



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR “UIDE”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
COMERCIAL**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE
ELABORE Y COMERCIALICE PAPEL CUSHINE CON GEL ANTISÉPTICO EN LA
PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTÓN LATACUNGA, PARROQUIA BELISARIO
QUEVEDO**

Calero Bonilla Luis Germánico

Director

Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc

2015

QUITO - ECUADOR

AUTORIA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Calero Bonilla Luis Germánico declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo los derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, sin restricción de ningún género o especial.



Luis Germánico Calero Bonilla

Yo, **Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc**, certifico que conozco al autor del presente trabajo siendo el responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc

ANEXO No 2

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, **Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc**, tutor designado por la Universidad Internacional del Ecuador UIDE para revisar el Proyecto de Investigación Científica con el tema: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE ELABORE Y COMERCIALICE PAPEL CUSHINE CON GEL ANTISÉPTICO EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTÓN LATACUNGA, PARROQUIA BELISARIO QUEVEDO" del estudiante Luis Germánico Calero Bonilla, alumno de Ingeniería Comercial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos de fondo y los méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Comité Examinador designado por la Universidad.

Quito, Enero 5 del 2016

EL TUTOR


Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc

DEDICATORIA

En la gran carrera de la vida, un título no tiene significado alguno solo basta con mirarte y mirar el rostro de vuestros hijos, solo en ellos encontraras cuán gratificante ha sido tu esfuerzo.

Como cuando llegas a casa en una tarde lluviosa, y sientes el aroma de un café sobre la meza

Como siente un niño al saborear una tableta de chocolate

Como llegar a casa y escuchar por primera vez el susurro de la palabra “Papá” en los tiernos labios de tu hijo

Algo único y natural, pues es un sentimiento que embarga mi alma al saber que Dios ha bendecido mi vida.

Gracias SEÑOR, pues tú me enseñaste a ser persistente

Gracias PADRES, míos pues su ejemplo ensordece mi alma

Gracias HERMANOS, por compartir la felicidad de ser niños

Gracias ESPOSA mía, pues llegaste a ser el pilar y razón de mi vida

Gracias ALEJITO, tu sonrisa enriquece mi espíritu

Gracias UIDE, por abrir tus aulas y enseñarme que es mejor educar hoy para vencer mañana

Dedicado a todos ustedes ya que una palabra de aliento, alimento mis ganas de seguir soñando.

AGRADECIMIENTO

De manera especial un agradecimiento profundo a la Universidad Internacional del Ecuador, por su constante preocupación en formar profesionales con una formación continúa como exige el mundo moderno y el desempeño profesional.

A todos los catedráticos quienes con sus tutorías constantes compartieron sus conocimientos, con el único interés de formarnos profesionales capaces de enfrentar los retos del futuro.

Un agradecimiento especial a mi tutor, por haber dedicado su tiempo a la revisión integral de este trabajo, por sus sugerencias y orientaciones, que permitieron culminar con éxito este objetivo.

A toda mi familia quienes con su apoyo incondicional motivaron día a día mis estudios de manera incondicional.

INDICE GENERAL

Portada.....	i
Aprobación del Tutor.....	ii
Autoría.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice.....	vi
Resumen.....	x
Abstract.....	xi
Introducción.....	xii
1. EL PROBLEMA.....	1
1.1. OBJETO DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4. SISTEMATIZACIÓN.....	4
1.5. OBJETIVO: GENERAL Y ESPECÍFICOS	4
1.6. JUSTIFICACIÓN.....	5
1.7. HIPÓTESIS	7
CAPÍTULO II.....	8
2. EL MARCO REFERENCIAL	8
2.1. MARCO REFERENCIAL.....	8
2.2. FUNDAMENTACION LEGAL	24
CAPÍTULO III.....	26
3. METODOLOGÍA	26
3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	26
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	28
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	30

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	31
3.5. VERIFICACIÓN DE LA HIPOTESIS O IDEA A DEFENDER	44
3.6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN ...	49
CAPÍTULO IV	51
4 PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN.....	51
4.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA A IMPLEMENTARSE	51
4.2 DATOS INFORMATIVOS DE LA EMPRESA	51
4.3 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	56
4.4 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	56
4.5 MODELO OPERATIVO DE LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA.....	57
4.6 EVALUACIÓN DE IMPACTO	73
CAPÍTULO V	74
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	74
5.1 CONCLUSIONES.....	74
5.2 RECOMENDACIONES.....	74
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	
ANEXOS	

INDICE DE TABLAS

TABLA No 1	DATOS GEOGRÁFICOS DE BELISARIO QUEVEDO.....	11
TABLA No 2	POBLACIÓN FAMILIAS Y PROFESIONALES.....	28
TABLA No 3	REALIZA PREVENCIONES PARA EVITAR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES DE TIPO RESPIRATORIA.....	33
TABLA No 4	EN SU FAMILIA SUFREN DE ENFERMEDADES DE TIPO RESPIRATORIAS.....	34
TABLA No 5	QUÉ MEDIOS DE PREVENCIÓN UTILIZA PARA EVITAR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	36
TABLA No 6	CONSIDERA QUE AL EXISTIR UN PAPEL CON GEL ANTISÉPTICO SE PODRÍA PREVENIR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	37
TABLA No 7	ADQUIERE USTED PRODUCTOS ANTISÉPTICOS PARA PREVENIR ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	38
TABLA No 8	QUÉ FACTORES INCIDEN DIRECTAMENTE EN LAS ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	39
TABLA No 9	CONSIDERA USTED QUE EN LA ACTUALIDAD EXISTE PROPAGACIÓN DE VIRUS Y GÉRMINES QUE PROVOCAN ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	40
TABLA No 10	AL COMPRAR PRODUCTOS PARA PREVENIR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS QUE ES LO PRIMERO QUE TOMA EN CUENTA.....	41
TABLA No 11	ESTARÍA DISPUESTO A PROBAR UN NUEVO PRODUCTO PARA PREVENIR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	42
TABLA No 12	LE GUSTARÍA QUE SE REALICE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE PRODUZCA Y COMERCIALICE PAPEL CUSHINE CON GEL ANTISÉPTICO PARA PREVENIR LAS ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	43
TABLA No 13	RESULTADOS COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS.....	45
TABLA No 14	TABLA DE CONTINGENCIA.....	46
TABLA No 15	INVERSIÓN.....	64
TABLA No 16	INVERSION MATERIA PRIMA DIRECTA.....	64
TABLA No 17	INVERSION MATERIA PRIMA INDIRECTA.....	64
TABLA No 18	INVERSION MANO DE OBRA.....	64
TABLA No 19	PRESUPUESTOS GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	65
TABLA No 20	FLUJO NETO DE EFECTIVO.....	68
TABLA No 21	VALOR ACTUAL NETO.....	69
TABLA No 22	TASA INTERNA DE RETORNO.....	71

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO No 1	EJEMPLO REPRESENTACIÓN GRÁFICA.....	32
GRAFICO No 2	REALIZA PREVENIONES PARA EVITAR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES DE TIPO RESPIRATORIA.....	34
GRAFICO No 3	EN SU FAMILIA SUFREN DE ENFERMEDADES DE TIPO RESPIRATORIAS.....	35
GRAFICO No 4	QUÉ MEDIOS DE PREVENCIÓN UTILIZA PARA EVITAR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	36
GRAFICO No 5	CONSIDERA QUE AL EXISTIR UN PAPEL CON GEL ANTISÉPTICO SE PODRÍA PREVENIR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	37
GRAFICO No 6	ADQUIERE USTED PRODUCTOS ANTISÉPTICOS PARA PREVENIR ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	38
GRAFICO No 7	QUÉ FACTORES INCIDEN DIRECTAMENTE EN LAS ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	39
GRAFICO No 8	CONSIDERA USTED QUE EN LA ACTUALIDAD EXISTE PROPAGACIÓN DE VIRUS Y GÉRMEENES QUE PROVOCAN ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	40
GRAFICO No 9	AL COMPRAR PRODUCTOS PARA PREVENIR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS QUE ES LO PRIMERO QUE TOMA EN CUENTA.....	41
GRAFICO No 10	ESTARÍA DISPUESTO A PROBAR UN NUEVO PRODUCTO PARA PREVENIR EL CONTAGIO DE ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	42
GRAFICO No 11	LE GUSTARÍA QUE SE REALICE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE PRODUZCA Y COMERCIALICE PAPEL CUSHINE CON GEL ANTISÉPTICO PARA PREVENIR LAS ENFERMEDADES RESPIRATORIAS.....	44
GRAFICO No 12	DETERMINAMOS X^2 CRÍTICO.....	48
GRAFICO No 13	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	67
GRAFICO No 14	TASA INTERNA DE RETORNO.....	71

RESUMEN

Las recientes crisis sanitarias han logrado descubrir en forma drástica todas las deficiencias del sistema sanitario mundial, y de manera especial a los países en vías de desarrollo como el Ecuador, es así que en los últimos años se ha incrementado el número de enfermedades infecciosas, esto debido al mal comportamiento del hombre en relación al manejo del medio ambiente; ocasionando el deterioro de la salud humana en vista que se ve expuesto a todos los factores ocasionados por la contaminación.

El presente proyecto de investigación pretende determinar la factibilidad de establecer una empresa que produzca y comercialice Papel Cushine con Gel Anti-bacterial, en la ciudad de Latacunga, propuesta que está basada en la importancia de cubrir las necesidades de prevención ante el contagio de enfermedades virales, (influenzas) mediante la utilización del papel cushine, como la medida de prevención más directa y rápida mejorando los hábitos sanitarios en oficinas, escuelas, colegios, universidades, centros de transferencia, parada de buses, centros comerciales, hospitales, etc. Lugares que son considerados de concentración masiva de personas y donde se hace mucho más fácil la transmisión de diversas enfermedades.

PALABRAS CLAVES: Enfermedades Respiratorias, Empresa, Prevención, Papel Cushine, Gel Antibacterial.

ABSTRACT

Recent health crises have dramatically failed to discover all the weaknesses of the global healthcare system, and especially the developing countries like Ecuador, so that in recent years has increased the number of infectious diseases, this due to bad behavior of man in relation to environmental management; causing the deterioration of human health given that it is exposed to all factors caused by pollution.

This research project aims to determine the feasibility of establishing a company that produces and markets Cushine paper with Anti-bacterial gel, in the city of Latacunga, a proposal that is based on the importance of meeting the needs of prevention against the spread of viral diseases (influenzas) using the cushine role as far more directly and quickly improving health prevention habits in offices, schools, colleges, universities, transfer, bus stop, shopping centers, hospitals, etc. Places that are considered massive concentration of people and where it is much easier transmission of various diseases.

KEYWORDS: Respiratory Diseases, Company, Prevention, Cushine paper, Antibacterial Gel

INTRODUCCION

La presente investigación se orientó al estudio de factibilidad para la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico en la provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, parroquia Belisario Quevedo.

Una de las enfermedades más comunes que afecta a la población ecuatoriana es la que afecta las vías por donde pasa el aire en el cuerpo humano y son causadas tanto por virus como por bacterias. Este grupo de enfermedades son la principal causa de consulta en las diferentes casas de salud y la que causa más muertes, especialmente en niños menores de 5 años y en personas mayores de 60 años.

Las infecciones respiratorias son más frecuentes cuando se producen cambios bruscos en la temperatura y en ambientes muy contaminados. En promedio en el área urbana un niño presenta entre cinco y ocho episodios de infecciones respiratorias por año, la incidencia en el área rural es menor.

Existen varias medidas de prevención para evitar el contagio de enfermedades respiratorias, una de ellas es la utilización de gel antiséptico, cubrirse la boca al estornudar, entre otras, es por ello que surge la idea de la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico el mismo que ayudará a prevenir el contagio de estas enfermedades.

En el Capítulo I, se realiza el planteamiento y formulación del problema, la justificación del porqué se realiza la presente investigación, los objetivos general y específico que nos indican hacia donde se quiere llegar y que resultados se espera obtener.

En el Capítulo II, se analiza el marco referencial los antecedentes de la parroquia en la cual se realizó los cuestionarios de la presente investigación, la referencia conceptual de la terminología a utilizarse para la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico; además las fundamentación legal que debe cumplir esta nueva empresa .

En el Capítulo III, se describe el tipo de investigación utilizada para el presente trabajo, destacándose la investigación exploratoria y descriptiva, esta última permitió utilizar las diferentes técnicas como la encuesta, entrevista, observación, etc. que permitieron obtener los datos estadísticos de las encuestas para determinar los resultados esperados.

.En el Capítulo IV, se presenta la propuesta que en este trabajo es el análisis de factibilidad para la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico; determinando la estructura de la misma, la ubicación geográfica, el producto que se desea comercializar, el análisis financiero y el rendimiento que ofrecerá la venta de este producto.

Finalmente en el Capítulo V se determina las conclusiones y recomendaciones obtenidas en el presente trabajo.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

De acuerdo a datos arrojados por el Ministerio de Salud Pública en sus boletines informativos se puede observar que en el año 2013 se notificó un total de 4.310 casos de enfermedades de tipo respiratorias, de estos casos 1.179 fueron positivos para algún virus respiratorio, incrementándose de igual manera las enfermedades respiratorias en la Parroquia Belisario Quevedo del Cantón Latacunga.

De igual manera, más del 52% de las consultas médicas de la atención primaria es por infecciones respiratorias agudas; y a pesar de haberse realizado campañas por parte del Ministerio de Salud Pública, no se ha logrado disminuir la mortalidad de niños menores de 5 años; las infecciones respiratorias agudas son la causa de 4.3 millones de muertes en niños menores de cinco años. La mayoría de las muertes causadas por tales infecciones ocurren en las áreas menos desarrolladas del mundo.

Entre las causas se puede mencionar las bajas temperaturas y la falta de protección para prevenir estas enfermedades.

1.1. OBJETO DE INVESTIGACIÓN

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico con el propósito de

prevenir las enfermedades respiratorias y su contagio en la población vulnerable a este tipo de padecimientos.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la población de la parroquia Belisario Quevedo existe un sinnúmero de personas afectadas de manera constante con problemas de enfermedades de tipo respiratorio, esto se debe especialmente a la falta de hábitos de higiene y de ciertos productos que permitan prevenir la proliferación y contagio de este tipo de padecimientos.

Por esta razón se sugiere el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico para mejorar la calidad de vida de los pobladores de este sector.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Ante la presencia de enfermedades de tipo respiratorio nos vemos en la necesidad de realizar un estudio de la principal causa que ocasiona el contagio y la proliferación de este tipo de dolencia.

Uno de los factores de contagio más comunes es el riesgo ambiental debido a las siguientes causas: aglomeración, exposición al humo, falta de condiciones higiénicas y la contaminación del aire.

La incidencia anual de infecciones respiratorias agudas en los niños menores de 5 años que habitan en zonas rurales sufren de 6 a 8 episodios anuales mientras tanto que los niños que residen en zonas urbanas tan solo tienen de 3 a 5 episodios de infecciones respiratorias agudas al año.

