

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIO PARA EL CENTRO NATURISTA “EL
JARDÍN DEL EDÉN” DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS NATURALES.**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
PROYECTO MICROEMPRESARIALES / SOCIALES**

**AUTOR:
KAREN CRISTINA CASTILLO PRADO**

**ASESOR:
Ing. ELÍAS SALAZAR DONOSO**

ESMERALDAS - ECUADOR

2014

“Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.”

PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

LECTOR 1

LECTOR 2

DIRECTOR DE ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIRECTOR DE TESIS

ESMERALDAS,

AUTORÍA

Yo, CASTILLO PRADO KAREN CRISTINA, estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas, declaro que el presente trabajo de investigación enmarcada en el actual trabajo de proyecto, fue realizado con mi autoría y la ayuda de mi asesor Ing. Elías Salazar.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

.....
CASTILLO PRADO KAREN CRISTINA

AUTORA

C.I. 0803188150

CERTIFICACIÓN

Ing. ELÍAS SALAZAR DONOSO
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Haber dirigido y revisado el presente trabajo de Proyecto previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, el mismo que se titula Plan de negocio para el Centro Naturista “El Jardín del Edén” dedicada a la distribución y comercialización de productos naturales en la Ciudad de Esmeraldas 2014, autorizando por lo tanto su presentación aprobación y sustentación correspondiente.

.....
Ing. ELÍAS SALAZAR DONOSO
DIRECTOR DE TESIS

AGRADECIMIENTO

A Dios por cuidarme y guiarme en el transcurso de mi vida, gracias a su amor infinito ha permitido que yo pueda realizar unos de mis sueños.

A mis padres Klever y Maricela, quienes me proporcionaron su apoyo incondicional para continuar con mis estudios, creyeron en mí y por ellos estoy aquí.

A mis hijos Nahomi y Abel, que desde el primer momento que los vi soñé en compartir este gran día con ustedes, gracias por inspirarme.

A mi dos hermanos Leonela y Robinzón, y a mi esposo Pedro Luis, por su presencia y apoyo incondicional.

A mi asesor Elías por haber compartido sus conocimientos, gracias.

DEDICATORIA

A mi padre, por haber compartido todos mis triunfos y fracasos, y aun así seguir confiando en mí, esta tesis es dedicada para ti.

Karen Castillo Prado

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente proyecto se realizó un **Plan de negocio para el Centro Naturista “El Jardín del Edén” dedicada a la distribución y comercialización de productos naturales de uso medicinal**, con la finalidad de mejorar su posicionamiento en el mercado, su imagen y rentabilidad, en la ciudad de Esmeraldas, con el deseo de transformar este pequeño negocio informal ubicado en las calles Pedro Vicente Maldonado y Manuela Cañizares, laborando de Lunes a Viernes de 7:30 am a 13:00 pm. En esta investigación se realizó un tipo de estudio descriptivo en el cual se analizaron varios negocios y se hizo una comparación para mejorar los problemas que tiene la empresa, también se investigó la cultura que tienen los esmeraldeños al momento de comprar productos naturales, gustos, preferencias, entre otros, las técnicas utilizadas fueron documentales y de campo, en esta última se aplicaron encuestas en el que el sujeto de investigación fueron las familias esmeraldeñas y las entrevistas se realizaron a los propietarios de los locales, donde se halló que el 33% de los esmeraldeños consumen productos naturales según las encuestas realizadas y afirmaron que al momento de realizar las compras se inclinan por calidad y precio de los productos, en medio de esta indagación se encontró que aunque existen varios centros naturistas todos están localizados en el centro de la ciudad, dando espacio para la implementación de este tipo de oficio al Sur de Esmeraldas, al realizar esta investigación se pudo percatar que existen pocos registros con este tipo de actividad, además no se descubrieron datos estadísticos sobre las ventas de productos naturales de uso medicinal y no todos estos negocios cuentan con los permisos respectivos para su funcionamiento.

BUSINESS PLAN FOR THE NATURIST CENTER "GARDEN OF EDEN" ENGAGED IN THE DISTRIBUTION AND MARKETING OF NATURAL PRODUCTS.

ABSTRACT

In this project, a business plan for the Naturist Center "Garden of Eden" engaged in the distribution and marketing of natural products for medicinal use, in order to improve their market positioning, image and performance held in the city of Esmeraldas, with the desire to transform this small casual business located in the streets Pedro Vicente Maldonado and Manuela Cañizares, working Monday to Friday from 7:30 a.m. to 1:00 p.m.. In this research, a type of descriptive study in which several businesses were analyzed and a comparison was made to improve the problems that the company has performed, the culture we have esmeraldeños when buying natural products, was also investigated tastes, preferences among others, the techniques used were documentaries and field in this latest survey on the subject of research were Esmeralda's family and interviews with the owners of the premises where it was found were conducted were applied to 33% of the esmeraldeños consume natural products as surveys and stated that when making purchases lean quality and price of the products, in the midst of this investigation it was found that although there are several nature centers are all located in the city center giving space for the implementation of this type of craft south of Esmeraldas, in conducting this research, it was observed that there are few records with this type of activity, and no statistical data on sales of natural products for medicinal use were discovered rather all these businesses have the respective permits for operation.

ÍNDICE

PORTADA	i
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	iv
CERTIFICADO DE DIRECTOR DE TESIS	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE	x
INTRODUCCIÓN	xiv
CAPÍTULO I	1
MATERIAL Y MÉTODOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN..	1
1 METODOLOGÍA	1
1.1 ESTRATEGIA METODOLÓGICA	1
1.1.1 TIPO DE ESTUDIO	1
1.1.2 MÉTODOS	1
1.1.3 TÉCNICAS	2
1.1.4 INSTRUMENTOS.....	2
1.1.5 SUJETO DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1.6 POBLACIÓN DE ESTUDIO.....	3
CAPÍTULO II	5
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	5
2 ANÁLISIS DE MERCADO	5
2.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	5
2.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	6

2.3 COMPETENCIA	7
2.3.1 VENTAS DE LA COMPETENCIA	9
2.3.2 COMPETENCIA INDIRECTA.....	10
2.3.3 COMPETENCIA DIRECTA	10
2.3.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	11
2.4 OFERTA PROYECTADA	11
2.4.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA	13
2.5 DEMANDA	13
2.5.1 CÁLCULO DE LA DEMANDA	15
2.5.2 DEMANDA PROYECTADA.....	16
2.6 VENTA PROYECTADA.....	16
2.7 EVALUACIÓN DE LA MATRIZ FODA.....	17
2.7.1 ESTRATEGIAS	18
2.8 PROVEEDORES.....	19
ESTUDIO TÉCNICO	20
2.9 FLUJO DE PROCESO	20
2.10 REQUERIMIENTOS.....	22
2.10.1 INVENTARIO	22
2.10.2 PERSONAL OPERATIVO	24
2.10.3 ACTIVOS FIJOS	26
2.10.4 GASTOS OPERACIONALES.....	27
2.11 DEPRECIACIÓN	29
2.12 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	31
2.12.1 MACRO LOCALIZACIÓN.....	31
2.12.2 MICRO LOCALIZACIÓN	32
2.12.2.1 OPCIONES DE LOCALIZACIÓN	32
2.12.2.2 DISEÑO DE LOCAL.....	33

2.13 PLANEACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA	34
2.13.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	34
2.13.2 MISIÓN.....	34
2.13.3 VISIÓN	34
2.13.4 OBJETIVOS	34
2.13.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	34
2.13.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	35
2.13.5 LOGOTIPO.....	35
2.13.6 SLOGAN	35
2.13.7 ORGANIGRAMA FUNCIONAL	35
2.13.8 MANUAL DE FUNCIONES	36
2.13.9 PERFIL DEL PERSONAL REQUERIDO.....	36
2.14 ASPECTOS LEGALES.....	39
2.14.1 TIPO DE EMPRESA.....	39
2.14.1.1 EMPRESA UNIPERSONAL	39
2.14.2 BASE LEGAL	39
2.15 ESTUDIO FINANCIERO	43
2.15.1 RESUMEN DE INVERSIÓN.....	44
2.15.2 FINANCIAMIENTO.....	46
2.15.3 BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	47
2.15.4 ESTADO DE RESULTADO.....	48
2.15.5 CUADRO DE RESUMEN COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	49
2.15.6 CÁLCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO.....	50
2.15.7 FLUJO DE CAJA PROYECTADA	51
2.15.8 CUADRO DE INDICADORES DEL PROYECTO	54
2.15.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	55
2.15.9.1 ESCENARIO CONSERVADOR	55

2.15.9.2 ESCENARIO OPTIMISTA	56
2.15.9.3 ESCENARIO PESIMISTA	57
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
2.16 CONCLUSIONES.....	58
2.17 RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFÍA	60
ANEXOS	62
FICHA DE OBSERVACIÓN	63
MODELO DE ENCUESTA	64
MODELO DE ENTREVISTAS A COMERCIANTES.....	66
PROFORMAS	67
RESULTADO DE LAS ENCUESTAS.....	79
INFORME DE ENTREVISTAS	87
INFORME DE LAS FICHAS DE OBSERVACIÓN.....	89
TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	90
TARJETA DE PRESENTACIÓN	91

INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país que posee una gran biodiversidad debido a que cuenta con diferentes regiones: Costa, Sierra, Insular y por último la Amazonía que es en el cual se encuentran la flora como son: hierbas, frutas, vegetales, etc.

El uso de plantas naturales en el país es una práctica basada en la sabiduría cotidiana que proviene desde los ancestros, ellos optaban por usar plantas naturales para curar muchas de sus dolencias. Hoy en la actualidad muchas de estas plantas no solo son transformadas en medicinas naturales sino también en cosméticos naturales, productos de aseo personal naturales, perfumes, etc.

El Centro Naturista “El Jardín del Edén” dedicada a la comercialización y distribución de medicinas naturales, comenzó a funcionar sus primeros años de manera ambulante realizando sus ventas de puerta a puerta con un pequeño maletín, recorriendo los diferentes barrios de la Ciudad de Esmeraldas. Con el pasar del tiempo el propietario del negocio adquirió un auto que comenzó a utilizarlo para vender sus productos, convirtiéndose éste en un activo fijo, de esta manera comenzó a expandirse por la provincia de Esmeraldas visitando cantones como: Atacames, Muisne, Borbón, Eloy Alfaro y Río Verde donde ha tenido una buena aceptación sus productos, este negocio tiene 20 años. Sánchez, 2013

Es así que surge el deseo de transformar este pequeño negocio informal y se justifica realizar dicho proyecto pues con la aplicación de este plan el negocio espera mejorar su comercialización, obteniendo beneficios por una adecuada planeación con lo que respecta a sus ventas e imagen del local y para poder cumplir con dicha investigación se planteó un objetivo general que es; diseñar un plan de negocio para el Centro Naturista “El Jardín del Edén” dedicada a la distribución y comercialización de productos naturales, del cual se desplegaron tres objetivos específicos: desarrollar una investigación de mercado para conocer las características de la oferta y demanda, definir las características de la estructura administrativa de la empresa y determinar el monto de inversión e identificar las fuentes de financiamiento.

En el marco teórico se consideró pertinente referir criterios que impulsan la importancia de:

Antecedentes del estudio

Un plan de negocio es esencial en una microempresa, empresa u organización, este ayuda a tener una visión clara y plasmada de lo que se requiere para mejorar el funcionamiento de la misma, esto no solo se lo aplica a empresas ya existentes pues para poner en marcha muchos negocios nuevos es necesario crear uno, según Navero, 2009 lo define como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarcara desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica.

Dentro de la historia del consumo de los productos naturales, Cujilema, 2006 indica que la medicina ancestral o natural es parte de la historia misma del hombre, su uso viene desde tiempos inmemorables, con el fin de sanar enfermedades, cicatrizar heridas y elevar el estado de ánimo en las personas, mientras que la Revista Fitoterapia, 2000 refiere que el hombre de cualquier época y sociedad ha tenido que enfrentarse a la enfermedad y para ello ha recurrido a los remedios que le ofrece la naturaleza. Desde este punto de vista el uso de medicinas naturales fue una de las primeras opciones del hombre para combatir las enfermedades, ya que en la actualidad existen muchos productos sustitutos que cumplen la misma función, pero hay que recordar que ha aún existen varias personas que hacen uso de este tipo de medicina.

Fundamentación Teórica

El proyecto de Inversión para BACA URBINA, 2010 es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad, en este sentido se planteó el plan de mejora del Centro Naturista donde se espera optimizar los recursos para mejorar la rentabilidad del mismo.

Según BACA URBINA, 2010 una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuado, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra, por ende se entiende como comercialización un tipo de estrategia que es utilizada para optimizar las ventas.

Mientras que la demanda del mercado estudia el comportamiento de los consumidores, según Sapag Chaín, 2007 la oferta del mercado corresponde a la conducta de los costos de producción del bien o servicio, tecnología y los factores productivos, por ende el cliente siempre va hacer énfasis en el precio, es decir la oferta mide las cantidades de negocios existente y en base a eso establecer precios.

Fundamentación Legal

Este apartado trata sobre la Ley de Propiedad Intelectual, donde el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) en su Art. 1 indica: El Estado reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las Decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador. Esto servirá para registrar y tener el derecho único del nombre de empresa, logotipo y slogan.

Obligaciones tributarias donde el Servicios de Rentas Internas (SRI), exige que para el funcionamiento de un establecimiento de cualquier actividad comercial debe cumplir con lo establecido en La Ley de Régimen Tributario Interno, que por el tipo de negocio se puede Obtener el Registro Único de Contribuyente RUC, para cumplir la normativa.

Del permiso de funcionamiento según el Ministerio de Salud Pública (MSP), los establecimientos de expendios de productos naturales procesados de uso medicinal, para su funcionamiento deberá contar con el permiso de funcionamiento vigente, otorgado por el MSP a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA .

Objetivos

Objetivo General

Diseñar un plan de negocio para el Centro Naturista “El Jardín del Edén” dedicada a la distribución y comercialización de productos naturales.

Objetivos Específicos

- Desarrollar una investigación de mercado para conocer las características de la oferta y demanda.

- Definir las características de la estructura administrativa de la empresa.

- Determinar el monto de inversión e identificar las fuentes de financiamiento.

CAPÍTULO I

MATERIAL Y MÉTODOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. METODOLOGÍA

1.1 Estrategia Metodológica

Para recolectar la información y sustentar la investigación realizada fue necesario utilizar tipos de estudio, métodos, técnicas e instrumentos que ayudaron a conocer la situación actual de los centros naturistas y la demanda existente por los productos naturales de uso medicinal en el Cantón Esmeraldas, y desarrollar de esta manera los objetivos planteados.

Se detalla a continuación la forma de cómo se recolectó la información:

1.1.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio que se utilizó fue descriptivo con él se apoyó para realizar el FODA, e implementar estrategias gracias a las comparaciones con los demás negocios similares.

1.1.2 Métodos

Uno de los métodos fue el deductivo, se analizó los conocimientos generales que se tenía sobre los negocios similares al del proyecto, investigando la cultura que tienen los esmeraldeño al momento de comprar productos naturales, gustos,

preferencias, entre otros, para partir y tener un conocimiento más profundo sobre el tema, el otro método fue estadístico, donde la población seleccionada fue a través de un muestreo aleatorio simple, que sirvió para realizar las encuestas y obtener la muestra de 302 familias.

1.1.3 Técnicas

Las técnicas utilizadas fueron documental, aquí se permitió recopilar la información para enunciar las teorías que sustentaron el estudio de dicha problemática y la técnica de campo, se utilizó ya que se realizaron varias entrevistas y encuestas que permitieron la observación de manera directa hacia la problemática soluciones.

1.1.4. Instrumentos

A través de estos se recopiló toda la información necesaria para ir aclarando ciertas interrogantes, los instrumentos utilizados fueron los siguientes:

Entrevistas: que se realizaron a los propietarios de los negocios, obteniendo información de los diferentes proveedores, requisitos para el funcionamiento del local, entre otros.

Encuestas: realizadas a 302 familias, para determinar consumo, preferencias y gustos

Ficha de observación: puesta en práctica al momento de realizar las entrevistas y encuestas.

1.1.5 Sujeto de la Investigación

El sujeto estudio de investigación son las familias esmeraldeña que cuenten con ingresos económicos y vivan en la ciudad de Esmeraldas, obteniendo esta información de la pág. del INEC del censo 2010 que se realizó a nivel nacional en el país, donde determinan que el promedio de habitantes por familias es de 4.

Total habitantes	Prom. familiar	Total de familias
189504	4	47376

El total de las familias que hay en Esmeraldas es 47376.

