

**REPÚBLICA DEL ECUADOR**



**VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA  
MUYUNA DEL CANTÓN TENA.**

Informe Final de Trabajo de Integración Curricular, presentado como requisito parcial para optar por el título de Tecnólogo Superior de en Administración.

**AUTORAS:** Alvarado Vargas Magaly Indira

Mamallacta Cerda Angelica Alexandra

**DIRECTORA:** Lcda. Yajaira Elizabeth Andi Lozada

**Tena - Ecuador**

**2023**

## **APROBACIÓN DEL DIRECTOR**

**LCDA. YAJAIRA ELIZABETH ANDI LOZADA DOCENTE DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA.**

### **CERTIFICA:**

En calidad de Directora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA MUYUNA DEL CANTÓN TENA**, de autoría de las señoritas ALVARADO VARGAS MAGALY INDIRA, con CC. 150092005-1 y MAMALLACTA CERDA ANGÉLICA ALEXANDRA con CC.150124515-1 estudiantes de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, **CERTIFICO** que se ha realizado la revisión prolija del Trabajo antes citado, cumple con los requisitos de fondo y de forma que exigen los respectivos reglamentos e instituciones.

Tena, 19 de diciembre de 2022

Lcda. Yajaira Elizabeth Andi Lozada

**DIRECTORA**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR**

Tena, 18 de enero 2023

Los Miembros del Tribunal de Grado abajo firmantes, certificamos que el Trabajo de Integración Curricular denominado: **VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA MUYUNA DEL CANTÓN TENA**, presentado por las señoritas Alvarado Vargas Magaly Indira y Angélica Alexandra Mamallacta Cerda estudiantes de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, ha sido corregida y revisada; por lo que autorizamos su presentación.

Atentamente;

**MG. CARLOS VINICIO GUERRERO LLIGUIN**  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

**ECO. CHRISTIAN ANDRÉS CASTRO VITERI**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

**ING. YAJAIRA ANDREA HEREDIA SHIGUANGO**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

## **AUTORÍA**

Nosotras, ALVARADO VARGAS MAGALY INDIRA y MAMALLACTA CERDA ANGÉLICA ALEXANDRA, declaramos ser las autoras del presente Trabajo de Integración Curricular denominado: **VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA MUYUNA DEL CANTÓN TENA**, y absolvemos expresamente al Instituto Superior Tecnológico Tena, y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo al Instituto Superior Tecnológico Tena, la publicación de mi trabajo de Titulación en el repositorio institucional- biblioteca Virtual.

### **AUTORAS:**

ALVARADO VARGAS  
MAGALY INDIRA  
**CÉDULA:** 1500920051

MAMALLACTA CERDA  
ANGÉLICA ALEXANDRA  
**CÉDULA:** 1501245151

Tena, 29 de marzo de 2023

## **CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR**

Nosotras, ALVARADO VARGAS MAGALY INDIRA y MAMALLACTA CERDA ANGÉLICA ALEXANDRA, declaramos ser las autoras del Trabajo de Integración Curricular titulado: **VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA MUYUNA DEL CANTÓN TENA**, como requisito para la obtención del Título de: **TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN**: autorizo al Sistema Bibliotecario del Instituto Superior Tecnológico Tena, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual del Instituto, a través de la visualización de su contenido que constará en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio el Instituto. El Instituto Superior Tecnológico Tena, no se responsabiliza por el plagio o copia del presente trabajo que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Tena, 29 de marzo de 2023, firma el autor.

**AUTORA:** Magaly Indira Alvarado Vargas

**FIRMA:**

**CÉDULA:** 1500920051

**DIRECCIÓN:** Puerto Napo

**CORREO ELECTRÓNICO:** magaly.alvarado@est.itstena.edu.ec

**TELÉFONO:** 0000000000 **CELULAR:** 0939328090

**AUTORA:** Angelica Alexandra Mamallacta Cerda

**FIRMA:**

**CÉDULA:** 1501245151 **DIRECCIÓN:** Parroquia Muyuna – Comunidad Muyuna

**CORREO ELECTRÓNICO:** angelica.mamallacta@est.itstena.edu.ec

**TELÉFONO:** 062858067 **CELULAR:** 0987978952

## **DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTORA:** Lcda. Yajaira Elizabeth Andi Lozada

**TRIBUNAL DEL GRADO:**

**PRESIDENTE:** MG. CARLOS VINICIO GUERRERO LLIGUIN

**MIEMBRO:** ECO. CHRISTIAN ANDRÉS CASTRO VITERI

**MIEMBRO:** ING. YAJAIRA ANDREA HEREDIA SHIGUANGO

## **DEDICATORIA**

El presente Trabajo de Integración Curricular titulado: **VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA MUYUNA DEL CANTÓN TENA**, está dedicada a nuestra familia, que es el pilar fundamental para cumplir con nuestras metas, a mis amistades que hicieron lo posible de alguna u otra manera, apoyándonos incondicionalmente en todo momento, con el único fin de vernos culminar satisfactoriamente este proceso educativo, la cual fue llevado a cabo con mucho esfuerzo y dedicación.

## AGRADECIMIENTO

Manifestamos el debido agradecimiento a nuestra Directora del Trabajo de Integración Curricular, Lcda. Yajaira Elizabeth Andi Lozada, por el gran aporte que nos ha brindado en la elaboración del Trabajo de Integración titulado: **VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA MUYUNA DEL CANTÓN TENA**, la cual nos resultó de mucho apoyo y sus sabios consejos nos permitieron desarrollarnos como futuras profesionales en la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena.

Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos a todo el personal docente del Instituto Superior Tecnológico Tena, quienes nos ayudaron en cada proceso de formación pre profesional.

También agradecemos a nuestro padres y familiares que son nuestras bases fundamentales, quienes siempre nos han sujetado incondicionalmente para formarnos como futuras profesionales en la Carrera de Tecnología Superior en Administración ya que sus sabios consejos siempre nos han tenido fijas en nuestra meta trazada a lo largo de este proceso formativo.



## ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL DIRECTOR .....	ii
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR.....	iii
AUTORÍA .....	iv
CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR .....	v
DATOS COMPLEMENTARIOS .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
AGRADECIMIENTO .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
TÍTULO.....	1
RESUMEN.....	2
ABSTRACT .....	3
FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA .....	4
2.1. Necesidad.....	4
2.2. Actualidad.....	4
2.3. Importancia .....	5
2.4. Presentación del problema de investigación a responder .....	5
2.5. Delimitación.....	5
2.5.1 Delimitación Espacial .....	5
2.5.2 Delimitación Temporal .....	6
2.6. Beneficiarios .....	6
2.6.1 Directos .....	6
2.6.2 Indirectos .....	6
OBJETIVOS.....	7
3.1. Objetivo General.....	7
3.2. Objetivos Específicos .....	7
ASIGNATURAS INTEGRADORAS.....	8
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	9
6.1. Variable independiente: Análisis de costeo .....	9
6.1.1. Análisis de costeo.....	9
6.1.1.1. Costo Fijo .....	9
6.1.1.2. Costo Variable.....	10
6.1.1.3. Costo total .....	10
6.1.1.4. Importancia del análisis del costo .....	10
6.1.1.5. Proceso para el análisis del costo .....	11
6.1.2. Estudio de mercado.....	12
6.1.2.1. Ventajas .....	12
6.1.2.2. Oferta.....	12
6.1.2.3. Demanda.....	12
6.1.3. Contabilidad.....	13
6.1.3.1. Contabilidad Financiera .....	13
6.1.3.2. Contabilidad Administrativa .....	13
6.1.3.3. Contabilidad de Costos.....	13
6.2. Variable dependiente: Viabilidad financiera .....	14
6.2.1. Viabilidad Financiera .....	14
6.2.2. Estados financieros.....	15

6.2.3. Indicadores de medición de proyectos .....	16
5.3. Marco Legal .....	17
5.3.1. Constitución de la República del Ecuador (2008).....	17
5.3.2. Normativa Técnica Sanitaria para alimentos Procesados No. ARCSA-DE-067-2015-GGG (2015).....	18
5.3.3. Código orgánico del Ambiente (2017).....	18
5.3.4. Código orgánico de la producción comercio e inversiones (2018).....	18
5.4. Marco Conceptual .....	19
<b>METODOLOGÍA</b> .....	20
6.1. Materiales y equipos .....	20
6.1.1. Materiales .....	20
6.1.2. Equipos.....	20
6.2. Ubicación del Área de estudio .....	20
6.2.1 Población.....	21
6.2.2. Muestra.....	22
6.3. Paradigma Positivismo .....	22
6.3.1. Enfoque de la investigación .....	22
6.3.2. Métodos de investigación.....	23
6.3.3. Tipos de investigación.....	24
6.3.4. Herramientas de investigación .....	24
6.4. Metodología para cada objetivo.....	25
6.4.1. Objetivo 1. Desarrollar un análisis de costeo para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.....	25
6.4.2. Objetivo 2. Diagnosticar el nivel de demanda del jabón artesanal, mediante la aplicación de instrumentos de investigación.....	25
6.4.3. Objetivo 3. Elaborar la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.....	26
<b>RESULTADOS</b> .....	28
7.1. Objetivo 1. Desarrollar un análisis de costeo para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.....	28
7.1.1. ESTADO DE SITUACION INICIAL .....	28
7.1.2. ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA .....	29
7.1.3. ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL .....	29
7.1.4. Inversiones .....	30
7.2. Objetivo 2. Diagnosticar el nivel de demanda del jabón artesanal, mediante la aplicación de instrumentos de investigación .....	47
7.3. Objetivo 3. Elaborar la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.....	62
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	64
<b>RESEÑA HISTÓRICA</b> .....	65
Objetivo General.....	66
Objetivos Específicos .....	66
Estudio de Mercado .....	66
Desarrollo .....	67
<input type="checkbox"/> Plan de inversión .....	67
<input type="checkbox"/> Plan de financiación.....	68
<input type="checkbox"/> Tabla de amortización .....	69
<input type="checkbox"/> Costos Variables Proyectoados .....	72
<input type="checkbox"/> Costos fijos proyectados.....	73

□ Cantidad estimada de producción.....	73
□ Ingresos Estimados de ventas.....	74
□ Flujo neto efectivo proyectado.....	75
□ Estado de costo de producción y venta proyectado.....	76
□ Estado de resultado integral proyectado.....	77
□ Estado de situación inicial proyectado.....	78
□ Indicadores de evaluación de proyectos proyectado.....	80
CONCLUSIONES.....	81
RECOMENDACIONES.....	83
BIBLIOGRAFÍA.....	84
ANEXOS.....	87

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Jerarquización de las variables.....	9
Figura 2. Ubicación del área de estudio.....	21

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Género de la población de la parroquia Muyuna.....	48
Gráfico 2. Edad de la población de la parroquia Muyuna.....	48
Gráfico 3. Frecuencia del consumo de jabón artesanal.....	49
Gráfico 4. Aspectos a valorar al momento de adquirir el producto.....	50
Gráfico 5. Propiedades a considerar para adquirir el producto.....	51
Gráfico 6. Frecuencia del uso del jabón que utilizan los posibles clientes.....	52
Gráfico 7. Conocimiento de la competencia en la Parroquia Muyuna.....	53
Gráfico 8. Disposición de utilizar jabón artesanal con ingredientes naturales.....	54
Gráfico 9. Ingredientes que componen el jabón de aseo personal.....	55
Gráfico 10. Preferencia de una empresa que elabore jabones artesanales.....	56
Gráfico 11. Lugar de preferencia para encontrar el producto.....	57
Gráfico 12. Presentación del producto.....	58
Gráfico 13. Medio de preferencia para recibir información sobre el producto.....	59
Gráfico 14. Precio a pagar por el producto.....	60
Gráfico 15. Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal.....	60
Gráfico 16. Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal.....	61
Gráfico 17. Plan de financiación.....	69

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Asignaturas integradoras.....	8
Tabla 2. Estado de situación inicial.....	28
Tabla 3. Estado de costo de producción y venta.....	29
Tabla 4. Estado de resultado integral.....	29
Tabla 5. Distribución del espacio físico.....	30
Tabla 6. Activos fijos.....	31
Tabla 7. Adecuaciones.....	31
Tabla 8. Equipo de computación.....	32
Tabla 9. Maquinaria y equipo.....	32

Tabla 10. Muebles y enseres.....	33
Tabla 11. Depreciación de equipo de cómputo. ....	33
Tabla 12. Depreciación de maquinaria y equipo. ....	34
Tabla 13. Depreciación de muebles y enseres.....	35
Tabla 14. Activos diferidos intangibles.....	35
Tabla 15. Inversión total.....	36
Tabla 16. Servicios básicos. ....	36
Tabla 17. Suministro de materiales y limpieza.....	37
Tabla 18. Suministros de oficina. ....	37
Tabla 19. Mano de obra indirecta.....	38
Tabla 20. Gastos de venta.....	38
Tabla 21. Costo de mano de obra. ....	39
A continuación se detallan los ingredientes con sus respectivos costos de los 4 jabones a elaborar: .....	39
Tabla 22. Materia prima jabón 1. ....	39
Tabla 23. Materia prima jabón 2. ....	40
Tabla 24. Materia prima jabón 3. ....	40
Tabla 25. Materia prima jabón 4. ....	41
A continuación se detallan las estimaciones de producción y venta de los 4 jabones a elabora: .....	42
Tabla 26. Estimación de producción y venta de jabón 1.....	42
Tabla 27. Estimación de producción y venta de jabón 2.....	42
Tabla 28. Estimación de producción y venta de jabón 3.....	43
Tabla 29. Estimación de producción y venta de jabón 4.....	43
Tabla 30. Costo de mano de obra directa. ....	44
Tabla 31. Estimaciones de ingresos de los costos totales de cada jabón.....	45
Tabla 32. Costos Fijos. ....	46
Tabla 33. Costos variables.....	46
Tabla 34. Costo total.....	46
Tabla 35. Capital de trabajo.....	46
Tabla 36. Género de la población de la parroquia Muyuna.....	47
Tabla 27. Edad de la población de la parroquia Muyuna. ....	48
Tabla 38. Frecuencia del consumo de jabón artesanal. ....	49
Tabla 39. Aspectos a valorar al momento de adquirir el producto.....	50
Tabla 40. Propiedades a considerar al adquirir el producto. ....	51
Tabla 41. Frecuencia del jabón que utilizan los posibles clientes. ....	51
Tabla 42. Conocimiento de la competencia en la Parroquia Muyuna. ....	52
Tabla 43. Disposición de utilizar jabón artesanal con ingredientes naturales. ....	53
Tabla 44. Ingredientes que componen el jabón de aseo personal.....	54
Tabla 45. Preferencia de una empresa que elabore jabones artesanales.....	55
Tabla 46. Lugar de preferencia para encontrar el producto.....	56
Tabla 47. Presentación del producto. ....	57
Tabla 48. Medio de preferencia para recibir información sobre el producto. ....	58
Tabla 49. Precio a pagar por el producto.....	59
Tabla 50. Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal. ....	60
Tabla 51. Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal. ....	61
Tabla 52. Datos.....	67
Tabla 53. <i>Plan de inversión</i> . ....	67
Tabla 54. <i>Plan de financiación</i> . ....	68

Tabla 57. <i>Cuotas de pago</i> .....	70
Tabla 58. <i>Costos variables proyectados</i> .....	72
Tabla 59. <i>Costos fijos proyectados</i> .....	73
Tabla 60. <i>Cantidad estimada de producción</i> .....	73
Tabla 61. <i>Cantidad estimada de producción proyectado</i> .....	73
Tabla 62. <i>Ingreso de ventas</i> .....	74
Tabla 63. <i>Flujo neto efectivo</i> .....	75
Tabla 64. <i>Estado de costo de producción y venta proyectado</i> .....	76
Tabla 65. <i>Estado de resultado integral</i> .....	77
Tabla 66. <i>Estado de situación inicial proyectado</i> .....	78
Tabla 66. <i>Indicadores Netos</i> .....	80
Tabla 67. <i>Indicadores de evaluación de proyectos</i> .....	80

**A. TÍTULO**

**VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA  
MUYUNA DEL CANTÓN TENA**

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad para la producción y comercialización de jabones artesanales en la parroquia Muyuna del Cantón Tena, con el desarrollo de este estudio se pretende ofrecer al mercado un producto innovador y de excelente calidad, que contribuya fundamentalmente con el ambiente y con la salud corporal de las personas, ya que al utilizar un jabón elaborado a base de plantas, se evita problemas en la salud de la piel, debido a que este contiene ingredientes naturales, que han sido producidos sin ningún tipo de químicos que puedan afectar a la salud de la piel. El desarrollo de este proyecto se basa en un enfoque de investigación cuantitativo y cualitativo, pues mediante el razonamiento deductivo e inductivo se permitió establecer un vínculo de unión entre la teoría investigada y la observación, mientras que la inducción ayudó a conllevar y acumular los conocimientos e informaciones que han sido abandonadas. Mediante el cálculo de los indicadores de evaluación del proyecto se determinó que el VAN es de \$27.680,77; la (TIR) que se espera obtener en el negocio es de 34,96% superior a la tasa mínima de rentabilidad, la relación beneficio costo (B/C) es de un valor de \$2,21; además el capital invertido se estima recuperar en 4 años, 6 meses, 6 días, lo que indica que el proyecto es viable.

**Palabras clave:** Viabilidad, producción, comercialización, artesanal, calidad.

## **ABSTRACT**

This research project aims to determine the feasibility for the production and marketing of handmade soaps in the Muyuna parish of Tena Canton, with the development of this study is intended to offer the market an innovative product of excellent quality, which contributes primarily to the environment and the health of people's bodies, since using a soap made from plants, avoids problems in skin health, because it contains natural ingredients, which have been produced without any chemicals that can affect the health of the skin. The development of this project is based on a quantitative and qualitative research approach, because through deductive and inductive reasoning it was possible to establish a link between the investigated theory and observation, while induction helped to carry and accumulate knowledge and information that have been abandoned. By calculating the project evaluation indicators it was determined that the NPV is \$27,680.77; the (IRR) expected to be obtained in the business is 34.96% higher than the minimum rate of return, the benefit-cost ratio (B/C) is a value of \$2.21; also the invested capital is estimated to be recovered in 4 years, 6 months, 6 days, which indicates that the project is viable.

**Key words:** Feasibility, production, commercialization, artisanal, quality.

Lic. Carmen Gutierrez Heras, Mg

**Languages Center Coordinador-ISTT**



## **B. FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA**

El jabón es uno de los elementos más utilizados para la higiene y limpieza personal, ya que se lo puede utilizar para el cuerpo entero a diferencia de otros productos que sólo sirven para el cabello, la cara o alguna otra sección del cuerpo. Es un producto creado artificialmente por el hombre a partir de diferentes elementos y puede ser encontrado en una amplia variedad de colores, tamaños, aromas.

### **2.1. Necesidad**

Debido a la emergencia sanitaria que atraviesa el país, el acto de lavarse las manos con jabón es una de las formas más económicas y efectivas de protegerse, no solo del covid-19 sino de otras enfermedades infecciosas, este no es una solución mágica, pero es importante que las personas conozcan cuales medidas tomar para protegerse a sí mismos y a sus familiares. Los residentes urbanos corren un riesgo particular de contraer infecciones respiratorias virales debido a la sobrepoblación y la frecuencia de reuniones públicas en lugares concurridos ya sean mercados y transporte público. El simple hecho de lavarse las manos con jabón, reduce el riesgo de contraer enfermedades hasta un 40% (Organización Mundial de la Salud OMS, 2021, pág. 1).

### **2.2. Actualidad**

Según un estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en el 2019, para lograr una higiene correcta de las manos se combinan tres factores: instalación; agua en la instalación para lavarse las manos; y jabón o similares. A nivel nacional, de estos componentes, el acceso al jabón es el porcentaje más bajo con un 93%; es decir, aproximadamente 1'120.000 ecuatorianos no cuentan con este insumo. Asimismo, el estudio revela que el 96,7% de la población cuenta con una instalación adecuada y el 98,2% tiene disponibilidad a agua. En la actualidad, gracias a estudios realizados y al avance de la ciencia se conoce que lavarse regularmente las manos con jabón elimina microbios, pues mantener las manos limpias puede prevenir una de cada tres enfermedades diarreicas y una de cada cinco infecciones respiratorias, por lo tanto la utilización del jabón para la higiene es importante (Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades CDC, 2021).

### **2.3. Importancia**

La producción industrializada ha logrado suplir de manera enorme la demanda existente en el mercado, sin embargo, un tema de preocupación es los efectos negativos en el medio ambiente y por ende en la salud de los humanos, estos efectos provocados de la industrialización hoy en día se están tratando de mitigar con nuevas maneras de fabricar un producto necesario para la higiene específicamente con componentes amigables para el ambiente. Por ello en la parroquia Muyuna del cantón Tena se pretende incentivar la producción de jabones artesanales, ya que en este sector se puede encontrar nichos de mercado puntuales en el turismo al ser productos naturales ecológicos, medicinales y amazónicos, este proceso productivo permitirá a los habitantes de esta localidad disponer de un negocio próspero al contar con clientes que estén dispuestos a pagar y probar productos que encajen a sus gustos y preferencias, considerando últimamente que las personas se encuentran tomando conciencia sobre sus hábitos de consumo, por lo mismo prefieren un producto natural, libre de químicos sintéticos que se usan en productos industrializados (Flor & Rojas, 2014, pág. 6).

### **2.4. Presentación del problema de investigación a responder**

Por falta de oportunidades laborales, la mayoría de los habitantes de la Parroquia Muyuna se va a la ciudad a trabajar en diferentes ocupaciones económicas como obreros no calificados, albañiles, empleados domésticos, funcionarios en establecimientos públicos y privados. Así mismo, la capacidad de establecer vínculos comerciales en la parroquia es débil, todos se interesan para sus propios beneficios en diversas actividades económicas, y son muy pocas las empresas o pequeños emprendimientos que brindan recursos, empleos y dinamización de la economía del hogar.

**Campo:** Administración  
**Área:** Viabilidad financiera  
**Aspecto:** Negocio  
**Sector:** Comercio

### **2.5. Delimitación**

#### **2.5.1 Delimitación Espacial**

**Provincia:** Napo  
**Cantón:** Tena  
**Ciudad:** Tena

**Parroquia:** Muyuna

**Barrio / Comunidad:** Muyuna

### **2.5.2 Delimitación Temporal**

El trabajo de investigación se desarrolló en el ciclo académico mayo 2022 – octubre 2022

## **2.6. Beneficiarios**

### **2.6.1 Directos**

Pequeños productores de jabón artesanal

Habitantes de la Parroquia

### **2.6.2 Indirectos**

Turistas

Proveedores

Negocios

## **C. OBJETIVOS**

### **3.1. Objetivo General**

- Presentar la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la Parroquia Muyuna del Cantón Tena.

### **3.2. Objetivos Específicos**

- Desarrollar un análisis de costeo para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena
- Diagnosticar el nivel de demanda del jabón artesanal, mediante la aplicación de instrumentos de investigación
- Elaborar la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.

## D. ASIGNATURAS INTEGRADORAS

Para el desarrollo del Trabajo de Integración Curricular se ha considerado las asignaturas integradoras que contempla la malla curricular de la carrera de Administración.

