

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO
DE LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DEL ACEITE DE CANNABIS PARA USO
MEDICINAL EN LA CIUDAD DE MANTA”**

AUTOR:

MACÍAS ESPINOZA LIZ ADRIANA

TUTOR:

ECO. OSCAR CALDERON

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MANTA – MANABÍ – ECUADOR

2021-2022

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DEL ACEITE DE CANNABIS PARA USO
MEDICINAL EN LA CIUDAD DE MANTA”

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido y revisado el trabajo de investigación, bajo la autoría de la estudiante **Macías Espinoza Liz Adriana**, legalmente matriculado/a en la carrera de Administración de Empresas, período académico 2022(1), cumpliendo el total de 400 horas, bajo la opción de titulación de Emprendimiento, cuyo tema del proyecto es “**Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Empresa Dedicada A La Producción Del Aceite De Cannabis Para Uso Medicinal En La Ciudad De Manta**”.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 29 de Julio de 2022.

Lo certifico,



.....
Docente tutor(a)

Econ. Oscar Xavier Calderón Zamora

APROBACIÓN DEL TRABAJO

Los miembros del tribunal examinador de grado dan la aprobación al trabajo final de titulación denominado: **“Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Empresa Dedicada A La Producción Del Aceite De Cannabis Para Uso Medicinal En La Ciudad De Manta”**, elaborado por la egresada Macías Espinoza Liz Adriana, el mismo que cumple con lo estipulado por reglamentos y disposiciones de la Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Administración de Empresas.

Manta, Agosto del 2022

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. José Luis Morante Galarza

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Eco. Alexa María Cedeño Macías

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Otto Wagner Macías Catagua



Document Information

Analyzed document	ACEITE DE CANNABIS TESIS FINAL.docx (D142665792)
Submitted	8/5/2022 12:43:00 AM
Submitted by	
Submitter email	oscar.calderon@uleam.edu.ec
Similarity	7%
Analysis address	oscar.calderon.uleam@analysis.arkund.com

DEDICATORIA

Mi proyecto de tesis lo dedico con todo mi cariño especialmente a Dios, que me ha permitido llegar hasta la parte final de mis estudios universitarios, mi familia por ser mi apoyo incondicional, a mi pareja por ser quien me ha dado motivación de seguir día a día y no permitir que me rinda durante este arduo camino.

AGRADECIMIENTO

Dios, familia, tutor, amigos, y personas especiales en mi vida; seres queridos que suponen benefactores de importancia imaginable en mis circunstancias de humano. No podría sentirme más ameno con la confianza puesta sobre mi persona, especialmente cuando he contado con su mejor apoyo desde que siquiera tengo memoria.

Este nuevo logro es en gran parte gracias a ustedes; he logrado concluir con éxito un proyecto que en un principio podría parecer tarea titánica e interminable.

Quisiera dedicar mi tesis a ustedes, personas de bien, seres que ofrecen amor, bienestar, y los finos deleites de la vida.

Muchas gracias a aquellos seres queridos que siempre aguardo en mi alma.

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA:.....	i
CERTIFICACIÓN	ii
APROBACIÓN DEL TRABAJO.....	iii
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xvi
Introducción	1
CAPÍTULO I	4
1. Descripción del proyecto.....	4
Glosario.....	8
1.1. Planteamiento del problema	10
1.1.1. Formulación del problema	12
1.2. Objetivos del proyecto.....	12
1.2.1. Objetivo General.....	12
1.2.2. Objetivos Específicos	12
1.3. Justificación del proyecto	13
1.3.1. Justificación teórica	13
1.3.2. Justificación Práctica	13

1.3.3.	Justificación Metodológica	13
1.4.	Delimitación del proyecto	14
1.4.1.	Delimitación geográfica:	14
1.4.2.	Delimitación temporal:	14
1.4.3.	Delimitación social (beneficiarios):.....	14
1.5.	Planteamiento estratégico	14
1.5.1.	Visión:.....	14
1.5.2.	Misión:	15
1.5.3.	Valores empresariales	15
1.5.4.	Análisis interno del proyecto	15
1.6.	Estudio de Mercadotecnia / propuesta de valor.....	16
1.6.1.	Análisis Externo.....	17
1.6.2.	Segmento del Mercado	18
1.6.3.	Estudio de Variables del Marketing Mix	18
1.6.4.	Análisis Competitivo	21
CAPITULO II		23
2.	Descripción del producto	23
2.1.	Características del producto.....	25
2.1.1.	Análisis comparativo con productos similares	27

CAPÍTULO III.....	29
3. Marco metodológico	29
3.1. Modalidad de Investigación	29
3.1.1. Tipo de Estudio:.....	29
3.1.2. Investigación Documental	29
3.1.3. Investigación de campo	30
3.1.4. Población de estudio:	30
3.1.5. Población de Manta:	31
3.1.6. Tamaño de la Muestra: 382 pobladores.....	31
3.1.7. Distribución de la muestra:	31
3.1.8. Técnicas e Instrumentos de Investigación	33
3.1.9. Encuesta	33
3.2. Estudio Técnico	48
3.2.1. Descripción de las características de localización del negocio.....	48
3.2.2. Realización de un bosquejo del área de trabajo.....	49
3.2.3. Diagrama de procesos	49
3.2.4. Listados de Recursos	51
3.2.5. Cálculo de los materiales y materia prima.....	51
3.2.6. Listado de proveedores	52

3.2.7. Aspectos legales.....	52
4. Estudio Organizacional.....	55
4.1. Organigrama estructural y funcional	55
4.1.1. Funciones según las responsabilidades de cada persona	56
5. Estudio económico financiero	58
5.1. Costo unitario de producción	58
5.2. Estructura de costos y gastos	59
5.3. Proyección de ventas	63
5.4. Plan de Inversión	65
5.5. Líneas de financiamiento.....	66
5.6. Flujo de caja proyectado (5 años).....	69
5.7. Estado de resultados proyectados (5 años).....	71
5.8. Estado de situación financiera proyectado (5 años)	72
6. Evaluación financiera	73
6.1. WACC o Tasa de descuento	74
6.2. VAN.....	76
6.3. TIR.....	77
6.4. Relación beneficio/costo (RBC).....	78
6.5. Razones financieras	79

6.5.1. Liquidez	79
6.5.2. Endeudamiento	80
6.5.3. Rentabilidad	80
6.6. Periodo de recuperación de la inversión.....	81
6.7. Punto de equilibrio	82
Conclusiones	85
Recomendaciones	87
Referencias bibliográficas.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Datos de la población	32
Tabla 2. Datos para cálculo de la muestra	32
Tabla 3. Edad de los encuestados	34
Tabla 4. Género de los encuestados.....	35
Tabla 5. Conocimiento del uso medicinal del aceite de cannabis	36
Tabla 6. Uso del cannabis como medicina orgánica	37
Tabla 7. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis.....	38
Tabla 8. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis.....	39
Tabla 9. Alternativas de consumo de cannabis como uso medicinal	41
Tabla 10. Preferencia de la presentación de aceite de cannabis para uso medicinal	42
Tabla 11. Recomendación del producto con base a su eficiencia	43
Tabla 12. Rango de precios que cancelarían por el producto.....	44
Tabla 13. Lugar de compra del producto.....	45
Tabla 14. Opinión sobre legalización del consumo y auto cultivo de cannabis para uso medicinal	47
Tabla 15. Materia prima e insumos para elaboración de aceite CBD de 20 ml	51
Tabla 16. Materia prima e insumos para elaboración de aceite CBD de 50 ml	52
Tabla 17. Gastos legales y de constitución.....	54
Tabla 18. Gastos de adecuación	55
Tabla 19. Gastos de registro de marca.....	55
Tabla 20. Costo unitario de producción.....	58

Tabla 21. Materia prima e insumos	60
Tabla 22. Servicios básicos de producción.....	60
Tabla 23. Costos de mantenimiento de producción.....	60
Tabla 24. Utensilios de trabajo de producción	60
Tabla 25. Gastos generales administrativos	61
Tabla 26. Materiales de oficina	61
Tabla 27. Materiales de computación.....	62
Tabla 28. Gastos de mantenimiento de equipos administrativos.....	62
Tabla 29. Servicios prestados	62
Tabla 30. Seguros	62
Tabla 31. Gastos de Marketing y ventas.....	62
Tabla 32. Mercado meta	63
Tabla 33. Proyección de consumo mensual.....	64
Tabla 34. Proyección de ingresos mensuales	64
Tabla 35. Proyección de ingresos anuales	65
Tabla 36. Programa de inversiones	66
Tabla 37. Estructura de la inversión	66
Tabla 38. Origen de fondos	67
Tabla 39. Estructura accionaria	67
Tabla 40. Plan de inversión y origen de fondos	68
Tabla 41. Tabla de amortización de la deuda	69
Tabla 42. Flujo de caja proyectado.....	70

Tabla 43. Estado de resultados proyectado	71
Tabla 44. Estado de situación financiera proyectado	73
Tabla 45. Flujo de fondos netos	74
Tabla 46. Tasa de Riesgo del Accionista.....	75
Tabla 47. Tasa Mínima Atractiva de la Inversión	75
Tabla 48. Periodo de recuperación de la inversión.....	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Delimitación del proyecto	14
Figura 2. Fuerzas Competitivas de Porter	21
Figura 3. Diseño de la marca	23
Figura 4. Imagen de marca de la competencia Mannabis.....	27
Figura 5. Diseño de imagen de la empresa D' Cannabis	27
Figura 6. Edad de los encuestados.....	34
Figura 7. Género de los encuestados	35
Figura 8. Conocimiento del uso medicinal del aceite de cannabis.....	36
Figura 9. Uso del cannabis como medicina orgánica	37
Figura 10. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis	38
Figura 11. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis	40
Figura 12. Alternativas de consumo de cannabis como uso medicinal	41
Figura 13. Preferencia de la presentación de aceite de cannabis para uso medicinal.....	42
Figura 14. Recomendación del producto con base a su eficiencia	43
Figura 15. Rango de precios que cancelarían por el producto.....	44
Figura 16. Lugar de compra del producto	46
Figura 17. Opinión sobre legalización del consumo y auto cultivo de cannabis para uso medicinal	47
Figura 18. Proceso de elaboración del producto	49
Figura 19. Organigrama estructural y funcional de la empresa.....	56

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo principal del presente emprendimiento es demostrar la factibilidad para la creación de una empresa dedicada a producir aceite de cannabis, con el fin de conseguir el bienestar de todas las personas, que opten por aplicarse el aceite del cannabis, el mismo que se frotara por la parte del cuerpo que se encuentre afectada ya sea un dolor muscular, picadura, golpe, entre otros. En los últimos años, el mercado de productos en base a derivados cannábicos se ha incrementado considerablemente, esto a raíz de la legalización de los gobiernos, en base a resultados de investigación científica que han demostrado su efectividad en cuanto a controlar y disminuir los síntomas asociados a diferentes enfermedades como, náuseas y vómitos producidos por la quimioterapia en pacientes con cáncer, falta de apetito en pacientes con VIH, control de los ataques epilépticos y disminución de dolor en pacientes con dolor neuropático. Las características de este trabajo son múltiples en primer lugar se busca conseguir un resultado eficiente en las personas que hagan útil el producto, haciendo énfasis de su buen uso.

En segundo lugar, dar una visión clara de las causas que afectan negativamente, cuando se aplica el aceite del cannabis en zonas frágiles o no apto para el mismo. En tercer lugar, incentivar el emprendimiento como función principal en la economía y desempleo del país. El emprendedor puede incursionar en cualquier área que identifique una oportunidad, emprender es un arte que en primera instancia no puede ser manejado con facilidad, pero a medida que se avance en el proceso, el emprendedor logrará con éxito su propósito, en los próximos capítulos presentaremos teorías, elementos y resultados que contribuirán a despejar todas las dudas que se presentan en la etapa inicial del emprendimiento.

Introducción

El cannabis es una planta milenaria, que ha tenido popularidad en los últimos años por el incremento en su consumo recreativo a nivel mundial. Sin embargo, las investigaciones científicas en el campo de la medicina han aportado con varios estudios en aquellas propiedades de la planta y su funcionalidad como medio paliativo y coadyuvante en la salud de los seres humanos.

Con el pasar de los años, se realizaron indagaciones en diferentes patologías de enorme efecto en pacientes, para aprender la conducta y la composición de sus características en la salud del paciente, pudiendo mejorar las condiciones de vida. Dichos estudios han permitido ver con otros ojos a esta planta que si bien anteriormente era estigmatizada por el modo de uso en diferentes civilizaciones en todo el mundo. En la actualidad, muchas naciones aprueban su uso para favorecer a una cantidad enorme de pacientes y mejorar su salud.

La industria ha evolucionado a ritmos acelerados, lo cual se fundamenta en la demanda y satisfacción de las necesidades de los usuarios, requiriendo nuevos productos, acorde a la globalización. En este sentido, la industria medicinal se dio abertura en el nuevo mercadeo universal. En el proceso de desarrollo de la nueva industria farmacéutica el Cannabis de uso medicinal se ha dado apertura en el mercado, con cierto escepticismo y recelo, dados los tabú existentes alrededor de esta planta, de los cuales se resaltan, el miedo a la estigmatización social, mitos de dependencia e influencia de la persona a la drogadicción, y que este tipo de procedimientos no funcionan en lo absoluto y su contenido resulta ser falso relacionado con las bondades reales del cannabis de uso medicinal (Kannabia, 2017).

Ahora bien, la evolución de la venta de la industria de Cannabis medicinal es una locomotora que es subjetivamente nueva, y el desconocimiento de esta clase de industrias en el territorio es un componente determinante que conduce a que sea una industria fugaz que puede pasar sin pena ni gloria si no se labora sobre la sensibilización y trascendencia en el sentido de la economía, salud y desarrollo de la nación, va a ser causal que las escasas iniciativas no prosperen, sumado a esto, la ayuda gubernamental nacional a esta clase de industrias es reducida por no mencionar que nulo. En el proceso de desarrollo de la producción del cannabis medicinal hay cadenas productivas verticales, ya que, los mismos productores cuentan con las superficies de cultivo, procesamiento y comercialización, esto con el objetivo de mejorar la técnica provechosa y de una forma singular mejorar el producto con el objeto de buscar ventajas competitivas en el mercado, gracias a la creciente competencia en el mercado, acorde a la globalización y a la inversión extranjera en la producción del cannabis medicinal.

El objetivo principal del presente emprendimiento es demostrar la factibilidad para la creación de una empresa dedicada a producir aceite de cannabis, con el fin de conseguir el bienestar de todas las personas, que opten por aplicarse el aceite del cannabis, el mismo que se frotara por la parte del cuerpo que se encuentre afectada ya sea un dolor muscular, picadura, golpe, entre otros.

Las características de este trabajo son múltiples: en primer lugar, se busca conseguir un resultado eficiente en las personas que hagan útil el producto, haciendo énfasis de su buen uso.

En segundo lugar, dar una visión clara de las causas que afectan negativamente, cuando se aplica el aceite del cannabis en zonas frágiles o no apto para el mismo.

En tercer lugar, incentivar el emprendimiento como función principal en la economía y desempleo del país.

El emprendedor puede incursionar en cualquier área que identifique una oportunidad, emprender es un arte que en primera instancia no puede ser manejado con facilidad, pero a medida que se avanza en el proceso, el emprendedor lograra con éxito su propósito, en los próximos capítulos presentaremos teorías, elementos y resultados que contribuirán a despejar todas las dudas que se presentan en la etapa inicial del emprendimiento.

Para el desarrollo de este proyecto se empleó una metodología de enfoque mixto obteniendo datos cualitativos y cuantitativos acerca de la industria y el mercado, dentro de esto se realizó una revisión documental sobre las características del entorno y posteriormente una encuesta dirigida a una muestra de 382 habitantes del cantón Manta.

Como resultado de este estudio de campo se pudo conocer que el 83% de la población encuestada conoce acerca del uso medicinal del cannabis, el 77% ha utilizado el cannabis para fines medicinales, y el 77% se interesa por adquirir este tipo de producto en presentación de aceite, hallazgos que demuestran la factibilidad del negocio desde el punto de vista de mercado.

En cuanto a la evaluación financiera se pudo conocer que la puesta en marcha de este modelo de negocio presenta indicadores atractivos de inversión, alcanzando un VAN de \$41.276,55, una TIR del 47,27%, una relación beneficio-coste de 1,08 y se prevé que dicha inversión retorne en un lapso de 2 años y siete meses.

CAPÍTULO I

1. Descripción del proyecto

El presente emprendimiento, describe la creación de una empresa dedicada a la producción del aceite de Cannabis, cuyo producto se trata derivado del cannabis, el cual se basa en una planta orgánica medicinal, que en la actualidad cuenta con muchos beneficios para la salud del ser humano. Este aceite de cannabis es un derivado de la planta Cannabis Sativa, el cual es usado como tratamiento médico y terapéutico para síntomas de ciertas patologías.

Según Abrams (2011) el aceite de cannabis rico en CBD es utilizado como complemento o suplemento alimenticio, remedio tópico o tratamiento farmacológico para el alivio del dolor crónico, la inflamación en enfermedades inflamatorias intestinales o cutáneas, la ansiedad, la depresión o la gravedad y frecuencia de las convulsiones en epilepsias refractarias, es por esto por lo que con este emprendimiento se podrán explotar y aprovechar dichas bondades curativas.

En los últimos años, en Ecuador el mercado de productos en base a derivados cannábicos se ha incrementado considerablemente, esto a raíz de la legalización de los gobiernos, en base a resultados de investigación científica que han demostrado su efectividad en cuanto a controlar y disminuir los síntomas asociados a diferentes enfermedades como, náuseas y vómitos producidos por la quimioterapia en pacientes con cáncer, falta de apetito en pacientes con VIH, control de los ataques epilépticos y disminución de dolor en pacientes con dolor neuropático.

Por otro lado, la Foods and Drugs Administration - FDA, agencia del gobierno de EEUU responsable de la regulación de medicamentos, ha reconocido que existe evidencia científica de que ciertos componentes del cannabis sativa; controlan las náuseas y vómitos producidos por

quimioterapia, dolor neuropático central producido en pacientes con artritis, pérdida de apetito y peso en pacientes con VIH (Virus de Inmunodeficiencia Humana) y SIDA (Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida), así como también, reducen la frecuencia de ataques epilépticos (FDA, 2018).

Además, existen otras enfermedades en las cuales hay testimonios que los componentes del cannabis tienen resultados efectivos, pero no son reconocidos por el FDA, tales como la fibromialgia, el Alzheimer, el estrés, entre otros.

