPITAL DE TRABAJO	25.739,56	25.739,56

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Financiamiento

Para poder lanzar al mercado el producto ReduStrias se lo va a financiar tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 43. Financiamiento

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN				
FUENTE	APORTE	%	TASA	PONDERACIÓN
CAPITAL PROPIO	\$ 12.000,00	22,55%	17,78%	4,01%
CAPITAL AJENO	\$ 41.223,56	77,45%	10,75%	8,33%
TOTAL	\$53.223,56	100,00%	TMAR:	12,34%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Del cual el capital ajeno se financiará a través de un préstamo en la Corporación Financiera Nacional a cinco años plazo con una tasa de interés de 10,75%.

Tabla 44. Tabla de amortización del préstamo

PERIODO	PAGO PRINCIPAL	INTERESES	CUOTA ANUAL	SALDO PRINCIPAL
1	\$ 6.580,46	\$ 4.113,57	\$ 10.694,03	\$ 34.643,10
2	\$ 7.323,77	\$ 3.370,26	\$ 10.694,03	\$ 27.319,33
3	\$ 8.151,05	\$ 2.542,98	\$ 10.694,03	\$ 19.168,28
4	\$ 9.071,78	\$ 1.622,25	\$ 10.694,03	\$ 10.096,51
5	\$ 10.096,51	\$ 597,52	\$ 10.694,03	\$ -
	\$ 41.223,56	\$ 12.246,58	\$ 53.470,14	

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Balance Inicial

El Balance Inicial para la empresa Natural Solutions se presenta a continuación:

Tabla 45. Balance General Inicial

BALANCE GENERAL INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES		PASIVOS	
Caja/Bancos	\$ 766,40	Préstamo Bancario	\$ 41.223,56
Mercadería	\$ 24.973,16		
TOTAL A. CORRIENTES	\$ 25.739,56	TOTAL PASIVOS	\$ 41.223,56
FIJOS		PATRIMONIO	
Maquinarias	\$ 8.450,00	Capital Social	\$12.000,00
Equipos de Operación	\$ 1.725,00	Utilidad del Ejercicio	\$ -
Muebles de Operación	\$ 2.500,00	Utilidades Retenidas	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 460,00		
Equipos de Oficina	\$ 50,00		
Equipos de Computación	\$ 799,00		
Edificios	\$ -		
Vehículos	\$ 12.000,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 12.000,00
TOTAL A. FIJOS	\$ 25.984,00		
DIFERIDOS			
Gastos de Constitución	\$ 500,00		
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 1.000,00		
TOTAL A. DIFERIDOS	\$ 1.500,00		
TOTAL ACTIVOS	\$ 53.223,56	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 53.223,56

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Estados financieros

Flujo de efectivo

En esta parte se puede ver como se mueve el flujo de dinero a través del tiempo, iniciando con una inversión de \$53.223,56 a los cinco años según los ingresos y egresos se tendría un total de \$36.092,08. Estimando que se habrá recuperado la inversión en el tercer año.