1.1.6 Población de estudio

$$N = \frac{Z^2 P Q N}{Z^2 P Q + Ne^2}$$

Dónde:

n: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de confiabilidad 95% = 1.96

P: Probabilidad de ocurrencia 0.5

Q: Probabilidad de no ocurrencia (1 - 0.5) = 0.5

N: Población

e: Error de muestreo 0.04

$$N = \frac{(1.96)^2 * (0.5) * (0.5) * (47376)}{(1.96)^2 (0.5)(0.05) + (47376)(0.04)^2} = \frac{23.214,24}{76,76} = \mathbf{302}$$

CAPÍTULO II

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

2 ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 Características del producto

Los productos ofertados son medicinas naturales, éstos cuentan con registro sanitario emitido por el Instituto Nacional de Higiene y regulado por la Agencia de Regulación y Control Sanitario (ARCSA), entidades adscritas al Ministerio de Salud Pública (MSP) quien es el ente regulador de la salud en Ecuador.

Estos productos cuentan con diferentes presentaciones como se lo describe a continuación:

JARABES

- ✓ Sistema nervioso
- ✓ Sistema digestivo
- ✓ Sistema circular
- ✓ Sistema muscular
- ✓ Sistema respiratorio
- ✓ Sistema cerebral
- ✓ Adelgazantes
- ✓ Relajantes
- ✓ Hormonales
- ✓ Diabetes
- ✓ Antianémico

- ✓ Energizante

PASTILLAS - CAPSULAS

- ✓ Sistema nervioso
- ✓ Sistema respiratorio
- ✓ Sistema cerebral
- ✓ Adelgazantes

POMADAS Y CREMAS

- ✓ Adelgazantes
- ✓ Sistema muscular

Además existen una gran variedad de marca tales como; Onli Plus, Nature's Pharma, Natura's Garden, OmniLife, entre otras, estos productos son considerados de calidad ya que satisface las necesidades del consumidor.

2. 2 Segmentación del Mercado

Se consideró a todas las personas situadas en la Ciudad de Esmeraldas, con poder adquisitivo que gusten cuidar de la salud personal y de su familia, que tengan el hábito de consumir medicinas naturales, para prevenir y curar muchas enfermedades.

2.3 Competencia

En el mercado local existen veintidós negocios de acuerdo a la información obtenida del SRI, 2014 del Catastro de RUC al mes de marzo dedicados a la venta de productos naturales, de los cuales ocho ofrecen exclusivamente la comercialización de estos, catorce venden adicionalmente otros tipos de productos y solo 12 establecimientos cuentan con permisos emitido por el Ministerio de Salud Público a Septiembre del 2014, información obtenida de el MSP, 2014

Cuadro Nº 1

RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	Ventas exclusivas de Productos naturales
CHOCHOS TONATO SEGUNDO RODRIGO	CENTRO NATURISTA DEL HERMANO LEO	AV. COLON N° 700 Y MANUELAS CAÑIZARES	SI
ZURITA GONZÁLEZ MARÍA SALOME	CENTRO NATURISTA SALUD Y VIDA	ROCAFUERTE N° 222 e/ BOLÍVAR Y SUCRE	NO
HURTADO GONZÁLEZ MARIO REINALDO	CENTRO NATURISTA LA REBAJA	ROCAFUERTE N°204 e/ BOLÍVAR Y SUCRE	SI
GONZÁLEZ TORRES EDGAR ROLANDO	BOUTIQUE NATURISTA MILENIUM	ROCAFUERTE N° 208 Y BOLÍVAR	SI
ROSERO PATIÑO ALFONSO ESTUARDO	CENTRO NATURISTA CARMELA PATIÑO	MALECÓN N° 903 Y PIEDRAHITA	NO
PEREA OBANDO DANIEL ENRIQUE	CENTRO NATURISTA NUEVO AMANECER	PRINCIPAL S/N	NO
CONTRERAS RODRÍGUEZ SARA EVELIN	CENTRO NATURISTA EL RENACER	ROCAFUERTE N°207 Y BOLÍVAR	NO
MACÍAS QUIÑONEZ PAUL GEOVANNY	CENTRO NATURISTA EL ÁRBOL DE LA VIDA	OLMEDO N° 1031 Y ROCAFUERTE	NO
IBARRA GAVILANES MIRYAM JANETH	CENTRO NATURISTA BOTÁNICO - AYURVEDICO	OLMEDO N° 1236 Y 9 DE OCTUBRE	NO
GONZÁLEZ CONTRERAS MÓNICA FERNANDA	CENTRO NATURISTA BOTIQUIN NATURAL	PIEDRAHITA N s/n Y BOLÍVAR	NO
QUIÑONEZ ELSI RUTH	CENTRO NATURISTA EL NUEVO AMANECER	GUAYAQUIL Y SÁNCHEZ ORELLANA	NO

PALACIOS RAMÍREZ ISRAEL	CENTRO NATURISTA NATIVOS	ROCAFUERTE Y OLMEDO	NO
MONTALVO RAMÍREZ EDUARDO ALEJANDRO	CENTRO NATURISTA HIERBA BUENA	AV. LIBERTAD Y ESPEJO	NO
BENDEZU MORA JOSÉ ANTONIO	JOSBEND NATURAL'S	AV. OLMEDO Y 9 DE OCTUBRE	SI
BENDEZU MORA JOSE ANTONIO	CENTRO NATURISTA CHINO KOREANO	9 DE OCTUBRE N°1236 Y OLMEDO	SI
RAMÍREZ CAMPOVERDE FREDDY TARQUINO	FARMACIA NATURISTA SALUD TV	OLMEDO Y RICAURTE	SI
LÓPEZ ANGULO MARÍA LUCETY	CENTRO NATURISTA VIDA SANA Y COMISIONISTA	PRINCIPAL	SI
ANDRADE VELIZ MARÍA BENERANDA	CENTRO NATURISTA UÑA DE GATO	BOLÍVAR N°837 Y JUAN MONTALVO	NO
CORTES GARCÉS JACK ISIDRO	CENTRO NATURISTA JACKSON PAUL	PIEDRAHITA Y MALECÓN	NO
VERA VIVERO IRMA SOLANDA	CENTRO NATURISTA "EL EDÉN"	PIEDRAHITA N° 310 Y SUCRE	SI
ANDRADE CAGUA ANA ALEXANDRA	CENTRO NATURISTA "JONATHAN"	BOLÍVAR N°837 e/ J. MONTALVO Y ROCAFUERTE	NO
ANDRADE CAGUA ANA ALEXANDRA	CENTRO NATURISTA "SHALON"	OLMEDO e/ ROCAFUERTE Y 10 DE AGOSTO	NO
SANTANA CEDEÑO ANA IVETT	CENTRO NATURISTA NATURALS GARDEN	OLMEDO Y SALINAS	SI

2.3.1 Ventas de la competencia

En la ciudad de Esmeraldas no se cuenta con datos oficiales sobre la oferta histórica de los productos naturales, por ende los valores del cuadro # 2 son obtenidos de las entrevistas realizadas a los diferentes locales existentes en la ciudad.

Cuadro N° 2

NOMBRE COMERCIAL	Ventas Mensuales
CENTRO NATURISTA DEL HERMANO LEO	4440,00
CENTRO NATURISTA SALUD Y VIDA	5000,00
CENTRO NATURISTA LA REBAJA	6360,00
BOUTIQUE NATURISTA MILENIUM	3360,00
CENTRO NATURISTA CARMELA PATIÑO	700,00
CENTRO NATURISTA NUEVO AMANECER	3800,00
CENTRO NATURISTA EL RENACER	6500,00
CENTRO NATURISTA EL ARBOL DE LA VIDA	1080,00
CENTRO NATURISTA BOTANICO - AYURVEDICO	870,00
CENTRO NATURISTA BOTIQUIN NATURAL	850,00
CENTRO NATURISTA EL NUEVO AMANECER	1980,00
CENTRO NATURISTA NATIVOS	1700,00
CENTRO NATURISTA HIERBA BUENA	2300,00
JOSBEND NATURAL'S	1440,00
CENTRO NATURISTA CHINO KOREANO	3500,00
FARMACIA NATURISTA SALUD TV	1400,00
CENTRO NATURISTA VIDA SANA Y COMISIONISTA	1350,00
CENTRO NATURISTA UÑA DE GATO	1600,00
CENTRO NATURISTA JACKSON PAUL	1200,00
CENTRO NATURISTA "EL EDEN"	1200,00
CENTRO NATURISTA "JONATHAN"	1400,00
CENTRO NATURISTA "SHALON"	900,00
CENTRO NATURISTA NATURALS GARDEN	8400,00
TOTAL	61330,00

Fuente: Propietarios de los centros naturistas

2.3.2 Competencia Indirecta

Formarán parte de este grupo todos los negocios que vendan otros bienes adicional al de productos naturales, todos los negocios informales existentes en esta rama, además los que expendan productos sustitutos como las farmacias, los cuales no integrarán parte alguna en el análisis de la competencia.

2.3.3 Competencia Directa

Se va a considerar competencia directa a los negocios que comercializan exclusivamente los productos naturales, cuenten con un local amplio, una ubicación estratégica y una gran variedad de productos, al considerarlos como los factores más importantes para analizar la competencia, obteniendo como resultado cuatro empresas.

Cuadro N° 3

		Características			
	Centros Naturistas	Ventas exclusivas de Productos naturales	Ubicación del establecimiento	Variedad de Productos	Tamaño del local
1	Farmacia Naturista Salud TV	Si	Olmedo 7-13 entre Ricaurte y Quito	SI	Grande
2	La Rebaja	Si	Rocafuerte 204 y bolívar	SI	Grande
3	Los Hermanos Leo	Si	Colón y Cañizares	SI	Grande
4	Renacer	Si	Rocafuerte 2-09 y Bolívar	SI	Grande

2.3.4 Análisis de la competencia

Se tendrá presente los factores para el análisis tales como: la ubicación, tamaño del local y variedad de productos.

Existen cuatro competidores directos como se mencionó en el apartado anterior, que están ubicados en el centro de la ciudad de Esmeraldas que van desde la calle Ricaurte hasta la Rocafuerte, en la cual concurre una gran parte de la población esmeraldeña, pues estos negocios están situados en el segmento céntrico y competitivo de la ciudad, debiendo el Jardín de Edén alejarse de estos puntos, tomando en consideración que la población se ha ido expandiendo hacia el sur de la ciudad, dando nuevas oportunidades de negocios para estos sectores.

La presentación del local y la gran variedad de productos con los que se pueda contar son muy importantes tomándolo en consideración como referencia para llegar hacer competitivos en el mercado.

2.4 OFERTA PROYECTADA

Se dará a conocer las ventas de los negocios en base a la información obtenida por los administradores de los centros naturistas considerando que no existe algún dato histórico de este tipo de ventas, con el fin de saber cuánto venden diario, semanal, mensual y anualmente, para obtener la proyección de la oferta se tomará el valor de las ventas anuales aplicándole la tasa de crecimiento en la ciudad de Esmeraldas, cifras que se tomó de la página del INEC.

Cuadro Nº 4

VENTAS				
NOMBRE COMERCIAL	DIARIAS	SEMANALES	VENTAS MENSUALES	ANUAL
CENTRO NATURISTA DEL HERMANO LEO	185,00	1110,00	4440,00	53280,00
CENTRO NATURISTA SALUD Y VIDA	210,00	1260,00	5040,00	60480,00
CENTRO NATURISTA LA REBAJA	265,00	1590,00	6360,00	76320,00
BOUTIQUE NATURISTA MILENIUM	140,00	840,00	3360,00	40320,00
CENTRO NATURISTA CARMELA PATIÑO	40,00	240,00	960,00	11520,00
CENTRO NATURISTA NUEVO AMANECER	158,33	950,00	3800,00	45600,00
CENTRO NATURISTA EL RENACER	270,83	1625,00	6500,00	78000,00
CENTRO NATURISTA EL ÁRBOL DE LA VIDA	80,00	480,00	1920,00	23040,00
CENTRO NATURISTA BOTÁNICO - AYURVEDICO	45,00	270,00	1080,00	12960,00
CENTRO NATURISTA BOTIQUÍN NATURAL	40,00	240,00	960,00	11520,00
CENTRO NATURISTA EL NUEVO AMANECER	85,00	510,00	2040,00	24480,00
CENTRO NATURISTA NATIVOS	70,00	420,00	1680,00	20160,00
CENTRO NATURISTA HIERBA BUENA	95,00	570,00	2280,00	27360,00
JOSBEND NATURAL'S	60,00	360,00	1440,00	17280,00
CENTRO NATURISTA CHINO KOREANO	145,00	870,00	3480,00	41760,00
FARMACIA NATURISTA SALUD TV	58,00	348,00	1392,00	16704,00
CENTRO NATURISTA VIDA SANA Y COMISIONISTA	56,00	336,00	1344,00	16128,00
CENTRO NATURISTA UÑA DE GATO	65,00	390,00	1560,00	18720,00
CENTRO NATURISTA JACKSON PAUL	50,00	300,00	1200,00	14400,00
CENTRO NATURISTA "EL EDÉN"	50,00	300,00	1200,00	14400,00
CENTRO NATURISTA "JONATHAN"	58,00	348,00	1392,00	16704,00
CENTRO NATURISTA "SHALON"	38,00	228,00	912,00	10944,00
CENTRO NATURISTA NATURALS GARDEN	350,00	2100,00	8400,00	100800,00
TOTAL	2614,17	15685,00	62740,00	752880,00

Para la proyección de la oferta se consideró los siguientes datos:

Cuadro Nº 5

Datos de la proyección de la oferta	
Ventas anuales y mensuales de los negocios (\$62.740,00 mensual y \$ 752880,00 anual)	
Tasa de crecimiento poblacional anual según el INEC la ciudad de Esmeraldas	3,6%
Meses	12

Fuente: INEC

2.4.1 Proyección de la oferta

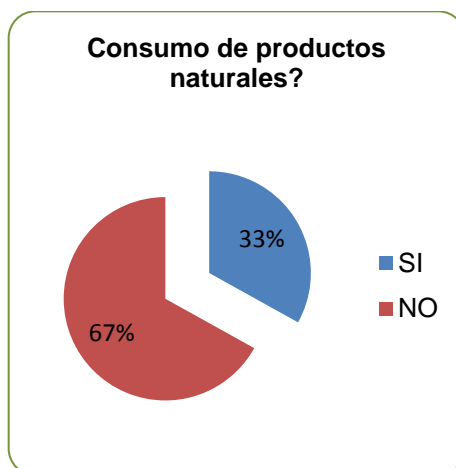
Cuadro N° 5.1

Año	Oferta Mensual	Oferta Anual
2014	\$ 62.740,00	\$ 752.880,00
2015	\$ 64.998,64	\$ 779.983,68
2016	\$ 67.338,59	\$ 808.063,09
2017	\$ 69.762,78	\$ 837.153,36
2018	\$ 72.274,24	\$ 867.290,88
2019	\$ 74.876,11	\$ 898.513,36
2020	\$ 77.571,65	\$ 930.859,84
2021	\$ 80.364,23	\$ 964.370,79
2022	\$ 83.257,35	\$ 999.088,14
2023	\$ 86.254,61	\$ 1.035.055,31

2.5 DEMANDA

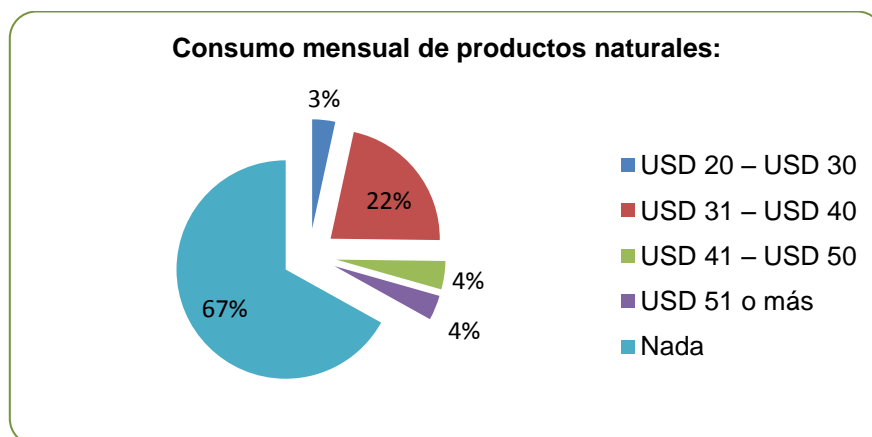
El 33% de los esmeraldeños consumen productos naturales según gráfico n° 1, lo que indica la aceptación de estos tipos de bienes y por ende el negocio podrá seguir en marcha realizando su actividad.

GRÁFICO N° 1



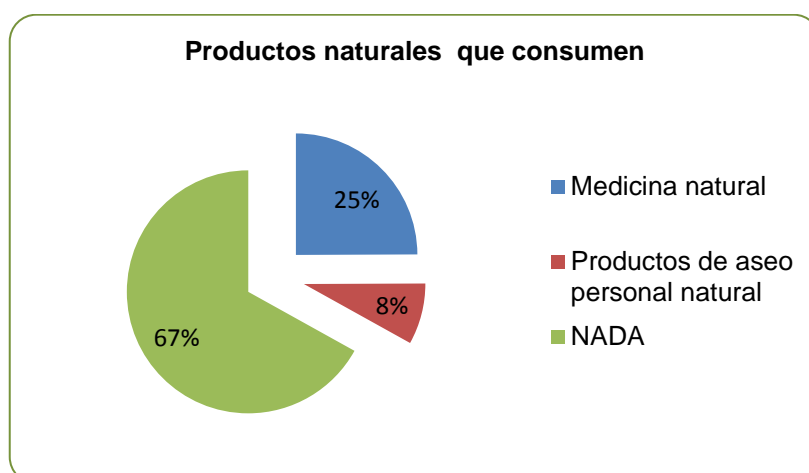
Un 22% de familias dedican de \$31,00 hasta \$40,00 dólares mensuales para adquirir productos naturales según gráfico n° 2.