**Tabla 1.** Asignaturas integradoras.

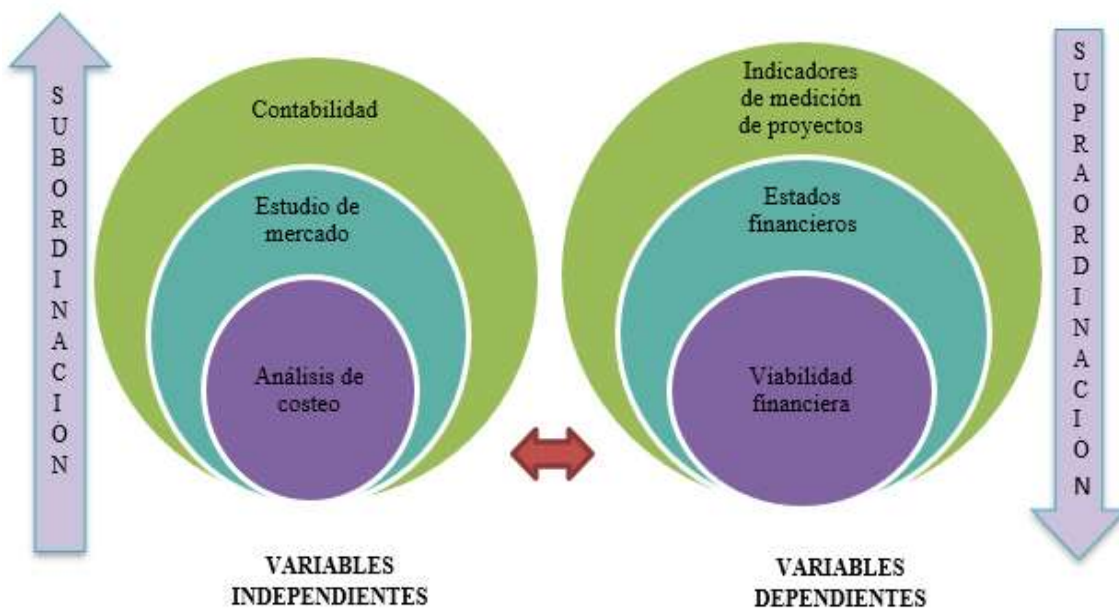
ASIGNATURAS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	APLICACIÓN DIRECTA	APLICACIÓN INDIRECTA
• <b>Cultura ambiental</b>	Propone el compromiso colectivo a la preservación del medio ambiente en el contexto del desarrollo laboral.	<b>X</b>	
• <b>Métodos contables</b>	Elabora los documentos que se generan en el proceso contable, aplicando con transparencia normas comerciales, contables y tributarias.	<b>X</b>	
• <b>Contabilidad de costos</b>	Determina la utilidad que tiene la empresa en base a un análisis de costo-volumen	<b>X</b>	
• <b>Metodología de la investigación</b>	Formula la solución del problema de índole administrativo aplicando metodologías y técnicas de investigación.	<b>X</b>	
• <b>Investigación de mercado</b>	Identifica el aporte de la investigación de mercado en las diferentes decisiones de las organizaciones de manera eficiente.	<b>X</b>	
• <b>Planificación estratégica</b>	Desarrolla las propuestas estratégicas que mejoren la Planificación Estratégica de las organizaciones con visión holística y positiva a largo plazo.		<b>X</b>
• <b>Formulación y evaluación de proyectos</b>	Constuye y analiza el estudio de mercado a fin de poder conocer los oferentes, y demandantes, de un bien o servicio, aplicando las técnicas cuantitativas y cualitativas, para poder determinar la demanda insatisfecha.	<b>X</b>	

**Fuente:** PEAS (Planes analíticos 2019)

## E. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

De acuerdo al trabajo a investigar se desarrolló la conceptualización en función de la variable independiente como análisis de costeo y la variable dependiente como viabilidad financiera. A continuación, se muestra la jerarquización de la variable en estudio.

**Figura 1.** Jerarquización de las variables.



### 6.1. Variable independiente: Análisis de costeo

#### 6.1.1. Análisis de costeo

El análisis de costos en la ejecución de un proyecto es esencial, puesto que al realizar este análisis se aumenta la rentabilidad, es decir mediante este análisis se evalúa si la relación de productividad financiera se cumple de no ser el caso se deberá tomar decisiones que permitan mejorar el costo de efectividad (Vallejos & Chiliquinga, 2017, pág. 8).

##### 6.1.1.1. Costo Fijo

Este tipo de costos son los que permanecen de manera constante frente a cualquier volumen de productividad si como la mano de obra directa, depreciaciones de activos

fijos, seguros y arriendos, cabe recalcar que su representación gráfica es una línea recta (Vallejos & Chiliquinga, 2017, pág. 42).

Según el autor Escudero. J (2011) menciona que los costos fijos, están relacionados con un nivel de actividad en el cual permanecen constantes, una vez superada la capacidad máxima de producción los costos fijos cambian, lo mismo que hace que la empresa tenga que arrendar otras instalaciones y otras máquinas, incurriendo en costos fijos adicionales para crecer la producción (pág.33).

#### **6.1.1.2. Costo Variable**

Este tipo de costos son los que tienden a ser proporcional al volumen de producción, es decir que a mayor cantidad mayor costo, y a menor cantidad menor costo, así como materiales directos e indirectos, mano de obra directa por obra, depreciación de maquinaria y otros (Vallejos & Chiliquinga, 2017, pág. 42).

De acuerdo al autor Gómez, G (2012) afirma que, “Los costos variables son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, mientras que el costo unitario permanece constante” (Pág.3). Además, se debe considerar que existen costos mixtos los cuales son fijos y variables, los mismos que pueden ser semi variables y escalonados.

#### **6.1.1.3. Costo total**

Este tipo de costo es la suma de todos los gastos que se presentan en una empresa y se pagan para producir un producto, este término se puede confundir con la contabilidad de costos, sin embargo, el costo total incluye el costo de oportunidad total de cada elemento de producción como parte de sus costos fijos o variables (Corvo, 2019, pág. 1).

#### **6.1.1.4. Importancia del análisis del costo**

La estimación de costos dentro de una empresa es fundamental ya que estos permiten implementar los sistemas de gestión, los mismos que colaboran en la toma de decisiones con base a la optimización de los resultados obtenidos del funcionamiento de la empresa, además mediante el análisis de los costos se determina el margen de utilidad de la empresa y así es como se conocen los resultados reales de la operación de la empresa (Lambretón, 2015, pág. 1).

Una empresa al realizar el análisis de costos obtiene ventaja competitiva en costes de anea que cuando pueda comercializar un producto o servicio a un precio bajo a comparación de las empresas competencia, lo cual permite a las empresas obtener más ganancias si lo utiliza correctamente. Es por eso que se considera importante determinar los costes porque así es como se establecen precios de ventas encaminados a lograr que la comercialización de un producto sea rentable y por ende que el negocio prospere (Beriguete, 2012, pág. 1).

Otro de los beneficios del análisis de costes es que facilita el logro de objetivos operativos y que se realice una mejor administración en el futuro, considerando que la reducción de los costos implica saber su cuantificación y distribución.

#### **6.1.1.5. Proceso para el análisis del costo**

Según Rodrigues. N (2021) un análisis de costes es uno de los cuatro tipos de evaluación de economía, mientras que los otros son el análisis de costo beneficio, análisis de costo utilidad y el análisis de costo efectividad, a continuación, los pasos que se debe seguir para realizar el análisis del costo.

##### **1. Definir el propósito y el alcance**

Se deberá conocer para que se va efectuar el análisis de costos si solo es para determinar el presupuesto o para realizar un plan estratégico para el futuro, o también si solo se desea saber cuánto cobrar por un producto o servicio en este caso el propósito es más limitado y específico.

##### **2. Categorizar los costos**

Ya sea el caso en que la empresa ya realizó un análisis de costos en el pasado se deberá revisar los reportes de análisis de costos anteriores para poder compararlos, además se deberá realizar una lista de todos los costos directos y los costos indirectos.

##### **3. Calcular los costos**

Para cada tipo de costes que se desee determinar primero de deberá reunir registros e información financiera, identificar el total de costos directos, fijar los costos indirectos, calcular la depreciación de los activos y por último los resultados obtenidos debe



proporcionar el costo real que llevara a cabo la ejecución de brindar un servicio o producto.

### **6.1.2. Estudio de mercado**

Este estudio hace mención a las transacciones de un servicio o producto y evalúa la relación existente entre la oferta y demanda de los mismos, por lo mismo es importante llevar a cabo un análisis de mercado y que la empresa conozca q quienes va a ofrecer su producto y en qué cantidad (Certuche, Cardona, & Acosta, 2017, pág. 38).

#### **6.1.2.1. Ventajas**

El estudio de mercado es determinante en el éxito o fracaso de la empresa, pues ayuda a despejar dudas en la toma de decisiones, a continuación, las ventajas más importantes de este estudio.

- Permite tener conocimiento de las preferencias y gustos de los posibles clientes.
- Brinda información más real para posteriormente tomar decisiones.
- Indica información relevante sobre el mercado en el que se desea trabajar.
- Determina qué tipo de producto se deberá fabricar o que servicio se va a ofrecer.
- Ayuda a plantear el sistema de ventas que mejor esté ligado al mercado en el que se desea posesionar.
- Define ciertas características que posee el cliente al que satisface la compañía para poder adaptarse y no quedar fuera del mercado.

#### **6.1.2.2. Oferta**

De acuerdo al autor Baca Urbina (2013), “El propósito de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio” (pág. 54). Es decir, la oferta se conoce como la cantidad de producto que se proyecta vender durante un periodo de tiempo a un precio determinado.

#### **6.1.2.3. Demanda**

Según el autor Arévalo Araujo (2012), menciona que, “ La demanda debe entenderse como la cuantificación en dinero y en volumen de las necesidades reales y

psicosociales de ciertos productos o servicios de un mercado o población” (pág. 30). La demanda generalmente se encuentra en función de una serie de factores como los precios en el mercado del producto y el apoyo de gubernamentales a la producción.

### **6.1.3. Contabilidad**

La contabilidad es la ciencia que define de manera cronológica en su totalidad todas las operaciones económicas que se realizan dentro de una empresa, con el propósito de informar la situación financiera durante un periodo de tiempo, de otro modo es el proceso que lleva el control de cuentas contables de toda la organización (Ayaviri, 2011, pág. 11).

#### **6.1.3.1. Contabilidad Financiera**

Su ocupación principal es los estados financieros para uso externo de quienes suministran recursos a la empresa, esta contabilidad registra las transiciones económicas y que se encarga de preparar periódicamente estados financieros resumidos para proporcionar información de la situación económica o los resultados económicos en utilidades o pérdidas (Vallejos & Chilibingua, 2017, pág. 5).

#### **6.1.3.2. Contabilidad Administrativa**

Según el autor Ramírez (2013) añade que, “Es un sistema de información al servicio de las necesidades de la administración, destinada a facilitar las funciones de planeación, control y toma de decisiones” (pág. 4). Con sus diferentes tecnologías hace posible que la empresa logre una ventaja competitiva, es decir que llegue a alcanzar un liderazgo en costos y que haya distinción con otras empresas competencia.

#### **6.1.3.3. Contabilidad de Costos**

Tiene como objetivo principal suministrar elementos que son esenciales en el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio. Este tipo de contabilidad permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción y a más de eso calcula el valor unitario del mismo (Vallejos & Chilibingua, 2017, pág. 5).

## **6.2. Variable dependiente: Viabilidad financiera**

### **6.2.1. Viabilidad Financiera**

Desde el punto de vista financiero un proyecto será viable cuando se demuestre que cuenta con todos los recursos suficientes para afrontar con garantía sus obligaciones del pago, en otras palabras, tiene capacidad de solvencia (González, 2015, pág. 8). Tanto así que el análisis de la viabilidad financiera mantiene un enfoque cuantitativo, que se basa en los fondos, gastos y egresos de la empresa.

#### **6.2.1.1. Objetivos de una viabilidad financiera**

Realizar un estudio de viabilidad financiera tiene por objetivo lo siguiente:

- Permite determinar las oportunidades, limitaciones, restricciones y supuestos.
- Analiza la situación preliminar del funcionamiento de la empresa.
- Crece la probabilidad de lograr éxito al indagar distintos factores que podrían perjudicar al desarrollo del proyecto.
- Prepara un retorno de inversión (ROI) proyectado
- Permite un estudio de mercado
- Planifica la organización en las operaciones de la empresa.
- Afirma la financiación de las instituciones de crédito y otras fuentes monetarias.
- Toma de decisiones.

#### **6.2.1.2. Estudio económico**

La viabilidad económica está contemplada por el estudio económico que tendrá la empresa en el área financiera, en el tipo de evaluación económica se establece de forma sistemática y ordenada toda la información en relación a lo monetario (Mendoza & Sevilano, 2013, pág. 44).

#### **6.2.1.3. Estudio financiero**

Por otro lado está el estudio financiero el mismo que, encierra los gastos que repercuten, en la empresa financiera, tanto a los clientes por los productos así como también os servicios que se ofrece en la empresa, en otras palabras se trata de la suma de los intereses y otros costos que se realizan en toda la producción de bien o servicio (González, 2015, pág. 18).

#### **6.2.1.4. Herramientas financieras**

Según Pacheco. J (2021) menciona que,

en cuanto para la viabilidad financiera existen herramientas que son fundamentales para la ejecución de aspectos contables en la empresa, y que estas son recursos que se usan con el fin de evaluar las finanzas y aquellas que se utilizan para administrar las finanzas, además cumplen con el objetivo de ayudar a toma decisiones adecuadas y conocer cómo distribuir los recursos. (pág. 6)

#### **6.2.2. Estados financieros**

Los estados financieros también son conocidos como cuentas anuales, informes financieros o estados contables, por medio de un estado financiero se conoce la contabilidad de una empresa y también la estructura económica de esta, en cuanto a los estados financieros proforma son los que pronostican un panorama del futuro del proyecto y este se tiende a realizar a partir de los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen en todo el proceso de operación (Araujo, 2012, pág. 111).

##### **6.2.2.1. Balance General**

Dentro del balance general se presentan lo que es los montos del activo, pasivo y del capital en un periodo de tiempo específico, lo cual permite obtener información para tomar decisiones en las áreas de inversión y de financiamiento, finalmente contiene el capital contable que viene a ser el patrimonio neto de la empresa (Avellaneda, 2015, pág. 54).

##### **6.2.2.2. Estados de resultados**

Este estado tiene el propósito de determinar el monto por el que los ingresos contables superan a los gastos contables, en el caso de ser positivo se lo denomina utilidad mientras que si sale negativo se lo denomina pérdida. Este cálculo se lo realiza con la suma algebraica de los ingresos menos los egresos estimados (Avellaneda, 2015, pág. 54).

### **6.2.2.3. Estado del flujo del efectivo**

Este estado tiene como propósito dar a conocer los cambios en los recursos de una empresa y sus fuentes dentro de un periodo determinado, así mismo indicando las acciones de operación, financiamiento y su reflejo final en el efectivo. Dicho de otra manera, aquí se muestra las entradas y salidas de efectivo que tuvo una compañía y el saldo final del efectivo delimita el nivel de liquidez del negocio (Avellaneda, 2015, pág. 151).

### **6.2.3. Indicadores de medición de proyectos**

Para lograr el éxito de la empresa o lanzamiento de un producto es indispensable calcular los indicadores de medición de proyectos, el no realizar este paso solo provocará que la empresa pierda cantidades de recursos y hasta tiempo, entre las más importantes a continuación.

#### **6.2.3.1. Valor actual neto VAN**

Determina si la inversión que se está realizando puede incrementar o reducir el valor de la empresa, de manera que ese cambio en el valor estimado puede resultar positivo, negativo o seguir igual, de ser positivo el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del van, en cuanto que si es negativo la firma reducirá su riqueza en el valor que reporte el van, y si el resultado es cero significa que la empresa o modificará el monto de su valor (Avellaneda, 2015, pág. 153).

#### **6.2.3.2. Tasa interna de retorno TIR**

Es considerada como la tasa de interés o rentabilidad, se refiere al porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que se mantienen del proyecto. Esta tasa se la obtiene de acuerdo se vaya recuperando la inversión realizada en el proyecto (Fernández, 2021, pág. 1).

$$TIR = Ti + (Ts - Ti)$$

#### **6.2.3.3. Punto de equilibrio**

Es considerado como el volumen de ventas en donde los costos totales se igualan a los ingresos totales, en este punto la empresa no pierde ni gana y es el punto donde la empresa cubre sus costes fijos y variables (Avellaneda, 2015, pág. 157).

$$\text{Precio variable unitario} = \frac{\text{Precio variable}}{\text{Unidades vendidas}}$$

#### **6.2.3.4. Costo de Beneficio**

Este cálculo consiste en sumar todos los flujos originarios de la inversión descontados con la TMAR y luego el total se divide para los egresos, de esta manera se obtiene el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión (Avellaneda, 2015, pág. 156). Para este cálculo se utiliza la siguiente fórmula.

$$C/B = \frac{\text{Flujo neto de efectivo actualizado}}{\text{Inversión}}$$

#### **6.2.3.5. Periodo de recuperación PRI**

Este indicador mide en que tiempo se va a recuperar el total de la inversión a valor presente, puede indicar en años, meses y días.

$$PRI = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Valor de los flujos de caja}}$$

### **5.3. Marco Legal**

El marco legal en el que se apoyará el desarrollo del presente estudio está determinado las siguientes leyes y artículos:

#### **5.3.1. Constitución de la República del Ecuador (2008)**

En el artículo 33 se hace referencia al derecho al trabajo, siendo este como un deber social para el desarrollo y la realización personal y base económica, accediendo así al derecho a la vida digna que asegure la salud y alimentación del núcleo familiar también garantizado. Además, en el artículo 66, numeral 2, se dispone de una plataforma para desarrollar actividades económicas de manera individual o colectiva.

Mientras que en el artículo 137, se deberá cumplir con la obligación que dispone este artículo en cuanto al registro sanitario de los alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutraceuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos y productos dentales; dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, productos higiénicos,

plaguicidas para uso doméstico e industrial, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación, exportación, comercialización, dispensación y expendio, incluidos los que se reciban en donación.

### **5.3.2. Normativa Técnica Sanitaria para alimentos Procesados No. ARCSA-DE-067-2015-GGG (2015)**

En su artículo 1 Objeto la presente normativa técnica sanitaria establece las condiciones higiénico sanitarias y requisitos que deberán cumplir los procesos de fabricación, producción, elaboración, reparación, envasado, empaçado transporte y comercialización de alimentos para consumo humano, al igual que los requisitos para la obtención de la notificación sanitaria de alimentos procesados nacionales y extranjeros según el perfilador de riesgos, con el objeto de proteger la salud de la población, garantizar el suministro de productos sanos e inocuos. Se considera también el artículo 2, donde se manifiesta que esta normativa aplica a todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras que se relacionen con los procesos mencionados anteriormente. Por último, mediante el artículo 13 se conoce que la agencia es el organismo público encargado de otorgar, suspender, cancelar o reinscribir la Notificación Sanitaria de los alimentos procesados.

### **5.3.3. Código orgánico del Ambiente (2017)**

Se establece en el artículo 3, literal 5, Regular las actividades que generen impacto y daño ambiental, a través de normas y parámetros que promuevan el respeto a la naturaleza, a la diversidad cultural, así como a los derechos de las generaciones presentes y futuras.

### **5.3.4. Código orgánico de la producción comercio e inversiones (2018)**

Mediante el artículo 4, literal C, se establece que el presente código se encarga de fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;” literal d: “Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales.

#### 5.4. Marco Conceptual

**Beneficio:** Es la cantidad monetaria resultante de la diferencia entre ingresos y costes de inversión, comercio o cualquier actividad que genere ganancias.

**Clientes:** Es un persona o entidad que adquiere bienes o servicios que ofrece una empresa.

**Costo:** Es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún producto o servicio, y que incluye la compra de insumos, mano de obra y gastos de la producción.

**Demanda:** Es la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos por los consumidores a diferentes precios en el mercado.

**Inversión:** Es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener beneficios de cualquier tipo.

**Mercado:** Es un proceso que opera cuando existen personas que actúan como compradores y otras como vendedores d bienes o servicios, generando economía.

**Rentabilidad:** Es la relación existente entre los beneficios que entrega una determinada acción o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha generado, si se trata de rentabilidad financiera se expresa en porcentajes.

**Viabilidad:** Es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad existente en la acción de llevar a cabo la ejecución de un proyecto.



## **F. METODOLOGÍA**

Para el desarrollo del presente estudio se empleó la siguiente metodología y tipos de investigación, los mismos que permitieron obtener información precisa en relación al tema de estudio.

### **6.1. Materiales y equipos**

Los materiales y equipos que se utilizaron para alcanzar los objetivos del presente estudio se detallan a continuación:

#### **6.1.1. Materiales**

- Tinta de impresión
- Memoria USB
- Esferos
- Cuaderno de apuntes
- Hojas de papel bond

#### **6.1.2. Equipos**

- Computadora
- Impresora

### **6.2. Ubicación del Área de estudio**

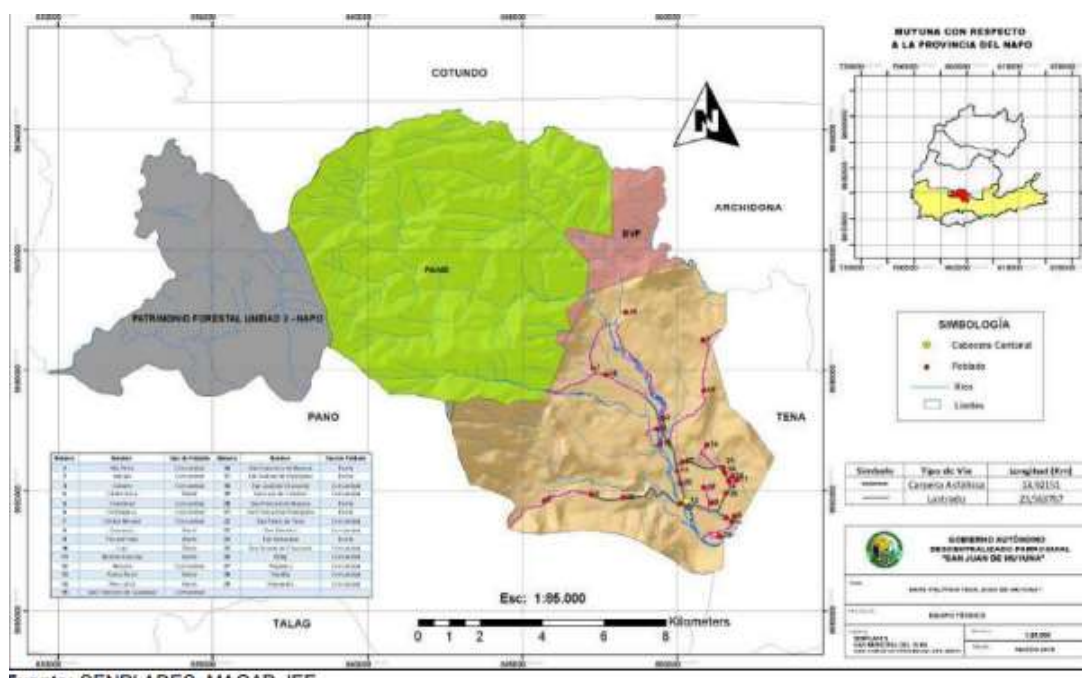
La provincia de Napo se encuentra ubicada en la región Amazónica ecuatoriana, esta zona incluye parte de las laderas de los Andes hasta las llanuras amazónicas. Su nombre es en relación a su río principal como en el río Napo, la capital de esta provincia es la ciudad de Tena, esta limita al norte con Sucumbíos, al sur con Pastaza, oeste con Pichincha, Cotopaxi, y Tungurahua, y al este con la provincia de Orellana (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Napo, 2020, pág. 18).