Hoy en día la demanda mundial de cannabis medicinal con alto contenido en Cannabidiol (CBD) no puede satisfacerse debido a la limitada capacidad de producción y conocimientos sobre el proceso en los diversos territorios donde el consumo es legal. El más claro ejemplo de ello son países como Canadá, Estados Unidos, Italia, Uruguay y Alemania, representando el top cinco de potentes mercados de consumo (Shane MacGuill, 2019).

En el campo de la ingeniería industrial, es de suma importancia conocer los procesos que conllevan actividades dentro de empresas, ya que, gracias a ello, se puede incrementar la productividad, disminuir horas muertas, optimizar tiempo y recursos, etc. El cannabis es la industria de productos de consumo de más rápido crecimiento, principalmente en Norte América (Bingham, 2018); por ello, la búsqueda de una solución a la falta de oferta es una de las tareas que hoy en día requiere del interés no solo de inversores; sino también de científicos y demás interesados.

Con el pasar de los años, se realizaron indagaciones en diferentes patologías de enorme efecto en pacientes, para aprender la conducta y la composición de sus características en la salud

de estos, pudiendo mejorar sus condiciones de vida. Dichos estudios han permitido ver con otros ojos a esta planta que si bien previamente era estigmatizada por el modo de uso en diferentes civilizaciones en todo el mundo. En la actualidad, muchas naciones aprueban su uso para apoyar a una cantidad enorme de pacientes y mejorar su salud.

En el contexto sudamericano al analizar la industria del cannabis medicinal se encuentra que en Colombia existe un marco jurídico estable, apoyado por todas las entidades de gobierno como el Ministerio de Salud y Protección Social, el Ministerio de Justicia y del Derecho, Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTeI) y ProColombia (Portafolio, 2019). En 2016, se aprobó la Ley 1787 sobre el acceso al uso médico y científico del cannabis y sus derivados, pero sólo fue reglamentada en abril del 2017 con el decreto 613. Desde entonces, en este país, se han concedido más de 331 licencias para producir cannabis medicinal (El Tiempo, 2019).

Sin embargo, aunque se evidencian importantes dinámicas de inversión privada extranjera orientada a la creación de empresas legalmente constituidas, para operar en la industria del cannabis, se requieren esquemas claros de organización empresarial y de relacionamiento con proveedores, investigación y desarrollo de productos (Ramírez, J., 2019).

El cannabis deriva del significado popularmente dicho como marihuana o hachís, la marihuana proviene de la mezcla de flores y hojas del origen de la planta que es el cáñamo femenino en su etapa de secado y el hachís es la resina producto de la extracción de las flores y hojas usando diferentes componentes como los disolventes orgánicos, obteniendo una pasta prensada. La resina del cáñamo femenino contiene 400 tipos de componentes activos, de las

cuales 60 pertenecen al grupo de los cannabinoides, todos en su conjunto responden directamente en el organismo en diferente magnitud; dentro de estos componentes sobresale el THC (tetrahidrocannabinol) con gran poder psicoactivo; el CBD (cannabidiol) con escaso poder psicoactivo, y el CBN (cannabidiol) resultante de la degradación del THC que a su vez presenta niveles medios psicoactivos (Burguillo, 2015).

Anteriormente el cannabis era considerado una droga, en la actualidad es una manera de vida para muchas personas y un instrumento para edificar confort social y personal debido a sus diferentes beneficios. Esta industria va a tener mucho potencial en un territorio rico en diversidad biológica como lo es Ecuador, es por esa razón que en esta indagación se presentarán los beneficios de una totalmente nueva industria, la industria del cannabis medicinal. Se busca obtener una ventaja competitiva en precios con la producción local frente a la importación de productos a base de aceite de cannabis, seguida de un plan de promoción y posicionamiento, respetando las condiciones de ley que delimiten estas acciones.

Glosario.

Cannabinoides: son sustancias químicas producidas por el cuerpo humano a la planta de Cannabis, los cuales se unen a los receptores cannabinoides ubicados en todo el ser humano produciendo diferentes efectos.

Comercialización: son todas las acciones requeridas para vender un producto o servicio.

Cultivo: es la práctica de sembrar semillas realizando los trabajos requeridos con el fin de cosechar los frutos.

Derivados De Cannabis Psicoactivo: conforme a la normativa de Colombia son “aceites, resina, tintura, extractos y preparados obtenidos a partir del cannabis, cuyo contenido de THC es inferior al 1 % en peso seco”.

Estrategia: son las prácticas empleadas para aprovechar los recursos y las capacidades de las compañías que ayudaran a cumplir los objetivos propuestos en un contexto competitivo.

Homeostasis: son todos los procesos internos llevados a cabo por el cuerpo humano con el fin de autorregularse para conservar su estabilidad cuando esta se ve alterada por estímulos externos.

Medicina: es la ciencia relacionada al estudio de las enfermedades que afectan a los seres humanos, los métodos preventivos y las clases de tratamientos para su cura.

MERCADO: desde la referencia económica es el contexto donde se interactúan los agentes de oferta, demanda, compra y venta de bienes y servicios.

Plan De Cultivo: de acuerdo con el decreto 613 de 2017 es el “documento proyectado por el periodo inicial de la licencia, que se entiende que es el primer año y que deberá contener al menos el cronograma de trabajo y el organigrama de la persona solicitante, en el cual se señalen las responsabilidades y labores de cada uno de los empleados y/o contratistas -ya sean personas naturales o jurídicas- que estarán involucrados en la etapa de cultivo.

Plan De Negocios: es una herramienta que de forma general describe una oportunidad de negocio, abordando puntos clave y estrategias para elevar las probabilidades de éxito al momento de su ejecución.

Procesamiento: son las técnicas necesarias para transformar la materia prima en productos o servicios de calidad y en cumplimiento de la debida normativa.

1.1. Planteamiento del problema

La planta de cannabis siempre ha estado cerca de la humanidad. Su frecuente uso permitió que el crecimiento salvaje se expanda a un crecimiento por cultivo, sin embargo, la relación persona-cannabis es tan antigua que siempre se ha encontrado cerca de poblaciones o donde existían poblaciones humanas.

Históricamente la planta de Cannabis es, eso a lo que se acaba de hacer referencia, una planta. Una planta común y corriente, originada a partir de la misma naturaleza, aprovechada y explotada por el ser humano desde hace milenios. Sus usos han involucrado una variada gama de aplicaciones en los que se utilizaba de forma secular y sagrada. Por ejemplo, existen evidencias en las que su uso era conocido desde hace unos cinco mil años en China, en especial para la obtención de fibra y aceite (Ramos & Fernández, 2000)

Como se ha visualizado, al igual que cualquier otro componente de la naturaleza, la planta de cannabis fue parte de la raza humana y la ha en compañía a partir de épocas inmemorables. Su uso ha pasado de ser algo ancestral referente a la preparación de textiles a un factor de la medicina natural e inclusive ha llegado a ser utilizado como un sencilla factor de recreación con objetivos lúdicos en las sociedades.

Los derechos consagrados en la Constitución y los instrumentos internacionales de derechos humanos serán de inmediato cumplimiento y aplicación. No podrá alegarse falta de ley o desconocimiento de las normas para justificar la vulneración de los derechos y garantías establecidos en la Constitución, para desechar la acción interpuesta en su defensa, ni para negar el reconocimiento de tales derechos.

Art. 427.- Las normas constitucionales se interpretarán por el tenor literal que más se ajuste a la Constitución en su integralidad. En caso de duda, se interpretarán en el sentido que más favorezca a la plena vigencia de los derechos y que mejor respete la voluntad del constituyente, y de acuerdo con los principios generales de la interpretación constitucional (Constitucion de la Republica del Ecuador, 2008).

Desafortunadamente, al parecer la regulación no beneficia como debería a los pequeños empresarios que han estado en este negocio durante algunos años previos a la ley, incluso a campesinos e indígenas que históricamente han vivido del cultivo, pero de manera ilegal y que les gustaría ejercer esta labor de manera licita, aunque irónicamente hacen parte de la ley, indudablemente está diseñada para grandes empresarios, particularmente para empresas extranjeras como las canadienses, alemanas, italianas, españolas, entre otros, dada las enormes inversiones que se requerirían realizar para llevar a cabo la implementación de todo el proyecto desde el cultivo hasta la comercialización de estos productos medicinales.

La utilización de cannabis con objetivos recreativos y medicinales ha estado presente a partir de tiempos viejos en territorios orientales, gracias a su capacidad para el procedimiento de patologías de diversa índole, como tienen la posibilidad de ser dolores, contracciones musculares, convulsiones. El aceite de cannabis da una solución de simple ingreso a personas del común interesadas en el procedimiento de las afectaciones nombradas previamente, es por esto por lo que, los adelantos en la caracterización y desarrollo del extracto de aceite se han convertido en una de las ramas de investigaciones más relevantes para el campo de la medicina elección, proporcionando de esta forma una buena probabilidad para incursionar en este.

1.1.1. Formulación del problema

¿Es factible la creación de una empresa dedicada a la producción del aceite de Cannabis para uso medicinal en la ciudad de Manta?

1.2. Objetivos del proyecto

1.2.1. Objetivo General

- Evaluar la viabilidad comercial, operativa, legal y económica sobre la creación de una empresa dedicada a la producción del Aceite de Cannabis para uso medicinal en la Ciudad de Manta.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar un análisis de mercado que permita identificar las oportunidades de ingreso al mercado por medio de la oferta de un aceite de Cannabis de uso medicinal en la ciudad de Manta.
- Detallar mediante un estudio técnico-organizacional cada uno de los procesos operativos, tecnológicos, así como el requerimiento de materiales y gestión del personal necesarios para el modelo de negocio basado en la oferta de aceite de Cannabis de uso medicinal.
- Establecer la viabilidad del modelo del modelo de negocio por medio del desarrollo de un estudio económico-financiero que permita conocer la estrategia de financiamiento, la capacidad de liquidez y los retornos que se generarán por medio de la oferta de aceite de Cannabis de uso medicinal.

1.3. Justificación del proyecto

1.3.1. Justificación teórica

El presente proyecto busca analizar la viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción del Aceite de Cannabis para uso medicinal orgánico, en donde se puede establecer al tipo de consumidor que se debería enfocar el comercio, la medida de mercado, el costo dispuesto a abonar por un producto que tenga un grado de aprobación conveniente, y socio demográficas de la sociedad.

Por otro lado, es necesario aplicar conocimientos teóricos y prácticos relacionados con la administración, mercadeo, área organizacional, áreas técnicas y finanzas, que permitan determinar la factibilidad del proyecto.

1.3.2. Justificación Práctica

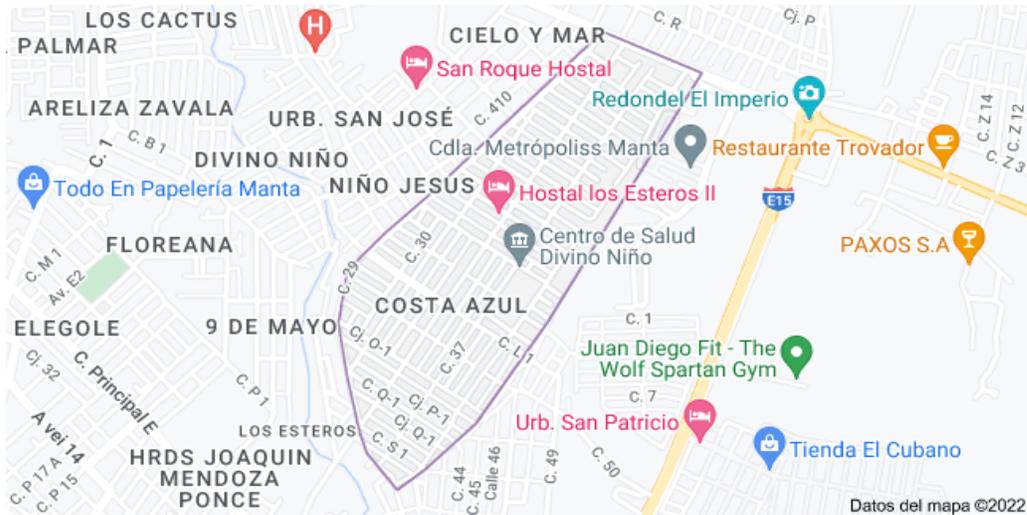
La indagación dejará entender los gustos y preferencias del consumidor, como, además, conocer las cualidades más sobresalientes que debería tener un producto, dichos componentes poseen enorme trascendencia para lograr proponer fines que se ajusten a cada cualidad en el producto para que se convierta en un producto aceptable y seguro.

1.3.3. Justificación Metodológica

Los datos recogidos en el estudio son el resultado de toda la información que irán formando las directrices para el desarrollo de la creación del Aceite de Cannabis como uso medicinal en la Ciudad de Manta.

1.4. Delimitación del proyecto

Figura 1. Delimitación del proyecto



Costa Azul

Manta

Fuente: Google maps (2022)

1.4.1. Delimitación geográfica: Ciudad de Manta

1.4.2. Delimitación temporal: 20 de enero al 30 de julio

1.4.3. Delimitación social (beneficiarios): Pobladores de la Ciudad de Manta.

1.5. Planteamiento estratégico

1.5.1. Visión:

Ser en 5 años la empresa líder en la distribución de aceite de cannabis medicinal en el cantón Manta y en la provincia de Manabí, llegando a impulsar el reconocimiento de esta alternativa como aporte a la salud y bienestar de la población.

1.5.2. Misión:

Proveer al mercado Mantense un producto medicinal y terapéutico de calidad con base en los derivados del cannabis para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes cumpliendo con las normas legales y sanitarias que rigen en nuestro país.

1.5.3. Valores empresariales

Valores relacionales: calidad en los procesos del producto y servicio que se brindará, trabajo en equipo, respeto a las personas.

Solidaridad: anteponer el bienestar fuera y dentro de la organización.

Valores de negocio: perseverancia, eficacia, profesionalismo.

Valores de desarrollo: diferenciación y mejora continua de la empresa como innovación, creatividad y aprendizaje.

1.5.4. Análisis interno del proyecto

- Análisis de los procesos
- Análisis de la comunicación
- Análisis de riesgos
- Análisis de los cambios y mejoras propuestas
- Análisis de ratios económicos y financieros.

Fortalezas

- Materia prima de buena calidad
- Personal capacitado y cualificado

- Producto de calidad
- Atención al cliente
- Nuevo producto en el mercado

Debilidades

- Poco conocimiento sobre la marca de Aceite de Cannabis
- Competencia
- No existe un plan de marketing

1.6. Estudio de Mercadotecnia / propuesta de valor.

Evidencia de mercado

Según Martín (2013), hoy en día el cannabis es más conocido por el público en general debido a los beneficios que brinda la planta, como también la diversidad de métodos alternativos para su consumo que está siendo aceptada especialmente en consumidores terapéuticos, cada vez más en diferentes países y estados de América. Cada vez más países llegan al consenso de regulación de la ley en beneficio de aceptación del Cannabis Medicinal, para que puedan ser partícipes las personas con necesidades de primera índole, es por eso que el mercado ha mostrado diferentes campos alternativos a través del uso adecuado con diferentes aplicativos que hoy en día son más populares y diversos.

El mercado se refiere a las personas u organizaciones con necesidades por satisfacer, dinero para gastar y disposición para gastarlo. En un mercado existe la preferencia de compra por necesidad o deseo, es por eso que a través de la segmentación se puede identificar los hábitos

de compra, las formas en que se usan un bien o servicio o los motivos para comprarlo (Stanton et al., 2007).

Un aceite cannabis debería consumir una secuencia de procesos que cumplan con los estándares óptimos de calidad, juntamente con la responsabilidad y apoyo social que logre brindar una compañía al paciente. Y su núcleo familiar Es por esa razón que la manera de fidelizar a un comprador está en el hecho más alto de la confianza, y por medio de una totalmente nueva concientización y cambio de mentalidad que direcciona a un perfil humano merece confianza.

1.6.1. Análisis Externo

Oportunidades

- Formalización de un mercado legal, con prospectiva de crecimiento y apertura de mercado internacionales.
- Consecución de profesionales médicos, como líderes de opinión que impulsen y den a conocer los beneficios en la calidad de vida del Cannabis, lo que a la larga generará la demanda requerida.
- Desarrollo favorable en la producción de cannabis por las condiciones climáticas y biodiversidad del país.

Amenazas

- Empresas pioneras en el mercado que cuentan con investigaciones para el desarrollo de nuevos productos.

- Poca información y claridad en la regulación referente al manejo en los planes de salud y guías terapéuticas.
- La aparición de nuevas empresas tanto nacionales como extranjeras en la industria de cannabis.

1.6.2. Segmento del Mercado

Segmentación Demográfica:

La creación del Aceite de Cannabis como uso medicinal se segmentará para todo el público, pero bajo la supervisión de un médico profesional, con la objetividad de resguardar la salud pública de los habitantes del Cantón Manta.

Segmentación Psicográfica:

- **Clase Social:** media, media – alta, y alta.
- **Personalidad:** Bajo supervisión de un médico

Segmentación Geográfica:

- **País:** Ecuador
- **Provincia:** Manabí
- **Ciudad:** Manta
- **Zona:** Población Urbana

1.6.3. Estudio de Variables del Marketing Mix

El marketing mix tiene como objetivo analizar el comportamiento de los mercados y de los consumidores, para generar acciones que busquen retener y fidelizar a los clientes mediante

la satisfacción de sus necesidades. El marketing mix está compuesto en su totalidad de estrategias de marketing que apuntan a trabajar con los cuatro elementos conocidos como las cuatro P: Producto, Precio, Plaza y Promoción (Publicidad) (Peralta, 2020).

Producto

Este plan cuenta con un servicio que está asociado a un producto, en este caso la creación del Aceite de Cannabis basado en la recolección de información, requerimientos y necesidades del comprador, se diseña el sistema automatizado de riesgo. De acuerdo con los requerimientos del cliente, se elabora un plan de negocios para visibilizar la estructura organizacional de la creación del producto a comercializar en el mercado competitivo.

Las afecciones tratadas por Cannavita son:

- Cáncer
- VIH/Sida
- Dolor neuropático central
- Fibromialgia
- Epilepsia

Precio

La intención de esta estrategia es capturar la mayor cantidad de consumidores en un mercado en el cual la competencia tiene ventajas competitivas, como el know-how que éstos tienen sobre el negocio y su gran capacidad relacional con entidades regulatorias de comercialización de los medicamentos en territorio ecuatoriano.

Cannavita CBD 20 ml

- \$48,00

Cannavita CBD 50 ml

- \$93,00

Plaza (Distribución)

- Farmacias y boticas independientes autorizadas para la distribución de medicinas en la Ciudad de Manta.
- Canales de información virtual y mediante medios especializados, así como revistas o páginas web médicas.
- Promoción personalizada mediante eventos dirigidos al segmento consumidor y/o testimonios de los usuarios.
- Personal de atención en puntos de venta.

