



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Proyecto de Factibilidad para la Implementación y comercialización de aceite medicinal de cannabis para perros mayores de 10 años ubicado en el sector de Cumbayá, Ciudad de Quito”

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Administración**

AUTOR: Nancy Jacqueline Gaibor Escobar

TUTOR: Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti

D.M. Quito, 13 de septiembre 2022

DEDICATORIA

A Dios quien me sostiene y me levanta cada día, me da la fortaleza para seguir en estos propósitos de vida.

A mi madre por ser siempre un ejemplo de trabajo y superación. A mis hermanas Cecilia, Zulema, Carlita por el apoyo moral para no declinar en los estudios.

A mis sobrinos a quienes agradezco profundamente por darme el apoyo incondicional y palabras de aliento a seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti, quien estuvo presto para dar sus conocimientos de una manera clara, oportuna y con profesionalismo en el proceso de preparación de este plan de negocio.

De igual forma al Ing. Christian Carvajal quien desempeñó un papel importante siendo una guía para el desarrollo del plan de negocio e incentivando para que no desmayemos en la recta final

Además, a todos los maestros del Instituto “ITI” que a lo largo de estos dos años de estudios han demostraron ser unos grandes formadores y líderes en el campo de la educación.

AUTORÍA

Yo, Nancy Jacqueline Gaibor Escobar autor del presente informe, me responsabilizó por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Nancy Jacqueline Gaibor Escobar

D.M. Quito, 13 de septiembre 2022

Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti

Tutor del Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes

Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti

D.M. Quito, 13 de septiembre 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y Nancy Jacqueline Gaibor Escobar por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Nancy Jacqueline Gaibor Escobar realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de Factibilidad para la Implementación y comercialización de aceite medicinal de cannabis para perros mayores de 10 años ubicado en el sector de Cumbayá, Ciudad de Quito”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Nancy Jacqueline Gaibor Escobar, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de Factibilidad para la Implementación y comercialización de aceite medicinal de cannabis para perros mayores de 10 años ubicado en el sector de Cumbayá, Ciudad de Quito”**, y

conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: Aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti

Nancy Jacqueline Gaibor Escobar

D.M. Quito, 13 de septiembre 2022

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	vi
TABLA DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN.....	17
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	18
Creación de la empresa	18
Descripción de la empresa	19
Importancia	19
Características	20
Actividad.....	22
Tamaño y distribución de la empresa.....	22
Estudio arquitectónico.....	22
Necesidades que satisface	23
Necesidades de seguridad	25
Necesidad social.....	26
Necesidad de autoestima.....	27
Necesidad de autorrealización.....	28
Localización de la empresa	29
Filosofía empresarial.....	29
Misión	29
Visión	30
Objetivos	30
Meta.....	31
Estrategias	31

Políticas	33
FODA	34
Desarrollo organizacional	36
Tipo de estructura.....	36
Formalización.....	37
Centralización – Descentralización.....	38
Integración.....	39
Organigrama empresarial	39
Funciones del personal.....	40
3. PROCESO DE INVESTIGACION DE MERCADO Y MARKETING.....	45
Objetivo de mercadotecnia.....	45
Investigación de mercado.....	45
Segmentación de mercado.....	46
Plan de muestreo	48
Cálculo población segmentada.....	48
Encuesta	49
Análisis de las encuestas	50
Análisis general.....	61
Entorno empresarial	63
Micro entorno.....	¡Error! Marcador no definido.
Macro entorno	¡Error! Marcador no definido.
Producto y servicio.....	69
Producto esencial	69
Producto real	70
Características	70
Calidad	71
Estilo	71
Producto aumentado.....	72
Producto aumentado.....	72
Marca.....	73
Plan de introducción al mercado	73

Logotipo	73
Eslogan	74
Distintivos y uniformes	75
Tecnologías de la información	75
Canal de distribución y puntos de venta	77
Implementación del negocio	78
Estudio arquitectónico.....	82
Riesgo y oportunidades del negocio	83
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	84
Servicio de Rentas Internas	84
Procedimiento presencias.....	84
Patente Municipal.....	85
LUAE	86
Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)	88
Registro de Actividades Económicas para la Gestión Tributaria.....	89
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)	90
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	92
Objetivo del área	92
Impacto ambiental.....	92
Identificación del impacto ambiental	92
Medidas para contrarrestar los impactos generados.....	97
Impacto social	98
Igualdad de género	98
Generación de empleos	99
Atracción de empleo	100
6. PROCESO FINANCIERO	101
Introducción	101
Activos fijos	101
Activos diferidos	102
Capital de trabajo	102
Sueldos	103

Depreciación de activos fijos	104
Amortizaciones	106
Tabla de amortización.....	106
Estructura de capital.....	107
Punto de equilibrio	107
Costo de ventas	109
Flujo de caja	110
Calculo VAN y TIR	111
VAN	111
TIR	111
7. CONCLUSIONES.....	113
8. RECOMENDACIONES.....	115
REFERENCIAS.....	116
ANEXOS	122

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Méritos y aspectos a considerar del cargo de Administrador	41
Tabla 2 Méritos y aspectos a considerar del cargo de Vendedor	42
Tabla 3 Méritos y aspectos a considerar del cargo de Cajero	43
Tabla 4 Méritos y aspectos a considerar del cargo de Asesor.....	44
Tabla 5 ¿Tiene mascotas?	50
Tabla 6 ¿Su mascota tiene más de 10 años?	50
Tabla 7 ¿Su mascota tiene alguna enfermedad?	51
Tabla 8 ¿Es probable que opte por utilizar cannabis para reducir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros?	52
Tabla 9 ¿Compraría suplementos naturales elaborados a base de cannabis para su mascota?	54
Tabla 10 ¿Invertiría en la compra de estos suplementos de 20 a 25 dólares?.....	55
Tabla 11 ¿Preferiría realizar sus compras en la tienda física?	56
Tabla 12 ¿Le gustaría que CANNABIUS OIL le proporcionará servicios de compras en línea, entregas a domicilio, asesoría en el uso y administración del aceite y consultas virtuales?	57
Tabla 13 ¿Consideraría beneficioso que una empresa que ofrece asesoría sobre el uso de productos derivados del cannabis, compras en línea y entregas a domicilio, se abriera en la Av. Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela?.....	58
Tabla 14 ¿Compraría productos derivados del cannabis que aporten a mejorar la calidad de vida y nutrición de sus mascotas?.....	60
Tabla 15 Proveedores	65
Tabla 16 Presupuesto	78
Tabla 17 Arriendo local	78
Tabla 18 Equipos industriales	79
Tabla 19 Equipos de computo.....	79
Tabla 20 Muebles y enseres	80
Tabla 21 Suministros de oficina.....	80
Tabla 22 Servicios básicos	81
Tabla 23 Materiales de limpieza	81
Tabla 24 Matriz de riesgos ambientales.....	95
Tabla 25 Matriz de evaluación del impacto ambiental	96
Tabla 26 Activos fijos	101
Tabla 27 Activos diferidos	102
Tabla 28 Capital de trabajo	103
Tabla 29 Inversión total	103
Tabla 30 Sueldos	104
Tabla 31 Décimos	104

Tabla 32 Total Sueldos y Décimos	104
Tabla 33 Depreciación	105
Tabla 34 Amortización.....	106
Tabla 35 Tabla de amortización.....	106
Tabla 36 Estructura de capital.....	107
Tabla 37 Costos fijos.....	108
Tabla 38 Margen de contribución	108
Tabla 39 Punto de equilibrio	109
Tabla 40 Ventas proyectadas	109
Tabla 41 Costo de ventas	110
Tabla 42 Flujo de caja.....	110
Tabla 43 VAN /TIR/TMAR.....	112

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Esquema y distribución de CANABUS OIL	23
Figura 2 Pirámide de Maslow	25
Figura 3 Localización de la empresa.....	29
Figura 4 Organigrama de la empresa CANNIBUS OIL	40
Figura 5 ¿Tiene mascotas?	50
Figura 6 ¿Su mascota tiene más de 10 años?	51
Figura 7 ¿Su mascota tiene alguna enfermedad?	52
Figura 8 ¿Es probable que opte por utilizar cannabis para reducir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros?	53
Figura 9 ¿Compraría suplementos naturales elaborados a base de cannabis para su mascota?.....	54
Figura 10 ¿Invertiría en la compra de estos suplementos de 20 a 25 dólares?	55
Figura 11 ¿Preferiría realizar sus compras en la tienda física?.....	56
Figura 12 ¿Le gustaría que CANNABIUS OIL le proporcionará servicios de compras en línea, entregas a domicilio, asesoría en el uso y administración del aceite y consultas virtuales?	57
Figura 13 ¿Consideraría beneficioso que una empresa que ofrece asesoría sobre el uso de productos derivados del cannabis, compras en línea y entregas a domicilio, se abriera en la Av. Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela?.....	59

Figura 14 ¿Compraría productos derivados del cannabis que aporten a mejorar la calidad de vida y nutrición de sus mascotas?.....	60
Figura 15 Logotipo.....	74
Figura 16 Uniformes del personal.....	75
Figura 17 Página web.....	76
Figura 18 Redes sociales.....	76
Figura 19 Esquema y distribución de CANABUS OILOIL	82

“Proyecto de Factibilidad para la Implementación y comercialización de aceite medicinal de cannabis para perros mayores de 10 años ubicado en el sector de Cumbayá, Ciudad de Quito”

Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti

Nancy Jacqueline Gaibor Escobar

D.M. Quito, 13 de septiembre 2022

RESUMEN

En la ciudad de Quito, sobre todo en el sector de Cumbayá que es un área comercial pero también existen muchas residencias habitadas por familias que poseen mascotas, según el análisis de mercado el 85% de los residentes de la zona poseen mascotas, siendo un rango de posibles clientes significativo, de este valor el 57% tienen mascotas con más de 10 años, por lo cual, buscarán diferentes productos que aporten a mejorar la calidad de vida y salud de sus mascotas y el 81% de estos propietarios de estas mascotas optarían por utilizar el cannabis para reducir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros, y existiría un mercado al cual se podría extender en los siguientes años como son gatos y otros mamíferos. Es así que nace la idea de implementar un “CANNABUS OIL”, con el objetivo de comercializar productos derivados del cannabis para mascotas mayores de 10 años que sufren de diferentes afecciones y sus dueños quienes quieren aliviar y mejorar su calidad de vida, por lo tanto, la empresa aportará productos de calidad, novedosos, a precios accesibles y que cumplan con todos los lineamientos legales.

Por lo cual, se han considerado los siguientes factores para la puesta en marcha de la empresa con una inversión total de \$ 43.094,70, distribuido de 50% de capital propio (\$ 21.547,35) y 50% de capital ajeno (\$ 21.547,35). El VAN para “CANNABIUS OIL” es de \$ 6.558,94, siendo, mayor que cero, por lo tanto, el proyecto es viable económicamente. Además, el TIR del proyecto del flujo de caja es mayor que el TMAR (17% > 9,9%), lo cual indica que la empresa obtendrá rentabilidad y generará utilidades para los inversionistas.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

“CANNIBUS OIL” nace de la necesidad de proporcionar una terapia útil para una variedad de afecciones, incluido el manejo del dolor, la artritis, la ansiedad, las convulsiones e incluso el cáncer de mascotas, en especial de los perros. En la actualidad las mascotas son parte de la familia en la mayoría de los hogares en todo el mundo. Al menos el 75% de la población ecuatoriana tienen una mascota, de estos el 62% tienen un perro, el 24% tienen un perro y un gato y el 12% tienen otros tipos de animales de compañía (Coba, 2021). La mayoría de los dueños de mascotas sabrán lo maravilloso que puede ser poseer un animal; comprenderán la compañía y cómo se pueden formar hermosos vínculos entre animales y humanos; por lo tanto, la preocupación por su cuidado integral se ha vuelto de vital importancia, y aún más cuando los perritos sufren de alguna dolencia. Es aquí donde el uso de medicamentos naturales que complementen aquellos recetados por los veterinarios cobran relevancia para mejorar la calidad de vida de las mascotas.

Desde este contexto, se presenta una oportunidad para el modelo de negocio planteado, siendo importante para el desarrollo de industria medicinal animal y una nueva opción para muchos dueños de mascotas que sufren de enfermedades poco controladas por la medicina tradicional. Dado que no solo es una opción viable para tratar las enfermedades de sus mascotas o hacerlas sentir más cómodas, sino que también reduce la carga de estrés y síntomas de depresión y ansiedad, así como una

peor calidad de vida, en los propietarios de animales con enfermedad crónica o terminal.

Descripción de la empresa

Importancia

La idea de este proyecto surge de la necesidad de brindarle a las familias ecuatorianas, del sector de Cumbayá, la oportunidad de contar con una empresa innovadora en la producción y comercialización de productos medicinales extractos del Cannabis, sobre todo, el aceite obtenido de esa planta para cuidar y paliar las enfermedades en los perros adultos.

Actualmente, las mascotas juegan muchos papeles útiles en la sociedad del siglo 21, aportan beneficios para la salud a los dueños de mascotas, como la reducción del estrés, la lucha contra la obesidad y la reducción de la presión arterial. La propiedad de mascotas también enseña a los niños cómo cuidar a los demás. Y por ello necesitan de cuidados complementarios que cumplan con sus necesidades y expectativas cuando tienen alguna dolencia por enfermedades o propias de la edad. Por lo cual es importante que existan opciones naturales que de la mano con los tratamientos tradicionales mejoren las condiciones de vida de la mascota y la estabilidad del dueño. Es así que el uso del cannabis como agente terapéutico ha proporcionado efectos prometedores en áreas como el tratamiento de la epilepsia y el manejo del dolor y la inflamación asociados con la osteoartritis (Lange, 2021).

Hay que tener en cuenta que si la mascota está siendo tratado medicamente por alguna otra patología la concentración segura de cannabis y del medicamento en cuestión se puede ver alterada al interaccionar entre ellos. Por eso se ha considerado importante informar al veterinario antes de tomar la decisión de utilizar el cannabis y trabajar en conjunto para mejorar la salud de los perritos.

Características

“CANNIBUS OIL” es un emprendimiento que tiene como propósito cambiar lo que significa saludable para las mascotas y ofrecer una mejor manera de apoyar los desafíos de salud comunes mediante el uso de aceite de cannabis para mascotas. Considerándolas como miembros iguales de la familia, y eso significa proporcionarles productos que puedan ayudarlos a vivir una vida feliz y cómoda. Se trabajará de la mano de los veterinarios para proporcionarles los productos y dosis adecuados a sus necesidades.

“CANNIBUS OIL” cree en la curación de adentro hacia afuera y eso comienza con prestar mucha atención a lo que exactamente se está poniendo en los cuerpos de las mascotas. La filosofía es que no solo es importante cuidar a las mascotas cuando se enferman o se hacen mayores, sino también incorporar elementos externos adicionales para hacerlas mucho más fuertes.

El sistema de contratación se hará mediante el contrato individual de trabajo, se otorgarán todas las prestaciones y derechos establecidos en el Código de Trabajo del Ecuador. Además, se otorgarán capacitaciones a los empleados sobre el uso del aceite

de cannabis. Dentro de los derechos que se mencionan constan los siguientes: afiliación desde el primer día, trabajar 40 horas semanales y a percibir horas extras o suplementarias, décimo tercero y décimo cuarto sueldo, vacaciones remuneradas, licencia de maternidad y paternidad, licencia por enfermedad, pago de utilidades (Código de Trabajo, 2012).

En el aspecto ambiental “CANNIBUS OIL” buscará realizar una buena gestión de los residuos, clasificándolos de acuerdo a:

- Se preparan (al menos) dos contenedores separados para cada categoría de residuos orgánicos e inorgánicos.
- Reducir el uso de fundas plásticas y papel.
- En la primera compra se les regala a los clientes una bolsa de tela para que lleve sus futuras compras.
- Regular el uso del agua y electricidad para evitar el incremento de la contaminación.

El personal de “CANNIBUS OIL” se compromete a proporcionar a los dueños de mascotas productos orgánicos de origen ético para ayudar a sus queridos compañeros a vivir vidas más saludables, felices y más largas, y aliviar sus propias preocupaciones, preocupaciones y temores sobre la salud de sus mascotas. Así que se terminan sintiendo mejor.

Actividad

“CANNIBUS OIL” es una microempresa cuya actividad principal es la comercialización de aceite de las plantas de Cannabis. Los productos obtenidos del proceso de extracción y destilación del cannabis son conocidos como el aceite CBD, THC y esencia de Cannabis, los mismos serán elaborados exclusivamente para los perros mayores de 10 años en el sector de Cumbayá.

Tamaño y distribución de la empresa

“CANNIBUS OIL” es una microempresa que contará con una tienda física y tienda en línea, la tienda física estará estructurada como se muestra en la Figura 1, la tienda tendrá piso de porcelanato, estará habilitada con sillas bipersonales para la comodidad de los clientes con sus mascotas, será con un aforo de 6 personas, tendrá un área de 30m².

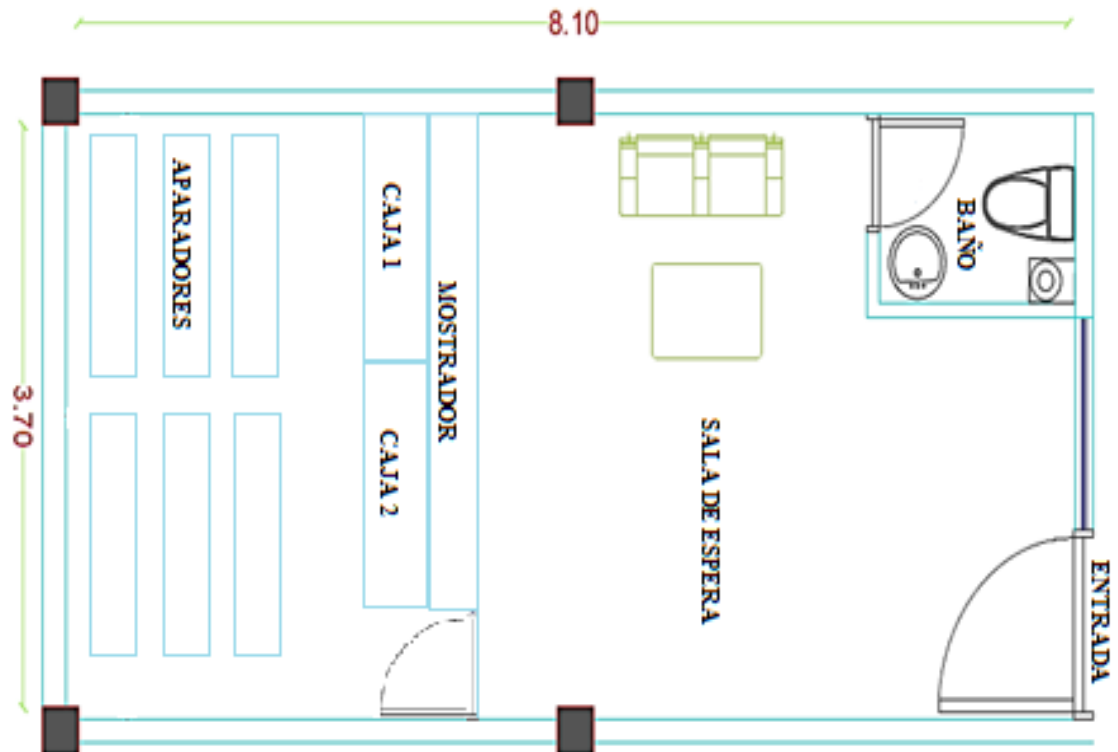
Estudio arquitectónico

Para el diseño de la infraestructura interna de “CANNIBUS OIL”, se tomará en cuenta al personal de la empresa que se va a encargar de atender a los clientes, el aforo de clientes que pueden venir con sus mascotas (6 personas). Además, se ha considerado el espacio para almacenamiento.

