



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**



**ESPECIALIZACION EN PLANIFICACION DESARROLLO Y GESTIÓN DE
PROYECTOS**

**DISEÑO DE PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACIÓN DE UNA LÍNEA
DE VELAS AROMÁTICAS**

**Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en
Planificación Desarrollo y Gestión de Proyectos, presentado por:
Pizzo Useche, Arantza Michelle, CI. V-19.018.005**

**Asesorado por:
Sarache, Xarifa asesor de Trabajo Especial de Grado III
Rivas, Jesús asesor académico**

Caracas, Julio de 2024

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
ESPECIALIZACION EN PLANIFICACION DESARROLLO Y GESTIÓN DE
PROYECTOS**

**DISEÑO DE PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACIÓN DE UNA LÍNEA
DE VELAS AROMÁTICAS**

**Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en
Planificación Desarrollo y Gestión de Proyectos, presentado por:
Pizzo Useche, Arantza Michelle, CI. V-19.018.005**

Asesorado por:
Sarache, Xarifa asesor de Trabajo Especial de Grado III
Rivas, Jesús asesor Académico

Caracas, Julio de 2024

AUTORIZACIÓN

Yo, **Arantza Michelle Pizzo Useche**, mayor de edad, domiciliado(a) en Los Ruices Calle A, Residencia San Jorge, Municipio Sucre, Parroquia Leoncio Martínez, portador(a) de la cédula de identidad número **V-19.018.005**, autor(a) del trabajo especial de grado titulado **Diseño de un plan de negocio para la elaboración de una línea de velas aromáticas**, presentado ante la Universidad Monteávila para optar al título de **Especialista en Planificación Desarrollo y Gestión de Proyectos**, otorgo mi autorización a la Universidad para comunicar públicamente mi obra en su Repositorio Institucional.

Esta autorización es válida para que el trabajo especial de grado sea usado, divulgado y prestado, en formato impreso, digital, electrónico, virtual y para usos en redes, internet, intranet y en general por cualquier formato conocido o por conocer, donde se garantizará:

- El reconocimiento de mi autoría sobre la obra.
- La conservación de la obra entregada a través del Repositorio Institucional.
- La reproducción y/o transformación a cualquier formato, que permita su legibilidad en las diferentes herramientas ofrecidas por las tecnologías de información y comunicación.
- La visibilidad en internet a través de motores de búsqueda, directorios y demás medios de difusión del conocimiento interoperables con el Repositorio Institucional.

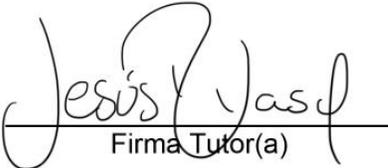
Caracas, 14 de julio de 2024.





CARTA DE ACEPTACIÓN TUTOR(A) TEG

Quien suscribe, _Jesus Alfonso Rivas Frangos_____,
C.I. N° V. 23.710.497____, **ACEPTO SER TUTOR** de la estudiante Arantza
Michelle Pizzo Useche, C.I. N° V 19.018.005____, cursante del semestre II de la
Especialización en Planificación Desarrollo y Gestión de Proyectos (EPDGP)
período 2024-1, en la realización del Trabajo Especial de Grado titulado: “Diseño
de plan de negocio para la elaboración de una línea de velas aromáticas”_; para lo
cual me comprometo a orientarla desde el punto de vista académico, y en
reciprocidad espero que la estudiante siga los lineamientos y sugerencias que se
le realicen, de acuerdo con los requisitos exigidos por el Reglamento de Postgrado
de la Universidad Monteávila.



Firma Tutor(a)

Datos del Tutor(a):

Teléfono: +58-414-1547500

Correo: jrivas@profesor.uma.edu.ve

Fecha: 23-10-2023____

DEDICATORIA

A Dios, quien es mi creador, protector y proveedor, quien me ha ayudado desde que vine a este mundo, a ti Padre por tu infinita Misericordia, Paciencia, Protección, Comprensión y Amor hacia mí y mis decisiones, dedico este proyecto.

A mis Padres, quienes son mi base, mi referencia y parte de quien soy ahora, por ustedes que han trabajado tanto para verme triunfar, a ustedes este logro.

A mi hermana, quien ha sido mi compañera desde que nací, quien a pesar de ser mi lado opuesto, es quien me da un poco de perspectiva en algunas situaciones que lo requiero, por ser mi apoyo y por ser la Madre de mi sobrino hermoso Ciro Tobias.

No menos importante, a mí por atreverme a ir por más, confiar en mí, y tener fe en que sí puedo lograr todo lo que me propongo, a pesar de todos mis miedos e inseguridades, me agradezco y me dedico este logro, por permitirme ir a mi ritmo, hacerlo a mi modo, dejándome ser y evitando juzgarme.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a la Universidad Monteavila por haberme brindado la oportunidad de cursar en sus aulas el pensum completo para obtener mi título y de manera especial, quiero expresar mi profunda gratitud a los siguientes profesores que han jugado un papel fundamental en mi formación:

Profesor Jesús Rojas: Agradezco al profesor Rojas por su invaluable apoyo en la selección de la Universidad Monteavila como mi alma mater. Su guía y experiencia fueron claves en esta importante decisión. Además, le agradezco por sus aportes para el desarrollo de mi Trabajo Especial de Grado (TEG).

Profesora Marcella Prince: Agradezco a la profesora Prince por su cordialidad y por las valiosas herramientas que me brindó durante el transcurso de la carrera. Sus conocimientos y su dedicación han sido fundamentales para mi crecimiento profesional.

Profesora Xarifa Sarache: Agradezco a la profesora Sarache por su paciencia y acompañamiento durante el proceso de ejecución de mi TEG. Su guía y apoyo fueron esenciales para superar los desafíos y culminar con éxito este proyecto.

Tutor Jesús Rivas: Agradezco al tutor Rivas por haberme dedicado parte de su tiempo y conocimientos para la estructuración de mi TEG. Su visión y experiencia fueron de gran valor para el desarrollo del proyecto.

Extiendo mi agradecimiento a todos los profesores que tuve el honor de conocer durante mi camino universitario: Rafael Ávila, Francisco Blanco, Martin Serpa, Alejandro Acosta, Gustavo Bastidas, Karina Odreman, Virgilio González, Eduardo Sinfontes y Ricardo Ciliberto. Sus enseñanzas y aportes han enriquecido mi formación profesional.

CARTA DE APROBACIÓN DE TESIS ESPECIAL DE GRADO



Comité de Estudios de Postgrado Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos

Quienes suscriben, profesores evaluadores nombrados por la Coordinación de la Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos de la Universidad Monteávila, para evaluar el Trabajo Especial de Grado titulado: "DISEÑO DE PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACIÓN DE UNA LÍNEA DE VELAS AROMÁTICAS", presentado por la ciudadana: **ARANTZA MICHELLE PIZZO USECHE**, cédula de identidad N° 19.018.005, para optar al título de Especialista en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, dejan constancia de lo siguiente:

1. Su presentación se realizó, previa convocatoria, en los lapsos establecidos por el Comité de Estudios de Postgrado, el día 12 de julio de 2024, en la sede de la Universidad Monteávila.
2. La presentación consistió en un resumen oral del Trabajo Especial de Grado por parte de su autora, en los lapsos señalados al efecto por el Comité de Estudios de Postgrado; seguido de una discusión de su contenido, a partir de las preguntas y observaciones formuladas por los profesores evaluadores, una vez finalizada la exposición.
3. Concluida la presentación del citado trabajo, los profesores evaluadores decidieron reconociendo el aporte que a la práctica representa este trabajo en la aplicación de los criterios propuestos, otorgar la calificación de Aprobado "A" por considerar que reúne todos los requisitos formales y de fondo exigidos para un Trabajo Especial de Grado, sin que ello signifique solidaridad con las ideas y conclusiones expuestas.

En Caracas, el día 12 de julio de 2024.

Prof. Jesús Rivas
C.I.: 23.710.497

Prof. Xarifa Margarita Sarache Oliveros
C.I.: 6.055.615



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ESPECIALIZACION EN PLANIFICACION DESARROLLO Y GESTIÓN DE
PROYECTOS

DISEÑO DE PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACIÓN DE UNA LÍNEA
DE VELAS AROMÁTICAS

Autor: Pizzo Useche, Arantza Michelle, CI. V-19.018.005

Asesores: Sarache, Xarifa asesor de Seminario
Rivas, Jesús asesor Académico

Año: 2024

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se enfocó en el diseño de un plan de negocios para el lanzamiento de una línea de velas aromáticas en la parroquia Leoncio Martínez del Municipio Sucre, Caracas, Estado Miranda. Este emprendimiento responde a la creciente demanda de velas aromáticas en el mercado mundial y a la ausencia en el mercado nacional, impulsada por los beneficios que estas ofrecen en cuanto a aromaterapia, relajación y creación de ambientes agradables. Para desarrollar el plan de negocios, se llevó a cabo un estudio de mercado que abarcó dos técnicas de recolección de datos: encuestas y análisis documental. Las encuestas permitieron identificar el público objetivo, el tamaño del mercado, las preferencias de los consumidores en cuanto a precio y presentación del producto. El análisis documental proporcionó información relevante sobre el entorno competitivo, las tendencias del mercado y las regulaciones aplicables al sector. Para analizar el entorno del negocio, se empleó la metodología Canvas, la cual permitió identificar los factores clave que inciden en el éxito del proyecto. Adicionalmente, se realizó un análisis técnico-operacional y financiero para determinar la inversión inicial requerida, incluyendo los costos de producción, materiales, mano de obra y otros gastos operativos. El estudio de mercado y el análisis del entorno arrojaron resultados positivos que respaldan la viabilidad del proyecto.