Tabla 46. Flujo de efectivo

PERÍODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operativos		\$ 342.138,19	\$ 414.061,48	\$ 430.956,47	\$ 448.315,41	\$ 466.123,40
Egresos Operativos						
Costo de Producción		\$ 299.677,92	\$ 354.618,87	\$ 373.848,21	\$ 394.188,84	\$ 415.711,34
Gastos Administrativos-Ventas	\$ -	\$ 11.356,80	\$ 11.909,88	\$ 12.489,89	\$ 13.098,14	\$ 13.736,02
Capital del Préstamo	\$ -	\$ 6.580,46	\$ 7.323,77	\$ 8.151,05	\$ 9.071,78	\$ 10.096,51
Intereses del Préstamo	\$ -	\$ 4.113,57	\$ 3.370,26	\$ 2.542,98	\$ 1.622,25	\$ 597,52
Flujo antes de Participación	\$ -	\$ 20.409,44	\$ 36.838,71	\$ 33.924,35	\$ 30.334,39	\$ 25.982,01
Participación Trabajadores	\$ -	\$ 3.405,76	\$ 5.981,65	\$ 5.668,59	\$ 5.668,15	\$ 5.169,00
Flujo Antes de Impuestos	\$ -	\$ 17.003,68	\$ 30.857,06	\$ 28.255,77	\$ 24.666,24	\$ 20.813,01
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ 4.245,85	\$ 7.457,12	\$ 7.066,84	\$ 7.066,29	\$ 6.444,02
Flujo Después de Impuestos	\$ -	\$ 12.757,84	\$ 23.399,94	\$ 21.188,93	\$ 17.599,95	\$ 14.368,98
Capital de trabajo	\$ (25.739,56)					
Inversiones:						
Activos Fijos	\$ (25.984,00)					
Activos Diferidos	\$ (1.500,00)					
Flujo Neto de Caja	\$ (53.223,56)	\$ 12.757,84	\$ 23.399,94	\$ 21.188,93	\$ 17.599,95	\$ 14.368,98
PAYBACK	\$ (53.223,56)	\$ (40.465,72)	\$ (17.065,78)	\$ 4.123,15	\$ 21.723,10	\$ 36.092,08

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Estado de Resultados Anual

A continuación se detalla el Estado de Resultados de Natural Solutions que se muestra para cinco años.

El Estado de Resultados presentado a continuación refleja los ingresos y egresos desde que se iniciará la elaboración del producto ReduStrias.

Tabla 47. Estado de Resultados Anual

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 342.138,19	\$ 414.061,48	\$ 430.956,47	\$ 448.315,41	\$ 466.123,40
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 299.677,92	\$ 354.618,87	\$ 373.848,21	\$ 394.188,84	\$ 415.711,34
UTILIDAD BRUTA	\$ 42.460,27	\$ 59.442,61	\$ 57.108,27	\$ 54.126,56	\$ 50.412,06
GASTOS ADMINISTRATIVOS - VENTAS	\$ 11.356,80	\$ 11.909,88	\$ 12.489,89	\$ 13.098,14	\$ 13.736,02
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 4.284,83	\$ 4.284,83	\$ 4.284,83	\$ 1.618,50	\$ 1.618,50
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 15.641,63	\$ 16.194,71	\$ 16.774,72	\$ 14.716,64	\$ 15.354,52
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 26.818,64	\$ 43.247,90	\$ 40.333,55	\$ 39.409,92	\$ 35.057,54
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.113,57	\$ 3.370,26	\$ 2.542,98	\$ 1.622,25	\$ 597,52
Utilidad Antes de Participación	\$ 22.705,07	\$ 39.877,64	\$ 37.790,57	\$ 37.787,67	\$ 34.460,01
Participación de Trabajadores	\$ 3.405,76	\$ 5.981,65	\$ 5.668,59	\$ 5.668,15	\$ 5.169,00
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 19.299,31	\$ 33.896,00	\$ 32.121,99	\$ 32.119,52	\$ 29.291,01
Impuesto a la Renta	\$ 4.245,85	\$ 7.457,12	\$ 7.066,84	\$ 7.066,29	\$ 6.444,02
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 15.053,46	\$ 26.438,88	\$ 25.055,15	\$ 25.053,22	\$ 22.846,99

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Balance General Anual

A continuación se presenta el Balance General proyectado a cinco años de la empresa Natural Solutions.