Estructura interna del establecimiento.

Figura 1

Esquema y distribución de CANABUS OIL



Nota. La figura muestra la distribución interna del local en el cual "CANNABUS OIL" desarrollará sus actividades. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Necesidades que satisface

La crisis sanitaria y económica mundial no ha impedido la producción acelerada y comercialización de productos extractos de cannabis para uso medicinal, dado que la preocupación por la salud de las personas y de los animales domésticos, es cada vez mayor en las sociedades mundiales. Asimismo, en Latinoamérica, se ha observado una creciente demanda por parte de usuarios que requieren del uso de estos medicamentos para el cuidado especial de los animales domésticos, por lo que, las visitas a las

instalaciones de la industria del Cannabis medicinal, no solamente, se mantienen a pesar de la crisis sanitaria por el Covid-19, sino también, han incrementado significativamente, lo cual impulsa una competitividad impresionante en dicho sector.

Para ello, se propone en este proyecto, realizar un estudio de factibilidad y asunción de riesgos para la implementación de CANNIBUS OIL, una empresa productora y comercializadora de productos medicinales derivados del cannabis para uso exclusivo en los perros mayores de 10 años, precisamente en el sector de Cumbayá de la Ciudad de Quito, al objeto de cubrir, las necesidades del cuidado y de la cura de diferentes enfermedades que padecen los mismos.

Para una mejor comprensión de las necesidades que este proyecto satisface se utiliza la pirámide de Maslow como lineamiento.

La jerarquía de necesidades de Abraham Maslow es una de las teorías más conocidas y afirma que las acciones están motivadas por ciertas necesidades fisiológicas y psicológicas que progresan de lo básico a lo complejo. Este modelo de cinco etapas se puede dividir en necesidades de deficiencia y necesidades de crecimiento. Los primeros cuatro niveles a menudo se conocen como necesidades de deficiencia (necesidades D), y el nivel superior se conoce como crecimiento o necesidades de ser (necesidades B). Dividiéndose en las necesidades fisiológicas, necesidades de seguridad y reaseguramiento, la necesidad de amor y pertenecía, necesidad de estima y la necesidad de actualizar el sí mismo (self); en este orden (Rodríguez, 2021).

Figura 2*Pirámide de Maslow*

Nota. La figura muestra la priorización de las necesidades según la teoría de Maslow. Fuente: Navarro (2019)

Necesidades de seguridad

“CANNIBUS OIL” proporcionará un cuidado integral de los empleados y clientes. Por lo tanto, comprender lo que se debe hacer para mantenerse al día con las demandas de seguridad generadas por el COVID-19, la empresa se asegurará de:

- Mantener una ventilación adecuada, ya que actualmente los espacios cerrados incrementan el contagio del COVID. Además, de aportar a la conservación de los productos.
- Eliminar los peligros de resbalones y caídas, mediante la limpieza de pisos, limpiar los derrames de inmediato también puede reducir significativamente los accidentes y se evita que las mascotas ingieran los productos sin la debida administración.

- Monitorear y controlar multitudes, puesto que tener demasiadas personas en un solo lugar también puede crear problemas de seguridad para los clientes. El COVID-19 ha hecho que el control de multitudes sea aún más importante para evitar el incremento de contagios.
- Mantener temperaturas deseables y estables, el control de la temperatura no resultará en un peligro para la seguridad de los clientes. En cambio, el control de temperatura a menudo se centra más en que los clientes simplemente tengan una buena experiencia en su ubicación.
- Mantener una iluminación efectiva, una buena iluminación también puede ayudarlo a ver mejor a los clientes, lo que puede disuadir las acciones relacionadas con el robo o el vandalismo.
- Cultura de seguridad en el trabajo, capacitar a la fuerza laboral para que tome medidas cuando vean problemas de seguridad o incomodidad de los clientes.
- Advertencias y señalizaciones adecuadas, las señales que incluyen recordatorios sobre las medidas de seguridad de COVID-19 a menudo también son útiles, especialmente si tiene restricciones específicas que se aplican a la empresa.

Necesidad social

Esta necesidad se enfoca en satisfacer la necesidad de relacionarse, dar y recibir afectos y sentirse apreciados, independientemente del entorno en el que se desarrolle (Rodríguez, 2021).

Generalmente, esta necesidad se cubre por el entorno más cercano de las personas, lo cual da paso al desarrollo de lazos afectivos profundos con sus mascotas, que actualmente son considerados un miembro de la familia. Es así que el cuidado de mascotas es el primero de la lista porque hay una necesidad casi universal de ello. El deseo de alimentos saludables y un estilo de vida saludable se proyecta como necesidades / deseos para sus mascotas, posiblemente una extensión de las tendencias humanas en nutrición, ingredientes y ejercicio. En resumen, lo que quieren para sí mismos, lo quieren para sus mascotas.

Por lo tanto, “CANNIBUS OIL” instituirá un trato afable con los clientes creando un ambiente profesional y empático ante el problema de su mascota. Con el personal, se establecerá el mejor clima laboral, incentivando a la proactividad, evaluando las destrezas que cada trabajador lo tenga. La relación laboral con el personal estará bajo un contrato donde se especificará los deberes, derechos y obligaciones de las partes, se buscará motivar y satisfacer al personal con la finalidad de crear un vínculo de lealtad y compromiso.

Necesidad de autoestima

La alta moral es clave para una productividad óptima, y puede ser sorprendentemente frágil: hay muchos conflictos y quejas que pueden perjudicar a la empresa y es responsabilidad de la empresa ayudar a los clientes y empleados a sentirse valorados, bienvenidos y respetados.

Para generar más confianza y autosuficiencia en los empleados, la empresa se enfocará en los siguientes aspectos:

- Resaltar y recompensar los logros del personal
- Capacitar a los empleados
- Mostar aprecio por un trabajo bien hecho
- Incrementar la participación de los empleados en la toma de decisiones

Los consumidores tienden a tratar a las empresas de la misma manera que tratan a otras personas, manteniéndolas bajo ciertos estándares y construyendo relaciones con aquellos en quienes tienen fe, para lo cual la empresa implementará las siguientes medidas:

- Proporcionar un servicio al cliente de primer nivel.
- Compartir reseñas y testimonios positivos
- Ser honesto y transparente
- Preocuparse por los sentimientos de las personas y sus mascotas.
- Ser accesible

Necesidad de autorrealización

“CANNIBUS OIL” tendrá como uno de los beneficios importantes un plan de capacitación anual para los trabajadores que integran la empresa para el crecimiento personal, desarrollo de sus habilidades y por ende para que las tareas dentro de la empresa sean desarrolladas con calidad, productividad, buscando siempre el mejor ambiente laboral.

Localización de la empresa

“CANNIBUS OIL” se ubicará en el sector de Cumbayá en la ciudad de Quito provincia de Pichincha, Ecuador. En la Av. Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela.

Figura 3

Localización de la empresa



Nota. La figura muestra la ubicación geográfica de donde estarán ubicadas las instalaciones del “CANNIBUS OIL”. Fuente: Google Maps (2022)

Filosofía empresarial

Misión

La misión es el propósito central de una organización o una empresa. Esta dice claramente lo que usted como organización hace por los clientes. Una misión es integral pero también muy específica para diferenciarte de otras organizaciones (Bernal et al., 2019).

Con base en lo expuesto, “CANNIBUS OIL” ha establecido la siguiente misión:

Proporcionar productos medicinales extraídos del cannabis para uso exclusivo en los perros mayores de 10 años, con la finalidad de disminuir sus dolencias, optimizar su nutrición y mejorar su calidad de vida.

Visión

Una visión es una imagen mental vívida de lo que quiere que sea su negocio en algún momento en el futuro, en función de tus objetivos y aspiraciones. Tener una visión le dará a su negocio un enfoque claro y puede evitar que se dirija en la dirección equivocada (Bernal et al., 2019).

De acuerdo con lo expuesto, “CANNIBUS OIL” define la siguiente visión:

Liderar el segmento dentro de los próximos 5 años, mediante la venta de productos medicinales extraídos del cannabis para uso exclusivo en los perros mayores de 10 años en todo el país y a través de nuestra posición como el líder en el mercado, ser reconocido en el cuidado de la salud para mascotas.

Objetivos

Un objetivo de la empresa es una meta o resultado que desea que su organización logre. Los objetivos de la empresa son medibles y describen eficazmente las acciones necesarias para llevar a cabo una tarea (Martínez, 2020).

En consecuencia, de lo expuesto, “CANNIBUS OIL” ha establecido los siguientes objetivos:

- Aumentar las ventas en al menos un 10% durante los primeros tres años de operación.
- Proporcionar un servicio al cliente excepcional, mediante el establecimiento de una relación de confianza y amabilidad con las mascotas y sus dueños.
- Utilizar los beneficios para el desarrollo de nuevos productos.
- Promover la seguridad y la salud de las mascotas.

Meta

“Una meta empresarial es un punto final, un logro que una organización quiere alcanzar a corto o largo plazo” (Martínez, 2020, p. 145).

Es así como la meta de “CANNIBUS OIL” ha definido la siguiente meta:

Crear un centro de cuidado de la salud de las mascotas que ofrezca productos medicinales extraídos del cannabis para uso exclusivo en los perros mayores de 10 años, comprometidos con el bienestar de los animales y a su vez lograr la supervivencia empresarial.

Estrategias

Una estrategia describe el plan de acción para lograr la visión y los objetivos establecidos de una organización y guía los procesos de toma de decisiones para

mejorar la estabilidad financiera de la empresa en un mercado competidor (Bernal et al., 2019).

Por lo tanto, “CANNIBUS OIL” ha definido las siguientes estrategias:

- Diseñar un programa de fidelización de clientes es una excelente manera de alentar y recompensar a los clientes leales, tales como: programas de tarjetas de crédito, accesorios para mascotas y sistemas de puntos. Lo que todos tienen en común es el incentivo para que los clientes gasten más dinero en los productos.
- Establecer canales de comunicación directa para impulsar la retención de clientes con la finalidad de proporcionar información, dar seguimiento al uso del aceite de cannabis, y responder consultas.
- Proporcionar un servicio de compras en línea y de entregas a domicilio que facilite el proceso de compra de los clientes, además, de contribuir a generar mayores volúmenes de ventas y a una mayor satisfacción del cliente
- Posicionar la marca en la mente de los dueños de mascotas mediante el uso de canales publicitarios, tales como: publicidad en video a través de Youtube, publicidad a través de medios tradicionales como televisión y volantes, redes sociales, WhatsApp, y correos electrónicos.
- Entregar notas manuscritas, con mensajes motivacionales haciendo que el servicio al cliente sea más personal creando una buena experiencia de desempaqueado.

- Ofrecer promociones a los clientes leales con características especiales que otros tendrían que pagar.
- Compartir publicaciones en las redes sociales, para que los clientes se sienten reconocidos y apreciados.
- Permitir que los clientes participen en ventas y fiestas de acceso limitado es una técnica de retención de clientes increíblemente efectiva para sus compradores más valiosos.

Políticas

Una política de la empresa es una guía y un libro de reglas para que los empleadores establezcan expectativas y estándares formales para los empleados, la responsabilidad, las mejores prácticas y los procesos dentro de una empresa (Martínez, 2020).

Con base en lo expuesto “CANNIBUS OIL” ha definido las siguientes políticas:

Políticas de la empresa.

“CANNIBUS OIL” ha establecido las siguientes políticas a aplicar en el desarrollo de su actividad económica.

- Proporcionar a los empleados un ambiente de trabajo seguro y saludable, especialmente porque las violaciones de salud y seguridad en el lugar de trabajo pueden causar daño a los empleados, costarle dinero a su negocio y dañar su reputación.

- Otorgar capacitaciones especializadas a los trabajadores de la empresa para brindar un servicio de calidad.
- Otorgar a los empleados todas las retribuciones, incentivos y prestaciones establecidas en el Código de Trabajo.
- Implementar controles con la finalidad de asegurar la calidad del producto y del servicio al cliente.
- Establecer precios competitivos para atraer a los consumidores.

Política de los trabajadores.

El personal de “CANNIBUS OIL” deberá cumplir con las siguientes políticas:

- Anticiparse a las necesidades de los clientes y planificar en consecuencia
- Saludar a los clientes con prontitud, alegría y respeto.
- Escuchar atentamente y tener en cuenta las peticiones y preocupaciones de los clientes.
- Comunicarse con honestidad, cortesía y conocimiento.
- Realizar un seguimiento a los clientes de forma rápida, responsable y eficaz.
- Servir con orgullo, compromiso y con altos estándares éticos.
- Respetando a los clientes y fomentar la participación.

FODA

El análisis FODA es un marco para identificar y analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una organización. El objetivo principal del análisis FODA es aumentar la conciencia de los factores que intervienen en la toma de una

decisión comercial o el establecimiento de una estrategia comercial (Barragán & González, 2020).

Con base en lo expuesto el FODA de la empresa será el siguiente:

Fortalezas

- Infraestructura adecuada
- Productos que ofrecen varios beneficios a la salud de las mascotas.
- Comunicación directa y continua mediante, redes sociales, correo electrónico y WhatsApp.
- Variedad de productos certificados.
- Atención personalizada y especializada.
- Equipo con experiencia en ventas y en el uso del cannabis en mascotas según sus necesidades.
- Cumplimiento de regulaciones
- Conocimiento de proveedores clave
- Ubicación estratégica

Debilidades

- Empresa nueva en el mercado, por lo tanto, la marca no es reconocida.
- Falta de financiación para la adquisición de los insumos necesarios para la puesta en marcha del negocio.
- Inestabilidad en las regulaciones legales respecto al producto

Oportunidades

- Industria en auge con proyecciones de crecimientos nacional e internacional
- Pocos competidores a nivel nacional
- Beneficios a la salud de las mascotas y mejoras en la calidad de vida.
- Tendencias de la población al cuidado de las mascotas y tenencia responsable.

Amenazas

- Ingreso de nuevos competidores al ser un mercado en auge
- Desconfianza en el uso de sustancias provenientes del cannabis
- Estigmatización y prejuicios contra el cannabis y sus derivados
- Desconocimiento del público sobre el uso y propiedades del cannabis como medicina natural.
- Inestabilidad política y económica del país.

Desarrollo organizacional

Tipo de estructura

La estructura organizacional alinea y relaciona partes de una organización, para que pueda alcanzar su máximo rendimiento. La estructura elegida afecta el éxito de una organización en la realización de su estrategia y objetivos. El liderazgo debe comprender las características, beneficios y limitaciones de las diversas estructuras organizativas para ayudar en esta alineación estratégica (Ocampo et al., 2019).

Basándose en lo expuesto, “CANNIBUS OIL” es una microempresa cuya estructura es vertical de gestión piramidal descendente. Estas organizaciones tienen roles claramente definidos, con el nivel más alto de liderazgo en la cima, seguido por los mandos intermedios y luego los empleados regulares.

“CANNIBUS OIL” estará estructura de la siguiente manera:

- Nivel gerencial
- Nivel operativo

Formalización

La formalización es la medida en que las políticas, los procedimientos, las descripciones de los puestos de trabajo y las normas de una organización están escritas y explícitamente articuladas (Jaramillo et al., 2020).

Con base en lo anterior, “CANNIBUS OIL” la formalización en la estructura organizativa será un proceso en el cual el gerente de a conocer por escrito, los procedimientos, las normas y las responsabilidades para los empleados, lo que conduce al desarrollo de procesos, relaciones y procedimientos operativos. Además, para su operación la empresa deberá estar legalmente constituida y cumplir con la normativa laboral, tributaria y de compañías, con la finalidad de evitar multas, sanciones, proteger la propiedad intelectual, obtener licencias y permisos, proteger finanzas y activos para hacer crecer a la empresa sin problemas.

Centralización – Descentralización

La centralización y la descentralización son dos modos de trabajo en cualquier organización. En la centralización, hay una jerarquía de autoridad formal para tomar todas las decisiones importantes para la organización. Y en la descentralización la toma de decisiones se deja para el nivel inferior de la organización. Aprender la diferencia entre centralización y descentralización en detalle con sus ventajas y otros factores (Cabanillas et al., 2021).

Es así como, basándose en lo anterior, “CANNIBUS OIL” centrará sus esfuerzos en brindar un servicio de calidad y ofertar productos derivados del cannabis que sean seguros y que aporten a mejorar la salud y las condiciones de vida de las mascotas.

El proceso de descentralización se presentará en la delegación de funciones que ayudarán a desarrollar la capacidad de los demás y los hace sentir valiosos para la organización. También fomenta la satisfacción laboral a través de un sentido de responsabilidad compartida y rompe la monotonía de las tareas y la rutina habituales de un subordinado. Además, de fomentar la participación de los empleados en la toma de decisiones para expresar sus opiniones y compartir sus conocimientos con los demás. Si bien esto mejora la relación entre el gerente y el empleado, también fomenta un fuerte sentido de trabajo en equipo entre los trabajadores.

Integración

La integración de procesos de negocio permite a las empresas conectar a su personal, datos y aplicaciones. Las organizaciones pueden coordinarse mejor tanto internamente como con socios, clientes y proveedores para lograr mejores resultados (Guastay et al., 2018).

Tomando como referencia lo anterior, la integración se basará en la conexión entre procesos y actividades que cada empleado debe ejecutar, permitiendo ejecutar controles en cada área, identificando las interrelaciones y motivando el trabajo de los empleados.

Organigrama empresarial

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una organización. Su propósito es ilustrar las relaciones de presentación de informes y las cadenas de mando dentro de la organización. Los nombres y títulos de los empleados y / o puestos de trabajo generalmente se representan en cuadros o círculos con líneas que los vinculan con otros empleados y departamentos. Al observar el organigrama de la empresa, las personas pueden obtener una comprensión rápida de cómo se diseña la organización, su número de niveles y dónde encaja cada empleado en la organización (Mejía & Casquete, 2019, pág. 65).