El Cantón Tena es considerado como el pilar fundamental administrativo, económico, financiero y comercial de la región, posee un clima tropical y en todo el año se presentan precipitaciones invariables, y su temperatura es de 18°C a 36°C. Las parroquias que componen a este cantón son: Tena (urbana), Ahuano, Muyuna, Puerto

Misahualí, Pano, Puerto Napo, Chontapunta y Tálag (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena, 2016, pág. 1).

La parroquia San Juan de Muyuna se creó el 20 de enero del 2011 por el concejo municipal de Tena, esta parroquia está compuesta por 19 comunidades, entre ellas, Tiwinza, El Calvario, Chontayacu, Alto Tena, Shitig y otras. La extensión de la Parroquia Muyuna es de 18.496,74 hectáreas, de las cuales 67% es de áreas protegidas (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GAD Parroquial de Muyuna, 2019).

**Figura 2.** Ubicación del área de estudio.



**Fuente:** (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GAD Parroquial de Muyuna, 2019)

### 6.2.1 Población

La población es considerada como la totalidad de un fenómeno de estudio, este incluye la totalidad de unidades a analizar que integran un fenómeno y que además se debe cuantificar para un estudio integrado (Arellano, 2021, pág. 45).

En el presente estudio se cuenta con una población de 5.362 habitantes de la Parroquia Muyuna, según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Gad Parroquial de Muyuna.

### 6.2.2. Muestra

La muestra por otra parte es el subconjunto o una parte del universo en la cual se llevará a cabo una investigación y esta se la determina mediante fórmulas (López, 2014, pág. 1). Al ser la población de gran tamaño 5.362 se realizó el muestreo respectivo, ya que esto permite ahorrar tiempo y recursos, la población a estudiar es finita cuando el universo o población es inferior a 100.000, por lo que se cita la siguiente fórmula dada en Fisher & Navarro (1999):

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2(N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

#### **Donde:**

n= Tamaño de la muestra

N= Universo o población

z= Coeficiente de nivel de confianza

p= Probabilidad a favor

(1-p) = Probabilidad en contra

e= Error de estimación

### 6.3. Paradigma Positivismo

El paradigma en el que se basa el presente estudio de viabilidad es el positivismo, dicho paradigma es también llamado como cuantitativo, empírico- analítico, y racionalista, el mismo que busca explicar, predecir, controlar los fenómenos, verificar teorías y leyes para regular los fenómenos; además permite conocer las causas reales, temporalmente procedentes o simultaneas (Herrera, 2018, pág. 6).

#### 6.3.1. Enfoque de la investigación

La perspectiva desde la cual se parte en el desarrollo del tema de estudio es el enfoque cuantitativo, el mismo que llevo a obtener los resultados esperados.

### **6.3.1.1. Cuantitativo**

Este enfoque se basa en la recolección de datos los mismos que son equivalentes a medir, por lo mismo se asignan números a objetos y eventos de acuerdo a ciertas reglas, el objetivo principal de este enfoque es buscar con exactitud las mediciones e indicadores sociales (Ruiz, 2012, pág. 2). Como en este caso los resultados obtenidos están sujetos a métodos estadísticos.

### **6.3.1.2. Cualitativo**

Este método permite la recolección y evaluación de datos que no son estandarizados, a partir de una muestra pequeña con el fin de obtener un análisis más profundo de los criterios de decisión y de su motivación. En tanto la investigación de mercado requiere de métodos de investigación cualitativa para lo cual se suele incluir entrevistas, encuestas, y los resultados son interpretados en función del contexto (Ruiz, 2012, pág. 2).

## **6.3.2. Métodos de investigación**

### **6.3.2.1. Deductivo**

El procedimiento deductivo asiste para ofrecer una conclusión sobre lo encontrado en la exploración, construyendo el mejoramiento del desarrollo económico y social (Hernández, 2017, pág. 7). En el presente estudio se aplica una estrategia de razonamiento para deducir las conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas.

### **6.3.2.2. Inductivo**

Es lo opuesto al método inductivo, pues mientras que el método deductivo procura ir de lo general a lo particular, procede de modo inverso: a partir de premisas particulares se procura alcanzar conclusiones generales. En él, se parte de la observación, registro y análisis de la información para, con base en ella, formular premisas generales (Ocampo, 2017, pág. 22). Este método nos ayudó a obtener información importante que nos permite conllevar a un análisis completo de lo que sucede tanto como dentro y fuera del negocio, y así ir comparando con el resto de las instituciones y estudios realizados.

### **6.3.2.3. Analítico**

Este método no estudia al objeto en su totalidad sino en partes que luego articula a partir de analizar la relación entre sí (Orellana, 2020, pág. 1). Por lo que dio lugar a la investigación de cada apartado de manera individual y que con dicha información se procedió a encaminar la estructura de la propuesta.

### **6.3.2.4. Estadístico**

Se recaban datos que se organizan y representan mediante cifras que miden frecuencias y dan cuenta del comportamiento cuantitativo de las variables (Mendoza, Dorantes, Cedillo, & Jasso, 2017, pág. 7). Con este método se procedió a la elaboración de una encuesta que obtuvo el fin de recolectar información importante.

## **6.3.3. Tipos de investigación**

### **6.3.3.1. De campo**

La investigación de campo exige salir a recabar los datos. Sus fuentes pueden ser la naturaleza o la sociedad, pero, en ambos casos, es necesario que el investigador vaya en busca de su objeto para poder obtener la información (Ocampo, 2017, pág. 12). Consistió en la recolección de información recabada mediante las encuestas aplicadas a la población de la parroquia Muyuna.

### **6.3.3.2. Bibliográfica – Documental**

Este tipo de investigación recolecta conceptos para obtener conocimiento sobre el objeto en estudio, explica los fundamentos teóricos de este trabajo (Salas, 2019, pág. 1). Para el desarrollo del presente estudio de manera preliminar se realizó una revisión de los fundamentos teóricos relacionados con el tema.

## **6.3.4. Herramientas de investigación**

### **6.3.4.1. Encuestas**

Es una técnica destinada a tener datos de varias personas a diferencia de la entrevista se utiliza un listado de preguntas escritas que se entrega a las personas con la finalidad las entregue por escrito, este listado se denomina cuestionario (Ventura, 2025,

pág. 3). Se realizó la encuesta a la muestra en la parroquia Muyuna del Cantón Tena con el fin de recabar información real.

#### **6.3.4.2. Cuestionario**

Está destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y que el investigado o consultado llena por sí mismo. Se ejecutó un banco de preguntas cerradas para encuestas a la población muestra de la Parroquia Muyuna.

### **6.4. Metodología para cada objetivo**

#### **6.4.1. Objetivo 1. Desarrollar un análisis de costeo para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.**

Para realizar el análisis de costeo de la elaboración del jabón artesanal, el mismo que será comercializado en la Parroquia Muyuna, se basa en el paradigma positivismo apoyado de un enfoque cuantitativo y cualitativo, ya que se detalla detenidamente los materiales e insumos para la fabricación y comercialización, este proceso se lo llevó a cabo con la finalidad de determinar los costos y aumentar la rentabilidad de la empresa. Por lo cual en cumplimiento al presente objetivo se realizó los siguientes cálculos.

- ✓ **Costo Fijo:** Suma total de gastos fijos en un tiempo determinado
- ✓ **Costo Variable:** Suma de todos los costos marginales por unidades producidas.
- ✓ **Costo total:** Se suman los costos fijos más los costos variables

Una vez obtenidos los resultados se aplica el método analítico y deductivo por medio de los cuales se analiza e interpreta los resultados obtenidos, determinando si la empresa cuenta con el capital para la inversión de la elaboración de jabones artesanales.

#### **6.4.2. Objetivo 2. Diagnosticar el nivel de demanda del jabón artesanal, mediante la aplicación de instrumentos de investigación.**

Para cumplir con el presente objetivo se realizó el siguiente proceso:

**Nivel de demanda:** Se relaciona con lo que los consumidores desean adquirir, la demanda es la disposición de comprar.

**Muestra:** Para su determinación se partió de conocer que la población total de la Parroquia Muyuna es de 5.362, posterior a ello, se calculó el tamaño de la muestra mediante la fórmula de Fisher & Navarro (1999):

$$\frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2(N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

**Encuesta:** La aplicación de la encuesta se la realizó a la población muestra, para lo cual se basa en un cuestionario con 13 preguntas cerradas, las mismas que están direccionadas a determinar el nivel de demanda del jabón artesanal.

La metodología que se utilizó en el desarrollo del este objetivo es el analítico, estadístico e inductivo, debido a que la información recabada mediante las encuestas fue tabulada y representada mediante técnicas de estadística, además se empleó la investigación de campo y cuantitativa ya que para la recolección de datos el investigador se dirigió al lugar de los hechos para obtener información real y esta información es sujeta al análisis.

#### **6.4.3. Objetivo 3. Elaborar la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.**

La viabilidad financiera se llevará a cabo con el fin de conocer la disponibilidad de los recursos económicos monetarios en el momento en que la ejecución o la operación del proyecto necesite hacer uso de estos recursos.

Para lo cual en cumplimiento de este objetivo se realizó un estudio económico y financiero el mismo que indicó la viabilidad económica de la empresa productora y comercializadora de jabones artesanales. El estudio económico y financiero consta de los siguientes cálculos:

- ✓ Balance general
- ✓ Estado de resultados
- ✓ Estado de flujo del efectivo

Se calculó los indicadores de medición de proyectos:

- ✓ Valor actual neto
- ✓ Tasa Interna de Retorno
- ✓ Costo Beneficio

La metodología que se utilizó en el desarrollo de este objetivo es el analítico, deductivo e inductivo, mediante los cuales se analizó e interpretó los resultados de los cálculos para finalmente determinar la viabilidad financiera del proyecto para la producción y comercialización de jabones artesanales en la Parroquia Muyuna.



## G. RESULTADOS

### 7.1. Resultado del objetivo 1. Desarrollar un análisis de costeo para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.

A continuación, se detalla el estado de situación inicial para la producción y comercialización de jabón artesanal en la Parroquia Muyuna.

#### 7.1.1. ESTADO DE SITUACION INICIAL

### JABÓN ARTESANAL ESENCIA DE MUYUNA DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

**Tabla 2.** Estado de situación inicial

<b>ACTIVO</b>	
<b>Activo corriente</b>	<b>\$114,57</b>
Efectivos y equivalentes del efectivo	\$114,57
<b>Activo no corriente</b>	
Equipo de computación	\$1.550,00
Maquinaria y Equipo	\$5.079,25
Muebles y enseres	\$1.529,00
Depreciación Acumulada de equipo de computo	\$346,17
Depreciación Acumulada maquinaria y equipo	\$457,13
Depreciación Acumulada muebles y enseres	\$137,61
<b>Otros activos</b>	<b>\$120,00</b>
Adecuaciones	\$120,00
<b>Total de activos</b>	<b>\$7,451,91</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>\$4.221,00</b>
Obligaciones a largo plazo	\$4.221,00
<b>Total pasivo</b>	<b>\$4.221,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital	\$1.500,00
Utilidad o perdida de ejercicio	\$1.730,90
Total patrimonio	\$3.230,90
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$7.451,91</b>

Así mismo siendo la cantidad de total de activos \$7.451,91, total de pasivos \$4.221,00; y un patrimonio de \$3.230,90; esta tabla se lo hace con referencia en base a los montos que se va a utilizar para la producción del jabón.

### 7.1.2. ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA

#### JABÓN ARTESANAL ESENCIA DE MUYUNA DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

**Tabla 3.** Estado de costo de producción y venta

<b>Elementos del costo</b>	
<b>(+) Inv. Inicial de Materia Prima</b>	<b>\$15.757,77</b>
Costo de MP-JABÓN 1	\$4.060,26
Costo de MP-JABÓN 2	\$3.486,76
Costo de MP-JABÓN 3	\$4.723,99
Costo de MP-JABÓN 4	\$3.486,76
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>\$14.312,27</b>
Mano de obra Directa	\$14.312,27
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$4.815,00</b>
Costos indirectos de fabricación	\$4.815,00
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA</b>	<b>\$34.885,04</b>

La tabla 3 muestra los elementos del costo que están integrados por la materia prima que contiene un valor de \$15.757,77, la mano de obra un valor de \$14.312,27 y los costos indirectos de fabricación con un valor de \$4.815,00, todo esto sumado nos da un costo de producción y venta de \$34.885,04.

### 7.1.3. ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

#### JABÓN ARTESANAL ESENCIA DE MUYUNA DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

**Tabla 4.** Estado de resultado integral.

	<b>Año 0</b>
<b>INGRESOS</b>	
Ventas netas	\$52.269,46
<b>(=) TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$52.269,46</b>
(-) Costos de ventas	\$34.885,04
<b>(=) Utilidad Bruta en venta</b>	<b>\$17.384,42</b>
(-) Gasto de ventas	\$1.320,00
(-) Gasto de administración	\$11.291,28
<b>(=) Utilidad o pérdida operacional</b>	<b>\$4.773,14</b>
(-) Gastos financieros	\$2.058,00
<b>(=) Utilidad o pérdida antes de participación</b>	<b>\$2.715,14</b>
(15% PT)	\$407,27
<b>Utilidad o pérdida antes del Imp. Renta</b>	<b>\$2.307,87</b>
(25% Imp. Renta)	\$576,97
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$1.730,90</b>

#### 7.1.4. Inversiones

En las tablas expuestas a continuación se detalla la inversión que va a utilizar la empresa para poner en marcha su funcionamiento en la Parroquia Muyuna ciudad de Tena.

- a. Espacio Físico:** La instalación del negocio abrirá sus puertas en un establecimiento de 100 metros cuadrados, para lo mismo se ha dividido sus áreas de la siguiente manera:

**Tabla 5.** Distribución del espacio físico.

N°-	Espacios	N°-	m <sup>2</sup>
1	Atención al público y consumo	1	50
2	Sanitarios	1	10
3	Área de fabricación	1	20
4	Administración	1	10
5	Caja	1	10
<b>Total superficie</b>			<b>100</b>

#### **b. Descripción de los espacios**

- **Atención al público y consumo:** Este espacio constará de 50 m<sup>2</sup>, en donde se brindará la atención al cliente, es decir donde se colocará los productos a la vista del cliente para que los pueda elegir.
- **Sanitarios:** Este sector ocupará un área de 10 m<sup>2</sup>, el mismo estará destinado para los clientes y personal de atención al cliente.
- **Área de fabricación:** Para el área de fabricación de jabones artesanales se ocupará un espacio de 10 m<sup>2</sup>.
- **Área administrativa:** Espacio de 10 m<sup>2</sup> donde se llevará a cabo la gestión administrativa de la empresa.
- **Caja:** El espacio donde los clientes realizarán sus pagos contará con un área de 10 m<sup>2</sup>.

#### 7.1.4.1. Inversión física

Parte fundamental del proyecto es la inversión física, aquí e refleja las adecuaciones y activos fijos para el funcionamiento del negocio.

- a. **Activos fijos tangibles:** Se encuentran conformados por las adecuaciones del negocio de acuerdo a las necesidades.

**Tabla 6.** Activos fijos.

N°-	Concepto	Valor Total
1	Adecuaciones	\$120,00
2	Equipo de computación	\$1.550,50
3	Maquinaria y Equipo	\$5.079,25
4	Muebles y ensures	\$1.529,00
<b>Total Activos Fijos</b>		<b>\$8.278,25</b>

En la anterior tabla se detallan los activos fijos que va a poseer la empresa de jabones artesanales, así como adecuaciones, equipo de computación, maquinaria y equipo y muebles y enseres, llegando a un total de activos fijos de \$8.278,25.

**Tabla 7.** Adecuaciones.

Área Física	Tipo de Adecuaciones	Artículos Empleados	Cantidad Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Área de Producción	Iluminación	Lámparas con balastro fluorescentes de 1.15 m de largo	7	10	\$70,00
Área de comercialización	Iluminación	Lámparas con balastro fluorescentes de 1.15 m de largo	2	10	\$20,00
Área de bodega	Iluminación	Lámparas con balastro fluorescentes de 1.15 m de largo	3	10	\$30,00
<b>Total</b>					<b>\$120,00</b>

En la tabla 7 se muestra las adecuaciones que se van a realizar para el funcionamiento del negocio, para lo cual se invertirá en iluminación para los mostradores de los productos, además se muestran los costos, cantidades y áreas para la adecuación del local, obteniendo un total de \$120,00 USD.

**Tabla 8.** Equipo de computación.

<b>Área Física</b>	<b>Tipo de Artículo</b>	<b>Cantidad (Unidades)</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Área de venta	Computador HP Core 15	1	\$1.050,00	\$1.050,00
	Impresora EPSON 2550	1	\$500,00	\$500,00
<b>Total</b>				<b>\$1.550,00</b>

En la tabla 8, se analiza el equipo de computación que se va a necesitar en el negocio de jabones artesanales, para lo cual se adquiere una computadora con un valor de \$1.050,00 dólares y una impresora de \$500,00 dólares, obteniendo como valor total \$1.550,00 dólares.

**Tabla 9.** Maquinaria y equipo.

<b>Área Física</b>	<b>Tipo de Artículo</b>	<b>Cantidad (Unidades)</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	
<b>Área de Producción</b>	Cocina Industrial 6 quemadores	1	\$750,00	\$750,00	
	Tanques de reserva 150 litros	2	\$250,00	\$500,00	
	Olla Grande	2	\$79,30	\$158,60	
	Balde de 20 litros	3	\$30,05	\$90,15	
	Tasa medidora	3	\$7,50	\$22,50	
	Bandejas de secado	3	\$30,00	\$90,00	
	Espátulas	3	\$11,00	\$33,00	
	Termómetro industrial	1	\$150,00	\$150,00	
	Bandejas de Reposo	3	\$40,00	\$120,00	
	Moldes por 50 unidades	4	\$35,00	\$140,00	
	Mezclador Industrial 500cap.500Kg	1	\$1.095,00	\$1.095,00	
	Refrigerador Industrial Mixto Vertical	1	\$1.365,00	\$1.365,00	
	Balanza de densidad PCE (400g/4lts)	1	\$320,00	\$320,00	
	Envases	350	\$0,50	\$175,00	
	Etiquetas	350	\$0,20	\$70,00	
	<b>Total</b>				<b>\$5.079,25</b>

En la tabla 9 se presenta un listado de la maquina necesaria en el área de producción que se necesita para la elaboración de los jabones artesanales, obteniendo un total de \$5.079,25 dólares.

**Tabla 10.** Muebles y enseres.

Área Física	Tipo de Artículo	Cantidad (Unidades)	Costo Unitario	Costo Total
Atención al público y consumo	Mesa Trabajo (acero inoxidable)	2	\$350,00	\$700,00
	Sillas	8	\$25,00	\$200,00
	Escritorio	2	\$120,00	\$240,00
	Sillas Metálicas	4	\$30,00	\$120,00
	Papelera	2	\$10,00	\$20,00
	Archivador	2	\$62,00	\$124,00
	Teléfono con base	1	\$125,00	\$125,00
<b>Total</b>				<b>\$1.529,00</b>

En la tabla 10 se observa los muebles y enseres que son necesarios para la apertura del negocio, esta inversión está destinada al área física para la atención al público y consumo. Esta área contará con una inversión en muebles y enseres de \$1.529,00 dólares.

#### b. Depreciaciones

Para el cálculo de las depreciaciones se empleó el método de depreciación lineal resta proyectada, cabe mencionar que los activos fijos se calcularon de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario del Ecuador y su reglamento.

**Tabla 11.** Depreciación de equipo de cómputo.

Descripción	Valor de costo	Valor Residual 33%	Depreciación acumulada	Depreciación mensual
Computador HP Core 15	\$1.050,00	\$346,50	\$234,50	\$19,54
Impresora EPSON 2550	\$500,00	\$165,00	\$111,67	\$9,31
<b>Total</b>	<b>\$1.550,00</b>	<b>\$511,50</b>	<b>\$346,17</b>	<b>\$28,85</b>

En la tabla 11 se presenta la depreciación de los activos fijos relacionados con el equipo de cómputo, en donde la depreciación acumulada es de \$234,50 dólares para el computador. En el caso de la impresora tiene una depreciación acumulada de \$111,67 dólares, así teniendo una depreciación acumulada de \$346,17 en equipos de cómputo.

**Tabla 12.** Depreciación de maquinaria y equipo.

Descripción	Valor de costo	Valor Residual	Depreciación acumulada	Depreciación mensual
		<b>10%</b>		
Cocina Industrial 6 quemadores	\$750,00	\$75,00	\$67,50	\$5,63
Tanques de reserva 150 litros	\$500,00	\$50,00	\$45,00	\$3,75
Olla Grande	\$158,60	\$15,86	\$14,27	\$1,19
Balde de 20 litros	\$90,15	\$9,02	\$8,11	\$0,68
Tasa medidora	\$22,50	\$2,25	\$2,03	\$0,17
Bandejas de secado	\$90,00	\$9,00	\$8,10	\$0,68
Espátulas	\$33,00	\$3,30	\$2,97	\$0,25
Termómetro industrial	\$150,00	\$15,00	\$13,50	\$1,13
Bandejas de Reposo	\$120,00	\$12,00	\$10,80	\$0,90
Moldes por 50 unidades	\$140,00	\$14,00	\$12,60	\$1,05
Mezclador Industrial 500 cap. 500 Kg	\$1.095,00	\$109,50	\$98,55	\$8,21
Refrigerador Industrial Mixto Vertical	\$1.365,00	\$136,50	\$122,85	\$10,24
Balanza de densidad PCE (400g/4lts)	\$320,00	\$32,00	\$28,80	\$2,40
Envases	\$175,00	\$17,50	\$15,75	\$1,31
Etiquetas	\$70,00	\$7,00	\$6,30	\$0,53
<b>Total</b>	<b>\$5.079,25</b>	<b>\$507,93</b>	<b>\$457,13</b>	<b>\$38,09</b>

En la tabla 12 se presenta las depreciaciones de la maquinaria y equipo que será utilizado en el negocio, para obtener la depreciación se empleó el método de línea recta (valor del costo-valor residual/año de vida útil), mediante dicho cálculo se obtiene un valor total de depreciación de \$457,13 dólares.