La problemática existente en las infecciones respiratorias agudas es bastante compleja, tanto a nivel mundial, nacional, provincial, cantonal; además existe

un alto índice de desconocimiento de las madres de familia sobre los diferentes tipos de prevenciones.

1.4. SISTEMATIZACIÓN

¿Qué estrategias utilizaría para realizar el estudio de factibilidad en la creación de la empresa?

¿Cómo aplicar los indicadores financieros para poder determinar la rentabilidad del proyecto?

¿Cuáles son los factores que llevan a emprender la creación de la empresa?

¿Dónde se aplicarán los estudios de mercado y los posibles consumidores del producto?

1.5. OBJETIVO: GENERAL Y ESPECÍFICOS

1.5.1. Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que elabore y comercialice Papel Cushine con Gel Antiséptico a través de técnicas de investigación con la finalidad de prevenir el contagio de enfermedades de tipo respiratoria.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad de crear una empresa que elabore papel cushine con gel antiséptico, a través de una segmentación de mercado con el propósito medir el grado de aceptación de los consumidores de este producto.

- Elaborar una evaluación financiera del proyecto a través de indicadores de rentabilidad con la finalidad de medir el rendimiento económico en un período determinado.
- Realizar un estudio administrativo para determinar la estructura orgánica y las leyes que se debe observar al momento de constituir una empresa.

1.6. JUSTIFICACIÓN

1.6. 1. Justificación Teórica

El presente tema de investigación no solo aplicara un sistema administrativo financiero que determine los ingresos, egresos, presupuestos sino también permitirá tener un impacto positivo en la sociedad ayudando a prevenir el contagio de enfermedades de tipo respiratoria en los sectores más vulnerables promoviendo el interés en los ciudadanos, permitiéndoles elegir un producto innovador y de buena calidad y a un bajo costo.

Para la creación de una empresa que elabore Papel Cushine se pondrá en práctica todos los conocimientos adquiridos ya sean contables, financieros, económicos, sociales, ambientales, etc. Aplicando las nuevas políticas públicas, en cuanto a creación de nuevas empresas utilizando estados y estudios financieros, análisis de mercado, para de esta manera determinar la factibilidad o no de la implementación de la empresa en la ciudad de Latacunga.

1.6.2. Justificación Práctica

Una vez realizado el estudio de mercado y si el proyecto resulta factible, se procederá al segundo paso que conllevara a la creación de la empresa de

elaboración y comercialización de Papel Cushine con Gel Antiséptico, misma que generara fuentes de empleo, y mejorara la situación socio-económica de los habitantes del sector.

La ciudad de Latacunga, poseerá por primera vez una empresa comercializadora de productos que no existen en el Ecuador y que permiten prevenir el contagio de enfermedades respiratorias, tan peligrosas como las pandemias; con productos buena calidad a precios bajos que garanticen una mejor calidad de vida sanitaria.

El estado será beneficiado de las distintas tasas aranceles, impuestos, etc. establecidos en la ley para la creación de una empresa, requisitos establecidos por la Superintendencia de Compañías.

Con la elaboración de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa que elabore Papel Cushine con Gel Antiséptico en la Ciudad de Latacunga, obtendremos rentabilidad y ayudares a prevenir enfermedades a los sectores más vulnerables de la provincia y el país.

1.7. HIPÓTESIS

1.7.1. Hipótesis o Idea a Defender

El estudio factibilidad permitirá la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico en la provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, parroquia Belisario Quevedo.

1.7.2. Variable Independiente

Estudio de Factibilidad

1.7.3. Variable Dependiente

Creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico.

CAPÍTULO II

2. EL MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO REFERENCIAL

La presente investigación se realizó basada en la creación y desarrollo que ha demostrado la empresa Familia Sancela ubicada en la provincia de Cotopaxi, la misma que inició sus actividades comerciales en 1958 en Medellín por John Gómez Restrepo y Mario Uribe.

Inicialmente la Compañía se llamo URIGO y se dedicaba a la importación de papel higiénico de los EE.UU con la marca Waldorf, al pasar de los años esta empresa va creciendo por América del Sur, con una planta en Ecuador; la misma que ofrece una gama de productos innovadores, como son papel higiénico, servilletas, paños húmedos, entre otros.

El desarrollo comercial que se puede observar de esta empresa ha servido de referencia para desarrollar el presente trabajo de investigación, considerando que en la actualidad se han mutado varios virus los cuales originan la enfermedades respiratorias las cuales se pueden prevenir con varios mecanismos, uno de ellos la utilización de papel cushine con gel antiséptico.

2.1.1. Marco Teórico

Antecedentes Históricos de la Parroquia Belisario Quevedo

En los territorios de la actual provincia de Cotopaxi, se asentó la cultura Prototanzaleo de descendencia Chipcha, posteriormente entraron las oleadas migratorias las parcialidades aborígenes Cayapas, procedentes de Centro América, los Atacameños, los Quijos procedentes del Oriente, Mulliambajo y Pillaro, Quisapincha y otros.

Belisario Quevedo Guanailin tiene ancestros de singular importancia como son: “Tacunga” se ubicó entre Gulundín y Guanailín, los más importantes de estas comarcas los “Jacho” integrantes de los reconocidos caciques y jefes de todos los Sinchís, existió parentesco cercano entre invasores orientales (Yambos) y los Jacho.

Creada la Parroquia Belisario Quevedo los moradores se organizan y designan la primera Junta Parroquial en sesión del 25 de abril de 1940 actuando como presidente el Sr David Jácome, a esta primera sesión asisten las persona más influyente de la parroquia como Ricardo Vascones, Cesar Jácome, Bruno Zambonino, Enrique Terán, Luis Albán, y muchos otros. En esta primera sesión acuerdan solicitar a la I. Municipalidad la creación de una escuela, arreglo y apertura de caminos vecinales, la construcción de una iglesia.

En la actualidad Belisario Quevedo es una parroquia muy desarrollada en cuanto a la productividad agrícola y ganadera, se encuentra implementando el turismo comunitario como es la montaña del Putzalagua, que consiste en realizar caminatas, ciclismo, parque recreacional, botes, mirador, entre otras actividades.

Las raíces étnico-culturales de la parroquia son múltiples pudiendo inicialmente mencionarse a los cazadores superiores, luego la influencia o ascendencia Taina, Machalilla, Cotocollao Chorera, Panzaleo e Inca; por lo que la presencia del hombre de Belisario Quevedo se remota a épocas posteriores al año 9070 AC.

Fecha de Fundación

Esta parroquia se fundó en sesión del 1 de agosto de 1936 presidida por el Sr. Cesar Moya Sánchez Presidente del Consejo quien acuerda.

- Se funda como parroquia el caserío Guanailín con el nombre de Belisario Quevedo.
- Se designan los linderos.
- La presente ordenanza surtirá sus efectos desde la aprobación del Ejecutivo que se realiza el 30 de Junio de 1937 en el mando supremo



de la República del Ing. Federico Páez.

Ubicación Geográfica

Los límites parroquiales son:

Al norte-El río Illuchi, incluye linderos con Culaguango, Galponloma,

Illuchi y vértice del Cutuchi.

Al sur-Cerro Puctin, estructuras hacienda la Santa Florencia, más al sur hasta 3.600 metros, loma Chitiaguano fuera de Belisario Quevedo, límite con Salcedo, Churoloma, San Isidro y vértice San Pedro Guanailín.

Al este.- El canal principal del proyecto Unabana, Loma de Palopo.

Al oeste.-El río y linderos de Illuchi y parte del canal Dávalos Chiriboga, Cangahua hasta un trazado arbitrario que coincide con el vértice de la quebrada Angohuaycu.

La extensión territorial de la parroquia es de 63 Km. y tiene 21 barrios y 3 comunidades ubicados en dos zonas agroecológicas: la parte alta y la parte baja.

Tabla 1 DATOS GEOGRÁFICOS DE BELISARIO QUEVEDO

NOMBRE	PARROQUIA BELISARIO QUEVEDO
Fecha de Fundación	6 de agosto de 1936. Según Ordenanza No. 12
Localización	Provincia: Cotopaxi Cantón: Latacunga
Coordenadas Geográficas	0° 56' 19" de latitud, y 78° 35' 49" longitud Oeste
Extensión	63 Km.
No de Barrios y Comunidades	21 barrios y 3 comunidades.
Población	6.359 personas (rural 100%) 47% hombres y 53% mujeres

Elaborado por: Luis Calero

Salud

A nivel de salud la oferta y acceso de los habitantes de la parroquia es tanto para servicio público como privado. A nivel público existe un Subcentro ubicado en el barrio Centro y el seguro campesino en el barrio Illuchi al cual acceden solamente los afiliados y sus familias.

Respecto a la población beneficiaria se puede ver que en el caso del subcentro de salud solamente se atiende principalmente a los centros

educativos con control de vacunas y algunos casos de enfermedades menores en adultos.

A nivel privado en la parroquia existe una clínica particular, se encuentran dos servicios de medicina alternativa andina y ancestral y uno de acupuntura.

Respecto a las enfermedades de mayor incidencia en la parroquia se han reconocido: infecciones por vías respiratorias (neumonía, gripes, bronquitis), infecciones intestinales (EDAS=enfermedades diarreicas, parasitosis) e hipertensión arterial (50% de los atendidos). Según información de los centros de atención las causas de estas enfermedades son el clima y los malos hábitos de higiene, la contaminación del ambiente por la existencia de plantaciones de rosas, brócoli y curtidora.

Clima

Varía dependiendo de la zona baja y zona alta. Tanto la temperatura, como la precipitación media y la velocidad del viento varían.

Hay que recalcar que en la zona baja los descensos bruscos de temperatura que ocasionalmente se registran son el origen de las heladas que provocan problemas a la agricultura. Estas se presentan entre los meses de enero, febrero, abril, junio y noviembre.

En la zona alta se ha registrado heladas en los meses de julio, agosto, noviembre, abril y granizadas que suceden en noviembre y diciembre.

Sistema Económico

La base productiva de la parroquia, por la tradición de las haciendas que existieron en la zona y que le dieron origen, ha sido eminentemente agrícola y pecuaria, sin embargo en los últimos años existen un conjunto de barrios donde han proliferado otro tipo de actividades de comercio y servicios, lo cual muestra un dinamismo económico de la parroquia, dado quizá por la cercanía a las ciudades de Latacunga y Salcedo.

En el sector agropecuario se puede identificar tres actividades productivas:

a) Pequeñas y medianas unidades de producción familiar, cuyos principales productos para la venta son la leche y la papa. Cuentan con una variedad de productos agrícolas y pecuarios.

b) Grandes haciendas de producción ganadera principalmente, complementada con otras actividades.

c) Unidades de producción catalogadas como pequeña agroindustria, especializadas en la producción de aves, flores, brócoli y viveros forestales que registran un cierto crecimiento en los últimos años.

Se ha identificado al menos diez empresas que están localizadas en la parroquia que se dedican a la producción avícola y de rosas, a continuación una lista de las mismas.

- ✓ Avícola de Víctor Velasteguí
- ✓ Avícola Ayllón
- ✓ Avícola Familia Salguero
- ✓ Avícola María Cristina
- ✓ Avícola San Pablo
- ✓ Avícola Santa Clara

- ✓ Avicoza
- ✓ King Roses
- ✓ Plantación de flores (Forastero)
- ✓ Top Roses

Enfermedades Respiratorias

Las enfermedades respiratorias crónicas (ERC) son enfermedades crónicas que comprometen al pulmón y/o a las vías respiratorias. Dentro de ellas se encuentra el asma, la enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC), la rinitis alérgica, las enfermedades pulmonares de origen laboral y la hipertensión pulmonar.

Según datos de la Organización Mundial de la Salud, se estima que 235 millones padecen asma y 64 millones padecen EPOC. La misma fuente indica que mueren anualmente en el mundo alrededor de 4 millones de personas a causa de las ERC, siendo la EPOC la principal responsable

Influenza AH1N1

La influenza es una infección altamente contagiosa de origen viral, es considerada una de las causas más importantes de infecciones de las vías respiratorias. Ataca a la población en general pero principalmente a los niños pequeños y adultos mayores de 60 años.

La influenza se transmite de persona a persona, el virus entra al organismo por la boca, nariz y ojos, principalmente cuando las personas enfermas o portadoras de influenza expulsan gotitas de saliva al estornudar o toser frente a otra sin cubrirse la boca y la nariz.

Entre el 20 y el 40 por ciento de los pacientes que son atendidos en las casa de salud locales presentan infecciones respiratorias, según el último boletín epidemiológico del Ministerio de Salud. Las infecciones se deben en su mayoría a virus como el VRS, Adenovirus y la Para influenza que provocan resfriado común, bronquitis, bronquiolitis, faringitis, rinitis y sinusitis.

El boletín indica que el virus AH1N1 se mantiene en circulación y de forma esporádica se han presentado casos de gripe AH3N2 y gripe estacional provocada por la Influenza tipo B.

Prevención

Sin duda el mejor remedio contra las infecciones respiratorias es la prevención entre las cuales tenemos:

- Lavado permanente de manos
- Cubrirse boca y nariz al toser o estornudar, sea con un pañuelo o papel adecuado.
- No auto medicarse y
- Acudir al centro de salud más cercano en caso de presentar problemas respiratorios.

2.1.2. Marco Conceptual

Las teorías a considerarse en la presente investigación fueron:

Empresa

Según **Antonio Cesar Amaru**, en su libro “Administración para Emprendedores” señala que:

“Una empresa es una iniciativa que tiene como objeto ofrecer productos y servicios para atender las necesidades de personas o mercados, y con ello

obtener una utilidad. Para lograr ganancias y atender el compromiso con su prosperidad, el emprendedor necesita adquirir recursos, estructurar un sistema de operaciones y asumir un compromiso con la satisfacción del cliente”.

Según **Idalberto Chiavenato**, en su libro “Iniciación a la Organización y Técnica Comercial”, manifiesta que: “La empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”.

Según **Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera**, en su libro “Hacer Empresa: Un Reto”, mencionan que: “La empresa se la puede considerar como un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado”.

Por lo antes señalado se puede concluir que una empresa es un ente económico social integrado por elementos humanos, materiales y técnicos cuyo objetivo es la producción de bienes o servicios para obtener réditos económicos.

Para la presente investigación la empresa se creará con el objetivo de producir papel cushine con gel antiséptico en la provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga parroquia Belisario Quevedo

Producto

Según **Patricio Bonta y Mario Farber** en su libro “199 Preguntas sobre Marketing y Publicidad” manifiestan que: “El producto es el resultado de un esfuerzo creador que tiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles

(empaques, color, precio, calidad, marca, servicios y la respuesta del vendedor) los cuales son percibidos por sus compradores como capaces de satisfacer sus necesidades”.