Promoción o comunicación

Publicidad en las redes sociales

- Dos veces a la semana
- Valor de costo \$70,00
- Beneficio: Público objetivo

Publicidad en la Página Web Empresarial

- Dos trimestral del año

- Valor de costo \$120,00
- Beneficio: Público objetivo

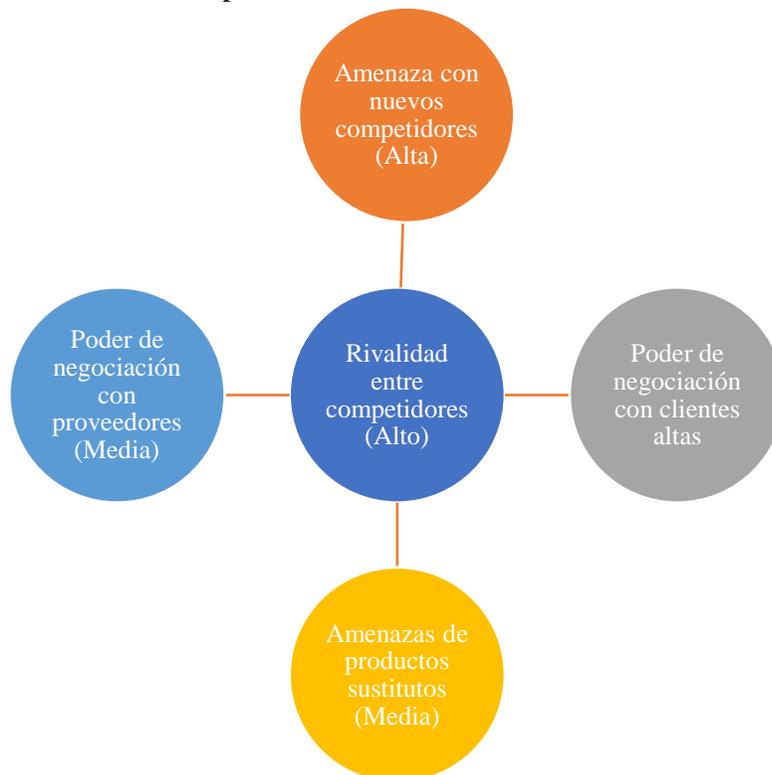
Relaciones Públicas

El sector salud es un medio muchas veces controversial, lo que obliga a mantener una buena relación con los medios de comunicación e incluso con las entidades del estado; frente a ellos se plantea realizar actividades de relacionamiento público.

- Publicidad en los medios de comunicación
- Dos veces al año

1.6.4. Análisis Competitivo

Figura 2. Fuerzas Competitivas de Porter



Fuente: Elaborado por la autora

La Rivalidad entre empresas competidoras: Tiene una calificación alta debido al reconocimiento y trascendencia de la industria farmacéutica, tiene un mayor peso en el área de la salud, así como los medicamentos reconocidos por especialistas y organismos internacionales.

Entrada potencial a nuevas empresas competidoras: Tiene una calificación media, se ha logrado detectar cada aspecto que puede realizar el acceso de novedosas organizaciones en la industria del cannabis, no obstante, el peso más enorme en este aspecto es las organizaciones y laboratorios extranjeros que buscan hacer convenios con el estado y buscar una gran virtud en el mercado.

Productos sustitutos: En el campo medicinal del cannabis, hay varios productos que ayudan a paciente a mejorar o sanar su patología. En la actualidad muchas organizaciones se han dedicado a averiguar los diversos usos y alternativas de consumo para intentar patologías puntuales. Hay pomadas o ungüentos que se delegan de minimizar o neutralizar dolores traumáticos y crónicos, hay píldoras con la esencia de CBD, aceites de CBD, suplementos alimenticios y un sinnúmero de aplicaciones farmacológicas e industriales que se prepara con el cannabis.

Poder de negociación de los proveedores: Tiene una calificación media, el gran reto es negociar los precios con los proveedores, los proveedores en la industria del cannabis no son muy común por lo que hay que analizar las posibilidades en el mercado nacional como internacional.

CAPITULO II

2. Descripción del producto

Marca

Figura 3. Diseño de la marca



Fuente: Elaborado por la autora

a) Atributos.

- Analgésico, porque alivia el dolor
- Ansiolítico, porque genera relajación en el paciente
- Estimulante, porque devuelve las ganas de comer y capacidad de dormir.
- No genera daño al estómago por su origen natural
- Alivia el sistema inmunológico, porque el producto no genera resistencia

- Puede actuar como un energizante

b) Beneficios.

- Efectivo en el alivio del tratamiento de muchas enfermedades comparado a la medicina tradicional, siendo una alternativa natural.
- Inocuidad del producto para el cuerpo humano, en comparación a otras alternativas, este no produce efectos colaterales.

c) Valores.

- Garantía del contenido indicado en la etiqueta.
- Características intrínsecas del producto muy valoradas para la salud

d) Etiqueta

De acuerdo con la investigación cuantitativa se eligió por mayoría de preferencia.

El nombre Aceite D´Cannabis el cual estará presente en la etiqueta acompañada de los atributos relevantes, la composición, de acuerdo con la reglamentación del ministerio de salud.

e) Envases

Los envases utilizados para productos medicinales deben consumir con ciertos requerimientos técnicos según la formulación que dichos muestran, cuya finalidad es la de afirmar que el contenido no padezca alteración alguna dentro del tiempo de caducidad indicada en el propio envase.

Especificaciones del envase:

- **Tipo:** Envase primario
- **Material:** Vidrio
- **Color:** Ámbar
- **Forma:** Cilíndrica
- **Tapa:** Taparrosca con gotero incluido.
- **Volumen:** 20 y 50 ml

Tipo: Envase secundario

El proceso de envasado se lo realiza a través de una maquina envasadora y el proceso de etiquetado con una máquina etiquetadora, una vez obtenido el extracto final del aceite. Una máquina envasadora tiene un costo de \$10.500,00 y una máquina etiquetadora tiene un costo de \$900,00. Una vez este embotellado el producto se procede a mantener en un lugar con temperatura ambiente para su preservación hasta su distribución.

2.1. Características del producto

Como características del producto se hacen mención los siguientes:

- Multipropósito, ya que el producto puede ser usado para más de una enfermedad.
- Origen natural, extraído de las flores (cogollos) de la planta cannabis.
- Posee cannabinoides en diversas concentraciones, responsables directos de los efectos medicinales.
- Inocuidad para el cuerpo humano

Variedad de productos.

La diversificación del portafolio de productos de Cannalab S.A.C., está fundamentada en la necesidad de cobertura de la mayor cantidad de tratamientos en base a la presencia de determinados cannabinoides y sus concentraciones. Las propuestas del portafolio de productos son:

- Cannavita THC
- Cannavita CBD
- Cannavita CBD + THC

Calidad del producto

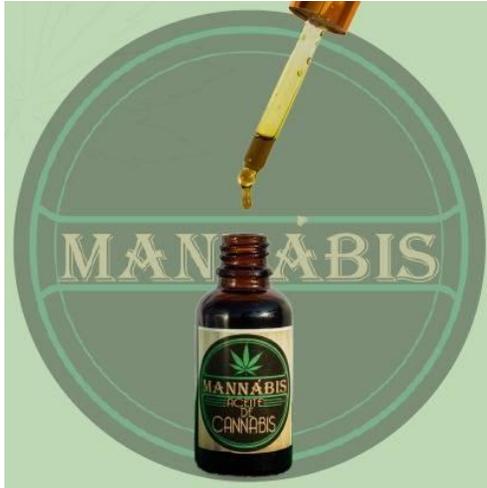
Los productos Cannavita serán producidos cumpliendo los estándares de calidad, asegurando la inocuidad de estos para la salud humana y una alta efectividad de sus características medicinales. Entre los principales factores de calidad se pueden destacar los siguientes:

- Aseguramiento de que materia prima se haya producido sin uso de plaguicidas y fertilizantes químicos.
- Seguimiento de la trazabilidad de las cepas seleccionadas en la materia prima, asegurando con ello su alta efectividad en el tratamiento de las enfermedades.
- Adquisición de esencia CBD de alta pureza.
- Composición del producto tal cual está en la información de la etiqueta o ficha técnica.

2.1.1. Análisis comparativo con productos similares

Mannabis – Aceite De Cannabis

Figura 4. Imagen de marca de la competencia Mannabis



Fuente: Mannabis.com (2022)

Ubicada en la Ciudadela Lomas del Porvenir, Mz21. Casa 23 frente a la entrada 20 de mayo, Manta, Ecuador.

Figura 5. Diseño de imagen de la empresa D' Cannabis



Fuente: Elaborado por la autora

El análisis comparativo se expone del producto determinado que ofrece la empresa para brindar una excelente calidad para así llegar a obtener reconocimiento en el sector. Al ser una empresa que realiza la producción y extracción del producto hace que tenga un sello único y es un valor adicional ya que el producto también contiene un alto contenido de THC. La empresa suministrará productos derivados del cannabis con licencia y certificados de buenas prácticas de manufactura.

Las estrategias para comercializar dicho producto toman en cuenta todas las investigaciones y consideraciones necesarias para mantener una comunicación constante y abierta a apoyar a la población mantense con un fin medicinal del producto del aceite D´cannabis.

CAPÍTULO III

3. Marco metodológico

En el presente capítulo se describirán los distintos métodos, técnicas e instrumentos que se van a necesitar en la investigación para obtener información requerida, así se analizarán los estudios y datos mediante el planteamiento de conceptos teóricos que se utilicen.

El objetivo esencial es definir la modalidad del estudio, el tipo de investigación, establecer su estructura, describir las técnicas e instrumentos de acopio de información, así como las de análisis e interpretación de datos recopilados; de esta forma se brindará al lector una información detallada de cómo se realizará el proceso de la investigación planteada.

3.1. Modalidad de Investigación

Esta investigación es un modelo de investigación mixta, que incluye tanto modalidades cuantitativas, como cualitativas.

3.1.1. Tipo de Estudio:

El enfoque investigativo ha sido el cualitativo ya que se identifica la naturaleza del fenómeno de análisis, sus realidades, su sistema de colaboraciones y composición dinámica; obteniéndose datos que no son probables de cuantificar. El alcance es de carácter exploratorio, habiéndose analizado e incluido en un marco teórico numerosas aristas sobre un asunto poco estudiado.

3.1.2. Investigación Documental

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación,

análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos (Arias, 2012, p.27).

El presente proyecto de investigación fue llevado a cabo en base de fuentes que están relacionadas con el área de compras permitiendo así un mejor entendimiento del tema a tratar, mediante libros, tesis de grado, entre otros.

3.1.3. Investigación de campo

“La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes, por medio de la información directa, la entrevista u otras técnicas” (Arias, 2012, p.27).

Para el proyecto de emprendimiento se aplicaron herramientas como cuestionarios de 10 preguntas cerradas para visibilizar las perspectivas sobre la creación de Aceite de Cannabis en la Ciudad de Manta.

3.1.4. Población de estudio:

Con respecto a este ítem, Icart, M. (2006) menciona que la población, es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen se habla de una población finita y

cuando no se conoce su número, se habla de una población infinita. En la presente investigación, comprende una población del cantón Manta.

La población del Cantón Manta, según el Censo del 2001, representa el 16,2 % del total de la Provincia de Manabí; ha crecido en el último período intercensal 1990-2001, a un ritmo del 3,4 % promedio anual. El 4,8% de su población reside en el Área Rural; se caracteriza por ser una población joven, ya que el 42,3 % son menores de 20 años, según se puede observar en la Pirámide de Población por edades y sexo.

3.1.5. Población de Manta:

En el 2010 en la ciudad de Manta según el Instituto Nacional de estadísticas y Censos (INEC) se contaba con 226.477 personas (mujeres y hombres), de la cual se tomó para este trabajo la población tanto de sexo femenino como masculino y en edades comprendidas entre 18 a 59 años que representan un total de 89.787 habitantes. A partir de ahí se desprenderá la muestra probabilística que será objeto del tamaño de la muestra.

3.1.6. Tamaño de la Muestra: 382 pobladores

La muestra implicada dentro del presente proyecto de emprendimiento se encuentra establecida por 382 personas tomando en consideración de las edades de 18 hasta 59 años en individuos pertenecientes al cantón Manta.

3.1.7. Distribución de la muestra:

La ejecución de las encuestas será en la Ciudad de Manta, entre un rango de edad de 18 a 59 años, para ambos géneros.

Para la respectiva población se tomó en consideración la tasa de empleo adecuado en la provincia de Manabí en el año de 2019 y 2021, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2022) esta tasa ronda el 26,9%, por lo que se consideró el número de personas en la provincia y el número de personas en la ciudad de Manta. De acuerdo con el Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Manta (2022), la población actual de la ciudad de Manta es de 264,281 habitantes, con los datos obtenidos se obtuvo que las personas con empleo adecuado en Manta son de 71,092 personas aproximadamente.

Tabla 1. Datos de la población

Manabí	1.585.372
Manta	264.281
Tasa de empleo adecuado Manabí 2019 y 2021	26,90%
Personas en empleo adecuado Manabí	426.465
Personas en empleo adecuado Manta	71.092

Fuente: (INEC, 2022)

Por lo que se considera las 71.092 personas como el tamaño de la población para obtener el tamaño de la muestra. Se considera lo siguiente para la obtención del tamaño de la muestra:

Tabla 2. Datos para cálculo de la muestra

Especificaciones y cálculo para la muestra		
Porcentaje de la distribución normal	Z	1,96
Probabilidad de ocurrencia	P	0,5
1-P	Q	0,5
Tamaño de la población	N	71.092
Error de muestreo	e	0,05

Fuente: Elaborado por la autora

Junto con la siguiente formula estadística:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 258.032}{71.092 * (0.05)^2 + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5} = 382 \text{ encuestas}$$

Con estos datos se obtuvo un resultado de 382 personas a encuestar, dichas encuestas tendrán 10 preguntas las cuales están enfocadas al trabajo que se está realizando, además de realizarlas de manera combinada, es decir, de manera física y virtual mediante la aplicación de Microsoft Forms.

3.1.8. Técnicas e Instrumentos de Investigación

Las técnicas de recopilación de datos de la investigación cuantitativa son los estudios que utilizan este enfoque confían en la medición numérica, el conteo, y en uso de estadística para establecer indicadores exactos (Hernandez, 2006).

Debido a que la presente investigación está orientada a determinar la viabilidad de la creación de Aceite de Cannabis, la técnica que se utilizará debe ser aquellas que permiten describir el problema, analizar la situación y establecer proyecciones en recopilación de información y análisis de datos estadísticos.

3.1.9. Encuesta

Mediante esta técnica se puede obtener datos actualizados y aproximados a la realidad, de manera directa, el mismo consiste en realizar una serie de preguntas cerradas al encuestado

para conocer de manera exacta varios aspectos necesarios al proyecto de investigación, a través de datos cuantitativos que suelen representarse en porcentaje para hacer de su análisis un proceso más corto y con una mejor comprensión (Hernández & Mendoza, 2018).

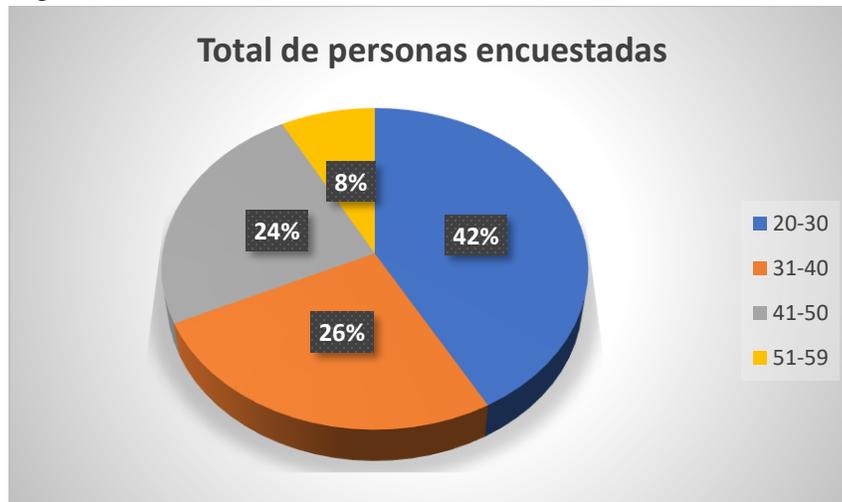
Pregunta 1: Seleccione su rango de edad

Tabla 3. Edad de los encuestados

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
20-30	160	41,88%
31-40	100	26,18%
41-50	92	24,08%
51-59	30	7,85%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 6. Edad de los encuestados



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 1

De acuerdo con los resultados arrojados, demuestra que el rango de edad mayor de las personas encuestadas es de 20 a 30 años con 160 encuestas refleja un 41,88% del total de las

personas encuestas; le sigue el rango de edad de 31-40 años con 100 personas encuestadas que reflejan un 26,18% del tamaño de la muestra; en tercer lugar está el rango de edades de 41 a 50 años con 92 encuestas que reflejan el 24,08%; por último, en el rango de edad de 51 a 59 años con 30 encuestas refleja el 7,85% el total de encuestas.

Pregunta 2: Seleccione su género

Tabla 4. Género de los encuestados

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
Femenino	256	67,02%
Masculino	126	32,98%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 7. Género de los encuestados



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 2

Los datos arrojados e interpretados en la gráfica de pastel, obtenemos que el mayor porcentaje es de índole femenino con 256 encuestas que reflejan un 67,02% del tamaño de la

muestra, mientras que lo restante pertenece al género masculino con un total de 126 encuestas que reflejan un 32,98% del tamaño de la muestra, esto nos dice que hay más atracción del género femenino hacia el producto.

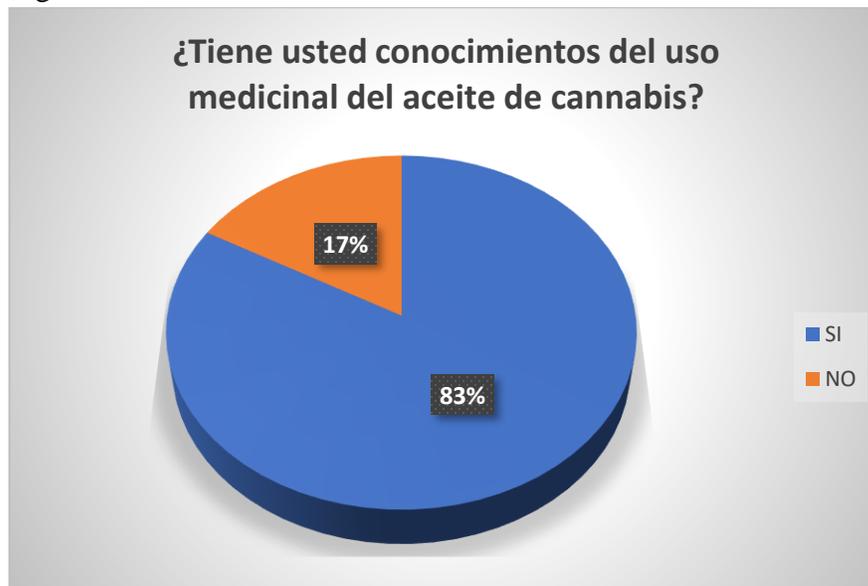
Pregunta 3: ¿Tiene usted conocimientos del uso medicinal del aceite de cannabis?