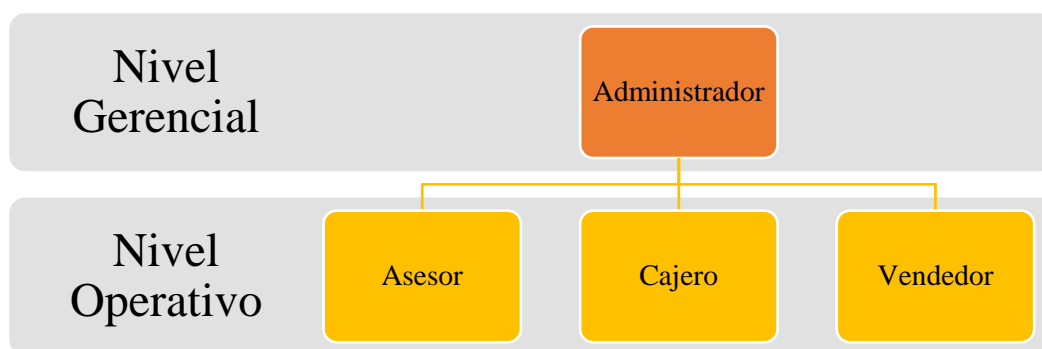
A partir de lo expresado anteriormente, “CANNIBUS OIL” es una microempresa la estructura empresarial que se adapta a sus necesidades es de tipo vertical en donde el gerente administra a todos los empleados. A futuro, si la empresa

crece, el propietario delega algunas tareas gerenciales a empleados de confianza, esos empleados se convierten en gerentes (Véase Figura 4).

Cabe resaltar que los cargos de legal, contable y marketing y publicidad serán de contratación externa, por lo tanto, no están enrolados y serán independientes.

Figura 4

Organigrama de la empresa CANNIBUS OIL



Nota. La figura muestra el organigrama estructural VERTICAL de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Funciones del personal

Administrador

Un administrador proporciona soporte de oficina a un individuo o equipo y es vital para el buen funcionamiento de un negocio. Sus deberes pueden incluir atender llamadas telefónicas, recibir y dirigir visitantes, procesamiento de textos, creación de hojas de cálculo y presentaciones, y archivo.

Empresa	CANNIBUS OIL
Unidad Administrativa	Área Administrativa
Misión del puesto	Ser responsable de mejorar la eficiencia y aumentar las ganancias mientras administra las operaciones

generales de la empresa. Supervisar los elementos del negocio, incluida la contratación de personal, los presupuestos operativos y el lanzamiento de promociones de precios que podrían atraer a más clientes.

Denominación del puesto	Gerente General
Rol del puesto	Administración, supervisión y planificación
Remuneración	\$ 600,00

Tabla 1

Méritos y aspectos para considerar del cargo de Administrador

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del cargo
Título Universitario en Administración de Empresas o afines	2 años de experiencia en el cargo o similares	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Ejecutar evaluaciones de desempeño • Supervisar el desempeño e iniciar acciones para fortalecer los resultados • Control presupuestario • Elaboración de informes 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionalismo • Honestidad e integridad • Ambición • Actitud de servicio • Trabajo en equipo • Creatividad

Nota. La tabla muestra los méritos y aspectos a considerar el cargo de gerente. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Vendedor

Un vendedor es una persona que vende bienes, servicios o productos a consumidores, clientes minoristas o clientes mayoristas.

Empresa	CANNIBUS OIL
Unidad Administrativa	Área Operativa
Misión del puesto	Presentar, promover y vender productos / servicios utilizando argumentos sólidos a clientes existentes y potenciales, gestiona las relaciones con los clientes.

Sirven como su punto de contacto y lideran desde el alcance inicial hasta la realización de la compra final.

Denominación del puesto	Vendedor
Rol del puesto	Ejecución y cierre de ventas
Remuneración	\$ 425,00

Tabla 2

Méritos y aspectos para considerar del cargo de Vendedor

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del cargo
Título Universitario en Veterinaria o Zootecnia	2 años de experiencia en el cargo o similares	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades en ventas • Trato con el cliente • Conocimiento del producto y mercado • Comprensión de las necesidades de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Honestidad e integridad • Puntualidad • Trabajo en equipo • Orientación al cliente

Nota. La tabla muestra los méritos y aspectos a considerar el cargo de vendedor. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Cajero

Las responsabilidades del cajero incluyen recibir pagos y emitir recibos, paquetes de envoltura de regalos y realizar un seguimiento de todas las transacciones en efectivo y crédito.

Empresa	CANNIBUS OIL
Unidad Administrativa	Área Operativa
Misión del puesto	Son responsables de procesar y recibir pagos y emitir recibos a los clientes a medida que se van con sus compras. Los cajeros también manejan artículos adicionales necesarios, como cupones, al tiempo que

	brindan una excelente experiencia de servicio al cliente.
Denominación del puesto	Cajero
Rol del puesto	Cobros
Remuneración	\$ 425,00

Tabla 3

Méritos y aspectos a considerar del cargo de Cajero

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del cargo
Bachiller	2 años de experiencia en el cargo o similares	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos básicos de matemáticas. • Conocimiento del producto • Habilidades de comunicación con los clientes • Manejo del sistema de facturación • Registro de ingreso y salida de productos del sistema 	<ul style="list-style-type: none"> • Honestidad e integridad • Puntualidad • Orientación al cliente

Nota. La tabla muestra los méritos y aspectos a considerar el cargo de cajero. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Asesor

Los consultores o asesores de productos proporcionan a los clientes información relacionados con productos. Educar a los clientes sobre las características y beneficios del producto, responden preguntas y ayudan con los pedidos. También pueden demostrar el funcionamiento del producto.

Empresa	CANNIBUS OIL
Unidad Administrativa	Área Operativa
Misión del puesto	Es el encargado de asesorar a los clientes sobre el uso de productos derivados del cannabis de acuerdo

a las necesidades de las mascotas, además mantiene estrecho contacto con el veterinario del cliente para potencializar el uso del cannabis de acuerdo a las recomendaciones del especialista.

Denominación del puesto	Asesor
Rol del puesto	Brindar asesoría sobre el uso de aceite de cannabis en mascotas
Remuneración	\$ 425,00

Tabla 4

Méritos y aspectos a considerar del cargo de Asesor

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del cargo
Título Universitario en Veterinaria o Zootecnia	2 años de experiencia en el cargo o similares	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento y dominio de medicina veterinaria • Cursos sobre el uso del cannabis en perros • Cursos sobre la administración del cannabis para disminuir diversas afecciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Honestidad e integridad • Puntualidad • Orientación al cliente

Nota. La tabla muestra los méritos y aspectos a considerar el cargo de asesor. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

3. PROCESO DE INVESTIGACION DE MERCADO Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

“CANNABUS OIL” busca posicionar la marca en la mente del consumidor volviéndose líder en el mercado de Quito, a través de la comercialización de aceite y productos derivados del cannabis, creando alternativas efectivas y naturales a los suplementos de salud y bienestar de las mascotas, todo hecho con honestidad e integridad.

Investigación de mercado

La investigación de mercado implica la recopilación de datos para aprender más sobre la demografía objetivo y los consumidores para que una empresa pueda comercializarse de manera más efectiva y, en última instancia, tener éxito en el mercado. Proporciona las respuestas que las empresas necesitan para tomar decisiones que las hagan avanzar en lugar de retroceder al empoderarlas para basar las decisiones en los datos (Bosch, 2019).

Para la investigación de mercado, primero se estableció la existencia de una necesidad insatisfecha, luego se segmentará el mercado para conocer las necesidades de los clientes objetivos y finalmente se aplicará el instrumento de recolección de información.

Segmentación de mercado

“La segmentación del mercado crea subconjuntos de un mercado basados en datos demográficos, necesidades, prioridades, intereses comunes y otros criterios psicográficos o de comportamiento utilizados para comprender mejor al público objetivo” (Olarte et al., 2018, p. 476).

En consecuencia, la investigación de mercado para una mejor comprensión de sus posibles consumidores dividirá el mercado según las variables: geográficas, demográficas y psicográficas.

Variable geográfica.

“La segmentación geográfica divide un mercado objetivo por ubicación para que los especialistas en marketing puedan servir mejor a los clientes en un área en particular” (Olarte et al., 2018, p. 477).

Basándose en lo anterior, “CANNABUS OIL” se ubicará en el sector de Cumbayá de la Ciudad de Quito, en la Av. Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela.

Variable demográfica.

“La segmentación demográfica agrupa a los clientes y potenciales clientes centrándose en determinados rasgos como la edad, el sexo, los ingresos, la ocupación y la situación familiar” (Olarte et al., 2018, p. 477).

De acuerdo con lo anterior, para la aplicación de la encuesta el estudio estará dirigido a:

- Sexo: Hombres y Mujeres
- Ingresos: Población económicamente activa
- Edad: 18-65 años
- Situación familiar: Cuentan con al menos un perro como mascota

Variable psicográfica.

“La segmentación psicográfica es un tipo de segmentación del mercado que presta atención a las percepciones, pensamientos y creencias de los consumidores y también utiliza estos datos para crear segmentos de clientes” (Olarte et al., 2018, p. 477).

En cuanto a esta variable “CANNABUS OIL” ha definido a sus clientes de la siguiente manera:

- **Percepciones:** Son personas conscientes sobre la responsabilidad de la toma de decisiones para promover el bienestar de sus mascotas.
- **Pensamientos:** Personas que consideren a sus animales como miembros plenos de sus familias; para dotarlos como lo harían con los hijos o las parejas románticas, tanto emocional como financieramente; y así desarrollar fuertes lazos de dependencia, amor y apoyo.
- **Estilo de vida:** Son personas denominadas animal lovers, quienes consumen o adquieren productos de calidad y libres de crueldad animal.

Plan de muestreo

“Un plan de muestreo estadístico sigue las leyes de la probabilidad, lo que le permite hacer inferencias válidas sobre una población a partir de las estadísticas de las muestras tomadas de ella” (Para, 2019, p. 121).

Para la aplicación del muestreo se determinará primero la población y muestra, para lo cual, se aplicará un muestro probabilístico en donde cada uno de los componentes de la población están en la posibilidad de ser seleccionados y para la selección se realizó a conveniencia con la finalidad de facilitar la obtención de información.

Cálculo población segmentada

Para el cálculo se estableció como población a los 38.479 habitantes del sector Cumbayá de la ciudad de Quito que tienen mascotas (Gobierno Autónomo Descentralizado de Cumbayá, 2019). Para esto se segmenta una población que está dentro del mismo núcleo urbano y se tomó una población de 140. Y para delimitar aún más la población se aplicó la fórmula del tamaño de la muestra:

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

N= Población 140

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

P=Probabilidad de ocurrencia 0,5 (50%)

Q= Probabilidad de no ocurrencia 0,5 (50%)

e=Margen de error 0,05 (5%)

n=Tamaño de la muestra

$$n = \frac{140 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (140 - 1) + (1,96^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = 103,90$$

$$n \approx 103$$

En consecuencia, la encuesta será aplicada a 103 personas con mascotas pertenecientes a la zona en la cual se establecerá el local de “CANNABUS OIL”. Se segmentó en dos conjuntos el primero fue el conjunto Tais, en donde se escogió 83 casas ubicadas en Lumbisí sector de Cumbayá, y el segundo segmento fue en el Edificio YOO Cumbayá, donde se escogió 20 departamentos

Encuesta

El diseño de la investigación de la encuesta es una herramienta poderosa para conocer las tendencias del mercado. Es útil tanto a gran como a pequeña escala, es decir, juzgar la opinión pública con encuestas diseñadas de calidad puede conducir a estrategias exitosas (Hernández & Duana, 2020).

En base a lo expuesto, la encuesta se ha elaborado para conocer las tendencias del mercado a las cuales se enfrenta “CANNABUS OIL” se puede observar en el Anexo 1.

Análisis de las encuestas

Tabla 5

¿Tiene mascotas?

Respuesta	¿Tiene mascotas?	
	Cantidad	Porcentaje
Si	88	85%
No	15	15%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 5

¿Tiene mascotas?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 5 muestra que el 85% de las personas encuestadas tienen una mascota y solamente el 15% no tienen algún animal de compañía. Se puede concluir que el mercado objetivo representa el 85% de la población considerada para este proyecto de inversión.

Tabla 6

¿Su mascota tiene más de 10 años?

¿Su mascota tiene más de 10 años?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	40	39%
No	59	57%
No responde	4	4%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 6

¿Su mascota tiene más de 10 años?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 6 muestra que el 57% de personas tienen mascotas con más de 10 años, el 39% con menos de 10 años y el 4% se abstuvo de contestar. Se puede concluir que el 57% de las personas que poseen mascotas tienen una mayor probabilidad de convertirse en clientes frecuentes ya que tienen una mascota que requiere de productos adicionales que mejoren su calidad de vida.

Tabla 7

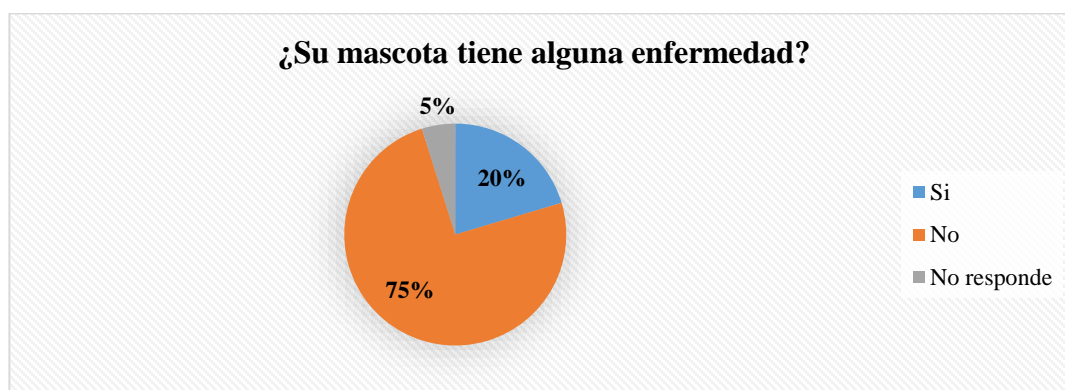
¿Su mascota tiene alguna enfermedad?

¿Su mascota tiene alguna enfermedad?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	21	20%
No	77	75%
No responde	5	5%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 7

¿Su mascota tiene alguna enfermedad?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 7 muestra que el 75% de personas si tienen mascotas con algún tipo de enfermedad, el 20% tiene mascotas saludables y el 5% no respondió. Se puede concluir que el 75% de las personas que poseen mascotas tienen una mayor probabilidad de convertirse en clientes frecuentes ya que tienen una mascota que requiere de productos adicionales que mejoren su calidad de vida.

Tabla 8

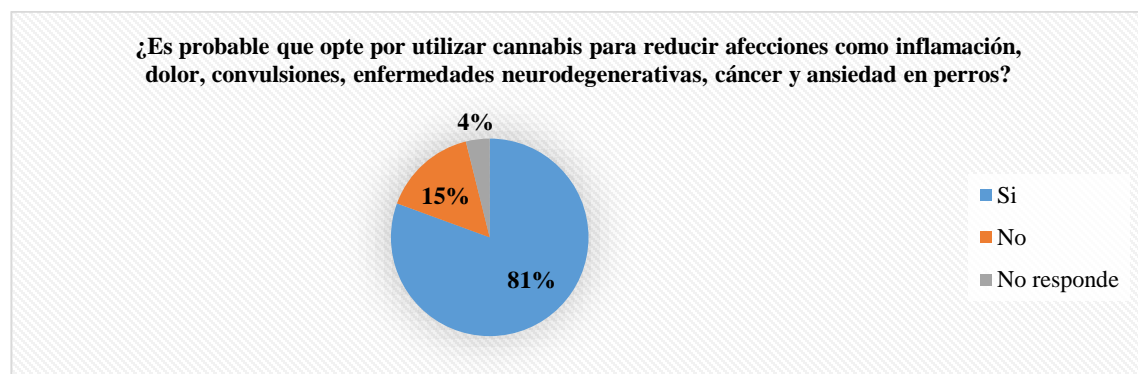
¿Es probable que opte por utilizar cannabis para reducir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros?

¿Es probable que opte por utilizar cannabis para reducir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	83	81%
No	16	16%
No responde	4	4%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 8

¿Es probable que opte por utilizar cannabis para reducir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 8 presenta que el 81% de los encuestados podrían utilizar cannabis para reducir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros, mientras que el 15% negó esta afirmación y el 4% no contestó. Se puede concluir que 81% de estos posibles consumidores no tienen ningún tipo de estigma o reparó en utilizar productos derivados

del cannabis para mejorar la calidad de vida de sus mascotas, lo cual amplía las posibilidades de éxito en el negocio.

Tabla 9

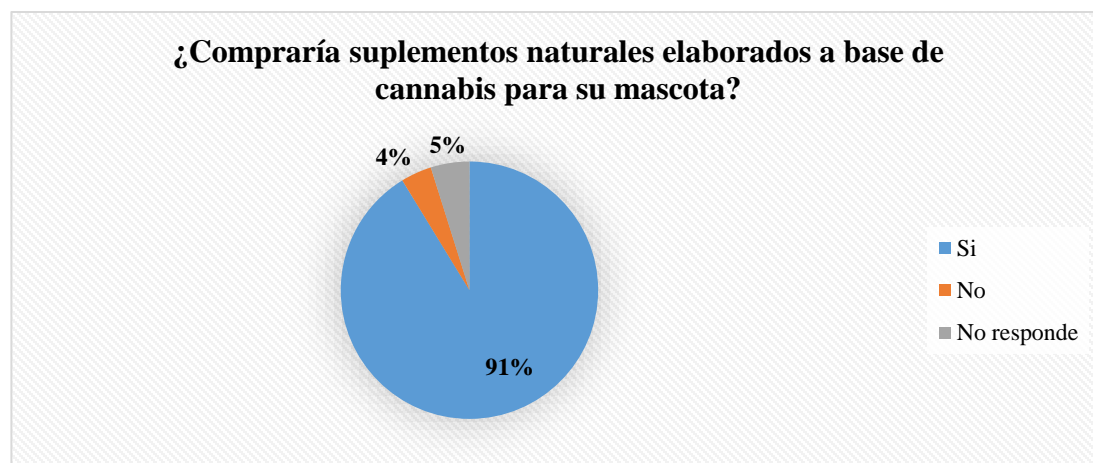
¿Compraría suplementos naturales elaborados a base de cannabis para su mascota?

¿Compraría suplementos naturales elaborados a base de cannabis para su mascota?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	94	91%
No	4	4%
No responde	5	5%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 9

¿Compraría suplementos naturales elaborados a base de cannabis para su mascota?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 9 muestra que el 91% de los encuestados compraría suplementos naturales elaborados a base de cannabis para su mascota, mientras que el 4% no lo haría y el 5% no contestó. Se puede concluir que el 91% compraría estos

productos derivados siempre y cuando permitan mejorar la salud y brindarles estabilidad física y emocional a sus mascotas.