En la empresa que se propone crear el producto es el papel cushine con gel antiséptico, su presentación será un paquete por cien unidades, bajo las normas higiénicas de calidad.

Segmentación de Mercado

Según **Ismael Quintanilla** en su obra “Psicología del Consumidor”, manifiesta que:

“La segmentación de Mercados es la división del mercado en grupos individuales con necesidades, características y comportamientos comunes que podrían requerir productos o combinaciones de marketing específicas”.

Bases para segmentación del Mercado

El proceso de segmentación de los mercados consiste en dividir el mercado total en una serie de submercados (segmentos de mercado). Este proceso:

- 1.- Se ocupa de establecer los criterios, que dentro de las diferentes alternativas disponibles, se utilizaran para la segmentación.
- 2.- Elegir los segmentos específicos (o un único segmento) que se correspondan con esos criterios
- 3.- Determinar el nivel apropiado de servicios para esos segmentos
Se utilizan tres parámetros para seleccionar los segmentos objetivos y con el fin de ser operativos los segmentos de mercado deben ser:

- **Accesibles:** debe ser posible comunicarse con el segmento con un mínimo de traslado con otros segmentos y deben existir canales de distribución que permitan llegar al segmento seleccionado

- **Medibles:** Debe ser posible medir o estimar el tamaño del segmento, así como cuantificar el impacto que podrían tener en el segmento las diferentes estrategias de la mezcla de marketing

- **Tamaño:** El segmento debe tener un tamaño suficientemente grande como para que valga la pena, desde el punto de vista financiero poder operar en él.

Son utilizados siete grandes bases (o conjunto de criterios para la segmentación de los mercados:

1.- Geográfica: se usa cuando los clientes o consumidores muestran diferencias en función del lugar en el que están localizados

2.- Demográfica y socioeconómica: Basados en una amplia gama de factores que incluyen edad, sexo, tamaño de la familia, educación, clase social, origen étnico, ayuda a determinar el perfil de las personas que compran productos o servicios de la empresa.

3.- Psicográfica: implica un análisis de las características del estilo de vida, las actitudes y la personalidad y hasta pueden ser clasificados en diez o quince grupos

4.- En función a los beneficios: Agrupar a los clientes y consumidores de acuerdo con los beneficios que procuran en un producto. Ej. En la venta de coches los compradores se agrupan por diferentes beneficios ahorro de gasolina, espacio, seguridad, fiabilidad, prestigio etc.

5.- Niveles de lealtad: Identificando la lealtad relativa que muestran los clientes, Los muy leales, moderadamente leales y poco o nada leales

6.- Ocasión de uso: Los clientes o consumidores pueden variar sus niveles y hábitos de uso de un producto o marca dependiendo de la situación u ocasión en que se consume o utiliza.

7.- En función del servicio: Como los clientes o consumidores responden a diferentes ofertas de servicio.

Todos los mercados están integrados por segmentos de mercado, incluso cuando los productos comercializados son idénticos físicamente deberíamos considerar la oferta de forma global como se diferencia de la oferta competitiva.

GEOGRAFICA:

- Región
- Tamaño del condado
- Tamaño de la ciudad
- Densidad
- Clima



DEMOGRAFICA:

Edad	Sexo
Tamaño Familia	Ingresos
Ciclo de vida familia	Ocupación
Educación	Religión
Raza	Nacionalidad



PSICOGRAFICA:

- Clase Social
- Estilo de Vida
- Personalidad



CONDUCTUALES:

- Ocasión de compra
- Beneficio pretendido
- Grado del Usuario
- Tasa de uso
- Grado de lealtad
- Grado de conocimiento



En el estudio realizado para la presente investigación se ha considerado como segmentación del mercado las enfermedades más comunes que afectan al sector y la necesidad de prevenir el contagio de las mismas.

De igual manera se tomó en cuenta la ubicación en la que va a estar situada la empresa, facilitando la comercialización del producto y la aceptación del consumidor.

Un nuevo negocio con base en un nuevo concepto

Según **Antonio Cesar Amaru**, en su libro “Administración para Emprendedores” señala que:

“El emprendedor tradicional construye un negocio a partir de un producto o idea. Esa línea se basa en la competencia técnica y en una gran creatividad, así como en la destreza de prever patrones y tendencias antes que la mayoría de personas”.

El emprendedor potencial puede identificar carencias e intereses de las personas al observar sus demandas, hábitos y características culturales, entre otros y enseguida interpretar esos comportamientos para desarrollar productos o servicios.

Para la elaboración del presente proyecto se basó en la necesidad de crear una cultura de higiene que permita evitar el contagio de enfermedades respiratorias, las mismas que han proliferado por diferentes causas especialmente el factor climático, ocasionando en algunos casos complicaciones que pueden llevar a la mortalidad de la población.

Plan de Negocios

Según **Greg BalankoDickson** en su obra “Como Preparar un Plan de Negocios Exitoso”, manifiesta que:

“Un plan de negocios es un instrumento que se utiliza para documentar el propósito y los proyectos del propietario respecto a cada aspecto del negocio. El documento puede ser utilizado para comunicar los planes, estratégicas y tácticas a sus administradores, socios e inversionistas, también se emplea cuando se solicitan créditos empresariales”.

El plan de negocios contiene tanto objetivos estratégicos como tácticos y puede ser informal o formal.

Secciones de un plan de negocios

1.-Análisis de la Industria.- Describe las tendencias, perspectivas de demanda, barreras al acceso y crecimiento, efecto de la innovación y de la tecnología, efecto de la economía, papel del gobierno y salud financiera de la industria.

2.- Análisis del Mercado.- Identifica las tendencias que prevalecen en el mercado, tamaño de éste, análisis de la competencia, participación de mercado proyectada y cómo tomará las decisiones respecto de los productos y servicios que ofrecerá.

3.- Productos y servicios.- Define los insumos, mezcla de ventas, costos y ganancias, ampliación de servicios, posicionamiento de producto y ciclo de vida del producto/ servicio.

4.- Descripción de negocios.- Describe la empresa, lo cual incluye su marca, identidad, visión, misión, ética, metas y estructura legal.

5.- Estrategia de marketing.- Explica cómo utilizará la ubicación, canales de distribución, ventas, fijación de precios y posicionamiento en el mercado. Esta sección también incluye una muestra o descripción de las herramientas de ventas y marketing (sitio en la red, tele marketing, folletos, sistemas de ventas, etc.) que usted utilizará para lograr participación de mercado.

6. Operaciones y administración.- Proporciona detalles sobre cómo planea administrar el negocio, lo cual incluye la estructura organizacional, responsabilidades y servicios profesionales.

7. Plan financiero.- Incluye copias de estados financieros anteriores (si los hubiera) y proyecciones financieras proforma, lo que incluye

costos de arranque, balance general, estado de resultados, flujo de caja y análisis de sensibilidad.

8. Plan de implementación.- Aquí es donde usted explica cómo utilizará el personal, sistemas, comunicación, contabilidad, equipo, software, oficina, mobiliario, accesorios, terreno y edificios, así como investigación y desarrollo.

9. Plan de contingencia.- Identifica todos los riesgos potenciales (pasivo, terminación de contrato, etc.) y su plan para reducir o eliminar los riesgos o las amenazas identificadas; por ejemplo, cómo manejará las emergencias, accidentes graves o desastres.

10. Resumen ejecutivo.- El resumen ejecutivo siempre se escribe al final pero aparece como la primera página del plan.

El plan de negocios es un instrumento fundamental para la creación de un proyecto de inversión, en el presente proyecto se utilizó esta herramienta para obtener información financiera, operacional y administrativa.

En el aspecto financiero el plan de negocios permitió tener conocimiento de los activos, pasivos y capital con que se cuenta para el inicio del negocio; los costos que generarán la elaboración del producto, fijar el precio de costo y de venta para finalmente obtener la utilidad por la venta del producto.

En la parte operacional se analizó la infraestructura de la empresa, la maquinaria a utilizarse, el número de personal que pondrán en marcha la producción de la misma, y la calidad del producto.

La parte administrativa abarca todo lo relacionado con el aspecto legal para la constitución de la empresa, el nombramiento de directivos y jefaturas que dirigirán el buen funcionamiento de la entidad, además todo lo referente a la

estructura orgánica, manual de funciones, contratación de personal, planificación, ejecución y control de objetivos institucionales.

2.2. FUNDAMENTACION LEGAL

Todo proyecto de investigación se sustenta y se fundamenta en el marco legal, por lo que se recomienda observar las siguientes leyes, normas y reglamentos para su correcto funcionamiento:

Constitución General de la República

Ley de Compañías

Leyes de Régimen Tributario

Ley de Defensa del Consumidor

Código Civil

Registro de Marcas y Patentes

Organismos Controladores

Superintendencia de Compañías

Es el organismo técnico y autónomo que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías, en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley.

Cámara de Comercio

Asociación o Institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

Servicio de Rentas Internas

Asociación o Institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

Para tomar una decisión de implementar un proyecto de inversión con la creación de una empresa, la fundamentación legal es la base fundamental para el inicio del proyecto, en razón de que se debe conocer los distintos tipos de forma jurídica que la ley exige para la constitución de la entidad, cumplir con los requisitos legales de constitución y conocer los diferentes organismos reguladores en el inicio y desarrollo de la vida empresarial.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Investigación Exploratoria

Según **Moreno A.**, en su obra **Métodos de Investigación y Exposición** manifiesta: "La investigación exploratoria se hace sobre el objeto total o sobre parte de él y sobre fuentes que traten de él o de la teoría que lo comprende y su naturaleza es lograr conocimientos". (2000: 53,54p.)

Son sus razones de ser;

- a) Alcanzar una información preliminar sobre el objeto a investigar
- b) Tener una percepción mejor del objeto para planear el método que sirva a la investigación principal
- c) Poder formular las hipótesis."

El tema de estudio realizará una primera aproximación al problema, siendo este el punto de partida para obtener información que permitirá conocer el entorno socioeconómico de la parroquia Belisario Quevedo y las diferentes enfermedades a las que están expuestos sus habitantes de manera especial las de tipo respiratorio por las condiciones climáticas desfavorables por encontrarse en el callejón Interandino.

De la misma manera se buscare información en folletos, informes, tesis que servirán de guía para el desarrollo de la presente trabajo, en este caso es la fuente de investigación y será donde se analizaran los datos recabados y se medirán los resultados. Este tipo de investigación se utilizó para recabar información del problema planteado y los objetivos del presente proyecto de investigación.

3.1.2 Investigación Descriptiva

Según **Bernal C.**, en su obra **Metodología de la Investigación** dice :

La investigación descriptiva es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa. Los trabajos de grado, los pregrados y en muchas de las maestrías, son estudios de carácter eminentemente descriptivo. En tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio”

La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental. Por eso es posible:

- Establecer características demográficas
- Identificar formas de conducta y actitudes de las personas que se encuentran en el universo de investigación
- Establecer comportamientos concretos
- Descubrir y comprobar la posible asociación de las variables de investigación. (2006: 112p.)

Mediante este tipo de investigación se podrá conocer cómo se manifiesta el objeto o fenómeno motivo de estudio, se preocupará de proporcionar al investigador la posibilidad de emprender con una empresa dedicada a elaborar y comercializar papel cushine con gel antiséptico la misma que brindara la posibilidad de trabajo a los habitantes del sector y ofrecerá un producto de uso sanitario para prevenir enfermedades de tipo respiratorio.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

Según **Leiva F. en su obra Nociones de Metodología de Investigación Científica**, referente a la población. “En estadística y en investigación se denomina población o universo a todo grupo de personas u objetos que poseen alguna característica común. Igual denominación se da al conjunto de datos que se han obtenido en una investigación” (2002- 36p.)

El universo de estudio es parte o individuos a investigar el mismo que está conformado por ciento treinta familias, que se encuentran en el centro de la parroquia y once profesionales de la salud que laboran en el centro de salud de Belisario Quevedo.

Tabla 2. Población familias y profesionales

Sujetos	Numero
Familias	130
Profesionales de Salud	11
TOTAL	141

Elaborado por: Luis Calero

3.2.2. Muestra

Según **Bernal C., en su obra Metodología de la Investigación** a la muestra se define como “La parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene información para el desarrollo del estudio y sobre

el cual se efectuará la medición y la observación de las variables objetos de estudio” (2006: 113p.)

Pasos en la selección de la muestra:

- a) Definir la población
- b) Identificar el marco muestral
- c) Determinar el tamaño de la muestra
- d) Elegir un procedimiento de muestreo
- e) Seleccionar la muestra

El método a usar en la presente investigación se lo realizara de la siguiente manera:

- Como estamos tratando con datos cualitativos se va aplicar la siguiente formula.

$$n = \frac{z^2 Npq}{(N-1)E^2 + z^2 pq}$$

Para la aplicación de la fórmula se utiliza los siguientes datos:

$$N = 141$$

$$E = 5\% = 0.05 \text{ (margen de error)}$$

$$\text{Nivel de Confianza} = 95\% = 0.95$$

$$Z = 1.65$$

$$P = 50\% = 0.5$$

$$q = 50\% = 0.5$$

Se procedió a remplazar la fórmula

$$n = \frac{z^2 Npq}{(N-1)E^2 + z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1.65)^2(141)(0.5)(0.5)}{(141-1)(0.05)^2 + (1.65)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{95,97}{1,03}$$

$$n = 93,17$$

$$n = 93$$

Para seleccionar la muestra se utilizó el método Probabilística Aleatoria Simple, considerando a las familias del centro de la parroquia y a los profesionales de la salud sujetos de estudio.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

3.3.1. Encuesta

La encuesta permitirá recoger datos mediante la aplicación de un cuestionario a los individuos sujetos de estudios. A través de la misma se podrá conocer las opiniones, los gustos y los comportamientos de los ciudadanos.

Por lo tanto en la encuesta se realizarán una serie de preguntas sobre el tema seleccionado siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.4.1. Plan de Recolección de Información

La presente investigación trata sobre el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico en la parroquia Belisario Quevedo del cantón Latacunga.

La información será recolectada por el investigador Luis Calero.

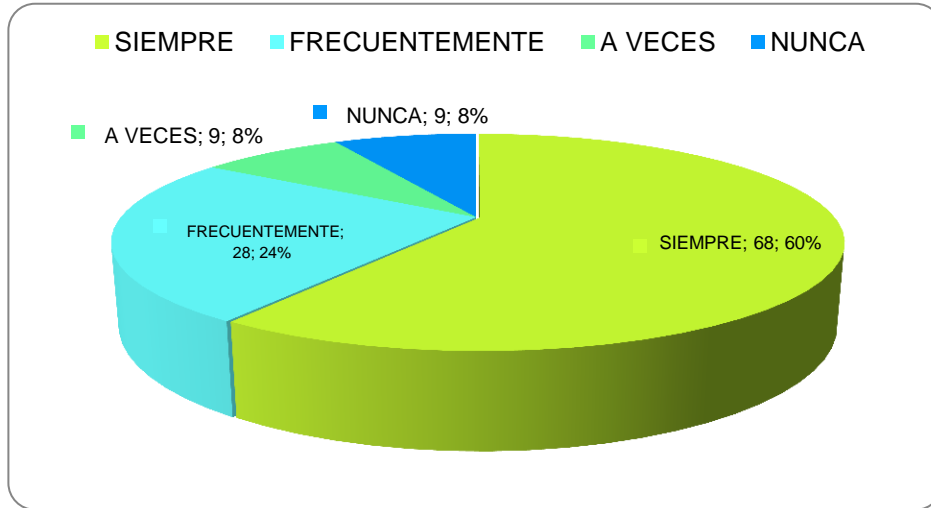
La información será recolectada en un tiempo estimado de 15 días del mes de mayo del 2015 en la Parroquia Belisario Quevedo del cantón Latacunga.