Tabla 48. Balance General Anual

PERÍODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ 766,40	\$ 13.524,24	\$ 36.924,18	\$ 58.113,11	\$ 75.713,06	\$ 90.082,04
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 34.213,82	\$ 41.406,15	\$ 43.095,65	\$ 44.831,54	\$ 46.612,34
Mercadería	\$ 24.973,16	\$ 24.973,16	\$ 11.237,92	\$ (4.682,47)	\$ (23.047,11)	\$ (44.143,03)
TOTAL A. CORRIENTES	\$ 25.739,56	\$ 72.711,22	\$ 89.568,25	\$ 96.526,29	\$ 97.497,49	\$ 92.551,35
FIJOS						
Maquinarias	\$ 8.450,00	\$ 8.450,00	\$ 8.450,00	\$ 8.450,00	\$ 8.450,00	\$ 8.450,00
Equipos de Operación	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00
Muebles de Operación	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Muebles y Enseres	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00
Equipos de Oficina	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Equipos de Computación	\$ 799,00	\$ 799,00	\$ 799,00	\$ 799,00	\$ 799,00	\$ 799,00
Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Vehículos	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (3.984,83)	\$ (7.969,67)	\$ (11.954,50)	\$ (13.273,00)	\$ (14.591,50)
TOTAL A. FIJOS	\$ 25.984,00	\$ 21.999,17	\$ 18.014,33	\$ 14.029,50	\$ 12.711,00	\$ 11.392,50
TOTAL A. ACTIVOS	\$ 51.723,56	\$ 94.710,39	\$ 107.582,58	\$ 110.555,79	\$ 110.208,49	\$ 103.943,85
PASIVOS						
DIFERIDOS						
Gastos de Constitución	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Amortización Acumulada	\$ -	\$ (300,00)	\$ (600,00)	\$ (900,00)	\$ (1.200,00)	\$ (1.500,00)
TOTAL A. DIFERIDOS	\$ 1.500,00	\$ 1.200,00	\$ 900,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 41.223,56	\$ 68.856,92	\$ 54.990,24	\$ 32.608,30	\$ 6.907,78	\$ (22.503,85)
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 15.053,46	\$ 26.438,88	\$ 25.055,15	\$ 25.053,22	\$ 22.846,99
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 15.053,46	\$ 41.492,34	\$ 66.547,49	\$ 91.600,71
TOTAL PATRIMONIO	\$ 12.000,00	\$ 27.053,46	\$ 53.492,34	\$ 78.547,49	\$ 103.600,71	\$ 126.447,70
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 53.223,56	\$ 95.910,38	\$ 108.482,58	\$ 111.155,79	\$ 110.508,49	\$ 103.943,85

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Indicadores financieros

Liquidez

Tabla 49. Liquidez

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<u>ÍNDICE DE LIQUIDEZ</u>						
Liquidez Corriente	2,13	3,24	7,18	(30,58)	(4,11)	(4,43)

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Período de recuperación de inversión

A continuación se muestra el análisis económico a cinco años con las siguientes consideraciones:

- La inflación considerada es del 4,87%.
- Se cancelará los impuestos y las utilidades respectivas.

Tabla 50. Cuadro del TIR y VAN

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJOS NETOS		\$ 12.757,84	\$ 23.399,94	\$ 21.188,93	\$ 17.599,95	\$ 14.368,98
VALOR DE DESECHO						\$ 37.132,06
INVERSIÓN FIJA	\$ (25.984,00)					
INVERSIÓN DIFERIDA	\$ (1.500,00)					
INVERSIÓN CORRIENTE	\$ (25.739,56)					
RESULTADO	\$ (53.223,56)	\$ 12.757,84	\$ 23.399,94	\$ 21.188,93	\$ 17.599,95	\$ 51.501,04

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Al traer al presente la información respectiva, se obtiene un costo de oportunidad del que se espera incrementar la línea de producto, el proyecto da una Tasa Interna de Retorno del 30.09% en comparación a la Tasa Mínima Atractiva de Retorno del 12.34% da un valor actual neto de \$31.466,08 lo que hace viable el proyecto.