**Tabla 13.** Depreciación de muebles y enseres.

<b>Descripción</b>	<b>Valor de Costo</b>	<b>Valor Residual 10%</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Depreciación mensual</b>
Mesa Trabajo (acero inoxidable)	\$700,00	\$70,00	\$63,00	\$5,25
Sillas	\$200,00	\$20,00	\$18,00	\$1,50
Escritorio	\$240,00	\$24,00	\$21,60	\$1,80
Sillas Metálicas	\$120,00	\$12,00	\$10,80	\$0,90
Papelera	\$20,00	\$2,00	\$1,80	\$0,15
Archivador	\$124,00	\$12,40	\$11,16	\$0,93
Teléfono con base	\$125,00	\$12,50	\$11,25	\$0,94
<b>Total</b>	<b>\$1.529,00</b>	<b>\$152,90</b>	<b>\$137,61</b>	<b>\$11,47</b>

En la tabla 13 se muestra la depreciación de los muebles y enseres lo cual representa un valor de \$137,61 dólares depreciación acumulada.

Así mostrando en las tablas 12,13 y 14 que las depreciaciones acumuladas están evaluadas en un monto total de \$940,91 dólares.

### c. Activos diferidos Intangibles

Entre los activos diferidos se encuentran los gastos que se emplean para la constitución de la empresa, es decir todos los trámites legales, así como permisos, patentes, y contribución al SRI y otros.

**Tabla 14.** Activos diferidos intangibles.

<b>N°-</b>	<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
1	Gastos de constitución	\$450,00
2	Registros y licencias	\$80,00
<b>Total</b>		<b>\$530,00</b>

Para los gastos de constitución de la empresa se empleará un valor total de \$450,00, mientras que para los registros y licencias se empleará \$80,00 dólares a lo que se obtiene un valor total de \$530,00 dólares.



#### 7.1.4.2. Inversión total

Para el funcionamiento del negocio toda empresa debe realizar inversiones en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, los cuales son indispensables para el funcionamiento de la comercialización de jabones artesanales, y a futuro tener un buen rendimiento de la inversión.

**Tabla 15.** Inversión total.

N°-	Concepto	Valor Total
1	Tangible	\$8.278,25
2	Intangible	\$530,00
3	Capital de trabajo	\$3.733,17
<b>Inversion Total</b>		<b>\$12.541,42</b>

Como se puede observar la inversión tangible es de \$8.278,25 dólares, la inversión intangible es de \$530,00 dólares y por último el capital de trabajo es de \$3.733,17 dólares obteniendo una inversión total de \$12.541,42 dólares.

#### 7.1.4.3. Gastos

**a. Gastos administrativos:** El gasto administrativo de la empresa de jabones artesanales es de \$940,00 mensuales y \$11.291,28 USD para el primer año. Los cuales se detallan en las tablas posteriores a lo que se refiere los servicios básico, suministros de materiales y limpieza y suministros de oficina:

**Tabla 16.** Servicios básicos.

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Energía eléctrica	Kw-h	1	\$20,00	\$20,00
Teléfono - Internet	Minuto	1	\$27,00	\$27,00
Agua	m3	1	\$3,60	\$3,60
<b>Total servicios básicos</b>				<b>\$50,60</b>

Entre los servicios básicos a utilizar están la energía eléctrica con un valor total de \$20,00 dólares, teléfono e internet con un valor de \$27,00 dólares y Agua con \$3,60 dólares, obteniendo un valor total de servicios básicos de \$50,60 dólares.

**Tabla 17.** Suministro de materiales y limpieza.

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Guantes desechables	Caja	2	\$5,00	\$10,00
Mandil	Individual	5	\$3,00	\$15,00
Mallas	Individual	5	\$0,50	\$2,50
Mascarillas	Caja	3	\$5,00	\$15,00
Ambientales	Galón	2	\$6,00	\$12,00
Limpiones	Individual	5	\$0,50	\$2,50
Porta trapeador	Individual	1	\$10,00	\$10,00
Tachos basura	Individual	2	\$4,50	\$9,00
Desinfectante	Galón	2	\$6,50	\$13,00
Antibacterial	Galón	2	\$7,00	\$14,00
Estropajos	Individual	9	\$0,75	\$6,75
Fundas Industriales basura	Paquete	4	\$0,80	\$3,20
Trapeador	Individual	2	\$2,50	\$5,00
Lava vajilla grande	Individual	5	\$2,00	\$10,00
Recogedor de basura	Individual	1	\$2,50	\$2,50
Escobas	Individual	2	\$2,00	\$4,00
Alcohol	Galón	3	\$4,00	\$12,00
Toallas 80cm x150 cm	Rollo	2	\$3,50	\$7,00
Papel Higiénico	Paquete	5	\$2,60	\$13,00
Traje de Trabajo Limpieza	Individual	2	\$15,00	\$30,00
<b>Total suministros de materiales y limpieza</b>				<b>196,45</b>

Se detalla los suministros de materiales y limpieza, obteniendo un valor total de \$196,45 dólares.

**Tabla 18.** Suministros de oficina.

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Esferos	Individual	6	\$0,35	\$2,10
Papelera	Individual	1	\$8,00	\$8,00
Flash Memory	Individual	1	\$10,00	\$10,00
Memoria externa	Individual	1	\$30,00	\$30,00
Carpetas	Individual	6	\$1,50	\$9,00
Resaltador	Individual	2	\$0,50	\$1,00
Perforadora	Individual	1	\$2,20	\$2,20
Grapadora	Individual	1	\$1,25	\$1,25
Tijeras	Individual	2	\$0,50	\$1,00
<b>Total suministro de oficina</b>				<b>\$64,55</b>

Los suministros de oficina tendrán un valor de \$64,65 dólares, los mismos que son indispensables para el área de oficina.

**Tabla 19.** Mano de obra indirecta.

<b>COSTO DE MANO DE OBRA TRABAJADOR 1</b>	
<b>RMU</b>	450
<b>A. Patronal 11,15%</b>	\$50,18
<b>BENEFICIOS DE LEY</b>	
<b>XIII</b>	\$37,50
<b>XIV</b>	\$35,42
<b>Fondos de reserva</b>	\$37,50
<b>Vacaciones</b>	\$18,75
<b>Total mensual</b>	\$629,34
<b>Total anual</b>	\$7.552,08

Como se analiza en la tabla 19, la mano de obra indirecta a tomar en cuenta es la del trabajador 1, el mismo que se refiere al dueño del negocio, y este tendrá una remuneración de \$ 450,00 dólares, este valor fue calculado en base al aporte patronal del 11,15% que equivale a \$50,18; además se consideró los beneficios de la ley como XIII, XIV, fondos de reserva y vacaciones, obteniendo así el total mensual de \$629,34 dólares y el total anual es de \$7.552,08 dólares.

- c. Gastos de venta:** Los gastos de venta a emplear en la apertura del negocio de jabones artesanales se detallan a continuación.

**Tabla 20.** Gastos de venta.

<b>RUBRO</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>Gastos que representan desembolso:</b>				
Costos y Promociones	Valor monetario	1	\$60,00	\$60,00
Publicidad sobre ventas	Valor monetario	1	\$50,00	\$50,00
<b>Total de Gastos de Ventas mensual</b>				\$110,00
<b>Total de Gastos de Ventas anual</b>				<b>\$1.320,00</b>

Los gastos de venta incluyen las promociones y publicidad de los productos, el valor obtenido de \$110,00 dólares en gastos mensuales y para el año un gasto de \$1.320,00, es el valor que se considerará para los demás años.

#### 7.1.4.4. Costos de producción

- a. **Materia prima:** Se encuentran integrados los ingredientes y materia prima en cantidades necesarias para la elaboración del producto.
- b. **Mano de obra:** Se presenta el costo unitario de mano de obra que presenta un valor de \$0,85 y el valor total de mano de obra directa \$1.192,69.

**Tabla 21.** Costo de mano de obra.

<b>COSTO DE LA MOD</b>	<b>\$1.192,69</b>
<b>UNIDADES DE PRODUCCIÓN REQUERIDA MENSUAL</b>	1.400
<b>COSTO UNITARIO DE MOD</b>	0,85
<b>TOTAL DE HORAS NECESARIAS AL MES</b>	240
<b>HORAS REQUERIDAS POR UNIDAD</b>	0,16

A continuación se detallan los ingredientes con sus respectivos costos de los 4 jabones a elaborar:

**Tabla 22.** Materia prima jabón 1.

<b>MATERIA PRIMA (JABÓN 1 CANELA AMAZÓNICA)</b>						
<b>INGREDIENTES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>	<b>COMPRA TOTAL</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>
<b>Canela Amazónica</b>	5	g	1,00	20	G	\$0,25
<b>Agua Destilada</b>	100	ml	1,55	1000	MI	\$0,16
<b>Aceite de Oliva</b>	50	ml	4,00	500	MI	\$0,40
<b>Hidróxido de Potasio</b>	100	ml	2,00	1000	MI	\$0,20
<b>Hierbas Naturales</b>	30	g	0,80	500	G	\$0,05
<b>Pigmentos</b>	30	g	0,70	500	G	\$0,04
	<b>COSTO DE MATERIA PRIMA</b>					<b>\$1,10</b>
	<b>3 % MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>					<b>\$0,03</b>
	<b>COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA</b>					<b>\$1,13</b>
	<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>\$0,85</b>
	<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>					<b>\$1,98</b>
	<b>MARGEN UTILIDAD 70%</b>					<b>\$1,39</b>
	<b>P.V.P</b>					<b>\$3,37</b>

Para la elaboración del jabón de canela amazónica, el valor de los costos de materia prima es \$1,10, un 3% de materia prima indirecta de \$0,03, siendo así el costo total de la materia prima de \$1,13; en cuanto al costo de mano de obra directa es de \$0.85 resultando un costo total de producción de \$1,98 con un margen de utilidad de ganancia del 70% que equivale a \$1,39 ctvs, obteniendo finalmente el precio de venta al público de \$3,37 dólares por cada unidad.

**Tabla 23.** Materia prima jabón 2.

<b>MATERIA PRIMA (JABÓN 2 CHIGRIYUYO)</b>						
<b>INGREDIENTES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>	<b>COMPRA TOTAL</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>
<b>Chugriyuyo</b>	5	G	0,72	20	G	0,18
<b>Agua Destilada</b>	100	MI	1,55	1000	MI	0,16
<b>Aceite de Coco</b>	50	MI	1,75	500	MI	0,18
<b>Hidróxido de Potasio</b>	100	MI	2,00	1000	MI	0,20
<b>Hierbas Naturales</b>	30	G	0,80	500	G	0,05
<b>Pigmentos</b>	30	G	0,80	500	G	0,05
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA</b>						<b>0,81</b>
<b>3 % MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>						<b>0,02</b>
<b>COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA</b>						<b>0,83</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>						<b>0,85</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>						<b>1,68</b>
<b>MARGEN UTILIDAD 70%</b>						<b>1,18</b>
<b>P.V.P</b>						<b>2,86</b>

Para la elaboración del jabón de chugriyuyo el valor del costo de materia prima es \$0,81, un 3% de materia prima indirecta de \$0,02, siendo así el costo total de la materia prima de \$0,83; en cuanto al costo de mano de obra directa es de \$0.85 resultando un costo total de producción de \$1,68 con un margen de utilidad de ganancia del 70% que equivale a \$1,18 ctvs, obteniendo finalmente el precio de venta al público de \$2.86 dólares por cada unidad.

**Tabla 24.** Materia prima jabón 3.

<b>MATERIA PRIMA (JABÓN 3 SEKEMUR)</b>						
<b>INGREDIENTES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>	<b>COMPRA TOTAL</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>
<b>Sekemur</b>	6	G	0,82	20	G	0,25
<b>Agua Destilada</b>	100	MI	1,50	1000	MI	0,15
<b>Aceite de Oliva</b>	50	MI	4,00	500	MI	0,40
<b>Hidróxido de Potasio</b>	100	MI	2,00	1000	MI	0,20
<b>Hierbas Naturales</b>	30	G	0,80	500	G	0,048
<b>Pigmentos</b>	30	G	0,80	500	G	0,048
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA</b>						<b>1,09</b>
<b>3 % MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>						<b>0,03</b>
<b>COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA</b>						<b>1,12</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>						<b>0,85</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>						<b>1,98</b>
<b>MARGEN UTILIDAD 70%</b>						<b>1,38</b>
<b>P.V.P</b>						<b>3,36</b>

Para la elaboración del jabón de sekemur se necesitará los ingredientes que se detallan en la tabla 24, el valor de los costos de materia prima es \$1,09, un 3% de materia prima indirecta de \$0,03, siendo así el costo total de la materia prima de \$1,12; en cuanto al costo de mano de obra directa es de \$0.85 resultando un costo total de producción de \$1,98 con un margen de utilidad de ganancia del 70% que equivale a \$1,38 ctvs, obteniendo finalmente el precio de venta al público de \$3,36 dólares por cada unidad.

**Tabla 25.** Materia prima jabón 4.

<b>MATERIA PRIMA (JABÓN 4 JENGIBRE)</b>						
<b>INGREDIENTES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>	<b>COMPRA TOTAL</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>
<b>Jengibre</b>	6	G	0,60	20	G	0,18
<b>Agua Destilada</b>	100	MI	1,80	1000	MI	0,18
<b>Aceite de Coco</b>	50	MI	1,50	500	MI	0,15
<b>Hidróxido de Potasio</b>	100	MI	2,00	1000	MI	0,20
<b>Hierbas Naturales</b>	30	G	0,80	500	G	0,05
<b>Pigmentos</b>	30	G	0,80	500	G	0,05
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA</b>						<b>0,81</b>
<b>3 % MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>						<b>0,02</b>
<b>COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA</b>						<b>0,83</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>						<b>0,80</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>						<b>1,63</b>
<b>MARGEN UTILIDAD 50%</b>						<b>0,84</b>
<b>P.V.P</b>						<b>2,52</b>

En la elaboración del jabón de jengibre se necesitará los ingredientes que se detallan en la tabla 25, el valor del costo de materia prima es \$0,81, un 3% de materia prima indirecta de \$0,02, siendo así el costo total de la materia prima de \$0,83; en cuanto al costo de mano de obra directa es de \$0.80 resultando un costo total de producción de \$1,63 con un margen de utilidad de ganancia del 50% que equivale a \$0.84ctvs, obteniendo finalmente el precio de venta al público de \$2.52 dólares por cada unidad.

A continuación, se detallan las estimaciones de producción y venta de los 4 jabones a elabora:

**Tabla 26.** Estimación de producción y venta de jabón 1.

<b>PVP (JABÓN 1)</b>			
<b>DÍAS A PRODUCIR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.V.P</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>
<b>LUNES</b>	50	\$3,37	\$168,28
<b>MARTES</b>	50	\$3,37	\$168,28
<b>MIÉRCOLES</b>	50	\$3,37	\$168,28
<b>JUEVES</b>	50	\$3,37	\$168,28
<b>VIERNES</b>	50	\$3,37	\$168,28
<b>SÁBADO</b>	50	\$3,37	\$168,28
<b>DOMINGO</b>	50	\$3,37	\$168,28
<b>VENTAS SEMNALES</b>			\$1.177,96
<b>VENTAS MENSUALES</b>			\$1.177,96
<b>VENTAS ANUALES</b>			<b>\$14.135,56</b>

El precio unitario de jabón 1 (canela amazónica) es de \$3.37 dólares, considerando que las ventas estimadas son de 50 jabones diarios, siendo así se estima un total de ventas semanales con un valor de \$1.177,96; las ventas mensuales \$1.177,96 dólares y ventas anuales de \$14.135,56 dólares.

**Tabla 27.** Estimación de producción y venta de jabón 2.

<b>PVP (JABON 2)</b>			
<b>DÍAS A PRODUCIR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.V.P</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>
<b>LUNES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>MARTES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>MIÉRCOLES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>JUEVES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>VIERNES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>SÁBADO</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>DOMINGO</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>VENTAS SEMNALES</b>			\$1.000,85
<b>VENTAS MENSUALES</b>			\$1.000,85
<b>VENTAS ANUALES</b>			<b>\$12.010,20</b>

El precio unitario de jabón 2 (chugriyuyo) es de \$2.86 dólares, considerando que las ventas estimadas son de 50 jabones diarios, siendo así se estima un total de ventas semanales con un valor de \$1.000,85; las ventas mensuales \$1.000,85 dólares y ventas anuales de \$12.010,20 dólares.

**Tabla 28.** Estimación de producción y venta de jabón 3.

<b>PVP (JABÓN 3)</b>			
<b>DÍAS A PRODUCIR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.V.P</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>
<b>LUNES</b>	50	\$3,36	\$168,02
<b>MARTES</b>	50	\$3,36	\$168,02
<b>MIÉRCOLES</b>	50	\$3,36	\$168,02
<b>JUEVES</b>	50	\$3,36	\$168,02
<b>VIERNES</b>	50	\$3,36	\$168,02
<b>SÁBADO</b>	50	\$3,36	\$168,02
<b>DOMINGO</b>	50	\$3,36	\$168,02
<b>VENTAS SEMNALES</b>			\$1.176,12
<b>VENTAS MENSUALES</b>			\$1.176,12
<b>VENTAS ANUALES</b>			<b>\$14.113,50</b>

El precio unitario de jabón 3 (sekemur) es de \$3.36 dólares, considerando que las ventas estimadas son de 50 jabones diarios, siendo así se estima un total de ventas semanales con un valor de \$1.176,12; las ventas mensuales \$1.176,12 dólares y ventas anuales de \$14.113,50 dólares.

**Tabla 29.** Estimación de producción y venta de jabón 4.

<b>PVP (JABON 4)</b>			
<b>DÍAS A PRODUCIR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.V.P</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>
<b>LUNES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>MARTES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>MIÉRCOLES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>JUEVES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>VIERNES</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>SÁBADO</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>DOMINGO</b>	50	\$2,86	\$142,98
<b>VENTAS SEMNALES</b>			\$1.000,85
<b>VENTAS MENSUALES</b>			\$1.000,85
<b>VENTAS ANUALES</b>			<b>\$12.010,20</b>

El precio unitario de jabón 4 (jengibre) es de \$2,86 dólares, considerando que las ventas estimadas son de 50 jabones diarios, siendo así se estima un total de ventas semanales con un valor de \$1.000,85; las ventas mensuales \$1.000,85 dólares y ventas anuales de \$12.010,20 dólares.



**Tabla 30.** Costo de mano de obra directa.

<b>COSTO DE MANO DE OBRA</b>										
<b>Trabajadores</b>	<b>Denominación</b>	<b>Rmu</b>	<b>A. Patronal</b>	<b>A. Personal</b>	<b>Beneficios de Ley</b>				<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
			<b>11,15%</b>	<b>9,45%</b>	<b>XIII</b>	<b>XIV</b>	<b>Fondos Reserva</b>	<b>Vacaciones</b>		
<b>Trabajador 2</b>	Producción	\$425	\$47,39	\$40,16	\$35,42	\$35,42	\$35,42	\$17,71	\$596,34	\$7.156,13
<b>Trabajador 3</b>	Producción	\$425	\$47,39	\$40,16	\$35,42	\$35,42	\$35,42	\$17,71	\$596,34	\$7.156,13
		<b>\$850,00</b>	<b>\$94,78</b>	<b>\$80,33</b>	<b>\$70,83</b>	<b>\$70,83</b>	<b>\$70,83</b>	<b>\$35,42</b>	<b>\$1.192,69</b>	<b>\$14.312,27</b>

El costo de mano de obra directa está constituido por dos trabajadores para el área de producción, con una remuneración de \$425,00 dólares mensuales, sin embargo, esta cifra asciende a \$596,34 dólares mensuales debido al aporte patronal y los beneficios de ley, el total anual es de \$7.156,13 dólares por trabajador.

c. **Estimación de ingresos:** Para el cálculo de la estimación de ingresos se considera, la cantidad de jabones diariamente, semanal, mensual y anual al precio de venta al público.

**Tabla 31.** Estimaciones de ingresos de los costos totales de cada jabón.

Días a producir	ESTIMACIÓN DE INGRESOS											
	Jabón 1			Jabón 2			Jabón 3			Jabón 4		
	Q	PVP	TOTAL VENTAS	Q	PVP	TOTAL VENTAS	Q	PVP	TOTAL VENTAS	Q	PVP	TOTAL VENTAS
<b>Lunes</b>	50	\$3,37	\$168,28	50	\$2,86	\$142,98	50	\$3,36	\$168,02	50	\$2,86	\$142,98
<b>Martes</b>	50	\$3,37	\$168,28	50	\$2,86	\$142,98	50	\$3,36	\$168,02	50	\$2,86	\$142,98
<b>Miércoles</b>	50	\$3,37	\$168,28	50	\$2,86	\$142,98	50	\$3,36	\$168,02	50	\$2,86	\$142,98
<b>Jueves</b>	50	\$3,37	\$168,28	50	\$2,86	\$142,98	50	\$3,36	\$168,02	50	\$2,86	\$142,98
<b>Viernes</b>	50	\$3,37	\$168,28	50	\$2,86	\$142,98	50	\$3,36	\$168,02	50	\$2,86	\$142,98
<b>Sábado</b>	50	\$3,37	\$168,28	50	\$2,86	\$142,98	50	\$3,36	\$168,02	50	\$2,86	\$142,98
<b>Domingo</b>	50	\$3,37	\$168,28	50	\$2,86	\$142,98	50	\$3,36	\$168,02	50	\$2,86	\$142,98
<b>VENTAS SEMANALES</b>		\$1.177,96			\$1.000,85			\$1.176,12			\$1.000,85	
<b>VENTAS MENSUALES</b>		\$1.177,96			\$1.000,85			\$1.176,12			\$1.000,85	
<b>VENTAS ANUALES</b>		\$14.135,56			\$12.010,20			\$14.113,50			\$12.010,20	
<b>TOTAL VENTAS ANUALES</b>												<b>\$52.269,46</b>

Para las estimaciones de ingresos, se considera los ingresos anuales para cada tipo de jabón, el primer jabón asciende al total de ventas anuales de \$14.135,56 dólares, para el segundo jabón un total de ventas anuales de \$12.010,20; para el tercer jabón \$14.113,50; por último, el cuarto jabón es de \$12.010,20; obteniendo un total de \$52.269,46 dólares, mostrando así una estimación de ingresos por cada jabón a producir.

**Tabla 32.** Costos Fijos.

<b>Rubros</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Servicios básicos	\$50,60	\$607,20
Suministros de materiales y limpieza	\$196,45	\$2.357,40
Suministro de oficina	\$64,55	\$774,60
Mantenimiento y reparación	\$20,00	\$240,00
Promoción, publicidad y propaganda	\$110,00	\$1.320,00
Arriendo	\$100,00	\$1.200,00
Depreciacion	\$78,41	\$940,91
<b>Total costos fijos</b>	<b>\$620,01</b>	<b>\$7.440,11</b>

**Tabla 33.** Costos variables.

<b>Rubros</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
<b>Materia prima</b>	\$1.369,54	\$16.434,47
<b>Mano de obra directa</b>	\$1.192,69	\$14.312,27
<b>Otros costos variables</b>	\$629,34	\$7.552,08
<b>Total costos variables</b>	<b>\$3.191,57</b>	<b>\$38.298,82</b>

**Tabla 34.** Costo total.

<b>Costo Total=</b>	<b>Costo Fijo</b>	<b>+</b>	<b>Costo Variable</b>
<b>Costo Total=</b>	\$7.440,11		\$38.298,82
<b>Costo Total=</b>			<b>\$45.738,93</b>

**Tabla 35.** Capital de trabajo.

<b>CT = Costo Total – (Depreciaciones + Amortizaciones) * 30 días</b>
360
<hr/>
(45.738,93-940,91)* 30
360
<hr/>
<b>Capital de trabajo = \$3.733,17</b>

Después de realizar los cálculos correspondientes a los costos fijos, costos variables y capital de trabajo se procede a detallar el entorno económico del emprendimiento, mediante este procedimiento se logra evidenciar los activos que poseen para iniciar la planificación de la inversión.