GRÁFICO N° 2



El consumo de los productos naturales se divide de la siguiente manera: un 25% consume medicina natural que es la mayor demanda de los productos, el otro 8% consume productos de aseo personal como shampoo, aceites, cremas faciales, entre otros, según gráfico n° 3, lo que indica que debería incluirse dentro de la escala de los productos secundarios para la venta, para satisfacer muchas necesidades.

GRÁFICO N° 3



2.5.1 Cálculo de la Demanda

Para el cálculo de la demanda se utilizará como base la información obtenida de las encuestas. La distribución de los ingresos de las familias ecuatorianas en la salud es de 7,30% , su ingreso promedio es de \$650,00 y existen 47.752 familias según el INEC, se tomará un porcentaje conservador del 3,85% respaldando este dato sobre el consumo mensual según las encuestas realizadas en el medio, se manejará el escenario pesimista según el cuadro n° 6, se tendrán presente el 33% de las familias Esmeraldeñas considerando que este es el porcentaje que consumen los productos para realizar el cálculo de la demanda. (Ver gráfico n° 1)

Cuadro N° 6

Consumo mensual	Ingreso familiar	Distribución de los ingresos	Escenario
25,00	650,00	3,85	Pesimista
35,50	650,00	5,46	Medio
45,50	650,00	7,00	Normal
51,00	650,00	7,85	Optimista

Cuadro N° 7

CÁLCULO DE LA DEMANDA

Ingreso promedio por familia	Distribución de los ingresos %	Consumo mensual por familia
\$ 650,00	3,85%	\$ 25,03
$650.00 * 3.85\% = 25.03$		
Familias	% de consumo de Productos Naturales por familias	Total de familias que consumen Productos Naturales
47752	33%	15758

$47752 * 33\% = 15758$		
Total de familias que consumen Productos Naturales	Consumo mensual por familia	Demanda actual
15758	\$ 25,03	\$ 394.422,74
$15758 * 25.03 = 394.422,74$		

2.5.2 Demanda proyectada

Para el cálculo se tomó como base la población objetivo a la cual se le aplicará la tasa de crecimiento estimada por el INEC es de 3,6%.

Cuadro Nº 8

Año	Demanda Mensual	Demanda Anual
2014	\$ 394.422,74	\$ 4.733.072,88
2015	\$ 408.621,96	\$ 4.903.463,50
2016	\$ 423.332,35	\$ 5.079.988,19
2017	\$ 438.572,31	\$ 5.262.867,76
2018	\$ 454.360,92	\$ 5.452.331,00
2019	\$ 470.717,91	\$ 5.648.614,92
2020	\$ 487.663,75	\$ 5.851.965,06
2021	\$ 505.219,65	\$ 6.062.635,80
2022	\$ 523.407,56	\$ 6.280.890,69
2023	\$ 542.250,23	\$ 6.507.002,75

2.6 Venta Proyectada

Estos valores son tomados de las ventas históricas que ha tenido Centro Naturista "EL Jardín del Edén" durante sus años de trayectorias, para la proyección se considera el índice de crecimiento poblacional según el INEC 3,6%.

Cuadro Nº 9

Centro Naturista "EL Jardín del Edén"				
AÑO	Diarias	Semanales	Mensuales	Anuales
2014	\$ 197.46	\$ 1,184.75	\$ 4,739.00	\$ 56,868.00
2015	\$ 204.57	\$ 1,227.40	\$ 4,909.60	\$ 58,915.25
2016	\$ 211.93	\$ 1,271.59	\$ 5,086.35	\$ 61,036.20
2017	\$ 219.56	\$ 1,317.36	\$ 5,269.46	\$ 63,233.50
2018	\$ 227.46	\$ 1,364.79	\$ 5,459.16	\$ 65,509.91
2019	\$ 235.65	\$ 1,413.92	\$ 5,655.69	\$ 67,868.26
2020	\$ 244.14	\$ 1,464.82	\$ 5,859.29	\$ 70,311.52
2021	\$ 252.93	\$ 1,517.56	\$ 6,070.23	\$ 72,842.73
2022	\$ 262.03	\$ 1,572.19	\$ 6,288.76	\$ 75,465.07
2023	\$ 271.46	\$ 1,628.79	\$ 6,515.15	\$ 78,181.82

2.7 Evaluación de la matriz FODA

FORTALEZA

- Experiencia en el producto ofertado (medicinas naturales)
- Capital suficiente para la operación del negocio.

DEBILIDAD

- Vender una línea de productos.
- No contar con un lugar fijo.
- Falta de técnicas administrativas y contables.

OPORTUNIDAD

- Acceder a créditos empresariales para pequeñas empresas.
- El crecimiento económico del país, ayuda al incremento salarial y esto a su vez aumenta el poder adquisitivo del cliente.

AMENAZA

- Alto nivel de competencia.
- 67% de las familias de la ciudad de Esmeraldas desconocen los beneficios de los productos naturales.

2.7.1 Estrategias

Estrategias FO ✓ Establecer una negociación con los proveedores para acceder a créditos con plazos razonables y descuentos por volumen de venta.	Estrategias FA ✓ Promocionar y promover las propiedades y beneficios de los productos naturales a través de la publicidad.
Estrategias DO ✓ Incursionar en más líneas de productos naturales como cosmetología y productos de aseo personal, para incrementar la afluencia del público. ✓ Invertir en la infraestructura, activos fijos y estrategias para mejorar la imagen del local y sus ventas.	Estrategias DA ✓ Ubicar estratégicamente el local para no verse afectado por todos competidores que se encuentran ubicados en el centro de la ciudad.

2.8 Proveedores

Serán los encargados de suministrar los implementos necesarios para poner en funcionamiento el plan de negocio, desde el inventario hasta los suministros de oficinas.

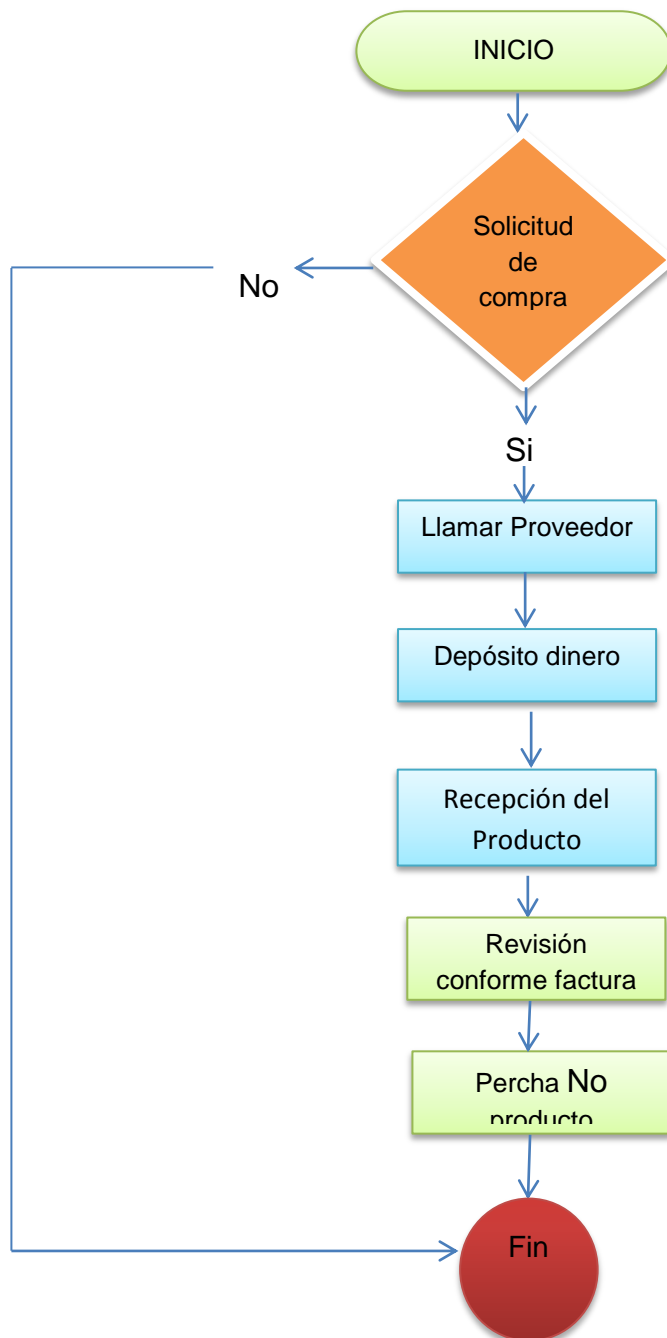
Cuadro Nº 10

PROVEEDOR	PROPIETARIO	DIRECCIÓN	BIENES
JALEA REAL	MARIO ESCOBAR	STO. DOMINGO	INVENTARIO
LIBRERÍA BOLÍVAR	MORILLO TAMAYO MARÍA	BOLÍVAR Y CAÑIZARES	SUMINISTROS DE OFICINA
EL PRESTIGIO	PINILLO CASTILLO LUIS	SALINAS Y 6 DE DICIEMBRE	SUMINISTROS DE OFICINA
PYKA	PACHECO ERAZO MARÍA	OLMEDO Y QUITO	SUMINISTROS DE LIMPIEZA
DEFALVID	CASTELLANO NAJERA ALEX	OLMEDO 635 Y QUITO	MUEBLES Y ENSERES
INDUMASTER	ARROYO BAQUERIZO MARTHA	ELOY ALFARO Y SALINAS	MUEBLES Y ENSERES
VASSYSTEMS TECHNOLOGY	ÁLVAREZ GRANJA MARÍA	AV. LIBERTAD 52- 52 Y MANABÍ	EQUIPOS DE COMPUTO

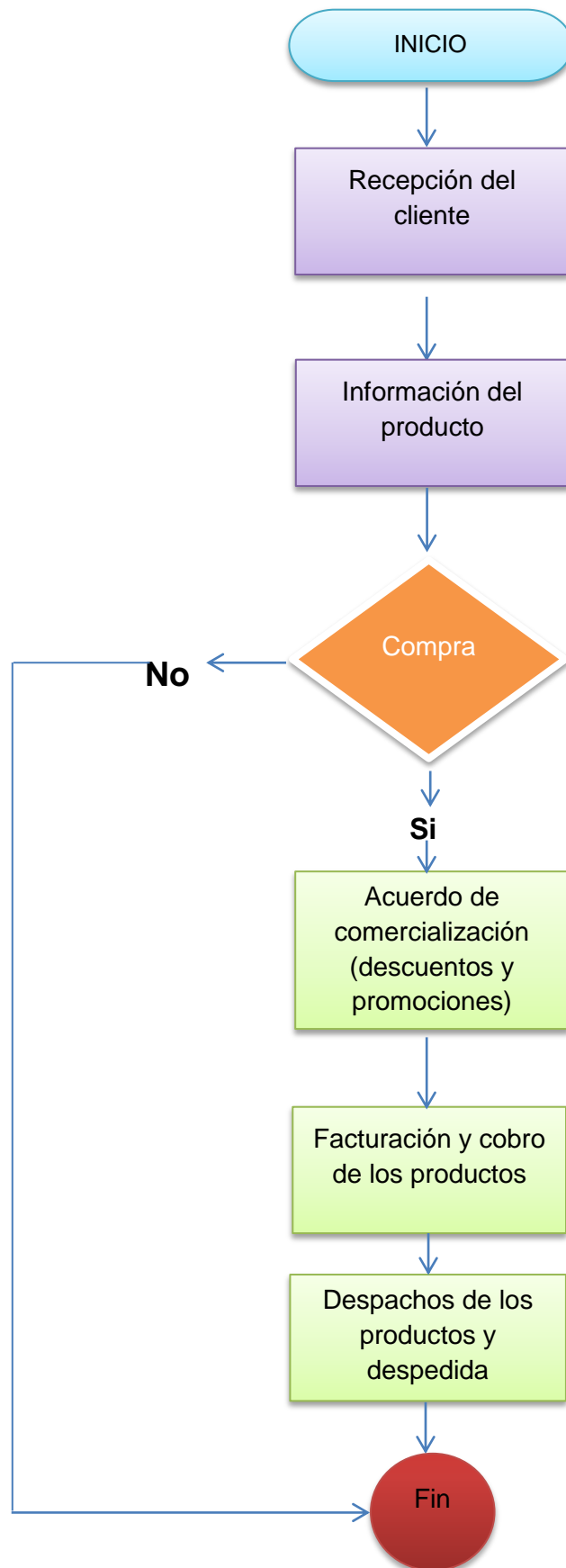
ESTUDIO TÉCNICO

2.9 Flujo de proceso

Proceso de compra de productos



Proceso de venta



2.10 Requerimientos

2.10.1 Inventario

Cuadro Nº 11

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
44 Plantas 500ml	20	2.25	45.00
Adelgazante 500ml	6	2.25	13.50
Anticolesterol 500ml	12	2.25	27.00
Apetikids 500ml	10	2.25	22.50
Artrizan 500ml	20	2.85	57.00
Calcio Magnético zinc 500ml	6	2.85	17.10
Cartílago de Tiburón 500ml	16	2.85	45.60
Cartílago de Tiburón x100	16	1.55	24.80
Chancapiedra 500ml	12	2.25	27.00
Circulmac 500ml	10	2.85	28.50
Colon Clean 500ml	14	2.25	31.50
Complejo B 500ml	8	2.25	18.00
Copa del Indio 500ml	8	2.25	18.00
Cordial Nervios 500ml	8	2.25	18.00
Curaplant 500ml	4	2.25	9.00
Diabetizan 500ml	8	2.25	18.00
Enfermedades de mujer 500ml	12	2.25	27.00
Erectolmac-Rx 500ml	8	2.85	22.80
Eremax 500ml	3	2.25	6.75
Extracto Vida 500ml	20	2.25	45.00
Gastriul Plus 500ml	8	2.85	22.80
Gastrizan 500ml	8	2.25	18.00
Gastrobel 500ml	8	2.25	18.00
Ginseng Royal Jelly x 10 amp	4	2.4	9.60
Ginseng-Cartílago 500ml	12	2.25	27.00
Higado+Riñón 500ml	20	2.25	45.00
Levadura 500mg	2	0.9	1.80
Limpiador Arter Venos 500ml	3	2.25	6.75
Limpieza China 500ml	3	2.25	6.75
Lombrimac Antiparasitario 550ml	6	2.85	17.10
Magicsex 75mg	2	3.3	6.60
Memorex 500ml	20	2.25	45.00
Mero Macho 550ml	20	5.00	100.00
Mosquera Vermijugo 60cc	20	1.50	30.00
Nfocus 500ml	8	2.25	18.00
Nutriclean 500 gr	4	3.95	15.80

Paico Amarillo 70ml	8	1.20	9.60
Panax Ginseng x 10 apm	4	2.4	9.60
Rabano Iodado 120 ml	4	3.00	12.00
Regulador Menstrual 500ml	6	2.25	13.50
Riñosan 500ml	12	2.25	27.00
Rompe Calcumac 500ml	12	2.85	34.20
Rompe quistes 500ml	10	2.25	22.50
Sangre de Drago 30ml	6	0.85	5.10
Tónico Vital Ingles 500ml	4	2.25	9.00
Toro y Tortuga 500ml	12	2.25	27.00
Tos Bronq Asma 500ml	8	2.25	18.00
Varizan 500ml	4	2.25	9.00
Vino Cerebral 500ml	8	2.25	18.00
Vita Hierro 350cc	12	1.98	23.76
Zarzaparrilla 500ml	12	1.60	19.20
		\$	1,167.71

Nota: El cálculo de materia prima es para un mes y se ha estimado de acuerdo a las ventas realizadas históricas del negocio.

2.10.2 Personal Operativo

Estará conformado por un administrador, quien tendrá a cargo el manejo del negocio, un auxiliar contable que estará a cargo de la parte contable de la empresa y dos vendedores, quienes estarán a cargo de la venta al público, uno de ellos adicionalmente estará a cargo de bodega y el otro de caja.