Tabla 10

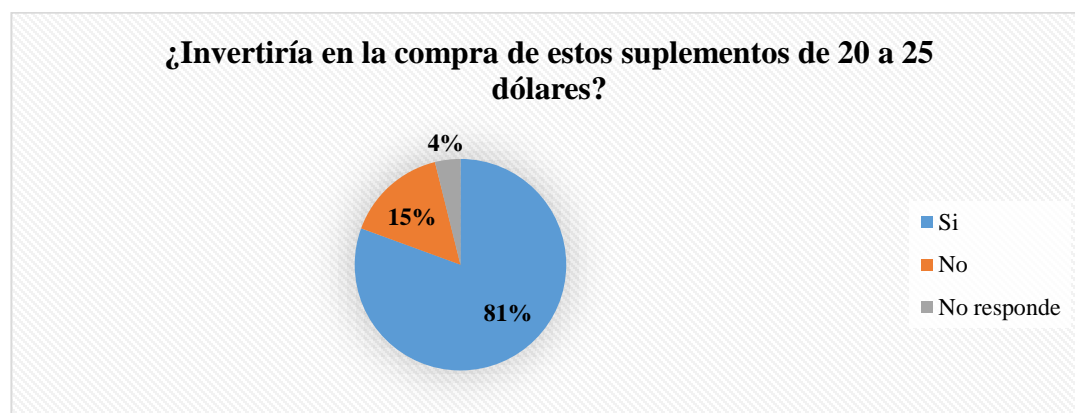
¿Invertiría en la compra de estos suplementos de 20 a 25 dólares?

¿Invertiría en la compra de estos suplementos de 20 a 25 dólares?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	83	81%
No	16	16%
No responde	4	4%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 10

¿Invertiría en la compra de estos suplementos de 20 a 25 dólares?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 10 presentó que el 81% de los encuestados invertiría en la compra de estos suplementos de 20 a 25 dólares, el 16% no invertiría este valor y el 4% se abstuvo de contestar. Se puede concluir que los posibles consumidores creen que

este valor es aceptable para comercializar productos que aportan a mejorar la salud y dolencia de las mascotas.

Tabla 11

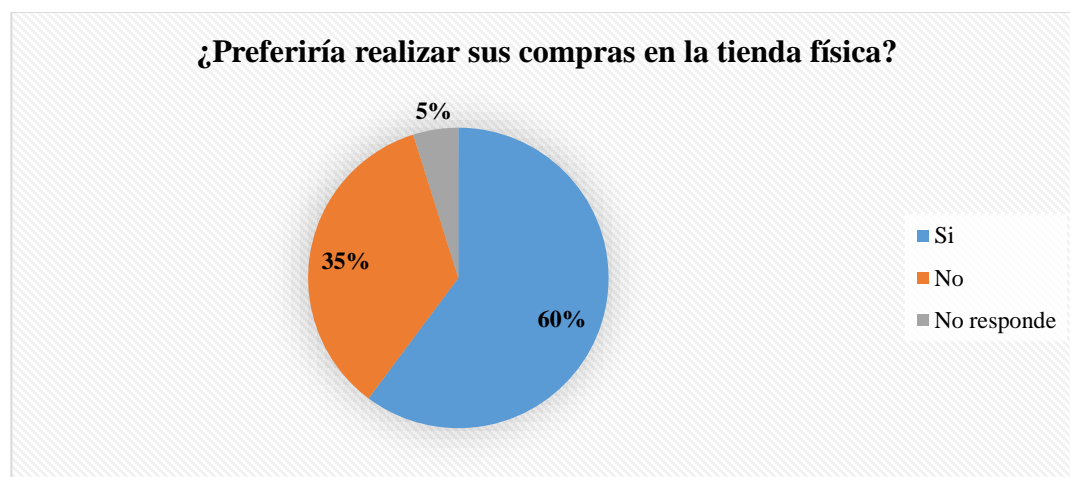
¿Preferiría realizar sus compras en la tienda física?

¿Preferiría realizar sus compras en la tienda física?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	62	60%
No	36	35%
No responde	5	5%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 11

¿Preferiría realizar sus compras en la tienda física?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 11 muestra que el 60% de los encuestados preferiría realizar sus compras en la tienda física, mientras que el 35% prefería utilizar otros medios entre ellos medios digitales y el 5% no contestó. Se puede concluir que con base en la opinión

de los posibles clientes la empresa debe contar con una plataforma digital que facilite el proceso de compra, pero también debe contar con un local para aquellos clientes que desean observar los productos que se ofertan y tener asesoría directa, esto con la finalidad de impulsar la confianza de los clientes.

Tabla 12

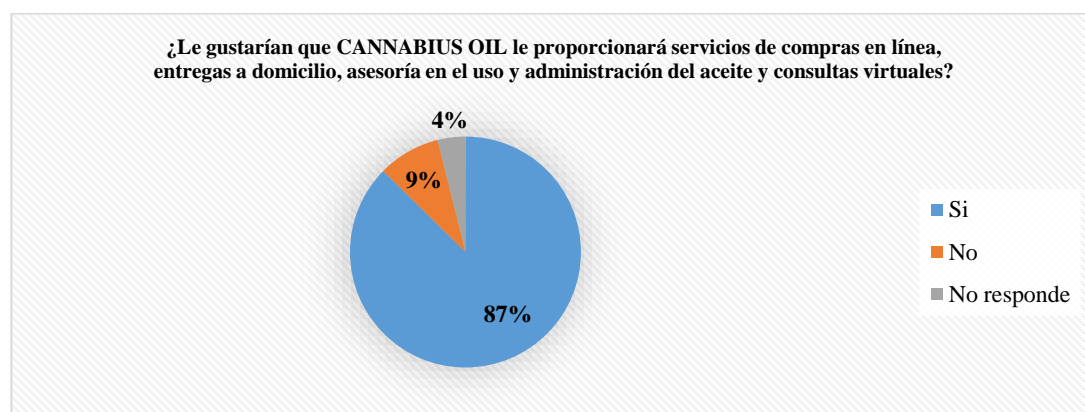
¿Le gustaría que CANNABIUS OIL le proporcionará servicios de compras en línea, entregas a domicilio, asesoría en el uso y administración del aceite y consultas virtuales?

¿Le gustaría que CANNABIUS OIL le proporcionará servicios de compras en línea, entregas a domicilio, asesoría en el uso y administración del aceite y consultas virtuales?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	90	87%
No	9	9%
No responde	4	4%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 12

¿Le gustaría que CANNABIUS OIL le proporcionará servicios de compras en línea, entregas a domicilio, asesoría en el uso y administración del aceite y consultas virtuales?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 12 presenta que el 87% de las personas les gustaría que CANNABIUS OIL le proporcionará servicios de compras en línea, entregas a domicilio, asesoría en el uso y administración del aceite y consultas virtuales, el 9% contradice esta afirmación y el 4% no respondió. Se puede concluir que actualmente existe un gran nicho de mercado que valora la comodidad y rapidez, por lo tanto, la implementación de un sistema de compras on-line y de un servicio de entrega es esencial

Tabla 13

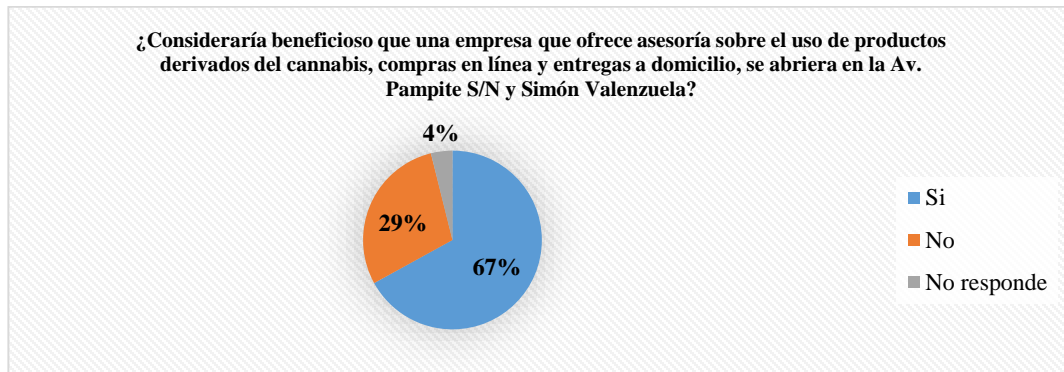
¿Consideraría beneficioso que una empresa que ofrece asesoría sobre el uso de productos derivados del cannabis, compras en línea y entregas a domicilio, se abriera en la Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela?

¿Consideraría beneficioso que una empresa que ofrece asesoría sobre el uso de productos derivados del cannabis, compras en línea y entregas a domicilio, se abriera en la Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	69	67%
No	30	29%
No responde	4	4%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 13

¿Consideraría beneficioso que una empresa que ofrece asesoría sobre el uso de productos derivados del cannabis, compras en línea y entregas a domicilio, se abriera en la Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 13 muestra que el 67% de los encuestados consideran beneficioso que una empresa que ofrece asesoría sobre el uso de productos derivados del cannabis, compras en línea y entregas a domicilio, se abriera en la Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela, mientras que el 29% no mostró interés y el 4% no contestó. Se puede concluir que para la población analizada la empresa debe innovar en sus procesos mediante la implementación de un sistema de compras en línea y de entrega a domicilio.

Tabla 14

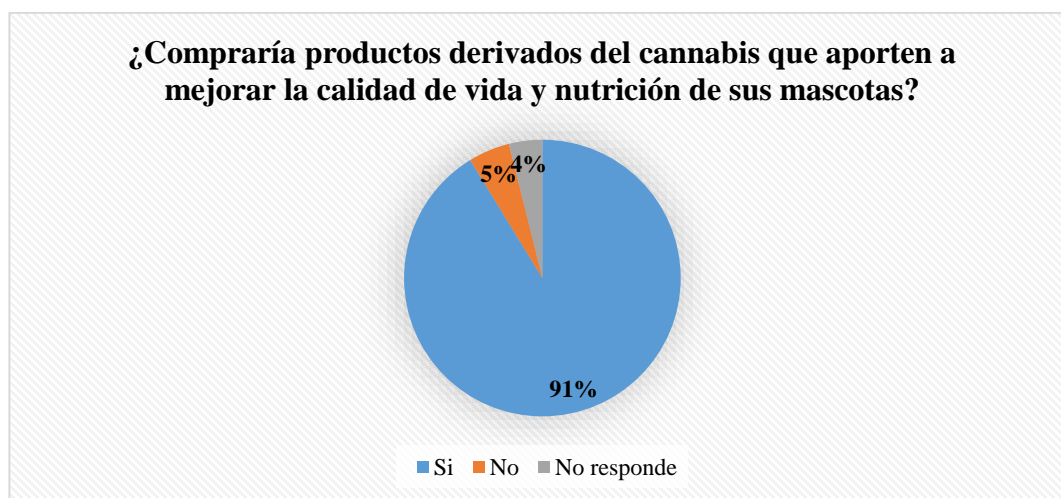
¿Compraría productos derivados del cannabis que aporten a mejorar la calidad de vida y nutrición de sus mascotas?

¿Compraría productos derivados del cannabis que aporten a mejorar la calidad de vida y nutrición de sus mascotas?		
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	94	91%
No	5	5%
No responde	4	4%
Total	103	100%

Nota. La tabla muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Figura 14

¿Compraría productos derivados del cannabis que aporten a mejorar la calidad de vida y nutrición de sus mascotas?



Nota. La figura muestra la información recolectada a través de la aplicación de la encuesta. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Análisis: La Tabla 14 presenta que el 91% de los encuestados compraría productos derivados del cannabis que aporten a mejorar la calidad de vida y nutrición de sus mascotas, mientras que el 5% no lo haría. Se puede concluir que las personas con mascotas comprarían los productos previa asesoría especializada para cada caso y

necesidades de las mascotas, por lo tanto, se resalta la importancia de contar con un asesor y de trabajar de la mano con los veterinarios.

Análisis general

Dado que este proyecto de inversión está orientado a las mascotas, el instrumento no contó con preguntas de carácter general como edad y género del encuestado, sino se centró en aspectos netamente relacionados con las mascotas y la visión de sus propietarios.

El sector en el cual se planea establecer las instalaciones de “CANNABUS OIL”, se ha encontrado que el 85% de los residentes de la zona poseen mascotas, siendo un rango de posibles clientes significativo, por lo tanto, la implementación de estrategias para dar a conocer el producto y eliminar posibles prejuicios sobre su uso en mascotas se vuelve un factor esencial.

Del total anterior, el 57% tienen mascotas con más de 10 años, lo cuales buscarán diferentes productos que aporten a mejorar la calidad de sus mascotas y también que permitan cuidar la salud de las mismas de manera natural y sin efectos secundarios; mientras que el 39% cuyas mascotas aun no tienen diez años, pueden utilizar los productos de “CANNASBUS OIL” para evitar enfermedades y relajar a las mascotas; en así que el establecimiento de estrategias que se focalicen para cada uno de los sectores detectado permitirá abarcar una mayor participación de mercado.

Con relación al párrafo anterior la existencia de un 75% de propietarios con mascotas que tienen una enfermedad, resulta un sector de mercado atractivo ya que los

productos de “CANNSBUS OIL”, están enfocados en otorgar soluciones naturales que disminuyan las dolencias de las mascotas. Por lo tanto, es probable que el 81% de estos propietarios de estas mascotas opten por utilizar el cannabis para educir afecciones como inflamación, dolor, convulsiones, enfermedades neurodegenerativas, cáncer y ansiedad en perros, y existiría un mercado al cual se podría extender en los siguientes años como son gatos y otros mamíferos.

En cuanto a la posibilidad de compra el 91% de los encuestados mostraron una predisposición positiva en adquirir suplementos naturales elaborados a base de cannabis para su mascota, por lo tanto, se deberá implementar acciones publicitarias que permitan reducir los niveles de desconfianza sobre el uso de esta planta en la salud de las mascotas. Asimismo, el monto que estos propietarios estarían dispuestos a pagar por estos suplementos van de \$20 a \$25.

También se ha podido apreciar que el 60% de los encuestados preferirían comprar de manera presencial esto debido a que existe un reparo en el uso de productos derivados del cannabis y desean tener una asesoría sobre el uso, dosis y posibles efectos, aun así, se ha planteado la creación de una página web que permitirá realizar compras en línea y comunicarse de manera directa con un asesor para solucionar dudas e inquietudes, y de ser necesario reservar citas para compras y asesorías presenciales. Esto va de la mano con el 87% de encuestados que les gustaría que “CANNABIUS OIL” le proporcionará servicios de compras en línea, entregas a domicilio, asesoría en el uso y administración del aceite y consultas virtuales.

Además, el 67% de los propietarios de mascotas creen que sería beneficioso que una empresa que ofrece asesoría sobre el uso de productos derivados del cannabis, compras en línea y entregas a domicilio, se abriera en la Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela, ya que se encuentra cerca del lugar que residen, pueden acudir con sus mascotas y recibir una asesoría adecuada. Finalmente, se ha podido determinar que el 91% de los propietarios de mascotas independientemente de la edad que tenga la mascota estarían dispuestos a comprar productos derivados del cannabis que aporten a mejorar la calidad de vida y nutrición de sus mascotas

Entorno empresarial

El entorno empresarial es la suma total de todos los factores externos e internos que influyen en un negocio. Debe tener en cuenta que los factores externos y los factores internos pueden influir entre sí y trabajar juntos para afectar un negocio (Muñoz, 2018).

A partir de lo anterior, “CANNABUS OIL” ha realizado un análisis del micro y macroentorno con la finalidad de conocer el ámbito en el cual desarrollará sus actividades.

Microentorno

Según Muñoz (2018) el microentorno está compuesto por cuatro componentes que son: los proveedores, los intermediarios comerciales, los competidores y los clientes.

Competencia

- **Competencia directa**

Como “CANNABUS OIL” va a realizar sus operaciones en la ciudad de Quito, se tomarán como competencia directa a las 3 empresas cuya actividad empresarial es comercializar productos medicinales derivados de cannabis para mascotas.

- Petnation
- Seven Leaves
- Hemp Ecuador Labs

Cabe resaltar que Seven Leaves y Petnation, también son considerados como proveedores, por lo cual resulta esencial establecer estrategias de diferenciación ya que se ofertarán los mismos productos.

- **Competencia indirecta**

En Quito existen 9 empresas y veterinarias que venden diferentes productos derivados de cannabis, tales como: alimentos y suplementos.

Intermediarios

“CANNABUS OIL” distribuirá sus productos de forma directa, por lo tanto, no existe la necesidad de intermediarios. Lo que si se realizarán serán acuerdos con veterinarias para trabajar de manera en conjunta y recomienden los productos que se ofrecen.

Proveedores

Dado que para “CANNABUS OIL” la calidad de sus productos es importante, se buscará trabajar con proveedores reconocidos y de confianza, que se detallan a continuación:

Tabla 15

Proveedores y competencia

Proveedores	Tabla de proveedores Fiabilidad y beneficios	Producto
Seven Leaves	Productos con registro sanitario Producto cuenta con exámenes de laboratorio Sometidos a controles de calidad bajo BPMs Cuentan con licencia de cultivos 100% vegano	Aceite de 300mg/ 30ml
Pet Nation Ecuador	Sin OMG, sin gluten cero aditivos Máxima potencia en el cultivo orgánico Extracción avanzada para una retención de nutrientes	Aceite 2Oz/60ml

Nota. La tabla muestra los proveedores, los niveles de fiabilidad y el producto que abastecerá a “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Clientes

“CANNABUS OIL” comercializará sus productos medicinales derivados del cannabis, a personas que tengan mascotas y que se preocupen por su salud y bienestar, además de veterinarias que deseen ofrecer productos naturales como complemento a los tratamientos.

Macroentorno

Según Muñoz (2018) el macro entono son aquellos factores sobre los cuales la empresa no tienen ningún tipo de control, pero influyen en el desarrollo de las actividades, estas son: factores políticos, tecnológicos, económicos y socio-culturales.

- **Factor político**

La Asamblea Nacional aprobó una reforma a su Código Penal que elimina la sanción a la posesión de fármacos que contengan el principio activo del cannabis y del cáñamo de la lista de plantaciones prohibidas. 83 legisladores decidieron aprobar la reforma y permitir la producción, comercialización, distribución, uso y consumo de productos derivados del cannabis siempre que tengan fines medicinales o terapéuticos, como ya recogen las legislaciones de otros países de la región como Chile, Colombia y México (España, 2019).

En cuanto a la producción de cáñamo, el artículo del Código Penal que ya excluye este tipo de plantación de las sustancias sujetas a fiscalización, es decir, de la lista de drogas cuyo cultivo y venta están prohibidos, fija una condición específica para evitar la sanción: siempre que se trate de cannabis no psicoactivo con un contenido de THC inferior a 1 % en peso seco (Gallegos, 2020).

- **Factor tecnológico**

Los avances tecnológicos han hecho que las cosas sean fáciles y convenientes para las empresas. Una de las razones por las que el sector empresarial necesita avances tecnológicos es el aumento de la demanda de bienes y servicios de personas de todo el mundo. Además, el hecho es que el avance tecnológico aumenta el alcance de los negocios.

Las nuevas tecnologías permiten a los empresarios entender la mentalidad de los clientes de manera efectiva, lo que les ayudará a satisfacer sus necesidades.