Tabla 5. Conocimiento del uso medicinal del aceite de cannabis

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
SI	318	83,25%
NO	64	16,75%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 8. Conocimiento del uso medicinal del aceite de cannabis



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 3

Mediante los datos arrojados, obtenemos que la mayoría de las personas encuestadas tienen conocimiento del uso medicinal del cannabis con un total de encuestas de 318 que refleja

un 83,25% del total del tamaño de la muestra; mientras que el restante no tiene conocimiento del uso medicinal del cannabis con un total de encuestas de 64 que refleja un 16,75% del tamaño de la muestra. Esto nos demuestra que productos similares ya han sido conocidos, por lo que hay existencia de competidores.

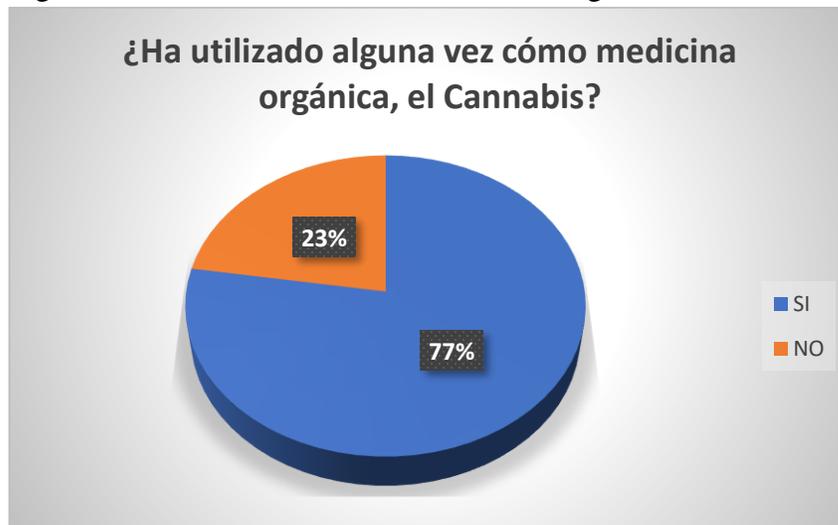
Pregunta 4: ¿Ha utilizado alguna vez como medicina orgánica, el Cannabis?

Tabla 6. Uso del cannabis como medicina orgánica

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
SI	296	77%
NO	86	23%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 9. Uso del cannabis como medicina orgánica



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 4

Mediante los datos arrojados podemos apreciar que la mayoría de las personas encuestadas ha utilizado alguna vez medicina orgánica, para ser más específicos el cannabis,

con un total de 296 encuestas que reflejan un 77% del total de tamaño de la muestra, el restante de 86 encuestas que refleja un 23% no ha utilizado medicina orgánica de esta índole. Los datos nos dan a conocer que gran parte de las personas encuestadas han utilizado un producto similar con compuestos de cannabis, lo cual es positivo, debido a que para hacer conocer un nuevo producto en el mercado es un tanto tedioso.

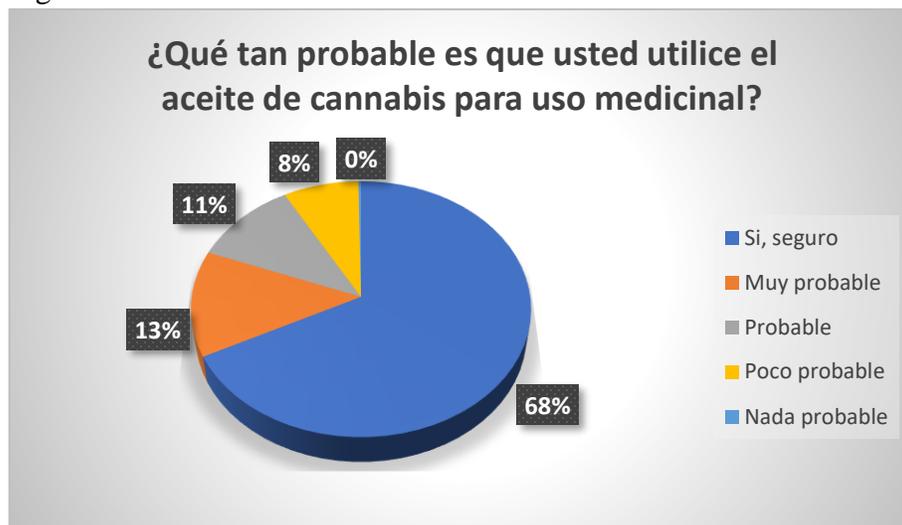
Pregunta 5: ¿Qué tan probable es que usted utilice el aceite de cannabis para uso medicinal?

Tabla 7. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
Si, seguro	258	67,54%
Muy probable	51	13,35%
Probable	42	10,99%
Poco probable	30	7,85%
Nada probable	1	0,26%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 10. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis



Fuente: Investigación de mercado

Análisis pregunta 5

Tomando como referencia los datos, obtenemos que gran parte de las personas están seguras el uso del aceite de cannabis para su uso medicinal con un total de encuestas de 258 que refleja un 67,54%; las personas que lo consideran muy probable con 51 encuestas que refleja un 13,35%; con 42 encuestas que reflejan 10,99% aquellas que tienen algo de duda del producto o productos similares a base de cannabis; aquellas que tienen duda del producto o productos similares con 30 encuestas que refleja un 7,85%; por último, con una sola persona que refleja 0,26% no confían en el producto. Esto nos quiere decir que existe un gran número de personas que están seguras del uso del producto, otras que están dispuestas a su uso y cierto número de personas que tienen dudas de este, además de haber un número muy reducido de personas que no tienen confianza del producto.

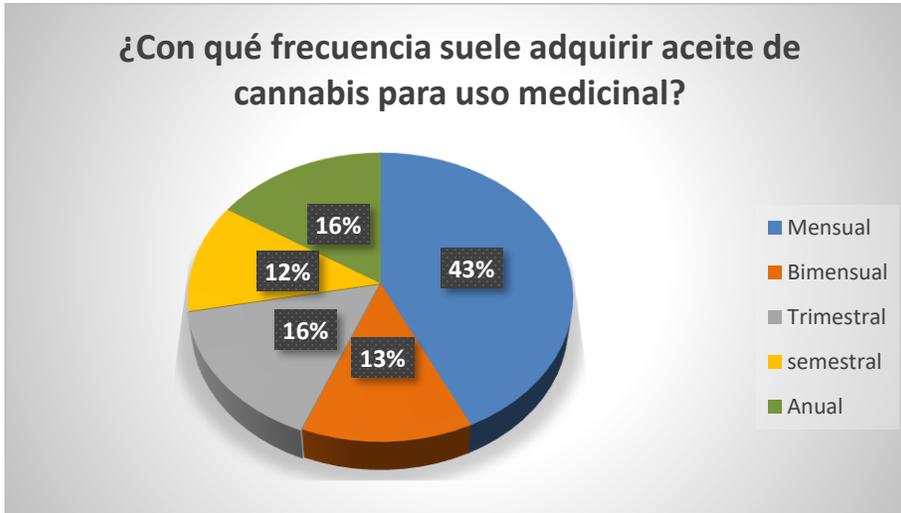
Pregunta 6: ¿Con qué frecuencia suele adquirir aceite de cannabis para uso medicinal?

Tabla 8. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
Mensual	127	43%
Bimensual	39	13%
Trimestral	47	16%
semestral	36	12%
Anual	47	16%
Total	296	100%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 11. Probabilidad de uso medicinal del aceite de cannabis



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 6

De las personas que dijeron sí consumir el producto, la mayor frecuencia de compra de aceite de cannabis para uso medicinal se ubicó de manera mensual con 127 personas que representan el 43% de los encuestados, le sigue la frecuencia de compra anual con 47 personas que representan el 16%, seguido de ello se ubica la frecuencia de compra trimestral con 47 personas que representan el 16%, luego de ello se ubica la frecuencia de compra bimensual con 39 personas que representan el 13% y por último se ubica la frecuencia de compra semestral con 36 personas que representan el 12%. Estos datos son esenciales dentro de la proyección de consumo mensual que se deberá considerar como parte de la estrategia de producción y venta por parte de la empresa.

Pregunta 7: ¿Qué alternativas de consumo con cannabis medicinal consideraría usted para tratar alguna enfermedad o dolencia?

Tabla 9. Alternativas de consumo de cannabis como uso medicinal

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
Aceites	296	77,49%
Tópicos	21	5,50%
Pastillas	29	7,59%
Ungüentos	36	9,42%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 12. Alternativas de consumo de cannabis como uso medicinal



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 7

Al obtener los resultados, las personas que consideran diversas alternativas de consumo con cannabis medicinal para tratar una dolencia tenemos que las personas tienen una mayor inclinación hacia aceites con 296 personas que reflejan un 77,99%, le sigue a los ungüentos con 36 encuestas que reflejan un 9,42%, luego están quienes prefieren las pastillas con 29

encuestas que reflejan un 7,59%, por último, están aquellas que lo prefieren en tópicos con 21 encuestas que reflejan un 5,50%. Esto nos quiere decir que existe más personas que desean adquirir un producto con compuesto de cannabis presentados en aceites.

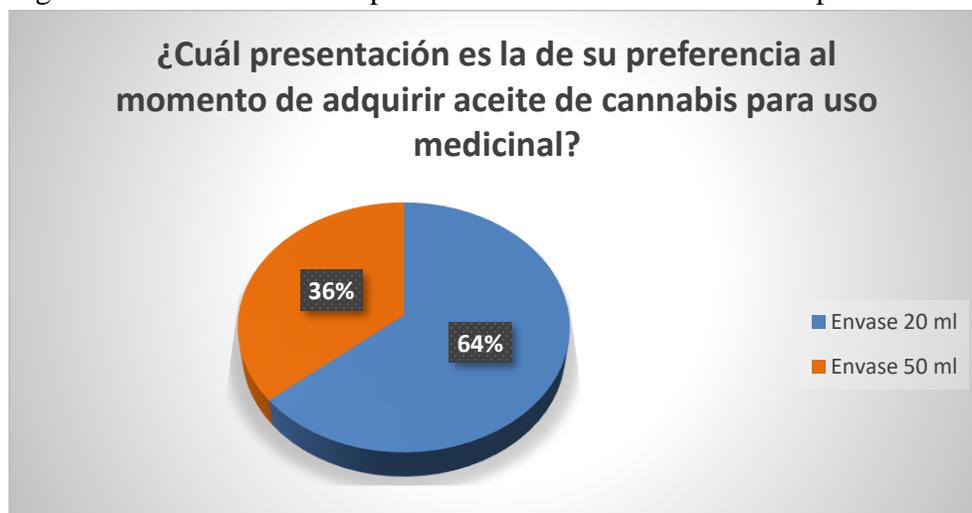
Pregunta 8: ¿Cuál presentación es la de su preferencia al momento de adquirir aceite de cannabis para uso medicinal?

Tabla 10. Preferencia de la presentación de aceite de cannabis para uso medicinal

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
Envase 20 ml	189	64%
Envase 50 ml	107	36%
Total	296	100%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 13. Preferencia de la presentación de aceite de cannabis para uso medicinal



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 8

De las personas cuya preferencia de consumo es la presentación de cannabis medicinal en aceite, 189 de ellas que representan el 64% selecciona como preferencia el envase de 20 ml

al momento de realizar la compra, mientras que por otro lado 107 persona que representa el 36% seleccionan el envase del 50 ml como su preferencia de compra. Este resultado permite a la empresa desarrollar la estrategia en cuanto a la oferta a desarrollar en el mercado, identificando los segmentos principales a cubrir con relación a las preferencias del consumidor.

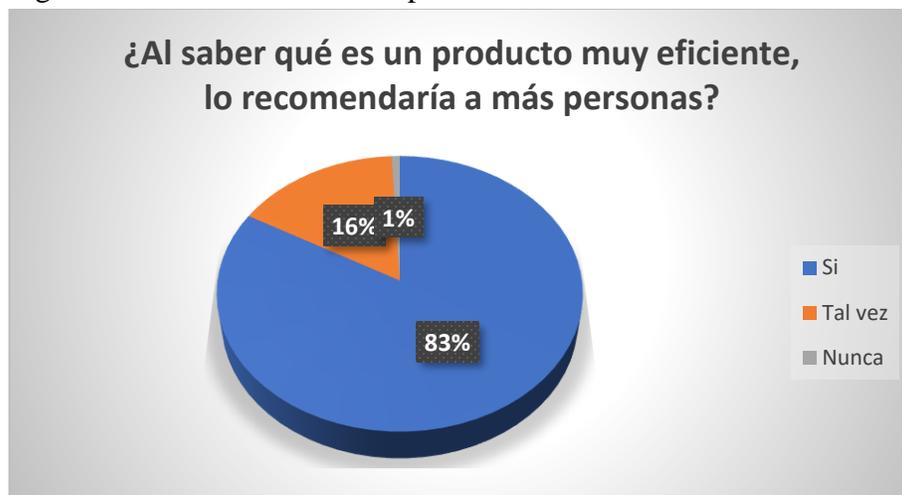
Pregunta 9: ¿Al saber qué es un producto muy eficiente, lo recomendaría a más personas?

Tabla 11. Recomendación del producto con base a su eficiencia

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
Si	318	83,25%
Tal vez	61	15,97%
Nunca	3	0,79%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 14. Recomendación del producto con base a su eficiencia



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 9

Los datos arrojados reflejan que la gran mayoría de las personas recomiendan el producto a más personas con 318 encuestas que reflejan un 83,25% del tamaño de la muestra, con 61 encuestas que reflejan 15,97% tienen dudas al recomendar el producto a más personas, por último, con un total de 3 encuestas que reflejan un 0,79% no están de acuerdo en recomendar el producto. esto refleja que existe gran cantidad de personas que al ver que el producto es eficiente, recomiendan el producto a más personas.

Pregunta 10: Seleccione el rango de precio que cancelaría por este producto

Tabla 12. Rango de precios que cancelarían por el producto

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
\$30 20ml	97	25,39%
\$40 20ml	150	39,27%
\$80 50ml	19	4,97%
\$90 50ml	116	30,37%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 15. Rango de precios que cancelarían por el producto



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 10

El precio, al tener una gran acogida el producto, precio es uno de los más importantes, es por ello que mediante la encuesta se determinó que las personas tienen más inclinación a pagar \$40 dólares por una presentación de 20ml con 150 personas encuestadas que refleja un 39,27%, mientras que por la misma presentación pero con un precio de \$30 dólares con 97 encuestas que reflejan 25,39% prefieren pagar un poco menos; en su presentación de 50ml con un total de 116 encuestas que reflejan un 30,37% prefieren pagar \$90 dólares, mientras que con 19 encuestas que reflejan un 4,97% prefieren pagar un poco menos es decir \$80 dólares por la misma presentación. Esto nos quiere decir que existe gran cantidad de personas que prefiere pagar el valor que le corresponde el producto en el mercado legal.

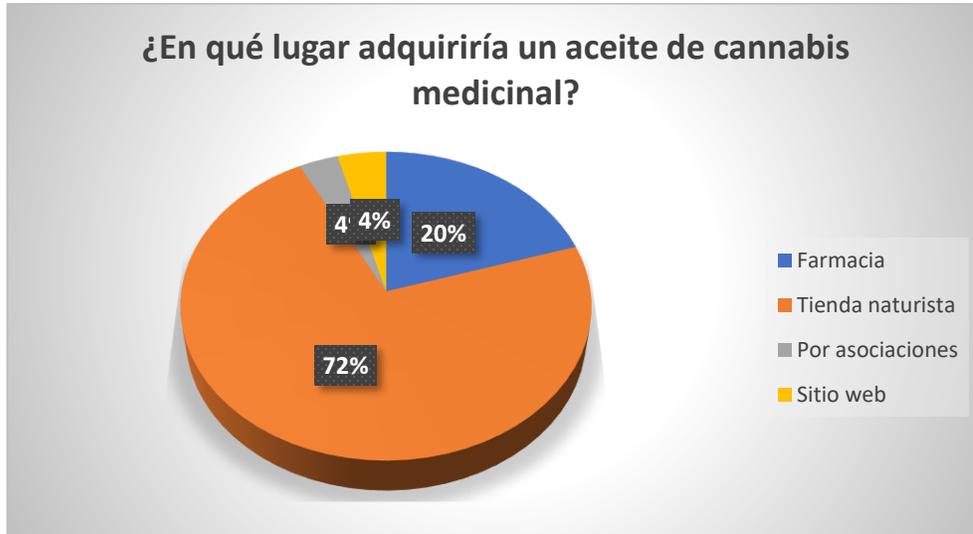
Pregunta 11: ¿En qué lugar adquiriría un aceite de cannabis medicinal?

Tabla 13. Lugar de compra del producto

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
Farmacia	77	20,16%
Tienda naturista	276	72,25%
Por asociaciones	13	3,40%
Sitio web	16	4,19%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 16. Lugar de compra del producto



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 11

Mediante los datos arrojados, se obtuvo que un gran porcentaje de personas prefieren adquirir el producto en tiendas naturistas con un total de encuestas de 276 que reflejan un 72,25%, mientras que un 20,16% prefieren adquirirlas en una farmacia, por asociaciones con 13 encuestas un 3,4% y por sitio web con 16 encuestas con un 4,19%. Esto nos quiere decir que la gran mayoría de personas la prefieren adquirir en tiendas naturistas seguido de farmacias.