Palabras clave: Velas aromáticas, plan de negocios, estudio de mercado, análisis del entorno, viabilidad del proyecto, canvas.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
CARTA DE APROBACIÓN DE TESIS ESPECIAL DE GRADO.....	vii
RESUMEN	viii
ÍNDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	14
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA	3
1.1 Identificación de Necesidades y/o Problemas.....	3
1.2 Planteamiento del Problema.....	3
1.3 Objetivos del Proyecto	4
Objetivo General.	4
Objetivos Específicos.	4
1.4 Justificación e Importancia.....	4
1.5 Alcance y Delimitación.....	6
1.6 Limitantes.....	6
1.7 Cronograma de elaboración del TEG	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Antecedentes	8
2.2 Bases Teóricas	9
2.2.1 Antecedentes del Mercado de Velas Aromáticas:.....	9
2.2.2 Aromaterapia y Velas Aromáticas:.....	10
2.2.3. Elaboración de Velas Aromáticas:.....	10
2.2.4. Plan de Negocios:.....	10
2.3 Bases legales.....	12
CAPÍTULO III. MARCO CONTEXTUAL	15
3.1 Ventana de Mercado.....	15
3.1.1 Sector de producción –.....	15

3.1.2 Actividad económica.....	15
3.1.3 Producto o servicios.	15
3.1.4 Audiencia o Público consumidor.	15
3.2 Análisis de competidores:	16
3.2.1 Fábrica de Velas Santa Terésa C.A.	16
3.2.2 Velas La estrella C.A.	16
3.2.3 Velas3N, C.A.	16
CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO	17
4.1. Línea de Trabajo.....	17
4.2. Tipo de investigación:	18
4.3. Diseño de Investigación:.....	18
4.4. Población y muestra:	19
4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información:.....	19
4.6. Cuadro de Variables por objetivos	20
4.7. Presentación y análisis de los resultados:	20
Análisis de resultados de la investigación documental de competidores:	21
Análisis de resultados de encuesta:	23
CAPÍTULO V. DESARROLLO Y PROPUESTA	28
5.1 Análisis de la aplicación del Modelo Business Canvas.....	28
5.1.1. Propuesta de Valor.....	28
5.1.2. Socios Clave	28
5.1.3. Actividades Claves	28
5.1.4. Recursos clave.....	28
5.1.5. Relaciones con clientes.....	28
5.1.6. Canales de distribución	29
5.1.7. Segmentos de clientes	29
5.1.8. Estructura de costos.....	29
5.1.9. Flujo de ingresos	29
5.2 Análisis Técnico Operacional y Financiero	29
5.6. Observaciones del análisis financiero.....	39
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	41
6.1 Conclusiones	41

6.2 Recomendaciones	42
REFERENCIAS.....	43
APÉNDICES Y ANEXOS	47
Glosario	52

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfica 1 Localidad.....	47
Gráfico 2 Edad.....	47
Gráfico 3 Sexo.....	47
Gráfico 4 Identificar si conocen el producto.....	48
Gráfico 5 Validación de adquisición de producto.....	48
Gráfico 6 Locales comerciales de adquisición de producto.....	48
Gráfico 7 Uso	49
Gráfico 8 Base preferencial del producto	49
Gráfico 9 Tipo de presentación.....	49
Gráfico 10 Tamaño.....	50
Gráfico 11 Disposición de pago producto pequeño	50
Gráfico 12 Disposición de pago producto mediano	50
Gráfico 13 Disposición de pago producto grande.....	51
Gráfico 14 Distribución área de trabajo	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cuadro de ejecución de proyecto	7
Tabla 2 Análisis de competidores.....	17
Tabla 3 Cuadro de variables por objetivos	20
Tabla 4 EDT (Estructura desglosada de trabajo).....	30
Tabla 5 Inversión inicial - Materia Prima.....	32
Tabla 6 Inversión en equipos, materiales y mobiliario	35
Tabla 7 Cuadro de inversión Consolidada.....	36
Tabla 8 Perfil de Recursos	37
Tabla 9 Cuadro gastos Operativos	38
Tabla 10 Cuadro gastos Operativos	39
Tabla 11 Ingresos Mensuales Estimados.....	40

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se enfocará en el diseño de un plan de negocios para el lanzamiento de una línea de velas aromáticas en la parroquia Leoncio Martínez del Municipio Sucre, Caracas, Estado Miranda. Esta propuesta responde a la creciente demanda de velas aromáticas en el mercado mundial y a la ausencia en el mercado nacional, impulsada por los beneficios que estas ofrecen en cuanto a aromaterapia, relajación y creación de ambientes agradables.

Se inicia con el estudio de mercado que abarca dos técnicas de recolección de datos: encuestas y análisis documental. Las encuestas permitirán identificar el público objetivo, el tamaño del mercado, las preferencias de los consumidores en cuanto a precio y presentación del producto. Por su parte, el análisis documental proporcionará información relevante sobre el entorno competitivo, las tendencias del mercado y las regulaciones aplicables al sector.

Para analizar el entorno del negocio, se emplea la metodología Canvas, la cual permitirá identificar los factores claves que inciden en el éxito del proyecto.

Adicionalmente, se realizará un análisis técnico-operacional y financiero para determinar la inversión inicial requerida, incluyendo los costos de producción, materiales, mano de obra y otros gastos operativos.

El Trabajo Especial de Grado (TEG) se estructura en seis capítulos que detallan la investigación realizada.

El Capítulo I describe la identificación del problema o necesidad que motiva el estudio, plantea el problema central, define los objetivos generales y específicos, justifica la importancia del TEG y delimita su alcance.

El Capítulo II expone el marco teórico, incluyendo los antecedentes, las bases teóricas y legales que sustentan el TEG.

El Capítulo III presenta una breve descripción del marco contextual y la ventana de mercado existente que impulsa el desarrollo del TEG.

El Capítulo IV define el marco metodológico, detallando las herramientas de recolección de datos, la presentación de los datos, las técnicas de proyectos y el cuadro de variables por objetivos.

El Capítulo V desarrolla y analiza los resultados obtenidos luego de aplicar la metodología seguida en el TEG.

Finalmente, el Capítulo VI formula las conclusiones y recomendaciones de acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación.

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA

1.1 Identificación de Necesidades y/o Problemas

Las personas aprecian las velas aromáticas por su capacidad para generar ambientes relajantes, aromaterapia y como elementos decorativos para el hogar; además, se han desarrollado nuevas técnicas y materiales para la fabricación de velas, lo que ha permitido una mayor variedad de diseños y fragancias en el mercado.

En la investigación de Grand View Research. (2023). titulada *“Scented candles market size, share & trends analysis report by product (pillar candles, jar candles, votive candles), by distribution channel (online, offline), by region, and segment forecasts, 2023-2028.”* indica que las velas aromáticas han experimentado un resurgimiento en popularidad, desde el inicio de esta investigación en el 2018 la empresa Grand View Research Inc, ha dejado evidencia sobre el aumento en la demanda de las velas aromáticas a nivel mundial, que va de forma creciente y se pronostica que para el 2028 un aumento significativo en el negocio de las velas aromáticas, La recopilación de esta información fue recolectada en tiendas departamentales, supermercados e hipermercados de América del Norte, Europa y Asia, teniendo como resultado favorable que deja abierto oportunidades en este sector para muchos emprendedores.

1.2 Planteamiento del Problema

Las velas, presentes desde la antigüedad (Katz, 2018), han experimentado una notable evolución a lo largo de la historia. Desde las rudimentarias velas de sebo utilizadas en la Edad Media hasta las sofisticadas velas aromáticas de la

actualidad, su desarrollo ha estado marcado por la búsqueda de mejores materiales, mayor luminosidad y aromas agradables (Fernández, 2022).

En la actualidad, las velas no sólo iluminan, sino que también se han convertido en elementos decorativos, ambientadores y regalos apreciados por su estética y fragancias (The Salcombe Candle Company, 2023). Esta tendencia ha impulsado un crecimiento significativo en la demanda del mercado global de velas aromáticas (Grand View Research, 2023).

A pesar del auge global, el mercado de velas aromáticas en Venezuela aún se encuentra en desarrollo, con un bajo nivel de competitividad en comparación con otros países (Cámara Venezolana de la Industria de la Cosmética y Perfumería, 2023). Esta situación representa una oportunidad para el desarrollo de nuevos emprendimientos en este sector.

1.3 Objetivos del Proyecto

Objetivo General.

Diseñar un plan de negocio para la elaboración de una línea de velas aromáticas.

Objetivos Específicos.

1. Estudiar el mercado de velas aromáticas.
2. Estudiar la factibilidad operativa y financiera para la elaboración de velas aromáticas.
3. Elaborar plan de negocio de la línea de velas aromáticas para su producción y comercialización.

1.4 Justificación e Importancia

El mercado venezolano de velas presenta una oportunidad para el desarrollo de productos innovadores que satisfagan las necesidades y preferencias de un

público que cada vez está más interesado en las propiedades de la vela aromática. Las empresas actuales se enfocan principalmente en velas tradicionales con presentaciones limitadas en cuanto a tamaño, aroma y material, esta tendencia deja sin atender un segmento del mercado que busca velas con características adicionales como la aromaterapia que es una práctica que utiliza aceites esenciales para promover el bienestar físico y mental, también como detalle decorativo debido a que las velas pueden ser un elemento decorativo importante en el hogar, permitiendo a los consumidores personalizar sus espacios y crear ambientes únicos. Es importante destacar que la vela aromática cada vez es más utilizada como herramienta para el bienestar de aquellos consumidores que utilizan las velas con aromas específicos para el manejo de la concentración, el descanso y para la relajación.

El desarrollo de velas que combina, aromaterapia y detalle decorativo permitirá diferenciarse de la competencia tradicional. Esta propuesta innovadora aportará valor al mercado al ofrecer una experiencia única a los consumidores.

El mercado de velas aromáticas y decorativas tiene un alto potencial de crecimiento en Venezuela. La tendencia hacia estilos de vida saludables y la búsqueda de experiencias sensoriales únicas son factores que impulsarán la demanda por este tipo de productos.

Las velas aromáticas y decorativas con enfoque en el bienestar ofrecen diversos beneficios al consumidor, Gibbons, R. (2000), como:

1. Creación de ambientes relajantes y agradables.
2. Personalización del espacio del hogar.
3. Promoción del bienestar físico y mental.
4. Regalo original y significativo.

El desarrollo de esta propuesta puede generar un impacto social positivo al:

1. Promover el emprendimiento y la innovación en el mercado venezolano.

2. Ofrecer una alternativa natural y saludable para el cuidado del bienestar.
3. Generar empleos y oportunidades de desarrollo para la comunidad.

Este trabajo especial de grado busca crear un diseño de plan de negocio para la elaboración de una línea de velas aromáticas ofreciendo una alternativa innovadora que combina aromaterapia, detalle decorativo y bienestar.

1.5 Alcance y Delimitación

El alcance y delimitación de este Trabajo Especial de Grado se centra en el diseño de plan de negocio para la creación de una línea de velas aromáticas, que operará en Venezuela, Estado Miranda, Caracas, Municipio Sucre, Parroquia Leoncio Martínez, espacio geográfico con una población de 63.260 habitantes en un perímetro de 23 km cuadrados.

Este trabajo de investigación alcanzará y estará delimitado en la fase inicial del proyecto, que implica el diseño.

1.6 Limitantes

Acceso a la información: La información sobre el mercado de velas aromáticas en Venezuela puede ser limitada, especialmente en cuanto a datos estadísticos y tendencias del mercado. Esto puede dificultar la realización de un estudio de mercado preciso y la elaboración de un plan de negocio efectivo.

Competencia: El mercado de velas aromáticas en Venezuela es un mercado competitivo, aunque es un rubro que está manejado por pocas empresas nacionales, el acceso de contacto con estas empresas puede ser totalmente limitado dejando una brecha entre la recolección de información del producto en los locales que lo comercializan a la realidad de la estrategia y el tipo de material que utilizan para estos productos.