Mejorando el servicio, lo que conducirá a ganar más clientes, lo que eventualmente conducirá a un aumento en los ingresos. Además, las herramientas tecnológicas eliminan los errores humanos y los esfuerzos manuales. Con menos esfuerzos humanos requeridos se puede desviar la energía a cosas útiles como la creatividad y maximizar el negocio. También fortalece la operación del negocio y ayudará en el crecimiento y supervivencia.

Es así como “CANABUS OIL” puede tener un sistema de pedidos en línea, que ayudará a los clientes a llevar sus productos desde el local hasta su puerta. Esta transformación permitirá generar más pedidos, y, además, los clientes quedarán satisfechos con el servicio de entrega a domicilio. La gestión de los pedidos también se puede hacer rápidamente con la plataforma online. Así, la transformación digital del negocio dará un impulso al modelo de negocio.

- **Factor económico**

El puntaje de libertad económica de Ecuador es de 54.3, lo que convierte a su economía en el 126° más libre en el Índice 2022. Ecuador ocupa el puesto 25 entre 32 países de la región de las Américas, y su puntaje general está por debajo de los promedios regionales y mundiales. En los últimos cinco años, el crecimiento económico en Ecuador fue lento desde 2017 hasta 2019, se contrajo en 2020 y se recuperó en 2021. La libertad económica ha tenido una tendencia al alza. Con aumentos significativos en los puntajes de libertad monetaria y efectividad judicial, Ecuador ha registrado una ganancia general de 5.0 puntos en libertad económica (Index Economic, 2022).

La carga tributaria general equivale al 20,1 por ciento del ingreso nacional total. El gasto público ha ascendido al 36,7 por ciento de la producción total (PIB) en los últimos tres años, y los déficits presupuestarios han promediado el 4,2 por ciento del PIB. La deuda pública equivale al 64,6 por ciento del PIB (Banco Mundial , 2022).

El aumento de la inflación y un mercado laboral débil afectarán el gasto privado a pesar de los subsidios gubernamentales. Dicho esto, los altos precios de la energía fortalecerán los equilibrios externos y fiscales del país. Los factores clave a tener en cuenta incluyen los precios de las materias primas y las condiciones climáticas volátiles. Los panelistas de Focus Economics proyectan que el PIB se expandirá un 2,8% en 2022, lo que representa una disminución de 0,1 puntos porcentuales con respecto al pronóstico del mes pasado. En 2023, el panel prevé que el crecimiento del PIB se modere al 2,3% (Salazar, 2022).

Ecuador tiene siete acuerdos comerciales preferenciales en vigor. El tipo arancelario medio ponderado por el comercio es del 9,5 por ciento, y están en vigor 284 medidas no arancelarias. La apertura del gobierno a la inversión extranjera está por debajo del promedio mundial. Aunque el sector bancario ha crecido, la intromisión del Estado limita el crecimiento general de los servicios financieros. El número de préstamos dudosos ha ido en aumento (Index Economic, 2022).

- **Factor socio-cultural**

La mayoría de las personas aman a los animales y tratan a sus mascotas como miembros valiosos de la familia. Las mascotas proporcionan compañía, traen alegría a nuestras vidas, brindan afecto, y trae alegría a los hogares, y se hace todo lo posible para garantizar su bienestar y felicidad. Las relaciones entre los dueños y las mascotas se basan en el compañerismo y el afecto. Las mascotas tienen un apego emocional a sus dueños y otros miembros de la familia. Han evolucionado para estar en sintonía con nuestras emociones y comportamiento.

Producto y servicio

“CANNABUS OIL” es una microempresa dedicada a la comercialización de productos medicinales extraídos del cannabis que son elaborados mediante procesos innovadores y bajo estrictos controles de calidad. Con respecto a sus servicios contará un sistema de pedidos en línea, que ayudará a los clientes a llevar sus productos desde el local hasta su puerta. Esta transformación permitirá generar más pedidos, y, además, los clientes quedarán satisfechos con el servicio de entrega a domicilio. Cabe resaltar que se trabajará de la mano con el veterinario con la finalidad de que estos productos sean administrados de acuerdo con las necesidades específicas de cada mascota y aporte a mejorar su salud y disminuir sus dolencias.

Producto esencial

“También denominado producto que genérico es una versión básica del producto compuesta solo por aquellas características necesarias para que funciones” (García, 2016, p. 43).

A partir lo de expresado anteriormente, el producto esencial de “CANNABUS OIL” serán productos medicinales extraídos del cannabis para uso exclusivo en los perros mayores de 10 años, con la finalidad de disminuir sus dolencias, optimizar su nutrición y mejorar su calidad de vida.

Producto real

“Es el producto esperado es el conjunto de características que los clientes esperan cuando compran el producto” (García, 2016, p. 43).

Sobre la base de lo anterior, el producto real de “CANNABUS OIL” serán productos medicinales extraídos del cannabis, que permitan reducir dolencias como inflamación, la ansiedad, el estrés, la movilidad, el aprendizaje, las náuseas, vómitos, apetito, emociones, envejecimiento, alergias y problemas dermatológicos y que contengan las cantidades de uso recomendadas basadas en el peso de la mascota

Características

Para “CANNABUS OIL” las características de sus productos incluyen:

- Niveles mucho más altos de CBD
- Mejor absorción y biodisponibilidad
- Elaborados con ingredientes de calidad
- Se utiliza un proceso de refinamiento suave y patentado

Calidad

Los productos de “CANNABUS OIL” para cumplir con los estándares de calidad y satisfacer las necesidades de los clientes deberán:

- Los productos deberán ser elaborados con materia prima de calidad y cumpliendo las normas de seguridad y salubridad.
- Las áreas de almacenamiento deberán estar diseñadas para garantizar un acopio ordenado de los diferentes productos de cannabis y prevenir la contaminación cruzada de las diversas categorías de materiales y cannabis.
- Las áreas de almacenamiento deben estar limpias, secas y tienen una circulación de aire adecuada.
- Se llevarán registros de temperatura, humedad e iluminación generados desde los lugares de almacenamiento.
- Los canales utilizados en la distribución de productos de cannabis deben estar equipados con los medios necesarios para mantener su calidad.
- Se llevarán registros de seguimiento de todo el personal que maneja el producto durante los procesos de venta y distribución.

Estilo

Ya que “CANNABUS OIL” comercializa productos medicinales para mascotas, los espacios no solo deben asegurar la comodidad, espacios llamativos, estanterías y mostradores adecuadamente organizados y que cuenten con medidas de bioseguridad para los dueños de mascotas, sino también debe tomar en cuenta la creación de espacios

seguros y acogedores para las mascotas. Para lo cual se considerará bloquear las áreas que podrían ser peligrosas, así como asegurarse de que las mascotas tengan acceso a lugares para descansar.

Producto aumentado

“El producto aumentado se refiere a cualquier variación del producto, características adicionales o servicios que ayuden a diferenciar el producto de sus competidores” (García, 2016, p. 44).

De acuerdo con lo anterior, el producto ampliado de “CANNABUS OIL” serán:

- Seguimiento en la administración y uso de los productos.
- Asesoramiento el uso y administración.
- Uso permanente del marketing digital para dar a conocer la marca y mantener un contacto directo con los clientes.
- Instalaciones cómodas y amigables con las mascotas.
- Trabajo conjunto con los veterinarios a fin de que los productos aporten a mejorar la salud de la mascota.

Producto aumentado

“El producto potencial incluye todos los aumentos y transformaciones que el producto podría sufrir en el futuro. En un lenguaje sencillo, esto significa que para seguir sorprendiendo y deleitando a los clientes el producto debe ser aumentado” (García, 2016, p. 45).

Con base en lo expuesto anteriormente, los productos potenciales de “CANNABUS OIL” a futuro serán:

- Capsulas de CBD
- Medicamentos tópicos para piel y patas
- Masticables para reducir el estrés
- Croquetas
- Suplementos alimenticios

Todos estos productos para perros, gatos y otros mamíferos.

Marca

“CANNABUS OIL” es un nombre llamativo que evoca el origen ético de ayudar a sus queridos compañeros a vivir vidas más saludables, felices y más largas, y aliviar sus propias preocupaciones, preocupaciones y temores sobre la salud de sus mascotas.

Plan de introducción al mercado

“El plan de introducción al mercado se basará en hitos y definirá la introducción del producto y los planes de adopción del producto y la estrategia de marketing” (Zamarreño, 2020, p. 51). Con base en lo expuesto, a continuación, se desarrollan los apartados que componen el plan de introducción al mercado.

Logotipo

Para presentar a “CANNABUS OIL” a los clientes de una manera más visual y amigable, se ha elaborado el siguiente logotipo.

Figura 15*Logotipo*

Nota. La figura muestra la imagen representativa de “CANNABUS OIL”.
Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Los elementos que se destacan del logotipo son:

- Las figuras de un gato y perro delante de un corazón que resalta el amor por los animales.
- La figura hexagonal que indica salud.
- Los colores usados son el azul que significan estabilidad y confianza, negro que representa poder, lujo, emociones fuertes y sofisticación, y el color blanco que es pureza y perfección.

Eslogan

Se ha diseñado un slogan para “CANNABUS OIL” que sea fácil de recordar y permita que la marca sea reconocida, y es el siguiente.

“Cuidando a tu mascota con amor”

Distintivos y uniformes

Para el personal del área administrativa y operativa utilizarán una camiseta de color blanco proporcionada por la empresa que tendrá el logotipo de la misma.

Figura 16

Uniformes del personal



Nota. La figura muestra los uniformes que utilizarán los empleados de “CANNABUS OIL” para representar a la marca.

Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Tecnologías de la información

Para facilitar el posicionamiento de la marca “CANNABUS OIL” se ha decidido utilizar los siguientes medios digitales:

Página web: El portal web contará con información relevante como misión, visión y valores, catálogo de productos disponibles con su descripción, información de contacto, y una interfaz amigable para la búsqueda de productos en base a las necesidades.

Figura 17

Página web

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://cannabusoil.com>. The page features a navigation menu with links for TIENDA, BUSCADOR DE PRODUCTOS, SOBRE NOSOTROS, BLOG, RETRIBUIR, VENTA AL POR MAYOR, and PREGUNTAS MÁS FRECUENTES. The main content area is a form titled "CANNABUS OIL" with the following sections:

- 1. TIPO DE MASCOTA:** Three radio button options: "Perro" (Dog), "Gato" (Cat), and "Pequeño mamífero" (Small mammal).
- 2. EDAD DE LA MASCOTA:** A text input field with the placeholder "Ingrese de 1 a 25 años".
- 3. PESO DE LA MASCOTA:** A text input field with the placeholder "Ingrese peso de hasta 200 lbs".
- 4. SELECCIONE PARA QUÉ ESTÁ BUSCANDO UTILIZAR NUESTROS PRODUCTOS:** A dropdown menu with the selected option "Apoyo general de salud/Inmunidad".
- 5. POR FAVOR, CLASIFIQUE EL NIVEL DE INCOMODIDAD OCASIONAL QUE SU MASCOTA ESTÁ EXPERIMENTANDO EN UNA ESCALA DEL 1 AL 10:** A dropdown menu with the value "1".
- 6. ¿SU MASCOTA REQUIERE EL USO DE ALIMENTOS PARA TOMAR SUPLEMENTOS?:** Two radio button options: "Sí" (Yes) and "No".
- 7. ¿QUIERES OBTENER UN 20% DE DESCUENTO MÁS OTROS DESCUENTOS EXCLUSIVOS?:** A text input field with the placeholder "Introduzca su dirección de correo electrónico (opcional)".

A green "Calcular" (Calculate) button is located at the bottom of the form. The browser's taskbar at the bottom shows the Windows logo, a search bar, and various application icons.

Nota. La figura muestra la página web de “CANNABUS OIL” en donde el cliente podrá verificar el mejor producto para su mascota. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Redes sociales: Permitirá mantener un contacto directo y continuo con los clientes, además, se podrán publicar promociones, noticias y eventos.

Figura 18

Redes sociales



Nota. La figura muestra como “CANNABUS OIL” utilizará las redes sociales para posicionarse Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Canal de distribución y puntos de venta

Para “CANNABUS OIL” el punto de distribución y ventas estará ubicado en el sector de Cumbayá de la Ciudad de Quito, en la Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela.

- **Punto de venta virtual**

Página web y redes sociales

- **Promoción**

Promoción tradicional: Volantes, publicidad en radio y televisión

Promoción digital: Redes sociales, correo electrónico y marketing en buscadores.

- **Contactos**

WhatsApp, E-mail, Facebook, teléfono y tarjetas de presentación.

- **Correspondencia**

Mediante el e-mail de la empresa.

- **Negociación**

Visitas al establecimiento, videoconferencias y vía telefónica

- **Financiamiento**

Tabla 16*Presupuesto*

Concepto	Presupuesto total
Evento e apertura	100,00
Impresos (volantes, tarjetas y empaques)	150,00
Redes sociales	100,00
Total	350,00

Nota. La tabla presenta los valores presupuestados para la apertura y aplicación de medios publicitarios “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Implementación del negocio

Para la implementación del negocio, a continuación, se detallan todos los equipos, enseres y varios que se necesitarán:

Arriendo del local**Tabla 17***Arriendo local*

Descripción	Mensual	Anual
Arriendo local	200,00	2400,00
Total		2400,00

Nota. La tabla presenta los valores por gasto arriendo de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Equipos industriales

Tabla 18

Equipos industriales

Descripción	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Pesa eléctrica	1	40,00	40,00
Extintores	2	18,00	36,00
Perchas	3	120,00	360,00
Congelador	1	480,00	480,00
Total			916,00

Nota. La tabla presenta los valores por equipos de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Equipos de computo

Tabla 19 Equipos de computo

Equipos de computo

Descripción	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Computador de mesa	2	550,00	1100,00
Impresora	1	150,00	150,00
Teléfonos	2	50,00	100,00
Calculadoras	2	20,00	40,00
Caja-Registradora	1	1200,00	1200,00
Cámaras de seguridad	4	50,00	200,00
Total			2790,00

Nota. La tabla presenta los valores por equipos de cómputo “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Muebles y enseres

Tabla 20

Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Escritorios	2	100,00	200,00
Sillas	6	25,00	150,00
Sala	1	800,00	800,00
Mostradores	2	60,00	120,00
Archivadores	2	250,00	500,00
Vitrinas	4	100,00	400,00
Total			2170,00

Nota. La tabla presenta los valores por muebles y enseres de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Suministros de oficina

Tabla 21

Suministros de oficina

Descripción	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Remas de papel	10	3,50	35,00
Grapadoras	2	3,00	6,00
Grapas	5	1,50	7,50
Esferos	1	5,40	5,40
Lápices	1	3,00	3,00
Clips	5	2,00	10,00
Perforadoras	2	3,00	6,00
Archivadores	10	4,50	45,00
Tijeras	5	1,00	5,00
Total			122,90

Nota. La tabla presenta los valores por suministros de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Servicios básicos

Tabla 22

Servicios básicos

Descripción	Mensual	Anual
Agua	10,00	120,00
Luz	25,00	300,00
Teléfono	20,00	240,00
Internet	30,00	360,00
Total		1020,00

Nota. La tabla presenta los valores por servicios básicos de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Materiales de limpieza

Tabla 23

Materiales de limpieza

Descripción	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Escoba	1	3,00	3,00
Trapeador	1	5,00	5,00
Jabón de manos	2	2,50	5,00
Toallas de papel	2	1,80	3,60
Galón de alcohol	2	9,00	18,00
Mascarillas	2	4,00	8,00
Desinfectante	2	2,70	5,40
Cloro	2	3,00	6,00
Total			54,00

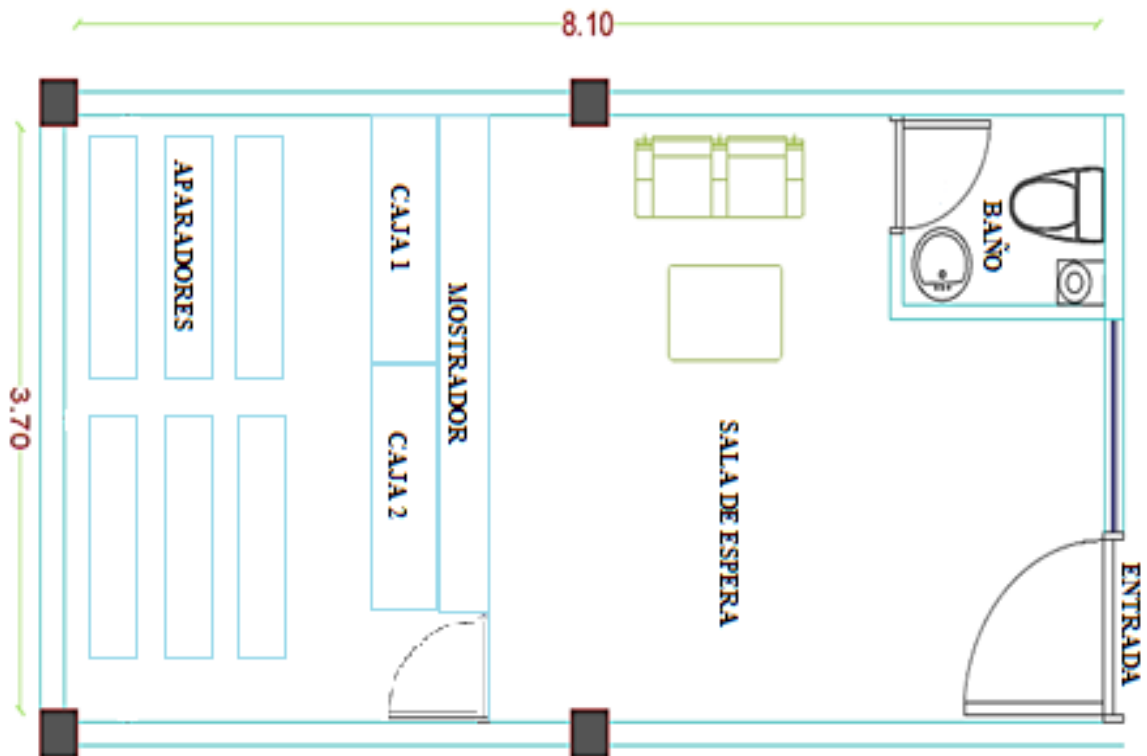
Nota. La tabla presenta los valores por materiales de limpieza de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Estudio arquitectónico

Para el diseño de la infraestructura interna de “CANNIBUS OIL”, se tomará en cuenta al personal de la empresa que se va a encargar de atender a los clientes, el aforo de clientes que pueden venir con sus mascotas (6 personas). Además, se ha considerado el espacio para almacenamiento.

Figura 19

Esquema y distribución de CANABUS OILOIL



Nota. La figura muestra la distribución interna del local en el cual “CANNABUS OIL” desarrollará sus actividades. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Riesgo y oportunidades del negocio

Para la puesta en marcha de “CANNABUS OIL” se han establecido los siguientes riesgos y oportunidades:

Oportunidades

- Industria en auge con proyecciones de crecimientos nacional e internacional
- Acuerdos con veterinarias para trabajar de mano en tratamientos tradicionales y naturales de ciertas dolencias.
- Tendencias de la población al cuidado de las mascotas y tenencia responsable.