Cuadro N° 12

Rol de Pagos (Primer año)

NOMINA LABORAL								
CANTIDAD	FUNCIÓN	REMUNER A. UNIFICA DA TABLA SECT.	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	VACACION ES	TOTAL BENEFICIO S SOCIALES	TOTAL REMUNER ACIÓN
1	ADMINISTRADOR	500,00	500,00	41,67	41,67	20,83	104,17	604,17
1	AUX. CONTABLE	360,00	360,00	30,00	30,00	15,00	75,00	435,00
1	Vendedor 1	340,00	340,00	28,33	28,33	14,17	70,83	410,83
1	Vendedor 2	340,00	340,00	28,33	28,33	14,17	70,83	410,83
4	TOTAL	1540,00	1540,00	128,33	128,33	64,17	320,83	1860,83

	Mensual	Anual
Total IESS Patronal	187.11	2245.32
Remuneración	1,860.83	22,329.96
TOTAL	2,047.94	24,575.28

Cuadro Nº 12.1

Rol de Pagos (Segundo año)

NOMINA LABORAL										
CANTIDAD	FUNCIÓN	REMUNERA. UNIFICADA TABLA SECT.	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	ADMINISTRADOR	550,00	550,00	45,83	30,00	45,82	137,50	22,92	282,07	832,07
1	AUX. CONTABLE	400,00	400,00	33,33	30,00	33,32	100,00	16,67	213,32	613,32
1	Vendedor 1	360,00	360,00	30,00	30,00	29,99	90,00	15,00	194,99	554,99
1	Vendedor 2	360,00	360,00	30,00	30,00	29,99	90,00	15,00	194,99	554,99
4	TOTAL	1670,00	1670,00	139,17	120,00	139,11	417,50	69,58	885,36	2555,36

	Mensual	Anual
Total IESS Patronal	202,91	2434,86
Remuneración	2555,36	30664,32
TOTAL	2,758.27	33,099.18

2.10.3 ACTIVOS FIJOS

Cuadro N° 13

EQUIPOS INFORMÁTICOS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Computadora	448,00	448,00
1	Impresora	295,72	295,72
	TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		743,72

Cuadro N° 14

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Caja registradora	848,96	848,96
1	Mostrador	392,00	392,00
1	Silla secretaria	140,00	140,00
2	Vitrinas Verticales 160x60	300,00	600,00
5	Vitrinas Mostrador 150x1	440,00	2.200,00
	TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES		4.180,96

Cuadro N° 15

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Teléfono	50,00	50,00
15	Perchas	56,00	840,00
5	Sillas Plásticas	10,80	54,00
1	Dispensador de agua	76,00	76,00
3	Ventilador Pedestal	50,40	151,20
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1.171,20

Total de Activos Fijos \$ 6.095,88

2.10.4 GASTOS OPERACIONALES

Los diferentes gastos están calculados para un año.

Cuadro N° 16

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
	NO FUNGIBLES		-
10	Archivadores folder	2,37	23,70
2	Grapadora	2,81	5,62
2	Perforadora	3,57	7,14
2	Sacagrapas	0,40	0,80
	TOTAL NO FUNGIBLES		37,26
	FUNGIBLES		-
25	Esferos	0,27	6,75
6	Facturero x 100	8,00	48,00
4	Tintas para computadoras	8,04	32,16
4	Remas de hoja bond A4	4,00	16,00
25	Grapas	0,80	20,00
2	Corrector	0,54	1,08
12	Resaltador	0,45	5,40
12	Clips	0,22	2,64
80	Fundas x 100 pequeñas	1,12	89,60
80	Fundas x 100 mediana	1,57	125,60
80	Fundas x 100 grande	1,68	134,40
	TOTAL FUNGIBLES		481,63
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		518,89

Cuadro N° 17

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
	NO FUNGIBLES		-
2	Escobas	3,92	7,84
2	Recogedor de basura	1,68	3,36
2	Trapeador	3,50	7,00
	TOTAL NO FUNGIBLES		18,20
	FUNGIBLES		-
18	Cloro	1,50	27,00
18	Desinfectante	1,50	27,00
12	Deja	2,40	28,80
36	Papel higiénico x 6	1,50	54,00
12	Jabón de tocador	1,75	21,00
	TOTAL FUNGIBLE		157,80
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		176,00

Cuadro N° 18

GASTO DE CONSTITUCIÓN

Permiso de Funcionamiento Municipal	120,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	50,00
Permiso de Funcionamiento MSP	60,00
Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual	152,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	382,00

Cuadro N° 19

SERVICIOS BÁSICOS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
1	Agua	15,00	15,00
1	Energía Eléctrica	20,29	20,29
1	Teléfono	40,00	40,00
	TOTAL DE SERVICIOS BÁSICOS		75,29

TOTAL GASTOS \$ 1,152.18

2.11 Depreciación

Cuadro N° 20

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		4.180,96	
VIDA ÚTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	418,10
DEPRECIACIÓN ANUAL		376,29	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			4.180,96
1	376,29	376,29	3.804,67
2	376,29	752,57	3.428,39
3	376,29	1.128,86	3.052,10
4	376,29	1.505,15	2.675,81
5	376,29	1.881,43	2.299,53
6	376,29	2.257,72	1.923,24
7	376,29	2.634,00	1.546,96
8	376,29	3.010,29	1.170,67
9	376,29	3.386,58	794,38
10	376,29	3.762,86	418,10
	3.762,86		

Cuadro N° 21

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
COSTO		743,72	
VIDA ÚTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10% 74,37	
DEPRECIACIÓN ANUAL		223,12	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			743,72
1	223,12	223,12	520,60
2	223,12	446,23	297,49
3	223,12	669,35	74,37
	669,35		

Cuadro N° 22

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		1.171,20	
VIDA ÚTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10% 117,12	
DEPRECIACIÓN ANUAL		105,41	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.171,20
1	105,41	105,41	1.065,79
2	105,41	210,82	960,38
3	105,41	316,22	854,98
4	105,41	421,63	749,57
5	105,41	527,04	644,16
6	105,41	632,45	538,75
7	105,41	737,86	433,34
8	105,41	843,26	327,94
9	105,41	948,67	222,53
10	105,41	1.054,08	117,12
	1.054,08		

2.12 Localización del Proyecto

La localización está relacionada con la distribución, comercialización y ventas de los productos según Jairo Murcia, 2009 para esto se considerará lugares dotados de infraestructuras, que tenga acceso a servicios básicos como: agua, luz, teléfono, alcantarillado, transporte y sea de fácil acceso para la ciudadanía en general, etc.

2.12 .1 Macro Localización

La localización será en la Provincia de Esmeraldas, Cantón Esmeraldas, Parroquia Vuelta Larga.

Macro Localización del Proyecto



Fuente: Google Earth

2.12.2 Micro Localización

Para establecer la ubicación del negocio se utilizó el método cualitativo por puntos que según Baca Urbina consiste en asignar factores de preferencias a los cuales se les dará un peso según la importancia que se le atribuya.

2.12.2.1 Opciones de Localización:

Para la ubicación del negocio se realizará un cuadro donde tendrá presente los factores como: costo de arrendamiento, accesibilidad para el consumidor y competencia, en función de saber que tan cerca están del local, para determinar según el resultado obtenido la ubicación exacta del Centro Naturista.

Cuadro N° 23

OPCIÓN	DESCRIPCIÓN	COSTO DE ARRENDAMIENTO
A	Salinas y Bolívar	500.00
B	Codesa Vía Principal	300.00
C	Colón e/ Cañizares y Piedrahita	400.00

Cuadro N° 24

Factor Relevante	Peso Asignado	A		B		C	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Fácil accesibilidad	0.2	5	1	5	1	5	1
Costo de Alquiler	0.5	2	1	5	2.5	3.5	1.75
Competencia	0.3	4	1.2	2	0.6	4	1.2
	1.00		3.2		4.1		3.95

La ubicación del negocio lo determina el mayor puntaje del cuadro n° 24 y será al Sur de la Ciudad de Esmeraldas en el sector de Codesa en la vía principal a varios metros del redondel.

Micro Localización del Proyecto



Fuente: Google Earth

2.12.2.1 Diseño del Local



2.13 PLANEACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

2.13.1 Nombre de la empresa

Centro Naturista “El Jardín del Edén”

2.13.2 Misión

El Centro naturista El Jardín de Edén, está dedicada a la comercialización de medicinas naturales, tiene el propósito de prevenir y curar las enfermedades de las familias esmeraldeñas y satisfacer sus necesidades.

2.13.3 Visión

Convertirse en una empresa líder en la distribución y comercialización de productos naturales a largo plazo.

2.13.4 Objetivos

2.14.4.1 Objetivo General

Comercializar y distribuir productos de calidad, a un buen precio a las familias Esmeraldeñas.

2.13.4.2 Objetivo Específicos

- ✓ Comercializar productos naturales para prevenir y curar las enfermedades de las familias esmeraldeñas.
- ✓ Llenar las expectativas del cliente por la atención personalizada en base a sus necesidades.
- ✓ Posicionarse en el mercado local en cinco años.

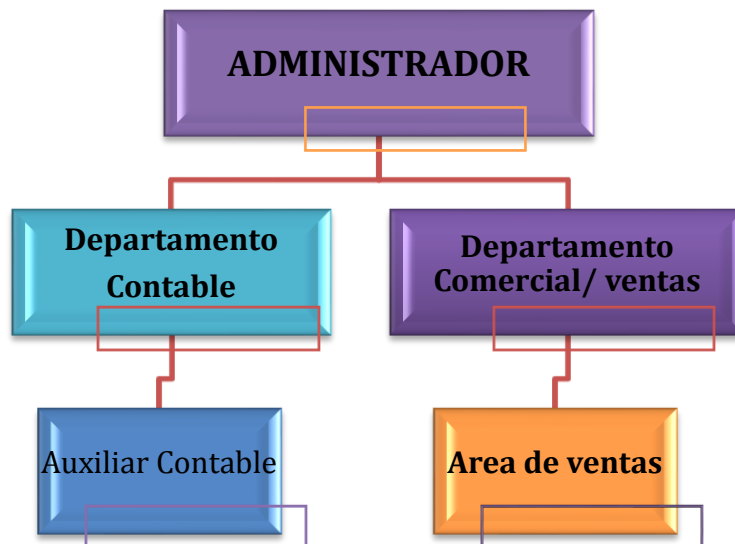
2.13.5 Logotipo



2.13.6 Slogan

Lo mejor de la naturaleza al alcance de tus manos.

2.13.7 Organigrama Funcional



2.13.8 Manual de Funciones

Es una de las partes esenciales para el buen funcionamiento de toda empresa, pues está formada por la descripción de los cargos y funciones que se le designa a cada uno.

2.13.8.1 Perfil del personal requerido

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
CARGO: ADMINISTRADOR	
PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none">➤ Don de mando y manejo de personal.➤ Disponibilidad de tiempo completo.➤ Sólidos conocimientos sobre la medicina natural.➤ Alta capacidad para relacionarse, innovar y crear.	<ul style="list-style-type: none">➤ Analizar la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas.➤ Negociar con los clientes y proveedores.➤ Aprobar la adquisición de productos.➤ Desarrollar estrategias de comercialización.➤ Seleccionar al personal.➤ Guiar y supervisar al personal a cargo.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
CARGO: ASISTENTE CONTABLE	
PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estudiante universitario contable o Bachiller contador. ➤ Conocimientos contables, tributarios y de nómina. ➤ Experiencia 1 año. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manejo de suministros de oficina. ➤ Manejo de caja chica. ➤ Pago a proveedores. ➤ Nómina del personal. ➤ Pagos de servicios básicos. ➤ Elaboración del reporte diario de ventas.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
CARGO: VENDEDOR 1	
PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bachiller. ➤ Conocimientos en medicinas naturales. (cursos) ➤ Responsable y honesto. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender al cliente. ➤ Realizar las ventas. ➤ Realizar la cobranza al cliente. ➤ Colaborar con la limpieza del local.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
CARGO: VENDEDOR 2	
PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bachiller. ➤ Conocimientos en medicinas naturales. (cursos) ➤ Responsable y honesto. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender al cliente. ➤ Realizar las ventas. ➤ Responsable de bodega ➤ Colaborar con la limpieza del local.

2.14 ASPECTOS LEGALES

2.14.1 Tipo de empresa

2.14.1.1 Empresa Unipersonal

Se basa a Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada publicada el día 6 de Enero del 2006, en el registro oficial N° 196, según el Art. 1.- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

2.14.2 Base Legal

✓ RUC

Los requisitos para obtener el RUC son los siguientes;

- Original y copia de la cédula de ciudadanía, para ecuatorianos. En el caso de extranjeros no residentes, deben presentar original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Original del certificado de votación más reciente. (Solo para Ecuatorianos)

- Original y copia de cualquiera (solo uno) de los siguientes documentos que certifique la dirección donde se realizara la actividad económica: Planilla de agua, teléfono o luz de los últimos tres meses.

✓ **Patente Municipal**

La “Ordenanza sustitutiva para la determinación, administración, control y recaudación del impuesto de patente anual y derecho de registro en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Esmeraldas, según el Art. 4. Obligaciones de los sujetos pasivos, expide:

4.1.-Inscribirse en el catastro de impuesto de patente que para la determinación de este impuesto llevará la Dirección Financiera Municipal del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Esmeraldas.

4.2.-Presentar la declaración del patrimonio que posee el contribuyente, destinado a su actividad, en los formularios entregados por la Jefatura de Rentas Municipal, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen.

4.3.-Llevar los libros y registro contables relacionados con la actividad que ejerzan, de conformidad con las disposiciones establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interna, y su reglamento, cuando estos lo exijan.

4.4.- Facilitar a los funcionarios autorizados por la Administración Tributaria Municipal las inspecciones o verificaciones tendientes al control del impuesto de patente anual municipal, exhibiendo las declaraciones, informes, libros, registros y documentos pertinentes para tales efectos y formular las declaraciones que les fueren solicitadas.

4.5.- Concurrir a las oficinas de la Dirección Financiera Municipal, cuando su presencia sea requerida por ésta.

✓ **Permiso de Cuerpo de Bomberos.**

- Llenar la solicitud de inspección de locales comerciales.
- Contar con el informe de visto bueno de los inspectores del cuerpo de bomberos.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Pago por permiso.

✓ **Permiso del Ministerio de Salud.**

Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del MSP Acuerdo Ministerial 818

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.

- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

2.15 Estudio Financiero

Luego de conocer las ventas y cuáles van hacer los requerimientos en cuanto a: equipos de oficina, muebles y enseres, equipos de informática, mercadería, suministros de oficina, suministros de limpieza, entre otros, se procederá a realizar con toda esta información la evaluación financiera la cual nos demostrará los gastos operacionales y financieros, costos y utilidad que se podrían obtener en este plan de negocio y de esta manera saber si es rentable o no el proyecto.

Además para analizar la factibilidad del proyecto se utilizaran indicadores financieros como:

VAN (Valor actual neto): Mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión, se calcula por la suma de los flujos futuros de caja menos la inversión inicial, según (Chaín, 2007).

Se resumen de la siguiente manera:

VAN >0 financiera mente es factible

VAN =0 financieramente es indiferente

VAN <0 financiera mente no es factible

TIR (Tasa interna de retorno): Mide la rentabilidad en porcentaje, en este caso la tasa menor o tasa del proyecto es de 9,10% y para que la inversión sea viable el TIR que se obtenga debe superar este porcentaje.

PRC (Periodo de recuperación de capital): indica en que tiempo se recuperará la inversión.

RCB (Relación costo beneficio): Indica la rentabilidad o no del proyecto en términos monetarios, por cada dólar invertido cuanto se está ganando.

2.15.1 Resumen de Inversión

En el siguiente cuadro se detalla la inversión inicial para la puesta en marcha del plan de negocio, estará compuesta por dos partes la inversión fija que es donde se encuentra los bienes de mayor durabilidad, y que con el pasar del tiempo se los va depreciando, y el capital de trabajo que se ha provisionado por tres meses considerándolos que será necesario cubrir este rubro para que la empresa empiece su actividad formal.

La mercadería se provisionó por un mes, debido a su rotación de salida y entrada y se estima que a medida que va disminuyendo el inventario se podrá ir realizando nuevas adquisiciones.

Cuadro N° 25

RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL			
DESCRIPCIÓN			TOTAL
INVERSIÓN FIJA			
EQUIPOS INFORMÁTICOS			743,72
MUEBLES Y ENSERES			4180,96
EQUIPOS DE OFICINA			1171,2
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA			6095,88
CAPITAL DE TRABAJO			
SUELDOS	3	2017,30	6051,90
SUMINISTRO DE OFICINA	3	43,24	129,7225
ARRIENDO	3	300,00	900,00
PUBLICIDAD	3	44,17	132,50
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	3	14,67	44,00
MERCADERÍA	1	1167,71	1167,71
SERVICIOS BÁSICOS	3	75,29	225,87
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO(ANUAL)			382,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			9033,70
SUBTOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL			15129,58
IMPREVISTO	3%		453,89
TOTAL DE LA INVERSIÓN			15583,47

2.15.2 Financiamiento

Luego de tener conocimiento cual es el monto de inversión inicial, se ha determinado como se financiara el capital, será de la siguiente manera: Capital propio \$10.583,47 que representa un 68% de la inversión y los \$5.000,00 que representan 32% será financiado con un préstamo al Banco Fomento con una tasa de interés del 10% anual, para lo que es microcréditos con destino de comercio y servicios, con pagos mensuales a tres años.