1.7 Cronograma de elaboración del TEG

	1er Semestre				2do Semestre				3er Semestre					
	Ab 23r	Ma y 23	Ju n 23	Ju l 23	Oct 23	No v 23	Dic 23	Ene 24	Feb 24	Mar 24	Abr 24	May 24	Jun 24	Jul 24
Capítulo I Planteamiento del Problema														
Capítulo II Marco Teórico														
Capítulo III Marco Organizacional														
Capítulo IV Marco Metodológico														
Capítulo V Desarrollo de la Propuesta														
Capítulo VI Conclusiones y Recomendaciones														
Referencias Bibliográficas														

Tabla 1 Cuadro de ejecución de proyecto

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

María G., María G. (2020). Medellín, Colombia, *Estudio De Prefactibilidad Para Producción Y Comercialización De Velas A Base De Soya Para Fines Aromaterapéuticos*. [Tesis de grado para optar al título de Magíster en Gerencia de Proyectos]. Universidad Eafit Departamento De Organización Y Gerencia. En el estudio se pretendía determinar la prefactibilidad de un proyecto de producción y comercialización de velas para aromaterapia. Las Metodologías, implementadas fueron de fuentes primarias y secundarias. Las primarias son las recopiladas directamente por el investigador; pueden ser de forma verbal o escrita, y se pueden obtener de relatos o escritos de participantes en sucesos específicos. Las técnicas que son usadas para las fuentes primarias de información pueden ser: encuestas, cuestionarios, entrevistas y observación. Las secundarias son las fuentes de información que están escritas y han sido recopiladas por quienes la recibieron por fuentes escritas o por alguien que participó de algún suceso. Se encuentran en textos, revistas, documentos, prensa, etc. Esta referencia bibliográfica será un punto de partida para implementar determinada exploración al sector de interés siendo esta como fuente primaria y secundaria de recolección de datos.

Mosquera, A. (2017). Caracas, Venezuela, *Evaluación Comercial De Una Herramienta Web Para La Publicación De Estrategias Comunicacionales De Pequeñas Y Medianas Empresas (Pymes)*. [Tesis de grado para optar al título de Especialista en planificación, desarrollo y gestión de proyectos]. Universidad Monte Ávila. Este trabajo de grado se toma como referencia, evaluar comercialmente si es o no viable el desarrollo y puesta en marcha de una aplicación web mediante la cual pequeños y medianos comerciantes tengan la oportunidad de dar a conocer sus estrategias comunicacionales, sirviendo a su vez como factor de estímulo a la economía venezolana. Para la presente Tesis Especial de Grado estaremos tomando de referencia del Marco Metodológico en el que se propone realizar la

investigación documental y de campo ya que se requiere obtener información del mercado al que va dirigido la propuesta.

Balza, M. (2023). Caracas, Venezuela, *Plan De Negocios Para La Creación De Una Empresa De Suplementos Alimentarios En El Estado Monagas - Venezuela*. [Tesis de grado para optar al título de Especialista en planificación, desarrollo y gestión de proyectos]. Universidad Monte Ávila. Esta investigación estuvo orientada a proponer un plan de negocios para una empresa de suplementos alimentarios en el Estado Monagas, Venezuela. Se toma como referencia el concepto de Factibilidad operacional que consta de aspectos tan importantes como los procedimientos y flujograma de procesos, manejo de recursos y demás acciones de producción del bien o servicio y el nivel de posibilidades de llevarlas a cabo con éxito. Para aplicar dicha factibilidad en el capítulo V, se toma como referencia el Análisis de la aplicación del Modelo Business Canvas , tomando en cuenta que esta será la herramienta utilizada para el desarrollo de la propuesta.

2.2 Bases Teóricas

A continuación se presentan definiciones y conceptos relevantes al proyecto de investigación.

2.2.1 Antecedentes del Mercado de Velas Aromáticas:

2.2.1.1 Crecimiento global: El mercado global de velas aromáticas ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la creciente demanda por productos que brinden bienestar y experiencias sensoriales únicas. (2022; Grand View Research, 2023).

2.2.1.2 Tendencias en Venezuela: En Venezuela, el mercado de velas aromáticas se encuentra en desarrollo, con un gran potencial de crecimiento. Las principales tendencias incluyen la búsqueda de productos naturales, artesanales y con aromas personalizados.

(Cámara Venezolana de la Industria de la Cosmética y Perfumería, 2023).

2.2.2 Aromaterapia y Velas Aromáticas:

2.2.2.1 Definición y beneficios: La aromaterapia es una práctica que utiliza aceites esenciales para promover el bienestar físico y mental. Las velas aromáticas infunden aromas específicos en el ambiente, creando una experiencia sensorial que puede tener diversos beneficios, como la relajación, la concentración o el descanso. (Battaglia, 2018; Tisserand & Young, 2014).

2.2.2.2 Aceites esenciales y sus propiedades: Los aceites esenciales son compuestos aromáticos extraídos de plantas. Cada aceite esencial tiene propiedades únicas que pueden ser utilizadas para diferentes propósitos. (Worwood, A. 1991).

2.2.3. Elaboración de Velas Aromáticas:

2.2.3.1. Materias primas: Las velas aromáticas se elaboran principalmente con cera (parafina, cera de soya, cera de abejas, cera de coco), aceites esenciales, pabilos y colorantes. La elección de las materias primas es fundamental para determinar la calidad, el aroma y la duración de la vela. (Katz, 2018).

2.2.3.2 Técnicas de elaboración: Existen diferentes técnicas para elaborar velas aromáticas, incluyendo el vertido manual, el moldeado y la extrusión. La elección de la técnica dependerá del tipo de vela que se desea elaborar, la cantidad de producción y los recursos disponibles. (Katz, 2018).

2.2.4. Plan de Negocios:

2.2.4.1 Definición y componentes: Un plan de negocios es un documento que describe los objetivos de una empresa, las estrategias para alcanzarlos y los recursos necesarios para su implementación. Los componentes clave de un plan de negocios incluyen el análisis del mercado, la estrategia de marketing, el plan de producción, el plan financiero y el análisis de riesgos. (Sapag & Sapag Chain, 2017).

2.2.4.2 Importancia para el emprendimiento: Un plan de negocios bien elaborado es una herramienta fundamental para el éxito de un emprendimiento. Permite a los emprendedores evaluar la viabilidad de su idea de negocio, identificar los riesgos potenciales y desarrollar estrategias para alcanzar sus objetivos. (Timmons & Spinelli, 2018).

2.2.5. Modelo Business Canvas

2.2.5.1. El modelo canvas: es una herramienta de gestión estratégica que permite analizar y crear planes de negocio de forma dinámica y visual. Gracias a su formato de lienzo, dividido en 9 bloques, ofrece un panorama global y simplificado de la empresa. (Zendesk, 2023)

2.2.5.2. Proceso de construcción plan de negocio Canvas:

2.2.5.2.1. Actividades clave: son las tareas esenciales para ofrecer la propuesta de valor de una empresa a sus clientes. Esto implica analizar lo fundamental para el funcionamiento del negocio, incluyendo sus valores diferenciales y posicionamiento. (Zendesk, 2023)

2.2.5.2.2. Recursos clave: son los recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros necesarios para crear valor para el cliente. Identificar estos recursos es crucial para el plan de negocio Canvas, ya que determina cuáles ya tienes y cuáles necesitas adquirir para ofrecer y comunicar la propuesta de valor. (Zendesk, 2023)

2.2.5.2.3. Red de socios: se refiere a todos los actores que proporcionan los recursos clave para ofrecerle al cliente la propuesta de valor.(Zendesk, 2023)

2.2.5.2.4. Oferta de valor: se refiere a los productos y servicios que ofrece la empresa que satisfacen las necesidades de sus clientes. Es el motivo por el cual el cliente le compra a nuestra empresa y no a la competencia. (Zendesk, 2023)

2.2.5.2.5. Segmento de clientes: es un bloque de contenido que permite identificar en qué tipos de clientes se enfoca la empresa.(Zendesk, 2023)

2.2.5.2.6. Canales de distribución: son aquellos medios que tiene la empresa para hacer llegar la propuesta de valor a sus clientes.(Zendesk, 2023)

2.2.5.2.7. Relaciones con los clientes: Se trata de identificar el tipo de relación que se pretende construir con los segmentos de clientes, la participación que tendrán en la propuesta de valor y la coherencia de esta relación con la comunicación y el posicionamiento de la marca. (Zendesk, 2023)

2.2.5.2.8. Estructura de costos: responde al soporte financiero que requiere la operación de la empresa. Identifica cuáles de esos costos son prioritarios y cuáles no, de acuerdo con el modelo de negocio. (Zendesk, 2023)

2.2.5.2.9. Fuente de ingresos: se refiere a la forma como la empresa será rentable. Por ejemplo, venta de activos o bienes físicos. (Zendesk, 2023)

2.3 Bases legales

El emprendimiento de la elaboración y comercialización de velas aromáticas artesanales se ha convertido en una alternativa atractiva para generar ingresos y desarrollar un negocio propio. Sin embargo, para el éxito a largo plazo, es fundamental conocer y cumplir con las bases legales que regulan este tipo de actividad. En esta tesis especial de grado, se analizarán las bases legales esenciales para un emprendimiento de velas aromáticas artesanales.

2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela:

- **Artículo 98:** Reconoce y garantiza el derecho de todas las personas a la cultura, y establece que el Estado promoverá el desarrollo cultural, el acceso a los bienes y servicios culturales y el estímulo a la creatividad.

2.3.2 Ley Orgánica de Precios Justos: Esta ley establece las normas para la fijación de precios, la protección al consumidor y la regulación de las actividades económicas. Puede ser relevante en términos de establecer precios justos para los productos artesanales y evitar prácticas abusivas en su comercialización.

2.3.3 Ley de Artesanía y Fomento de las Actividades Creativas y Populares:

- **Capítulo I, Artículo 1:** Define el objeto de la ley, que es establecer las normas para la promoción, desarrollo y protección de la artesanía y las actividades creativas y populares.
- **Capítulo II, Artículo 4:** Establece la definición de artesanía y los criterios para su clasificación.
- **Capítulo III, Artículo 8:** Establece la creación del Registro Nacional de Artesanos.
- **Capítulo V, Artículos 14 al 19:** Se refiere a los derechos y deberes de los artesanos, incluyendo la propiedad intelectual sobre sus creaciones y la protección de los derechos culturales y laborales de los artesanos.

2.3.4 Ley de Propiedad Industrial (No específica la artesanía, pero regula los derechos de propiedad intelectual que pueden ser relevantes para los artesanos):

- **Capítulo I, Artículo 1:** Establece el objeto de la ley, que es la protección de las invenciones industriales, marcas, nombres comerciales, lemas comerciales, denominaciones de origen, dibujos y modelos industriales, y otros derechos conexos.
- **Capítulo II, Artículo 5:** Define los requisitos para obtener la protección de una invención industrial.
- **Capítulo III, Artículo 21:** Establece los requisitos y procedimientos para el registro de marcas y nombres comerciales.
- **Capítulo IV, Artículo 23:** Se refiere a los dibujos y modelos industriales y su protección.

5.Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA): Esta ley establece el impuesto que se aplica al valor agregado en cada etapa del proceso de producción y comercialización de bienes y servicios. Es posible que los productos artesanales estén sujetos al IVA en Venezuela, dependiendo de su valor y características.

CAPÍTULO III. MARCO CONTEXTUAL

3.1 Ventana de Mercado

3.1.1 Sector de producción –

El producto va dirigido al sector de velas, decoración de interiores y aromaterapia, debido a que el producto es utilizado para ambientar espacios, creando una atmósfera agradable con propiedades terapéuticas en los hogares o espacios de trabajos, y decorar los espacios interiores ya sea como piezas independientes o como parte de una composición. Es por ello que el sector económico de la vela aromática se encuentra localizado según Paredes, E. (2014) en el sector quinario que básicamente está definido toda actividad relacionada con la cultura, la educación, el arte y el entretenimiento.