Riesgos

- Desconfianza en el uso de sustancias provenientes del cannabis
- Estigmatización y prejuicios contra el cannabis y sus derivados
- Desconocimiento del público sobre el uso y propiedades del cannabis como medicina natural.
- Inestabilidad política y económica del país.

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con la finalidad de que todas las operaciones de “CANNABUS OIL” están legalmente formalizadas, en este apartado se detallan los permisos y documentos que la empresa debe obtener para regularizar su apertura y funcionamiento, con la finalidad de cumplir con la normativa y de evitar sanciones y multas.

Servicio de Rentas Internas

Esta institución se encarga de administrar la política tributaria en el marco de los principios constitucionales, fortalecer la autoridad para el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias y fortalecer el control tributario interno, con enfoque de gestión de riesgos, promover el crecimiento económico y la economía sostenible (Servicio de Rentas Internas [SRI], (2022)).

Para la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC), el procedimiento está habilitado por el SRI, permite que las personas naturales y jurídicas se registren. El proceso de registro es automático una vez presentadas las respectivas solicitudes, salvo casos excepcionales en que el trámite debe realizarse personalmente en el SRI (SRI, (2022)).

Procedimiento presencias

- Cédula de identidad del representante legal
- Certificado de votación del representante legal
- Escritura Pública de Constitución
- Designación de un representante legal

- Solicitud de inscripción al Registro de Contribuyentes (RUC)
- Otros requisitos obligatorios: Pasaporte del representante legal, Certificado de presentación del representante legal Licencia de conducir (presente)

Procedimiento en línea

- Número de identificación del contribuyente
- Clave para acceder a los servicios en línea
- Expediente para el registro de establecimiento de residencia de un contribuyente
- Escritura Pública de Constitución
- Designación de un representante legal
- Aplicación y actualización general del Registro de Contribuyentes (RUC) para empresas, sector privado y sector público

Patente Municipal

La patente municipal es un documento esencial que deben realizar quienes realizan actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, es un tributo que se paga anualmente, es aplicable a las personas naturales y jurídicas obligadas o no a tener una cuenta, y también a los ciudadanos o extranjeros con actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales en la ciudad (Quito Informa, 2020).

Requisitos

- Formulario de declaración inicial de actividad económica

- Cédula de identidad y papel de votación
- Una copia del Registro de un Contribuyente
- Tabla de amortización de asignación (deudas) en el caso de préstamos a incluir en la actividad económica
- Copia del impuesto predial en caso de alquiler del local
- El certificado de no adeudar al Municipio
- Copia de la licencia del departamento de bomberos
- Pago de tasas de patentes y servicios administrativos

Pago

- Primer año de inicio de actividades, 10 dólares de patente.
- Segundo año, 50% de la base imponible de la patente.

LUAE

Se trata de un permiso de funcionamiento emitido por el GAD del Distrito Metropolitano de Quito, para desarrollar actividades económicas en un establecimiento ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, que contiene un código QR que permite a las entidades de control verificar la autenticidad del inmueble autenticidad del documento.

Requisitos Obligatorios

- Previo a la solicitud de LUAE, deben cumplir con el registro de Patente Municipal, el pago de dicho impuesto y Tasas relacionadas con el desarrollo de su actividad económica, del año inmediato anterior siempre y cuando sea

exigible. Adicional debe conocer el número de predio del establecimiento en donde realiza la actividad económica.

- El proceso de solicitud se realizará exclusivamente en línea a través del Portal de Servicios Municipales <https://pam.quito.gob.ec> opción LUAE DIGITAL, ingresando con las credenciales habilitadas al momento de cumplir con el registro de Patente.

Trámite

- Acceder a: pam.quito.gob.ec en preferencias: “LUAE Digital”.
- Ingresa el número de RUC y el código de patente de la ciudad.
- Seleccione el tipo de trámite que realizará; “EMISIÓN” o “RENOVACIÓN”
- Ingresar y validar los datos requeridos (información general, bienes, domicilio, actividad económica)
- Genere la solicitud de LUAE y siga los pasos detallados al final del documento, siguiendo el procedimiento respectivo.
- Finalmente, recibirás un LUAE digital a tu correo electrónico registrado al inicio de tu registro

Pago

- El trámite no tiene costo

Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCOSA)

Es un organismo público dependiente del Ministerio de Salud Pública (MSP), es la encargada de controlar y monitorear las condiciones higiénicas y de producción de productos por y para humanos, además de brindar servicios para facilitar la solicitud de permisos de funcionamiento y avisos sanitarios (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2022).

Trámites para solicitar una licencia de funcionamiento

- Ingresar al sistema informático ARCOSA <https://www.controlsanitario.gob.ec/>, con su usuario y contraseña; Si no tiene usuario, debe registrarse.
- Una vez registrado, podrá obtener una licencia de funcionamiento siguiendo las siguientes instrucciones: Obtener una licencia activa (descarga en PDF).
- Complete el formulario (adjunte los requisitos según la actividad de la instalación).
- Una vez emitida una orden de pago, puede imprimirla y 2 horas después de crear la orden de pago, cancelar su valor.
- Una vez validado el pago de \$84,60, podrá imprimir su licencia de funcionamiento y factura.

Recuerde que los siguientes requisitos se verificarán en línea con las organizaciones correspondientes, por lo que no es necesario que adjunte los siguientes documentos:

- Cédula de ciudadanía o cédula de identidad del titular del establecimiento o del representante legal del establecimiento.
- Registro de un Contribuyente.
- Clasificación del Ministerio de Industrias y Productividad, en su caso.

Registro de Actividades Económicas para la Gestión Tributaria

RAET es el Registro de Actividad Económica para la Administración Tributaria, mediante el cual se asigna un número al contribuyente para su inscripción en el Registro de Comerciantes, a través del cual es objeto de declaración del Impuesto de Patente Municipal (Municipio de Quito, 2022).

Requisitos para personas naturales

- Copia de RUC/RISE
- Copia del RUC del contador (para personas naturales obligadas a tener cuentas)
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación (último)
- Descarga por enlace: pam.quito.gob.ec el formulario de Inscripción RAET
- Formulario de acuerdo de uso de medios electrónicos
- Copia de hoja de servicios básicos

Requisitos para personas jurídicas

- Copia de RUC
- Copia del RUC del contador

- Copias de los documentos constitutivos de la persona jurídica (escrituras, reglamentos, acuerdos ministeriales)
- Copia de nombramiento de representante legal
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de voto del representante legal
Formulario de registro RAE Formulario de acuerdo de uso de medios electrónicos

Se puede solicitar el RAET en las ventanillas de atención universal al ciudadano de cualquier órgano de gobierno regional del Municipio de Quito.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

Es una entidad encargada de reclamar la protección del programa especial de Seguridad Social para los agricultores, trabajadores de la pesca manual y residentes rurales que trabajan "regularmente" en el campo, por cuenta propia o de la comunidad a la que pertenecen, que no reciben remuneración de empleadores públicos o privados y que no empleen a personas ajenas a la comunidad o terceros para la realización de actividades económicas bajo su responsabilidad (IESS, 2022).

Registrar al empleador en el sistema de historial laboral: (requiere una contraseña para el empleador)

- Ingresa a la página web del IESS www.ess.gob.ec.
- Seleccione la opción de registro de nuevo empleador.
- Ingresa el número de RUC o cédula de ciudadanía y selecciona el sector al que pertenece la cédula (privado, público o doméstico).

- Ingrese los datos requeridos marcados con un asterisco.
- Complete el registro de empleador, solicite una contraseña impresa y un acuerdo para usar la información.

Comunicarse con las agencias del IESS de los centros de atención general, con los documentos requeridos, para obtener un código patronal.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Objetivo del área

La incorporación de iniciativas ecológicas o en pro de cuidado del medio ambiente para el negocio es crucial por varias razones. Incluso si ser ecológico no es un cumplimiento normativo, adoptar la sostenibilidad e implementar procesos innovadores para satisfacer los estándares ambientales beneficiará a la empresa, protegerá el planeta y atraerá a más clientes.

Poco a poco, las nuevas empresas están reconociendo los problemas que surgen con respecto a la gestión de residuos y la sostenibilidad. Es por esto que “CANNABUS OIL” se ve obligada a centrarse en encontrar formas efectivas de expandir sus marcas, al tiempo que protegen el planeta y sus recursos. Es decir, se está aprendiendo a implementar prácticas ecológicas en los espacios de trabajo, empleados, servicios y productos para priorizar la salud del planeta y sus clientes.

Impacto ambiental

Identificación del impacto ambiental

Los problemas de tipo ambiental que “CANNABUS OIL” ha logrado identificar en el campo económico en el cual se desenvuelve son:

- Generación de residuos
- Uso excesivo de agua
- Uso excesivo de energía eléctrica
- Ruidos

- Contaminación de la atmósfera

Por lo tanto, la implementación de medidas que permitan mitigar el impacto ambiental negativo generado por “CANNABUS OIL”, se ha vuelto una necesidad primordial. Es así que se tiene lo siguiente:

Generación de residuos

- Uso de envoltorios plásticos
- Desechos de medios utilizados para la limpieza (franelas, toallas de papel, y envases de líquidos de limpieza)
- Papel y cartón
- Vidrio

Uso excesivo de agua

La generación de aguas residuales que es agua utilizada dentro de la empresa e incluye sustancias como desechos humanos, restos de alimentos, aceites, jabones y productos químicos utilizados para la limpieza.

Uso excesivo de energía eléctrica

El uso indiscriminado de la electricidad en horarios en los cuales la luz natural resulta suficiente genera problemas directamente relacionados con la producción y el consumo de energía incluyen la contaminación del aire, el cambio climático, la contaminación del agua, la contaminación térmica y la eliminación de desechos sólidos.

Ruidos

La contaminación por ruido se da debido a la utilización de empresas de delivery para la realización de las entregas a domicilio, o los medios de transportes utilizados por los miembros de la empresa para el cumplimiento de la jornada laboral. Este tipo de contaminación es difícil de erradicar, por lo tanto, las medidas implementadas deberán direccionarse a su minimización.

Contaminación de la atmósfera

La contaminación atmosférica está estrechamente relacionada con la contaminación por ruido, ya que en su mayoría se debe al uso de medios de transporte se utilizan tanto para la movilización de los miembros de la empresa como para las entregas a domicilio, ya que los vehículos y motos producen gases de efecto invernadero que causan el cambio climático.

Tabla 24

Matriz de riesgos ambientales

		MATRIZ DE RIESGOS AMBIENTALES																	
		AIRE		AGUA		SUELO		FLORA		FAUNA		SOCIAL							
Actividades - Acciones	Componentes ambientales	Calidad de Aire / Emisiones	Niveles de Ruido y Vibraciones	Calidad agua superficial/subterránea	Calidad de agua de mar	Erosión / erodabilidad	Afectación de hábitats	Calidad de suelo por presencia de desechos	Flora Terrestre	Flora acuática	Fauna terrestre	Fauna acuática	Número de visitantes	Calidad visual y Paisaje	Generación de Empleo	Infraestructura/ servicio público	Satisfacción al Cliente	Calidad de vida de Población	Peso relativo de actividades
		Venta de productos	Consumo de productos locales	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	3	0	3	1	2
Afluencia de Pasajeros	2		2	2	2	2	2	3	1	0	0	0	3	1	3	2	0	3	28
Intercambio cultural	0		1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	12
Prestación de servicios	Demanda y consumo de agua potable	1	1	3	2	1	0	2	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	22
	Eliminación de aguas residuales	1	1	3	3	1	0	2	0	0	0	1	3	2	1	2	2	2	24
	Crecimiento de demanda de servicios turísticos	1	1	2	2	0	0	2	0	0	0	0	2	1	3	2	2	3	21
Movilización / Traslados	Generación de Desechos Sólidos	3	2	2	2	0	0	3	0	0	0	1	2	2	2	2	2	3	26
	Evidencia de fogatas en sitios de visita	2	1	1	1	1	2	1	0	0	0	1	3	2	1	1	2	2	21
Infraestructura Local	Incremento de comercio	1	1	0	1	1	2	1	0	0	0	0	3	1	3	2	1	3	20
	Incremento de demanda de Energía Eléctrica	1	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	1	2	2	1	2	14
	Capacidad de carga turística	1	2	1	1	1	1	2	0	0	0	0	3	1	3	2	2	2	22
		<u>228</u>																	
Peso relativo de Componentes Ambientales		14	15	16	16	8	9	18	1	0	0	4	27	14	24	19	17	26	228

Nota. La tabla presenta los valores y calificación de los riesgos ambientales “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Tabla 25

Matriz de evaluación del impacto ambiental

Actividades -Acciones		MATRIZ DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES																																		
		AIRE		AGUA				SUELO				FLORA		FAUNA		SOCIAL																				
		Calidad de Aire / Emisiones	Niveles de Ruido y Vibraciones	Calidad de agua superficial	Calidad de agua de mar	Erosión / erodabilidad	Afectación de hábitats	Calidad de suelo por presencia de desechos	Flora Terrestre	Flora Acuática	Fauna Terrestre	Fauna Acuática	Número de visitantes	Calidad visual y Paisaje	Generación de Empleo	Infraestructura/servicio público	Satisfacción al Cliente	Calidad de vida de Población	Sumatoria de los VIA																	
M	VIA	M	VIA	M	VIA	M	VIA	M	VIA	M	VIA	M	VIA	M	VIA	M	VIA	M	VIA																	
Venta de productos	Consumo de productos locales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.2	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2	1.9	0.0	0.0	2.4	2.0	0.0	0.0	1.8	1.6	2.2	1.7	8.2				
	Afluencia de Pasajeros	0.0	0.0	-1.0	1.2	-1.0	1.2	-1.0	1.2	-0.4	0.9	-1.0	1.2	-2.2	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.8	0.0	-0.4	0.0	1.8	2.2	0.0	0.0	2.4	2.4	2.2	1.7	2.2	0.0	2.4	2.0	15.9
	Intercambio cultural	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8	1.3	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0	0.0	1.8	1.3	2.2	1.7	4.2
Prestación del servicio	Demanda y consumo de agua potable	0.0	0.0	0.0	0.0	-2.2	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2	1.7	0.0	0.0	1.2	1.3	-2.2	1.7	2.0	1.6	2.2	2.1	10.3	
	Eliminación de aguas residuales	0.0	0.0	0.0	0.0	-2.2	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.8	0.0	-1.4	0.0	-1.0	1.7	-0.8	1.1	0.8	0.0	0.0	-1.8	1.6	-2.0	1.6	8.4	
	Crecimiento de demanda de servicios turísticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.4	0.9	0.0	0.0	-1.6	0.0	-1.0	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.4	0.0	-0.4	0.0	2.2	1.7	1.8	1.3	2.2	1.9	1.4	1.4	2.0	1.6	2.2	1.9	11.9
Movilización / Traslados	Generación de Desechos Sólidos	-1.0	1.7	0.0	0.0	-1.2	1.6	-1.4	1.7	0.0	0.0	-1.4	0.0	-2.2	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.6	0.0	-0.6	0.0	-1.4	1.7	-2.2	2.1	0.4	0.9	1.2	1.6	-1.8	1.9	-1.4	2.0	17.6
	Evidencia de fogatas en sitios de visita	-1.8	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.8	1.3	-1.4	1.1	-1.4	1.4	-1.8	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.4	0.0	-1.0	1.0	-1.2	1.5	-1.4	1.4	-0.4	0.7	0.0	0.0	-1.4	1.4	-1.0	1.2	13.9
Infraestructura Local	Incremento de comercio	0.0	0.0	-1.6	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.4	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2	2.3	1.2	0.0	2.4	2.0	2.0	2.0	2.4	1.4	2.4	2.0	10.9
	Incremento de demanda de Energía Eléctrica	0.0	0.0	-0.6	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	1.0	0.0	0.0	0.4	0.9	1.4	1.4	1.0	1.0	1.8	1.9	7.2	
	Capacidad de carga turística	0.0	0.0	-1.2	1.3	0.0	0.0	-1.8	1.6	0.0	0.0	-1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.4	0.0	-0.4	0.0	2.0	1.8	-1.6	1.2	1.2	1.5	0.0	0.0	1.0	0.0	0.6	1.2	8.7
TOTAL		117																																		
Evaluación	Sumatoria de los Índices de Impacto Ambiental (VIA)	3.3	3.6	7.1	6.6	2.0	2.6	9.0	0.0	0.0	0.0	1.0	18.8	7.1	13.5	9.8	13.4	19.3																		
	No. Impactos Positivos	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.0	2.0	10.0	5.0	8.0	8								
	No. Impactos Negativos	2.0	4.0	4.0	5.0	2.0	7.0	6.0	0.0	0.0	6.0	6.0	3.0	4.0	1.0	1.0	3.0	3																		

Nota. La tabla presenta los valores y calificación de la evaluación de riesgos ambientales “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Medidas para contrarrestar los impactos generados

- Reducir el consumo de agua para uso más esencial, a fin de evitar su desperdicio.
- Ofrecer envoltorios eco amigables para reducir el uso de papel y plásticos.
- Capacitar al personal para garantizar una adecuada separación y reciclamiento de los desperdicios.
- Evitar el uso de luz artificial en horarios donde la luz natural es suficiente para alumbrar las instalaciones.
- Colocar tres botes de basura, para separar el papel, plástico y vidrio.

Estas medidas permitirán que “CANNABUS OIL” mejore sus condiciones de vida y resultados:

1. **Reducir costos:** Optimizar los sistemas de la empresa ayuda a ahorrar energía y recursos. Volverse consciente de manera sostenible, del mismo modo, las prácticas ecológicas, como el uso de una iluminación más eficiente, la reutilización de materiales existentes pueden ayudar a promover la eficiencia operativa al tiempo que reducen los gastos.
2. **Influir en la reputación de la marca:** Establecer la reputación del negocio comienza cultivando una marca que esté respaldada por acciones y soluciones concretas. Incorporar y cambiar a métodos eco-aprobados puede diferenciar el negocio de los competidores. Por esta razón, “CANNABUS OIL” plantea proyectar gradualmente una imagen sostenible porque los clientes ven la sostenibilidad como un plus. Además, esto puede atraer e

impresionar a los clientes leales que optarán por sus productos y servicios respetuosos con el medio ambiente.

3. **Mejorar la sostenibilidad:** Ser consciente del medio ambiente le permite a “CANNABUS OIL” ser menos dependiente de la obtención de sus productos con envoltorios contaminantes. Asimismo, ayudará a determinar estrategias y alternativas específicas orientadas a la gestión de problemas inevitables.

Impacto social

La definición de impacto social significa cualquier cambio significativo o positivo que resuelva o al menos aborde la injusticia y los desafíos sociales. Las empresas u organizaciones logran estos objetivos a través de esfuerzos o actividades conscientes y deliberadas en sus operaciones y administraciones (Del Cioppo & Bello, 2018).

Igualdad de género

"La igualdad de género es más que un objetivo en sí mismo; es una condición previa para enfrentar el desafío de reducir la pobreza, construir una buena gobernanza y promover el desarrollo sostenible" (Del Cioppo & Bello, 2018, p. 107).