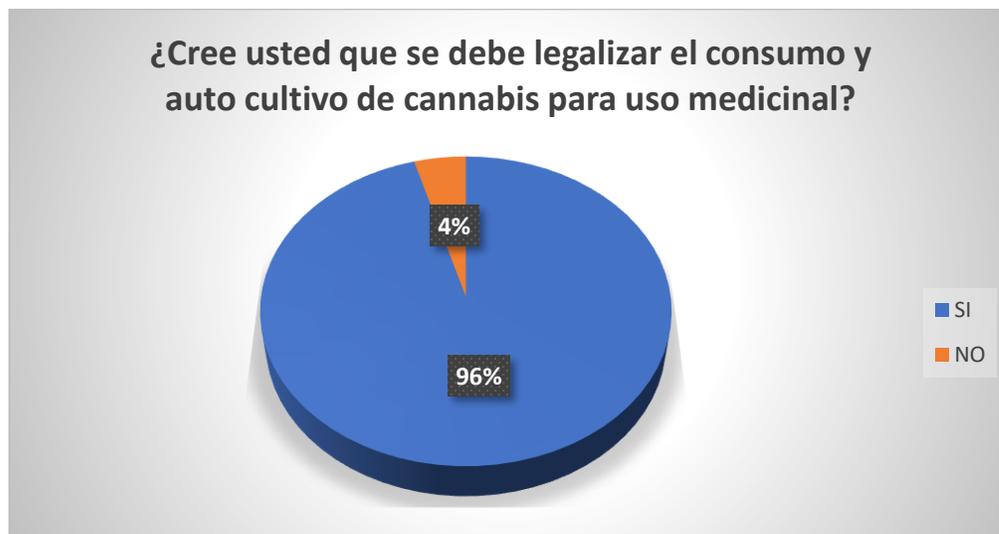
Pregunta 12: ¿Cree usted que se debe legalizar el consumo y auto cultivo de cannabis para uso medicinal?

Tabla 14. Opinión sobre legalización del consumo y auto cultivo de cannabis para uso medicinal

Indicadores	Total de personas encuestadas	Porcentaje
SI	365	95,55%
NO	17	4,45%
Total	382	100,00%

Fuente: Investigación de mercado

Figura 17. Opinión sobre legalización del consumo y auto cultivo de cannabis para uso medicinal



Fuente: Investigación de mercado

Análisis de la pregunta 12

Mediante los resultados obtenidos, gran parte de las personas fomenta la legalización del consumo y autocultivo de cannabis medicinal con un total de 365 encuestas que reflejan 95,55% y con 17 encuestas que reflejan un 4,45% no están de acuerdo con esto. El dato refleja que gran parte de las personas está de acuerdo con el uso del cannabis de manera medicinal

siempre y cuando esté aprobado por la ley o se obtenga una licencia que pruebe su uso como medicina.

3.2. Estudio Técnico

El estudio técnico comprende 3 tipos de análisis; la localización del proyecto, el tamaño del proyecto y el proceso productivo. En la primera fase para la localización del proyecto; este determina la aproximación, que van desde una integración al medio nacional (macro localización), hasta identificar una zona urbana o rural (micro localización) y así optar por una mejor elección del lugar establecido para la encaminar el proyecto (Miranda, 2005).

Se centra en la búsqueda y definición de proveedores que cumplan los requisitos técnicos y legales, posterior la constitución de una empresa en cámara de comercio con objeto social amplio para importación y comercialización. Una vez constituida la sociedad, se debe proceder con el proceso de importación de los productos terminados para la venta en Ecuador.

3.2.1. Descripción de las características de localización del negocio

La creación del Aceite D'Cannabis se localiza en la Ciudad de Manta, provincia de Manabí. El cantón Manta es una entidad territorial subnacional ecuatoriana, de la Provincia de Manabí. Su cabecera cantonal es la ciudad de Manta, lugar donde se agrupa gran parte de su población total. Manta tiene una extensión de 309km². Sus límites son:

- Al Norte y Oeste con el Océano Pacífico.
- Al sur con el cantón Montecristi.
- Al este con los cantones Montecristi y Jaramijó.

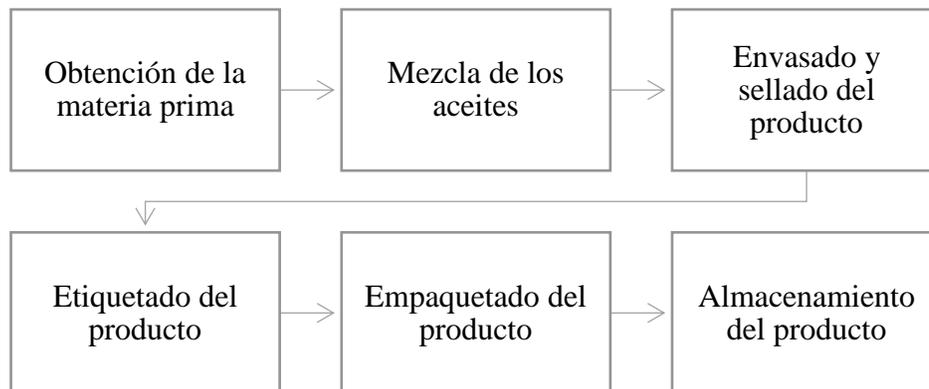
3.2.2. Realización de un bosquejo del área de trabajo

Por medio de la exploración de componentes importantes se puede obtener información más rigurosa para la selección del sitio conociendo los beneficios y desventajas al instante de colocar en marcha el plan, es un análisis de la ubicación y su interacción con el mercado y su comportamiento para detectar las probables restricciones como además las facilidades que darán un enorme sentido para esa localización del local a alquilar ubicado en el Cantón Manta, provincia de Manabí.

3.2.3. Diagrama de procesos

Para obtener el Aceite de Cannabis para uso medicinal se cuenta con un proceso de seis fases entre las que se consideran la siguientes:

Figura 18. Proceso de elaboración del producto



Fuente: Elaborado por la autora

Obtención de la materia prima: en esta primera fase se reciben los insumos necesarios para la producción como son la materia prima directa que está representada por la esencia de cannabis la que se adquirirá de proveedores certificados, el aceite de oliva que es el elemento

portador o vehículo del componente principal. Además de ello se cuenta con la materia prima indirecta como son los envases de vidrio y las etiquetas para la obtención del producto final. Para este almacenamiento se contará con áreas adecuadas que permitan mantener la calidad de dichas materias primas e insumos.

Mezcla de los aceites: esta etapa se llevará a cabo haciendo uso de una mezcladora ultrasónica de CBD, la que permite de manera técnica generar una interacción apropiada de estos componentes y permitir que el aceite de oliva se convierta en el vehículo para el funcionamiento de la esencia CBD al momento de ser utilizado por el consumidor.

Envasado y sellado del producto: para esta fase se contará con una envasadora automática que dosificará en envases de vidrio la esencia en las cantidades requeridas según sea calibrada. Además, se procede a sellar inmediatamente y de manera automatizada el producto para mantener sus propiedades.

Etiquetado del producto: una vez que se ha realizado en envase respecto se trasladarán los envases por medio de bandas transportadoras hacia la máquina de etiquetado, la misma que de manera automatizada añadirá la etiqueta con la imagen representativa de la marca de la empresa, así como demás elementos necesarios según la normativa nacional.

Empaquetado del producto: Habiéndose realizado el etiquetado, se trasladarán los envases hasta el área de empaquetado donde se ubicarán de manera cuidadosa en cajas de cartón corrugado para mantenerlos libres de humedad y luz o demás agentes externos que puedan alterar la calidad del producto.

Almacenamiento del producto: dentro de esta última fase, el personal encargado del área de operaciones deberá almacenar cuidadosamente las cajas que contienen los productos para su posterior despacho en el área de ventas o entregas en puntos de distribución.

3.2.4. Listados de Recursos

- Materiales de oficina
- Reclutamiento de personal
- Equipamiento y herramientas
- Insumos y materiales de oficina
- Materia Prima
- Tecnología y maquinarias
- Financiamiento

3.2.5. Cálculo de los materiales y materia prima

Para la elaboración de los productos en presentaciones del 20 ml y 50 ml se consideran los siguientes costos y elementos:

Tabla 15. Materia prima e insumos para elaboración de aceite CBD de 20 ml

PRESENTACIÓN 20 ML				
Detalle	Cantidad mensual	Costo	Total mensual	
Esencia CBD (ml)	516	\$ 3,00	\$1.548,00	
Aceite de oliva virgen (ml)	2064	\$ 0,01	\$25,92	
Envase de vidrio (gotero)	129	\$ 0,96	\$123,84	
Etiqueta	129	\$ 0,10	\$12,90	
			\$1.710,66	

Fuente: Elaborado por la autora

Tabla 16. Materia prima e insumos para elaboración de aceite CBD de 50 ml

PRESENTACIÓN 50 ML					
Detalle	Cantidad mensual	Costo	Total mensual		
Esencia CBD (ml)	730	\$ 3,00	\$2.190,00		
Aceite de oliva virgen (ml)	2920	\$ 0,01	\$36,68		
Envase de vidrio (gotero)	73	\$ 1,10	\$80,30		
Etiqueta	73	\$ 0,10	\$7,30		
			\$2.314,28		

Fuente: Elaborado por la autora

3.2.6. Listado de proveedores

Los proveedores secundarios los cuales facilitan los instrumentos para la producción del aceite de cannabis para uso medicinal se hallan en un sector más comercial, de simple ingreso y dinámico por lo que el poder de negociación es menos difícil con gigantes modalidades de negociación. Referente a los materiales para la producción de aceite de cannabis para uso medicinal los proveedores se encargan del proceso de importación de la esencia CBD, por ello manejan un precio medio-alto, si existe poder de negociación para ciertos proveedores, sin embargo, son escasos ya que no es un territorio productor y no hay mucha demanda presente, posiblemente es necesario importar ciertos materiales para su producción.

3.2.7. Aspectos legales

Requisitos obligatorios por parte del ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria):

La inscripción del Certificado de Registro Sanitario de Productos Naturales Procesados de Uso Medicinal, se realiza en línea por medio de la página ECUAPASS, para ello es necesario contar con los siguientes requisitos:

1. Descripción del o los recursos naturales, que debe contener nombre común, género y especie, parte utilizada de la planta y método de extracción.
2. Especificaciones técnicas y límites de contenido en la materia prima o recurso natural.
3. Proceso de fabricación.
4. Método analítico haciendo referencia a la farmacopea oficial en base a la cual se realiza el control de calidad. Cuando no se trate de métodos oficiales, deberán ser métodos validados por el laboratorio fabricante, para lo cual se deberá presentar el protocolo de validación.
5. Descripción detallada de la fórmula incluida la cantidad de excipientes; dicha información se detallará en el formulario de solicitud.
6. Especificaciones del producto terminado: organolépticas, fisicoquímicas, químicas y microbiológicas. El producto terminado deberá satisfacer los requisitos generales para la forma farmacéutica correspondiente.
7. Descripción del envase primario y secundario con especificaciones técnicas de los mismos.
8. Proyecto de etiquetas en castellano con las dimensiones en las que se va a comercializar el producto natural procesado de uso medicinal.
9. Prospecto con la información respecto al producto; según corresponda.
10. Interpretación del código de lote.
11. Estabilidad: Estudios de estabilidad en base a los criterios de la ICH o USP para la zona climática IV.

12. Estudios de toxicidad, dependerán del periodo previsto de utilización clínica del producto, para lo cual se aplicará la clasificación establecida.
13. Estudios de efecto farmacológico o actividad terapéutica del producto terminado según corresponda.

Este certificado de registro sanitario para productos naturales de uso medicinal tiene un costo de \$430,29 (ARCOSA, 2021). Junto con ello se debe obtener certificado de análisis que demuestre la concentración de THC, lo que se realiza en un laboratorio certificado para estos fines, dicho documento tiene un valor de \$200,00.

A más de estos trámites es necesario realizar los procedimientos reglamentarios de registro de la empresa, pago de tasas, permisos y registro de marca, valores que se detallan en las tablas a continuación.

Tabla 17. Gastos legales y de constitución

GASTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN	
Detalle	VALOR
Servicios notariales	\$ 100,00
Capital de constitución	\$ 800,00
Certificado de Registro Sanitario	\$ 430,29
Certificado de análisis de concentración de THC	\$ 200,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	\$ 65,00
Permiso de funcionamiento Municipal	\$ 55,00
Patente Municipal	\$ 50,00
Publicación en prensa	\$ 37,00
TOTAL	\$ 1.737,29

Fuente: Elaborado por la autora

Tabla 18. Gastos de adecuación

GASTOS DE ADECUACIÓN	
Detalle	Valor
Línea telefónica	\$ 70,00
Adecuación de instalaciones	\$ 800,00
Instalación de Maquinaria y equipos	\$ 200,00
TOTAL	\$ 1.070,00

Fuente: Elaborado por la autora

Tabla 19. Gastos de registro de marca

REGISTRO DE MARCA SENADI	
Detalle	Valor
Búsqueda general de signo distintivo	\$ 16,00
Informe de búsqueda especial	\$ 2,00
Registro de marca	\$ 208,00
Registro de lema comercial	\$ 208,00
TOTAL	\$ 434,00

Fuente: Elaborado por la autora

4. Estudio Organizacional.

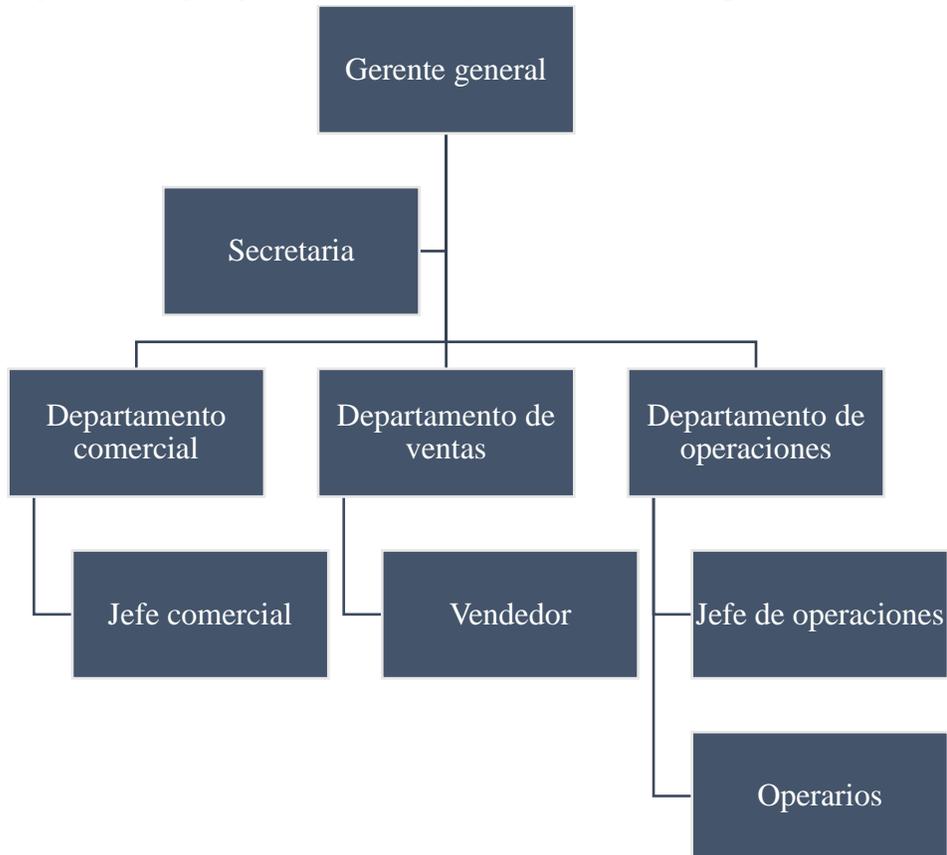
4.1. Organigrama estructural y funcional

Se propone un organigrama horizontal para que los colaboradores obtengan mayor libertad y autonomía, generando proactividad y mejor flujo de comunicación entre áreas, y la alta dirección. Esto permitirá lograr una cultura basada en el proceso de trabajo, presentando cooperación en toda la organización que aumente el nivel de innovación, necesario para desarrollar mayores ventajas competitivas y lograr incrementar el valor de negocio.

Para este caso la empresa a instaurar contará con cinco áreas estratégicas desde donde se manejarán los procesos administrativos y operacionales para la elaboración correcta distribución del producto siguiendo los parámetros del mercado.

En la figura a continuación se muestra el organigrama estructural y funcional de la empresa:

Figura 19. Organigrama estructural y funcional de la empresa



Fuente: Elaborado por la autora

4.1.1. Funciones según las responsabilidades de cada persona

Gerencia General. - Es el cargo líder de la organización, quien direcciona y controla las funciones generales de la empresa según las metas y objetivos. Reporta a la junta general de accionistas, y representa las relaciones y/o gestiones a las partes relacionadas.

Secretaria. - Su función será la de complementar las acciones de gerencia, realizar junto con el gerente general acciones, planes y estrategias de las distintas áreas de la empresa, además de ser un soporte esencial para la comunicación entre departamentos.

Departamento de ventas. - Dentro de este departamento se realizan la transacción o intercambio del producto por un pago acordado previamente, y mide estrategias para poder definir más puntos de venta sean intermediarios o consumidores finales. Este departamento en particular para un mercado emergente se debe trabajar fuertemente en la promoción y formas de llegar emocionalmente al consumidor final, al igual que presentar al mercado un producto atractivo y competitivo con aspiraciones de crecimiento innovador con opciones favorables al consumidor.

Departamento comercial. - Este departamento será el encargado de gestionar los proveedores, crear estrategias para obtener los insumos al mejor precio del mercado, en el momento y las cantidades requeridas por el área de operaciones, además de que se encarga de manejar los presupuestos de compras de la organización.

Departamento de Operaciones. - El departamento de producción se encarga de optimizar la producción a través de los recursos disponibles que tiene la empresa empleando métodos y procesos eficientes con recursos materiales y talento humano especializado, de acuerdo con la demanda y necesidades específicas del mercado.

5. Estudio económico financiero

5.1. Costo unitario de producción

El costo unitario de producción es el valor total en el que incurre la empresa para producir, almacenar y distribuir la cantidad necesaria o demandada del producto a ofertar. Corresponde a una medida dentro del proceso contable que incluye todos los costes fijos y variables asociados a la producción del aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, dentro de lo cual se encuentran elementos como la mano de obra, las materias primas, gastos administrativos y generales, y gastos de venta. Este elemento del estudio financiero es de importancia porque permite dar a conocer la capacidad operativa de la empresa, es decir da a conocer sobre la eficacia en la producción.