Esta investigación es de carácter transversal es decir se aplicará una sola vez.

3.4.2. Plan de Procesamiento de la Información

- Revisión de la Información recogida que aprovechando la información relevante y desechando la innecesaria.
- Tabulación según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.
- Representación gráfica. Una vez obtenida la información mencionada se procederá a la elaboración de gráficos que permitan una interpretación más comprensible de los resultados estadísticos.

Gráfico. 1 Ejemplo Representación Gráfica



Elaborado por: Luis Calero

3.4.3. Análisis e interpretación de resultados

- Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- La Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente, una vez que los datos obtenidos se interpreten, estos van a ser utilizados para plantear las conclusiones y recomendaciones, sustentar la propuesta establecida, además de verificar los objetivos.

3.4.3. Análisis e interpretación de resultados

- Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.

- La Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente, una vez que los datos obtenidos se interpreten, estos van a ser utilizados para plantear las conclusiones y recomendaciones, sustentar la propuesta establecida, además de verificar los objetivos.

Pregunta 1

1. ¿Realiza prevenciones para evitar el contagio de enfermedades de tipo respiratoria?

Tabla 3

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra.	f%
SIEMPRE	13	0,14	13	0,14	14
FRECUENTEMENTE	54	0,58	67	0,72	58
A VECES	18	0,19	85	0,91	19
NUNCA	8	0,09	93	1,00	9
	93	1.000			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

f = Frecuencia

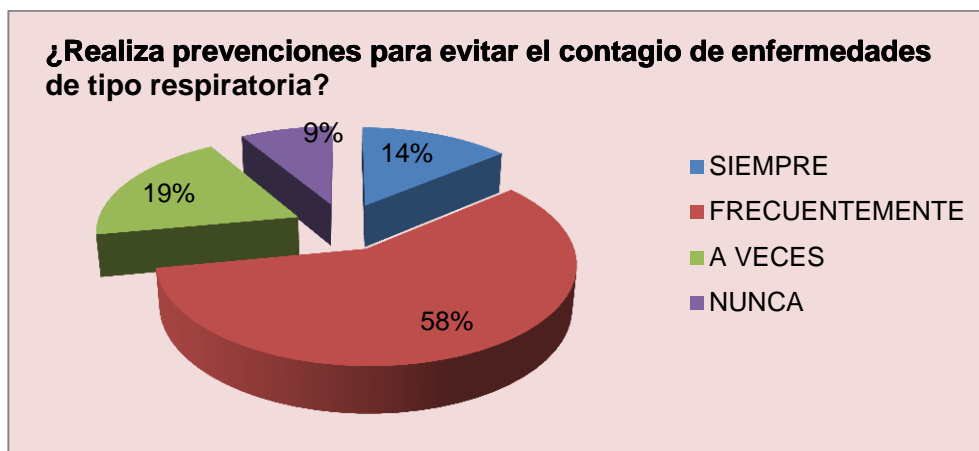
fr = Frecuencia Relativa

fa = Frecuencia Acumulada

fra = Frecuencia Relativa Acumulada

f% = Frecuencia Porcentual

Grafico 2



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

El 58% de las personas encuestadas manifiestan que frecuentemente realizan prevenciones para evitar el contagio de enfermedades respiratorias, mientras que el 9% no realiza prevenciones para evitar el contagio.

Pregunta 2

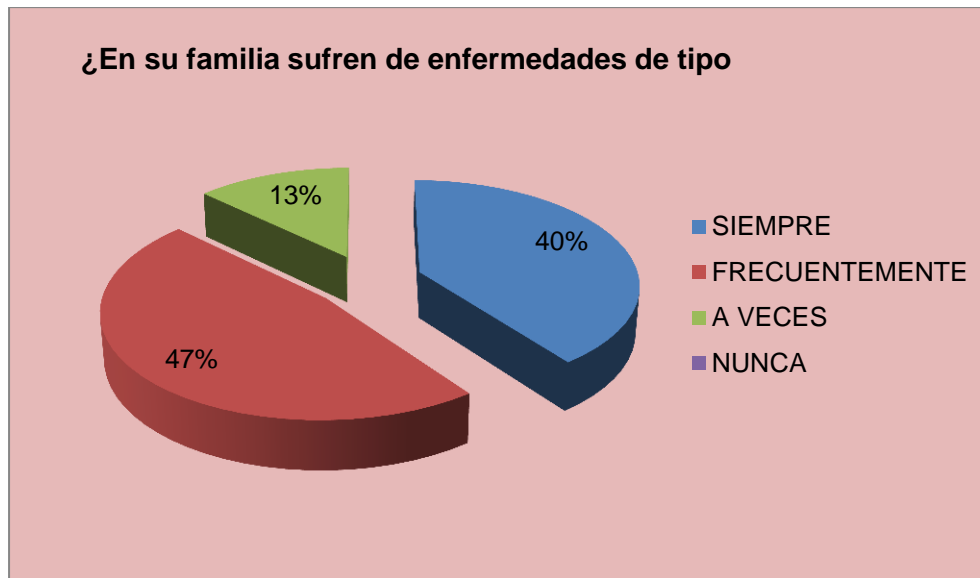
2. ¿En su familia sufren de enfermedades de tipo respiratorias?

Tabla 4

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra	f%
SIEMPRE	37	0,40	37	0,40	40
FRECUENTEMENTE	44	0,47	81	0,87	47
A VECES	12	0,13	93	1,00	13
NUNCA	0	0,00	93	1,00	0
	93	1.000			100.0

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 3



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

Del resultado obtenido en las encuestas se pudo observar que el 47% de las personas encuestadas manifiestan que en su familia frecuentemente sufren de enfermedades de tipo respiratorias, mientras que el 13% manifiestan que a veces.

Pregunta 3

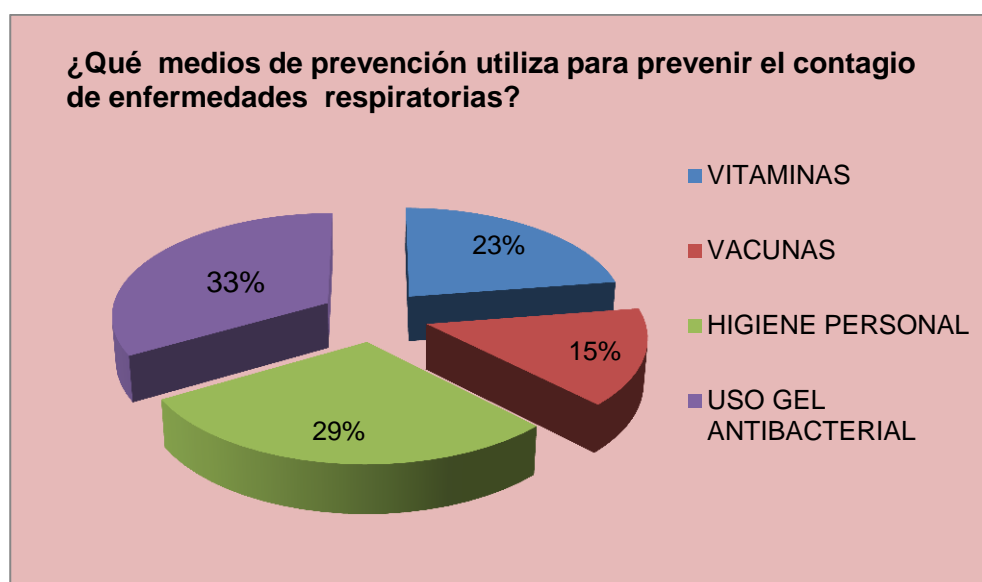
3. ¿Qué medios de prevención utiliza para evitar el contagio de enfermedades respiratorias?

Tabla 5

CATEGORIA	F	Fr	fa	fra	f%
VITAMINAS	21	0,23	21	0,23	23
VACUNAS	14	0,15	35	0,38	15
HIGIENE PERSONAL	27	0,29	62	0,67	29
USO GEL ANTIBACTERIAL	31	0,33	93	1,00	33
	93	1.000			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 4



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

Se puede identificar que el 33% de las personas encuestadas utilizan el gel Antibacterial como medio de prevención para el contagio de enfermedades respiratorias, mientras que el 15% consideran que las vacunas son medios de prevención para evitar el contagio de estas enfermedades.

Pregunta 4

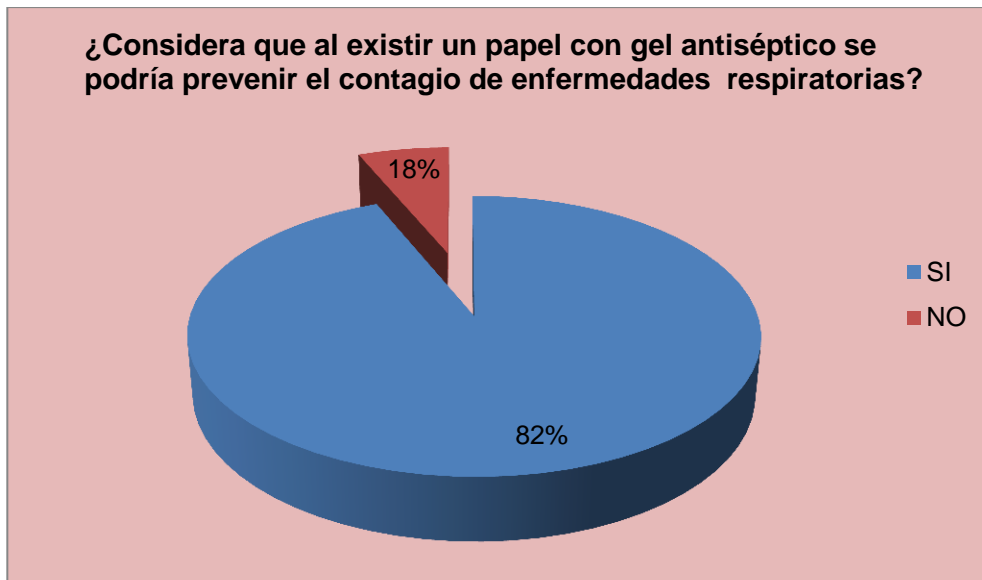
4. ¿Considera que al existir un papel con gel antiséptico se podría prevenir el contagio de enfermedades respiratorias?

Tabla 6

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra	f%
SI	76	0,82	76	0,82	82
NO	17	0,18	93	1,00	18
	93	1000			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 5



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

El 82% de las personas encuestadas consideran que al existir un papel con gel antiséptico se podría prevenir el contagio de enfermedades respiratorias, mientras que el 18% sostiene que no se podría prevenir este contagio.

Pregunta 5

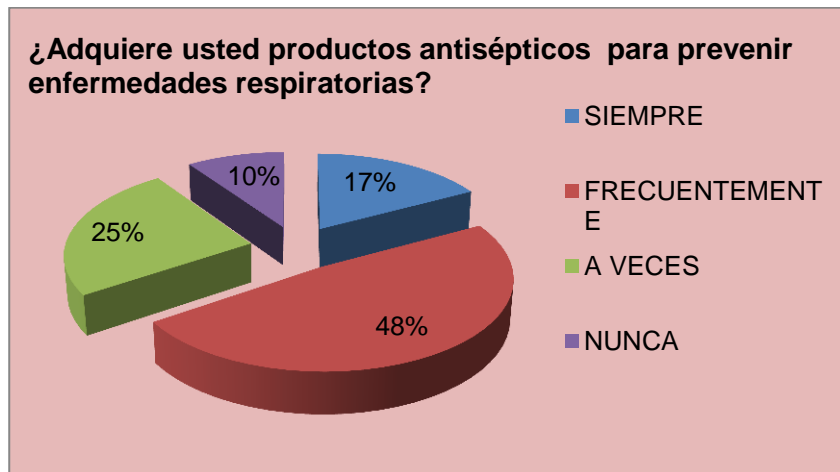
5. ¿Adquiere usted productos antisépticos para prevenir enfermedades respiratorias?

Tabla 7

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra	f%
SIEMPRE	16	0,17	16	0,17	17
FRECUEMENTEMENTE	45	0,48	61	0,66	48
A VECES	23	0,25	84	0,90	25
NUNCA	9	0,10	93	1,00	10
	93	1.000			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 6



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

Se puede observar que el 48% del personal encuestado frecuentemente adquiere productos antisépticos para prevenir enfermedades respiratorias, mientras que el 10% nunca adquiere este tipo de productos.

Pregunta 6

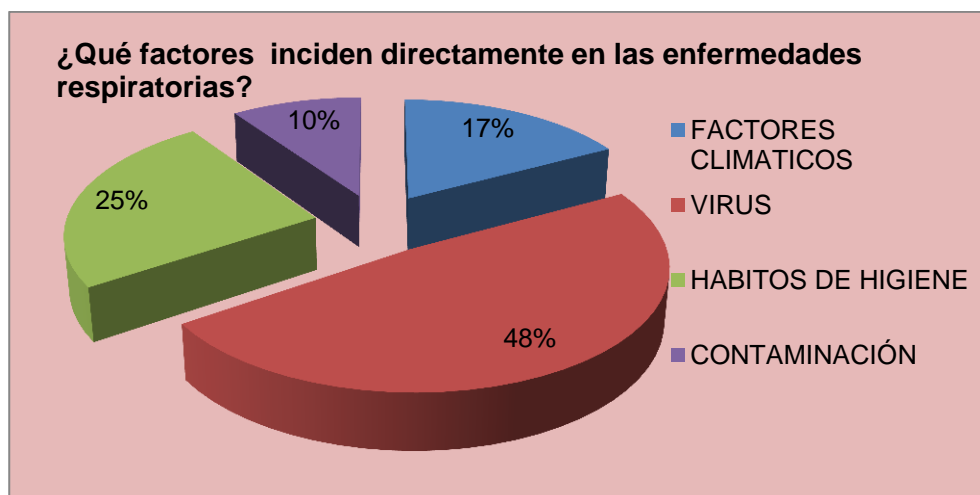
6. ¿Qué factores inciden directamente en las enfermedades respiratorias?