Entonces, para promover la igualdad de género en “CANNABUS OIL”, a continuación, se mencionan algunas formas a través de las cuales se pueden lograr:

- Crear un lugar de trabajo inclusivo y con diversidad de género
- Promover la igualdad de género con mejores descripciones de puestos
- Tener un panel de entrevistas diverso

- Búsqueda proactiva de una tubería de diversidad de género
- Tener prácticas justas de compensación
- Aprender de las entrevistas de salida
- Considerar los roles de liderazgo tanto para hombres como para mujeres
- Igualdad salarial
- Priorizar el equilibrio entre la vida laboral y personal
- Políticas estrictas y eficaces contra el acoso y la delincuencia en el lugar de trabajo
- Creando una atmósfera de mente abierta

Generación de empleos

La creación de una nueva empresa aporta en varios sentidos a la economía de un país, entre los más importantes son la generación de fuentes de trabajo que aportan a la reactivación económica.

El espíritu empresarial estimula el crecimiento económico de varias maneras. La más obvia es generando oportunidades de empleo. “CANNABUS OIL”, incluso en la escala más básica, empleará a personas, proporcionándoles ingresos que pueden gastar, iniciando programas de ganar dinero, lo que alimenta el movimiento de la economía. Es responsable de crear puestos de trabajo con diferentes requisitos de cualificación que se adapten a sus necesidades.

Atracción de empleo

“CANNABUS OIL” implementará una política de gestión de empleados con la finalidad de motivar, satisfacer y evitar la rotación de este. Para lo cual:

- Ajustar las expectativas en torno a la productividad en el lugar de trabajo
- Asegurar de que las necesidades personales básicas se atiendan primero
- Crear una misión y valores que se alineen con el personal
- Utilizar el reconocimiento de pares, para que más empleados obtengan reconocimiento por su arduo trabajo
- Encuestar a los miembros del equipo regularmente y hacer un seguimiento de sus aportes
- Crear objetivos SMART para los empleados
- Utilizar la delegación de funciones para aumentar la satisfacción y la productividad de los empleados
- Poner el foco de la empresa en el trabajo de calidad sobre el trabajo de cantidad
- Invertir en el desarrollo personal y profesional de los miembros de tu equipo y crear un programa de formación de empleados
- Fomentar activamente el trabajo en equipo sobre el individualismo
- Asegurar que el liderazgo de la empresa
- Programar actividades de team building con frecuencia
- Crear un programa de participación en los beneficios o bonificaciones de premios por un gran trabajo

6. PROCESO FINANCIERO

Introducción

En este apartado el análisis financiero ayudará a comprender la condición financiera necesaria para la puesta en marcha del proyecto, permitirá determinar la solvencia, rentabilidad y capacidad para generar riqueza a largo plazo, además, proporcionará una visión más profunda de qué tan bien operará internamente.

Activos fijos

“Los activos fijos son elementos que una empresa planea utilizar a largo plazo para ayudar a generar ingresos. Los activos fijos se conocen más comúnmente como propiedad, planta y equipo” (Castrellón et al., 2021, p. 87).

Es así que para “CANNABUS OIL” el total de activos fijos está conformado por suministros, muebles y enseres, equipos de cómputo y equipos industriales; con un valor total de \$ 5.998,90.

Tabla 26

Activos fijos

Activos Fijos	
Muebles y enseres	2.170,00
Suministros de oficina	122,90
Equipos de computación	2.790,00
Equipos Industrial de Seguridad	916,00
Total	5.998,90

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de activos fijos de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Activos diferidos

“Un activo diferido es un gasto que se realiza por adelantado y aún no se ha consumido” (Castrellón et al., 2021, p. 87). Por lo anterior, “CANNABUS OIL” ha plasmado como parte de sus activos diferidos valores por los conceptos de instrucción de compañía, gastos legales, permisos de funcionamiento y patentes, por un valor total de \$1.034,60.

Tabla 27

Activos diferidos

Activos Diferidos	
Inscripción de compañía	0,00
Patente municipal	10,00
ARCOSA	84,60
Permisos de funcionamiento	80,00
Gastos legales	860,00
Total	1.034,60

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de activos diferidos de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Capital de trabajo

El capital de trabajo es la suma del efectivo y las inversiones altamente líquidas que una empresa tiene a mano para pagar las operaciones diarias. Técnicamente hablando, el capital de trabajo es igual al total de los activos corrientes de una empresa menos sus pasivos corrientes totales (Cuenca et al., 2018).

En lo que respecta al capital de trabajo proyectado para “CANNABUS OIL” se consideraron los rubros de materia prima, servicios básicos, sueldos, gastos de marketing, dado un total mensual de \$ 3.005,15 que fue multiplicado por 12 meses que se estipulo como base para el capital de trabajo obteniendo un total de \$ 36.061,20.

Tabla 28*Capital de trabajo*

Capital de Trabajo	
Materia Prima	1.000,00
Servicios básicos	85,00
Sueldos	1.570,10
Gastos marketing	350,00
Total mensual	3.005,10
N° meses	12
Total	36.061,20

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de capital de trabajo de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

En base a la información anterior, se establece la inversión total para la puesta en marcha de la empresa, con un total de \$43,094,70

Tabla 29*Inversión total*

Inversión Total	
Total Activos Fijos	5.998,90
Total Activos Diferidos	1.034,60
Total Capital de Trabajo	36.061,20
Total	43.094,70

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de inversión total de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Sueldos

La Tabla 30 muestra el valor a cancelar por sueldos y salarios incluidos todos los beneficios legales establecidos en el Código del Trabajo, siendo un total de \$18.841,20.

Tabla 30*Sueldos*

Personal	Cant.	Sueldos	Anual	IESS Emp.	IESS Emp.	Gasto mensua l	Gasto sueldos anual
Gerente							
General	1	500,00	6000,00	567,00	729,00	560,75	6729,00
Vendedor	1	450,00	5400,00	510,30	656,10	504,68	6056,10
Asesor	1	450,00	5400,00	510,30	656,10	504,68	6056,10
TOTAL		1.400,00	16.800,00	1.587,60	2.041,20	1.570,1	18.841,20

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de sueldos del personal de "CANNABUS OIL".

Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Tabla 31*Décimos*

PERSONAL	Cantidad	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Gerente General	1	500,00	425,00	500,00	925,00
Vendedor	1	450,00	425,00	450,00	875,00
Asesor	1	450,00	425,00	450,00	875,00
TOTAL		1.400,00	1.275,00	1.400,00	2.675,00

Tabla 32*Totales Sueldos y Décimos*

TOTAL SUELDOS	TOTAL. DECIMOS	TOTAL ANUAL
18.841,20	2.675,00	21.516,20

Depreciación de activos fijos

En términos contables, la depreciación se define como la reducción del costo registrado de un activo fijo de manera sistemática hasta que el valor del activo se vuelve cero o insignificante. La depreciación permite una parte del costo de un activo fijo a los

ingresos generados por el activo fijo. Esto es obligatorio en virtud del principio de correspondencia, ya que los ingresos se registran con sus gastos asociados en el período contable en que el activo está en uso (Castrellón et al., 2021). Los porcentajes de depreciación aplicables a “CANNABUS OIL” son:

- Muebles y enseres tienen una vida útil de 10 años y una tasa de depreciación anual del 10%
- Equipo de cómputo tienen una vida útil de 3 años y una tasa de depreciación anual del 33,33%
- Equipos industriales tienen una vida útil de 10 años y una tasa de depreciación anual del 10%

En la siguiente tabla se cuenta el desgaste de los bienes dando un total de \$ 1.238,51.

Tabla 33

Depreciación

Depreciación Activos Fijos			
		% Depreciación	Depreciación
Equipos Industriales	916,00	10%	91,6
Equipos de Computación	2.790,00	33,33%	929,907
Muebles y Enseres	2.170,00	10%	217
Total			1.238,51

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de depreciación de activos de “CANNABUS OIL”.
Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Amortizaciones

La amortización es el proceso de cobrar incrementalmente el costo de un activo al gasto durante su período esperado de uso, lo que desplaza el activo del balance general al estado de resultados (Castrellón et al., 2021).

Es así, que para “CANNABUS OIL” se amortizarán los valores empleados en su constitución, para lo cual se aplicará una tasa del 20%, dando como resultado \$206,92

Tabla 34

Amortización

AMORTIZACIONES			
		Porcentaje amortización	
Gastos de Constitución	1.034,6	20%	206,92

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de amortización de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaïbor (2022)

Tabla de amortización

La siguiente tabla presenta la amortización del crédito que se obtendrá en una institución bancaria por el monto de \$ 21.547,35, a un plazo de 5 años y con una tasa de interés del 14%.

Tabla 35

Tabla de amortización

Periodo	Dividendo	Pago interés	Pago capital	Saldo
0	-	-	-	21.547,35
1	6.276,39	3.016,63	3.259,76	18.287,59
2	6.276,39	2.560,26	3.716,13	14.571,46
3	6.276,39	2.040,01	4.236,38	10.335,08

4	6.276,39	1.446,91	4.829,48	5.505,60
5	6.276,39	770,78	5.505,60	0,00

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de la amortización del crédito de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Estructura de capital

La estructura de capital se refiere a la cantidad de deuda y / o capital empleado por una empresa para financiar sus operaciones y financiar sus activos. La estructura de capital de una empresa generalmente se expresa como una relación deuda-capital o deuda-capital (Vásquez & Lamothe, 2018).

La estructura de capital para “CANNABUS OIL” que requiere una inversión total de \$ 43.094,70, distribuido de 50% de capital propio (\$ 21.547,35) y 50% de capital ajeno (\$ 21.547,35). Para el cálculo de la TMAR se tomará en cuenta la tasa pasiva de 4,28% y el riesgo país de 1,45% de Ecuador datos según el Banco Central del Ecuador; teniendo un Tasa Mínima de Rendimiento de 9,9%.

Tabla 36

Estructura de capital

Estructura de Capital				
		Estructura	Costo	TD
Capital Propio	21.547,35	50%	5,73%	2,9%
Capital Financiero	21.547,35	50%	14%	7,0%
Total	43.094,70	100%		9,9% TMAR

Nota. La tabla presenta los valores por concepto de estructura de capital de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Punto de equilibrio

Es el punto en el que el coste total y los ingresos totales son iguales, lo que significa que no hay pérdidas ni ganancias para su pequeña empresa. En otras palabras, has

alcanzado el nivel de producción en el que los costes de producción son iguales a los ingresos de un producto (Fernández, 2018).

Para el cálculo del punto de equilibrio primero se tomaron los valores del arriendo, sueldos y servicios básicos, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 37

Costos fijos

Costos Fijos	
Materia prima	1.000,00
Arriendo	200,00
Sueldos	1570,10
Servicios básicos	85,00
Total	2.855,10

Nota. La tabla presenta los valores base para el cálculo del punto de equilibrio de “CANNABUS OIL”.
Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Para determinar el margen de contribución se restan los costos variables al precio de venta, es decir las ganancias sin tomar en cuenta los costos fijos. Para “CANNABUS OIL” se tomó en cuenta los precios de venta de los aceites, que sería un valor de \$ 15,00 con un costo de \$10,00, teniendo un margen de contribución de \$ 5,00.

Tabla 38

Margen de contribución

Precio	15
Costo	10
Ganancia	5 Margen de contribución

Nota. La tabla presenta los valores del margen de contribución de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

En la Tabla 39 se observa que “CANNABUS OIL” debe vender 19 productos derivados del cannabis diario, para la empresa establezca un punto de equilibrio en el cual no gane, pero tampoco se generen pérdidas y en la Tabla 39, se presentan las ventas proyectadas.

Tabla 39

Punto de equilibrio

Venta	571	15	8.565,30
Costo	571	10	5.710,20
Gasto			2.855,10

Nota. La tabla presenta los valores del punto de equilibrio de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Tabla 40

Ventas proyectadas

Ventas Proyectadas			
Número	Valor	Total	
571	8.565,30	102.783,6	Ventas
571	5.710,20	68.522,4	Costo

Nota. La tabla presenta los valores de las ventas proyectadas de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Costo de ventas

Representa los costos directos relacionados con la fabricación de bienes / servicios que se venden a sus clientes. El costo de ventas no incluye los gastos de venta, generales y administrativos (Espinoza, 2020).

En consecuencia, el costo de ventas se proyecta para un periodo de 5 años con un crecimiento del 3,8% , obteniendo una utilidad neta para el primer año de \$ 3.343,04 y para el año cinco se espera una utilidad de \$ 23.253,12.

Tabla 41*Costo de ventas*

	Costo de ventas				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	102.783,60	106.689,38	110.743,57	114.951,83	119.320,00
COSTO DE VENTAS	68.522,40	71.126,25	73.829,05	76.634,55	79.546,67
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	34.261,20	35.563,13	36.914,52	38.317,28	39.773,33
GASTOS ADMINISTRATIVOS	26.958,63	8.370,96	8.634,13	8.907,30	9.190,86
SERVICIOS BASICOS	3.060,00	3.176,28	3.296,98	3.422,26	3.552,31
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA	162,00	168,16	174,55	181,18	188,06
ALQUILER	2.400,00	2.491,20	2.585,87	2.684,13	2.786,13
PUBLICIDAD	1.050,00	1.089,90	1.131,32	1.174,31	1.218,93
DEPRECIACIONES	1.238,51	1.238,51	1.238,51	1.238,51	1.238,51
AMORTIZACIONES	206,92	206,92	206,92	206,92	206,92
SUELDOS	18.841,20	19.557,17	20.300,34	21.071,75	21.872,48
UTILIDAD OPERATIVA	7.302,57	27.192,16	28.280,39	29.409,97	30.582,48
GASTOS FINANCIEROS	3.016,63	2.560,26	2.040,01	1.446,91	770,78
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4.285,94	24.631,90	26.240,39	27.963,06	29.811,69
BASE IMPOSITIVA	0.942,91	5.419,02	5.772,88	6.151,87	6.558,57
UTILIDAD NETA	3.343,04	19.212,88	20.467,50	21.811,19	23.253,12

Nota. La tabla presenta los valores del costo de ventas de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Flujo de caja

“El flujo de efectivo se refiere al saldo neto de efectivo que entra y sale de un negocio en un momento específico” (Espinoza, 2020, p. 34).

Para “CANNABUS OIL” el flujo de caja para el primer año es de \$ -2.979,51 y para el quinto año aumentará a \$ 22.860,66.

Tabla 42*Flujo de caja*

FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
UTILIDAD OPERATIVA		3.343,04	19.212,88	20.467,50	21.811,19	23.253,12
DEPRECIACION		1238,51	1238,51	1238,51	1238,51	1238,51
AMORTIZACION		206,92	206,92	206,92	206,92	206,92
- BASE IMPOSITIVA		942,91	5419,02	5772,88	6151,87	6558,57
- GASTOS FINANCIEROS		2.560,26	2.040,01	1.446,91	770,78	0,00
- PAGO CAPITAL		3.259,76	3.716,13	4.236,38	4.829,48	5.505,60
= FLUJO NETO DE CAJA	-43.094,70	-2.979,51	17.430,34	19.111,66	20.917,37	22.860,66

Nota. La tabla presenta los valores del flujo de efectivo de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

Calculo VAN y TIR

Para determinar la rentabilidad del proyecto se procederá a calcular el VAN y TIR del proyecto de inversión.

VAN

El valor presente neto (VAN) es el valor total de los ingresos futuros, restado a cualquier salida de efectivo durante el mismo período. En otras palabras, calcula los flujos futuros de ingresos y los alinea con su valor actual. Al mismo tiempo, también tiene en cuenta las salidas. Para que un negocio sea factible el VAN debe ser positivo y mayor que cero (Quiñonez et al., 2018).

Por lo tanto, el VAN para “CANNABIUS OIL” es de \$ 6.558,94, siendo, mayor que cero, por lo tanto, el proyecto es rentable económicamente.

TIR

La tasa interna de retorno se utiliza para evaluar proyectos o inversiones. La TIR estima la tasa de descuento de punto de equilibrio de un proyecto (o tasa de rendimiento) que indica el potencial de rentabilidad del proyecto. Sobre la base de la TIR, una empresa decidirá aceptar o rechazar un proyecto. Si la TIR de un nuevo

proyecto excede la tasa de rendimiento requerida de una empresa, lo más probable es que ese proyecto sea aceptado. Si la TIR cae por debajo de la tasa de rendimiento requerida, el proyecto debe ser rechazado (Quiñonez et al., 2018).

En consecuencia, el TIR del proyecto del flujo de caja es mayor que el TMAR ($17\% > 9,9\%$), lo cual indica que la empresa obtendrá rentabilidad y generará utilidades para los inversionistas.

Tabla 43

VAN /TIR/TMAR

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	\$6.558,94
TIR	17%
TMAR	9,9%

Nota. La tabla presenta los valores de VAN-TIR –TMAR de “CANNABUS OIL”. Fuente: Jacqueline Gaibor (2022)

7. CONCLUSIONES

- Tomando en consideración los datos obtenidos en el desarrollo del presente plan, se puede concluir que en base a las estrategias se promocionará un servicio de calidad, buscando alcanzar la mayor fidelidad del cliente objetivo.
- La organización se manejará con una estructura vertical con lo cual se asegura efectividad con el manejo del personal y una mejor toma de decisiones.
- La investigación de mercado es la base sólida para que el negocio se construya, preparando a la empresa para cualquier amenaza o debilidad que pueda surgir a medida que el negocio crece. Permite a las nuevas empresas conocer a su público objetivo hasta explorar competidores potenciales, la investigación de mercado brinda a las empresas una ventaja competitiva, lo que les permite prosperar en nuevos entornos. Mediante la aplicación de la encuesta se ha podido segmentar a los clientes potenciales, permitiendo que “CANNABUS OIL” proporcione una variedad de productos, que se ajustan a las necesidades, de calidad, a precios accesibles y naturales.
- CANNIBUS OIL, para cumplir con la responsabilidad social trabajará con el cliente y sus colaboradores aplicando las mejores estrategias una de ellas “cero” contaminación, se dará grandes descuentos a los clientes que usen las bolsas de telas entregadas en la primera compra.
- CANNIBUS OIL, siempre pegado a las leyes establecidas en el territorio ecuatoriano obtendrá todos y cada uno de los trámites y permisos para trabajar dentro de la formalidad del negocio.

- El VAN para “CANNABIUS OIL” es de \$ 15.223,50, siendo, mayor que cero, por lo tanto, el proyecto es viable económicamente.
- Finalmente, el TIR del proyecto del flujo de caja es mayor que el TMAR (23%>9,9%), lo cual indica que la empresa obtendrá rentabilidad y generará utilidades para los inversionistas.

8. RECOMENDACIONES

- A partir del segundo año se recomienda realizar estudios de mercado para actualizar las estrategias de marketing con la finalidad de incrementar la participación de mercado y adaptarse a los cambios en las necesidades del consumidor.
- El proceso legal es el apartado que debe cumplirse en su totalidad, ya que permite la formalización y regulación las actividades y evita que se presenten sanciones, multas y posibles clausuras.
- Además, se recomienda evitar el uso de productos que hayan sido probados en animales, ya que el target al cual se dirige el negocio es uno que valora el cuidado de los animales por sobre otras cosas.
- Finalmente, se recomienda tomar en cuenta este plan de negocios como un *road map* que guiará las acciones de los inversionistas, pero cabe resaltar que este podría sufrir cambios debido a variaciones en aspectos económicos y políticos, y, por lo tanto, este debe ser revisado continuamente.