Tabla 20. Costo unitario de producción

COSTO UNITARIO		
	Marketing	\$ 960,00
	Mantenimiento	\$ 979,20
	Utensilios de trabajo	\$ 167,70
	Gastos Generales	\$ 9.310,90
COSTOS FIJOS	Materiales de Oficina	\$ 50,03
	Materiales de Computación	\$ 63,00
	Servicios prestados	\$ 4.200,00
	Seguros	\$ 2.160,00
	Sueldos y Salarios	\$ 35.085,50
	TOTAL	\$ 53.915,04
		Materia Prima
COSTOS VARIABLES	Mano de Obra Directa	\$ 13.462,30
	Mano de Obra Indirecta	\$ 8.585,90
	TOTAL	\$ 70.347,47
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN		\$ 124.262,51
N° DE PRODUCTOS VENDIDOS AL AÑO		2.424
COSTO TOTAL UNITARIO		\$ 51,26

Fuente: Elaboración propia

Conforme con lo señalado inicialmente, dentro del presente proyecto se evidencia que al realizar la sumatoria de los costos fijos y costos variables correspondientes al proceso de elaboración y distribución del producto, se genera un costo total de producción de \$124.262,51, alcanzando un total de unidades producidas de 2.424 presentaciones de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal. Al dividir esta cantidad de productos para el total del costo de producción se alcanza un costo unitario promedio de \$51,26, dicho de otra manera, este es el valor que indica cuánto se gastará en promedio por cada unidad a producir.

5.2. Estructura de costos y gastos

La estructura de costes y gastos se refiere a los distintos valores en los que incurre la empresa para llevar a cabo los procesos de elaboración del aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, componiéndose de los costes fijos y variables, así como de los gastos administrativos y generales. Este elemento del análisis financiero es importante porque permite identificar las áreas en las que se pueden gestionar de mejor manera los recursos durante la puesta en marcha del proyecto.

Costos:

Se consideran costos a todos los valores que forman parte directa de los procesos del área de producción del aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, entre los que se incluyen costos directos como la materia prima e insumos, así como costos indirectos como servicios básicos de producción, costos de mantenimiento de producción y utensilios de trabajo; cuentas y valores que se detallan seguidamente.

Tabla 21. Materia prima e insumos

Materia prima e insumos					
Detalle	Cantidad	Costo	Unidad de Medida	Costo Mensual	Costo Anual
Materia prima directa					
Esencia CBD	1246	\$ 3,00	MI	\$ 3.738,00	\$ 44.856,00
Aceite de oliva Virgen	4984	\$ 0,01	MI	\$ 62,60	\$ 751,19
Materia prima indirecta					
Envases de vidrio 20 ml	129	\$ 0,96	Unidad	\$ 123,84	\$ 1.486,08
Envases de vidrio 50 ml	73	\$ 1,10	Unidad	\$ 80,30	\$ 963,60
Etiquetas	202	\$ 0,10	Unidad	\$ 20,20	\$ 242,40
Total				\$ 4.024,94	\$ 48.299,27

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Servicios básicos de producción

SERVICIOS BÁSICOS DE PRODUCCIÓN			
Detalle	Costo Total Mensual	Costo Total Anual	
Energía Eléctrica	\$ 62,73	\$ 752,72	
Agua	\$ 15,50	\$ 186,00	
TOTAL	\$ 78,23	\$ 938,72	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. Costos de mantenimiento de producción

COSTOS DE MANTENIMIENTO DE PRODUCCIÓN				
Detalle	Valor	%	Costo Mensual	Costo Anual
Mantenimiento de Maquinarias y Equipos	\$ 20.238,00	4%	\$ 67,46	\$ 809,52
TOTAL			\$ 67,46	\$ 809,52

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. Utensilios de trabajo de producción

UTENSILIOS DE TRABAJO			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Total
Redecillas (caja 100 unidades)	3	\$ 24,00	\$ 72,00
Cubre bocas (caja 50 unidades)	6	\$ 2,00	\$ 12,00
Guantes de vinil (caja 100 unidades)	3	\$ 7,90	\$ 23,70
Mandiles	3	\$ 20,00	\$ 60,00
TOTAL			\$ 167,70

Fuente: Elaboración propia

Gastos:

Los gastos dentro del presente ejercicio están representados por aquellos valores necesarios para el desarrollo logístico, comercial, estratégico y operativo del área administrativa de la empresa a instaurar. Dentro de estos se contemplan valores relacionados a: gastos generales, materiales de oficina, materiales de computación, gastos de mantenimiento del área administrativa, servicios prestados, seguros y gastos de venta; los que se detallan en las tablas a continuación.

Tabla 25. Gastos generales administrativos

GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS				
Detalle	Consumo	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Total Anual
Energía Eléctrica (Kilovoltio)	929	\$ 0,07	\$ 66,91	\$ 802,90
Agua (metros cúbicos)	20	\$ 1,55	\$ 31,00	\$ 372,00
Telefonía	1	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 504,00
Internet	1	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 432,00
Arriendo	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
TOTAL			\$ 775,91	\$ 9.310,90

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. Materiales de oficina

MATERIALES DE OFICINA			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Total
Grapadoras	3	\$ 4,10	\$ 12,30
Perforadoras	3	\$ 2,52	\$ 7,56
Cajas de clips	3	\$ 1,46	\$ 4,38
Cajas de grapas	3	\$ 0,48	\$ 1,44
Notas adhesivas (paquetes)	3	\$ 0,90	\$ 2,70
Folders	6	\$ 2,85	\$ 17,10
Imprevistos	10%	\$ 4,55	\$ 4,55
TOTAL			\$ 50,03

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. Materiales de computación

MATERIALES DE COMPUTACIÓN			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Total
Resmas de papel A4	6	\$ 4,50	\$ 27,00
Toner para imprimir (kit)	3	\$ 12,00	\$ 36,00
TOTAL			\$ 63,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28. Gastos de mantenimiento de equipos administrativos

GASTOS DE MANTENIMIENTO					
Detalle	Valor	%	Costo Mensual	Costo Anual	
Mantenimiento de Equipos de Oficina	\$ 1.294,12	5%	\$ 5,39	\$ 64,71	
Mantenimiento de Equipos de Computación	\$ 2.175,00	3%	\$ 5,44	\$ 65,25	
Mantenimiento de Muebles y Enseres	\$ 794,40	5%	\$ 3,31	\$ 39,72	
TOTAL			\$ 14,14	\$ 169,68	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29. Servicios prestados

SERVICIOS PRESTADOS			
Detalle	Cantidad	Costo Mensual	Costo anual
Servicio contable externo	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Servicio de limpieza	1	\$ 150,00	\$ 1.800,00
TOTAL			\$ 4.200,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Seguros

SEGUROS			
Detalle	Cantidad	Costo Mensual	Costo anual
Seguro contra riesgos y siniestros	1	\$ 180,00	\$ 2.160,00
TOTAL			\$ 2.160,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Gastos de Marketing y ventas

GASTOS DE MARKETING			
Detalle	Costo Mensual	Cantidad	Costo anual
Publicidad y promoción de ventas	\$ 80,00	12	\$ 960,00
TOTAL			\$ 960,00

Fuente: Elaboración propia

5.3. Proyección de ventas

La proyección de ventas dentro del presente proyecto representa la previsión de ingresos que se pretenden alcanzar por la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal durante el lapso de cinco periodos estimados en el plan. Es decir, esta es una herramienta que permite prever cuánto se estima vender tomando en cuenta escenarios de oferta y demanda dentro del mercado.

Para proceder con el cálculo de la proyección de ventas es necesario explicar que como punto de partida se tomó en cuenta el mercado meta del bien a ofertar. Para esto se consideró a la población del cantón Manta que alcanza los 226.477, a dicho valor se le calculó el porcentaje correspondiente a la Población Económicamente Activa (PEA) que representa el 50,1% es decir 113.465 habitantes. Tomando en cuenta este último valor se procedieron a aplicar las variables tomadas del estudio de mercado, llegándose a obtener un mercado disponible de 31.749 personas, del cual se seleccionó el 1,10% como mercado meta, es decir 348 personas que serán los consumidores recurrentes del producto.

Tabla 32. Mercado meta

MERCADO META		
Mercado	Porcentaje	Personas
Mercado Total	100,00%	226.477
Población Económicamente Activa (PEA)	50,10%	113.465
Personas que conocen acerca del producto	83,25%	94.460
Personas que han utilizado el producto	77,00%	72.734
Personas dispuestas a adquirir el producto	80,89%	58.834
Personas de acuerdo con la presentación del producto	77,49%	45.591
Personas de acuerdo con el precio	69,64%	31.749
Capacidad de atención	1,10%	348

Fuente: Elaboración propia

Tomando a consideración el valor de 348 personas que conforman el mercado meta se procedió como siguiente paso a calcular la proyección de la demanda mensual, para esto se tomaron datos sobre el comportamiento de compra de los consumidores de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, obteniéndose con ello una proyección de 202 unidades a vender de manera mensual, de las cuales 129 corresponden a la presentación de 20 ml, y 73 a la presentación de 50 ml.

Tabla 33. Proyección de consumo mensual

PROYECCION CONSUMO MENSUAL DE MANTA													202
M. META	348	F.	22	4,2	2	1	0,5	0,33	0,25	0,17	0,083	Total	
<i>Producto</i>	<i>%</i>	<i>Uso</i>	<i>Diario</i>	<i>Semanal</i>	<i>Quincenal</i>	<i>Mensual</i>	<i>Bimen</i>	<i>Trim</i>	<i>Cuatrim</i>	<i>Semest</i>	<i>Anual</i>		
<i>Aceite de cannabis para uso medicinal 20 ml</i>	64%	1	0%	0%	0%	43%	13%	16%	0%	12%	16%	129	
<i>Aceite de cannabis para uso medicinal 50 ml</i>	36%	1	0%	0%	0%	43%	13%	16%	0%	12%	16%	73	

Fuente: Elaboración propia

Habiéndose obtenido el valor de la demanda mensual, se procede a detallar la proyección de ingresos mensuales, para esto se consideraron los resultados de tendencia de consumo de acuerdo con cada presentación, en la que el 64% se inclinó por la presentación de 20 ml y el 36% por la presentación de 50 ml.

Tabla 34. Proyección de ingresos mensuales

PROYECCIÓN DE INGRESOS MENSUALES			
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Ingreso mensual
Aceite de cannabis para uso medicinal 20 ml	129	\$ 48,00	\$ 6.192,00
Aceite de cannabis para uso medicinal 50 ml	73	\$ 93,00	\$ 6.789,00
TOTAL	202		\$12.981,00

Fuente: Elaboración propia

Seguidamente se indica la proyección de ingresos alcanzados de manera anual considerando los parámetros antes descritos.

Tabla 35. Proyección de ingresos anuales

		5%	5%	5%	5%
<i>Incremento Volumen</i>		5%	5%	5%	5%
<i>Incremento Precios</i>		0,8%	0,8%	0,8%	0,8%

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aceite de cannabis para uso medicinal 20 ml	\$ 74.304,00	\$ 78.654,28	\$ 83.259,25	\$ 88.133,83	\$ 93.293,80
Aceite de cannabis para uso medicinal 50 ml	\$ 81.468,00	\$ 86.237,71	\$ 91.286,67	\$ 96.631,23	\$ 102.288,69
Totales \$	\$ 155.772,00	\$ 164.891,98	\$ 174.545,91	\$ 184.765,05	\$ 195.582,49
Totales Unidades	2.424	2.545	2.672	2.806	2.946

Fuente: Elaboración propia

Dentro de este aspecto se debe señalar que a partir del segundo periodo se fija un incremento en la producción del 5%, así mismo se establece un incremento en los precios en un porcentaje del 0,81% anual, esto de acuerdo con el promedio de inflación del Ecuador de los últimos cinco años. Habiendo hecho mención sobre esos indicadores se debe señalar que dentro del presente modelo de negocio se alcanzan ingresos para el primer año de \$155.772,00, mientras que para el quinto periodo se registran ingreso de hasta \$ 195.582,49, mostrando así un crecimiento sostenido de las ventas.

5.4. Plan de Inversión

El plan de inversión es un proceso dentro del cual se alineas las estrategias de financiación junto con los objetivos financieros del proyecto. Es decir, permite definir hacia qué rubros se orientarán los recursos obtenidos de fuentes internas y externas y cómo están equilibrados con el total de la inversión requerida. Este plan de inversión considera tres elementos claves como son el capital de trabajo, las inversiones en activos fijos y las inversiones diferidas.

En lo concerniente al modelo de negocio para la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, se alcanza una inversión total de \$38.098,02 de la cual el 27% está representado por el activo corriente, el 64% por los activos fijos a adquirir y el 9% por los gastos diferidos o valores pagados por anticipado. Considerando estos datos, se planea orientar los recursos estratégicamente de modo que se puedan cubrir los objetivos financieros del plan en sus distintas aristas.

Tabla 36. Programa de inversiones

PROGRAMA DE INVERSIONES		
INVERSION	VALOR	PARTICIPACIÓN
CAPITAL DE TRABAJO		
Activo Corriente	\$ 10.355,21	27%
ACTIVO FIJO		
Equipos de Oficina	\$ 1.294,12	64%
Equipos de Computación	\$ 2.175,00	
Muebles y Enseres	\$ 794,40	
Maquinaria y Equipo	\$ 20.238,00	
ACTIVO DIFERIDO		
Inversión diferida	\$ 3.241,29	9%
TOTAL	\$ 38.098,02	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 37. Estructura de la inversión

ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN		
APLICACIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Inversión Fija	\$ 24.501,52	64%
Inversión Diferida	\$ 3.241,29	9%
Capital de operación	\$ 10.355,21	27%
TOTAL	\$ 38.098,02	100%

Fuente: Elaboración propia

5.5. Líneas de financiamiento

En lo que respecta a las líneas de financiamiento, se debe mencionar que son parte importante dentro de la estrategia de inversión previamente descrita, lo cual se debe a que todo modelo de negocio que se encuentra en planeación debe conocer y definir desde dónde se

originarán los fondos para invertir estratégicamente en las operaciones de este. Además de que ayudan a determinar la rapidez con la que se pueden obtener los fondos económicos ya sean estos de origen interno como el aporte de socios, o de origen externo como los préstamos bancarios.

Para la puesta en marcha del negocio relacionado a la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, se establece que el 48% del total de la inversión será cubierta por fuentes internas, es decir por el aporte de socios, mientras que el 52% restante se obtendrá de fuentes externas, esto mediante un crédito bancario. Dicho esto, se procede a detallar el origen de fondos, la estructura accionaria y el resumen del plan y origen de fondos.

Tabla 38. Origen de fondos

ORIGEN DE FONDOS		
DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
Capital Propio	\$ 18.098,02	48%
Crédito Bancario	\$ 20.000,00	52%
TOTAL	\$ 38.098,02	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39. Estructura accionaria

ESTRUCTURA ACCIONARIA		
DETALLE	MONTO	%
Accionista 1	\$ 6.032,67	33%
Accionista 2	\$ 6.032,67	33%
Accionista 3	\$ 6.032,67	33%
TOTAL	\$ 18.098,02	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40. Plan de inversión y origen de fondos

PLAN DE INVERSIÓN Y ORIGEN DE FONDOS			
INVERSIÓN FIJA	APORTE	CRÉDITO	TOTAL
Equipos de Oficina	\$ 1.294,12	\$ -	\$ 1.294,12
Equipos de Computación	\$ 2.175,00	\$ -	\$ 2.175,00
Muebles y Enseres	\$ 794,40	\$ -	\$ 794,40
Edificio	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria y Equipo	\$ 238,00	\$ 20.000,00	\$ 20.238,00
Inversión diferida	\$ 3.241,29	\$ -	\$ 3.241,29
TOTAL	\$ 7.742,81	\$ 20.000,00	\$ 27.742,81
CAPITAL DE TRABAJO	APORTE	CRÉDITO	TOTAL
Materia prima	\$ 4.024,94	\$ -	\$ 4.024,94
Mano de obra	\$ 1.837,35	\$ -	\$ 1.837,35
Mantenimiento	\$ 67,46	\$ -	\$ 67,46
Utensilios de trabajo	\$ 13,98	\$ -	\$ 13,98
Servicios básicos	\$ 78,23	\$ -	\$ 78,23
Sueldos y salarios	\$ 2.923,79	\$ -	\$ 2.923,79
Gastos administrativos y generales	\$ 1.329,47	\$ -	\$ 1.329,47
Gastos de venta	\$ 80,00	\$ -	\$ 80,00
TOTAL	\$ 10.355,21	\$ -	\$ 10.355,21
INVERSIÓN TOTAL= INV.FIJA.+CAP.TRABAJO			\$ 38.098,02

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 40 se muestran a detalle las cuentas, valores y los orígenes desde donde se obtendrán los fondos para cada rubro, en ese sentido se plantea un financiamiento conjunto entre fuentes internas y externas sin que esto represente un alto índice de endeudamiento para la empresa. Se debe indicar además que el dinero proveniente del préstamo bancario se destinará para la obtención de activos fijos como las maquinarias y equipos de producción.

Por otra parte, se debe mencionar que el valor proveniente de dicha fuente alcanza un total de \$20.000,00, el que se gestionará con una entidad financiera de la localidad, manejando una tasa de interés anual del 11,23% a un plazo de cinco años. En la tabla a continuación se muestra el cálculo de la amortización de la deuda.

Tabla 41. Tabla de amortización de la deuda

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO					
Monto:	\$ 20.000,00				
Interés (ie):	11,23%	PAGO	\$5.442,75		
Periodos:	5				
Forma de pago: en amortizaciones anuales iguales					
PERIODO	SALDO INICIAL	PAGO DE INTERÉS	PAGO DE CAPITAL	CUOTA TOTAL	SALDO FINAL
0					
1	20.000,00	2.246,00	3.196,75	5.442,75	16.803,25
2	16.803,25	1.887,00	3.555,75	5.442,75	13.247,50
3	13.247,50	1.487,69	3.955,06	5.442,75	9.292,45
4	9.292,45	1.043,54	4.399,21	5.442,75	4.893,24
5	4.893,24	549,51	4.893,24	5.442,75	- 0,00

Fuente: Elaboración propia

5.6. Flujo de caja proyectado (5 años)

El flujo de caja es un estado financiero en el que se registra el movimiento de dinero que entra y sale del negocio en términos de ingresos y gastos. En ese sentido lo ideal es mantener un flujo de caja positivo, es decir, que entre sea más dinero el que ingrese que el que egrese, de este modo se muestra la liquidez de la empresa en términos monetarios. Para calcular el flujo de caja neto es necesario sumar todos los pagos en efectivo durante un periodo determinado y restarlo de los ingresos en efectivo, así se conocerá si se presenta déficit o superávit en las operaciones.

Dentro de este proyecto, el flujo de caja es un estado financiero de importancia debido que por medio de este se muestra a los inversionistas sobre la liquidez alcanzada a través de los años, desprendida de las operaciones de producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, propuesto como modelo de negocio dentro del presente plan. Además,

brinda una perspectiva acerca de la capacidad de la empresa para cubrir las obligaciones o deudas adquiridas.