3.1.2 Actividad económica.

Bienes de consumo no duradero, sector de velas, decoración de interiores y aromaterapia.

3.1.3 Producto o servicios.

El producto que se quiere desarrollar y ofrecer al público, son velas aromáticas con características específicas como materiales a base de cera de soya con diferentes tipos de aromas a base de aceites esenciales y con la disponibilidad de diferentes formas, tamaños y colores.

3.1.4 Audiencia o Público consumidor.

Mujeres y hombres, de 21 años en adelante, con una base económica estable, que les guste la aromaterapia.

3.2 Análisis de competidores:

En el mercado venezolano se encuentran algunas empresas pioneras en elaboración y comercialización de velas, por lo que se tomaron la referencia de tres (3) empresas con más de 20 años en el mercado venezolano bajo el rubro de velas, tomando en cuenta el tipo de producto que ofrecen y la disponibilidad de dicha marca en los principales mercados de Venezuela como, Farmatodo, Excelsior Gama, Central Madeirense y algunos abastos pequeños en la parroquia Leoncio Martínez. A continuación se describe brevemente la historia de las 3 empresas seleccionadas :

3.2.1 Fábrica de Velas Santa Terésa C.A.

Fundada en 1975, Fábrica de Velas Santa Terésa C.A. es una empresa venezolana con sede en Maracay que se dedica a la fabricación y comercialización de velas, velones y lamparillas. Cuenta con una amplia gama de productos para diversos usos, incluyendo velas decorativas, aromáticas, religiosas y para eventos especiales. La empresa se caracteriza por su compromiso con la calidad, la innovación y la satisfacción del cliente.

3.2.2 Velas La estrella C.A.

Es una empresa venezolana con sede en Caracas que se dedica a la fabricación y comercialización de velas de alta calidad. La empresa se destaca por su uso de materias primas de primera calidad y sus procesos de producción artesanales. Velas La estrella C.A. Ofrece una amplia gama de productos para diversos usos, incluyendo velas decorativas, aromáticas, religiosas y para eventos especiales.

3.2.3 Velas3N, C.A.

Es una empresa venezolana con sede en Maracaibo que se dedica a la fabricación y comercialización de velas para diversos usos. La empresa se caracteriza por su compromiso con la sostenibilidad y el uso de materiales

ecológicos. Velas3N, C.A. Ofrece una amplia gama de productos, incluyendo velas de parafina, velas de soja, velas de abeja y velas aromáticas.

Se anexa cuadro descriptivo:

Razón Social	Tipo de Producto	Tipo de Material utilizado	Mercado de comercialización	Tiempo en el mercado Venezolano	Principales Mercados de Venta.
Fábrica de Velas Santa Teresa C.A.	Velas, Velones, Lamparitas, Lamparitas de olor	Parafina	Nacional	más de 40 años	Farmatodo, Excelsior Gama, Central Madeirense, abastos pequeños.
Velas la estrella, C.A.	Velas, Velones y Lamparitas.	Parafina	Nacional	más de 50 años	
Velas3N C.A.	Velas, Velones, Vela aromática.	Parafina, Cera de Soja, Cera de Abeja. (Combinaciones)	Nacional	26 años	

Tabla 2 Análisis de competidores

CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO

4.1. Línea de Trabajo

El presente trabajo de investigación está orientado al emprendimiento y la creación del plan de negocio para incorporar un nuevo producto al mercado venezolano, específicamente en la parroquia Leoncio Martínez, Municipio Sucre, Miranda, Dpto. Capital, Venezuela. En este sentido y de acuerdo al guía para la elaboración del proyecto de Trabajo Especial de Grado de la Universidad Monteávil (2023), es un proyecto de evaluación financiera que incluye investigación de mercado sobre las velas y velas aromáticas, y los distintos tipos que el mercado ofrece para el diseño del plan de negocio para la creación de la una línea de velas aromáticas.

4.2. Tipo de investigación:

El tipo de investigación que aplica al presente trabajo es de proyecto factible según las normas UPEL (2016), el proyecto factible es definido de la siguiente manera: “...consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos...” (p. 21), pues es un proceso de investigación basado en material documental e información de campo, cuyo objetivo es la elaboración y desarrollo de una propuesta.

4.3. Diseño de Investigación:

El diseño de la investigación para el presente trabajo se considera mixto, ya que implica la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, para lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C. (2018).

El diseño mixto se divide en dos tipos de diseños de investigación, siendo el primero, el diseño documental una modalidad de recopilación de información de fuentes secundarias que permite sustentar bajo previas investigaciones sobre el tema de investigación según Zorrilla (1997) e investigación de campo que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados según Arias (2012)

Bajo los diseños de investigación antes mencionados, se tomará como referencia investigaciones previas acerca de las velas aromáticas y se procederá a recolectar datos por medio de una encuesta digital a los habitantes de la Urbanización Los Ruices ubicado en la parroquia Leoncio Martínez, Municipio Sucre, Miranda, Dto. Capital, para determinar si conocen el producto que en este proyecto refiere, una vela aromática, la frecuencia con la que adquieren el producto, si conocen los beneficios de las velas aromáticas y el monto dispuestos a pagar por ellas.

4.4. Población y muestra:

Como señala Arias (2012) una población de tipo finita, es aquella “...*en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran*” (p.82) y la infinita es aquella que se desconoce el total de elementos que la conforman. Por otra parte, Sierra, citado en Arias (2012) , asevera que una población de tipo finita es aquella inferior a cien mil (100.000) unidades.

La investigación se llevará a cabo en Venezuela, Caracas, Municipio Sucre, parroquia Leoncio Martínez, Urbanización Los Ruices y la población de esta zona es menor a cien mil (100.000) habitantes.

El instituto Nacional de Estadísticas afirma que en el último censo realizado en el 2011 la parroquia de Leoncio Martínez contaba con sesenta y tres mil doscientos sesenta (63.260) habitantes entre hombres y mujeres.

El criterio que se utilizó para delimitar a la población que se tomará en cuenta para el muestreo es el siguiente; mujeres y hombres a partir de los 21 años de edad, geolocalizados en el espacio geográfico elegido para la presente investigación.

Para el presente trabajo se considera que el muestreo no probabilístico por conveniencia, es el más adecuado tomando en cuenta el objeto de estudio, basado en el interés de esta investigación, es decir, la facultad de elegir a voluntad, cuántos integrantes intervendrán en el estudio (Ortega, C.).

4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información:

Para la recopilación de datos se realizó una investigación documental que según Arias (2012), refiere al instrumento de recolección de datos en cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital) que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información, adicionalmente de una encuesta que de acuerdo a Arias (2012) se define como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos; en este proceso de recolección según Navarro (2009) el investigador escoge a su juicio, experiencia, la muestra por considerar, en esta investigación se determinó que la recolección de información se

estará realizando en la Urbanización Los Ruices a los residentes de dicha urbanización, el medio de recolección será de manera virtual, con la intención de tener un mayor alcance de la población de la urbanización, y así poder utilizar dicha información documentada para la investigación.

4.6. Cuadro de Variables por objetivos

Objetivo General Diseñar un plan de negocio para la elaboración de una línea de velas aromáticas					
Objetivos Específicos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Fuentes	Técnicas e Instrumentos
Estudiar el mercado de Velas aromáticas en Venezuela, Estado Miranda, Caracas, Municipio Sucre, Parroquia Leoncio Martínez.	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Valor • Variedad • Público Objetivo • Competidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Valor • Variedad • Competidores 	Investigación de documental y Campo.	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Revisión documental • Observación
Estudiar la factibilidad operativa y financiera de velas aromáticas	Factibilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Costos • Gastos • Ingreso • Rentabilidad • Infraestructura • Equipamiento • Materiales 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura de costos • Análisis de proyección de ventas 	Investigación Documental.	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión documental • Observación
Elaborar plan de negocio de la línea de velas aromáticas para su producción y comercialización	Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Materia Prima • Personal 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de retorno de inversión • Costo unitario • Punto de equilibrio 	Investigación documental	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión documental

Tabla 3 Cuadro de variables por objetivos

4.7. Presentación y análisis de los resultados:

Análisis de resultados de la investigación documental de competidores:

El análisis competitivo mencionado en el capítulo III, que tenía como objetivo dar apertura a la investigación documental, fue llevado a cabo mediante la técnica de observación, en la que se examinó la disponibilidad de las velas comercializadas de las empresas seleccionadas en 6 distintos supermercados y abastos locales, en que se pudo observar que el producto con predominancia son velas tradicionales de material parafina con un peso 20-80grs por empaque y oscilando sus precios entre 1\$ a 5\$.

Adicionalmente se recopiló información sobre las empresas de manera digital, para profundizar las características de tres empresas seleccionadas del sector, y así comprender mejor el panorama competitivo actual:

1. Fábrica de Velas Santa Teresa C.A.

Fortalezas:

- **Amplia experiencia en el mercado:** Santa Teresa tiene una larga trayectoria en la fabricación de velas, lo que les ha permitido desarrollar una sólida reputación y conocimiento del mercado.
- **Amplia gama de productos:** Ofrecen una amplia variedad de velas para diferentes usos, incluyendo velas decorativas, aromáticas, religiosas, y para eventos especiales.
- **Presencia nacional:** Distribuyen sus productos a nivel nacional a través de una red de distribuidores y tiendas minoristas.
- **Precios competitivos:** Ofrecen precios competitivos en comparación con otros competidores en el mercado.

Debilidades:

- **Falta de innovación:** Su oferta de productos no ha mostrado mucha innovación en los últimos años.

- **Débil presencia en el marketing digital:** No tienen una fuerte presencia en las plataformas digitales, lo que limita su alcance a nuevos clientes.
- **Dependencia del canal minorista:** Su principal canal de ventas es el minorista, lo que los hace vulnerables a los cambios en las tendencias del mercado.

2. Velas La Estrella C.A.

Fortalezas:

- **Enfoque en velas artesanales:** Se especializan en la elaboración de velas artesanales de alta calidad, lo que les diferencia de la competencia.
- **Presencia en tiendas exclusivas:** Venden sus productos en tiendas exclusivas y boutiques, lo que les da un posicionamiento premium en el mercado.
- **Fuerte presencia en redes sociales:** Tienen una fuerte presencia en las redes sociales, lo que les permite conectar con su público objetivo y promocionar sus productos.

Debilidades:

- **Producción limitada:** Su producción artesanal limita su capacidad para satisfacer una alta demanda.
- **Precios altos:** Sus precios son más altos que los de la competencia debido a la calidad de sus materiales y su proceso de elaboración artesanal.
- **Falta de presencia nacional:** Su distribución se limita a ciertas regiones del país.

3. Velas3N, C.A.

Fortalezas:

- **Precios bajos:** Ofrecen los precios más bajos del mercado, lo que los hace atractivos para un público sensible al precio.