Tabla 8

CATEGORIA	f	Fr	fa	Fra	f%
FACTORES CLIMATICOS	22	0,24	22	0,24	24
VIRUS	53	0,57	75	0,81	57
HABITOS DE HIGIENE	7	0,08	82	0,88	8
CONTAMINACIÓN	11	0,12	93	1,00	12
	93	1,00			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 7



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

Con respecto a los factores que inciden directamente para el contagio de enfermedades respiratorias el 48% de las personas encuestadas manifiestan que los virus son causas que más inciden para contraer estas enfermedades, mientras que el 10% considera que la contaminación.

Pregunta 7

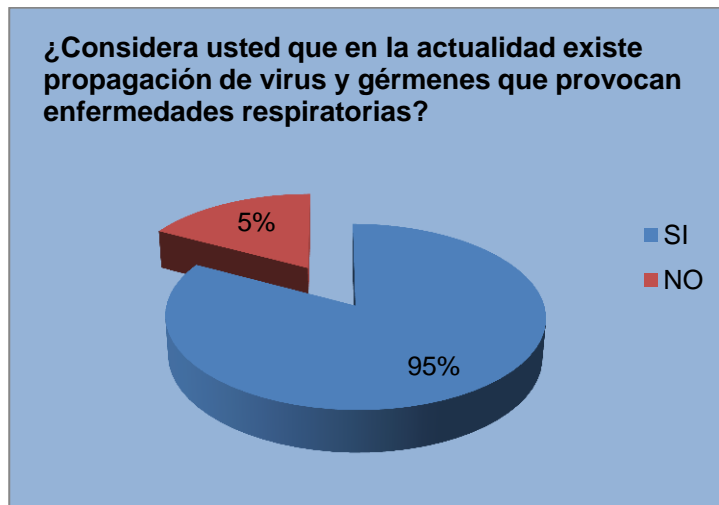
7. ¿Considera usted que en la actualidad existe propagación de virus y gérmenes que provocan enfermedades respiratorias?

Tabla 9

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra	f%
SI	88	0,95	88	0,95	95
NO	5	0,05	93	1,00	5
	93	1,00			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 8



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

El 95% de las personas encuestadas manifiestan que en la actualidad existen propagación de gérmenes y virus que provocan el contagio de enfermedades respiratorias, mientras que el 5% consideran que no.

Pregunta 8

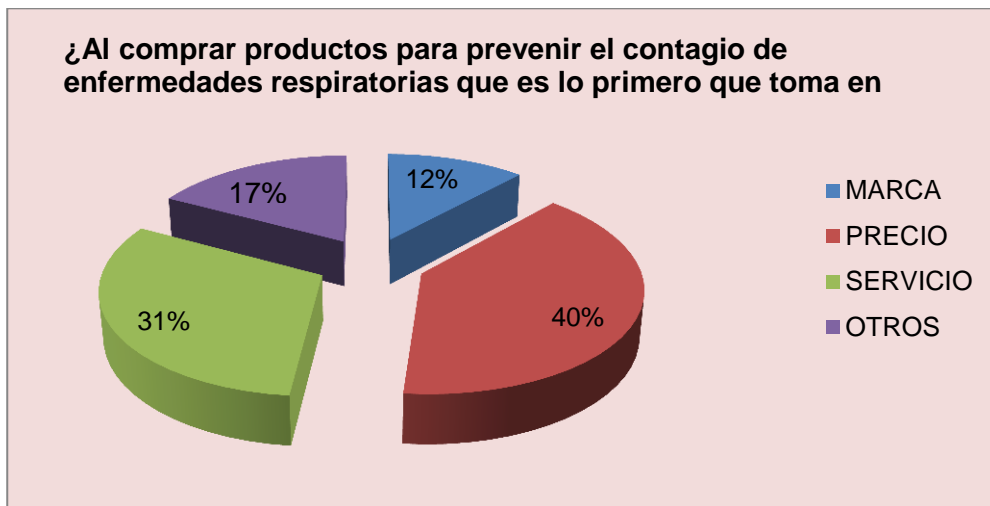
8. ¿Al comprar productos para prevenir el contagio de enfermedades respiratorias que es lo primero que toma en cuenta?

Tabla 10

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra	f%
MARCA	11	0,12	11	0,12	12
PRECIO	37	0,40	48	0,52	40
SERVICIO	29	0,31	77	0,83	31
OTROS	16	0,17	93	1,00	17
	93	1,00			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 9



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

Se observa que el 40% de las personas encuestadas manifiestan que al adquirir productos para prevenir el contagio de enfermedades respiratorias toman en cuenta el precio, mientras que el 12% consideran que toman muy en cuenta la marca.

Pregunta 9

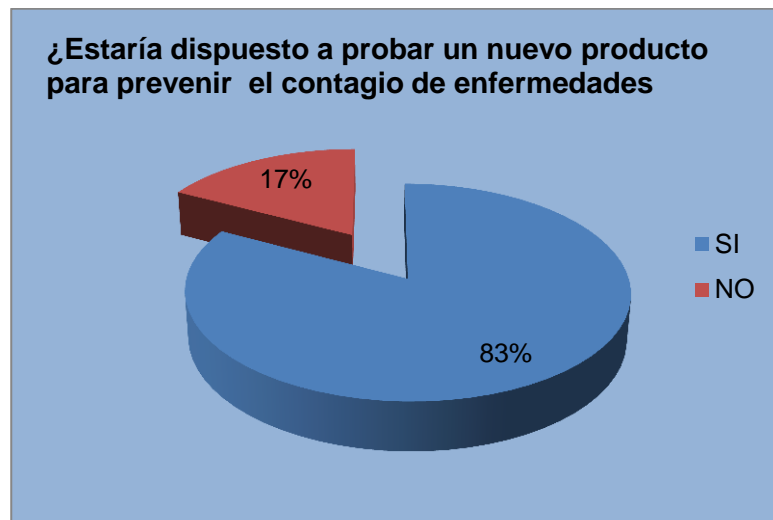
9. ¿Estaría dispuesto a probar un nuevo producto para prevenir el contagio de enfermedades respiratorias?

Tabla 11

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra	f%
SI	77	0,83	77	0,83	83
NO	16	0,17	93	1,00	17
	93	1,00			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 10



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

Referente a si estarían dispuestos a probar un nuevo producto para prevenir el contagio de enfermedades respiratorias el 83% de las personas encuestadas manifestaron que si, mientras que apenas el 17% consideran que no.

Pregunta 10

10. ¿Le gustaría que se realice un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que produzca y comercialice papel cushine con gel antiséptico para prevenir las enfermedades respiratorias?

Tabla 12

CATEGORIA	f	Fr	fa	fra	f%
SI	89	0,96	89	0,96	96
NO	4	0,04	93	1,00	4
	93	1,00			100

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Grafico 11



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Análisis

El 96% de las personas encuestadas sostienen que sí les gustaría que se realice un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que produzca y comercialice papel cushine con gel antiséptico para prevenir las enfermedades respiratorias, y apenas el 4% de los encuestados manifiesta que no.

3.5. VERIFICACIÓN DE LA HIPOTESIS O IDEA A DEFENDER

Para la solución del problema planteado y de conformidad con la hipótesis se trabajara con la prueba del CHI-CUADRADO

Hipótesis:

La creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico permitirá prevenir enfermedades de tipo respiratorio en la parroquia Belisario Quevedo del cantón Latacunga.

Para la verificación de la hipótesis se realizó la siguiente pregunta a las familias de la parroquia Belisario Quevedo:

¿Le gustaría que se realice un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que produzca y comercialice papel cushine con gel antiséptico para prevenir las enfermedades respiratorias?

Variable Independiente: Estudio de Factibilidad

Variable Dependiente: Creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico.

Los resultados obtenidos en la encuesta relacionada con la pregunta utilizada para la comprobación de la hipótesis se demuestran en la siguiente tabla:

Tabla 13 Resultados Comprobación de Hipótesis

ENCUESTADOS	SI	NO	TOTAL	PROBABILIDAD
FAMILIAS	80	2	82	0,88
PROFESIONALES DE SALUD	9	2	11	0,12
TOTAL	89	4	93	1,00

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

Los pasos para la demostración de la hipótesis por χ^2 (CHI CUADRADO) son:

- 1.-Determinación de fe y completar la tabla de contingencia.
- 2.-Planteamos las hipótesis (Ho, H1)
- 3.-Determinamos α .
- 4.- Encontramos grados de libertad "v"
- 5.- Determinamos χ^2 crítico (tabla)
- 6.-Calculamos χ^2
- 7.-Decisión.- CONCLUSION

1.-Determinación de fe y completar la tabla de contingencia

Tabla 14

Fo	fe	fo - fe	(fo-fe)²	(fo-fe)²/fe
80	78,32	1,68	2,82	0,04
9	10,68	-1,68	2,82	0,26
2	3,52	-1,52	2,31	0,66
2	0,48	1,52	2,31	4,81
93	93			5,77

Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

fo = frecuencia observada

fe = frecuencia esperada

2.-Planteamos las hipótesis (Ho, H1)

Ho = Hipótesis Nula

H₁ = Hipótesis Alterna

Ho: $f_o = f_e$: La creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico no permitirá prevenir enfermedades de tipo respiratorio en la parroquia Belisario Quevedo del cantón Latacunga

H1: $f_o \neq f_e$: La creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico permitirá prevenir enfermedades de tipo respiratorio en la parroquia Belisario Quevedo del cantón Latacunga

3.-Determinamos α

α = Nivel de Significación

$\alpha = 5\% = 0,05$

4.- Encontramos grados de libertad “v”

$v = (k-1) (j-1)$

v = Grados de Libertad

k = Número de Categorías (filas)

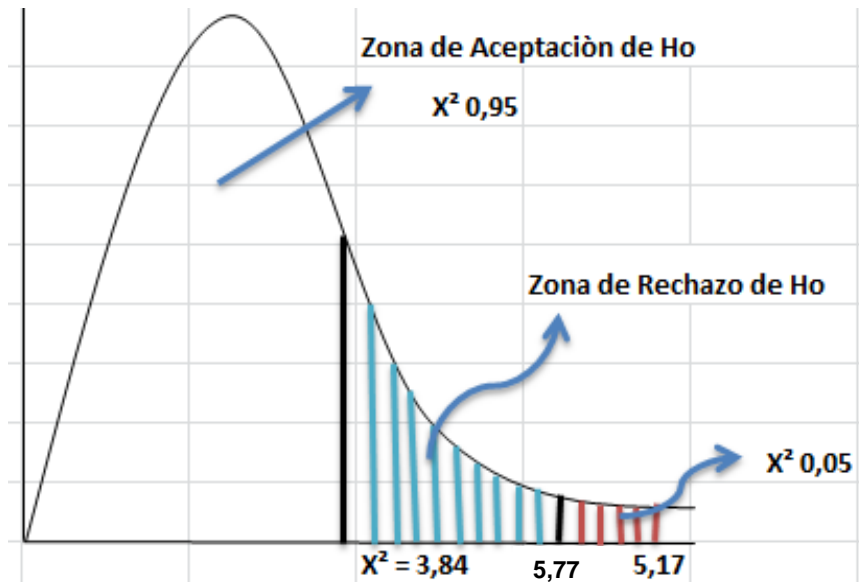
j = Número de columnas (variables)

$v = (2-1) (2-1)$

$v = 1$

5.-Determinamos χ^2 crítico

Grafico No 12



Elaborado por: Luis Calero
Fuente : Encuestados

6.-Calculamos χ^2

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f_o - f_e)^2}{f_e} \right]$$

$$\chi^2 = 5,77$$

7.-Decisión.-

Como χ^2 calculada está en la zona de rechazo de H_0 , entonces se acepta H_1

3.6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

3.6.1 Conclusiones

Una vez determinado el problema, desarrollado el marco teórico, planteamiento de la hipótesis, definido los objetivos e identificado las variables de estudio y con los resultados cuanti-cualitativos de la investigación de campo se ha llegado a las siguientes conclusiones trascendentales:

- La creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico permitirá prevenir enfermedades de tipo respiratorio en la parroquia Belisario Quevedo del cantón Latacunga
- En conclusión mediante la aplicación de un estudio de mercado se pudo determinar la factibilidad de crear una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de papel cushine con gel antiséptico.
- Una vez, aplicado técnicas de investigación se concluye que las personas expuestas a enfermedades respiratorias prefieren utilizar productos de papel cushine con gel Antibacterial.
- En conclusión la utilización de papel cushine con Gel Anti bacterial como medida de higiene, ayuda a prevenir las enfermedades de tipo respiratorias.

3.6.2 Recomendaciones

- Se recomienda la implementación de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de papel cushine con gel antiséptico que permita prevenir las enfermedades de tipo respiratorio.

- Se recomienda a las personas expuestas a las enfermedades de tipo respiratorio la utilización de papel cushine con gel Antibacterial.

- Se recomienda la utilización de papel cushine con Gel Anti bacterial como medida de higiene que ayudara a prevenir las enfermedades de tipo respiratorias.

CAPÍTULO IV

4 PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA A IMPLEMENTARSE

Implementación de la empresa productora y comercializadora de papel cushine con gel antiséptico en la provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, parroquia Belisario Quevedo.

4.2 DATOS INFORMATIVOS DE LA EMPRESA

Empresa Familia Calero Cia. Ltda.

Organización Legal

Para la organización jurídica de esta empresa se ha previsto proceder de acuerdo al artículo 92 de la Ley de Compañías en la que manifiesta: La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se constituye entre dos o más personas que responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura.

Los requisitos legales para su constitución son los siguientes:

- Acta Constitutiva
- Razón Social de la empresa: Familia Calero Cia. Ltda.
- Domicilio: Cantón Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo
- Capital Social: \$ 150.000,00
- Tiempo de Duración: Diez años

Estructura Orgánica

La empresa a constituirse poseerá una adecuada organización la misma que facilitará la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que será parte de la misma logrando de esta manera eficiencia, eficacia y calidad en el desempeño de las actividades.

Estará conformada por los siguientes niveles jerárquicos:

Nivel Directivo

Es el de mayor autoridad y responsabilidad, sus funciones son las de legislar sobre la política que se debe seguir en la empresa, regula los procedimientos, establece reglamentos, ordenanzas, resoluciones, etc., y decide sobre los aspectos más importantes.

Nivel Ejecutivo

Aquel que toma decisiones sobre políticas generales y actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar el fiel cumplimiento, plantea, orienta y dirige la actividad administrativa, interpreta planes y directivas técnicas.

Nivel Asesor

Como su nombre lo indica asesora, informa y recomienda, prepara proyectos jurídicos, económicos, financieros, técnicos, contables, de ayuda comunitaria.

Está integrado por expertos con suficiente experiencia de determinada técnica. No tiene autoridad de mando, sino autoridad funcional, no toma decisiones, solamente aconseja, informa y recomienda temporalmente o cuando la empresa lo requiera.