Tabla 51. Cuadro resumen TMAR

TMAR	12,34%
TIR	30,09%
VAN	\$31.466,08

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Rentabilidad sobre la inversión**Tabla 52.** Rentabilidad sobre la inversión

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<u>ÍNDICE DE RENTABILIDAD</u> Margen Bruto	12,41%	14,36%	13,25%	12,07%	10,82%	12,58%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Rentabilidad sobre el capital contable**Tabla 53.** Rentabilidad sobre el capital contable

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<u>ÍNDICE DE RENTABILIDAD</u> Margen Neto	4,40%	6,39%	5,81%	5,59%	4,90%	5,42%

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Aspectos legales.

Forma legal

La empresa Natural Solutions se constituirá como una Sociedad Anónima, debido a que el capital con el cual se fundará, estará a cargo de los accionistas, cabe destacar que adicional a ello se realizará un préstamo bancario.

Participación de capital de los socios

Para la creación de la empresa Natural Solutions, la inversión inicial se requerirá de aproximadamente \$53.223,56. La forma que se llevará a cabo será por financiamiento propio y a través de un financiamiento bancario.

El capital propio será dado por cinco socios de los cuales cuatro invertirán \$2.000 por cada uno y obtendrán 200 acciones y un socio invertirá \$4.000 y obtendrá 400 acciones, tal como se detalla a continuación:

Tabla 54. Participación de capital de los socios

NOMBRE	ACCIONES	V.ACCIÓN	APORTACIÓN
Socio 1	400	\$ 10,00	\$ 4.000,00
Socio 2	200	\$ 10,00	\$ 2.000,00
Socio 3	200	\$ 10,00	\$ 2.000,00
Socio 4	200	\$ 10,00	\$ 2.000,00
Socio 5	200	\$ 10,00	\$ 2.000,00
TOTAL APORTACIONES			\$ 12.000,00

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

La forma financiera propia equivale al 22,55% con un valor de \$12.000 y financiamiento bancario es del 77,45% con un valor de \$41.223,56.

Trámite o permiso para iniciar actividades

Inscripción de Nombramientos

Requisitos:

- 1 Mínimo tres ejemplares originales o al menos uno de ellos deberá ser original, el resto pueden ser copias debidamente certificadas por un notario.
- 2 Fotocopia del Acta del Órgano nominador donde consta la designación de los administradores: Para el fiel cumplimiento del requisito número tres del REGLAMENTO SOBRE LOS REQUISITOS QUE DEBEN CONTENER EL NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL Y EL PODER DEL FACTOR DE COMERCIO DE LAS COMPAÑÍAS y la verificación de datos (Publicado en el Registro Oficial 601 de 20 de junio de 2002, y sujeto al Art. 4 y 11 de la Ley Nacional del Sistema del Registro de Datos Públicos).
- 3 Fotocopia del Documento de Identificación y del Certificado de Votación de la persona designada y de la persona que otorga el nombramiento.

Estos documentos se solicitan para la verificación de la identidad de los administradores designados (Art. 583 del Código Civil, Art 97 de la Ley del Registro Civil y Cedulación y la Ley de Elecciones).

Los únicos documentos de identificación que se pueden presentar son:

- Cédula de Ciudadanía: En el caso de ecuatorianos.
- Cédula de Identidad o Pasaporte: En el caso de extranjeros.

El Certificado de Votación vigente es obligatorio para ecuatorianos mayores de 18 y menores de 65 años.

En el nombramiento debe constar claramente:

Para la elaboración de los nombramientos de los administradores de compañías ecuatorianas se deben acatar los requisitos señalados en el Artículo 1 del REGLAMENTO SOBRE LOS REQUISITOS QUE DEBEN CONTENER EL NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL Y EL PODER DEL FACTOR DE COMERCIO DE LAS COMPAÑÍAS, publicado en el Registro Oficial 601 de 20 de junio de 2002:

- 1 Fecha de otorgamiento: Que debe ser igual o posterior a la fecha de celebración de la reunión del órgano nominador.
- 2 Nombre de la Compañía, tal y como lo aprobó mediante resolución la Superintendencia o en sentencia el juez de lo civil, basada en la escritura de constitución, de codificación o de cambio de denominación de la compañía. Nombres y apellidos de la persona en cuyo favor se lo extendiere:

- 3 Fecha del Acuerdo o Resolución del órgano estatutario que hubiere hecho el nombramiento: La fecha será siempre igual o anterior a la emisión de los nombramientos. El órgano nominador puede ser: Junta General, Directorio, o el órgano que señale el estatuto vigente.
- 4 Cargo o función a desempeñarse: Aquellos que consten en el artículo de la administración del estatuto vigente.
- 5 Periodo de duración del cargo: Debe estar señalado en años y acorde a lo que dispone el estatuto vigente.
- 6 Indicar si el administrador designado ejerce la representación legal.
- 7 Indicar fecha de otorgamiento de la escritura, notaria ante la que se celebró, fecha y número de inscripción de la escritura en el Registro Mercantil correspondiente. (Donde constan los estatutos vigentes en lo que se refiere a los nombramientos de los administradores)
- 8 Nombre y firma de la persona que a nombre de la compañía extiende el nombramiento.
- 9 La aceptación del cargo al pie del nombramiento, de parte de la persona en cuyo favor se lo hubiere discernido, con indicación del lugar y fecha en que tal aceptación se hubiere producido: Nombres completos (en el orden y en la forma en la que constan en la fotocopia del documento de identificación), el número de documento

de identificación, y la firma del designado (idéntica a la que consta en la fotocopia del documento de identificación adjunto).

El nombramiento debe ser inscrito en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía, en el plazo de 30 días posteriores a la fecha de designación; el Registrador lo puede inscribir después de este plazo, sin embargo, comunicará a la Superintendencia para la imposición de la multa.

Requisitos para sacar el R.U.C (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.

Trámite en línea:

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/219>

Requisitos:

SOCIEDADES

- Formulario 01A y 01B

- 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 e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Costo:

Sin costo directo para el contribuyente

Tiempo Estimado de Entrega:

5 minutos

Teléfonos generales:

1 700 774 774 (1700 SRI SRI)

Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de locales comerciales

- Presentar solicitud del permiso del Municipio.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

Impuesto de Patente Municipal

Patente municipal a las actividades comerciales, industriales y cualquiera de orden Económico que operen en el Cantón Durán

Objeto del impuesto.- El ejercicio de toda actividad comercial, industrial o cualquiera de orden económico que se realice dentro del cantón Durán constituye objeto del presente impuesto.

Art. 2.- Sujeto Activo.- El sujeto activo de este impuesto es la Municipalidad de Durán, que se administrará a través del Departamento de Rentas.

Art. 3.- Sujeto Pasivo.- Son sujetos pasivos del impuesto todas las personas naturales y jurídicas que ejerzan actividades comerciales, industriales

dentro del cantón Durán, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

Art. 4.- Obligaciones del sujeto pasivo.- Los sujetos pasivos de este impuesto están obligados a:

- a) Cumplir con los deberes formales establecidos en el Código Tributario;
- b) Inscribirse en el registro de patentes que mantendrá el Servicio Municipal de Rentas y mantener sus datos actualizados;
- c) Llevar libros y registros contables relativos a su actividad económica, de conformidad a las normas pertinentes;
- d) Presentar la declaración activos totales en el caso de sociedades y personas naturales obligadas a llevar contabilidad;
- e) Presentar la declaración del impuesto a la patente municipal;
- f) Facilitar a los funcionarios autorizados por la Dirección Financiera Municipal a realizar las verificaciones tendientes al control o determinación del impuesto, para cuyo efecto proporcionará las informaciones de libros, registros, declaraciones y otros documentos contables; y,
- g) Concurrir al Servicio Municipal de Rentas cuando sea requerido para sustentar la información de su negocio en el caso de ser contradictoria o irreal.