Cuadro N° 26

FUENTES DE FINANCIAMIENTO COSTO DE CAPITAL						
INVERSIÓN INICIAL	15.583,47	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
APORTE PROPIO	10.583,47	0,68	Tasa Pasiva	5,14%	0,0514	0,03491
PRÉSTAMO BANCARIO	5.000,00	0,32	Tasa Activa	11,25%	0,11%	0,00036
TOTAL INVERSIÓN	15.583,47	1,00	TASA DE RENTABILIDAD			0,035269
						3,53%

2.15.3 Balance de Situación Financiera

Cuadro N° 27

BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA			
ACTIVOS		PATRIMONIO	
ACTIVOS NO CORRIENTES		CAPITAL	10.583,47
EQUIPOS DE OFICINA	1.171,20	TOTAL PATRIMONIO	10.583,47
EQUIPOS INFORMÁTICOS	743,72		
MUEBLES Y ENSERES	4.180,96		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTE	6.095,88	PASIVOS	
		PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVOS CORRIENTES		PRÉSTAMO BANCARIO L/P	3.516,10
BANCOS	7.764,16	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3.516,10
SUMINISTRO DE OFICINA	129,73		
SUMINISTRO DE LIMPIEZA	44,00	PASIVO CORRIENTE	
MERCADERÍA	1.167,71	PRÉSTAMO BANCARIO C/P	1.483,90
GASTO DE CONSTITUCIÓN	382,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.483,90
TOTAL ACTIVOS CORRIENTE	9.487,59		
		TOTAL PASIVOS	5.000,00
TOTAL DE ACTIVOS	15.583,47	TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	15.583,47

2.15.4. Estado de Resultado

Cuadro N° 28

CENTRO NATURISTA “EL JARDÍN DEL EDÉN” ESTADO DE RESULTADO		
INGRESOS		
Ventas	4739,00	56.868,00
TOTAL INGRESOS		56.868,00
COSTO DE VENTA		
Mercadería	1.167,71	14.012,52
TOTAL COSTO DE VENTA		14.012,52
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		42.855,48
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Sueldos	1.527,45	18.329,40
Luz	20,29	243,48
Agua	15,00	180,00
Teléfono	40,00	480,00
Publicidad	44,17	530,00
Útiles de Aseo y Limpieza	14,67	176,00
Útiles de Oficina	43,24	518,89
Depreciación de Activos Fijos	58,73	704,81
Gastos de Arriendo	300,00	3.600,00
Décimo Tercer Sueldo	127,29	1.527,45
Décimo Cuarto Sueldo	113,33	1.360,00
Vacaciones	63,64	763,73
Provisión Años de Servicio	381,86	4.582,35
Fondo de Reserva	128,28	1.539,38
Gastos de Constitución	31,83	382,00
IESS Patronal	185,59	2.227,02
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACIÓN		37.144,51
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses Bancarios		487,53
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		487,53
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		37.632,04
UTILIDAD OPERACIONAL		5.223,44
Participación trabajadores	15%	783,52
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		4.439,92
Impuesto a la Renta	22%	976,78
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS		3.463,14
Pago de cuota bancaria		1.483,90
Depreciación de Activos fijos		704,81
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		2.684,05

2.15.5 Cuadro Resumen de Costos Fijos y Variables

Cuadro N° 29

DESCRIPCIÓN	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	2.017,30		2.017,30	24.207,60		24.207,60
Luz	20,29		20,29	243,48		243,48
Agua	15,00		15,00	180,00		180,00
Teléfono	40,00		40,00	480,00		480,00
Publicidad	44,17		44,17	530,00		530,00
Pago de intereses crédito	40,63		40,63	487,53		487,53
Útiles de Aseo y Limpieza	14,67		14,67	176,00		176,00
Útiles de Oficina	43,24		43,24	518,89		518,89
Depreciación de Activos Fijos	58,73		58,73	704,81		704,81
Gastos de Arriendo	300,00		300,00	3.600,00		3.600,00
Provisión años de servicios	381,86		381,86	4.582,35		4.582,35
Fondo de Reserva	128,28		128,28	1.539,38		1.539,38
Gastos de Constitución	31,83		31,83	382,00		382,00
COSTOS VARIABLES						
Mercaderías		1.167,71	1.167,71		14.012,52	14.012,52
TOTAL	3.136,00	1.167,71	4.303,71	37.632,04	14.012,52	51.644,56

2.15.6 Cálculo de Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO = Costo Fijo / 1- (Costo Variable/Ventas)

Cuadro N° 30

	MENSUAL	ANUAL	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO
VENTAS	4,739.00	56,868.00	670232.26
GASTOS FIJOS TOTALES	3,136.00	37,632.04	328472.49
COSTOS VARIABLES TOTALES	1,167.71	14,012.52	165148.11
PUNTO DE EQUILIBRIO	4,161.39	49,936.65	435,873.62

Las ventas que se espera que el negocio tenga es de **\$4.739,00**, pero el punto de equilibrio nos indica que con vender **\$4,161.39** mensual y **\$49,936.65** anual sería lo necesario para no ganar ni perder.

2.15.7 Flujo de Caja Proyectado

Cuadro N° 31

INGRESOS		VIDA ÚTIL DEL PROYECTO										TOTAL
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
Ventas	4739.00	56,868.00	58,915.25	61,036.20	63,233.50	65,509.91	67,868.26	70,311.52	72,842.73	75,465.07	78,181.82	670,232.26
TOTAL INGRESOS		56,868.00	58,915.25	61,036.20	63,233.50	65,509.91	67,868.26	70,311.52	72,842.73	75,465.07	78,181.82	670,232.26
COSTO DE VENTA												
Mercadería	1,167.71	14,012.52	14,516.97	15,039.58	15,581.01	16,141.92	16,723.03	17,325.06	17,948.76	18,594.92	19,264.34	165,148.11
TOTAL COSTO DE VENTA		14,012.52	14,516.97	15,039.58	15,581.01	16,141.92	16,723.03	17,325.06	17,948.76	18,594.92	19,264.34	165,148.11
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		42,855.48	44,398.28	45,996.62	47,652.49	49,367.98	51,145.23	52,986.46	54,893.97	56,870.15	58,917.48	505,084.14
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN												
Sueldos	1,527.45	18,329.40	18,989.26	19,672.87	20,381.10	21,114.81	21,874.95	22,662.45	23,478.29	24,323.51	25,199.16	216,025.80
Luz	20.29	243.48	252.25	261.33	270.73	280.48	290.58	301.04	311.88	323.10	334.73	2,869.60
Agua	15.00	180.00	186.48	193.19	200.15	207.35	214.82	222.55	230.56	238.86	247.46	2,121.44
Teléfono	40.00	480.00	497.28	515.18	533.73	552.94	572.85	593.47	614.84	636.97	659.90	5,657.16
Publicidad	44.17	530.00	549.08	568.85	589.33	610.54	632.52	655.29	678.88	703.32	728.64	6,246.45
Útiles de Aseo y Limpieza	14.67	176.00	182.34	188.90	195.70	202.75	210.04	217.61	225.44	233.56	241.96	2,074.29
Útiles de Oficina	43.24	518.89	537.57	556.92	576.97	597.74	619.26	641.55	664.65	688.58	713.37	6,115.51
Depreciación de Activos Fijos	58.73	704.81	704.81	704.81	481.69	481.69	481.69	481.69	481.69	481.69	481.69	5,486.29
Gastos de Arriendo	300.00	3,600.00	3,729.60	3,863.87	4,002.96	4,147.07	4,296.37	4,451.04	4,611.27	4,777.28	4,949.26	42,428.71
Décimo Tercer Sueldo	127.29	1,527.45	1,582.44	1,639.41	1,698.42	1,759.57	1,822.91	1,888.54	1,956.52	2,026.96	2,099.93	18,002.15
Décimo Cuarto Sueldo	113.33	1,360.00	1,408.96	1,459.68	1,512.23	1,566.67	1,623.07	1,681.50	1,742.04	1,804.75	1,869.72	16,028.63
Vacaciones	63.64	763.73	791.22	819.70	849.21	879.78	911.46	944.27	978.26	1,013.48	1,049.96	9,001.07

Provisión Años de Servicio	381.86	4,582.35	4,747.31	4,918.22	5,095.27	5,278.70	5,468.74	5,665.61	5,869.57	6,080.88	6,299.79	54,006.45
Fondo de Reserva	128.28	1,539.38	1,594.80	1,652.21	1,711.69	1,773.32	1,837.15	1,903.29	1,971.81	2,042.80	2,116.34	18,142.80
Gastos de Constitución	31.83	382.00	395.75	410.00	424.76	440.05	455.89	472.30	489.31	506.92	525.17	4,502.16
IESS Patronal	185.59	2,227.02	2,307.19	2,390.25	2,476.30	2,565.45	2,657.81	2,753.49	2,852.61	2,955.31	3,061.70	26,247.13
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACIÓN		37,144.51	38,456.34	39,815.40	41,000.26	42,458.93	43,970.11	45,535.69	47,157.64	48,837.97	50,578.80	434,955.64
GASTOS FINANCIEROS												
Intereses Bancarios		487.53	311.71	115.06								914.30
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		487.53	311.71	115.06	-	-	-	-	-	-	-	914.30
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		37,632.04	38,768.05	39,930.45	41,000.26	42,458.93	43,970.11	45,535.69	47,157.64	48,837.97	50,578.80	435,869.95
UTILIDAD OPERACIONAL		5,223.44	5,630.23	6,066.16	6,652.23	6,909.05	7,175.12	7,450.77	7,736.33	8,032.18	8,338.68	69,214.20
Participación trabajadores	15%	783.52	844.53	909.92	997.83	1,036.36	1,076.27	1,117.61	1,160.45	1,204.83	1,250.80	10,382.13
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		4,439.92	4,785.69	5,156.24	5,654.40	5,872.70	6,098.85	6,333.15	6,575.88	6,827.36	7,087.88	58,832.07
Impuesto a la Renta	22%	976.78	1,052.85	1,134.37	1,243.97	1,291.99	1,341.75	1,393.29	1,446.69	1,502.02	1,559.33	12,943.05
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		3,463.14	3,732.84	4,021.87	4,410.43	4,580.70	4,757.11	4,939.86	5,129.19	5,325.34	5,528.55	45,889.01
Pago de cuota bancaria		1,483.90	1,659.72	1,856.38								5,000.00
Depreciación de Activos fijos		704.81	704.81	704.81	481.69	481.69	481.69	481.69	481.69	481.69	481.69	5,486.29
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		2,684.05	2,777.93	2,870.30	4,892.12	5,062.40	5,238.80	5,421.55	5,610.88	5,807.03	6,010.24	46,375.31
FLUJO NETO		2,684.05	2,777.93	2,870.30	4,892.12	5,062.40	5,238.80	5,421.55	5,610.88	5,807.03	6,010.24	46,375.31

El flujo de efectivo está proyectado para 10 años, refleja las ventas, costos y gastos anuales, y a partir de estos datos se obtiene la rentabilidad por cada año ya descontada todas sus obligaciones tributarias. La rentabilidad del proyecto es de 4,72% en el primer año, y se tomó como índice de proyección el porcentaje de inflación obtenido de la pág. del Banco Central.

Cuadro N° 32

RENTABILIDAD			
TOTAL DE INGRESOS	FLUJO NETO CAJA		AÑOS
56,868.00	2,684.05	4.72%	1
58,915.25	2,777.93	4.72%	2
61,036.20	2,870.30	4.70%	3
63,233.50	4,892.12	7.74%	4
65,509.91	5,062.40	7.73%	5
67,868.26	5,238.80	7.72%	6
70,311.52	5,421.55	7.71%	7
72,842.73	5,610.88	7.70%	8
75,465.07	5,807.03	7.69%	9
78,181.82	6,010.24	7.69%	10

2.15.8 Cuadro de Indicadores del proyecto

Cuadro N° 33

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	37,548.28
INVERSION INICIAL	15,583.47
VAN	21,964.82
PRC	5.06
TIR	17.99%
R.C.B.	1.98
RENTABILIDAD SIMPLE	19.76

VAN (Valor Actual Neto): Como resultado dio \$ 21,964.82 lo que indica que el proyecto es rentable ya que el VAN es mayor a cero.

PRC (Periodo de recuperación en años): Nos indica en que tiempo se recuperara lo invertido, en este caso nos da 5.06 quiere decir que a partir del quinto año se ira recuperando la inversión.

TIR (Tasa Interna de Retorno): Es otro indicador que mide la rentabilidad del proyecto en este caso da 17.99% siendo mayor que la tasa del mercado que es 3.53%, se puede entonces indicar que es rentable el proyecto.

RCB (Relación Costo Beneficio): Indica que se ganara 1,98 centavos por cada dólar invertido.

2.15.9 Análisis de Sensibilidad

2.15.9.1 Escenario Conservador

Cuadro N° 34

ESCENARIO	
PROBABLE	
VAN	21,964.82
PRC	5.06
TIR	17.99%
R.C.B.	1.98
RENTABILIDAD SIMPLE	19.76

Este escenario se realizó en base a la información obtenida de las ventas realizadas en años anteriores y su proyección en base al índice de crecimiento poblacional, donde se puede concluir que la inversión realizada se recuperará a partir del quinto año y el VAN (Valor Actual Neto) será de \$21,968.82 en términos monetarios y en porcentaje la TIR (Tasa Interna de Retorno) da 17,99% siendo más alta que la tasa del proyecto que es 3,53%, este escenario es el más acertado ya que fue realizados con datos que demuestra una inversión y ganancia real.

2.15.9.2 Escenario Optimista

Cuadro N° 35

ESCENARIO	
OPTIMISTA	
VAN	39,187.38
PRC	3.02
TIR	21.35%
R.C.B.	3.31
RENTABILIDAD SIMPLE	33.07

En este escenario los costos han aumentado en un 10% y las ventas en un 5% que es lo que el Centro Naturista se propone al implementar este plan de negocio, por ende el VAN a aumentado a \$ 39,187.38 y el tiempo en recuperar la inversión ha disminuido a cuatro años, este es considerado el escenario optimista porque genera mayor rentabilidad.

2.15.9.3 Escenario Pesimista

Cuadro N° 36

ESCENARIO	
PESIMISTA	
VAN	3,710.90
PRC	18.14
TIR	8.00%
R.C.B.	0.55
RENTABILIDAD SIMPLE	5.51

Si se proyecta en este escenario con una disminución de las ventas en un 5% la inversión no sería factible, pues el VAN da 3,710.90 en diez años, la TIR da un 8% que aunque no es inferior a la tasa del proyecto no es rentable, además el tiempo de recuperación es irrazonable, por lo que en este tipo de escenario no es aconsejable invertir.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

2.16 Conclusiones

- ✚ Se pudo determinar por medio del estudio realizado que existe un porcentaje del 33% de familias esmeraldeñas que consumen productos naturales, debido a la creencia de las mismas, lo que indica que el negocio debe seguir en marcha.
- ✚ Con la implementación del plan de negocio se permitirá que se desarrolle una imagen corporativa del Centro Naturista, pues se ha realizado un organigrama y manual de funciones donde identifica las labores a desempeñar de cada funcionario, para el mejoramiento de cada área e incrementar su rentabilidad.
- ✚ Al realizar el análisis de sensibilidad en el proyecto se mantendrá en el escenario probable pues fue realizado con datos reales que nos indica que es factible la implementación del plan de negocio, según los indicadores:

VAN (Valor Actual Neto)	22,948.32
PRC (Periodo de recuperación del Capital)	5.05
TIR (Tasa Interna de Retorno)	17.77%
RENTABILIDAD	19.81

2.17 Recomendaciones

- ✚ Poner en marcha la ejecución del plan de negocio ya que de acuerdo al estudio financiero es factible la aplicación del mismo.
- ✚ Implementar las estrategias que se obtuvieron al realizar el FODA, una de las principales es promocionar el consumo de los productos naturales y dar a conocer sus beneficios, para incrementar el consumo por parte de los clientes.
- ✚ Dar a conocer a los empleados los objetivos de la empresa para que todos estén direccionados hacia una misma meta que cumplir.
- ✚ Realizar una capacitación dirigida a todos los trabajadores del negocio en los aspectos técnicos de los productos y de atención al cliente, pues la mayoría de las personas desconocen los beneficios y propiedades de la medicina natural, y en este sentido la atención adecuada y asesoría al momento de realizar las ventas es vital para asegurar la lealtad del cliente.

BIBLIOGRAFIA

(MSP), M. D. (2014). *MINISTERIO DE SALUD PUBLICA MSP*. Recuperado el 10 de 09 de 2014, de MINISTERIO DE SALUD PUBLICA MSP: <http://www.salud.gob.ec/>

BACA URBINA, G. (2010). Evaluación de Proyectos. En G. BACA URBINA, *Evaluación de Proyectos* (pág. 2). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.

Chaín, N. S. (2007). Proyecto de Inversión. Formulación y Evaluación. En N. S. Chaín, *Nassir Sapag Chaín* (pág. 253). Mexico: Pearson Educación de México S.A. de C.V.

Cujilema M., C. D. (2006). Manual de Plantas Medicinales. *Manual de Plantas Medicinales*. Guayaquil, Ecuador: Subsecretaria Regional de Salud Costa Insular.