- **Amplia variedad de productos:** Ofrecen una amplia variedad de velas para diferentes usos, similar a Santa Teresa.
- **Presencia en tiendas de conveniencia:** Distribuyen sus productos a través de tiendas de conveniencia, lo que les da una amplia cobertura geográfica.
- **Estrategia de venta por volumen:** Su estrategia se basa en vender grandes cantidades de velas a bajo precio, lo que les genera altos márgenes de ganancia.

Debilidades:

- **Baja calidad de los productos:** Sus velas son conocidas por tener una calidad inferior a la de la competencia.
- **Marca poco reconocida:** No tienen una marca reconocida en el mercado, lo que dificulta fidelizar a los clientes.
- **Falta de diferenciación:** Su oferta de productos no se diferencia mucho de la competencia, lo que los hace vulnerables a la entrada de nuevos competidores.

En general, la investigación documental permitió determinar qué las oportunidades que se tienen en el campo comercial de las velas de acuerdo a las referencias de estas tres empresas, teniendo una larga trayectoria, es evidente, y que tomando en cuenta las fortalezas y debilidades de estas, se puede adecuar este diseño de línea de velas aromáticas para el éxito del mismo en el mercado local, igualmente es necesario evaluar el resultado de la encuesta para comprender mejor las necesidades, preferencias y hábitos de compra del cliente potencial en la zona delimitada para este trabajo especial de grado.

Análisis de resultados de encuesta:

La encuesta fue realizada en la Urbanización Los Ruices bajo la técnica no probabilística por conveniencia, utilizando la herramienta de formulario de google (formulario digital) distribuido el link por grupos de whatsapp de la comunidad tomando en cuenta las limitantes mencionadas en el capítulo II, esta recolección

tuvo un recuento de 18 respuestas entre hombres y mujeres, con edades comprendidas entre 30 años de edad en adelante.

Los datos cualitativos de la encuesta estuvieron representados por las preguntas utilizadas (*desglosadas en el siguiente párrafo*), para poder llegar a los resultados cuantitativos de estas, permitiendo así manejar % de preferencias y obtener una guía según estas respuestas para la investigación y el diseño del plan de negocio para la creación de velas aromáticas.

Las preguntas que estuvieron presentes en la encuesta fueron las siguientes:

1. ¿Usted vive en la Urbanización Los Ruices?

Esta pregunta busca validar que los encuestados se encuentren verdaderamente dentro de la zona delimitada para esta investigación, así poder tomar las respuestas de los encuestados que si se encuentran dentro de esta delimitación geográfica para este proyecto.

2. ¿Cuál es su edad?

Al solicitar esta información, se requiere dilucidar cuál es el rango de edad de las personas que responden la encuesta y el rango de edad de las personas interesadas, para definir a qué tipo de cliente se va a comercializar las velas aromáticas.

3. Sexo

Determinar el sexo permitirá ver el enfoque al cual se puede llevar acabo la creación del producto.

4. ¿Conoce las velas Aromáticas?

La pregunta se hizo con la intención de identificar si los encuestados conocen sobre el producto del cual se investiga en este proyecto para determinar si es un espacio geográfico limitante para la comercialización del producto.

5. ¿Ha comprado velas aromáticas? ¿Con qué regularidad?

La pregunta busca identificar la dinámica de compra de este tipo de producto, para evaluar si la periodicidad es atractiva para el plan de negocio.

6. ¿Donde compra velas Aromáticas?

El tener conocimiento de los lugares donde regularmente el encuestado adquiere velas aromática, permite identificar a qué tipo de minoristas es atractivo el

7. ¿Cuál es el uso que le da a las Velas Aromáticas?

Determinar su uso permitirá ver el enfoque al cual se puede llevar acabo la creación del producto.

8. Si pudieses escoger entre una Vela a base de petróleo o una vela orgánica (*amigable con el medio ambiente*) ¿Cuál sería tu elección?

Las respuestas que se reciban de esta elección, podrá ser de apoyo en la viabilidad del material que se utilizará para la creación del producto.

9. ¿Prefieres una Vela Aromática en un envase o como una figura?

Determinar la preferencia de presentación de la vela permitirá ver el enfoque al cual se puede llevar acabo la creación del producto.

10. ¿En qué tamaño prefieres las velas Aromáticas?

Las respuestas que se reciban de esta elección, podrá ser de apoyo en la viabilidad tamaño mas come que se utilizará para la creación del producto.

11. ¿Qué monto está dispuesto a pagar por una Vela Aromática Pequeña?

La consulta con respecto a los precios aproximados de una vela pequeña busca validar cuánto está dispuesto el cliente a pagar por el producto con ciertas características que lo determinan como vela pequeña.

12. ¿Qué monto está dispuesto a pagar por una Vela Aromática Mediana?

La consulta con respecto a los precios aproximados de una vela mediana busca validar cuánto está dispuesto el cliente a pagar por el producto con ciertas características que lo determinan como vela mediana.

13. ¿Qué monto está dispuesto a pagar por una Vela Aromática Grande?

La consulta con respecto a los precios aproximados de una vela grande busca validar cuánto está dispuesto el cliente a pagar por el producto con ciertas características que lo determinan como vela grande.

En base a las preguntas antes desglosadas y a la actividad de recolección de información mediante la herramienta digital, se generaron los siguientes resultados:

El 92% de los encuestados están dentro de la zona de residencia en la que se tiene delimitado este proyecto, siendo un 8% el que no se encuentra residenciado en la urbanización de Los Ruices. El 88% es de sexo femenino y 12% de sexo masculino.

El 92% de los encuestados conocen que es una vela aromática, mientras que un 8% desconoce sobre el producto consultado.

Un 44% ha indicado que algunas veces compra velas aromáticas, seguido de un 24% indicando que rara vez lo adquieren, un 20% nunca las ha comprado y un 12% que compra el producto a menudo.

El mayor grupo de compradores potenciales se encuentra entre los 31 años en adelante, seguido por los de 15 años a los 30 años; De este grupo de compradores entre 31 años en adelante, el 80% son de sexo femenino y 12% del sexo masculino.

La mayor cantidad de encuestados (72,6%), adquieren sus velas aromáticas en Supermercados como (Excelsior, Central Madeirense, Plazas, Bimas, Tijerazo, entre otras cadenas), seguido de tiendas especializadas con un 31,8%, un 22,7% en páginas web o redes sociales y un 4,5% de talleres.

El tipo de uso que les dan a las velas aromáticas se distribuye en, decorar y ambientar espacios con un 56.5% siendo el tipo de uso más común dentro de los encuestados, seguidamente de todas las anteriores con 34,8% y rutinas de salud mental y física (yoga, meditación) y como detalle/ regalo para una persona con 4.5% cada una.

Ante la consulta de la base de cera de preferencia, un 100% de los encuestados se inclinan por una vela orgánica es decir a base de cera vegetal y la presentación de la misma tiene más preferencia en envases con un 60% y de figura/pilar con un 40%.

En respuesta a la pregunta sobre la preferencia del tamaño de la vela, la mayoría se inclinó por las velas medianas con el 64%, seguido de las velas pequeñas con 24% y con un 12% las velas grandes.

En cuanto a margen de precios, el precio dispuesto a pagar por una vela pequeña se situó en 83,3% de 1\$ a 3\$ y 16,7% de 3\$ a 4\$.

El precio que los posibles consumidores de velas están dispuestos a pagar es de 5\$ a 6\$ por producto y la totalidad de las respuestas fue del 100% .

Y las velas de tamaño grande fueron de 66,77% de 16\$ a 20\$ y 33,3% de 9\$ a 15\$.

En base a estos resultados se pudo definir que la población objetivo son mujeres de 31 a más años de edad, con nociones base sobre las propiedades de la vela aromática, e inclinaciones en su uso para decorar y ambientar espacios, la preferencia entre el tamaño mediano y una disposición de pago se encuentra posicionada entre 5 - 6\$ por cada una, con un peso aproximado entre 100-150 grs bajo una presentación de envase y elaborado bajo material orgánico, permite ver una ventana de oportunidad para la prueba el enfoque de un primer modelo que pudiese elaborarse en su primera fase de producción y posterior comercialización.

CAPÍTULO V. DESARROLLO Y PROPUESTA

En el presente capítulo se desarrolla en base a la información recopilada en el capítulo anterior y la herramienta seleccionada (Lean Canvas), para evaluar la factibilidad del diseño de un plan de negocio para la elaboración de una línea de velas aromáticas.

5.1 Análisis de la aplicación del Modelo Business Canvas

5.1.1.Propuesta de Valor

Elaboración de velas aromáticas. Para el uso y disfrute en espacios cerrados.

5.1.2.Socios Clave

Proveedores de materia prima, supermercados y abastos locales, abastos locales.

5.1.3.Actividades Claves

Producción velas aromáticas

5.1.4.Recursos clave

La inversión de capital, es primordial para poder iniciar operaciones y adquirir lo mínimo básico para el arranque de este proyecto, tomando en cuenta los resultados de la investigación de mercado, las características de la línea de velas será de una materia prima ecológica como la cera vegetal, aceites aromáticos, adicionalmente de la adquisición de la materia prima complementaria para la producción como la tecnología, maquinaria, servicios básicos y personal.

5.1.5.Relaciones con clientes

Promociones, ofertas vía internet con una campaña de marketing.

5.1.6. Canales de distribución

Supermercados locales, RR.SS (redes sociales), whatsapp y página Web mediante marketing digital.

5.1.7. Segmentos de clientes

Personas de 31 años en adelante, sobre todo mujeres que desean ambientar sus espacios y darle un toque personal a sus áreas familiares, oficina o salas de servicios.

5.1.8. Estructura de costos

Se toma en cuenta los costos de logística y adquisición de los equipos y materiales, los costos variables como son los de producción y los costos fijos, que son los salarios, servicios, alquiler e impuestos.

5.1.9. Flujo de ingresos

Inversión de Capital. Ventas de velas aromáticas. Asociaciones con cadenas de supermercados.

El análisis detallado realizado con la herramienta Lean Canvas tiene como objetivo evaluar y definir la propuesta de valor del negocio de velas aromáticas. A partir de los resultados obtenidos, se podrá diseñar un plan de negocios sólido que detalle estrategias para alcanzar los objetivos establecidos, optimizar los recursos y maximizar la rentabilidad del negocio.

5.2 Análisis Técnico Operacional y Financiero

Es una herramienta importante y fundamental para la toma de decisiones informadas en el ámbito empresarial. Su objetivo principal es evaluar la viabilidad y rentabilidad de una inversión, proporcionando información que permite determinar si un proyecto es o no una oportunidad. (*Sapag, N., & Sapag, R. 2010*)

El desglose de todo el procedimiento operativo para la elaboración de la línea de velas aromáticas, permitirá establecer un flujo de trabajo en el que se podrá identificar, lo mínimo requerido para elaborar las velas, es decir la materia prima mínima para el inicio de operaciones, como los implementos de mobiliario, Tecnológicos y de Recursos Humanos para el inicio y su posterior actividad productiva.