## 7.2. Resultado del objetivo 2. Diagnosticar el nivel de demanda del jabón artesanal, mediante la aplicación de instrumentos de investigación

### 7.2.1 Población y muestra

Al ser la población de la Parroquia Muyuna de gran tamaño 5.362 se realizó el cálculo de la muestra cómo se indica a continuación:

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2(N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

#### Datos:

n=Tamaño de la población total (5.362)

N= Tamaño de la población muestra

Z= Nivel de confianza (95%) (1,96)

$\sigma$ = Desviación estándar (0.5)

e= Error muestral (5%) (0,05)

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5^2 * 5.362}{0,05^2 * (5.362 - 1) + 1,96^2 * 0,5^2}$$

$$n = \frac{51496648}{14.3629}$$

n=358 habitantes

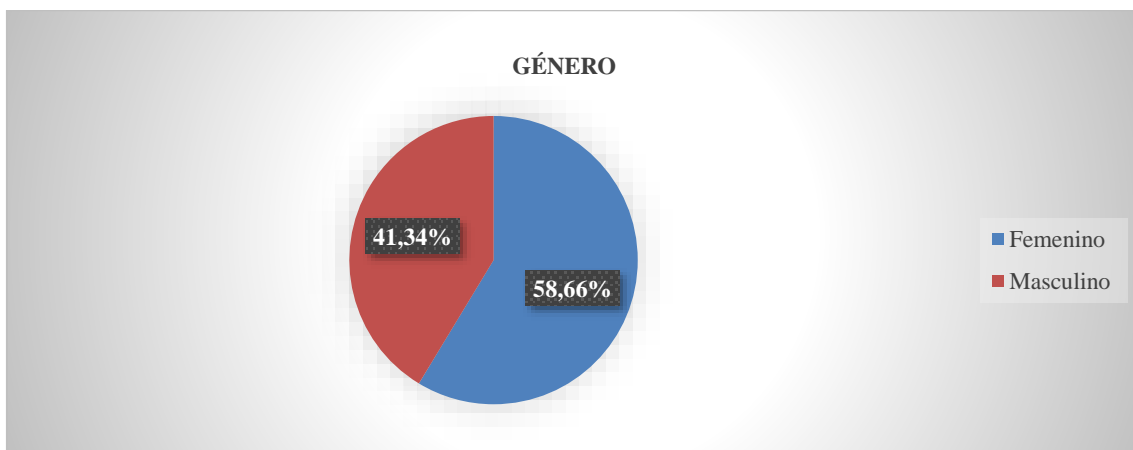
#### Tabulación de resultados

##### a) Género

**Tabla 36.** Género de la población de la parroquia Muyuna.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	148	58.66%
Femenino	210	41,34%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 1.** Género de la población de la parroquia Muyuna.



**Análisis e interpretación:**

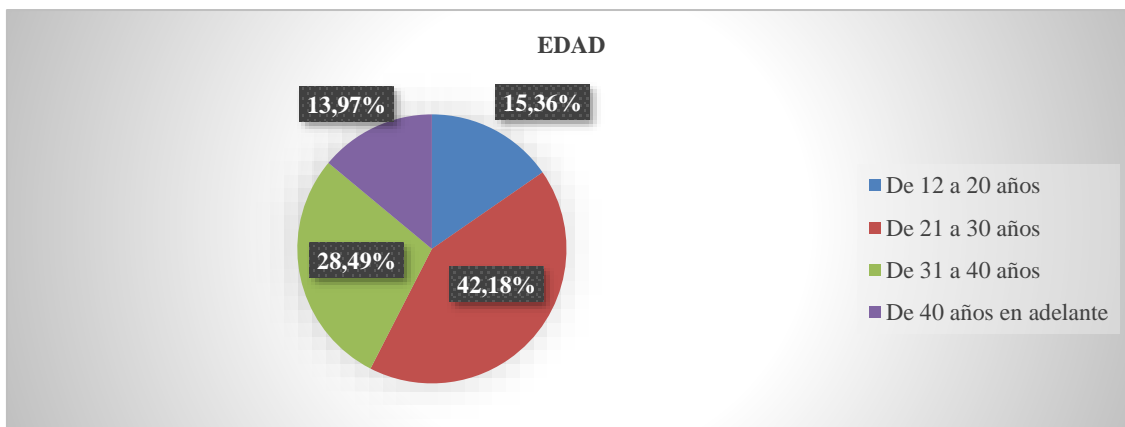
En la encuesta realizada en la Parroquia Muyuna en el gráfico 1 se puede observar que de 358 personas encuestadas el 58,66% equivalente a 148 personas encuestadas pertenece al género femenino, mientras que el 41,34% equivalente a 210 personas encuestadas corresponde al género masculino, por lo que dicho resultado nos arroja que un mayor porcentaje es para el género femenino.

**b) Edad**

**Tabla 37.** Edad de la población de la parroquia Muyuna.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De 12 a 20 años	55	15,36%
De 21 a 30 años	151	42,18%
De 31 a 40 años	102	28,49%
De 40 años en adelante	50	13,97%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 2.** Edad de la población de la parroquia Muyuna.



### Análisis e interpretación:

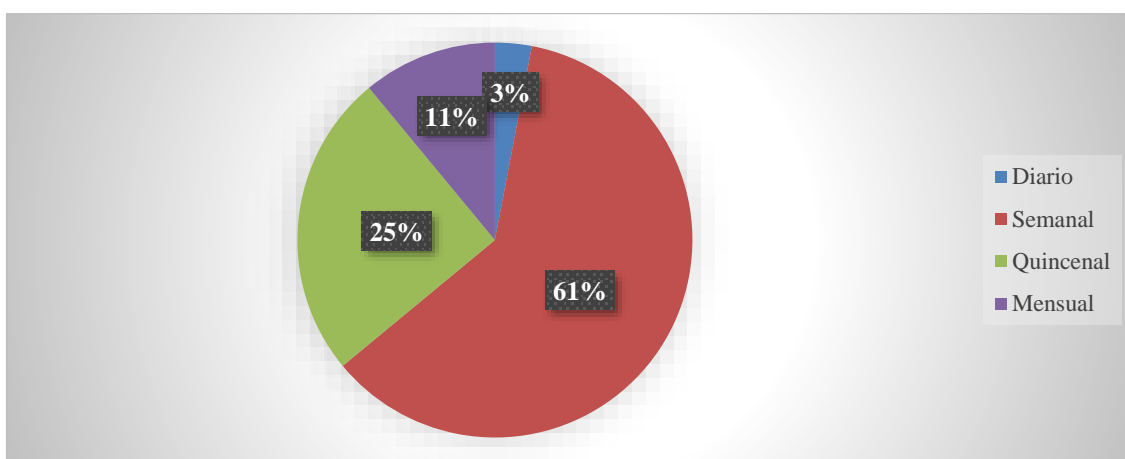
En el gráfico 2 de la encuesta realizada en la Parroquia Muyuna de un total de 358 personas encuestadas el 42,18% equivalente a 151 personas corresponde al rango de edad de entre 21 a 30 años, el 28,49% equivalente a 102 personas corresponde a al rango de edad de entre 31 a 40 años, el 15,36% equivalente a 55 personas corresponde al rango de edad de entre 12 a 20 años y el 13,97% equivalente a 50 personas corresponde al rango de edad de 40 años en adelante, por lo que dicho resultado en la encuesta con un mayor porcentaje es de las edades de entre 31 a 40 años por lo que la afinidad a obtener un jabón artesanal esta entre la edad media de la población.

#### 1. ¿Con qué frecuencia compra jabón de aseo personal?

**Tabla 38.** Frecuencia del consumo de jabón artesanal.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Diario	10	3%
Semanal	220	61%
Quincenal	90	25%
Mensual	38	11%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 3.** Frecuencia del consumo de jabón artesanal.



### Análisis e Interpretación:

Con respecto al gráfico 3, de 358 personas encuestadas el 61% equivalente a 220 personas encuestadas manifiestan que semanalmente adquieren jabón de aseo personal, el 25% equivalente a 90 personas indica que quincenalmente compra jabón de aseo personal,

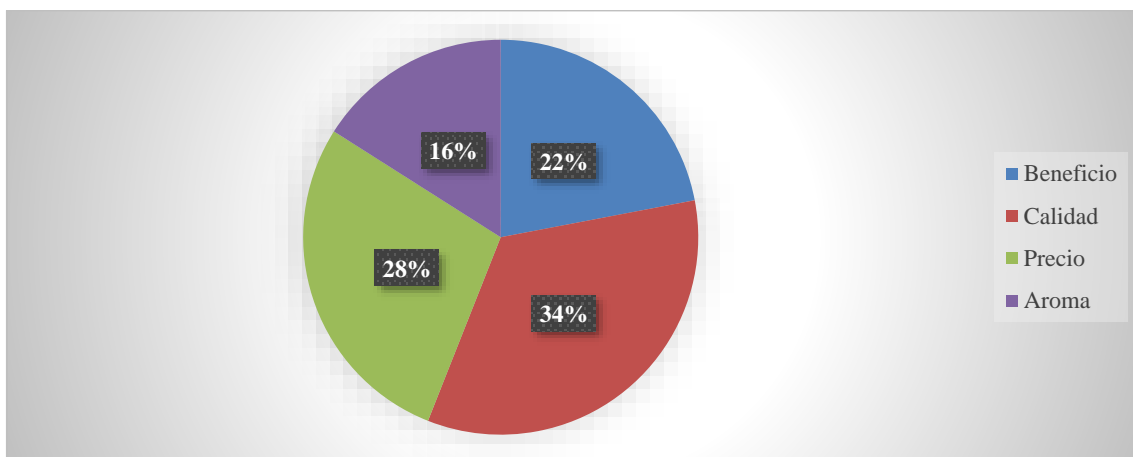
mientras que 11% equivalente a 38 personas lo compra mensualmente y un 3% equivalente a 10 personas lo adquiere a diario, por lo que es notable que los habitantes de la Parroquia Muyuna adquieren y utilizan el jabón de aseo personal de forma semanal ya que este producto es de uso cotidiano.

## 2. ¿Qué aspectos valoraría usted al momento de adquirir un jabón de aseo personal?

**Tabla 39.** Aspectos a valorar al momento de adquirir el producto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Beneficio	80	22%
Calidad	120	34%
Precio	100	28%
Aroma	58	16%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 4.** Aspectos a valorar al momento de adquirir el producto.



### Análisis e Interpretación:

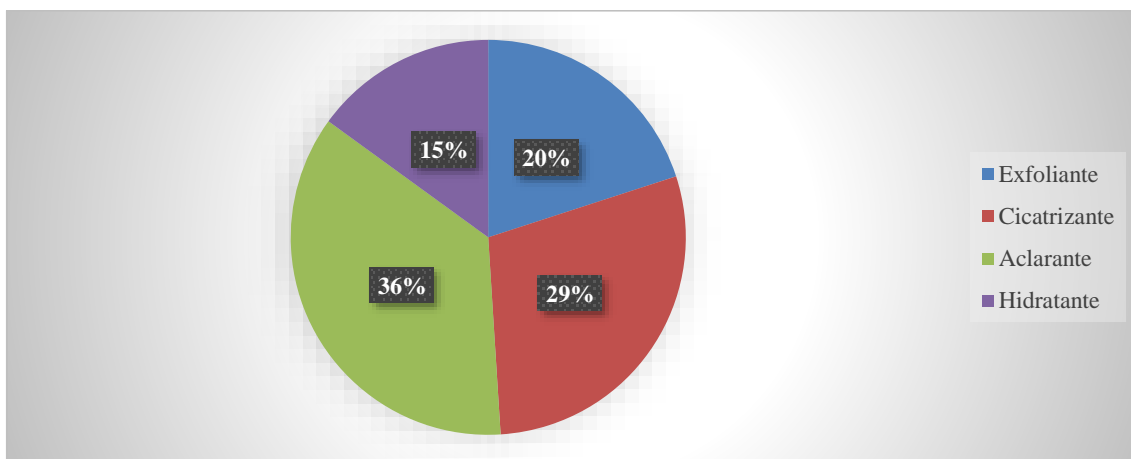
Del gráfico 4 se puede determinar que el 34% que equivale a 120 personas encuestadas indican que al momento de adquirir un producto se fijan en la calidad del producto, el 28% que equivale a 100 personas señalan que prefieren el precio del producto, el 22% que equivale a 80 personas se fijan en el beneficio que brinda y mientras que el 16% que equivale a 58 personas valorarían el aroma al momento de adquirir un jabón de aseo personal por lo que es necesario mencionar que los habitantes de la Parroquia Muyuna buscan el beneficio del producto antes de adquirirlo, es por ello que al comercializar un producto nuevo debe tener sobre todo calidad para que sea adquirido por la población.

### 3. ¿Qué propiedades considera importante a la hora de adquirir un jabón de aseo personal?

**Tabla 40.** Propiedades a considerar al adquirir el producto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Exfoliante	70	20%
Cicatrizante	105	29%
Aclarante	130	36%
Hidratante	53	15%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 5.** Propiedades a considerar para adquirir el producto.



#### **Análisis e Interpretación:**

En la encuesta realizada a los habitantes de la Parroquia Muyuna de un total de 358 encuestados, en el gráfico 5 se puede observar que un 36% equivalente a 130 personas buscan las propiedades aclarantes en el producto, un 29% equivalente a 105 personas buscan las propiedades cicatrizantes, un 20% equivalente a 70 personas mencionan que prefieren las propiedades exfoliantes y el 15% equivalente a 53 personas prefieren las propiedades de la exfoliación, se puede observar que el mayor porcentaje de personas encuestadas consideran importantes las propiedades aclarantes a la hora de adquirir un producto de aseo personal.

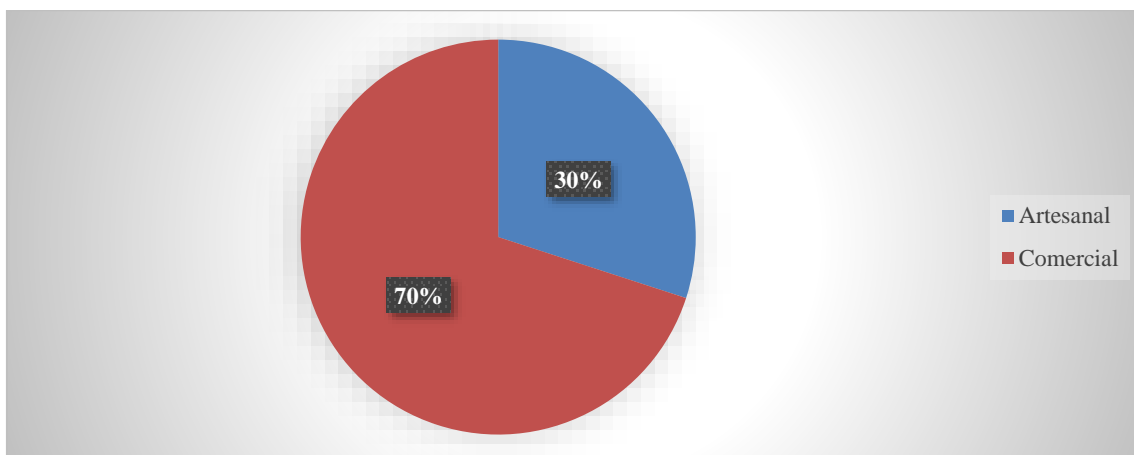
### 4. El jabón que utiliza con más frecuencia es:

**Tabla 41.** Frecuencia del jabón que utilizan los posibles clientes.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Artesanal	140	30%
Comercial	218	70%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 6.** Frecuencia del uso del jabón que utilizan los posibles clientes.



**Análisis e Interpretación:**

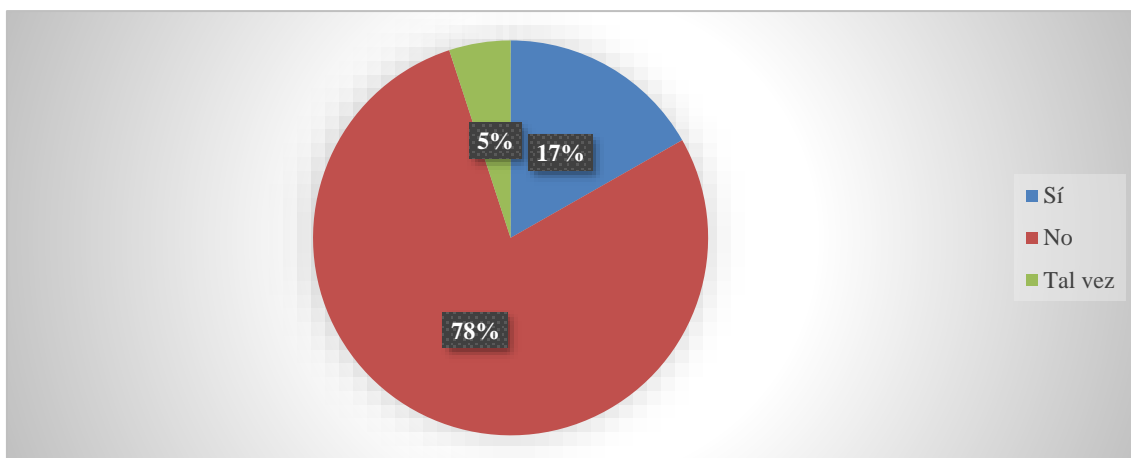
De 358 encuestas realizadas en la población de la Parroquia Muyuna, en el gráfico 6 se puede notar que un 70% equivalente a 218 personas utilizan un producto de aseo personal comercial mientras que un 30% equivalente a 140 personas indican que el jabón que utilizan con más frecuencia es artesanal, lo que se puede manifestar que en esta pregunta los habitantes prefieren un jabón de fabricación comercial y mas no artesanal por lo que se debería implementar estrategias para que las personas adquieran un producto de fabricación artesanal necesario para el aseo personal y a la vez que se difunda más la comercialización del jabón artesanal y tenga más acogida entre los usuarios y así poder posicionar la marca de jabones naturales.

**5. ¿Conoce usted si en la Parroquia Muyuna hay algún local que fabrique y venda productos como el jabón en base a ingredientes naturales?**

**Tabla 42.** Conocimiento de la competencia en la Parroquia Muyuna.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	60	17%
No	280	78%
Tal vez	18	5%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 7.** Conocimiento de la competencia en la Parroquia Muyuna.



**Análisis e Interpretación:**

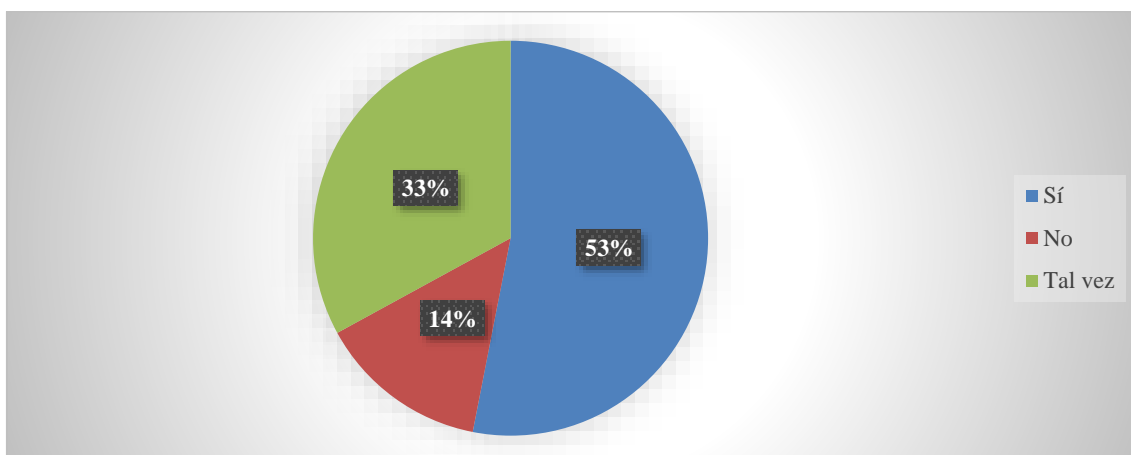
En el gráfico 7 se puede evidenciar que del 100% de encuestados, el 78% de personas encuestadas manifestaron que no conocen de algún lugar donde fabriquen y comercialicen jabones a base de ingredientes naturales, mientras que el 17% si conoce de lugares donde venden estos productos, y con esto se refieren a centros naturales los mismos que no pueden estar situados dentro de la parroquia Muyuna, por último, el 5% de encuestados afirman que tal vez conozcan de algún lugar donde comercialicen este producto sin embargo no están seguros. Es por ello que es necesario que se realice una difusión masiva para que la población conozca los beneficios del uso del producto y lo adquiera frecuentemente.

**6. ¿Estaría usted dispuesto a utilizar jabón artesanal a base de ingredientes naturales propios de la amazonia?**

**Tabla 43.** Disposición de utilizar jabón artesanal con ingredientes naturales.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	190	53%
No	50	14%
Tal vez	118	33%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 8.** Disposición de utilizar jabón artesanal con ingredientes naturales.



#### **Análisis e Interpretación:**

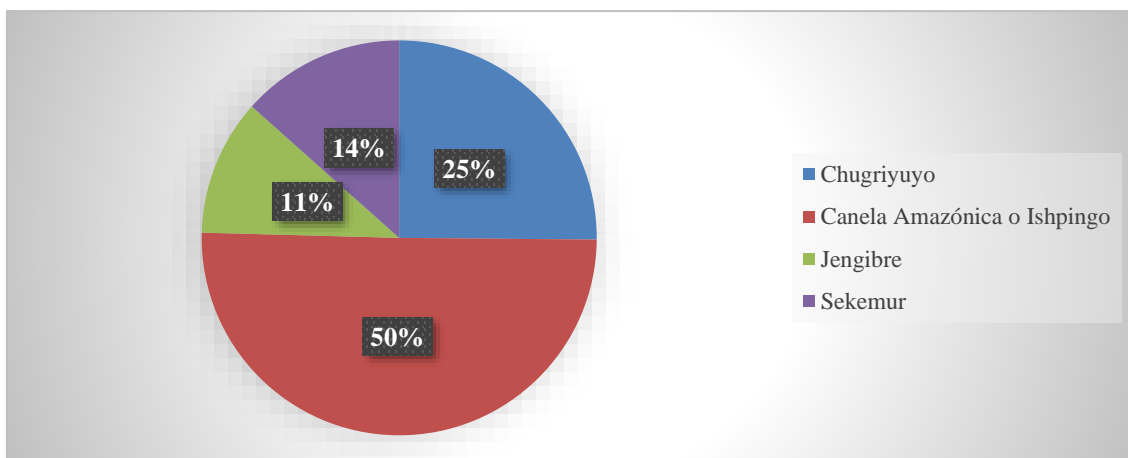
En el gráfico 8 se puede observar que del 100% de encuestados, el 53% afirman si utilizarían el jabón artesanal a base de ingredientes naturales ya que son propios de la amazonia, el 33% mencionan que tal vez utilizarían el producto, esto se debe al desconocimiento de las propiedades beneficiosas del uso de este producto, por ende es importante antes que nada informar a la población, mientras que el 14% afirman que no utilizarían el producto, este dato se debe a malas experiencias pasadas en el uso del producto por lo una de las metas de la empresa es ofrecer un producto de calidad y que toda la población se convenza de su uso.