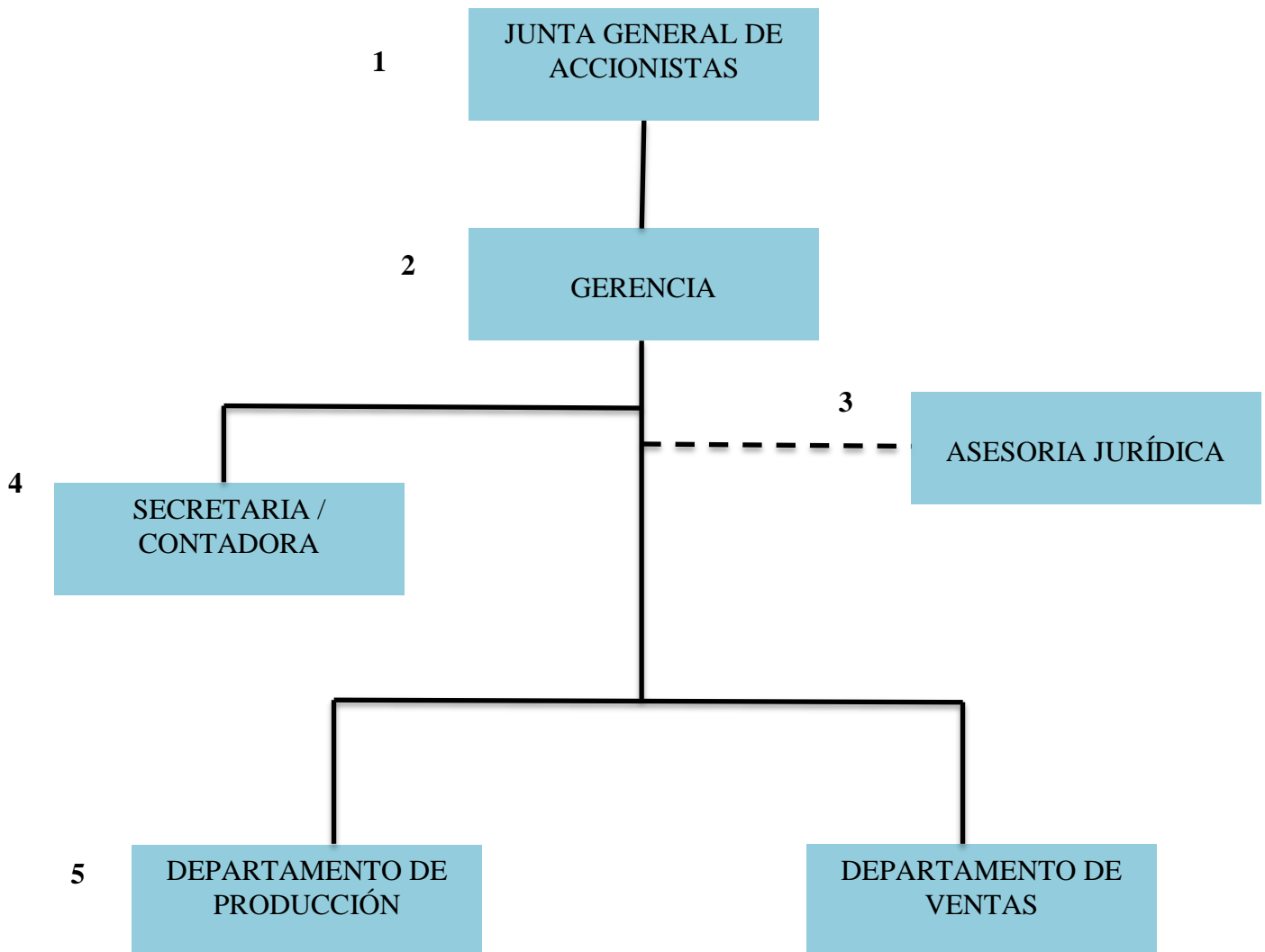
Nivel Operativo

Es el responsable de ejecutar las tareas básicas de la empresa: ejecuta órdenes dadas por los órganos legislativos y directivos, son unidades que tienen que ver con las operaciones de un proyecto. Ejecuta, transforma y materializa cualquier actividad.

Nivel Auxiliar o de Apoyo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

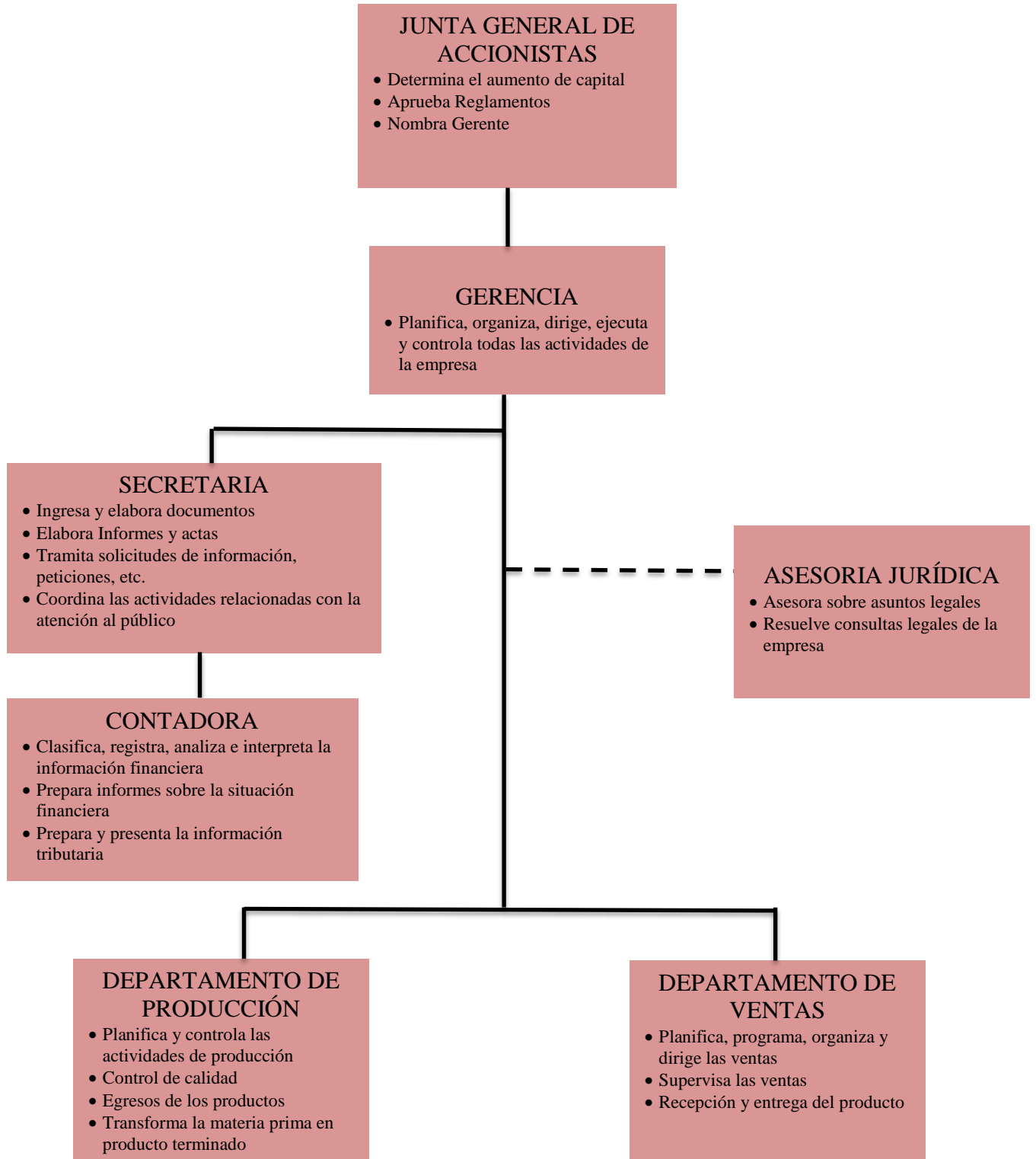
EMPRESA FAMILIA CALERO CIA. LTDA.
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



- 1. Nivel Directivo
- 2. Nivel Ejecutivo
- 3. Nivel Asesor
- 4. Nivel Auxiliar
- 5. Nivel Operativo

Elaborado por: Luis Calero

**EMPRESA FAMILIA CALERO CIA. LTDA.
ORGANIGRAMA FUNCIONAL**



Elaborado por: Luis Calero

4.3 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

4.3.1 Objetivo General

Crear una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico, a través de un plan de negocios con la finalidad de obtener recursos financieros y el bienestar de la comunidad.

4.3.2 Objetivos Específicos

- Colaborar con el desarrollo socio económico, a través de la creación de fuentes de trabajo para evitar la migración de los pobladores a las grandes ciudades.
- Ofrecer un producto alternativo a través de la producción de papel cushine con gel antiséptico con la finalidad de prevenir enfermedades respiratorias.
- Crear la necesidad de utilizar productos para prevenir el contagio de enfermedades respiratorias a través de campañas de concientización con la finalidad de gozar de buena salud.

4.4 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Esta propuesta ha sido elaborada con la finalidad de ejecutar la creación de una empresa innovadora dedicada a la producción y comercialización de papel cushine con gel antiséptico para prevenir las enfermedades respiratorias, al mismo tiempo contribuirá directamente con la matriz productiva del plan de gobierno y ofertará fuentes de trabajo que permita obtener recursos financieros para mejorar la calidad de vida de los habitantes de la parroquia Belisario Quevedo.

Esta empresa ofrecerá un producto de excelente calidad a un precio justo, con lo cual se tiene la oportunidad de que un nuevo producto ingrese al mercado.

Se justifica la presente propuesta en vista que se cuenta con los conocimientos necesarios en la área Financiera, mercadotecnia y productiva, además de contar con los recursos económicos, tecnológicos que hoy en día la globalización permite adoptar para la formación de empresas innovadoras y de gran rentabilidad.

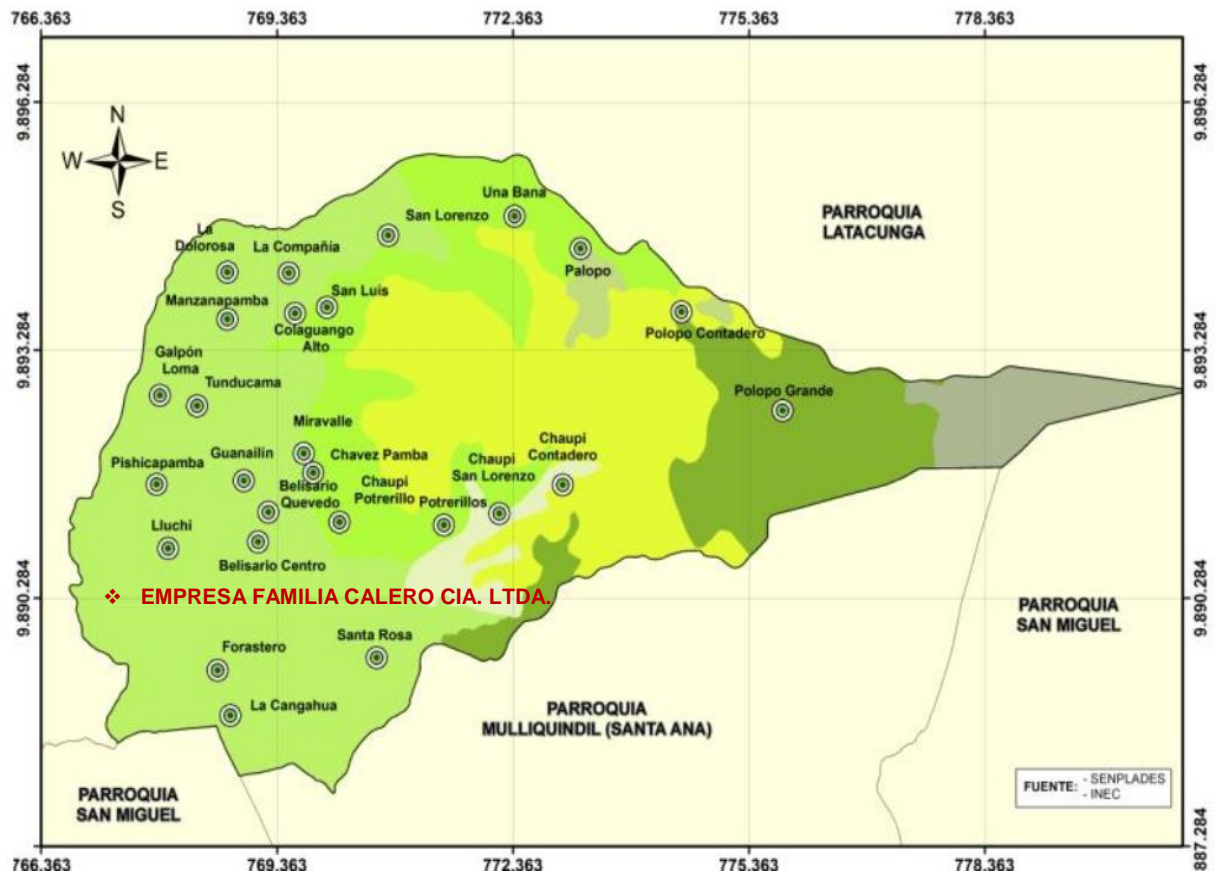
4.5 MODELO OPERATIVO DE LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Análisis de la Empresa

Localización

En los últimos años en el Ecuador al igual que en el resto de países se ha proliferado las infecciones de tipo respiratorio especialmente por la mutación de virus especialmente el H1N1 el mismo que se ha convertido en una pandemia mundial que ha cobrado vidas, por tal razón esta empresa estará ubicada en la sierra ecuatoriana específicamente en la parroquia Belisario Quevedo.

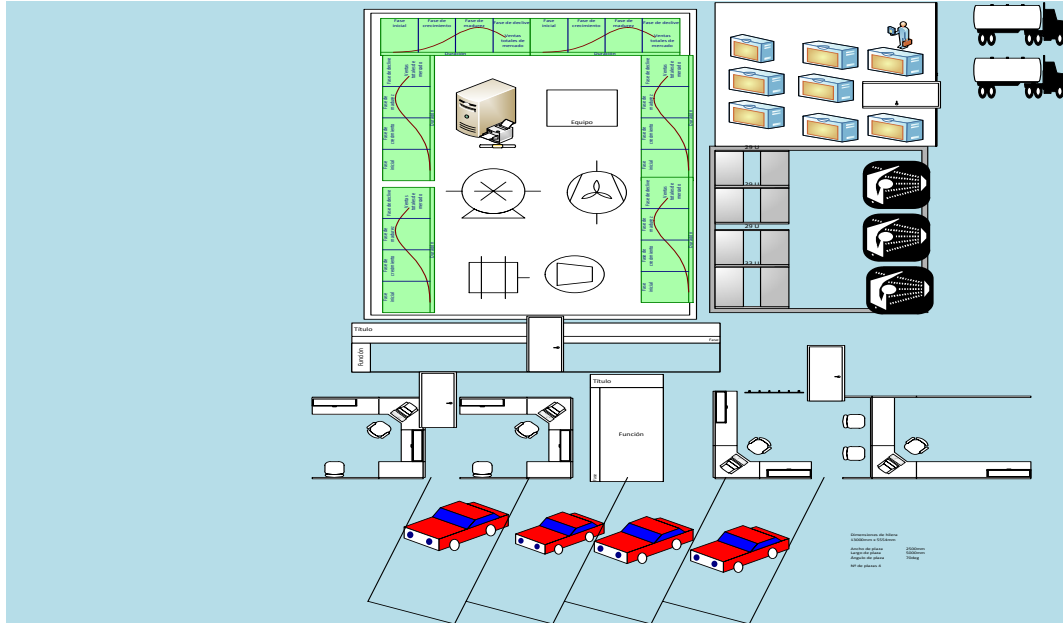
La localización de la empresa cumple con las especificaciones necesarias para su construcción, en vista que se encuentra alejada de la ciudad en un sitio amigable con el medio ambiente.