Requisitos:

- 1.- Copia de RUC actualizado.
- 2.- Balance de ejercicio económico del año anterior certificado por la Superintendencia de Compañías.

3.- Recibo de pago del 1.5 x mil a la Municipalidad de Durán al día.

4.- Recibo de pago de los predios urbanos al día.

5.- Permiso de Cuerpo de Bomberos Municipal del año que tramita la patente.

6.- Además todos los documentos y anexos que el Departamento de Rentas solicite para realizar la respectiva liquidación del impuesto.

7.- Formulario de declaración de patente firmado y sellado por el contribuyente.

8.- Reducción del impuesto.- Cuando un negocio demuestre haber sufrido pérdida, la reducción del impuesto se concederá de acuerdo al Art. 385 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal.

Costo:

De acuerdo al trámite

Tiempo Estimado de Entrega:

De acuerdo al trámite

Teléfonos generales:

(593) (4) 255 26 03 / (593) (4) 255 27 04 / (593) (4) 255 26 15 / (593) (4)
255 25 06

Plan de trabajo en gráfica de Gantt.

Tabla 55. Gráfica de Gantt

	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
ENCUESTA						
TABULACIÓN DE PREGUNTAS						
ANÁLISIS DE TABULACIÓN						
MUESTRAS DEL PRODUCTO						
CONTROL DE MUESTRAS						
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA						
CREACIÓN DE IMAGEN DE LA EMPRESA						
CREACIÓN DE ETIQUETA DEL PRODUCTO						
FIJACIÓN DE PRECIO						
CREACIÓN DE PLAN DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN						
ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN						
LOCALIZACIÓN Y ADECUACIÓN DE LA EMPRESA						
REALIZACIÓN DE PROYECCIONES FINANCIERAS						
TRÁMITE DE REGISTRO MERCANTIL						
TRÁMITE DE R.U.C						
TRÁMITE DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO						
CREACIÓN DE REDES SOCIALES DE LA EMPRESA						
CREACIÓN DE CARTERA DE CLIENTES						
COMPRA DE MATERIA PRIMA						
ELABORACIÓN DE CREMA RedStrias						

Elaborado por: Gema Joselyn Veloz Bohórquez

Bibliografía

- Avon. (2015). Productos. *www.avon.com.ec*.
- Belcorp. (2015). Historia. *www.belcorp.biz*.
- Belcorp. (2015). Productos. *www.belcorp.biz*.
- Carreras, M. (2007). Las estrías y su prevención. *Matronas Profesión*, 20-22.
- Company, A. (2015). Historia. *Avon Ecuador*.
- Dermacare. (2015). Tratamientos. *www.dermacare.com.ec*.
- DermoCare. (2015). Historia. *www.dermocare.com.ec*.
- DermoDent. (2015). Historia. *www.dermodent.com*.
- DermoDent. (2015). Tratamiento. *www.dermodent.com*.
- Eucerin. (2015). Historia. *www.eucerin.es*.
- Eucerin. (2015). Productos. *www.eucerin.es*.
- GenommaLab. (2015). Historia. *www.genommalab.com/es/index.html*.
- Marta, V. (2013). Cuáles son los beneficios del café para la piel. *Belleza*.
- Mercola. (18 de Noviembre de 2013). Aceite de coco. *Dr. Mercola*.
- N.N. (19 de Noviembre de 2011). Lucir mas bella será caro. *La Hora*, pág. 6.
- N.N. (2015). Ácido cítrico. *Wikipedia*.
- N.N. (2015). Agua Destilada. *Wikipedia*.
- N.N. (2015). Alcohol potable. *Química Delta*.
- N.N. (11 de Octubre de 2015). El 80% de ecuatorianos tiene 5 cosméticos en casa. *El Telégrafo*.
- N.N. (2015). Glicerina. *Wikipedia*.

Nivea. (2015). Historia. www.nivea.com.ec.

Nivea. (2015). Productos. www.nivea.com.ec.