Tabla 42. Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	PERIODOS (en años)					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Operativos						
Ventas netas		\$ 155.772,00	\$ 164.891,98	\$ 174.545,91	\$ 184.765,05	\$ 195.582,49
Total Ingresos Operativos		\$ 155.772,00	\$ 164.891,98	\$ 174.545,91	\$ 184.765,05	\$ 195.582,49
Egresos Operativos						
Costos de fabricación (-Dep)		\$ 48.299,27	\$ 49.023,76	\$ 49.759,11	\$ 50.505,50	\$ 51.263,08
Gastos de venta		\$ 960,00	\$ 974,40	\$ 989,02	\$ 1.003,85	\$ 1.018,91
Gastos Adm y Gener (-A D)		\$ 75.003,24	\$ 79.831,56	\$ 81.029,03	\$ 82.244,46	\$ 83.478,13
Total egresos operativos		\$ 124.262,51	\$ 129.829,71	\$ 131.777,16	\$ 133.753,82	\$ 135.760,12
Superavit o (D) Operat./Año		\$ 31.509,49	\$ 35.062,27	\$ 42.768,76	\$ 51.011,24	\$ 59.822,37
Superavit o (D) Operat./Acum		\$ 31.509,49	\$ 66.571,76	\$ 109.340,52	\$ 160.351,76	\$ 220.174,13
Ingresos no Operativos						
Crédito	\$ 20.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte propio	\$ 18.098,02	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Tptal Ingreso no operat.	\$ 38.098,02	\$ -				
Egreso no Operat						
Inv. Fija	\$ 24.501,52	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inv. Diferida	\$ 3.241,29	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización principal		\$ 3.196,75	\$ 3.555,75	\$ 3.955,06	\$ 4.399,21	\$ 4.893,24
Gastos financieros		\$ 2.246,00	\$ 1.887,00	\$ 1.487,69	\$ 1.043,54	\$ 549,51
Pago Imp Renta y Part. Empl		\$ -	\$ 9.469,41	\$ 10.887,43	\$ 13.825,78	\$ 17.149,89
Total egreso no operat.	\$ 27.742,81	\$ 5.442,75	\$ 14.912,16	\$ 16.330,18	\$ 19.268,53	\$ 22.592,64
Superavit o (D) no Operat./Año	\$ 10.355,21	\$ -5.442,75	\$ -14.912,16	\$ -16.330,18	\$ -19.268,53	\$ -22.592,64
Superavit o (D) no Operat./Acum	\$ 10.355,21	\$ 4.912,46	\$ -9.999,70	\$ -26.329,88	\$ -45.598,41	\$ -68.191,06
Superavit o (D) Total/Año	\$ 10.355,21	\$ 26.066,74	\$ 20.150,11	\$ 26.438,58	\$ 31.742,71	\$ 37.229,73
Superavit o (D) Total/Acum	\$ 10.355,21	\$ 36.421,95	\$ 56.572,06	\$ 83.010,64	\$ 114.753,34	\$ 151.983,07

Fuente: Elaboración propia

Según se observa, el negocio propuesto que se basa en la oferta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, alcanza superávit en los cinco periodos de la proyección del ejercicio contable, indicando con ello que la empresa tendrá la capacidad de cubrir sus deudas a corto, mediano y largo plazo, permitiendo así mismo que los inversionistas cuenten con retornos de dinero.

5.7. Estado de resultados proyectados (5 años)

Otro de los componentes de los estados financieros es el estado de resultados, documento que sirve para evaluar la rentabilidad del modelo de negocio propuesto, estableciendo los niveles de pérdida o ganancia de acuerdo con las actividades operacionales. Para su cálculo se registran los ingresos ya sea por ventas u otro tipo de ingresos, y se restan los costos de operación, así como los gastos correspondientes, obteniéndose con ello la utilidad operativa de la que se devengan las obligaciones de ley.

Tabla 43. Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 155.772,00	\$ 164.891,98	\$ 174.545,91	\$ 184.765,05	\$ 195.582,49
Ingresos por ventas	\$ 155.772,00	\$ 164.891,98	\$ 174.545,91	\$ 184.765,05	\$ 195.582,49
Costo de Producción	\$ 48.299,27	\$ 49.023,76	\$ 49.759,11	\$ 50.505,50	\$ 51.263,08
Margen Bruto	\$ 107.472,73	\$ 115.868,23	\$ 124.786,80	\$ 134.259,55	\$ 144.319,41
Gastos Operativos					
Sueldos y Salarios	\$ 57.133,70	\$ 61.693,97	\$ 62.619,38	\$ 63.558,67	\$ 64.512,05
Depreciacion	\$ 2.492,72	\$ 2.492,72	\$ 2.492,72	\$ 2.009,39	\$ 2.009,39
Amortizacion	\$ 648,26	\$ 648,26	\$ 648,26	\$ 648,26	\$ 648,26
Materiales de Oficina	\$ 50,03	\$ 50,78	\$ 51,54	\$ 52,31	\$ 53,10
Materiales de Computacion	\$ 63,00	\$ 63,95	\$ 64,90	\$ 65,88	\$ 66,87
Gastos Básicos	\$ 10.249,61	\$ 10.403,36	\$ 10.559,41	\$ 10.717,80	\$ 10.878,57
Gastos de Mantenimiento	\$ 979,20	\$ 993,88	\$ 1.008,79	\$ 1.023,92	\$ 1.039,28
Servicios prestados	\$ 4.200,00	\$ 4.263,00	\$ 4.326,95	\$ 4.391,85	\$ 4.457,73
Gastos de Marketing y Ventas	\$ 960,00	\$ 974,40	\$ 989,02	\$ 1.003,85	\$ 1.018,91
Seguros	\$ 2.160,00	\$ 2.192,40	\$ 2.225,29	\$ 2.258,67	\$ 2.292,55
Utensilios de Trabajo	\$ 167,70	\$ 170,22	\$ 172,77	\$ 175,36	\$ 177,99
Total Gastos operativos	\$ 79.104,22	\$ 83.946,93	\$ 85.159,02	\$ 85.905,96	\$ 87.154,68
Utilidad Operacional	\$ 28.368,51	\$ 31.921,29	\$ 39.627,78	\$ 48.353,59	\$ 57.164,73
Gastos Financieros					
Intereses sobre prestamo	\$ 2.246,00	\$ 1.887,00	\$ 1.487,69	\$ 1.043,54	\$ 549,51
Utilidad antes de Participe e Impto.	\$ 26.122,51	\$ 30.034,29	\$ 38.140,08	\$ 47.310,05	\$ 56.615,21
15% Participacion de Empleados	\$ 3.918,38	\$ 4.505,14	\$ 5.721,01	\$ 7.096,51	\$ 8.492,28
Utilidad antes del Impuesto	\$ 22.204,14	\$ 25.529,14	\$ 32.419,07	\$ 40.213,54	\$ 48.122,93
25% Impuesto a la renta	\$ 5.551,03	\$ 6.382,29	\$ 8.104,77	\$ 10.053,39	\$ 12.030,73
UTILIDAD NETA	\$ 16.653,10	\$ 19.146,86	\$ 24.314,30	\$ 30.160,16	\$ 36.092,20

Fuente: Elaboración propia

Por lo anterior, el estado de resultados es un indicador de rentabilidad que permite a los inversionistas conocer hasta qué niveles de ganancia neta se alcanzan con las actividades operacionales del modelo de negocio propuesto, lo que representa un factor decisivo para obtener el financiamiento necesario.

Dicho esto, y según se observa en la tabla anterior, el estado de resultados dentro de este ejercicio contable indica que el modelo de negocio basado en la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, alcanza rentabilidad en los cinco años de proyección, lo que denota la viabilidad económica del mismo, haciéndolo atractivo para fuentes de inversión internas y externas.

Como punto adicional es importante dar a conocer que, para calcular los costos de producción y gastos operativos desde el segundo periodo, se considera un incremento del 1,5% tomando como referencia los parámetros de inflación en el mercado en cuanto a bienes, servicios y legislación salarial.

5.8.Estado de situación financiera proyectado (5 años)

El estado de situación financiera es otro de los documentos que componen el juego de estados financieros. Este estado enumera los activos, los pasivos y el patrimonio neto de la empresa en la fecha del informe o al término de un periodo contable. Como tal, proporciona una visión de la situación financiera de la empresa dentro de la proyección del presente plan. La información del estado de situación financiera puede utilizarse para una serie de análisis financieros, como la comparación de la deuda con el patrimonio neto o la comparación del

activo corriente con el pasivo corriente, dando con ello indicadores o razones de evaluación financiera elementales para la toma de decisiones.

Tabla 44. Estado de situación financiera proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
	PERIODOS (en años)					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja	\$ 10.355,21	\$ 36.421,95	\$ 56.572,06	\$ 83.010,64	\$ 114.753,34	\$ 151.983,07
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACT. CTE.	\$ 10.355,21	\$ 36.421,95	\$ 56.572,06	\$ 83.010,64	\$ 114.753,34	\$ 151.983,07
ACTIVOS FIJOS						
Inversión fija	\$ 24.501,52	\$ 24.501,52	\$ 24.501,52	\$ 24.501,52	\$ 24.501,52	\$ 24.501,52
Depreciación acumulada (-)		\$ -2.492,72	\$ -4.985,44	\$ -7.478,16	\$ -9.487,55	\$ -11.496,93
TOTAL ACT. FIJO NETO	\$ 24.501,52	\$ 22.008,80	\$ 19.516,08	\$ 17.023,36	\$ 15.013,97	\$ 13.004,59
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos preoperativos	\$ 3.241,29	\$ 3.241,29	\$ 3.241,29	\$ 3.241,29	\$ 3.241,29	\$ 3.241,29
Amortización acumuladas (-)	\$ -	\$ -648,26	\$ -1.296,52	\$ -1.944,77	\$ -2.593,03	\$ -3.241,29
TOTAL ACT. DIF. NETO	\$ 3.241,29	\$ 2.593,03	\$ 1.944,77	\$ 1.296,52	\$ 648,26	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 38.098,02	\$ 61.023,78	\$ 78.032,91	\$ 101.330,51	\$ 130.415,57	\$ 164.987,66
PASIVO CORRIENTE						
Part. Empl. Por pagar	\$ -	\$ 3.918,38	\$ 4.505,14	\$ 5.721,01	\$ 7.096,51	\$ 8.492,28
Impuestos por pagar a la renta	\$ -	\$ 5.551,03	\$ 6.382,29	\$ 8.104,77	\$ 10.053,39	\$ 12.030,73
TOTAL PAS. CTE.	\$ -	\$ 9.469,41	\$ 10.887,43	\$ 13.825,78	\$ 17.149,89	\$ 20.523,02
PASIVO LARGO PLAZO						
Crédito bancario	\$ 20.000,00	\$ 16.803,25	\$ 13.247,50	\$ 9.292,45	\$ 4.893,24	\$ -
TOTAL PAS. LARGO PLAZO	\$ 20.000,00	\$ 16.803,25	\$ 13.247,50	\$ 9.292,45	\$ 4.893,24	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 20.000,00	\$ 26.272,66	\$ 24.134,93	\$ 23.118,23	\$ 22.043,13	\$ 20.523,02
PATRIMONIO						
Capital	\$ 18.098,02	\$ 18.098,02	\$ 18.098,02	\$ 18.098,02	\$ 18.098,02	\$ 18.098,02
Utilida ejercicio anterior	\$ -	\$ -	\$ 16.653,10	\$ 35.799,96	\$ 60.114,26	\$ 90.274,42
Utilidad presente ejercicio	\$ -	\$ 16.653,10	\$ 19.146,86	\$ 24.314,30	\$ 30.160,16	\$ 36.092,20
TOTAL PATRIMONIO	\$ 18.098,02	\$ 34.751,12	\$ 53.897,98	\$ 78.212,28	\$ 108.372,44	\$ 144.464,64
TOTAL PAS. Y PATR.	\$ 38.098,02	\$ 61.023,78	\$ 78.032,91	\$ 101.330,51	\$ 130.415,57	\$ 164.987,66

Fuente: Elaboración propia

6. Evaluación financiera

La evaluación financiera de un proyecto es un análisis indispensable al momento de comprobar si el modelo de negocio propuesto es rentable o no antes de emprenderlo. Así mismo permite identificar si los procesos operacionales contribuyen a los objetivos institucionales o si por el contrario representa algún riesgo para los inversionistas. Dentro de

esta evaluación se revisan elementos relacionados al costo de inversión, riesgos y rentabilidad, lo que permite tomar decisiones con base en datos fiables y en apego a la situación del mercado a incursiones.

Habiendo hecho mención sobre esto, el punto de partida para iniciar a evaluar el negocio es la representación de la liquidez mediante el flujo de fondos, considerado uno de los instrumentos base para obtener los indicadores de desempeño de la empresa en el horizonte de tiempo establecido.

Tabla 45. Flujo de fondos netos

FLUJO DE FONDOS NETOS						
Rubros	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta		\$16.653,10	\$19.146,86	\$24.314,30	\$30.160,16	\$36.092,20
(+)Depreciación		\$ 2.492,72	\$ 2.492,72	\$ 2.492,72	\$ 2.009,39	\$ 2.009,39
(+)Amort. de activos diferidos		\$ 648,26	\$ 648,26	\$ 648,26	\$ 648,26	\$ 648,26
(-)Costo de inversión fija	\$ 27.742,81	-	-	-	-	-
(-)Capital de trabajo	\$ 10.355,21	-	-	-	-	-
(+)Crédito recibido		-	-	-	-	-
(-)Pago del capital (amortización) Prestamo		\$ 3.196,75	\$ 3.555,75	\$ 3.955,06	\$ 4.399,21	\$ 4.893,24
Flujo de fondos Netos	-\$38.098,02	\$16.597,33	\$18.732,09	\$23.500,23	\$28.418,59	\$33.208,35
VAN	\$ 41.276,55					
Tasa de descuento	13,78%					
TIR	47,27%					
ROI (retorno de la inversión)	1,08					

Fuente: Elaboración propia

6.1. WACC o Tasa de descuento

El coste medio ponderado del capital (WACC) o también tasa de descuento es un indicador utilizado para el análisis de inversiones, permite evaluar la rentabilidad de una inversión en un modelo de negocio. Considerando que la empresa funcionará con fondos prestados, el WACC se convierte en un parámetro importante para evaluar el potencial de

rentabilidad neta. Dicho esto, el WACC mide el coste del préstamo de la empresa, y para el cálculo se considera tanto la deuda como el capital de la empresa en su fórmula. Con relación a ello es esencial en primera instancia calcular los valores de la Tasa de Riesgo del Accionista, además de la Tasa Mínima Atractiva de Retorno de la Inversión; Tal como se detalla a continuación.

Tabla 46. Tasa de Riesgo del Accionista

CÁLCULO DE LA TASA DE RIESGO DEL ACCIONISTA	
Indicador	Valor
Tasa de inflación anual	4,23
Tasa sin riesgo	3,02
Tasa riesgo país	11,17
TMAR DEL ACCIONISTA	18,42%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47. Tasa Mínima Atractiva de la Inversión

TASA MINIMA ATRACTIVA DE RETORNO (TMAR DE LA INVERSIÓN)					
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	MONTO TOTAL	VALOR ESPERADO	COSTO (%)	FACTOR DE PONDERACIÓN	PONDERACIÓN (%)
Accionistas	\$ 18.098,02	\$ 3.334,24	18,42%	48%	8,75%
Préstamo Bancario	\$ 20.000,00	\$ 2.246,00	11,23%	52%	5,90%
TOTAL	\$ 38.098,02	\$ 5.580,24		1,00	14,65%

Fuente: Elaboración propia

Una vez que se han calculado estos indicadores de evaluación, se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$WACC = (TMAR * We) + [Wd * (1 - T) * i]$$

Dónde:

TMAR = Tasa de Riesgo del Accionista (18,42)

We = Porcentaje de aportación de los accionistas (48%)

Wd = Porcentaje de financiación de fuentes externas (52%)

i = Tasa de interés del préstamo (11,23)

T = Tasa Mínima atractiva de Retorno (14,65)

Al reemplazar los valores en la fórmula se obtiene:

$$WACC = (18,42*48) + [52*(1-14,65)* 11,23]$$

$$WACC = 13,78\%$$

De acuerdo con este indicador obtenido es preciso mencionar que los flujos de fondos netos deberán actualizarse a una tasa del 13,78%, valor que se toma en cuenta para calcular los indicadores de rentabilidad del proyecto.

6.2. VAN

El Valor Actual Neto (VAN) es una cifra que se calcula para determinar la rentabilidad del modelo de negocio propuesto. Este indicador de gran utilidad al momento de analizar los beneficios de la inversión toma en consideración todas las entradas y salidas de efectivo previstas en la proyección de tiempo establecida y emplea un concepto conocido como el valor temporal del dinero para determinar si es probable que una inversión concreta genere ganancias o pérdidas. Para calcular este valor se aplican los siguientes pasos:

$$VAN = \frac{\text{Flujo 1}}{(1+WACC)} + \frac{\text{Flujo 2}}{(1+WACC)^2} + \frac{\text{Flujo 3}}{(1+WACC)^3} + \frac{\text{Flujo 4}}{(1+WACC)^4} + \frac{\text{Flujo 5}}{(1+WACC)^5} - \text{Inversión}$$

$$VAN = \frac{\$16.597,33}{(1+13,78)^1} + \frac{\$18.732,09}{(1+13,78)^2} + \frac{\$23.500,23}{(1+13,78)^3} + \frac{\$28.418,59}{(1+13,78)^4} + \frac{\$33.208,35}{(1+13,78)^5} - \$38.098,02$$

$$VAN = \frac{\$16.597,33}{1,13783562} + \frac{\$18.732,09}{1,294669895} + \frac{\$23.500,23}{1,473121521} + \frac{\$28.418,59}{1,676170138} + \frac{\$33.208,35}{1,907206086} - \$38.098,02$$

$$VAN = (\$14.586,76 + \$14.468,62 + \$15.952,67 + \$16.954,48 + \$17.412,04) - \$38.098,02$$

$$VAN = (\$79.374,57 - \$38.098,02)$$

$$VAN = \$41.276,55$$

Con base a los datos obtenidos, se puede mencionar que el presente modelo de negocio alcanza un VAN de \$41.276,55, siendo inmediatamente superior al total de la inversión del proyecto, lo que muestra su viabilidad en términos de rentabilidad; además que desde el punto de vista de inversiones es un valor atractivo por lo que se aconseja invertir.