Infraestructura

La infraestructura está constituida por la construcción de la empresa que en caso de ser necesario podrá ser ampliada.

A la construcción de la planta se ha calculado una vida útil de 20 años, de igual manera las maquinarias y equipos utilizados son los adecuados para que la empresa pueda iniciar sus actividades de producción.



Distribución de la Infraestructura

La distribución de la infraestructura encuentra determinada por las siguientes áreas:

- Área Administrativa
- Área de Capacitación del personal
- Área de Production
- Área de Bodega
- Área Sanitaria
- Áreas verdes

Estudio de Mercado

Considerando la proliferación de un sinnúmero de virus y su impresionante mutación ha ocasionado el incrementando de manera significativa el contagio de las enfermedades de tipo respiratorias, este fenómeno ha

ocasionado la demanda de productos que permitan disminuir el contagio de estas enfermedades.

La competitividad que existe en el mercado conduce a la búsqueda de estrategias que consideren como punto de partida al potencial consumidor.

Para el estudio de la oferta se tomó en cuenta ciertos aspectos indispensables al momento de la adquisición del producto por parte de los consumidores, como: la efectividad, los precios, la calidad, la presentación del producto, la marca, así mismo los canales de comercialización.

Este estudio nos ayudó a determinar las características del producto, se analizó la demanda y la oferta existentes y se proyectó la tendencia con datos obtenidos del mercado actual.

Producto

La empresa a crearse elaborará un producto que reúne las condiciones tanto en su presentación como en su utilidad para prevenir las enfermedades de tipo respiratorio, garantizando en un 100% la protección del contagio de estas enfermedades. Se espera una gran acogida tanto de los proveedores como de la población.

La marca seleccionada por el investigador para la comercialización del papel cushine con gel antiséptico es "CARE", para la confección de su logo se consideró tipo de letra, colores, imágenes, etc. Con el fin de obtener un logo que sustente el beneficio del producto. Por consiguiente el resultado final será el siguiente:

Impacto Ambiental

Es un producto de fácil degradación que evitará el daño del medio ambiente.

Se elabora con papel reciclable. Históricamente, el control de la contaminación no se tenía en cuenta al proyectar las fábricas, muchos de los procesos empleados en la industria fueron desarrollados con muy poca atención para minimizar el volumen de residuos y la concentración de contaminantes; en la actualidad es prioridad cuidar el medio ambiente, es por ello que para la creación de una nueva industria se debe considerar este tema.



Línea del Producto

Como se mencionó anteriormente el producto está enfocado a evitar el contagio de enfermedades de tipo respiratorias, por lo que mediante las entrevistas se determinó la preferencia de los encuestados en utilizar este

producto, razón por la cual en un inicio se partirá con la elaboración y producción de papel cushine con gel antiséptico.

Tamaño de Producto

El papel cushine con gel antiséptico tendrá una presentación de 100 unidades por paquete, cada unidad con una medida de 18cm x 20 cm.



Plaza

Los canales a utilizarse para la distribución de este producto son: distribuidoras, farmacias, grandes cadenas comerciales, instituciones que brindan servicios de salud, instituciones educativas, centros comerciales y otros lugares en los cuales existe afluencia de personas, para lo cual se consideró el tipo de consumidores que en este caso es el público en general y el resultado de las encuestas realizadas.

Promoción

En esta parte del marketing se realiza el mayor esfuerzo por vender el producto, para lo cual se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Presupuesto Promocional
- Mensaje Promocional
- Medio o Canal de Promoción

Presupuesto Promocional

Existen distintos mecanismos para proponer el presupuesto promocional, uno de ellos puede ser destinando el porcentaje de las ventas, que puede ser entre un 2% a un 10% de venta para el caso se considerará un porcentaje de las ventas proyectadas.

Mensaje Promocional

Para desarrollar el mensaje promocional se debe tomar en cuenta las necesidades del cliente y los beneficios que brinda el producto, es decir el mensaje debe crear conciencia en el consumidor la prevención de contagio de enfermedades de tipo respiratorias.

Medios para Promocionar

Para promocionar el producto se utilizará los diferentes canales de información como son: hojas volantes, prensa, radio, televisión, redes sociales, etc., considerando que estos medios son de amplia cobertura geográfica, alcance y mayor preferencia. Para ello se realizará una campaña de publicidad y promoción de la siguiente manera:

- Demostración del producto
- Descuentos por la compra en efectivo
- Hojas volantes con el detalle del producto
- Utilización de vallas publicitarias en sitios estratégicos
- Anuncios en medios de comunicación radio y televisión en horarios especiales

Precio

Para el éxito en el lanzamiento de este producto y la captación del mercado hay que considerar un factor fundamental que es el precio, el mismo que se fijó tomando en cuenta algunos aspectos como son:

- Materia Prima a bajo costo
- Mejores Procesos de Producción
- Demanda del mercado

Este proyecto tiene por finalidad introducir y mantener un producto de calidad a precio módico para el usuario, de igual manera se pretende extender la producción a nivel provincial y nacional, por lo que se fijó un precio de venta de \$3,27

Comercialización

De acuerdo a las preferencias y necesidades de los consumidores se llegó a determinar que la adquisición se la realizará en forma directa en la fábrica y mediante los distribuidores.

Estudio Financiero

Para la creación de la empresa es necesario sistematizar la información económica la misma que permitirá realizar un estudio de los bienes con los que se cuenta para la creación de la misma, basados en datos confiables obtenidos previamente, para que los datos financieros sean lo más ajustada a la realidad.

Inversión

Está constituida por los activos fijos, diferidos y capital de operación para la puesta en marcha de la empresa.

Tabla No 15 INVERSIÓN

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
Materia Prima	35890,00	16%
Mano de Obra	18948,86	8%
Gastos Administrativos	48448,80	21%
Gastos de Ventas	25260,00	11%
Terreno y Construcciones	30000,00	13%
Maquinaria y Equipos	43300,00	19%
Equipos de Oficina	17000,00	7%
Otros Activos	8750,00	4%
	227597,66	100%

Tabla No 16 INVERSIÓN MATERIA PRIMA DIRECTA

DETALLE	MEDIDA	VALOR TOTAL
Papel Cushine	Unid.	21892,90
Alcohol Etílico	Kg.	8972,50
Glicerina	Kg.	717,80
Carbopol	Kg.	3947,90
Trietanolamina	Kg.	358,90
	TOTAL	35890,00

Tabla No 17 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA INDIRECTA

DETALLE	MEDIDA	VALOR TOTAL
Empaques	Unid.	3983,00
Etiquetas	Unid.	1707,00
	TOTAL	5690,00

Tabla No 18 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

DETALLE	MEDIDA	VALOR TOTAL
Personal Operativo	3	14211,64
Personal Administrativo	1	4737,22
	TOTAL	18948,86

**Tabla No 19 PRESUPUESTO GASTOS
ADMINISTRATIVOS**

DETALLE	MENSUAL	ANNUAL
Servicios Básicos	180,70	2168,40
Materiales de Oficina	115,00	1380,00
Materiales de Aseo	230,00	2760,00
Gastos Depreciaciones	324,75	3897,00
Material de Impresión	87,00	1044,00
Sueldos	2271,00	27252,00
Impuestos	816,98	9803,70
Otros Gastos	11,98	143,70
		48448,80

Financiamiento

Para la iniciación de la empresa se cuenta con un terreno valorado en \$ 30.000 dólares, en el cual se construirá la planta de fabricación y comercialización del negocio.

El financiamiento se los realizará con el capital que aportarán los socios y un préstamo a largo plazo que se solicitará en una institución bancaria.

Gastos Financieros

Los gastos financieros pertenecen al préstamo a largo plazo que se realizará, el cual tendrá un interés del 12% en la Corporación Financiera Nacional.

Costos de Producción

Se refiere a los gastos necesarios para mantener el proyecto, los mismos que varían de acuerdo a la presentación de cada producto.

Costo Unitario

Para establecer el precio de venta toda empresa debe establecer el costo de fabricación de cada producto.

Para el presente proyecto y con el respectivo análisis económico se llegó a establecer que el costo unitario del paquete de papel cushine con gel antiséptico será de \$ 2, 61.

Para establecer el precio de venta del producto se incrementará al precio de costo un 25% de utilidad, por lo que el precio de venta será de \$ 3,27.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un indicador económico el cual nos permite conocer la eficiencia con la que debe funcionar la producción de la empresa y el volumen de ventas que se debe considerar para que no se gane ni se pierda.

Cálculo

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

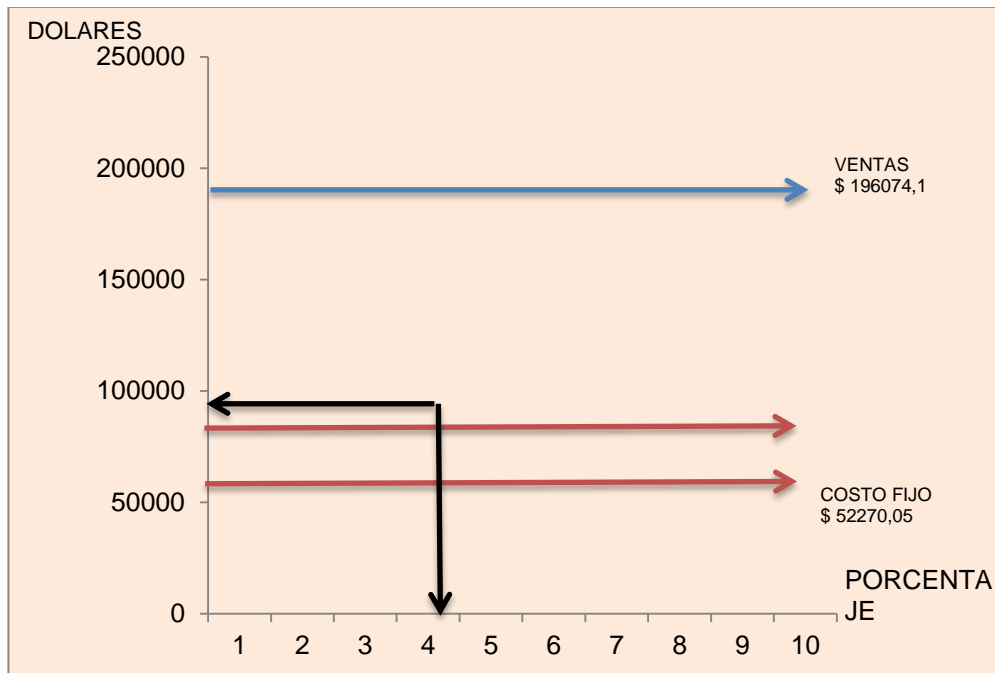
$$PE = \frac{52270,05}{1 - \frac{78446,02}{196074,10}}$$

$$PE = \frac{52270,05}{0,5999}$$

$$PE = 87131,27$$

Grafico No 13 Punto de Equilibrio

Representación Gráfica



Valor Actual Neto

El valor actual neto es el efectivo actualizado que se estima tendrán rendimientos futuros de acuerdo a los activos que posea la empresa.

La fórmula que se utilizó para el cálculo del VAN fue la siguiente:

$$VAN = -I + \sum \frac{FNE}{(1+i)^n}$$

Mediante las siguientes condiciones examinamos la rentabilidad del proyecto:

- Si el VAN es positivo el proyecto es viable.
- Si el VAN es negativo el proyecto no es viable.
- Si el VAN es igual a cero el proyecto indiferente

Tabla No 20

FLUJO NETO DE EFECTIVO

AÑOS	INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS	FUJO NETO DE EFECTIVO
0	227597,66			
1		196074,1	130716,07	65358,03
2		205877,81	137251,87	68625,93
3		216171,70	144114,47	72057,23
4		226980,28	151320,19	75660,09
5		238329,29	158886,20	79443,09
6		250245,76	166830,51	83415,25
7		262758,05	175172,04	87586,01
8		275895,95	183930,64	91965,31
9		289690,75	193127,17	96563,58
10		304175,28	202783,53	101391,76

$$VAN = -227597,66 + \sum \frac{65358,03}{(1+0,1)^1} + \frac{68625,93}{(1+0,1)^2} + \frac{72057,23}{(1+0,1)^3} + \frac{75660,09}{(1+0,1)^4} + \frac{79443,09}{(1+0,1)^5}$$

$$\frac{83415,25}{(1+0,1)^6} + \frac{87586,01}{(1+0,1)^7} + \frac{91965,31}{(1+0,1)^8} + \frac{96563,58}{(1+0,1)^9} + \frac{101391,76}{(1+0,1)^{10}}$$

$$VAN = 258653,81$$

Tabla No 21

VALOR ACTUAL NETO

No	FLUJO NETO DE EFECTIVO	(1+i) ⁿ	FNE / (1+i) ⁿ
0	-227597,66		-227597,66
1	65358,03	1,1	59416,39
2	68625,9315	1,21	56715,65
3	72057,22808	1,33	54137,66
4	75660,08948	1,46	51676,86
5	79443,09395	1,61	49327,91
6	83415,24865	1,77	47085,73
7	87586,01108	1,95	44945,47
8	91965,31164	2,14	42902,50
9	96563,57722	2,36	40952,38
10	101391,7561	2,59	39090,91
			258653,81

VAN =	\$ 258.653,81
-------	---------------

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno.

Las tasas internas de retorno se utilizan habitualmente para evaluar la conveniencia de las inversiones o proyectos. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto. Suponiendo que todos los demás factores iguales entre los diferentes proyectos, el proyecto de mayor TIR probablemente sería considerado el primer y mejor realizado.