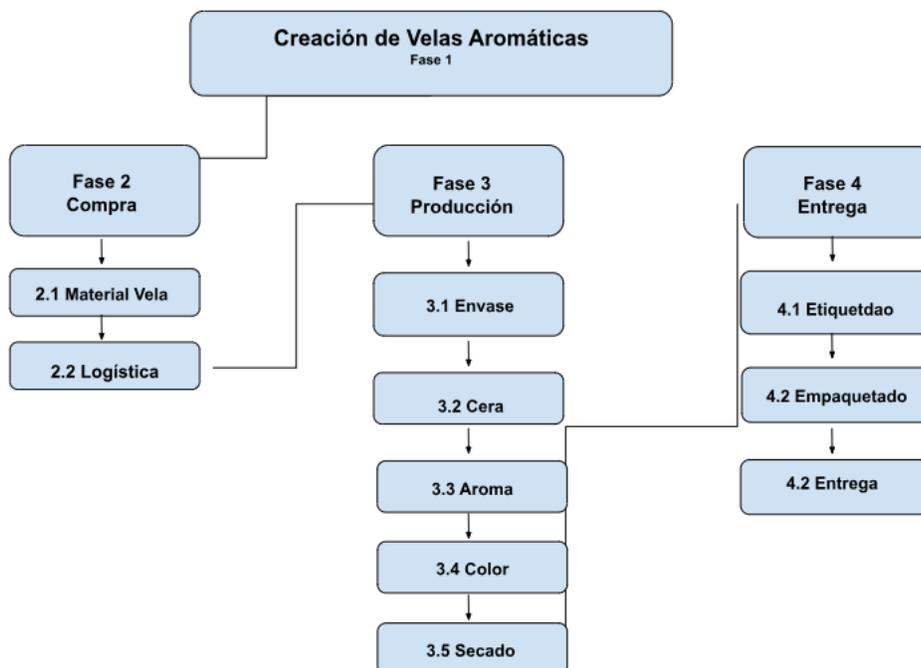


Tabla 4 EDT (Estructura desglosada de trabajo)

El espacio de producción debe contar con todos los servicios básicos como electricidad, Aseo urbano, Agua e Internet. adicionalmente de empresas de logística cercanas a la dirección de producción. El espacio debe contar con 5mtr2 . Fácil acceso y de ubicación céntrica preferiblemente, con opción a extensión de espacio. En la ciudad de Caracas, Miranda, Los Ruices.

Tomando en cuenta el espacio para la producción de la línea de velas aromáticas, inicialmente se podría producir una cantidad de 400 unidades de velas en envases y 40 unidades de velas de pilar, mensualmente.

Para que estas cantidades de velas puedan ser producidas, es necesario

contar con varios profesionales, como principal una (1) persona para el manejo de los procesos administrativos, como lo son adquisición de materia prima, seguimiento de inventarios para reposición, facturación, cobranza, creación de reportes de estados financiero, entre otros procedimientos requeridos para el funcionamiento administrativo del proyecto, seguidamente una (1) persona de marketing encargada de movilizar las cuentas de redes sociales para la promoción de los productos y así dar a conocer la marca, los productos, sus propiedades y expandir el alcance de la marca en otras zonas, permitiendo tomar los resultados arrojados en el alcance a nivel publicitario y las interacciones por redes sociales, para la evaluación de la posible expansión del área de producción para producir más cantidades de velas aromáticas en un futuro, una (1) persona de operaciones que estará encargada de elaborar directamente las velas aromáticas con las especificaciones del producto que saldrá al mercado, esta persona estará encargada de todo el proceso de producción y entrega de acuerdo a la estructura de desglose de trabajo generado en el capítulo V, y una (1) persona encargada de las ventas, para cumplir los márgenes de ventas de toda la producción para que el mismo pueda crear conexiones con algunos de los supermercados y abastos locales para abarcar la meta de venta, que es el 100% de la producción.

Tomando en cuenta que este proyecto está en inicio y que la cantidad que se abordará en la producción es manejable, se establecerá un sueldo base, en el que el profesional estará trabajando bajo un horario aproximado de 60 horas mensuales siendo 3 horas diarias, 5 días a la semana, que podrá muy bien ser distribuidas por el profesional de acuerdo a sus preferencias, el punto focal de esta dinámica es en base a la flexibilidad de ejecución de los procedimientos, tomando en cuenta que los perfiles administrativo y de operaciones trabajarán desde el espacio alquilado para la ejecución de la línea de producción de velas y los demás perfiles podrán manejarse de manera remota. En el capítulo V se desglosan los sueldos y salarios y se explicará sobre la diferencia de cada uno.

Inversión inicial - Materia Prima

La inversión mínima requerida de materia prima para el inicio de elaboración de 400 velas de envase y 40 velas de pilar sería la siguiente:

Activo	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Cera alta fusión	2	\$155	\$310*
Esencia de Lavanda	25	\$10	\$250*
Colorantes varios	2	\$16	\$15*
Mecha y pestañas de mechas	5	\$9	45\$*
Centrador de mecha	3	\$7	\$21
Envases	10	\$26	\$260*
Molde de Silicon	1	\$23	\$23
Etiqueta Informativa	2	\$5	\$10*
Caja decorativa	440	\$0,5	\$220*
Bolsa decorativa	440	\$0,2	\$8,8*
Serv. Logística	1	\$350\$	\$350*
Total inversión			\$1.512,8

Tabla 5 Inversión inicial - Materia Prima

Se hará la adquisición de la cera vegetal que en este caso será de soya de alta fusión, tomando en cuenta sus características y propiedades, mayor

durabilidad, lo cual es ideal para velas aromáticas en recipientes, ya que ofrece mayor resistencia, y cuenta con un desmoldado sencillo, permitiendo crear velas desmoldables sin necesidad de usar un mejorador de quemado. Las adquisiciones serán 2 unidades de 45lb que en kilogramos se representa por 40.82kg, para abarcar la producción mensual. El proveedor elegido para esta materia prima es *American Soy Organics*, tomando en cuenta que va alineado al tipo de material que se quiere emplear en la fabricación de la línea de velas, su variedad de productos en materia prima para la fabricación de velas, la calidad del producto que se puede identificar en su página de ventas de *Amazon USA* tomando en cuenta los reviews del producto, la disponibilidad del tipo del producto con las características y el costo del mismo.

La esencia con la cual se empezará a crear la línea de velas es Lavanda por sus propiedades aromaterapéuticas de acuerdo a varias investigaciones en el que es utilizada además de cómo antibacteriana también como tratamiento de trastornos del sistema nervioso central y del insomnio. *Adaszynska M, Swarcewicz M, Dzieciol M, Dobrowolska A (2019 - 2003) y Buchbauer G, Jirovetz L, Jäger W (1991)*.

Adicionalmente se ha proyectado según investigaciones que el aceite de lavanda tendrá un alza de 7.2% bajo el estudio del período de 2023 / 2030. *Value Market Research (2023)*. El proveedor elegido por su calidad y precio mercado es *Brooklyn Botany* con 118 ml de esencia natural.

El colorante será adquirido con el proveedor *YRYM HT* , dos paquetes de 7 colorantes cada uno, con característica líquida de carácter vegetal.

Las mechas de 8" y pestañas de mechas vienen en paquetes de 100 und por lo que serán adquiridos al proveedor *Ohcans*, por calidad y precio una cantidad de 5 paquetes, de material de algodón prensado en cera para su posterior forma homogénea.

El centrador de mecha será de acero inoxidable , se adquirirán 3 paquetes de 20 unidades cada una, para un total 60 unidades de centradores y será adquirido por el proveedor *ABK* debido a su calidad y precio.

Los envases fueron elegidos de acuerdo a la recolección de datos de la encuesta, con un tamaño de 7" transparentes de vidrio con tapa de corcho, 40 unidades por caja, siendo un total de 10 cajas de envases de vidrio para las velas de envase, el cual será adquirido al proveedor *Syntic* por su calidad y precio.

Los moldes para las velas de pilar fueron seleccionados por tipo de velas de pilar más demandados según estudio de mercado en plataformas de RR.SS (redes sociales) como en proveedores de velas aromáticas como *@_comfyhome* y *@luma.candle*, se adquirirán al proveedor de moldes de silicone *NICAVKIT*, por su variedad, tamaño y precio, la cantidad de moldes son 6 unidades por paquete.

Las etiquetas informativas, que serán utilizadas para la descripción del producto y la etiqueta de advertencia será adquirido al proveedor *Zonon*, por su calidad y precio, el total de adquisición es de 2 paquetes de 240 unidades cada uno, siendo un total de 480 und. de etiquetas.

Cabe destacar que estos proveedores fueron localizados por la página de venta de la empresa Amazon en USA, la cual se utilizó como herramienta de búsqueda y comparación de calidad y precios de los distintos tipos de materiales requeridos para la elaboración de la línea de velas aromáticas.

La empresa seleccionada luego de hacer algunas pruebas de envíos personales y de acuerdo a los reviews de sus clientes sobre sus servicios es la empresa GM Envíos, por su confiabilidad, orden y precio.

Inversión inicial de Equipos, Materiales y Mobiliario

Material	Costo
Laptop Hp 2023. i7. 16gb Ram. 512gb SSD	\$600
Escritorio ajustable eléctrico	\$200
Impresora EPSON ET-3760	\$250
Mesón de madera	\$150
Silla Ergonómica	\$120

Derretidor de Cera	\$100
Entrepaños de acero	\$100
Router Wifi TP-Link AC 1750	\$70
Cortadora	\$30
Termómetro	\$11
Agenda / Bloc de Notas	\$10
Peso	\$5
Lápices / Lapiceros	\$5
Tijeras	\$5
Paleta Removedora	\$3
Paños	\$2
Total	\$1.661,00

Tabla 6 Inversión en equipos, materiales y mobiliario

La Laptop Hp 2023. i7. 16gb Ram. 512gb SSD será adquirida desde la página de Amazon USA, al proveedor directamente HP, las características de la laptop cumplen con el requerimiento base de un equipo de computación para llevar los diferentes procesos administrativos, de ventas, gerencial y operativos requeridos, igualmente la impresora EPSON ET-3760 será adquirida mediante la página de venta de Amazon USA con el proveedor EPSON, debido a su versatilidad y a la disponibilidad de un ecotank para la tinta que permitirá ahorrar de manera eficiente el uso de la tinta y economiza el gasto de reposición de la misma por su capacidad de ahorro en sus impresiones y su actualizado sistema de enlace, mediante bluetooth permitiendo tener la facilidad de uso desde cualquier dispositivo como Laptop, SmartPhone y Tablets, para hacer de este equipo un uso eficiente y práctico. (Versus)

El escritorio de ajustable eléctrico será adquirido por la página de venta Amazon USA , al proveedor BANTI , tomando en cuenta la versatilidad del escritorio permitirá el uso según lo requerido en el espacio al que será colocado, permitiendo

la adaptabilidad para trabajar sentado o de pie luego de largas horas de trabajo para mitigar la presión lumbar por el sedentarismo evitando así una consecuencia a largo plazo por el sedentarismo y las largas horas de jornada. *Velazque, C.(2021)*

El mesón de madera, la silla ergonómica, entrepaños, peso, termómetro, blocks, cortadora, lápices y lapiceros, tijeras, paleta removedora y paños serán adquirido en la cadena de tiendas Ferreterías EPA, en el que se localizar todas estas herramientas a buenos precios y calidad, todos estos productos son requeridos para la fabricación y el almacenaje de las velas fabricadas como lo son el mesón de madera y los entrepaños, la silla será una parte del espacio administrativo donde se localiza el escritorio, el peso, termómetro, paleta removedora y paños será utilizados para el proceso de producción y el block, lápices, lapiceros, tijeras serán para uso administrativo.