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2022). *Arcsa, una institución que mejora continuamente su servicio de atención al usuario*. Obtenido de Gobierno del Encuentro:
<https://www.controlsanitario.gob.ec/arcsa-una-institucion-que-mejora-continuamente-su-servicio-de-atencion-al-usuario/#:~:text=La%20Agencia%20Nacional%20de%20Regulaci%C3%B3n,que%20facilitan%20la%20obteni%C3%B3n%20de>
- Banco Mundial . (2022). *Ecuador: panorama general*. Obtenido de El Banco Mundial en Ecuador:
<https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Barragán, J., y González, E. (2020). Análisis FODA como elemento de la planeación estratégica. *Revista Daena* , 15(1), 222-229. Obtenido de
<https://web.p.ebscohost.com/abstract?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=1870557X&AN=144462790&h=abOnaPlqNPo%2bNpwTc0iEWB8Z5mbbmYoh3qJoakwvUqoHXFWIV1OmoKs1g84w9caUv3Hu2xJymrUDz xenjITJXg%3d%3d&crl=c&resultNs=AdminWebAuth&resultLocal=>
- Bernal, E., Erazo, J., y Narváez, C. (2019). Estructuras organizativas favorables a la Eficiencia Empresarial. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(1), 3-31. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7062644>
- Bosch, A. (2019). El flujo del posicionamiento y la investigación de mercados en la industria farmacéutica. *FACTUM*, 29-31. Obtenido de
https://www.amai.org/revistaAMAI/15-15/AMAI-15_art5.pdf
- Burgos, C., Cortés, J., Navarro, D., y Villanueva, R. (2019). Un modelo de oferta y demanda con incertidumbre. *Universidda de Valencia*, 12(1), 23-46.
 doi:<https://doi.org/10.4995/msel.2019.10897>
- Cabanillas, E., Cárdenas, M., Nieves, N., Oro, M., y Tirado, N. (2021). La centralización y descentralización en los procesos de departamentalización: una revisión de la literatura. *Revista de Investigacion Valor Agregado*, 8(1), 35-51. Obtenido de
<https://pdfs.semanticscholar.org/d7c3/f745231b0df9e255d47867e8367fe2f8a81d.pdf>
- Castrellón, X., Cuevas, G., y Calderón, R. (2021). La importancia de los estados financieros en la toma de decisiones financiera-contables. *Revista FAECO*

- Sapiens*, 82-96. Retrieved from https://revistas.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/2179
- Coba, G. (24 de julio de 2021). El 52% de arrendatarios ecuatorianos busca un hogar 'pet friendly'. *Primicias*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/inmuebles-aceptacion-mascotas-mercado-propiedades/>
- Código de Trabajo. (2012). *Registro Oficial Suplemento 167 de 16-dic-2005*. Quito: Congreso Nacional. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>
- Cuenca, M., Rojas, D., Cueva, D., y Armas, R. (2018). La Gestión del Capital de Trabajo y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras del Ecuador. *Expedientes Económicos*, 2(3), 28-45. Obtenido de http://ojs.supercias.gob.ec/index.php/Xpedientes_Economicos/article/view/19
- Del Cioppo, J., & Bello, M. (2018). Indicadores de impacto social para evaluación de proyectos de vinculación con la colectividad. *Económicas*, 309(1), 105-116. doi:<https://doi.org/10.17981/econcuc.39.1.2018.07>
- España, S. (18 de septiembre de 2019). Ecuador aprueba el uso y producción de cannabis con fines medicinales. *El País*. Obtenido de https://elpais.com/internacional/2019/09/18/america/1568834224_497929.html
- Espinoza, A. (2020). NIIF y su viabilidad en los estados financieros. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación En Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables)*, 5(3). doi:<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i3.268>
- Fernández, V. (2018). Punto de equilibrio y su incidencia en las decisiones financieras de empresas editoras en Lima. *San Marcos*, 26(52), 95-101. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15507>
- Fundación Panamericana para el Desarrollo. (2020). *Informe de Calidad de Vida 2020*. Quito: Quito como vamos. Obtenido de https://quitocomovamos.org/wp-content/uploads/2020/12/INFORME-DE-CALIDAD-DE-VIDA-QUITO-COMO-VAMOS_compressed-3.pdf
- Gallegos, J. (26 de octubre de 2020). *Normativa y Oportunidades del Cultivo de Cannabis en Ecuador*. Obtenido de Gallegos Vlarezo y Neira: <https://gyn.com.ec/2020/10/26/normativa-y-oportunidades-del-cultivo-de-cannabis-en-ecuador/>

- García, E. (2016). *Red de ventas y presentación de productos y servicios*. Madrid: Paraninfo. Retrieved from https://books.google.com.ec/books?id=qYi6DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=productos+y+servicios&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=productos%20y%20servicios&f=false
- Gobierno Autónomo Descentralizado de Cumbayá. (2019). *Actualización del plan de desarrollo y ordenamiento territorial Cumbayá*. GAD. Obtenido de <https://gadcumbaya.gob.ec/wp-content/uploads/2022/04/PDOT-CUMBAYA-2019.pdf>
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito. (2022). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE*. Obtenido de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae#:~:text=Es%20el%20permiso%20de%20funcionamiento,comprobar%20la%20veracidad%20del%20documento.>
- Google Maps. (2022). *Av. Pampite S/N y Simón Valenzuela*. Obtenido de https://www.google.com/search?q=Av.+Pampite+S%2FN+y+Sim%C3%B3n+Valenzuela&tbm=lcl&sxsrf=ALiCzsbYf9ELOUKHA2thOCI-H6ZEypH-0w%3A1657136198553&ei=RuTFYtyWIdSKwbkP9KSe6AY&oq=Av.+Pampite+S%2FN+y+Sim%C3%B3n+Valenzuela&gs_l=psy-ab.3..0i546k1.3347.16548.0.17270.6
- Guastay, E., Gil, D., y Peñaherrera, F. (2018). Reingeniería de los procesos en las empresas privadas. *Eumed.net*, 3(1), 18-29. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/08/reingenieria-empresas-privadas.html>
- Hernández, S., y Duana, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 9(17), 51-53. Obtenido de <https://doi.org/10.29057/icea.v9i17.6019>
- IESS. (2022). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social*. Obtenido de ¿Quiénes Somos?: <https://www.iness.gob.ec/quienes-somos/>
- Index Economic. (2022). *Ecuador. HISTORICAL INDEX SCORE CHANGE*. Obtenido de <https://www.heritage.org/index/country/ecuador#:~:text=Ecuador%20is%20ranked%2025th%20among,freedom%20has%20been%20trending%20upward.>


- Jaramillo, P., Nieves, A., Polania, C., y Villalba, W. (2020). Formalización Integral para los microempresarios de Girardot y La Mesa. *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, 4(2), 166-175. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7888279>
- Lange, K. (10 de diciembre de 2021). *Cannabis para gatos y perros*. Obtenido de The Humane Society of United States: <https://www.humanesociety.org/news/cbd-cats-and-dogs>
- Martínez, J. (2020). Impacto de factores del desarrollo cultural organizacional, en la rentabilidad empresarial. *Revista Científica Orbis Cognitiona*, 4(2), 140-157. doi:<https://doi.org/10.48204/j.orbis.v4n2a8>
- Mejía, O., y Casquete, N. (2019). Estructura Organizativa Horizontal. *E-IDEA Journal of Business Sciences*, 1(1), 6-21. Obtenido de <https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/3>
- Municipio de Quito. (2022). *Preguntas Frecuentes- Patente*. Obtenido de MDQUITO: <https://www.quito.gob.ec/index.php/municipio/270-preguntas-frecuentes-patente>
- Muñoz, M. (2018). *Protocolo empresarial*. Madrid: Paraninfo. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=mlJWDwAAQBAJ&pg=PA77&dq=entorno+empresarial&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiYntqMrPT4AhWOZjABHQk1Al04ChDoAXoECAYQA#v=onepage&q=entorno%20empresarial&f=false>
- Navarro Martinez, J. Á. (21 de Octubre de 2019). *Mc Graw Hill*. Recuperado el 3 de Julio de 2022, de <https://www.mheducation.es/blog/la-piramide-de-maslow>
- Ocampo, W., Huilcapi, N., y Cifuentes, A. (2019). La estructura organizacional en función del comportamiento del capital humano en las organizaciones. *RECIMUNDO*, 3(4), 114-137. doi:[https://doi.org/10.26820/recimundo/3.\(4\).diciembre.2019.114-137](https://doi.org/10.26820/recimundo/3.(4).diciembre.2019.114-137)
- Olarte, E., Panizzi, M., y Bertone, R. (2018). Segmentación de mercado usando técnicas de minería de datos en redes sociales. *In XXIV Congreso Argentino de Ciencias de la Computación*, 1(2), 471-480. Retrieved from <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/73226>
- Para, J. (2019). El arte del muestreo cualitativo y su importancia para la evaluación y la investigación de políticas públicas: una aproximación realista. *Elsevier*, 25, 119-136. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3406069

- Quiñonez, E., López, S., y Monserrate, R. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). *Revista Científica INGENIAR: Ingeniería, Tecnología e Investigación*, 2(17), 9-15. Obtenido de <https://doi.org/10.29018/issn.2588-1000vol2iss17.2018pp9-15>
- Quito Informa. (16 de julio de 2020). *Proceso para tramitar o suspender su Patente Municipal*. Obtenido de Quito informa: <http://www.quitoinforma.gob.ec/2020/07/16/proceso-para-tramitar-o-suspender-su-patente-municipal/#:~:text=La%20patente%20municipal%20es%20un%20requisito%20indispensable%20a%20cumplir%20para,sociedades%20nacionales%20o%20extranjer%20que>
- Rodríguez, J. (2021). *Estudio de vigencia y adaptabilidad de la pirámide de Maslow, en empresas españolas del sector servicios, en el siglo XX*. España: (Tesis de Maestría). Obtenido de <https://upcommons.upc.edu/handle/2117/358158>
- Salazar, J. (14 de junio de 2022). *Perspectivas Económicas de Ecuador*. Obtenido de FocusEconomcs: <https://www.focus-economics.com/countries/ecuador>
- Sancho, J. (2019). De la realidad al mapa: ¿un proceso creativo más allá de la técnica? *Estudios Geográficos*, 80(286), 15-23. doi:<https://doi.org/10.3989/estgeogr.201922.002>
- Servicio de Rentas Internas. (2022). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL ECUADOR*. Obtenido de Gobierno del Encuestro: <https://www.sri.gob.ec/que-es-el-sri>
- Tarzijan, J. (2018). *Fundamentos de estrategia empresarial* (5 ed.). Ediciones de la Universidad Católica de Chile. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=HIV8DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT17&dq=definici%C3%B3n+de+vision+empresarial+2018&ots=_Zwhf_E-ib&sig=WbKCxdZ4Pxi4UThFlsNZF2UzNYE#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20vision%20empresarial%202018&f=false
- Vásquez, F., y Lamothe, P. (2018). Determinantes de la estructura de capital en empresas iberoamericanas. *COMPENDIUM: Cuadernos de Economía y Administración*, 5(12). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6794250>
- Zamarreño, G. (2020). *Marketing y ventas*. España: Editorial Elearning, S.L. Retrieved from <https://books.google.com.ec/books?id=PsjIDwAAQBAJ&printsec=frontcover>

&dq=plan+de+introducci%C3%B3n+al+mercado&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

ANEXOS

Anexo 1 Turnitin


Identificación de reporte de similitud: oid:11830:162770600

<p>NOMBRE DEL TRABAJO MONOGRAFIA COMPLETA- LISTA.docx</p> <hr/> <p>RECuento DE PALABRAS 19522 Words</p> <p>RECuento DE PÁGINAS 128 Pages</p> <p>FECHA DE ENTREGA Aug 27, 2022 3:17 PM GMT-5</p>	<p>AUTOR Nancy Jacqueline Gaibor Escobar</p> <hr/> <p>RECuento DE CARACTERES 110624 Characters</p> <p>TAMAÑO DEL ARCHIVO 3.7MB</p> <p>FECHA DEL INFORME Aug 27, 2022 3:19 PM GMT-5</p>
---	--

- **18% de similitud general**
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

<ul style="list-style-type: none"> • 18% Base de datos de Internet • Base de datos de Crossref 	<ul style="list-style-type: none"> • 3% Base de datos de publicaciones • Base de datos de contenido publicado de Crossref
--	---

- **Excluir del Reporte de Similitud**
 - Bloques de texto excluidos manualmente

Anexo 2 Proforma marketing



CREEMOS QUE LO MÁS IMPORTANTE PARA LLEGAR AL
ÉXITO ES CREAR EL VÍNCULO CORRECTO

PROFORMA DE SERVICIOS PUBLICITARIOS

Número de proforma: 0451BZ

Fecha de emisión: 04/08/2022

Fecha de vencimiento: 11/08/2022

Condiciones de pago: Efectivo

Total a pagar: \$330,00

Descripción	Cantidad	Unidad	Precio	Precio Total
Volantes(Básicos, con tonalidades azules, impresión doble cara)	100	Ciento	80,00	80,00
Tarjetas de presentación (Laminadas, a color y a doble cara)	100	Ciento	60,00	60,00
Logotipo en empaques (Logotipo traído por el cliente)	100	Ciento	40,00	40,00
Manejo de redes sociales	1	Mensual	150,00	150,00
			TOTAL	\$ 330,00

Nota: Los diseños de logotipo, colores y demás son traídos por el cliente.

Anexo 3 Listado de precios

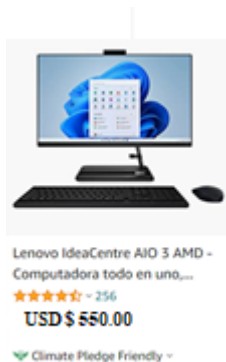
Equipos industriales



Frigorífico comercial con puerta de cristal
USD 479,99

Recibelo del **martes, 16 de agosto** al **jueves, 25 de agosto**
 Solo queda(n) 19 en stock (hay más unidades en camino).

Equipos de computo



Amazon's Choice



Panasonic KX-TGC350B - Teléfono ina
 ★★★★★ ~ 9,398
 US\$ **49.99**
 Con envíos a Ecuador
 Más opciones de compra
 US\$30.00 (30 ofertas de artículos nuevos y usados)



NEWYES Calculadora energía solar de 991 l
 ★★★★★ ~ 23
 US\$ **20.99**
 Ahorra 20% con cupón
 Con envíos a Ecuador



Registro cuadrado completo: viene con pantalla dual basada en Android, MAGSTRIPE, sin contacto (NFC), CHIP (EMV),...

★★★★★ ~ 48

USD \$ 1.200,00
 Con envíos a Ecuador

Patrocinado



G-Homa WiFi 1080 con pilas para segu
 ★★★★★ ~ 806
 US\$ **49.95**
 Con envíos a Ecuador

Muebles y enseres



Ecoprsio Escritorio para computadora, escritorio pequeño de 59 pulgadas para espacios pequeños, moderno escritorio de estud...

★★★★★ 131

USD \$ 100,00
 Ahorra US\$10.00 con cupón



Amazon Basics - Silla de escritorio de oficina tapizada con respaldo bajo, ajustable, giratoria, color negro

★★★★★ ~ 5,812

USD \$ 25.00
 Más opciones de compra
 US\$49.44 (7 ofertas de artículos nuevos y usados)



Veintas Estanterías Mostrador Exhibidor Mesas Pequenas.
USD \$ 60,00



Mobiliario De Farmacia
USD 100.00 C/U



Mostradores Almacén
USD 100.00 C/U



DEVAISE Archivador de madera con 3 cajones, archivador lateral móvil, soporte para impresora con estantes abiertos para oficina...

★★★★☆ 1,314

Oferta desde \$ 250,00

#11




Unikito Archivador lateral, archivador de oficina con bloqueo con enchufe y puerto de carga USB, moderno soporte para impresora...

★★★★☆ 25

Oferta desde \$ 250,00

#12

Suministros de oficina




Papeles y similares, Implementos de Oficina

Resma de Papel Bond

\$ 3,50

Añadir al carrito




Implementos de Oficina

Grapadora de oficina mediana ARTESCO

\$ 3.00

Añadir al carrito




Implementos de Oficina, Tijeras y cuchillas, Útiles Escolares

Perforadora Pequeña

\$ 3.00

Añadir al carrito




Esferos, Dibujo, Escritura, Útiles Escolares

Caja de Esferos rapidógrafos SIMBALION 0.8 mm

\$ 5,40

Añadir al carrito




Lápices, Artes y Manualidades, Borradores, Escritura, Útiles Escolares

Lápiz Mongol Paper Mate Unidad

\$ 3.00

Añadir al carrito




VISTA RÁPIDA

Implementos de Oficina

Caja de Clips de colores

\$ 2.00

Añadir al carrito




Tijeras y cuchillas, Artes y Manualidades, Útiles Escolares

Tijera Metálica Grande

\$ 1,00

Añadir al carrito



Carpeta Archivadora Tamaño Oficio (Bene)

\$ 4.50

Archivadores Tamaño Oficio.

Carpeta bene de lomo ancho en varios Colores disponibles.

COLOR

Materiales de limpieza



Trapeador Spin Mop Magico
USD \$ 5,00



Escobas Cerdas Largas
USD \$ 3.00



Jabon Liquido Blumen
525 ml Apple

BLUMEN

\$ 2,70

- 1 + [AGREGAR](#)



Toalla de papel
kawail 100 m...
multiuso

KAWAIL

\$ 1,80

- 1 + [AGREGAR](#)



Desinfectante Olimpia
1800 ml manzana...
canela

OLIMPIA

\$ 2,50

- 1 + [AGREGAR](#)



Cloro Clorox 3,8L
GRATIS Clorox 1L

CLOROX

\$ 3,00

- 1 + [AGREGAR](#)



LATURI

Alcohol Antiséptico al 70% Laturi Galón
por Unidad

\$ 9,00

[Domicilio](#)

Cantidad

1

[AGREGAR A LA BOLSA](#)



Hygenix Mascarillas desechables de 3 capas PFE
99% de calidad de filtro probada en un laboratorio
de Estados Unidos (paquete de 50 unidades)

Visita la tienda de Hygenix
★★★★★ - 20,567 calificaciones

Precio anterior: US\$44.99 Detalles

Precio: **USD \$ 4,00**

Ahorras: US\$1.00 (8%)

Sin depósito de derechos de importación y US\$23.79 de envío a Ecuador Detalles

Color: **Azul claro**

US\$10.99
(US\$0.22 / Count)

US\$10.99
(US\$0.22 / Count)

Haz clic en la imagen para obtener una vista ampliada



Marca: Hygenix
Color: Azul claro