#### **7. ¿En base a que ingredientes estaría dispuesto a utilizar jabón de aseo personal?**

**Tabla 44.** Ingredientes que componen el jabón de aseo personal.

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Chugriyuyo	90	25%
Canela Amazónica o Ishpingo	180	52%
Jengibre	40	11%
Sekemur	48	12%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 9.** Ingredientes que componen el jabón de aseo personal.



**Análisis e Interpretación:**

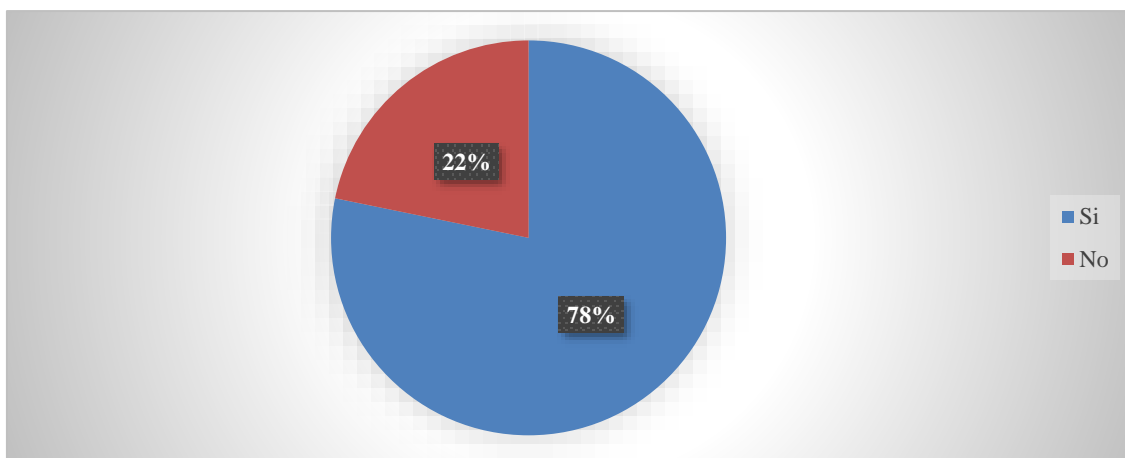
El en gráfico 9 se observa que el 50% de encuestados prefieren utilizar un jabón elaborado con canela amazónica o ishpingo, esto se debe a su delicioso aroma, el 25% de encuestados prefieren un jabón elaborado con ingredientes a base de chugriyuyo debido a sus propiedades desinflamatorias, el 14 % prefieren un jabón a base de sekemur ya sea por sus propiedades curativas o por la tradición de esta planta utilizada por shuaras en el pasado, y el 11 % prefieren un jabón a base de jengibre para evitar contacto con bacterias, sin embargo para preferencias de los clientes se va a optar por elaborar jabones con variados ingredientes.

**8. ¿Le gustaría que existiera una empresa que se dedique a la elaboración de jabones artesanales en la Parroquia Muyuna?**

**Tabla 45.** Preferencia de una empresa que elabore jabones artesanales.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	280	78%
No	78	22%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 10.** Preferencia de una empresa que elabore jabones artesanales.



**Análisis e Interpretación:**

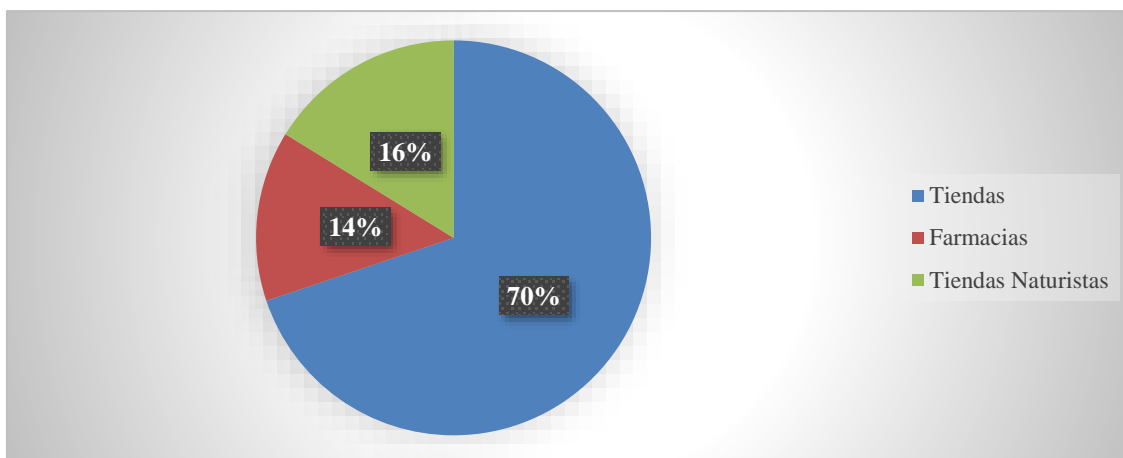
Del análisis de la pregunta 8, el 78% de la población encuestada manifiesta que si le gustaría que existiera una empresa que se dedique a la elaboración de jabones artesanales en la Parroquia Muyuna, mientras que el 22% indica que no le gustaría que existiera una empresa que se dedique a la elaboración de jabones artesanales, es evidente que el emprendimiento si tendría acogida al momento de ponerlo en marcha, mientras que como meta la empresa debe plantearse cambiar de opinión de la población que no se encuentra de acuerdo mediante la promoción del producto.

**9. ¿En qué lugar le gustaría encontrar el producto?**

**Tabla 46.** Lugar de preferencia para encontrar el producto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	250	70%
Farmacias	50	14%
Tiendas Naturistas	58	16%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 11.** Lugar de preferencia para encontrar el producto.



**Análisis e Interpretación:**

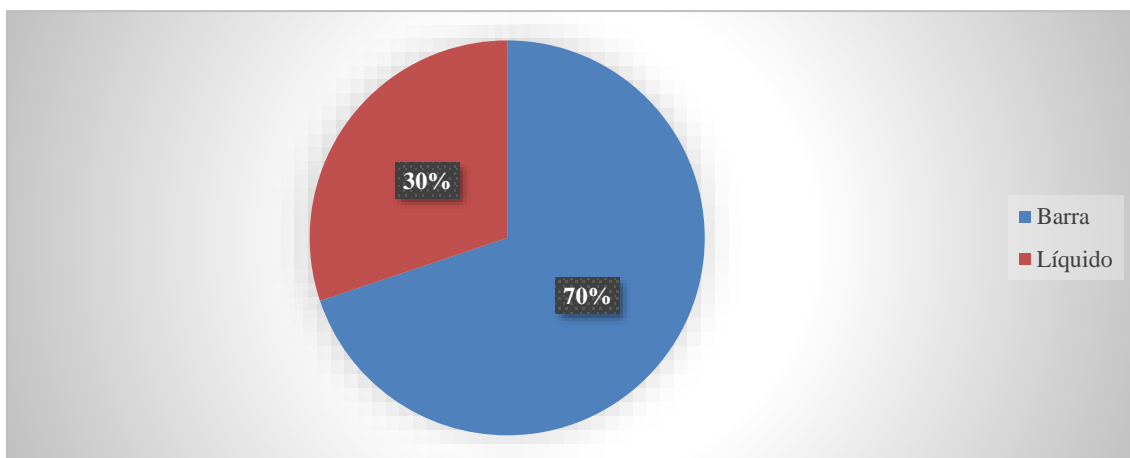
En el gráfico 11 se puede analizar que, el 70% de la población encuestada prefieren encontrar el producto en tiendas, de la misma manera que encontrar un jabón industrializado, el 16% de población encuestada mencionan que prefieren encontrar el producto en tiendas naturistas como es costumbre, pero cabe recalcar que en la parroquia Muyuna no existen tiendas naturistas al momento, por lo mismo este proyecto tiene visión de ubicarse en la parroquia Muyuna. Por último, el 14% prefieren encontrar el producto en farmacias. Se tiene claridad que el producto tiene una buena aceptación por tal se expendiera en todas las tiendas de preferencia.

**10. ¿Cómo le gustaría que sea la presentación del producto?**

**Tabla 47.** Presentación del producto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Barra	250	70%
Líquido	108	30%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 12.** Presentación del producto.



**Análisis e Interpretación:**

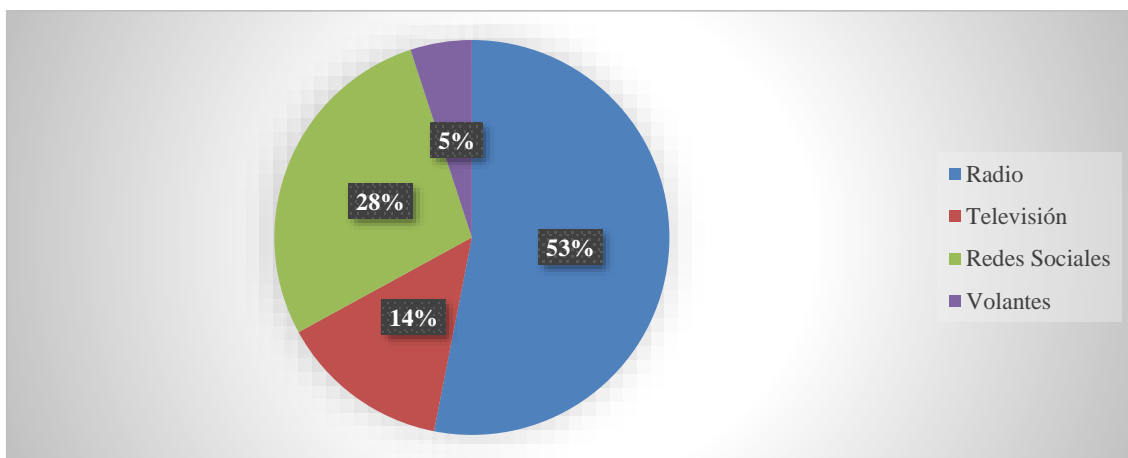
Del gráfico 12 se puede analizar que el 70% de la población encuestada indica que le gustaría la presentación del producto en barra, debido a que su mayor uso es para la higiene del cuerpo y siendo que en esta presentación su uso es duradero, mientras que el 30% de la población encuesta manifiesta que prefiere el producto de manera líquida para el uso de lavado de manos y rostro debido a que en esta presentación es más dócil para estas áreas del cuerpo humano.

**11. ¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre este producto?**

**Tabla 48.** Medio de preferencia para recibir información sobre el producto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Radio	190	53%
Televisión	50	14%
Redes Sociales	100	28%
Volantes	18	5%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 13.** Medio de preferencia para recibir información sobre el producto.



**Análisis e Interpretación:**

En el gráfico 13 se puede observar que el 53% le gustaría recibir información del producto mediante radio debido a que el mensaje llega a más audiencia, el 28% prefiere recibir información del producto mediante las redes sociales ya que hoy en día es lo que mayormente se utiliza para conocer promociones y más detalles, el 14% prefieren informarse del producto mediante la televisión y por último el 5% mediante volantes.

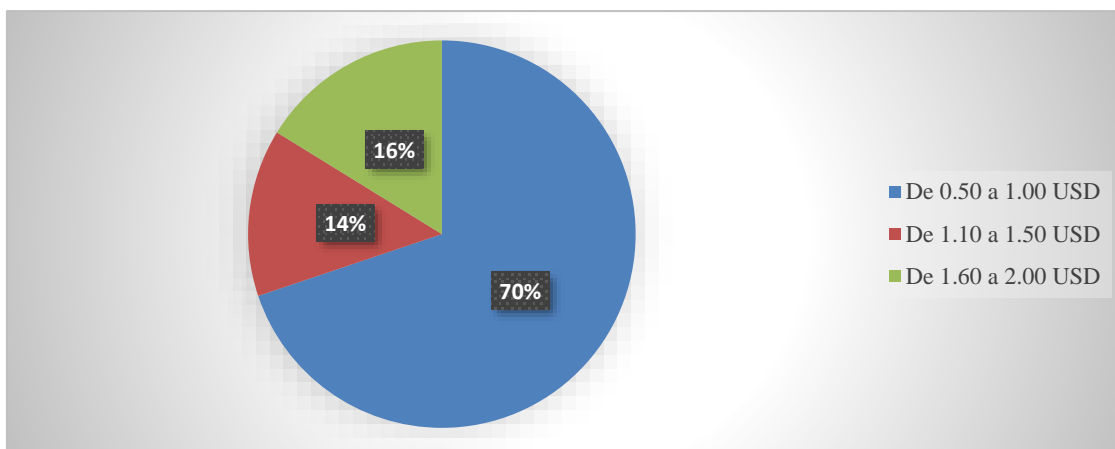
**12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por 90 gramos del producto?**

**Tabla 49.** Precio a pagar por el producto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De 0.50 a 1.00 USD	250	70%
De 1.10 a 1.50 USD	50	14%
De 1.60 a 2.00 USD	58	16%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 14.** Precio a pagar por el producto.



**Análisis e Interpretación:**

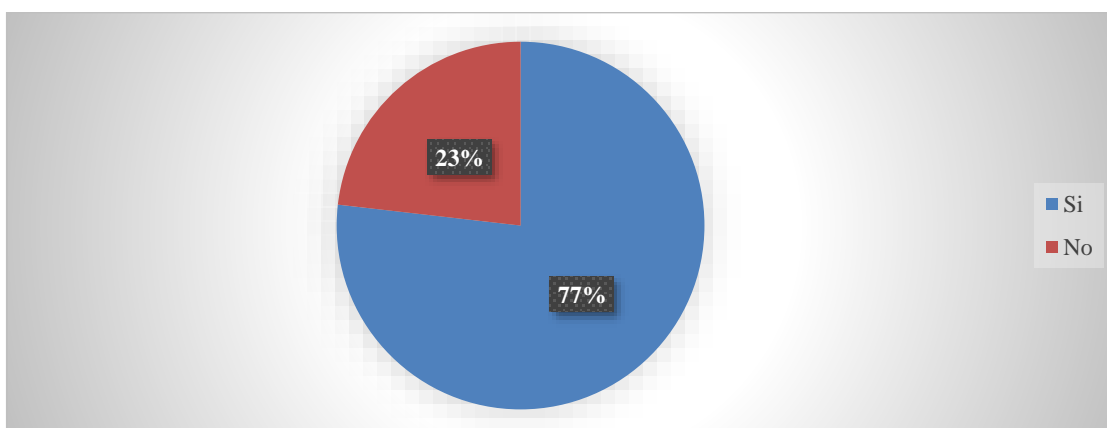
Con respecto al precio del producto, en el gráfico 14 se puede evidenciar que el 70% de la población encuestada están dispuestas a pagar por el producto un valor de 0.50 ctv. hasta 1.00 dólar, el 16% están dispuestas a pagar un precio desde 1.10 a 1.50, mientras que el 14% están dispuestos a pagar un valor de 1.60 a 2.00 dólares. Si bien es cierto las personas buscan economizar al momento de adquirir un producto.

**13. ¿Estaría dispuesto a cambiar su jabón actual por un jabón artesanal natural?**

**Tabla 50.** Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	275	77%
No	83	13%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 15.** Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal.



### **Análisis e Interpretación:**

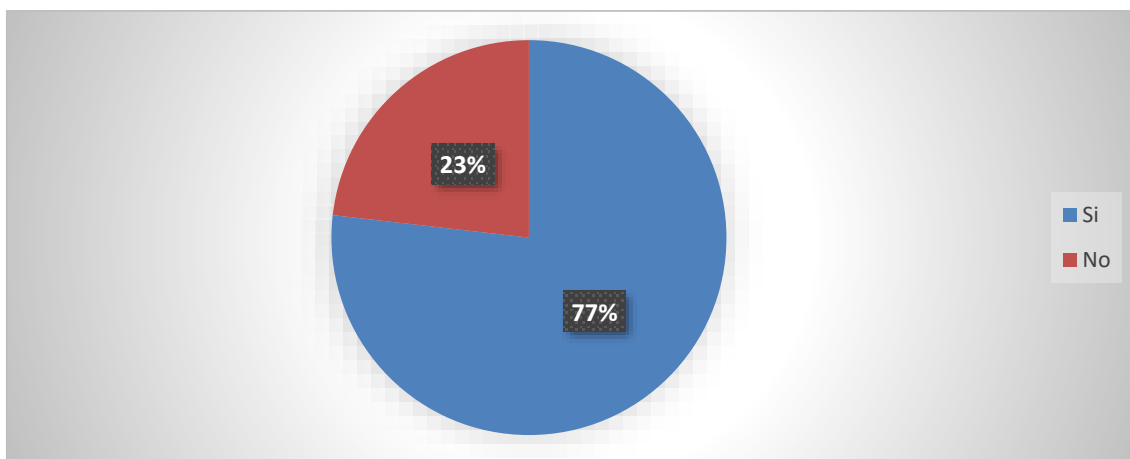
En el gráfico 15 se analiza que, el 77% de la población encuestada está dispuesta a cambiar su jabón actual por un jabón artesanal natural, mientras que el 13% de la población manifiesta que no estaría dispuesto a cambiar su jabón actual por un jabón artesanal natural. Se puede evidenciar que con un gran porcentaje de las personas están dispuestas a experimentar con nuevos productos, lo que es beneficioso para poder implementar un nuevo negocio en la zona ya que la elaboración del jabón artesanal sería viable.

#### **14. ¿Estaría dispuesto a cambiar su jabón actual por un jabón artesanal natural?**

**Tabla 51.** Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal.

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	275	77%
No	83	13%
<b>Total</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 16.** Disposición a cambiar el jabón actual por uno artesanal.













### **Análisis e Interpretación:**

En el gráfico 15 se analiza que, el 77% de la población encuestada está dispuesta a cambiar su jabón actual por un jabón artesanal natural, mientras que el 13% de la población manifiesta que no estaría dispuesto a cambiar su jabón actual por un jabón artesanal natural. Se puede evidenciar que con un gran porcentaje de las personas están dispuestas a experimentar con nuevos productos, lo que es beneficioso para poder implementar un nuevo negocio en la parroquia.

### **7.3. Resultado de Objetivo 3. Elaborar la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena.**

Un estudio de viabilidad es determinante a la hora de tomar decisiones para llevar a cabo la ejecución de un proyecto, este se elabora antes de invertir a manera de proyección o pronóstico, pero en otras ocasiones se adelanta sobre la puesta en marcha del proyecto para realizar un seguimiento, de todas formas, este desarrollo es importante para toda empresa ya sea pequeña, mediana o grande. en este estudio se muestra las fuentes de recursos con las que cuenta la empresa para solventar todas as etapas del proceso de elaboración del jabón artesanal.

El siguiente informe de viabilidad financiera contiene lo siguiente:

-  Portada
-  Introducción
-  Reseña histórica
-  Objetivo general
-  Objetivos específicos
-  Metas
-  Estudio de mercado
-  Desarrollo
-  Conclusiones
-  Recomendaciones

**INFORME DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA  
LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE  
JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA  
MUYUNA DEL CANTÓN TENA.**



**Autoras:**

- Alvarado Vargas Magaly Indira
- Mamallacta Cerda Angélica Alexandra

**Directora:**

- Lcda. Yajaira Elizabeth Andi Lozada

Tena – Ecuador

2023

## *INTRODUCCIÓN*

Desde años pasados se ha comprobado científicamente el aporte de gran valor de ciertas plantas, en el cuidado de la salud, pues muchas de ellas aportan vitaminas y minerales óptimos para la piel. Hoy en día las personas independientemente de su género, ponen en práctica el cuidado personal, debido a la preocupación por la apariencia de su piel, y además debido a la emergencia sanitaria por el covid 19 el uso de este producto se ha convertido en necesario para el aseo de manos, por estas razones las personas se ven en la necesidad de tomar medidas para contrarrestar las afectaciones ya sea por bacterias, polución, rayos UV y otros, en tal razón se ha visto un incremento en el consumo de productos de aseo e higiene personal que se ofrecen en el mercado. De lo anterior expuesto nace la idea de la producción y comercialización de jabones artesanales de plantas naturales en la Parroquia Muyuna del Cantón Tena.

Por consiguiente, en este trabajo se presenta un estudio de viabilidad, el objetivo principal de este, se basa en determinar la factibilidad del desarrollo del proyecto, en relación a la disponibilidad financiera, para lo cual se requiere de analizar presupuestos de las inversiones, ingresos, egresos y balances, este análisis brinda ayuda a los inversionistas del proyecto para tomar decisiones en cuanto a la ejecución del proyecto.

## ***RESEÑA HISTÓRICA***

La producción de jabones es considerada una actividad histórica, la misma que ha sido adaptada a las necesidades humanas a medida del tiempo. Al inicio en el siglo XV el jabón fue considerado como un producto social, debido a que los baños públicos eran un sitio de reunión, luego el uso del jabón se convirtió en inmortal ya que se empezó a usar perfumes con deliciosas fragancias para evitar malos olores. Ya en el siglo XVIII se llegó a comprobar mediante estudios que el uso del jabón evitaba infecciones y enfermedades, siendo así tiempo después este llegó a industrializarse, como consecuencia hoy por hoy es utilizado en diferentes presentaciones y de acuerdo a las diferentes necesidades.

Sin embargo, actualmente se comprobó que el uso de jabones industrializados tiene algunos efectos negativos que producen algunos compuestos tóxicos que se encuentran en la composición de este producto llegando a afectar a la piel del ser humano hasta producir cáncer. Para evitar el grave problema mencionado anteriormente se va a llevar a cabo este proyecto, considerando que se busca impactar de manera positiva a la sociedad, en cuanto al cuidado personal y de la salud. Luego de realizar un estudio de viabilidad financiera, se proyecta dar inicio al desarrollo de esta actividad en la parroquia Muyuna del cantón Tena en noviembre de este año.

### ***Objetivo General***

- Determinar la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del cantón Tena.

### ***Objetivos Específicos***

- Informar la disponibilidad de recursos económicos para la operación del proyecto.
- Incentivar el cuidado de la piel por medio del consumo de jabones orgánicos artesanales.
- Brindar apoyo al desarrollo económico de la parroquia Muyuna, mediante la generación de nuevas plazas de trabajo.

### **Metas**

- Fortalecer la situación económica y financiera de la microempresa, de esta forma se desea obtener un nivel de actividades sustentables y una posición consolidada en el mercado.
- Ofrecer al mercado un producto de calidad.

### ***Estudio de Mercado***

El estudio de mercado para la elaboración y comercialización de jabones, tiene una estrecha relación entre la oferta y demanda del producto, por ende, el desarrollo del presente proyecto está dirigido a la población de la Parroquia Muyuna del Cantón Tena, esta parroquia cuenta con 5.362 habitantes la cual es considerada como la posible demanda, sin considerar que esta parroquia cuenta con diversos atractivos turísticos por lo mismo llegan turistas nacionales e internacionales, quienes se interesan por productos innovadores hechos en el sector. Sin embargo, mediante las encuestas realizadas a una muestra de 358 habitantes se conoció que el 53% estarían dispuestos a utilizar un jabón artesanal a base de chugriyuyo y canela para el cuidado de su piel, por lo que se conoce que el producto tiene un buen nivel de aceptación.