Cuadro de Inversión Consolidada

En el presente cuadro se sumará el total de la inversión final de materia prima y la inversión de equipos, materiales y mobiliario, para tener el total del monto requerido para la adquisición de estos dos rubros:

Descripción	Monto en Divisas Americanas
Inversión inicial Materia prima	\$1.512,80
Inversión Equipos, Materiales y Mobiliario	\$1.661,00
Total	\$3.173,80

Tabla 7 Cuadro de inversión Consolidada

Para que se pueda tener en cuenta cómo estará distribuido el espacio en alquiler para la producción se identifica a continuación el porcentaje que tomará cada área del espacio de 5mt²:

Distribución del área de trabajo

1. Área Administración — 10%
2. Área Operativa — 50%
3. Área de Almacén — 40%

Recursos Humanos

Personal	Cantidad	Salario Unitario	Salario Mes
Personal Administrativo	1	\$250	\$250
Personal de Marketing	1	\$80	\$80
Personal Operativo	1	\$100	\$100
Personal de Ventas	1	\$100	\$100
TOTAL SUELDOS			\$530,00

Tabla 8 Perfil de Recursos

Los sueldos y salarios acá desglosados son resultado del promedio de una investigación en páginas de trabajo como LinkedIn y Glassdoor para los diferentes perfiles requeridos, en Venezuela.

En el cuadro de recursos, se desglosa quiénes estarán bajo la figura de sueldos, siendo una remuneración fija y periódica que recibe un trabajador por sus servicios, independientemente de las horas trabajadas. Como el Personal Administrativo, Personal de Marketing, Personal Operativo. Y el personal de ventas será el único perfil que se maneja por remuneración variable, ya que estará recibiendo un sueldo base y percibirá el 1% del monto total ventas netas que concrete.

Ya que es importante tener en cuenta el monto total de los gastos básicos y primordiales para la operatividad del proyecto se elabora un cuadro donde identifica el gastos de oficina y los gastos operacionales:

Gastos Operativos

Descripción	Montos en Divisas Americanas
Gastos de Oficina:	\$100,00
Alquiler	\$50,00
Servicios básicos	\$50,00
Gastos Operacionales	\$1.368,80
Materia Prima	\$1.368,80
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$1.468,80

Tabla 9 Cuadro gastos Operativos

Los gastos de oficina están desglosados en los siguientes ítems:

Alquiler: El espacio que se alquilará se encuentra ubicado en la Calle A de los Ruices, Residencia San Jorge, Piso 2, Apt. 2E, zona de balcón de apartamento de unos 5 mt², en inicio será un alquiler de 50\$ mensuales, por un año, dependiendo del crecimiento del proyecto se evaluará adquirir un espacio más de este apartamento.

Servicios Básicos: están comprendidos en Electricidad, Aseo urbano, Agua e Internet.

Los gastos operacionales se desglosan de la siguiente manera:

Materia prima: es el monto total de la suma de la cera de alta fusión, la esencia de lavanda, colorante varios, mecha y pestañas de mechas, envases, etiqueta informativa, caja decorativa, bolsa decorativa, y el 70% del servicio de logística ya que esto será para el transporte por la reposición de la materia prima. (En el cuadro de **Inversión inicial - Materia Prima** están identificados con un asterisco (*) en el monto total, para dar referencia de donde proviene los montos tomados para este cálculo)

Cuadro de gastos operacionales totales

Descripción	Montos en Divisas Americanas
Gastos de Recursos Humanos	\$530,00
Gastos Operativos	\$1.468,80
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$1.998,80

Tabla 10 Cuadro gastos Operativos

En el presente cuadro se totaliza el gasto de personal, que es la suma de los sueldos y el salario de los siguientes perfiles personal administrativo, personal de Marketing y personal de ventas y los gastos operaciones que es el monto total de los gastos de oficina y gastos operacionales descritos en la Tabla 6. Cuadro gastos operativos.

5.6. Observaciones del análisis financiero

Se debe contar con una inversión inicial no menor de \$3.803,80 para dar inicio al proyecto, incluyendo el fondo de contingencia que sería el 20% del total de la inversión inicial, es decir una inyección de capital inicial de \$4.564,56.

Los cálculos obtenidos son montos aproximados de acuerdo al sondeo que se hizo desde las páginas de ventas de las empresas (*Amazon USA, Ferretería EPA, CA.*) através las cuales se adquirirá estos productos de materia prima, equipos, materiales y mobiliario, tomando en cuenta las diferentes variedades de marcas, precios y calidad, que ofrecían y haciendo un promedio entre 4 opciones disponible en dichas páginas, tomando como característica principal para la selección, la calidad y el precio.

Ingresos

Para que sea sostenible y sustentable este proyecto, tomando en cuenta los datos del censo nacional de población y vivienda que estima una población para el estado Miranda, ciudad Caracas, municipio Sucre, parroquia Leoncio Martínez del (2011) con una población de 63.260, censo de población habitantes en un perímetro

de 23 km cuadrados. Se considera atender inicialmente de acuerdo a la capacidad teórica de producción un total de 440 habitantes, que representa el 0,00695% de la población que mayormente es femenina, lo cual aproximadamente significa clientes potenciales, que a razón de 5\$ por las velas de pilar y 6\$ por las velas de envase como precio de venta, por una vela mediana de 100 grs de cera vegetal con sus complementos para el producto final , como aroma, mecha entre los demás productos para el acabado de la vela. Permitiendo un ingreso mensual de 2.464\$ y siendo un monto anual de \$29.568.

DESCRIPCIÓN	DATOS
Población de Miranda, Sucre	600.351 hab.
Población Leoncio Martínez	63.260 hab.
Mercado objetivo (0,00695%)	440 hab.
Precio de Venta Vela de Pilar	5\$
Precio de Venta Vela de Envase	6\$
Total ingresos estimados Velas Pila (176 und)	\$880
Total ingresos estimados Velas de Envases (264 und)	\$1.584
TOTAL DE VENTAS MENSUALES	\$2.464

Tabla 11 Ingresos Mensuales Estimados

Tomando en cuenta que mensualmente para que la producción de la línea de velas aromáticas se mantenga, se debe tomar del ingreso mensual \$1.998,80, para cubrir la compra por la reposición de materia prima, sueldos y salarios, alquiler y gastos de servicios básicos, quedando una utilidad de \$465.20 , de los cuales el 25% se tomará como provisión para cualquier eventualidad con la producción y el restante 75% se abonará para retorno de capital, permitiendo que el retorno total por la inyección de capital inicial, sea pagado en 13 meses efectivos.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

La presente investigación, permitió identificar a través de herramientas de recolección e instrumentos como encuestas, al consumidor objetivo y las características del producto ideal para la línea de velas aromáticas. Se determinó el perfil del comprador potencial, incluyendo preferencias de tamaño, presentación y precio dispuesto a pagar, y mediante el método de observación se recopiló información acerca de los productos de velas que comercializan en la zona, el tipo de material utilizado y el costo de estos productos en supermercados y abastos locales. La información obtenida del estudio de mercado fue crucial para el diseño del plan de negocio para la línea de velas aromáticas, asegurando que se satisfagan las necesidades y expectativas del público objetivo en la parroquia Leoncio Martínez.

Para iniciar las operaciones del emprendimiento, se realizó un análisis técnico, operacional y financiero en el que se desarrolló en detalle los requerimientos para adquirir el inventario inicial de materia prima, mobiliario, tecnología y cubrir los gastos operativos necesarios para la producción de las velas aromáticas en la parroquia Leoncio Martínez. El resultado de esta, arrojó un monto de inversión inicial de \$4.564,56, adicionalmente se elaboró una proyección de ventas que atienda a 440 habitantes de la parroquia Leoncio Martínez, representando el 0,00695% de la población total de acuerdo a la disponibilidad del espacio técnico operacional donde se generará la producción de las velas, en el que a razón de la investigación de mercado previa y el plan de negocio diseñado a raíz de esta última, se ha establecido un precio de venta de \$5 para las velas de pilar y \$6 para las velas de envase, con el fin de generar ingresos mensuales de \$2.464,

suficientes para cubrir los costos de producción y amortizar el capital inicial, así permitiendo retornar en su totalidad el capital invertido en 13 meses.

Es por ellos que de acuerdo a los resultados arrojados por el estudio de mercado, que como consecuencia permitió elaborar el diseño de plan de negocio para la fabricación de velas aromáticas y el resultado del estudio de factibilidad técnica, operacional y financiera, se define la producción de velas aromáticas viable.

6.2 Recomendaciones

Se recomienda investigar sobre lo necesario para la creación de una empresa bajo la figura de persona jurídica, para poder tener oportunidades en el mercado venezolano y poder contar con la apertura de distribución del producto en abastos y supermercados, y agregar los gastos asociados a esta investigación para determinar el monto total requerido para la puesta en marcha del proyecto.

Buscar un inversor, para la puesta en marcha de la producción de la línea de velas aromáticas.

Trabajar en una estrategia de marketing digital para promocionar el producto con el objetivo de conectar con los clientes potenciales y generar resultados que permitan ampliar el alcance de ventas.

Se espera que estas investigaciones futuras contribuyan a un mayor desarrollo de este emprendimiento en el sector de las velas aromáticas.

REFERENCIAS

Grand View Research. (2023). Scented candles market size, share & trends analysis report by product (pillar candles, jar candles, votive candles), by distribution channel (online, offline), by region, and segment forecasts, 2023-2028. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/scented-candles-market>

The Salcombe Candle Company. Re:The History of Candle Making. <https://www.salcombecandlecompany.com/thehistoryofcandlemaking>

Gibbons, R. (2000). El poder sanador de las velas aromáticas. Llewellyn Worldwide

María G., María G. (2020). Medellín, Colombia, *Estudio De Prefactibilidad Para Producción Y Comercialización De Velas A Base De Soya Para Fines Aromaterapéuticos*. [Tesis de grado para optar al título de Magíster en Gerencia de Proyectos]. Universidad Eafit Departamento De Organización Y Gerencia.

Cáceres, E. (2020). Caracas, Venezuela, *Diseño De Un Modelo De Negocios Para La Comercialización De Sistemas Integrados De Generación De Energía Eléctrica En Instalaciones Hasta 500kw*. [Tesis de grado para optar al título de Especialista en planificación, desarrollo y gestión de proyectos]. Universidad Monte Ávila.

Balza, M. (2023). Caracas, Venezuela, *Plan De Negocios Para La Creación De Una Empresa De Suplementos Alimentarios En El Estado Monagas - Venezuela*. [Tesis de grado para optar al título de Especialista en planificación, desarrollo y gestión de proyectos]. Universidad Monte Ávila.