INEC. (s.f.). *INEC*. Recuperado el 22 de 08 de 2014, de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Intelectual, I. d. (s.f.). *Instituto de Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual*. Recuperado el 21 de 10 de 2013, de Instituto de Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual: <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/propiedad-intelectual/>

Jairo Murcia, F. D. (2009). Proyectos, formulación y criterios de evaluación . En F. D. Jairo Murcia, *Jairo Murcia, Flor Díaz, Victor Duarte, Jorge Ortega, Leonardo Santana, Magda Gonzales, Gonzalo Oñate, Carlos Baca*. (págs. 239, 241, 246, 247, 248, 251). Bogota: Alfaomega Colombiana S.A., Bogota.

Navero, J. A. (2009). *Plan de Negocio*. (Vertice, Ed.) España, España: Vertice.

Revista Fitoterapia . (2000). *Fitoterapia.net*. Recuperado el 04 de 10 de 2013, de Fitoterapia.net: http://www.fitoterapia.net/revista/pdf/RDF1_1_PLANTAS.pdf

Sánchez, P. (5 de 10 de 2013). Evolución del Centro Naturista el Jardín del Edén. (K. Castillo, Entrevistador)

Sapag Chaín, N. (2007). *Proyecto de Inversión. Formulación y Evaluación* (Vol. 1). (M. F. Castillo, Ed.) México: Pearson Educación de México.

SRI. (03 de 2014). *SRI*. Recuperado el 12 de 08 de 2014, de SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

ANEXOS

Ficha de observación

FICHA DE OBSERVACIÓN: DIRECTA		FICHA N.
Tema:		
Lugar:	Investigador:	
Fecha de observación:	Fuente:	
OBSERVACIONES		

MODELO DE ENCUESTA

La siguiente encuesta tiene un fin académico y como objetivo obtener información para poner en marcha el “Plan de negocio para el Centro Naturista El jardín del Edén dedicada a la distribución y comercialización de productos naturales”, por tal motivo se le agradece por su colaboración, contestando con sinceridad las siguientes preguntas:

Marque con una X el casillero que Ud. escoja conveniente.

1 ¿Consume Ud. productos naturales?

SI NO

2 ¿Con qué frecuencia Ud. consume productos naturales?

Diario	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	

3 Dentro de estos productos naturales Ud. consume:

Medicina natural	
Cosmetología Natural	
Productos de aseo personal natural	
Otros	

4 ¿Cuál es la marca de productos naturales que Ud. más consume?

Nature's Pharma	
Onli Plus	
Natura`s Graden	
Omnilife	
Otros	

5 Su consumo mensual de productos naturales es de:

USD 20 – USD 30	
USD 31 – USD 40	
USD 41 – USD 50	
USD 51 o más	

6 ¿Por qué prefiere comprar productos naturales?

Precio	
Calidad	
Sana	
Marca	
Recomendación personal	

7. Al momento de realizar sus compras por que se inclina:

Calidad de atención	
Promoción	
Variedad	
Otros	

8. ¿Dónde realiza sus compras de productos naturales?

Centros Naturistas	
Farmacias	
Revistas	
Otros	

MODELO DE ENTREVISTAS A COMERCIANTES

Nombre del Negocio:

Cargo:

Fecha:

Dirección:

1 ¿Tiene proveedores fijos que le faciliten los productos que comercializan, de donde son?

2 ¿Cada qué tiempo realiza sus pedidos?

3 ¿Con qué frecuencia le compran sus clientes?

4 ¿Cuánto vende mensualmente?

PROFORMAS

PROFORMA		DEFALVID	
001-001-00 0001156		CASTELLANOS NAJERA ALEX OMAR	
R.U.C. 1717396855001		Dirección: OLMEDO 635 Y QUITO Teléfono: 2 453-511 / 080662960	
FECHA DE EMISIÓN		ESMERALDAS - ECUADOR	
DÍA	MES	AÑO	
24	7	2014	
Cliente(es): KAREN CASTILLO		Guía de Remisión :	
Dirección: PROPIA N° 2			
RUC/C.I.: 0803198150			

Cant.	DESCRIPCION	V. Unitario	V. TOTAL
2	VITRINAS VERTICALES ALUMINIO NATURAL VIDRIO CLARO 160 X 60		300
2	VITRINAS HORIZONTAL ALUMINIO NATURAL VIDRIO CLARO 100 X 1		440
1	VITRINA PANDORALICA ALUMINIO NATURAL VIDRIO CLARO 130 X 150		360

<p style="font-size: small;">Original Adquiriente / Copia Emisor / Copia sin Valor / Borrador</p> <p style="font-size: x-small;">Vallejo Franco Ruth Elizabeth / Talleres Defalvid / Aut. 1722 / Telefono: 2452-070 RUC: 0800670853001 / F. Ingres. 5/06/2002 / del 1101 al 1200</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-right: 10px;"> <p style="font-size: x-small;">Recibi Conforme</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p style="font-size: x-small;">DEFALVID ALUMINIO Y VIDRIO Gina Najera Tel: 080662960 0803198150</p> </div> </div>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Sub - Total \$</td><td></td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Descuento \$</td><td></td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">IVA 0 % \$</td><td></td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">IVA 12% \$</td><td></td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">TOTAL \$</td><td style="text-align: center; font-size: large;">1100⁰⁰</td></tr> </table>	Sub - Total \$		Descuento \$		IVA 0 % \$		IVA 12% \$		TOTAL \$	1100 ⁰⁰
Sub - Total \$											
Descuento \$											
IVA 0 % \$											
IVA 12% \$											
TOTAL \$	1100 ⁰⁰										

KAREN CASTILLO MARIA
AUGUSTA

Descripción:

LIBRERIA BOLIVAR
RUC: 0800334021001
Maria Augusta Morillo
Esmeraldas - Ecuador

Proforma #: 200
Fecha: 24/07/2014
Cliente: KAREN CASTILLO PRADO
CI/RUC: 0802188150

Teléfono: 0
Dirección: PROPIETA 2

Código	Detalle	Cant.	Precio	Desc.	SubTotal
629	ARCHIVADOR OF/IDEAL NEGRO VINIL	10.00	2.27	0.00	22.66
145	E. BIC CAJA FINO AZUL	4.00	6.07	0.00	24.29
252	ESFERO BIC P/P	4.00	0.27	0.00	1.07
149	PAPEL BOND A4 COPYLASER 75G	2.00	4.00	0.00	8.00
50070	GRAPADORA SAXXI H3611-30	2.00	2.81	0.00	5.63
849	PERFORADORA SAXXI H3212-80	2.00	3.57	0.00	7.14
12589	SACAGRAPAS SAXXI H3102	2.00	0.40	0.00	0.80
477	GRAPAS 26/6 ALEX	20.00	0.80	0.00	24.11
210	CORRECTOR BEXTER	2.00	0.54	0.00	1.07
230	RESALTADOR LINEAZUL AMARILLO	12.00	0.45	0.00	5.36
476	CLIPS ALEX	12.00	0.22	0.00	2.66
0103438852	TINTA EPSON T6641 NEGRO	1.00	8.04	0.00	8.04
0103438853	TINTA EPSON T6642 AZUL	1.00	8.04	0.00	8.04
010343885	TINTA EPSON T6643 MAGENTA	1.00	8.04	0.00	8.04
01034388	TINTA EPSON T6644 AMARILLO	1.00	8.04	0.00	8.04

Nota:

Suma		\$135.95
Descuento	0.00 %	\$0.00
Valor Neto		\$135.95
IVA		\$15.35
Recargo	0.00 %	\$0.00
Total Proforma		\$151.30

US: 2 USUARIO

Fecha: 24/07/2014
Hora: 11:22:33

PROFORMA
LIBRERIA BOLIVAR



VASSYSTEMS TECHNOLOGY

Dirección: Av. Libertad 52-52 y Manabi
Teléfonos: 2714563
Email : cvascer@msn.com

PROFORMA

Realizada por:
CALDERON SALTOS NATALIA LISSETH

Proforma No.: **0000001722**

Fecha: **martes 22, julio 2014**

Hora: **15:10:21**

Validez de Proforma **8 días**

DATOS DEL CLIENTE

Nombre:	CONSUMIDOR FINAL	Teléfonos:	999999999
Dirección:	CONSUMIDOR FINAL	CC / RUC:	999999999

FORMA DE PAGO : EFECTIVO

Cuota de Entrada:	Saldo:	Número de Cuotas:	Valor de Cuota:
0.00 (0.00 %)	\$ 0.00	0	\$ 0.00

Código	Cantidad	Unidad	Descripción de Artículo	Valor Unit.	Descuento	Valor Total
SX-C98106	1.00	UNID.	COMBO CASE QUIASAD SX-C-9810B MICRO SLIM	49.84	0.00	49.84
735858278706	1.00	UNID.	PROCESADOR INTEL CORE I3 4150 3.5GHz 3MB	158.18	0.00	158.18
802700905768	1.00	UNID.	MAINBOARD BIOSTAR H81MHV3 COREI7 LGA1150	60.28	0.00	60.28
4713435792889	1.00	UNID.	MEMORIA ADATA DIMM 4GB PC-1333 DDR3	56.41	0.00	56.41
HDDWD500GB	1.00	UNID.	DISCO DURO WESTER DIGITAL 500GB	70.22	0.00	70.22
GH24N590	1.00	UNID.	DVD-RWRITER LG GH24N590	20.27	0.0000	20.27
2113082401011	1.00	UNID.	LECTOR DE MEMORIA USB 2.0 7 EN 1	4.24	0.00	4.24
858277100004	1.00	UNID.	REGULADOR CDP R2C-AVR100B 1000	11.89	0.00	11.89
719192199604	1.00	UNID.	MONITOR LG 20 20M35A-B LED	124.21	0.00	124.21
010343904675	1.00	UNID.	IMPRESORA EPSON L355 MULTIFUNCION	284.99	0.0000	284.99
4710728127960	1.00	UNID.	WEB CAM OMEGA 8.0MP 362748	10.66	0.00	10.66
091163804703	1.00	UNID.	AUDIFONO MICROFONO GENIUS HS-02B	4.87	0.00	4.87

SUBTOTAL	856.05
DESCUENTO 7.00%	59.92
SUBTOTAL IVA 12%	796.13
TOTAL IVA	95.54
TOTAL	891.66



Firma Cliente

Centro PIKA PROFORMA
 Pacheco Eraso Maria Virginia 0002266
 Matriz: Quito s/n y Av. Olmedo Telf.: 2 452-310
 Establ.: Av. Olmedo s/n y Quito Telf.: 2 452-310
 Esmeraldas - Ecuador

RUC: 1704261773001 RUC/CL: 0803188150

Sr. (es): CASTILLO KAREN

Dirección: PROPICIA 2 Fecha: 24/07/2014

Cant.	DESCRIPCION	P. Unit.	V./Venta
36	FUNDAS BASURA MEDIANA	1,00	36,00
36	FUNDAS BASURA GRANDE	1,50	54,00

Original Cliente / Copia Entero

Sub total 12%

Sub total 0%

Descuento

Sub total 80,36

IVA 12% 9,64

TOTAL \$ 90,00

Valle Santos José Luis / SEMP&IMP Telf: 05-2711935 / Imp. del 2001 al 2009

Centro PIKA PROFORMA
 Pacheco Eraso Maria Virginia 0002265
 Matriz: Quito s/n y Av. Olmedo Telf.: 2 452-310
 Establ.: Av. Olmedo s/n y Quito Telf.: 2 452-310
 Esmeraldas - Ecuador

RUC: 1704261773001 RUC/CL: 0803188150

Sr. (es): CASTILLO KAREN

Dirección: PROPICIA 2 Fecha: 24/07/2014

Cant.	DESCRIPCION	P. Unit.	V./Venta
1	DISPENSADOR AGUA		68,00
3	VENTILADOR PLUMA	45,00	135,00
3	TRAMO MOBILIDAD	5,00	15,00
5	SUMOS MANSUELAS	9,65	48,25
1	PROTECTOR BASURA	1,50	1,50
12	FUNDAS DE BASURA	1,00	12,00
2	ESCOBAS	3,50	7,00
2	TRAPADOR	3,50	7,00
36	PAG DUNA #4	1,40	50,40

Original Cliente / Copia Entero

Sub total 12%

Sub total 0%

Descuento

Sub total 307,28

IVA 12% 36,87

TOTAL \$ 344,15

Valle Santos José Luis / SEMP&IMP Telf: 05-2711935 / Imp. del 2001 al 2009



RUC: 1792166594001
 COMERCIALIZADORA
 JALEAREAL CIA. LTDA.

COMERCIALIZADORA "JALEAREAL"

CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCION N° HAC-DCORCEC10-00047 DEL 19-02-2010



"OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD"
 Sucursal: Av. 3 de Julio 578 entre Lata y Cueta
 Mejía: Calle Cocalpas #405 y Av. Quito
 Telf: 2791 - 4761 3745-117 / 27931122
 comercializadora_jaleareal@hotmail.com
 Santo Domingo - Ecuador

FACTURA
004-001-000017689

Autoriz. S.R.L. 1113378144 Fecha de Autorización: 20 Agosto 2010

CLIENTE: **SANCHEZ RAMIREZ PEDRO** CIUDAD: **SANTO DOMINGO S/D** DIR: **23/07/2014** VENDEDOR: **23/07/2014**

QUIA REM: **080058413-8** R.U.C./C.I.: **701408** TELF: **701408** FORMA DE PAGO: **No. 0000017689**

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
6	358422	ROMPE QUISTES 500ML JAR N.PH		
3	358232	— CEREBRAX 500ML JAR N.PH	2.25	18.00
3	358382	— HIGADO+RIÑON 500ML N.PH	2.25	18.00
3	358243	— RIFOSAN 500ML JAR N.PH	2.25	18.00
3	358271	— COLON CLEAN 500ML JAR N.PH	2.25	18.00
3	359516	— ERECMAX 500ML JAR N.PH	2.25	18.00
4	358424	— ANTICOLESTEROL 500ML JAR N.PH	2.25	18.00
4	359983	— LIMPIEZA CHINA 500ML JAR N.PH	2.25	9.00
4	358425	— LIMPIADOR ARTER VENOS 500ML N.PH	2.25	9.00
4	358574	— 44 PLANTAS 500ML JAR N.PH	2.25	9.00
10	401636	— VINO CEREBRAL 500ML JAR N.PH	2.25	9.00
4	359521	— TONICO VITAL INGLES 600ML JAR N.PH	2.25000	22.50
6	7862105471313	— NUTRICLEAN 500GR ZAPHIREDELOR	2.25000	9.00
3	7862109171305	— CARTILAGO TIBURON 500ML LABMAC	3.95000	23.70
3	7862109171813	— GASTRIUL PLUS 500ML LABMAC	2.95000	8.85
3	7862109172726	— ERECTOLMAC-RX 500ML LABMAC	2.95000	8.85
3	7862109173138	— CIRCULMAC 500ML JAR LABMAC	2.95000	8.85
5	34982	— ZARZAPARRILLA 500ML JBE NATURISOL	2.95000	8.85
10	7861000170024	— VITA HIERRO 350CC JBE NATURISOL	1.60000	8.00
12	34137	— MERO MACHO 950ML JBE ESCULAPIO FITO	1.98000	19.80
6	7861000222817	— MOSQUERA VERMIGUGO 50CC NATURISOL	5.00000	60.00
3	679450	— RABANO IODADO 120 ML NATUSIL	1.50000	12.00
10	358640	— BOLDO MONTE J.R	3.00000	9.00
6	7862102910013	— LEVADURA 500MG X 100TAB ECUANATU	0.30000	3.00
1	7862106601547	— PANAX GINSENG X 10 AMP ONLY NATURA	0.90000	5.40
2	7862105832490	— PROSTALEY 500MG X 30+10 CAP NATURE	2.40000	2.40
2	7862106681630	— GINSENG ROYAL JELLY X 10 AMP ONLY N	5.50000	11.00
3	7862109171806	— CALCIO MAGNESIO ZINC 500ML LABMAC	2.40000	4.80
3	7862109171868	— TOSMAC TOS BRONQUIDOS ASMA 500ML LAB	2.95000	8.85
			2.85000	5.55

Trescientos Ochenta y Cinco dólares con 90/100

Sum: _____ dólares

[Firma]
 FIRMA RESPONSABLE

[Firma]
 FIRMA CLIENTE

SUB-TOTAL	385.90
DESCUENTOS	0.00
SUB-TOTAL 0%	385.90
SUB-TOTAL 12%	0.00
IMPORTE I.V.A.	0.00
Otros	0.00
TOTAL A PAGAR \$	385.90

ORIGINAL: Cliente / COPIA VERDE: Emisor / COPIA ROSADA: No válida para Crédito Tributario
 DEBE CANCELAR CON CHEQUE CRUZADO A LA ORDEN DE: COMERCIALIZADORA JALEAREAL
 O DEPÓSITO EN LA C.A. CORRIENTE 216630-33 BCO. DEL PICHINCHA