La fórmula que se utilizará para el cálculo de la TIR será la siguiente:

$$TIR = Tm + (TM - Tm) \times \frac{VANM}{VANM - VANm}$$

$$TIR = 0,30 + (0,35 - 0,30) \times \frac{594468,61}{594468,61 - (-110525,35)}$$

$$TIR = 29,5\%$$

$$TIR = 30\%$$

En donde:

TM = tasa mayor

Tm = tasa menor

VANM = VAN mayor

VANm = VAN menor

Para conocer si el cálculo de la TIR resulta factible nos guiaremos mediante las siguientes condiciones que nos indicará que:

- Si es mayor que la tasa de descuento, el proyecto es factible
- Si es menor que la tasa de descuento, el proyecto no es factible
- Si es igual a la tasa de descuento, el proyecto indiferente

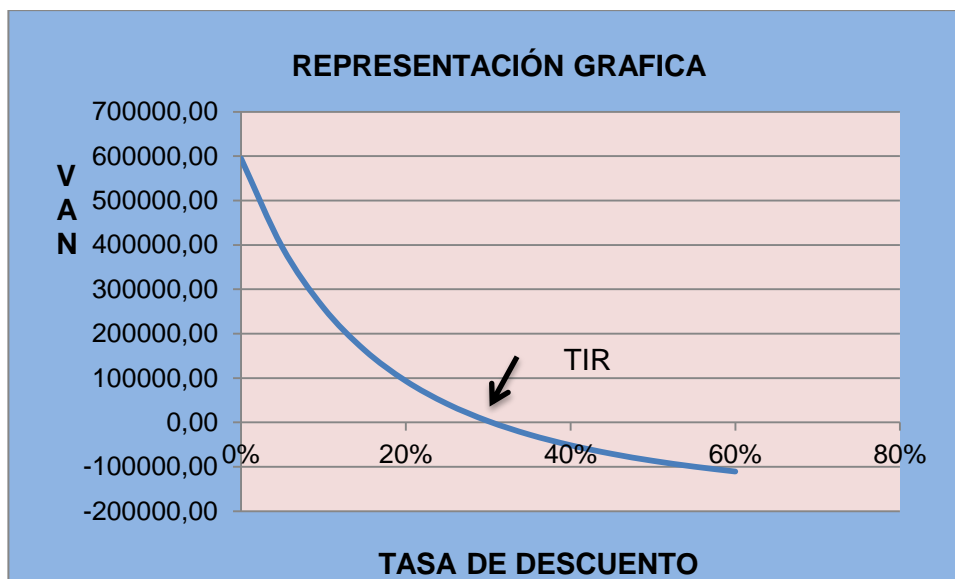
Tabla No 22

**TASA INTERNA DE RETORNO
(TIR)**

TASA DE DESCUENTO	VAN
0%	\$ 594.468,62
5%	\$ 394.859,77
10%	\$ 258.653,81
15%	\$ 162.826,48
20%	\$ 93.495,20
25%	\$ 42.036,49
30%	\$ 2.944,42
35%	(\$ 27.387,08)
40%	(\$ 51.376,26)
45%	(\$ 70.680,75)
50%	(\$ 86.460,27)
55%	(\$ 99.541,74)
60%	(\$ 110.525,35)

TIR = 30,43%

Gráfica No 14



4.6 EVALUACIÓN DE IMPACTO

Al realizar el cálculo del valor actual neto se determinó un valor positivo, y en el cálculo de la tasa interna de retorno su porcentaje es mayor a la tasa de descuento, por lo tanto se puede determinar que el presente proyecto es factible tanto en el análisis financiero como en el impacto que tendrá en lo social; especialmente en la creación de fuentes de trabajo y a los consumidores permite contar con un producto que cumple con los estándares de calidad.

CAPÍTULO V

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- En conclusión mediante el análisis realizado es factible crear una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico, para de esta manera obtener recursos financieros y el bienestar de la comunidad.
- La implementación de esta empresa a más de impulsar el desarrollo socio económico del sector y la provincial creará fuentes de trabajo evitando la migración de los pobladores a las grandes ciudades.
- Por medio del análisis económico realizado se pudo verificar que el proyecto es viable a corto, mediano y largo plazo con la posibilidad de ampliarse a otros mercados.
- La ubicación de la empresa a crearse se encuentra en un sitio estratégico que no afectará a la contaminación ambiental.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda implantar este proyecto mediante la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico, con la finalidad de obtener recursos financieros.
- Se recomienda impulsar la creación de este tipo de empresas que permitan el desarrollo socio económico del país a través de la creación de fuentes de trabajo, evitando la migración de los pobladores a las grandes ciudades.
- Se recomienda realizar este tipo de emprendimiento, mediante la aplicación de análisis técnicos como: Valor Actual Neto, Punto de Equilibrio, Tasa Interna de Retorno que permita evaluar la factibilidad o no de la creación de la empresa.

- Implementar la creación de empresas industriales fuera del área urbana para evitar la contaminación del medio ambiente.

BIBLIOGRAFIA

Antonio Cesar Amaru (2008) Administración para Emprendedores (1ra. Ed.)

Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera (2005) Hacer Empresa: Un Reto (2005).

Patricio Bonta y Mario Farber (2003) 199 Preguntas sobre Marketing y Publicidad.

Ismael Quintanilla (2002) Psicología del Consumidor

Greg BalankoDickson (2008) Como Preparar un Plan de Negocios Exitoso (1ra. Ed.).

Alberto Moreno (2005) Métodos de Investigación y Exposición (1ra. Ed.).

Cesar Bernal (2006) Metodología de la Investigación (3ra. Ed.).

Francisco Leiva (2002) Nociones de Metodología de Investigación Científica (5ta. Ed.).

<http://belisarioquevedo.gob.ec/cotopaxi/wp-content/uploads/2014/10/PDOT-FINAL-BELISARIO-2.pdf>

<http://www.saludnl.gob.mx/drupal/prot%C3%A9gete-de-la-influenza>

ANEXOS



ANEXO No 1

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR HOJA DE PRESENTACIÓN DEL TEMA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CARRERA: Ciencias Económicas y Administrativas
NOMBRES Y APELLIDOS: Luis Germánico Calero Bonilla
TITULO O TEMA: Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa que Elabore y Comercialice Papel Cushine con Gel Antiséptico en la Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: En la población de la parroquia Belisario Quevedo existe un sinnúmero de personas afectadas de manera constante con problemas de enfermedades de tipo respiratorio, esto se debe especialmente a la falta de hábitos de higiene y de ciertos productos que permitan prevenir la proliferación y contagio de este tipo de padecimientos. Por esta razón se sugiere el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que elabore y comercialice papel cushine con gel antiséptico para mejorar la calidad de vida de los pobladores de este sector
OBJETIVOS: General Determinar si es factible la creación de una empresa que elabore y comercialice Papel Cushine con Gel Antiséptico a través de técnicas de investigación con la finalidad de conocer los hábitos de higiene preventiva para el contagio de enfermedades de tipo respiratoria.

ANEXO No 1

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR HOJA DE PRESENTACIÓN DEL TEMA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Específicos

- Analizar la posibilidad de crear una empresa especializada en la elaboración de papel cushine con gel antiséptico, a través de un estudio de mercado con el propósito medir el grado de aceptación de los consumidores de este producto.
- Investigar los gustos, necesidades y preferencias del mercado potencial a través de técnicas de investigación, con la finalidad de conocer las preferencias de los consumidores expuestos a las enfermedades de tipo respiratoria.
- Plantear el uso de papel cushine con gel antiséptico, a través de programas de publicidad y propaganda con la finalidad de prevenir el contagio de enfermedades respiratorias.

JUSTIFICACIÓN: El presente tema de investigación no solo aplicara un sistema administrativo financiero que determine los ingresos, egresos, presupuestos sino también permitirá tener un impacto positivo en la sociedad ayudando a prevenir el contagio de enfermedades de tipo respiratoria en los sectores más vulnerables promoviendo el interés en los ciudadanos, permitiéndoles elegir un producto innovador y de buena calidad y a un bajo costo.

Para la creación de una empresa que elabore Papel Cushine se pondrá en práctica todos los conocimientos adquiridos ya sean contables, financieros, económicos, sociales, ambientales, etc. Aplicando las nuevas políticas públicas, en cuanto a creación de nuevas empresas utilizando estados y estudios financieros, análisis de mercado, para de esta manera determinar

la factibilidad o no de la implementación de la empresa en la ciudad de Latacunga.

ANEXO No 2

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, **Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc**, tutor designado por la Universidad Internacional del Ecuador UIDE para revisar el Proyecto de Investigación Científica con el tema: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE ELABORE Y COMERCIALICE PAPEL CUSHINE CON GEL ANTISÉPTICO EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTÓN LATACUNGA, PARROQUIA BELISARIO QUEVEDO" del estudiante Luis Germánico Calero Bonilla, alumno de Ingeniería Comercial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos de fondo y los méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Comité Examinador designado por la Universidad.

Quito, Enero 5 del 2016

EL TUTOR

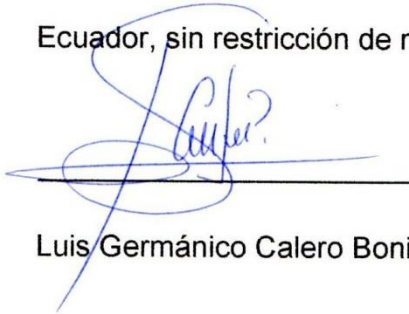

Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc

ANEXO No 3

AUTORIA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

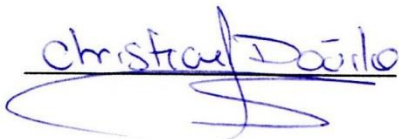
Yo, Calero Bonilla Luis Germánico declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo los derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, sin restricción de ningún género o especial.



Luis Germánico Calero Bonilla

Yo, **Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc**, certifico que conozco al autor del presente trabajo siendo el responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Ing. Christian Enrique Dávila Lara Msc

6. ¿Qué factores inciden directamente en las enfermedades respiratorias?

Factores Climáticos () Virus () Hábitos de Higiene () Contaminación ()

7. ¿Considera usted que en la actualidad existe propagación de virus y gérmenes que provocan enfermedades respiratorias?

Si ()

No ()

8. ¿Al comprar productos para prevenir el contagio de enfermedades respiratorias que es lo primero que toma en cuenta?

Marca () Precio () Servicio () Otros ()

9. ¿Estaría dispuesto a probar un nuevo producto para prevenir el contagio de enfermedades respiratorias?

Si ()

No ()

10. ¿Le gustaría que se realice un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que produzca y comercialice papel cushine con gel antiséptico para prevenir las enfermedades respiratorias?

Si ()

No ()

ANEXO No 5

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA

DETALLE	MEDIDA	VALOR TOTAL
Papel Cushine	Unid.	21892,90
Alcohol Etílico	Kg.	8972,50
Glicerina	Kg.	717,80
Carbopol	Kg.	3947,90
Trietanolamina	Kg.	358,90
TOTAL		35890,00

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA INDIRECTA

DETALLE	MEDIDA	VALOR TOTAL
Empaques	Unid.	3983,00
Etiquetas	Unid.	1707,00
TOTAL		5690,00

ANEXO No 6

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

DETALLE	MEDIDA	VALOR TOTAL
Personal Operativo	3	14211,64
Personal Administrativo	1	4737,22
TOTAL		18948,86

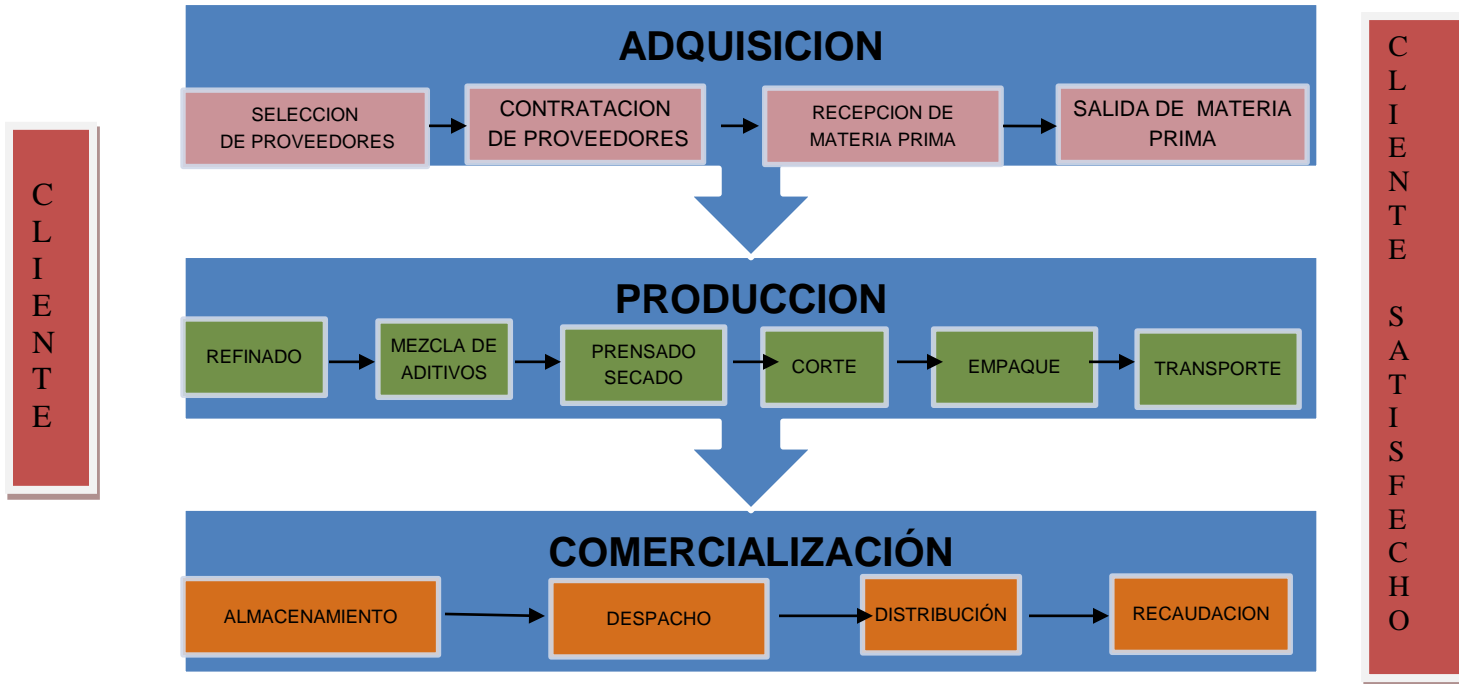
ANEXO No 7

PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Servicios Básicos	180,70	2168,40
Materiales de Oficina	115,00	1380,00
Materiales de Aseo	230,00	2760,00
Gastos Depreciaciones	324,75	3897,00
Material de Impresión	87,00	1044,00
Sueldos	2271,00	27252,00
Impuestos	816,98	9803,70
Otros Gastos	11,98	143,70
		48448,80

ANEXO No 8

MAPA DE PROCESO DE PRODUCCIÓN



ANEXO No 9

FLUJO DE PROCESO PARA ELABORACIÓN DE PAPEL CUSHINE CON GEL ANTISEPTICO