S&S, S. (2015). Historia y tratamientos. *Spa & Centro estético S&S*.

Bibliografía de página web

www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-septiembre-2015

www.elcomercio.com/actualidad/ministroecuador-presupuesto-subsidios-proforma.html

www.eluniverso.com/noticias/2015/06/05/nota/4943931/economia-ecuador-crecera-solo-19-2015

www.cesla.com/informe-economia-ecuador.php

www.academia.edu/7812700/PLAN_DE_NEGOCIOS

www.uco.es/dptos/prod-animal/economia/dehesa/trabajo.htm

www.gestiopolis.com/plan-de-marketing-empresa-productos-cosmeticos

<http://www.eluniverso.com/noticias/2015/09/30/nota/5157293/nueva-prevision-crecimiento-ecuador-es-04-2015-dice-banco-central>

www.telegrafo.com.ec/economia/item/ecuador-registro-428-de-desempleo-en-setiembre.html

www.eluniverso.com/noticias/2013/09/16/nota/1450436/industria-cosmetico-esta-creciendo-pais

www.elcomercio.com/actualidad/negocios/mas-cosmeticos-2014-y-2015.html

www.revistagestion.ec/wp-content/uploads/2014/02/Edici%C3%B3n-233-Empresarial.pdf

www.psicologiayempresa.com/tareas-roles-y-funciones-principales-del-gerente.html

www.ehowenespanol.com/funciones-del-operador-produccion-lista_134966/

www.tramites.ecuadorlegalonline.com/comercial/servicio-de-rentas-internas/como-sacar-el-ruc-en-ecuad

www.registromercantil.gob.ec

www.tramitesciudadanos.gob.ec/mobile/tramite.php?cd=1307

www.bomberos.gob.ec/servicios-a-la-comunidad/PERMISOS-PARA-LOCALES-COMERCIALES/30

www.visasegura.com/empresa/requisitos-para-crear-una-empresa.html

www.estudiantesdejurisprudencia.blogspot.com/2010/10/derechos-y-obligaciones-de-socios-en.html

www.mct.es

www.normas9000.com

Anexos

Anexo 1

ENCUESTA

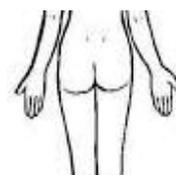
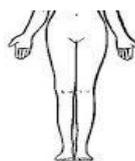
1. Sexo: Masculino Femenino

2. Edad: 15-17 18-30 31-40 41-50

3. Tiene usted estrías en alguna parte del cuerpo (De ser negativa la encuesta finaliza).

Sí No

4. Seleccione el o los gráficos en el cual indica los lugares donde tiene estrías.



Axilas y busto

Abdomen

Caderas y piernas

Glúteos

5. Ha utilizado productos o servicios reductores de estrías (De ser negativa pasar a la pregunta #11)

Sí No

6. Tiempo de utilización de productos o servicios reductor de estrías.

15-30 días 1-6 meses 6 meses en adelante

7. Tratamiento reductor de estrías utilizado.

Cremas de marca Tratamiento láser Tratamiento casero

8. Tamaño de crema reductora de estrías utilizada.

50 gr 125 ml 250 ml mayor a 250 ml

9. Precio de cada tratamiento o crema reductora de estrías utilizada.

\$0-10 \$11-\$30 \$31-\$50 \$50 en adelante

10. Actualmente sigue utilizando su tratamiento o crema reductora de estrías.

Sí No

11. Estaría dispuesta/dispuesto a utilizar una crema reductora de estrías a base de productos naturales.

Sí No

12. Es alérgica/alérgico al aceite de coco y café.

Sí No

13. Ha comprado cremas reductoras de estrías a través de internet.

Sí No

14. Le gustaría recibir asesoramiento sobre la aplicación adecuada de cremas reductoras de estrías.

Sí No

GRACIAS POR SU AYUDA



Anexo2

Fotos de encuesta realizada a los moradores del Cantón Durán.