PUBLI-PRINT - Avenida Benito Salazar - Av. 2802 - Loja - Ecuador - Tel: 078 2511111 - Fax: 078 2511111 - Email: info@publi-print.com



RUC: 1792186594001
 COMERCIALIZADORA
 JALEAREAL C.A. LTDA

COMERCIALIZADORA "JALEAREAL"

CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCION N° HAC-GCORCEC10-00047 DEL 10-02-2010



"OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD"
 Sucursal: Av. 3 de Julio 378 entre Loja y Cuenca
 Matriz: Calle Coca-cola # 408 y Av. 2 de
 Feb. 2779 - 475 2785-112 / 2783102
 comercializadora_jaleareal@hotmail.com
 Santo Domingo - Ecuador

FACTURA
 004-001-000017625
 Autoriz. S.R.L. 1113378144 Fecha de Autorización: 20/Ago/2013

CLIENTE: **SANCHEZ RAMIREZ PEDRO ARNULFO** GUAREN.: **0800064138**
 CIUDAD: **ESMERALDAS** DIR.: **ESMERALDAS** TELF.: **2701478**
 FECHA: **03/05/2014** VENDEDOR: **03/05/2014** FORMA DE PAGO: **No. 0000017625**

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
2	7861060302373	MAGICSEX 75MG 10TABL	3.30	6.60
10	359244	EXTRACTO VIDA 500ML JAR N.PH	2.25	22.50
36	600636	PURGANTE SEVEN LAX 20GR GARMA BIOLA	0.16	6.40
36	34190	PURGANTE 7 PEPAS FRUTAS 20GR HERBAN	0.20	7.20
5	388516	ERECMAX 500ML JAR N.PH	2.25	11.25
12	7861000170024	VITA HIERRO 350CC JBE NATURISOL	1.98	23.76
3	400183	VITA HIERRO 750CC JAR NATURISOL	3.90	11.70
10	34992	ZARZAPARRILLA 500ML JBE NATURISOL	1.98	19.80
15	34137	MERO MACHO 500ML JBE ESCULAPIO FITO	5.00	75.00
6	359243	RIÑOSAN 500ML JAR N.PH	2.25	11.25
6	358410	TDS BRONQ ASMA 500ML JAR N.PH	2.25000	11.25
6	33887	TORO Y TORTUGA 500ML JAR N.PH	2.25000	11.25
6	358270	COMPLEJO B 500ML JAR N.PH	2.25000	11.25
6	358245	ENFERMEDADES MUJER 500ML JAR N.PH	2.25000	11.25
6	368515	CHANCAPIEDRA 500ML JAR N.PH	2.25000	11.25
6	368569	ADELGAZANTE 500ML JAR N.PH	2.25000	6.75
6	368408	CORDIAL NERVIOS 500ML JAR N.PH	2.25000	6.75
6	401633	NFOCUS 500ML JAR N.PH	2.25000	9.00
6	368422	ROMPE QUISTES 500ML JAR N.PH	2.25000	13.50
10	203	PAICO AMARILLO 70ML JAR N.PH	1.20000	12.00
6	7862109171876	LOMBRIMAC ANTIPARASITARIO 500ML LAB	2.85000	6.55
6	368232	CEREBRAY 500ML JAR N.PH	2.25000	11.25
6	368285	PROSTA PHARMA 500ML JAR N.PH	2.25000	13.50
6	401539	GASTROBEL 500ML JAR N.PH	2.25000	11.25
4	7862109172049	ROMPE CALCUMAC 500ML LABMAC	2.85000	11.40
3	2315	PROSTASAN X100 CAP 300 MG PRAME	1.56000	4.68
3	2325	CARTILAGO TIBURON X100 300MG PRAME	1.56000	4.68
2	2330	PASUGH DIABETIZAN X100 300MG PRAME	1.56000	3.12
10	402465	CHANCAPIEDRA MONTE GRANDE J.R.	1.00000	10.00

Trescientos Ochenta y Tres dolares con 82/100.

Sum:

SUB-TOTAL	383.82
DESCUENTOS	0.00
SUB TOTAL 0%	383.82
SUB TOTAL 12%	0.00
IMPORTE I.V.A.	0.00
Otros	0.00
TOTAL A PAGAR \$	383.82

Jalea Real Cía. Ltda.
DESPACHADO - ALMACÉN 3

[Firma]
 FIRMA RESPONSABLE

[Firma]
 FIRMA CLIENTE

ORIGINAL: Cliente / COPIA VERDE: Emisor / COPIA ROSADA: No válida para Crédito Tributario
 SE DEBE CANCELAR CON CHEQUE CRUZADO A LA ORDEN DE: COMERCIALIZADORA JALEAREAL
 O DEPOSITO EN LA CTA. CORRIENTE 2188891131 BDO. DEL PICHINCHA



RUC: 1792166594001
 COMERCIALIZADORA
 JALEAREAL CIA. LTDA.

COMERCIALIZADORA "JALEAREAL"

CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCIÓN N° NAC-GCORCERC10-00047 DEL 19-02-2010

"OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD"
 Sucesor: Av. 3 de Julio 373 entre Lima y Chucuito
 Matriz: Calle Cosmopolita 4-405 y Av. Quilo
 Telf: 2758 - 479 / 3745-117 / 3793152
 comercializadora_jaleareal@hotmail.com
 Santo Domingo - Ecuador

FACTURA

004-001-000017560

Autoriz. S.R.S. 1113379144 Fecha de Autorización: 28/Ago/2013

CLIENTE:	DIR.:	GUAREM.:	R.U.C./C.I.:
CIUDAD:	FECHA:	VENDEDOR:	TELEF.:
PR000050	02/04/2014	SARITA	0800664139
SANCHEZ RAMIREZ PEDRO		FORMA DE PAGO: EF	

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
3	358420	LIDIFORON ARTER VENOS 500ML N.P.H.	2.25	6.75
4	358422	ROFFE QUIESTES 500ML JAR N.P.H.	2.25	9.00
3	358408	CORDIAL NERVIOS 500ML JAR N.P.H.	2.25	6.75
3	358421	URIZAN 500ML JAR N.P.H.	2.25	6.75
3	358574	44 PLANTAS 500ML JAR N.P.H.	2.25	6.75
4	7862109173139	CIRCULMAC 500ML JAR LABMAC	2.85	11.40
4	7862109171905	CARTILAGO TIBURON 500ML LABMAC	2.85	11.40
3	7862109172728	ERECTUMAC-RX 500ML LABMAC	2.85	8.55
5	358250	PAIDOR JEE-PURGANTE CORCHAM	1.90	9.50
6	34982	ZARZAPARILLA 500ML JBE NATURISOL	1.65	9.90
5	358410	TOS BRONQ ASMA 500ML JAR N.P.H.	2.25	11.25
2	7862109171968	TOSMAC TOS BRONQUIS ASMA 500ML LAB	2.85	5.70
7	358382	HIGADO-RIZON 500ML N.P.H.	2.25	15.75
5	358242	GASTRIZAN 500ML JAR N.P.H.	2.25	11.25
3	358243	RIZOSAN 500ML JAR N.P.H.	2.25	6.75
3	7862109171913	CHANCAPIEDRA 500ML JAR LABMAC	2.85	8.55
3	7862109171981	ARTRIZAN 500ML JAR LABMAC	2.85	8.55
7	358244	EXTRACTO VIDA 500ML JAR N.P.H.	2.25	15.75
8	358232	CEREBRAX 500ML JAR N.P.H.	2.25	18.00
4	401633	HECOCUS 500ML JAR N.P.H.	2.25	9.00
2	34064	QUITA VICIOS LIBADOR VICATED	2.15	4.30
2	402091	COPACABANA DIET GINSENG TEA X 30 BO	2.80	5.60
10	34137	MERO MACHO 500ML JBE ESCULAPID FITO	5.00	50.00
8	358286	PROSTA PHARMA 500ML JAR N.P.H.	2.25	18.00
3	358559	ADELGAZANTE 500ML JAR N.P.H.	2.25	6.75
3	34339	GENESIS 1 MONTE FUNDA HERBONATU	1.20	3.60
4	402485	CHANCAPIEDRA MONTE GRANDE J.R.	1.00	4.00
8	34304	PLANTAGIN TE 22 PLANTAS MONTE NATU-	0.85	6.80
36	34190	PURGANTE 7 PEPAS FRUTAS 20GR HERBAN	0.20	7.20
36	500535	PURGANTE SEVEN LAX 20GR GRAMA BOTLA	0.18	6.48

Son: TRESCIENTOS DIEZ con 03/100 U.S. DOLARES

Sum: _____ dólares

[Firma Responsable]
 FIRMA RESPONSABLE

[Firma Cliente]
 FIRMA CLIENTE

SUB-TOTAL	310.00
DESCUENTOS	0.00
SUB TOTAL 0%	
SUB TOTAL 12%	0.00
IMPORTE I.V.A.	
Otros	310.00
TOTAL A PAGAR \$	310.00

ORIGINAL: Cliente / COPIA VERDE: Entier / COPIA ROSADA: No válida para Crédito Tributario
 SE PUEDE CANCELAR CON CHEQUE CRUZADO A LA ORDEN DE: COMERCIALIZADORA JALEAREAL
 O DEPOSITO EN LA CTA. CORRIENTE 2100090133 BCU. DEL PICHINCHA.

(FOLIO) PROBIT (Cuenta Beca Unidad) numerada: BUC 7751111111111111 - An. 001 - 11/14 - Expedido en: 11/01/14 - Expedido en: 11/01/14 - Expedido en: 11/01/14



RUC: 1792166594001
 COMERCIALIZADORA
 JALEAREAL CIA. LTDA.

COMERCIALIZADORA "JALEAREAL"

CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCION N° NAC-GGDRCEC10-00047 DEL 19-02-2010



"OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD"
 Sucursal: Av. 2 de Julio 878 entre Uña y Cuzco
 Matriz: Calle Colón 400 y Av. Cuzco
 Telf: 2755-479 / 2745-117 / 2703192
 comercializadora_jaleareal@hotmail.com
 Santo Domingo - Ecuador

FACTURA
004-001-000017561

Autoriz. S.R.L. 1113378144 Fecha de Autorización: 20/Ago/2013

CLIENTE:	PRV00050 SANDOZ RUIZ PEDRO	GUABIA:	R.U.C./C.I:	0000664138
CIUDAD:	DIR:	TELF:		
FECHA:	02/04/2014	02/04/2014	VENDE:	SRITA
			FORMA DE PAGO:	EF

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
4	401629	APETIKIDS 500ML JAR N.PH	2,25	9,00
8	358518	ETEDMAX 500ML JAR N.PH	2,25	18,00
5	358522	ARTRIZAM 500ML JAR N.PH	2,25	11,25
6	358231	MEMOREX 500ML JAR N.PH	2,25	13,50
2	358244	EXTRACTO VIDA 500ML JAR N.PH	2,25	4,50
3	33887	TORO Y TORTUGA 500ML JAR N.PH	2,25	6,75
3	358286	PROSTA PHAFMA 500ML JAR N.PH	2,25	6,75
1	358515	CHANDAPIEDRA 500ML JAR N.PH	2,25	2,25
1	358232	CEREBRAX 500ML JAR N.PH	2,25	2,25
1	358422	ROMPE QUISTES 500ML JAR N.PH	2,25	2,25

SUM: CIENTO Y SEIS con 50/100 U.S. DOLARES

SUB-TOTAL	76.50
DESCUENTOS	0.00
SUB TOTAL 0%	
SUB TOTAL 12%	
IMPORTE I.V.A.	0.00
Otros	76.50
TOTAL A PAGAR \$	76.50

[Firma]
 FIRMA RESPONSABLE

[Firma]
 FIRMA CLIENTE

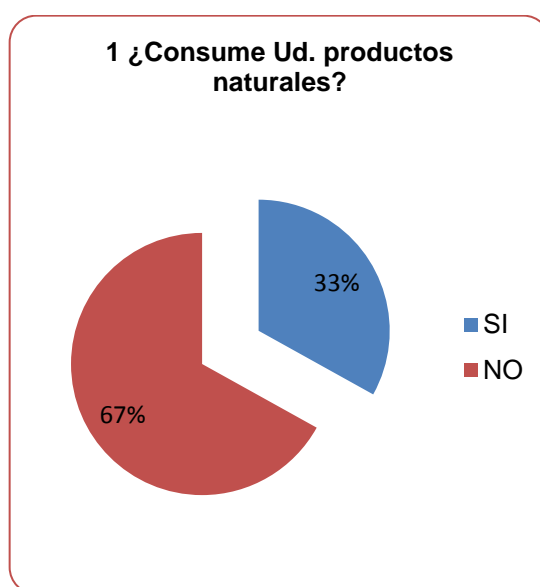
ORIGINAL-Cliente / COPIA VERDE-Ejecivo / COPIA ROSADA: No válida para Crédito Tributario
 BRVASE CANCELAR CON CHEQUE CRUZADO A LA DREH DE COMERCIALIZADORA JALEAREAL
 O DEPOSITO EN LA CJA. CORRIENTE 2100000138 NO. DEL PICHINCHA

PUBLICIDAD: FARMACIA SANCOS - C.A. (C.I. 15011) - TEL: 0262-211111 - REPUBLICA (C.I. 15011) - FARMACIA SANCOS - C.A. (C.I. 15011) - FARMACIA SANCOS - C.A. (C.I. 15011)

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS

1 ¿Consume Ud. productos naturales?

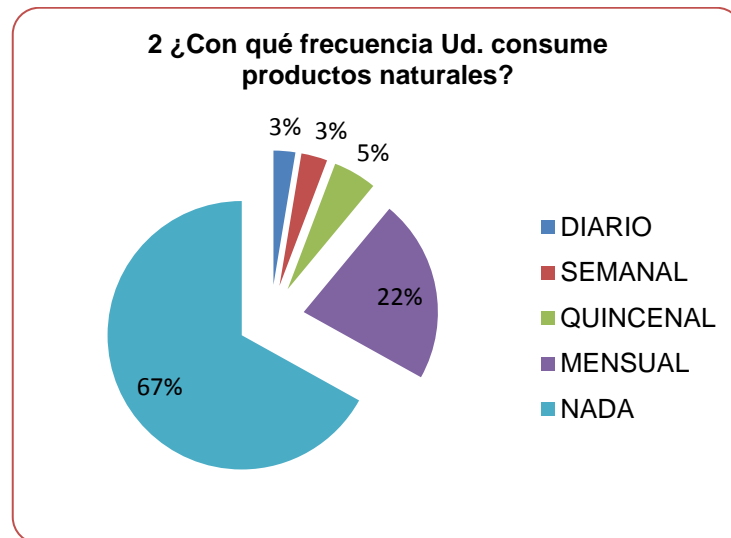
GRÁFICO N° 1



Según los datos obtenidos la mayoría de personas consumen productos naturales, lo que indicaría que si existe la demanda en el mercado por dichos bienes y sigue siendo todavía una oportunidad de negocio.

2 ¿Con qué frecuencia Ud. consume productos naturales?

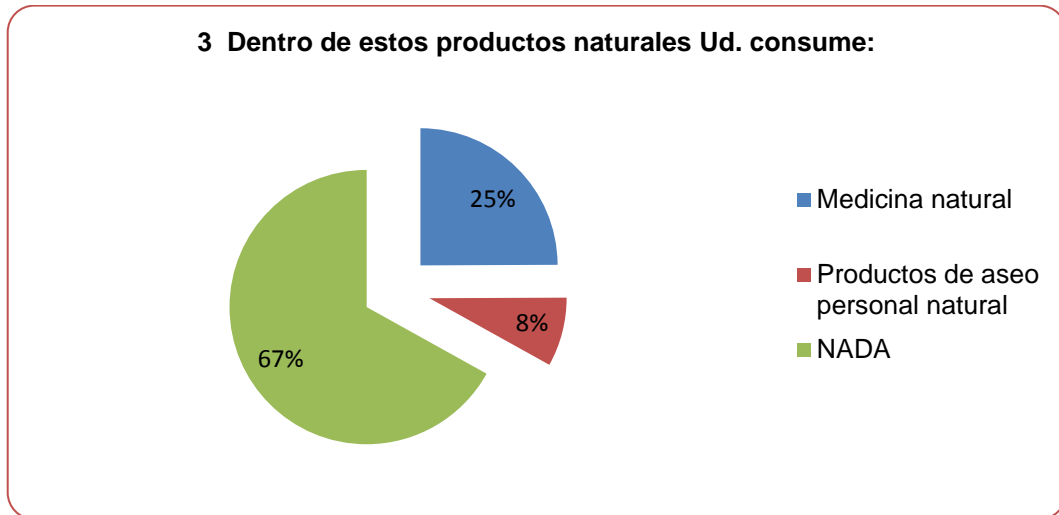
GRÁFICO N°2



En su gran mayoría las personas consumen mensualmente y quincenal los productos naturales, lo que lleva a concluir que la mayoría de la gente espera a recibir su sueldo y luego proceden a adquirir los bienes.