## Desarrollo

**Tabla 52.** Datos

DETALLE	VALOR
Tasa Impositiva (Imp. Renta)	25%
Tasa pasiva	4%
Riesgo país	5%
Recurso propio	\$1.500
Tasa Préstamo	15.45%
Tasa de inflación	3,5%
Tasa de Crecimiento "g"	1,5%

### ✓ Plan de inversión

En la siguiente tabla se evidencia el plan de inversión de manera detallada, con un valor unitario de \$10.708,72 dólares, procedente de las depreciaciones con un valor de \$940,91 dólares; valor rescate de \$440,41 dólares; un valor total de \$12.541,42 dólares, los cuales son el valor que necesita el negocio para iniciar.

**Tabla 53.** Plan de inversión.

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Total (usd)	Depreciación %	Depreciación \$	Valor de rescate %	Valor de Rescate \$
1	Cocina Industrial 6 quemadores	\$750,00	\$750,00	10%	\$67,50	5%	\$37,50
2	Tanques de reserva 150 litros	\$250,00	\$500,00	10%	\$45,00	5%	\$25,00
2	Olla Grande	\$79,30	\$158,60	10%	\$14,27	5%	\$7,93
3	Balde de 20 litros	\$30,05	\$90,15	10%	\$8,11	5%	\$4,51
3	Tasa medidora	\$7,50	\$22,50	10%	\$2,03	5%	\$1,13
3	Bandejas de secado	\$30,00	\$90,00	10%	\$8,10	5%	\$4,50
3	Espátulas	\$11,00	\$33,00	10%	\$2,97	5%	\$1,65
1	Termómetro industrial	\$150,00	\$150,00	10%	\$13,50	5%	\$7,50
3	Bandejas de Reposo	\$40,00	\$120,00	10%	\$10,80	5%	\$6,00
4	Moldes por 50 unidades	\$35,00	\$140,00	10%	\$12,60	5%	\$7,00
1	Mezclador Industrial 500cap. 500 Kg	\$1.095,00	\$1.095,00	10%	\$98,55	5%	\$54,75



1	Refrigerador Industrial Mixto	\$1.365,00	\$1.365,00	10%	\$122,85	5%	\$68,25
1	Balanza de densidad PCE (400g/4lts)	\$320,00	\$320,00	10%	\$28,80	5%	\$16,00
100	Envases	\$0,50	\$175,00	10%	\$15,75	5%	\$8,75
100	Etiquetas	\$0,20	\$70,00	10%	\$6,30	5%	\$3,50
2	Mesa Trabajo (acero inoxidable)	\$350,00	\$700,00	10%	\$63,00	5%	\$35,00
8	Sillas	\$25,00	\$200,00	10%	\$18,00	5%	\$10,00
2	Escritorio	\$120,00	\$240,00	10%	\$21,60	5%	\$12,00
4	Sillas Metálicas	\$30,00	\$120,00	10%	\$10,80	5%	\$6,00
2	Papelera	\$10,00	\$20,00	10%	\$1,80	5%	\$1,00
2	Archivador	\$62,00	\$124,00	10%	\$11,16	5%	\$6,20
1	Teléfono con base	\$125,00	\$125,00	10%	\$11,25	5%	\$6,25
1	Computador HP Core 15	\$1.050,00	\$1.050,00	33%	\$234,50	5%	\$52,50
1	Impresora EPSON 2550	\$500,00	\$500,00	33%	\$111,67	5%	\$25,00
12	Lámparas con balastro	\$10,00	\$120,00	0%	\$0,00	5%	\$6,00
1	Gastos, de constitución	\$450,00	\$450,00	0%	\$0,00	5%	\$22,50
1	Registros y licencias	\$80,00	\$80,00	0%	\$0,00	5%	\$4,00
1	Capital de trabajo	\$3.733,17	\$3.733,17	0%	\$0,00	0%	\$0,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$10.708,72</b>	<b>\$12.541,42</b>		<b>\$940,91</b>		<b>\$440,41</b>

### ✓ Plan de financiación

**Tabla 54.** Plan de financiación.

	\$	%
<b>I. Inversiones</b>		
Activo tangible	\$8.278,25	66%
Activo intangible	\$530,00	4%
Otros Activos	\$3.733,17	30%
<b>TOTAL</b>	<b>\$12.541,42</b>	<b>100,00%</b>
<b>II. Financiamiento</b>		
Capital (propio)	\$1.500,00	9,68%
Préstamo	\$14.000,00	90,32%
<b>TOTAL</b>	<b>\$15.500,00</b>	<b>100%</b>

Para la inversión del negocio los activos tangibles son de \$8.278,25 dólares que representa el 66% de la inversión, .los activos intangibles con un valor de \$530,00 que representan el 4% del, otros activos con un valor de \$3,733,17 dólares que representan el 30% de la inversión, mientras que el capital propio que se cuenta para el emprendimiento es de \$1.500,00 que representa el 9,68% del financiamiento, por lo tanto, el negocio necesita de un préstamo de \$14.000,00 dólares que representa el 90,32% del total del financiamiento.

**Gráfico 17.** *Plan de financiación.*



Mediante el grafico se puede percibir que el total de inversión es de \$15.500,00 del emprendimiento, el 90% será mediante un préstamo a una entidad financiera, valor que corresponde a \$14,000, y el 10% corresponde al capital propio disponible, el cual es de \$1.500,00.

#### ✓ **Tabla de amortización**

El cálculo del pago de las letras del crédito para el año se lo realizó mediante el método francés, están estimadas en \$ 4.221,00 dólares para los años.

**Tabla 55. Tabla de amortización.**

<b>Tasa de Interés Anual</b>	<b>15,45%</b>
<b>Préstamo</b>	14.000,00
<b>N (años)</b>	5
<b>M (Capitalización)</b>	1
<b>Periodos n*m NPER</b>	5
<b>Pago</b>	\$ 4.221,00

**Tabla 56. Método francés**

<b>TABLA 39. MÉTODO FRANCÉS</b>				
<b>No.</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>PAGO</b>	<b>SALDO</b>
<b>0</b>				\$14.000,00
<b>1</b>	\$ 2.058,00	\$2.163,00	\$ 4.221,00	\$11.942,00
<b>2</b>	\$ 2.375,96	\$1.845,04	\$ 4.221,00	\$ 9.566,03
<b>3</b>	\$ 2.743,05	\$1.477,95	\$ 4.221,00	\$6.822,98
<b>4</b>	\$ 3.166,85	\$1.054,15	\$ 4.221,00	\$3.656,13
<b>5</b>	\$ 3.656,13	\$564,87	\$ 4.221,00	\$-

A continuación, se presenta en la tabla 57 en la que se pretende hacer conocer la línea de crédito realizado en la cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza Ltda., un monto de \$14,000,00 dólares con una tasa de interés del 15,45% para la producción y comercialización del jabón ya que esta línea de crédito es para consumo múltiple a las necesidades de la microempresa a realizarse.

<b>COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE PASTAZA LTDA.</b>			
<b><u>TABLA PRESUNTIVA DE PAGOS</u></b>			
<b>Cliente:</b>		<b>Fecha de adjudicación:</b>	07/02/2023
<b>Tipo de préstamo:</b>	Consumo	<b>Fecha de vencimiento:</b>	07/02/2028
<b>Subcalificación:</b>	Consumo	<b>Deuda inicial:</b>	14000
<b>Numero de cuotas:</b>	60	<b>Valor a entregar:</b>	14000
<b>Frecuencia de pagos:</b>	30	<b>Encaje:</b>	10*1
<b>Monto solicitado:</b>	14000	<b>Tasa pasiva encaje:</b>	0
<b>Tasa total anual:</b>	15,45%	<b>Cuota de gracia:</b>	0

**Tabla 57. Cuotas de pago**

<b>TABLA PRESUNTIVA DE PAGOS</b>							
<b>CUOTA</b>	<b>FECHA DE PAGO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>SEGURO DE DESGRAVAMEN</b>	<b>VALOR OTROS</b>	<b>TOTAL CUOTA</b>	<b>SALDO REDUCIDO</b>

<b>1</b>	<b>7/3/2023</b>	<b>148,25</b>	<b>\$168,23</b>	<b>\$9,80</b>	<b>\$8,75</b>	<b>\$335,03</b>	<b>\$13.851,75</b>
2	7/4/2023	\$ 151,30	\$184,29	\$10,74	\$8,75	\$355,08	\$13.700,45
3	8/5/2023	\$ 153,44	\$182,27	\$10,62	\$8,75	\$355,08	\$13.547,01
4	7/6/2023	\$ 161,75	\$174,42	\$10,16	\$8,75	\$355,08	\$13.385,26
5	7/7/2023	\$ 163,95	\$172,34	\$10,04	\$8,75	\$355,08	\$13.221,31
6	7/8/2023	\$ 160,18	\$175,90	\$10,25	\$8,75	\$355,08	\$13.061,13
7	7/9/2023	\$ 162,44	\$173,77	\$10,12	\$8,75	\$355,08	\$12.898,69
8	9/10/2023	\$ 158,87	\$177,14	\$10,32	\$8,75	\$355,08	\$12.739,82
9	7/11/2023	\$ 178,53	\$158,56	\$9,24	\$8,75	\$355,08	\$12.561,29
10	7/12/2023	\$ 175,18	\$161,73	\$9,42	\$8,75	\$355,08	\$12.386,11
11	8/1/2024	\$ 166,32	\$170,10	\$9,91	\$8,75	\$355,08	\$12.219,79
12	7/2/2024	\$ 179,84	\$157,33	\$9,16	\$8,75	\$355,08	\$12.039,95
13	7/3/2024	\$ 187,75	\$149,85	\$8,73	\$8,75	\$355,08	\$11.852,20
14	8/4/2024	\$ 174,08	\$162,77	\$9,48	\$8,75	\$355,08	\$11.678,12
15	7/5/2024	\$ 192,52	\$145,34	\$8,47	\$8,75	\$355,08	\$11.485,60
16	7/6/2024	\$ 184,62	\$152,81	\$8,90	\$8,75	\$355,08	\$11.300,98
17	8/7/2024	\$ 187,22	\$150,35	\$8,76	\$8,75	\$355,08	\$11.113,76
18	7/8/2024	\$ 194,90	\$143,09	\$8,34	\$8,75	\$355,08	\$10.918,86
19	9/9/2024	\$ 182,68	\$154,64	\$9,01	\$8,75	\$355,08	\$10.736,18
20	7/10/2024	\$ 209,80	\$129,01	\$7,52	\$8,75	\$355,08	\$10.526,38
21	7/11/2024	\$ 198,13	\$140,04	\$8,16	\$8,75	\$355,08	\$10.328,25
22	9/12/2024	\$ 196,23	\$141,84	\$8,26	\$8,75	\$355,08	\$10.132,02
23	7/1/2025	\$ 212,88	\$126,10	\$7,35	\$8,75	\$355,08	\$9.919,14
24	7/2/2025	\$ 206,67	\$131,97	\$7,69	\$8,75	\$355,08	\$9.712,47
25	7/3/2025	\$ 222,82	\$116,71	\$6,80	\$0,00	\$346,33	\$9.489,65
26	7/4/2025	\$ 212,73	\$126,25	\$7,35	\$0,00	\$346,33	\$9.276,92
27	7/5/2025	\$ 219,93	\$119,44	\$6,96	\$0,00	\$346,33	\$9.056,99
28	9/6/2025	\$ 210,59	\$128,27	\$7,47	\$0,00	\$346,33	\$8.846,40
29	7/7/2025	\$ 233,84	\$106,30	\$6,19	\$0,00	\$346,33	\$8.612,56
30	7/8/2025	\$ 225,08	\$114,58	\$0,67	\$0,00	\$346,33	\$8.387,48
31	8/9/2025	\$ 224,43	\$115,19	\$6,71	\$0,00	\$346,33	\$8.163,05
32	7/10/2025	\$ 238,81	\$101,60	\$5,92	\$0,00	\$346,33	\$7.924,24
33	7/11/2025	\$ 234,76	\$105,43	\$6,14	\$0,00	\$346,33	\$7.689,48
34	8/12/2025	\$ 238,07	\$102,30	\$5,96	\$0,00	\$346,33	\$7.451,41
35	7/1/2026	\$ 244,80	\$95,94	\$5,59	\$0,00	\$346,33	\$7.206,61
36	9/2/2026	\$ 238,32	\$102,06	\$5,95	\$0,00	\$346,33	\$6.968,29
37	9/3/2026	\$ 257,71	\$83,74	\$4,88	\$0,00	\$346,33	\$6.710,58
38	7/4/2026	\$ 257,94	\$83,52	\$4,87	\$0,00	\$346,33	\$6.452,64
39	7/5/2026	\$ 258,41	\$83,08	\$4,84	\$0,00	\$346,33	\$6.194,23
40	8/6/2026	\$ 256,30	\$85,07	\$4,96	\$0,00	\$346,33	\$5.937,93
41	7/7/2026	\$ 268,13	\$73,90	\$4,30	\$0,00	\$346,33	\$5.669,80
42	7/8/2026	\$ 266,51	\$75,43	\$4,39	\$0,00	\$346,33	\$5.403,29
43	7/9/2026	\$ 270,25	\$71,89	\$4,19	\$0,00	\$346,33	\$5.133,04
44	7/10/2026	\$ 276,39	\$66,09	\$3,85	\$0,00	\$346,33	\$4.856,65
45	9/11/2026	\$ 273,54	\$68,78	\$4,01	\$0,00	\$346,33	\$4.583,11
46	7/12/2026	\$ 288,05	\$55,07	\$3,21	\$0,00	\$346,33	\$4.295,06
47	7/1/2027	\$ 285,86	\$57,14	\$3,33	\$0,00	\$346,33	\$4.009,20
48	8/2/2027	\$ 288,06	\$55,06	\$3,21	\$0,00	\$346,33	\$3.721,14

49	8/3/2027	\$ 299,01	\$44,72	\$2,60	\$0,00	\$346,33	\$3.422,13
50	7/4/2027	\$ 299,70	\$44,06	\$2,57	\$0,00	\$346,33	\$3.122,43
51	7/5/2027	\$ 303,79	\$40,20	\$2,34	\$0,00	\$346,33	\$2.818,64
52	7/6/2027	\$ 306,65	\$37,50	\$2,18	\$0,00	\$346,33	\$2.511,99
53	7/7/2027	\$ 312,11	\$32,34	\$1,88	\$0,00	\$346,33	\$2.199,88
54	9/8/2027	\$ 313,36	\$31,16	\$1,81	\$0,00	\$346,33	\$1.886,52
55	7/9/2027	\$ 321,48	\$23,48	\$1,37	\$0,00	\$346,33	\$1.565,04
56	7/10/2027	\$ 325,01	\$20,15	\$1,17	\$0,00	\$346,33	\$1.240,03
57	8/11/2027	\$ 328,31	\$17,03	\$0,99	\$0,00	\$346,33	\$911,72
58	7/12/2027	\$ 334,32	\$11,35	\$0,66	\$0,00	\$346,33	\$577,40
59	7/1/2028	\$ 338,20	\$7,68	\$0,45	\$0,00	\$346,33	\$239,20
60	7/2/2028	\$ 239,20	\$ 3,18	\$0,19	\$0,00	\$242,57	\$0,00

**Elaborado por:** Cooperativa Cacpe Pastaza

Después de calcular el financiamiento que se requiere para la inversión del negocio, se procede a proyectar los costos variables y fijos a un plazo de cinco periodos con una tasa de crecimiento de 1,5% para cada periodo.

✓ **Costos Variables Proyectados**

**Tabla 58.** *Costos variables proyectados.*

RUBROS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INV. MATERIA PRIMA	\$15.757,77	\$15.994,14	\$16.234,05	\$16.477,56	\$16.724,72	\$16.975,59
MANO DE OBRA DIRECTA	\$14.312,27	\$14.526,95	\$14.744,85	\$14.966,03	\$15.190,52	\$15.418,38
OTROS	\$1.200,00	\$1.218,00	\$1.236,27	\$1.254,81	\$1.273,64	\$1.292,74
<b>TOTAL</b>	<b>\$31.270,04</b>	<b>\$31.739,09</b>	<b>\$32.215,17</b>	<b>\$32.698,40</b>	<b>\$33.188,88</b>	<b>\$33.686,71</b>
TASA DE CRECIMIENTO			1,5%	1,5%	1,5%	1,5%

Los costos variables proyectados muestran los rubros del inventario de materia prima teniendo un monto de \$15.757,77; la mano de obra directa es de \$14.312,27; y otro rubro son de \$1.200,00; finalmente se obtiene un total de \$31.270,04 dólares para el año 1 y respectivamente considerando la tasa de crecimiento de 1,5%.

✓ **Costos fijos proyectados**

**Tabla 59.** Costos fijos proyectados.

RUBROS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Servicios básicos	\$607,20	\$607,20	\$607,20	\$607,20	\$607,20	\$607,20
Suministros de materiales y limpieza	\$2.357,40	\$2.357,40	\$2.357,40	\$2.357,40	\$2.357,40	\$2.357,40
Suministro de Oficina	\$774,60	\$774,60	\$774,60	\$774,60	\$774,60	\$774,60
Mantenimiento y reparación	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00
Promoción, publicidad propaganda	\$1.320,00	\$1.320,00	\$1.320,00	\$1.320,00	\$1.320,00	\$1.320,00
Arriendo del local	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00
Depreciación	\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91
<b>TOTAL</b>	<b>\$7.440,11</b>	<b>\$7.440,11</b>	<b>\$7.440,11</b>	<b>\$7.440,11</b>	<b>\$7.440,11</b>	<b>\$7.440,11</b>

✓ **Cantidad estimada de producción**

**Tabla 60.** Cantidad estimada de producción.

Q Día	50	7 días
Q Semanal	350	
Q Mes	1400	
Q anual	16800	

La cantidad a realizarse diariamente está estimada en 50 jabones diarios, por lo que semanalmente se lo va elaborar una cantidad estimada de 350 jabones semanales, 1.400 jabones mensuales y 16.800 jabones anuales

**Tabla 61.** Cantidad estimada de producción proyectado.

CANTIDAD ESTIMADA DE PRODUCCIÓN PROYECTADO						
RUBROS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Cantidad (Q)	16.800	17.052	17.308	17.567	17.831	18.098
Tasa sustentable de Crecimiento (g)		1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%

La cantidad estimada de producción de jabones es de 16.800 anuales en el primer año, con un incremento de 1,5% siendo la tasa de crecimiento se proyecta hasta cinco año.

✓ **Ingresos Estimados de ventas**

**Tabla 62.** *Ingreso de ventas.*

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Total mensual	PVP	Estimación de ventas mensual	Estimación de ventas anual
<b>Producción de jabón 1</b>	350				350	\$3,37	\$1.177,96	\$14.135,56
<b>Producción de jabón 2</b>		350			350	\$2,86	\$1.000,85	\$12.010,20
<b>Producción de jabón 3</b>			350		350	\$3,36	\$1.176,12	\$14.113,50
<b>Producción de jabón 4</b>				350	350	\$2,86	\$1.000,85	\$12.010,20
								<b>\$52.269,46</b>

La estimación de ingresos de ventas mensuales está en \$1.177,96 las estimaciones de ventas anuales que corresponde a la cantidad de \$14.135,56 correspondientes a la producción de jabón 1 y en la tabla se puede observar así sucesivamente las estimaciones de ventas para el jabón 2,3 y 4, así mostrando una estimación de ventas con un valor de \$52.269,46.

✓ **Flujo neto efectivo proyectado**

Este cálculo se lo obtiene de forma técnica el grado de liquidez que maneja la empresa mediante los flujos obtenidos al realizar las proyecciones.

**Tabla 63. Flujo neto efectivo**

RUBROS	AÑOS						
		0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos/Ventas</b>		\$52.269,46	\$53.053,50	\$53.849,30	\$54.657,04	\$55.476,90	\$56.309,05
-Costos variables		\$31.270,04	\$31.739,09	\$32.215,17	\$32.698,40	\$33.188,88	\$33.686,71
-Costos Fijos		\$7.440,11	\$7.440,11	\$7.440,11	\$7.440,11	\$7.440,11	\$7.440,11
<b>(=) Utilidad de Operación</b>		<b>\$13.559,31</b>	<b>\$13.248,91</b>	<b>\$12.911,95</b>	<b>\$12.547,29</b>	<b>\$12.153,70</b>	<b>\$15.070,63</b>
-Depreciaciones		\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91
<b>+Ingresos no Operacionales Gravable</b>							
<b>(=) Utilidad antes de interese e impuestos (UAI)</b>		<b>\$12.618,41</b>	<b>\$12.308,00</b>	<b>\$11.971,04</b>	<b>\$11.606,38</b>	<b>\$11.212,80</b>	<b>\$14.115,61</b>
(-) Costos financieros o Int		\$2.163,00	\$1.845,04	\$1.477,95	\$1.054,15	\$564,87	
<b>(=) Utilidad antes de impuestos (UAI)</b>		<b>\$10.455,41</b>	<b>\$10.462,96</b>	<b>\$10.493,09</b>	<b>\$10.552,23</b>	<b>\$10.647,92</b>	<b>\$13.542,26</b>
(-) Impuestos 25% Renta			\$2.615,74	\$2.623,27	\$2.638,06	\$2.661,98	\$3.385,57
<b>(=) Utilidad después de impuestos (UDI)</b>		<b>\$10.455,41</b>	<b>\$7.847,22</b>	<b>\$7.869,82</b>	<b>\$7.914,17</b>	<b>\$7.985,94</b>	<b>\$10.156,70</b>
(+)Depreciaciones		\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$940,91	\$955,02
<b>(+)Ingresos no Operacionales no Gravable</b>							
(-) Capital financier		\$2.058,00	\$2.375,96	\$2.743,05	\$3.166,85	\$3.656,13	
(-) Capital de trabajo		\$3.733,17					
(+) Valor de rescate						\$440,41	\$447,02
<b>Inversión</b>	<b>-\$12.541,42</b>						
<b>(=) Flujo neto (FNE)</b>	<b>-\$12.541,42</b>	<b>\$5.605,14</b>	<b>\$6.412,16</b>	<b>\$6.067,68</b>	<b>\$5.688,23</b>	<b>\$5.711,13</b>	<b>\$7.847,77</b>
<b>(=) Flujo neto descontado (FNED)</b>	<b>-\$12.541,42</b>	<b>\$5.034,39</b>	<b>\$5.172,79</b>	<b>\$4.396,46</b>	<b>\$3.701,84</b>	<b>\$3.338,28</b>	<b>5.107,24 \$</b>



✓ Estado de costo de producción y venta proyectado

**ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA PROYECTADO  
JABÓN ARTESANAL ESENCIA DE MUYUNA  
DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS**

**Tabla 64.** Estado de costo de producción y venta proyectado

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>(+) Inv. Inicial de Materia Prima</b>	<b>\$15.757,77</b>	<b>\$15.994,14</b>	<b>\$16.234,05</b>	<b>\$16.477,56</b>	<b>\$16.724,72</b>	<b>\$16.975,59</b>
Costo de MP-JABÓN 1	\$4.060,26	\$4.121,16	\$4.182,98	\$4.245,73	\$4.309,41	\$4.374,05
Costo de MP-JABÓN 2	\$3.486,76	\$3.539,06	\$3.592,15	\$3.646,03	\$3.700,72	\$3.756,23
Costo de MP-JABÓN 3	\$4.723,99	\$4.794,85	\$4.866,77	\$4.939,77	\$5.013,87	\$5.089,08
Costo de MP-JABÓN 4	\$3.486,76	\$3.539,06	\$3.592,15	\$3.646,03	\$3.700,72	\$3.756,23
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>\$14.312,27</b>	<b>\$14.526,95</b>	<b>\$14.744,85</b>	<b>\$14.966,03</b>	<b>\$15.190,52</b>	<b>\$15.418,38</b>
Mano de obra Directa	\$14.312,27	\$14.526,95	\$14.744,85	\$14.966,03	\$15.190,52	\$15.418,38
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$4.815,00</b>	<b>\$4.887,23</b>	<b>\$4.960,53</b>	<b>\$5.034,94</b>	<b>\$5.110,47</b>	<b>\$5.187,12</b>
Costos indirectos de fabricación	\$4.815,00	\$4.887,23	\$4.960,53	\$5.034,94	\$5.110,47	\$5.187,12
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA</b>	<b>\$34.885,04</b>	<b>\$35.408,31</b>	<b>\$35.939,44</b>	<b>\$36.478,53</b>	<b>\$37.025,71</b>	<b>\$37.581,09</b>

El costo de producción y venta refleja el valor que se necesita para solventar los gastos de la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación al transcurrir los años, como se representa en la tabla anterior se proyecta para el primer año \$34.885,04 dólares como costo de producción y venta.