6.3. TIR

La Tasa Interna de Retorno o TIR es un tipo de interés que hace que la suma de todos los flujos de caja sea cero conviertan al VAN en cero, siendo de gran utilidad para comparar una inversión con otra. Este indicador una forma de comparar el valor futuro de la inversión como si se valorara en dólares de hoy. Calculando lo que valdrá la inversión en el futuro, cuál sería su valor en el mercado hoy, y se compara con monto de la inversión, así mismo permite determinar el riesgo de la inversión a realizar. Dentro del presente modelo de negocio basado en la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal, se alcanza una TIR de 47,27%. Esta tasa muestra la rentabilidad máxima que alcanzaría el proyecto, y como se menciona inicialmente, para comprobar que es esta la que convierte al VAN en cero, se emplea el siguiente procedimiento:

$$VAN = \frac{\text{Flujo 1}}{(1+TIR)} + \frac{\text{Flujo 2}}{(1+TIR)^2} + \frac{\text{Flujo 3}}{(1+TIR)^3} + \frac{\text{Flujo 4}}{(1+TIR)^4} + \frac{\text{Flujo 5}}{(1+TIR)^5} - \text{Inversión}$$

$$VAN = \frac{\$16.597,33}{(1+47,27)^1} + \frac{\$18.732,09}{(1+47,27)^2} + \frac{\$23.500,23}{(1+47,27)^3} + \frac{\$28.418,59}{(1+47,27)^4} + \frac{\$33.208,35}{(1+47,27)^5} - \$38.098,02$$

$$VAN = \frac{\$16.597,33}{1,47272421} + \frac{\$18.732,09}{2,168916595} + \frac{\$23.500,23}{3,194215977} + \frac{\$28.418,59}{4,704199197} + \frac{\$33.208,35}{6,92798804} - \$38.098,02$$

$$VAN = (\$11.269,82 + \$8.636,61 + \$7.357,12 + \$6.041,11 + \$4.793,36) - \$38.098,02$$

$$VAN = (\$38.098,02 - \$38.098,02)$$

$$VAN = 0$$

Conforme con la fórmula aplicada, se evidencia que efectivamente la tasa del 47,27% convierte al VAN en cero, lo que sirve como indicador para correlacionar la TIR y el VAN como elementos clave para la rentabilidad del proyecto, con lo cual se establece su viabilidad financiera debido a los valores atractivos de retorno de inversión que presenta.

6.4. Relación beneficio/costo (RBC)

La relación beneficio-coste (RBC) es un indicador expresado en términos o valores cualitativos que mide la tasa de rentabilidad del proyecto previsto y se utiliza para resumir sus beneficios y costes relativos en un análisis coste-beneficio. Dentro de esto se debe considerar que cuando la RBC es superior a 1,0, se espera que el proyecto tenga un valor actual neto positivo para la empresa y sus inversores.

Para obtener este valor se realiza una operación matemática que consiste en dividir el valor actual neto para el total de la inversión, y para ello se utiliza la siguiente ecuación:

$$B/C = \frac{VAN}{\text{Costo de la Inversión}}$$

$$B/C = \frac{\$41.276,55}{\$38.098,01}$$

$$B/C = 1,08$$

Con relación al procedimiento realizado se establece que el negocio para la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal alcanza una RBC de 1,08, lo que demuestra que el modelo de negocio alcanza beneficios sustanciales para los inversionistas.

6.5. Razones financieras

El análisis de las razones financieras representa una técnica esencial que permite comparar la relación (o ratio) entre dos o más partidas de datos financieros de los estados financieros del modelo de negocio propuesto. Se utiliza principalmente para realizar comparaciones justas a lo largo del tiempo y entre diferentes actividades operacionales. Dentro de esto se debe acotar que las razones financieras de mayor uso son las de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, que es sobre las cuales se basa el presente análisis.

6.5.1. Liquidez

La razón financiera de liquidez mide si la empresa a instaurar contará con suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones adquiridas con proveedores y acreedores. Para su cálculo es necesario dividir el valor del activo circulante para el pasivo circulante, utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Act circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{\$10.355,21}{\$20.000,00} = 51,78\%$$

Según se observa, el modelo de negocio basado en la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal alcanza una liquidez del 51,78% para el primer año de actividades, con ello se puede deducir que la empresa contará con la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

6.5.2. Endeudamiento

La razón de endeudamiento es una ratio de evaluación financiera que mide el grado de apalancamiento de la empresa a instaurar, se considera como la relación entre la deuda y los activos totales, expresada en forma de decimal o porcentaje. Para su cálculo es necesario dividir el pasivo a largo plazo para el total del capital o patrimonio neto, utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital total}} = \frac{\$20.000,00}{\$38.098,02} = 52\%$$

Conforme con este resultado se puede mencionar que el modelo de negocio basado en la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal muestra un nivel de endeudamiento del 52%, con ello se deduce que dentro de la estrategia de financiación se ha recurrido a fuentes internas y externas para poner en marcha las operaciones.

6.5.3. Rentabilidad

La razón de rentabilidad es un parámetro financiero utilizado para evaluar la capacidad de la empresa para generar beneficios en relación con sus ingresos, costes de producción, activos del balance o fondos propios a lo largo del tiempo, utilizando datos de un momento determinado. Es decir, muestra el eficiente uso de los activos de la empresa para producir

beneficios y valor para los accionistas. Para su cálculo es necesario dividir la ganancia neta para los ingresos netos, tal como se muestra en la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de ganancia neta} = \frac{\text{Ganancia neta}}{\text{Ingresos netos}} = \frac{\$16.653,10}{\$155.772,00} = 10,69\%$$

Tal como se evidencia, el modelo de negocio basado en la producción y venta de aceite de cannabis (CBD) para uso medicinal alcanza durante el primer año de actividades un margen neto de utilidad del 10,69%, con lo cual se puede deducir que la idea de negocio a instaurar alcanza rentabilidad sostenible en el horizonte de tiempo establecido.

6.6. Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión es un indicador que muestra el tiempo que tardará la empresa para recuperar la totalidad de la inversión. Este tipo de análisis permite a los inversionistas comparar oportunidades de inversión alternativas y decidirse por un proyecto que recupere su inversión en el menor tiempo posible si ese criterio es importante para ellos. Para obtener este valor es preciso actualizar los fondos netos a valor presente tomando como referencia el WACC, según se detalla en la tabla a continuación:

Tabla 48. Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN					
Años	Inversión	FFN	VP FFN	VP Acum.	Recup.
0	-\$ 38.098,02				-\$ 38.098,02
1		\$ 16.597,33	\$ 14.586,76	\$ 14.586,76	-\$ 23.511,26
2		\$ 18.732,09	\$ 14.468,62	\$ 29.055,38	-\$ 9.042,64
3		\$ 23.500,23	\$ 15.952,67	\$ 45.008,05	\$ 6.910,03
4		\$ 28.418,59	\$ 16.954,48	\$ 61.962,53	\$ 23.864,51
5		\$ 33.208,35	\$ 17.412,04	\$ 79.374,57	\$ 41.276,55

Fuente: Elaboración propia

Posterior a la actualización de los fondos netos con el WACC o tasa de descuento, se procede a emplear la siguiente fórmula:

$$PR = a + [(b-c)/d]$$

Dónde:

a = Año anterior de retorno de la inversión (2)

b = Total de inversión (\$38.098,02)

c = Suma de Flujos año 1 y 2 (\$29.055,38)

d = Flujo en que se cubre la inversión (\$15.952,67)

Una vez obtenidos estos datos se reemplaza en la fórmula, obteniéndose lo siguiente:

$$PR = 2 + [(\$38.098,02 - \$29.055,38) / \$15.952,67]$$

$$PR = 2,57$$

Conforme con el resultado obtenido, se puede mencionar que el modelo de negocio propuesto alcanza el retorno total de la inversión en un lapso de 2 años y 7 meses, mostrándose un dato atractivo para los inversionistas debido a la capacidad de retorno.

6.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se refiere a la cantidad de ingresos necesarios para cubrir el total de los gastos fijos y variables en los que incurre el modelo de negocio propuesto en un periodo de tiempo determinado. Estos ingresos pueden expresarse tanto en términos monetarios como en número de unidades vendidas. Contablemente la fórmula del punto de equilibrio se determina

dividiendo los costes fijos totales asociados a la producción por los ingresos por unidad individual menos los costes variables por unidad; para esto se emplean las siguientes fórmulas.

Punto de equilibrio en unidades vendidas:

$$P.E_Q = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo variable unitario}}$$

$$P.E_Q = \frac{\$4.492,92}{\$64,26 - \$29,02}$$

$$P.E_Q = \frac{\$4.492,92}{\$35,24}$$

$$P.E_Q = 127$$

Punto de equilibrio en dólares:

$$P.E_S = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \left(\frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio}} \right)}$$

$$P.E_S = \frac{\$4.492,92}{1 - \left(\frac{\$29,02}{\$64,26} \right)}$$

$$P.E_S = \frac{\$4.492,92}{1 - 0,451605349}$$

$$P.E_S = \frac{\$4.492,92}{0,54839465}$$

$$P.E_S = \$8.192,86$$

Tal como se observa en los resultados obtenidos por medio de la aplicación de las fórmulas anteriores, el modelo de negocio basado en la producción y venta de aceite de

cannabis (CBD) para uso medicinal deberá vender como mínimo 127 unidades de producto al mes, lo que en términos monetarios representa ingresos mínimos de \$8.192,86; de este modo se logrará cubrir los costos fijos y variables sin que se generen pérdidas o ganancias dentro de las actividades operacionales.

Conclusiones

Habiéndose desarrollado cada una de las etapas del presente proyecto ha sido posible evaluar la viabilidad comercial, operativa, legal y económica del modelo de negocio basado en la oferta de aceite de Cannabis para uso medicinal en la Ciudad de Manta, con lo que se procede a concluir lo siguiente:

- De acuerdo con el estudio de mercado se pudo conocer que el 83% de la población tiene conocimiento sobre el uso medicinal del Cannabis, el 77% mencionó haber utilizado el Cannabis como medicina orgánica, el 68% se muestra abierto a la posibilidad de adquirir aceite de Cannabis para uso medicinal y el 77% se inclina hacia un producto en presentación de aceite. Estos resultados muestran un grado alto de oportunidad para este tipo de producto debido al conocimiento generalizado por parte de los consumidores potenciales, además de contar con cierto conocimiento acerca de sus propiedades.
- Por medio del estudio técnico financiero se ha podido concluir que es viable instalar un modelo de negocio que permita realizar los procesos de mezcla de aceite de Cannabis (CBD) para uso medicinal, para lo cual se contará con el aprovisionamiento de la esencia CBD desde proveedores certificados y calificados, además de que se cuenta con proveedores que doten de tecnología, insumos y demás elementos necesarios para la producción.
- Como parte del estudio económico-financiero se ha podido conocer que para la puesta en marcha del presente modelo de negocio se requiere de una inversión total de \$38.098,02 la que según los distintos indicadores alcanza importantes

rendimientos con un VAN de \$41.276,55, una TIR del 47,27%, una relación beneficio-coste de 1,08 y se prevé que dicha inversión retorne en un lapso de 2 años y siete meses. Conforme con esto se establece viabilidad y factibilidad del negocio propuesto, mostrando liquidez y retornos de atraktividad para los accionistas internos y externos.

Recomendaciones

En concordancia con los datos obtenidos a lo largo del desarrollo del proyecto y en consecuencia de los previamente concluido se recomienda lo siguiente:

Aprovechar las oportunidades de ingreso al mercado, ofertando un producto siguiendo los deseos y necesidades del consumidor potencial, sobre todo en lo relacionado a la generación de la mezcla promocional por medio de una presentación adecuada, un precio apto, canales de distribución acordes y medios de difusión que permitan alcanzar el posicionamiento en el corto plazo.

Realizar una adecuada gestión de proveedores de materia prima, insumos, tecnologías y demás elementos necesarios para alcanzar una producción eficiente. Así mismo dotar al negocio de personal altamente calificado tanto en las áreas operativas como administrativas de este. Es preciso además contar con proveedores de esencia CBD debidamente calificados para dar cumplimiento al estado reglamentario del mercado y ofrecer productos de calidad al consumidor.

Poner en marcha estrategias de financiamiento que permitan captar recursos de fuentes internas y externas, tomando a consideración los beneficios económicos que brinda el proyecto a nivel de rentabilidad, liquidez y retorno, siendo estos elementos las herramientas que posibiliten su financiación y puesta en marcha.

Referencias bibliográficas

Abrams. (2011). *Clinical Pharmacology & Therapeutics*, 90(6), 844-851. Obtenido de

<https://thecannabisweb.org/cbd/>

arcsa. (2021). Obtenido de [https://www.gob.ec/arcsa/tramites/inscripcion-certificado-registro-](https://www.gob.ec/arcsa/tramites/inscripcion-certificado-registro-sanitario-productos-naturales-procesados-uso-medicinal-fabricacion-nacional-extranjera)

[sanitario-productos-naturales-procesados-uso-medicinal-fabricacion-nacional-extranjera](https://www.gob.ec/arcsa/tramites/inscripcion-certificado-registro-sanitario-productos-naturales-procesados-uso-medicinal-fabricacion-nacional-extranjera)

Arias. (2012, p.27). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. 6ta*

Edición. Obtenido de Caracas - República Bolivariana de Venezuela. ISBN 980-07-

8529-9: https://issuu.com/fidiasgerardoarias/docs/fidias_g._arias._el_proyecto_de_inv

Bingham. (2018). *What should a cannabis business create? BDS Analytics*. Obtenido de

https://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/20.500.12590/16204/4/PALMA_UGARTE_CAR_CAN.pdf

Burguillo. (2015). *CANNABIS: POSIBILIDADES TERAPÉUTICAS EN EL AMBITO*

ENFERMERO. Obtenido de Revista Enfermería CyL, 94-100.:

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/18789/TRABAJO%20DE%20TITULACION%20ESTEBAN%20MORALES%20TORRES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Constitucion de la Republica del Ecuador. (2008). *Montecristi: Registro Oficial N° 449 lunes,*

20 de octubre del 2008. Obtenido de

<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3914/1/T-UIDE-2249.pdf>

El Tiempo. (2019). *Colombia hace su primera exportación de cannabis medicinal. En línea.*

Obtenido de Recuperado el 20 de Septiembre de 2019:

<https://www.eltiempo.com/justicia/servicios/colombia-hace-su-primera-exportacion-comercial-de-cannabis-medicinal-396134>

FDA. (2018). *FDA and Marijuana: Questions and Answers. U.S. Food and Drug*

Administration. U.S. Department of Health and Human Services. Obtenido de

<https://www.fda.gov/newsevents/publichealthfocus/ucm421168.htm#use>

GAD Manta. (enero de 2022). *Gobierno Municipal del cantón Manta.* Obtenido de Gobierno

Municipal del cantón Manta: <https://manta.gob.ec/>

Hernández & Mendoza. (2018). *El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público.*

Hernandez. (2006). Obtenido de <https://www.webscolar.com/definiciones-de-investigacion-cuantitativa-por-varios->

[autores#:~:text=Fern%C3%A1ndez%2C%20P.,la%20cual%20toda%20muestra%20procede.](https://www.webscolar.com/definiciones-de-investigacion-cuantitativa-por-varios-autores#:~:text=Fern%C3%A1ndez%2C%20P.,la%20cual%20toda%20muestra%20procede.)

Icart, M. (2006). *Sujetos de estudio. Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina.* Obtenido de España: Gráfica Rey S.L., (pág.55).

INEC. (2022). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), anual 2021.* Quito: Boletín Técnico N° 05-2022-ENEMDU.

- Kannabia. (2017). *Psicología del cannabis medicinal: un tabú que hay que romper*. . Obtenido de Recuperado en: <https://www.kannabia.com/es/blog/psicologia-del-cannabismedicinal-un-tabu-que-hay-que-romper>
- Kjellberg & Olson. (2017). *Joint markets: How adjacent markets influence the formation of regulated markets*. SAGE, 95-123.
- Miranda. (2005). *Consideracione Tecnológicas. En Gestión de Proyectos (págs. 122-123)*. Obtenido de Bogotá: Editora Guadalupe Ltda:
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/18789/TRABAJO%20DE%20TULACION%20ESTEBAN%20MORALES%20TORRES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Núñez. (2016). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/tecnicas-recoleccion-informacion-investigacion-cualitativa/>
- Peralta. (2020). *Genwords*. Obtenido de https://www.genwords.com/blog/que-es-marketing-mix#Definicion_de_Marketing_Mix
- Portafolio. (2019). *El ICA ha otorgado 337 registros de semillas de cannabis en Colombia. En línea*. Obtenido de Recuperado el 10 de Noviembre de 2019:
<https://www.portafolio.co/economia/el-ica-ha-otorgado-337-registros-de-semillas-de-cannabis-en-colombia-534472>

Ramírez, J. (2019). *La industria del cannabis medicinal en Colombia. FEDESARROLLO.*

Obtenido de Recuperado el 28 de Octubre de 2019:

<https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/3823>

Ramos & Fernández. (2000). *Uso de los cannabioides a través de la historia. (A. Calafat Far,*

& J. Bobes García, Edits.). Obtenido de Monografía Cannabis - Adicciones, 12, 19-

30.: <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3914/1/T-UIDE-2249.pdf>

Shane MacGuill. (2019). *The Cannabis Index Where Will Legalisation Move Next?* Obtenido de In EuroMonitor International.

Stanton, Etzel y Walker. (2007). *Del libro: Fundamentos de Marketing, 13a. Edición. Mc*

Graw Hill, Pág. 49. Obtenido de Recuperado de:

<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html>

7. Anexos



CREACION DEL ACEITE DE CANNABIS EN LA CIUDAD DE MANTA

Encuestas para medir el nivel de aceptación de la creación del Aceite Cannabis en la ciudadanía de Manta

1. Seleccione su rango de edad

- 20-30
- 31-40
- 41-50
- 51-59

2. Seleccione su genero

- Femenino
- Masculino

3. **¿Tiene usted conocimientos del uso medicinal del aceite de cannabis?**

- SI
- NO

4. **¿Ha utilizado alguna vez cómo medicina orgánica, el Cannabis?**

- SI
- NO

5. **¿Qué tan probable es que usted utilice el aceite de cannabis para uso medicinal?**

- Si, seguro
- Muy probable
- Probable
- Poco probable
- Nada probable

6. **¿Qué alternativas de consumo con cannabis medicinal consideraría usted para tratar alguna enfermedad o dolencia?**

- Aceites
- Tópicos
- Pastillas
- Ungüentos

7. **¿Al saber qué es un producto muy eficiente, lo recomendaría a más personas?**

- Sí
- Talvez
- Nunca

8. **Seleccione el rango de precio que cancelaría por este producto**

- \$ 30 - 20ml
- \$ 40 - 20ml
- \$ 50 - 20ml

Preguntas

Respuestas **385**

\$ 90 50ml

9. **¿En qué lugar adquiriría un aceite de cannabis medicinal?**

- Farmacia
- Tienda Naturista
- Por Asociaciones
- Sitio Web

10. **¿Cree usted que se debe legalizar el consumo y auto cultivo de cannabis para uso medicinal?**

- SI
- NO

+ Agregar nuevo