3 Dentro de estos productos naturales Ud. consume:

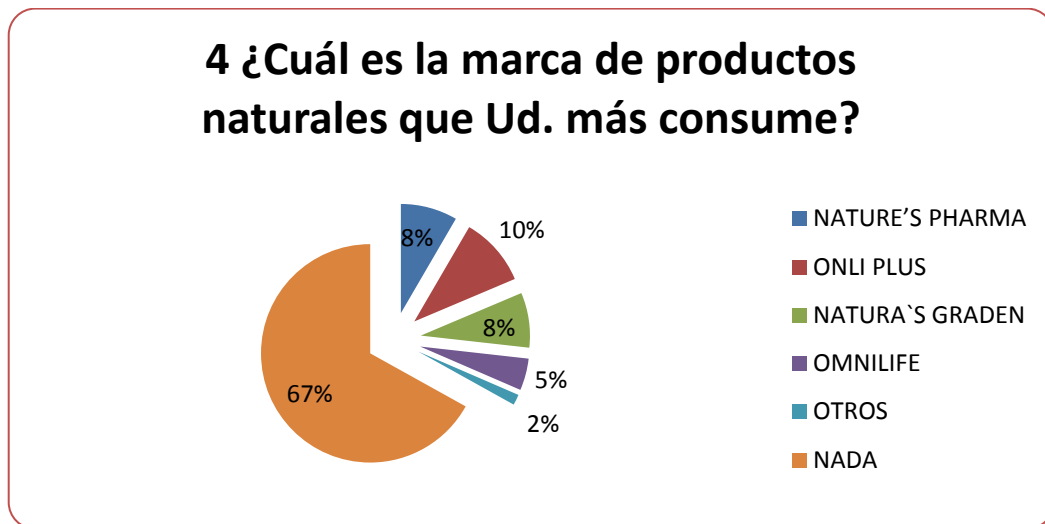
GRÁFICO N° 3



El gráfico n°3 da a notar que en la gama de los productos naturales los productos de mayor demanda son las medicinas, además es importante recalcar que los productos de aseo personal y cosmetología son consumidos pero en una menor demanda, lo que indicaría que debería incluirse como productos secundarios para la venta.

4 ¿Cuál es la marca de productos naturales que Ud. Más consume?

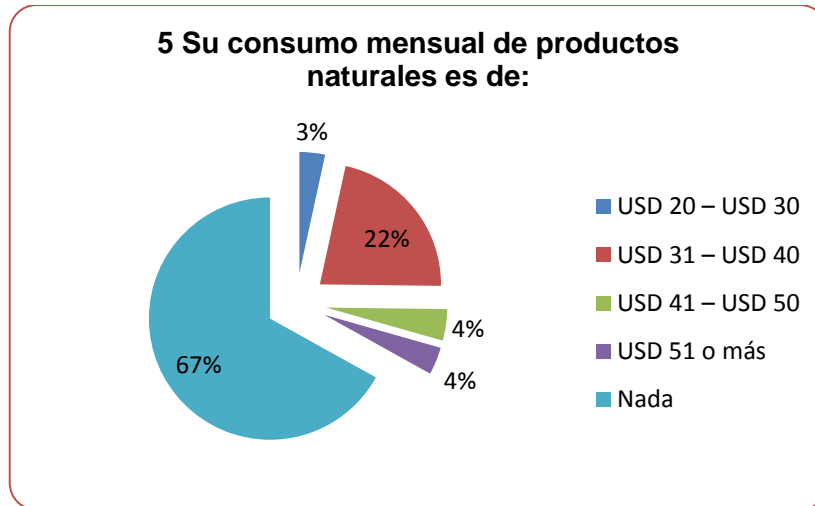
GRÁFICO N° 4



Dentro de las marcas propuestas se obtuvo una gran aceptación, lo que indicaría que se debería seguir trabajando con estas marcas.

5. Su consumo mensual de productos naturales es de:

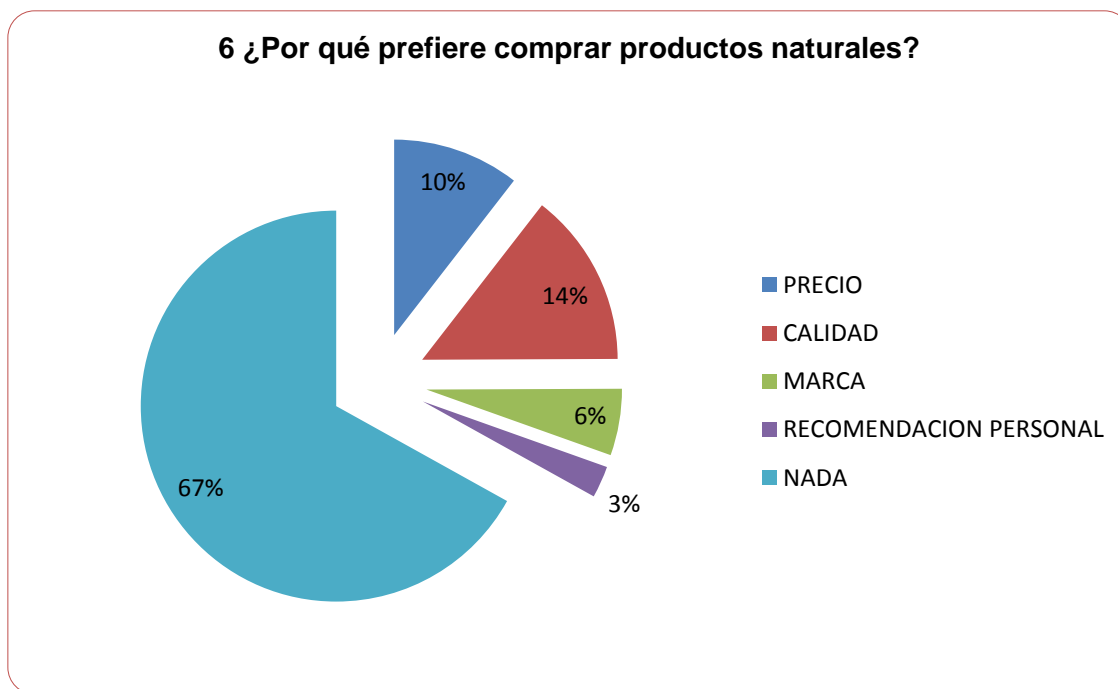
GRÁFICO N° 5



De los datos obtenidos se acota que la mayoría de las familias dedica una parte de su dinero de entre 31 a 40 dólares mensuales para adquirir lo que son productos naturales.

6 ¿Por qué prefiere comprar productos naturales?

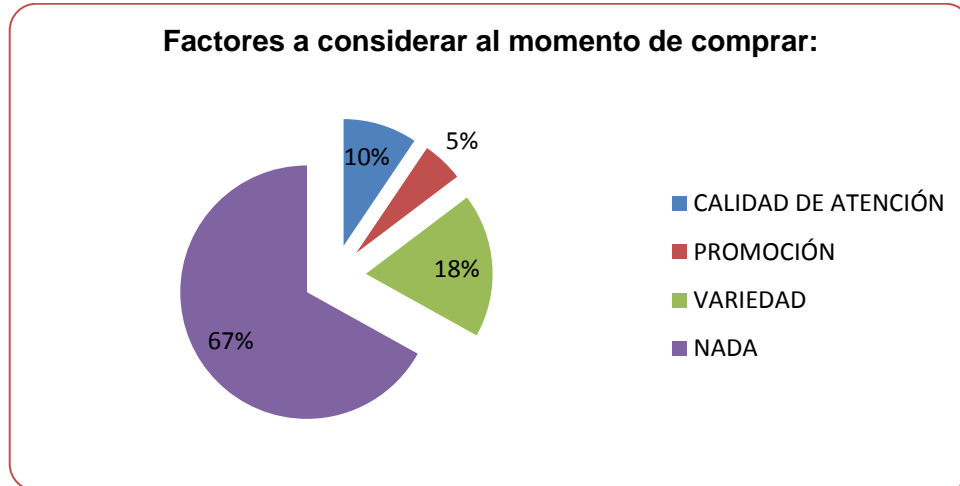
GRÁFICO N° 6



Según los datos obtenidos las personas compran productos naturales por su alta calidad ya que consideran que estos productos satisfacen sus necesidades ayudándoles a prevenir y curar muchas enfermedades.

7. Al momento de realizar sus compras por que se inclina:

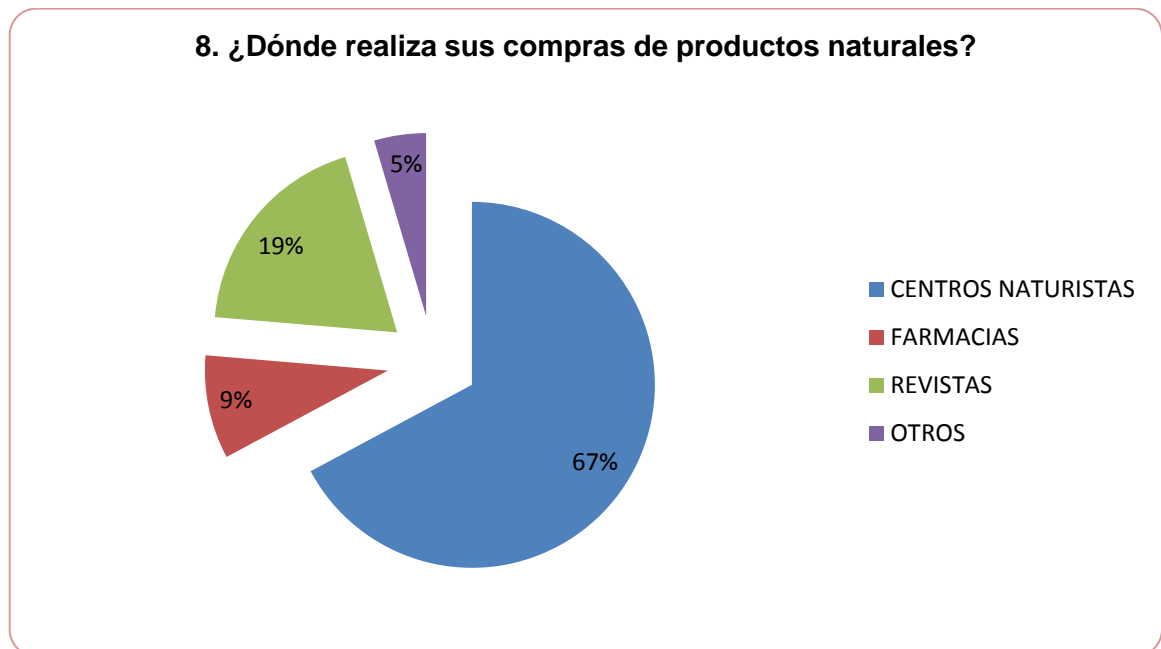
GRÁFICO N° 7



La mayoría de las personas al momento de realizar sus compras se inclinan por la gran variedad que puedan existir en los productos, esto indicaría que el negocio debería contar con una gran gama de productos de sus diferentes marcas y presentaciones.

8. ¿Dónde realiza sus compras de productos naturales?

GRÁFICO N° 8



De los datos obtenidos se puede mencionar que los centros naturistas aún tienen una gran ventaja frente a sus competidores secundarios y esto es un punto a favor para que el negocio siga en marcha.

INFORME DE ENTREVISTA

Luego de haber realizado las entrevistas a los diferentes locales de la ciudad de Esmeraldas se obtuvo la siguiente información:

1 ¿Tiene proveedores fijos que le faciliten los productos que comercializa de dónde y cuáles son?

Todos los negocios cuentan con proveedores fijos y son de diferentes lugares como; Quito, Guayaquil y Santo Domingo, entre ellos están:

- ALFA (productos importados de EE.UU.)
- MASSON (productos importados de EE.UU.)
- NATURA WEALTH (productos importados de EE.UU.)
- LEDMAN - Quito
- RENASE - Quito
- CASA BARUKCIC - Quito
- PARAISO DE LA VIDA – Guayaquil
- EL ARBOLITO - Sto. Domingo
- AGROVIDA – Sto. Domingo
- YIN – Guayaquil
- NATURA`S GARDEN - Sto. Domingo
- PHARMA
- RENE CHARDON - Sto. Domingo
- BIOLAN
- LA PRONAG
- PHYTO
- TULIPANESA – Guayaquil – Quito
- BOTICA NATURAL - Quito
- EAGLEECUADOR – Quito
- JALEA REAL - Sto. Domingo
- GUALA - Sto. Domingo
- COMO BELLEZA - Sto. Domingo

- DISSOL

2. ¿Cada qué tiempo realiza sus pedidos?

En esta respuesta coincidieron todos los negocios ya que los pedidos lo realizan cada 15 días.

3 ¿Con qué frecuencia compran sus clientes?

La mayoría de los clientes ya fijos compran todos los fines de mes y quincenas, además de que envían a personas recomendadas.

4. ¿Cuánto vende mensualmente?

Esta pregunta fue contestada de diferentes maneras, dando valores diario, semanal y mensual, y están reflejadas en el cuadro n°2 donde todas las ventas se calcularon mensualmente luego de los datos obtenidos.

INFORME DE LAS FICHAS DE OBSERVACIÓN

Luego se realizar varias entrevistas a los diferentes negocios similares al de proyecto se pudo obtener la siguiente información:

La mayoría de los negocios que venden medicinas naturales también se dedican a la venta de productos de bazar en general.

Todos los negocios cuentan con dos empleados y aparte el administrador que es el dueño.

Sus compras en su gran parte las realizan en efectivo y si hay ciertos proveedores que dan crédito de hasta 60 días después de ser considerados clientes fijos y para acceder a este tipo de crédito hay que tener una relación comercial mínima de 6 meses.

De todos los negocios entrevistados solo uno realiza crédito a sus clientes más antiguos y conocidos.

Existen dos formas de realizar los pedidos a los proveedores vía telefónica y personalmente cuando se acercan al local los vendedores cada 15 días.

Los vendedores de los centros naturistas cuentan con un permiso para poder trabajar que es emitido por el Ministerio de Salud Pública.

Todas las medicinas naturales cuentan con registro sanitario.

De los 8 locales entrevistados uno cuenta con tres sucursales y son de un mismo propietario el local es "Luz y Vida" y sus productos estrellas son los productos de bazar en general pasando a convertirse en competidor secundario, además existe dos negocios "La Rebaja" y "Salud y vida" son del mismo propietario y cuenta con la misma políticas lo de diferentes nombres es una estrategia comercial.

TABLA DE AMORTIZACIÓN

MÉTODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	5.000,00	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERÉS ANUAL	11,25%	PERIODOS	36	
PLAZO	3	AÑOS		
PAGOS ANUALES	12			
INTERÉS	0,94%	PAGO PERIÓDICO	164,29	
PERIODO	PAGO PERIÓDICO	INTERÉS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				5.000,00
1	164,29	46,87	117,41	4.882,59
2	164,29	45,77	118,51	4.764,08
3	164,29	44,66	119,62	4.644,45
4	164,29	43,54	120,74	4.523,71
5	164,29	42,41	121,88	4.401,83
6	164,29	41,27	123,02	4.278,81
7	164,29	40,11	124,17	4.154,64
8	164,29	38,95	125,34	4.029,30
9	164,29	37,77	126,51	3.902,79
10	164,29	36,59	127,70	3.775,10
11	164,29	35,39	128,89	3.646,20
12	164,29	34,18	130,10	3.516,10
TOTAL	1.971,43	487,53	1.483,90	
13	164,29	32,96	131,32	3.384,78
14	164,29	31,73	132,55	3.252,22
15	164,29	30,49	133,80	3.118,43
16	164,29	29,24	135,05	2.983,37
17	164,29	27,97	136,32	2.847,06
18	164,29	26,69	137,59	2.709,46
19	164,29	25,40	138,88	2.570,58
20	164,29	24,10	140,19	2.430,39
21	164,29	22,78	141,50	2.288,89
22	164,29	21,46	142,83	2.146,06
23	164,29	20,12	144,17	2.001,89
24	164,29	18,77	145,52	1.856,38
TOTAL	1.971,43	311,71	1.659,72	
25	164,29	17,40	146,88	1.709,49
26	164,29	16,03	148,26	1.561,23
27	164,29	14,64	149,65	1.411,58
28	164,29	13,23	151,05	1.260,53
29	164,29	11,82	152,47	1.108,06
30	164,29	10,39	153,90	954,16

31	164,29	8,95	155,34	798,82
32	164,29	7,49	156,80	642,03
33	164,29	6,02	158,27	483,76
34	164,29	4,54	159,75	324,01
35	164,29	3,04	161,25	162,76
36	164,29	1,53	162,76	-0,00
TOTAL	1.971,43	115,06	1.856,38	

TARJETA DE PRESENTACIÓN

Lo mejor de la naturaleza
al alcance de tus manos

Jardín del Edén
CENTRO NATURISTA

PEDRO SÁNCHEZ
PROPIETARIO

Telf.: 0990526656 Dirección: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

ONLY NATURAL LABORATORIOS Dalgas NATURE'S PHARMA LAIMAC