✓ Estado de resultado integral proyectado

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO  
JABÓN ARTESANAL ESENCIA DE MUYUNA  
DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS**

**Tabla 65.** Estado de resultado integral

INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas netas	\$52.269,46	\$53.053,50	\$53.849,30	\$54.657,04	\$55.476,90	\$56.309,05
(=) TOTAL DE INGRESOS	\$52.269,46	\$53.053,50	\$53.849,30	\$54.657,04	\$55.476,90	\$56.309,05
(-) Costos de ventas	\$34.885,04	\$35.408,31	\$35.939,44	\$36.478,53	\$37.025,71	\$37.581,09
(=) Utilidad Bruta en venta	\$17.384,42	\$17.645,19	\$17.909,87	\$18.178,52	\$18.451,19	\$18.727,96
(-) Gasto de ventas	\$1.320,00	\$1.339,80	\$1.359,90	\$1.380,30	\$1.401,00	\$1.422,01
(-) Gasto de administración	\$11.291,28	\$11.460,65	\$11.632,56	\$11.807,05	\$11.984,15	\$12.163,92
(=) Utilidad o pérdida operacional	\$4.773,14	\$4.844,74	\$4.917,41	\$4.991,17	\$5.066,04	\$5.142,03
(-) Gastos financieros	\$2.058,00	\$2.375,96	\$2.743,05	\$3.166,85	\$3.656,13	\$0,00
(=) Utilidad o pérdida antes de participación (15% PT)	\$2.715,14	\$2.755,87	\$2.797,21	\$2.839,16	\$2.881,75	\$2.924,98
Utilidad o pérdida antes del Imp. Renta (25% Imp. Renta)	\$407,27	\$413,38	\$419,58	\$425,87	\$432,26	\$438,75
Utilidad o pérdida antes del Imp. Renta (25% Imp. Renta)	\$2.307,87	\$2.342,49	\$2.377,63	\$2.413,29	\$2.449,49	\$2.486,23
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$576,97	\$585,62	\$594,41	\$603,32	\$612,37	\$621,56
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$1.730,90	\$1.756,87	\$1.783,22	\$1.809,97	\$1.837,12	\$1.864,67

Como se puede observar en la tabla anterior se muestra toda la información acerca del estado de resultado que va tener la microempresa, así como también los cambios presentados y la operatividad que tiene la empresa.

✓ Estado de situación inicial proyectado

**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROYECTADO**  
**JABÓN ARTESANAL ESENCIA DE MUYUNA**  
**DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS**

**Tabla 66.** Estado de situación inicial proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO</b>						
<b>Activo corriente</b>	<b>\$114,57</b>	<b>\$116,29</b>	<b>\$118,03</b>	<b>\$119,80</b>	<b>\$121,60</b>	<b>\$123,42</b>
Efectivos y equivalentes del efectivo	\$114,57	\$116,29	\$118,03	\$119,80	\$121,60	\$123,42
Inventario						
<b>Activo no corriente</b>	<b>\$7.217,34</b>	<b>\$7.325,60</b>	<b>\$7.435,48</b>	<b>\$7.547,02</b>	<b>\$7.660,22</b>	<b>\$7.775,13</b>
Equipo de computación	\$1.550,00	\$1.573,25	\$1.596,85	\$1.620,80	\$1.645,11	\$1.669,79
Maquinaria y Equipo	\$5.079,25	\$5.155,44	\$5.232,77	\$5.311,26	\$5.390,93	\$5.471,79
Muebles y enseres	\$1.529,00	\$1.551,94	\$1.575,21	\$1.598,84	\$1.622,82	\$1.647,17
Depreciación Acumulada de equipo de cómputo	\$346,17	\$351,36	\$356,63	\$361,98	\$367,41	\$372,92
Depreciación Acumulada maquinaria y equipo	\$457,13	\$463,99	\$470,95	\$478,01	\$485,18	\$492,46
Depreciación Acumulada muebles y enseres	\$137,61	\$139,67	\$141,77	\$143,90	\$146,05	\$148,25

<b>Otros activos</b>	<b>\$120,00</b>	<b>\$121,80</b>	<b>\$123,63</b>	<b>\$125,48</b>	<b>\$127,36</b>	<b>\$129,27</b>
Adecuaciones	\$120,00	\$121,80	\$123,63	\$125,48	\$127,36	\$129,27
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$7.451,91</b>	<b>\$7.563,69</b>	<b>\$7.677,14</b>	<b>\$7.792,30</b>	<b>\$7.909,19</b>	<b>\$8.027,82</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>\$4.221,00</b>	<b>\$4.284,32</b>	<b>\$4.348,58</b>	<b>\$4.413,81</b>	<b>\$4.480,02</b>	<b>\$4.547,22</b>
Obligaciones a largo plazo	\$4.221,00	\$4.221,00	\$4.221,00	\$4.221,00	\$4.221,00	\$0,00
<b>Total pasivo</b>	<b>\$4.221,00</b>	<b>\$4.284,32</b>	<b>\$4.348,58</b>	<b>\$4.413,81</b>	<b>\$4.480,02</b>	<b>\$4.547,22</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	\$1.500,00	\$1.522,50	\$1.545,34	\$1.568,52	\$1.592,05	\$1.615,93
Utilidad o pérdida de ejercicio	<b>\$1.730,90</b>	<b>\$1.756,87</b>	<b>\$1.783,22</b>	<b>\$1.809,97</b>	<b>\$1.837,12</b>	<b>\$1.864,67</b>
<b>Total patrimonio</b>	<b>\$3.230,90</b>	<b>\$3.279,37</b>	<b>\$3.328,56</b>	<b>\$3.378,48</b>	<b>\$3.429,16</b>	<b>\$3.480,60</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$7.451,91</b>	<b>\$7.563,68</b>	<b>\$7.677,14</b>	<b>\$7.792,30</b>	<b>\$7.909,18</b>	<b>\$8.027,82</b>

✓ **Indicadores de evaluación de proyectos proyectado**

La estimación de las ratios que integran el proyecto se calcula mediante la proyección de los flujos netos, el valor neto actual es calculado mediante la valoración de todos los flujos de caja que fueron obtenidos del estado de flujo del efectivo, la tasa interna de retorno se calcula para medir la rentabilidad del proyecto y se calcula en función de los flujos de caja proyectados en la empresa.

**Tabla 66.** *Indicadores Netos.*

RUBROS	AÑOS						
		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 0
(=) Flujo neto Efectivo (FNE)	-\$12.541,42	\$5.605,14	\$6.881,21	\$7.029,23	\$7.166,66	\$7.731,79	\$7.847,77
(=) Flujo neto descontado (FNED)	-\$12.541,42	\$5.605,14	\$6.180,52	\$5.670,59	\$5.192,75	\$5.031,77	\$5.107,24

**Tabla 67.** *Indicadores de evaluación de proyectos.*

INDICADOR	RESULTADO
VALOR ACTUAL (VA)	\$27.680,77
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	\$15.139,35
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	34,96%
RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)	\$ 2,21
PAY BACK(AÑOS)	4 años, 6 meses, 6 días
VALOR ECONÓMICO AGREGADO EVA	\$8.747,65
ROIC	\$0,81
Utilidad Operativa Dep Imp.	\$10.169,49

Mediante el cálculo de los indicadores de evaluación del proyecto se determinó que el VAN es de \$27.680,77; la (TIR) que se espera obtener en el negocio es de 34,96% superior a la tasa mínima de rentabilidad, la relación beneficio costo (B/C) es de un valor de \$2,21; lo que indica que el proyecto es viable, además el capital invertido se estima recuperar en 4 años, 6 meses, 6 días.

## H. CONCLUSIONES

Se desarrolló un análisis de costeo para la producción y comercialización de jabón artesanal en la parroquia Muyuna del Cantón Tena, el objetivo de este análisis es conocer cada elemento asociado al producto que se va a comercializar, desde su elaboración hasta la logística del mismo, de este modo se analizan todas las variaciones para después tomar decisiones que mantengan, corrijan o mejoren los resultados. El cálculo realizado reporta una inversión total de \$15.869,20 inversión que se encuentra integrada por la inversión fija donde se plantea los costos de las compras de activos fijos, es decir aquellos elementos tangibles necesarios para el funcionamiento de la empresa, así como, maquinaria, instalaciones, equipamiento informático y la materia prima para la fabricación del jabón artesanal. En cuanto a la inversión diferida se plantean los costos de los activos intangibles, los mismos que se establecen en base a los activos ya constituidos por los servicios o derechos adquiridos, en este se encuentran los gastos de constitución, publicidad, implementación y factibilidad con un total de \$556,50 dólares

Se diagnosticó el nivel de demanda del jabón artesanal, mediante la aplicación de instrumentos de investigación, como la encuesta, misma que se aplicó a la población muestra de la parroquia Muyuna, siendo estas 358 habitantes. A través de esta herramienta de investigación se obtuvo información relevante, entre las más relevantes, la frecuencia del consumo de jabón artesanal, el 61% afirman que compran semanalmente; los aspectos más relevantes que las personas valoran al momento de comprar un jabón de aseo, el 34% prefieren la calidad del producto, el 28% el precio del producto y el 22% el beneficio; el tipo de jabón que más utilizan las personas, siendo así que el 70% utilizan el jabón comercial y el 30% el jabón artesanal, esto puede ser debido al desconocimiento de los

beneficios del jabón artesanal; el 78% aseguran que en la parroquia Muyuna no hay algún lugar donde fabriquen jabón artesanal.

Se elaboró la viabilidad financiera para la producción y comercialización de jabón artesanal en la Parroquia Muyuna del Cantón Tena, para determinar si es viable la ejecución del proyecto mediante la aplicación de cálculos y fórmulas. Mediante el cálculo de los indicadores de evaluación del proyecto se determinó que el VAN es de \$27.680,77; la (TIR) que se espera obtener en el negocio es de 34,96% superior a la tasa mínima de rentabilidad, la relación beneficio costo (B/C) es de un valor de \$2,21; lo que indica que el proyecto es viable, además el capital invertido se estima recuperar en 4 años, 6 meses, 6 días.

## **I. RECOMENDACIONES**

Se recomienda a la empresa de producción y comercialización de jabones artesanales en la Parroquia de Muyuna, crear estrategias de marketing digital de manera que se logre un alto impacto en la sociedad, destacando los beneficios del producto tanto para la salud humana y para el ambiente.

Permanecer en constante capacitación para desempeñar habilidades de atención al cliente, y en constante investigación de nuevas tecnologías con respecto a la elaboración de jabones artesanales.

Considerar la idea de expandir el negocio a otras ciudades del Ecuador o al mercado internacional, para lo cual antes de abordar se deberá realizar un estudio de mercados a los cuales se desea ingresar.

Por último, se recomienda que se realicen los análisis de producto en laboratorios certificados, ya que el jabón no ha sido certificado por ningún laboratorio científico por lo que se sugiere que el inversionista los realice.



## J. BIBLIOGRAFÍA

- Araujo, A. D. (12 de Octubre de 2012). Proyectos de inversión: Análisis, formulación y evaluación práctica. Riobamba, Ecuador : Universidad Nacional de Chimborazo .  
Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/index.htm>
- Arellano, M. (2021). Plan de comercialización de frutos Secos del negocio Humandy & Granel en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo . Tena : Instituto Superior Tecnológico Tena .  
Obtenido de [Obtenido de https://www.unicef.org/es/comunicadosprensa/](https://www.unicef.org/es/comunicadosprensa/)
- Avellaneda, L. (2015). Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de elaboración y comercialización de jabón artesanal con extractos de plantas medicinales en la ciudad de Ibarra . Ibarra, Ecuador : Universidad Técnica del Norte .
- Ayaviri, G. D. (2011). Contabilidad básica y documentos mercantiles. México: McGraw-Hil.
- Baca, U. G. (2013). Evaluación de proyectos . México: McGraw – Hill Interamericana.
- Beriguete, A. C. (29 de Noviembre de 2012). Importancia de los costes en la gestión empresarial.  
Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/mtelcon/2012/11/29/importancia-de-los-costes-en-la-gestion-empresarial/>
- Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades CDC. (27 de Diciembre de 2021). El lavado de manos en la comunidad: Las manos limpias salvan vidas .  
Obtenido de <https://www.cdc.gov/handwashing/esp/index.html>
- Certuche, N., Cardona, D., & Acosta, V. (2017). Estudio de viabilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de jabones artesanales orgánicos en barra ubicada en Santiago de Cali. Santiago de Cali, Colombia : Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium .
- Chiavetano, I. (2017). Administración de recursos humanos. Mexico: The McGraw-HillCompanies.
- Código Organico del Ambiente. (21 de abril de 2017). Registro Oficial Suplemento 983. Quito.  
Obtenido de [http://planificaciondeproyctosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion\\_21.html](http://planificaciondeproyctosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion_21.html)
- Corvo, H. (22 de Marzo de 2019). Costo total: función, cómo se calcula y ejemplo.  
Obtenido de Lidefer: <https://www.lifeder.com/costo-total/>
- Escudero, J. M. (2011). Los costos fijos: Una mirada desde la estrategia al eterno paradigma del volumen. Medellín, Colombia: Revista Soluciones de Postgrado EIA.
- Fernández, J. R. (23 de Noviembre de 2021). Tasa intrna de retorno (TIR): Qué es y como se calcula. Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/>

- Flor, J., & Rojas, S. (2014). Estudio de Factibilidad de la producción y comercialización de jabones artesanales en la ciudad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador : Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena. (2016). Cantón Tena: Datos geográficos y localización . Obtenido de [https://tena.gob.ec/index.php/tena/canton-tena#:~:text=Parroquias%3ATena%20\(urbana\)%2C,Chontapunta%20y%20T%C3%A1lag%20\(rurales\).](https://tena.gob.ec/index.php/tena/canton-tena#:~:text=Parroquias%3ATena%20(urbana)%2C,Chontapunta%20y%20T%C3%A1lag%20(rurales).)
- Gómez, G. E. (2012). La contabilidad de costos: conceptos, importancia, clasificación y su relación con la empresa. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas Servicio Infoaeca.
- González, P. (2015). La viabilidad financiera en el emprendimiento . Madrid, España: Universidad Pontificia Comillas .
- Hernández, R. F. (2017). Metodos de la Investigacion .
- Herrera, J. I. (2018). Las prácticas investigativas contemporáneas. Los retos de sus nuevos planteamientos epistemológicos. Universidad Nacional de Educación UNAE, 6-15. Obtenido de Instituto Internacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico Educativo .
- Lambretón, V. (03 de Agosto de 2015). La importancia del análisis y la estimación de costos . Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/importancia-analisis-estimacion-costos#:~:text=El%20poder%20entender%20los%20factores,los%20recursos%20C%20evitando%20costos%20innecesarios.>
- López, P. L. (2014). Población, muestra y muestreo . Scielo, 2, 1.
- Mendoza, G., & Sevilano, J. (20 de Noviembre de 2013). Estudio económico financiero del cultivo e industrialización de la palma africana en el Ecuador, en la primera década del siglo XXI. . Quito : Universidad Central del Ecuador . Obtenido de [https://issuu.com/miguelangelambarioledezma/docs/u4.investigaci\\_n\\_documental](https://issuu.com/miguelangelambarioledezma/docs/u4.investigaci_n_documental)
- Mendoza, R., Dorantes, E., Cedillo, J., & Jasso, X. (2017). El método estadístico de análisis discriminante como herramienta de interpretación del estudio de adicción al móvil, realizado a los alumnos de la Licenciatura en Informática Administrativa del Centro Universitario UAEM Temascaltepec. México: Revista Iberoamericana para la investigación y el desarrollo educativo.
- Morales, C. M. (2020). Formulación y Evaluación de Proyectos. Colección gerencia de proyectos, 3.
- Ocampo, M. C. (2017). Métodos de Investigación . Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- Orellana, P. (05 de Junio de 2020). Método Analítico . Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/metodo-analitico.html>

- Organización Mundial de la Salud OMS. (17 de Noviembre de 2021). La hiegiene de manos salva vidas. Obtenido de <https://www.paho.org/es/noticias/17-11-2021-higiene-manos-salva-vidas>
- Pacheco, J. (21 de Agosto de 2021). Herramientas financieras: Cuáles son y su importancia para las empresas. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/herramientas-financieras/>
- Philip Kotler, A. G. (2018). Fundamentos de Marketing, Sexta Edición. Mexico: Continental.
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GAD Parroquial de Muyuna. (01 de 2019). Administración 2014 - 2019. Tena . Obtenido de <https://www.scientific-european-federation-osteopaths.org/wp-content/uploads/2019/01/Investigaci%C3%B3n-experimental.pdf>
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Napo. (2020). Resumen Ejecutivo 2020-2023. Tena: Prefectura de Napo.
- Ramírez, P. D. (18 de Enero de 2013). Contabilidad administrativa: Un enfoque estretgico para competir. México : McGraw-Hill. Obtenido de <http://www.lizardo-casrvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Rodrigues, N. (22 de Marzo de 2021). Cómo realizar un análisis de costo-beneficio paso a paso . Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-costo-beneficio>
- Ruiz, M. (15 de Marzo de 2012). Enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto . Obtenido de [https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/cualitativo\\_cuantitativo\\_mixto.html](https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/cualitativo_cuantitativo_mixto.html)
- Salas, D. (3 de Diciembre de 2019). Investigalia. Obtenido de Marco Metodológico de investigación: <https://investigaliacr.com/investigacion/investigacion-bibliografica/>
- Vallejos, O. H., & Chilibingua, J. M. (2017). Costos: Modalidad órdenes de producción . Ibarra, Ecuador : Universidad Técnica del Norte .
- Ventura, L. M. (20 de Octubre de 2025). Métodos y Técnicas de Investigación . Obtenido de <https://es.slideshare.net/LuzVenturadelaCruz/metodos-y-tecnicas-herramientas-de-investigacion-54150075#:~:text=HERRAMIENTAS%20DE%20INVESTIGACION%20FICHA%20BIBLIOGRAFICA,de%20un%20libro%20o%20art%C3%ADculo.>

## K. ANEXOS

**Anexo 1.** Diseño de encuesta para la población muestra de la Parroquia Muyuna.



### **ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA DE JABÓN ARTESANAL EN LA PARROQUIA MUYUNA**

**Objetivo:** Determinar las preferencias del consumidor con respecto al uso y comercialización de jabón artesanal en la Parroquia Muyuna.

**Encuestadores:**

Magaly Indira Alvarado Vargas

Angelica Alexandra Mamallacta Cerda

**Indicaciones:** Marque con una X la respuesta que crea conveniente según su criterio.

**Datos generales**

**Género**

- Masculino
- Femenino

**Edad**

.....

1. **¿Con qué frecuencia compra jabón de aseo personal?**
  - Diario
  - Semanal
  - Quincenal
  - Mensual
2. **¿Qué aspectos valoraría usted al momento de adquirir un jabón de aseo personal?**
  - Beneficio
  - Calidad
  - Precio
  - Aroma
3. **¿Qué propiedades considera importante a la hora de adquirir un jabón de aseo personal?**
  - Exfoliante
  - Cicatrizante
  - Aclarante

- Desmaquillante
- Solo limpieza
- 4. **El jabón que utiliza con más frecuencia es:**
  - Artesanal
  - Comercial
- 5. **¿Conoce usted si en la Parroquia Muyuna hay algún local que fabrique y venda productos como el jabón en base a ingredientes naturales?**
  - Sí
  - No
  - Tal vez
- 6. **¿Estaría usted dispuesto a utilizar jabón artesanal a base de ingredientes naturales propios de la amazonia?**
  - Sí
  - No
  - Tal vez
- 7. **¿En base a que ingredientes estaría dispuesto a utilizar jabón de aseo personal?**
  - Chugriyuyo
  - Canela Amazónica o Ishpingo
  - Sangre de Drago
  - Jengibre
  - Sekemur (planta usada para la higiene del cuerpo)
- 8. **¿Le gustaría que existiera una empresa que se dedique a la elaboración de jabones artesanales en la Parroquia Muyuna?**
  - Sí
  - No
- 9. **¿En qué lugar le gustaría encontrar el producto?**
  - Tiendas
  - Farmacias
  - Tiendas naturistas
- 10. **¿Cómo le gustaría que sea la presentación del producto?**
  - Barra
  - Líquido

11. ¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre este producto?

- Radio
- Televisión
- Redes sociales
- Volantes



12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por 90 gramos del producto?

- De 0.50 a 1.00 USD
- De 1.10 a 1.50 USD
- De 1.60 a 2.00 USD

13. ¿Estaría dispuesto a cambiar su jabón actual por un jabón artesanal natural?

- Sí
- No

**GRACIAS**

<b>Elaborado por:</b>	
<b>Magaly Indira Alvarado Vargas</b> <b>ESTUDIANTE</b>	<b>Angélica Alexandra Mamallacta Cerda</b> <b>ESTUDIANTE</b>
<b>Validado por:</b>	<b>Legalizado:</b>
 <b>YAJAIRA</b> <b>ELIZABETH ANDI</b> <b>LOPEZA</b> <b>Lt. Cda. Yajaira Andi</b> <b>TUTORA</b>	 <b>BETTY ALEXANDRA</b> <b>JARAMILLO</b> <b>TITULAR</b> <b>Ing. Betty Jaramillo T; Mg.</b> <b>DOCENTE DE LA ASIGNATURA DE</b> <b>TRABAJO DE INTEGRACIÓN</b> <b>CURRICULAR</b>

**Anexo 2.** Realización de encuestas a la población de Muyuna.

