



Unidad Académica de Ciencias Económicas y Empresariales
Carrera de Negocios Internacionales

Investigación formativa

MICROECONOMÍA

INFORME EMPRESARIAL

GAIA ORGANICS

Emilia Castro – Liseth Loayza – Bárbara Pineda – Pablo Sabogal

CUENCA 2026

MICROECONOMÍA

Análisis de producción, rentabilidad y elasticidad de GAIA Organics



PLAN DE NEGOCIOS DE GAIA ORGANICS EXPORTACIÓN DE SHAMPOO SÓLIDO

DATOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO	\$	3,50
PRECIO DE VENTA UNITARIO - AÑO BASE	\$	7,00
CANTIDAD DE UNIDADES MENSUALES		200

PROYECCIÓN VENTAS PRODUCCIÓN AÑO BASE

AÑO BASE	PRODUCCIÓN SHAMPOO	TNCM - SHAMPOO
2026	\$ 2.400,00	3,00%

GAIA ORGANICS

INGRESO POR VENTAS - SHAMPOO	\$ 16.800,00	
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 8.400,00	
UTILIDAD BRUTA	\$ 8.400,00	

(-) COSTOS OPERATIVOS	\$ 6.500,00	PORCENTAJE
Administrativos	\$ 4.500,00	69,23%
Ventas	\$ 2.000,00	30,77%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 1.900,00	100,00%

	RENTABILIDAD	10%
	TASA DE GESTIÓN	1%
	TASA TOTAL APLICADA	14%

En el año base, nuestra producción es de 2.400 unidades anuales, con un costo unitario de \$3,50 y un precio de venta de \$7,00. Esto genera ingresos de \$16.800 y una utilidad operativa de \$1.900, obteniendo una rentabilidad del 10%.

Nuestra proyección muestra un crecimiento de la producción desde 2.400 hasta 2934,03 unidades. Este aumento se relaciona con la frontera de posibilidades de producción, ya que buscamos utilizar de forma más eficiente nuestros recursos y ampliar progresivamente nuestra capacidad productiva.

ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTARIOS						
CUADRO DE INGRESOS Y GASTOS						
PERIODO	0	1	2	3	4	5
POR AÑO	AÑO DE INVERSIÓN	CANTIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD
PRODUCCIÓN DEL SHAMPOO	\$ 2.400,00	\$ 2.498,40	\$ 2.600,83	\$ 2.707,47	\$ 2.818,47	\$ 2.934,03
COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 8.400,00	\$ 8.744,40	\$ 9.102,92	\$ 9.476,14	\$ 9.864,66	\$ 10.269,11
COSTOS OPERATIVOS	\$ 840,00	\$ 874,44	\$ 910,29	\$ 947,61	\$ 986,47	\$ 1.026,91
COSTO TOTAL	\$ 9.240,00	\$ 9.618,84	\$ 10.013,21	\$ 10.423,75	\$ 10.851,13	\$ 11.296,02
PRECIO DE VENTA - FIJO	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00
INGRESOS	\$ 16.800,00	\$ 17.488,80	\$ 18.205,84	\$ 18.952,28	\$ 19.729,32	\$ 20.538,23
BENEFICIO (RENTABILIDAD)		\$ 7.869,96	\$ 8.192,63	\$ 8.528,53	\$ 8.878,20	\$ 9.242,20
BENEFICIO MENSUAL		\$ 655,83	\$ 682,72	\$ 710,71	\$ 739,85	\$ 770,18
COSTO TOTAL UNITARIO PROMEDIO	\$ 3,85	\$ 3,85	\$ 3,85	\$ 3,85	\$ 3,85	\$ 3,85

INFORMACIÓN SOBRE ELASTICIDADES		
ELASTICIDADES	CANTIDAD	PRECIO
SEMESTRE I	0,22	0,05
SEMESTRE II	0,15	0,1
SEMESTRE III	0,1	0,14
SEMESTRE IV	0,05	0,18
TOTAL	0,52	0,47
PROMEDIO	0,13	0,12
	$e = 0,13/0,12$	
	$e = 1,11$	
	DEMANDA ELÁSTICA	

En cuanto a la elasticidad, obtuvimos un resultado de 1,11, lo que indica que nuestra demanda es elástica. Por lo tanto, nuestros consumidores todavía son sensibles a los cambios en el precio y una variación en este puede afectar en mayor proporción la cantidad demandada.

Frente a este resultado, nuestro objetivo es lograr que la demanda de GAIA Organics se vuelva más inelástica, reduciendo la sensibilidad del consumidor al precio.

Para ello, proponemos estrategias específicas como implementar un programa de recompra, ofreciendo un beneficio después de adquirir cierta cantidad de shampoos; crear una suscripción de reposición.

Donde el cliente reciba el producto de acuerdo con su frecuencia de consumo; y fortalecer la venta de nuestro kit de shampoo sólido, acondicionador y soporte magnético, de manera que el consumidor se integre a nuestro sistema completo de cuidado capilar y no compre únicamente un producto aislado.

También planteamos comunicar de forma más clara que nuestro shampoo de 80 g equivale aproximadamente a tres botellas de shampoo tradicional, para que el cliente compare el rendimiento y no solamente el precio de \$7.

Finalmente, fortaleceremos la fidelización mediante contenido sobre el uso y cuidado del shampoo sólido y beneficios exclusivos para clientes frecuentes. Con estas estrategias buscamos aumentar el valor percibido, la diferenciación y la lealtad hacia GAIA Organics, disminuyendo la facilidad con la que nuestros consumidores sustituyen el producto ante un cambio de precio.