Mosquera, A. (2017). Caracas, Venezuela, *Evaluación Comercial De Una Herramienta Web Para La Publicación De Estrategias Comunicacionales De Pequeñas Y Medianas Empresas (Pymes)*. [Tesis de grado para optar al título de Especialista en planificación, desarrollo y gestión de proyectos]. Universidad Monte Ávila.

Battaglia, S. (2018). The complete guide to aromatherapy (3rd ed.). London: Singing Dragon.

Cámara Venezolana de la Industria de la Cosmética y Perfumería. (2023). Informe del mercado cosmético venezolano 2022. Caracas: CAVIP.

Katz, J. (2018). The ultimate guide to making and using aromatherapy candles. New York: Skyhorse Publishing.

Pérez, J. M. (2022). *Análisis del mercado de velas aromáticas en el municipio Sucre, Venezuela*. Tesis de grado, Universidad Central de Venezuela, Caracas, Venezuela.

Zendesk. (2023). ¿Qué es el modelo Canvas? 9 cuadrantes clave para tu negocio. Zendesk. <https://www.zendesk.com.mx/blog/modelo-canvas-que-es/>

Paredes, E. (2014). Clasificación de los Sectores Productivos <https://mpv.cenditel.gob.ve/sig/wiki/SectoresProductiv>

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Asamblea Nacional Constituyente de Venezuela. 1999.

Ley Orgánica de Precios Justos. Asamblea Nacional de Venezuela. 2014.

Ley de Artesanía y Fomento de las Actividades Creativas y Populares. Asamblea Nacional de Venezuela. 2005.

Ley de Propiedad Industrial. Asamblea Nacional de Venezuela. 1955 (con modificaciones posteriores).

Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA). Asamblea Nacional de Venezuela. 1999 (con modificaciones posteriores).

Fidias G. Arias, (2012), *El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme.

Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C (2018). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education.

Zorrilla, J. (1997). La investigación científica: metodología y técnicas. Madrid: Ediciones Síntesis.

Instituto Nacional de Estadística. Censo de Población y Vivienda. Población empadronada por sexo, según entidad federal, municipio y parroquia (2011). http://www.ine.gob.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=95&Itemid=26

Navarro, J. (2009). Investigación cuantitativa: fundamentos y técnicas. Madrid: Pearson Educación.

Ortega, C. (sin fecha) Muestreo no probabilístico: definición, tipos y ejemplos <https://www.questionpro.com/blog/es/muestreo-no-probabilistico/>.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador Vicerrectorado de Investigación y Postgrado. (2016). Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales.

Real Academia española web <https://www.rae.es/>

Sapag, N., & Sapag, R. (2010). Proyectos: evaluación, selección y financiamiento. Pearson Educación.

Battaglia, S. (2018). The complete guide to aromatherapy. Vol I.

Tisserand, R., & Young, R. (2014). Essential oil safety. 2nd edn.

Worwood, A. (1991). The Complete Book of Essential Oils and Aromatherapy, Revised and Expanded: Over 800 Natural, Nontoxic, and Fragrant Recipes to Create Health, Beauty, and Safe Home and Work Environments. Chapter 1. Medicines Out of the Earth.

Katz, D. (2018). The Art of Wax: A Guide to Making Your Own Natural Candles. Imagen del libro The Art of Wax: A Guide to Making Your Own Natural Candles.

Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2018). Creación de nuevas empresas: Emprendimiento para el siglo XXI (8ª ed.). McGraw-Hill Education

Adaszynska M, Swarcewicz M, Dzieciol M, Dobrowolska A. Comparison of chemical composition and antibacterial activity of lavender varieties from Poland. Nat Prod Res 2012, Sep 19.

Akhondzadeh S, Kashani L, Fotouhi A, et al. Comparison of Lavandula angustifolia Mill. tincture and imipramine in the treatment of mild to moderate depression: a double-blind, randomized trial. Prog Neuro-Psychopharmacol Biol Psychiatry 2003, 27(1): 123-27.

Buchbauer G, Jirovetz L, Jäger W, et al. Aromatherapy: evidence for sedative effects of the essential oil of lavender after inhalation. Neurosci Bull 1991, 46(11-12): 1067-72.

Vasqu ez, C. (2021) Trabajar de pie,  qu e ventajas y riesgos representa? https://www.eldiario.es/era/trabajar-pie-ventajas-riesgos-representa_1_7896125.html

Versus (Desconocido). Epson EcoTank ET-3760 All-in-One <https://versus.com/es/epson-ecotank-et-3760-all-in-one>

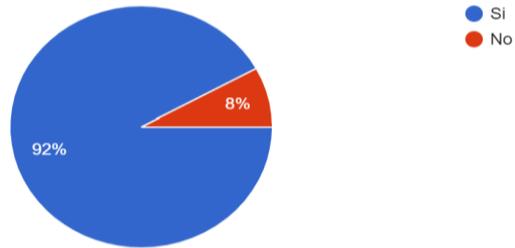
Velas3N, C.A. (1997), Fundación, Misión y Visión, <https://productos3n.com/>

Fábrica de Velas Santa Teresa, C.A. (1974) Fundación, Misión y Visión <https://www.velasteresa.com/index.php/nosotros>

Velas La Estrella, C.A. (1967) Fundación, Misión y Visión <https://velaslaestrella.com/web/>

APÉNDICES Y ANEXOS

1. ¿Usted vive en la Urbanización Los Ruices?



Gráfica 1 Localidad

2. Edad

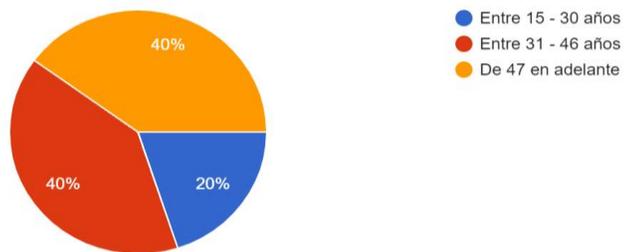


Gráfico 2 Edad

3. Sexo

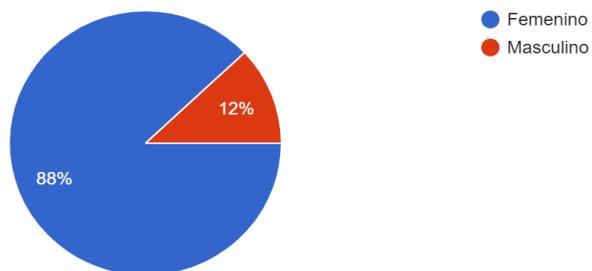


Gráfico 3 Sexo

4. ¿Conoce las velas aromáticas?

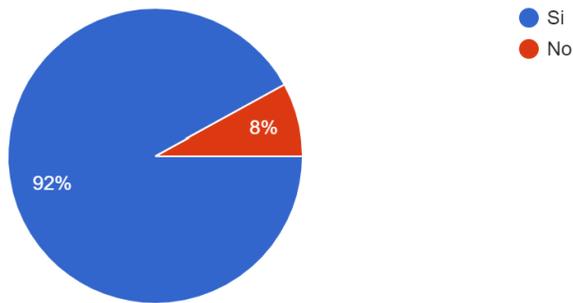


Gráfico 4 Identificar si conocen el producto

5. ¿Ha comprado velas aromáticas? ¿Con qué regularidad?

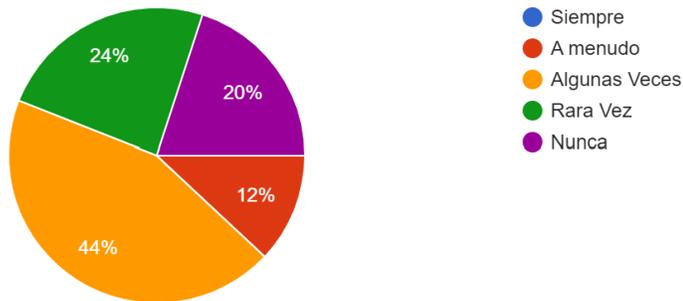


Gráfico 5 Validación de adquisición de producto

6. ¿Dónde compra velas aromáticas?

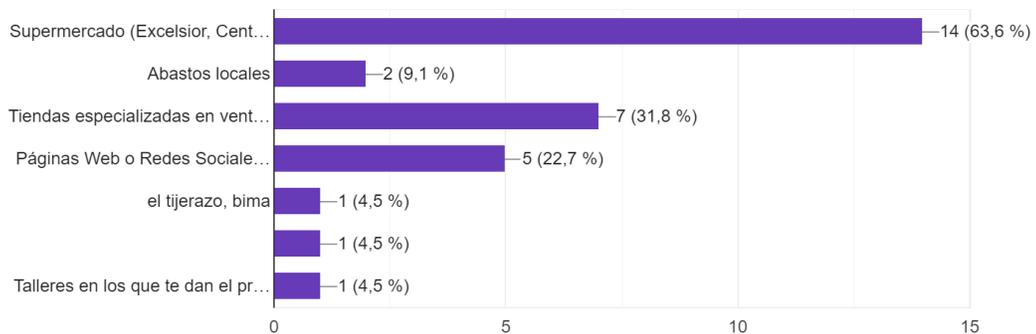


Gráfico 6 Locales comerciales de adquisición de producto

7. ¿Cuál es el uso que le da a las Velas Aromáticas?

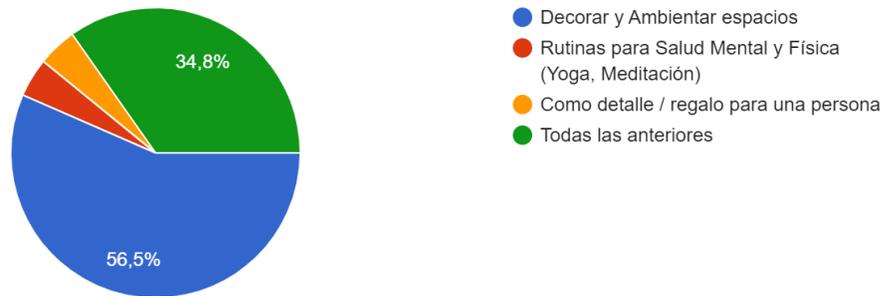


Gráfico 7 Uso

8. Si pudieses escoger entre una Vela a base de petróleo o una vela orgánica (amigable con el medio ambiente) ¿Cuál sería tu elección?

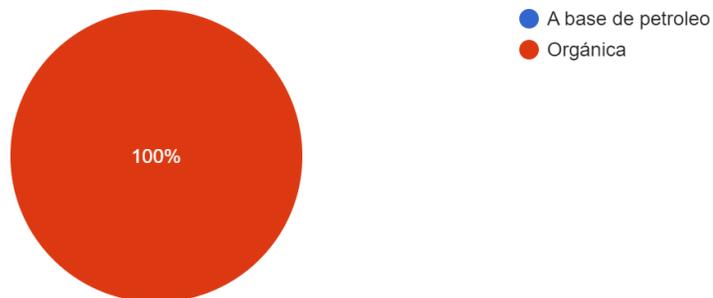


Gráfico 8 Base preferencial del producto

9. ¿Prefieres una Vela Aromática en un envase o como una figura?

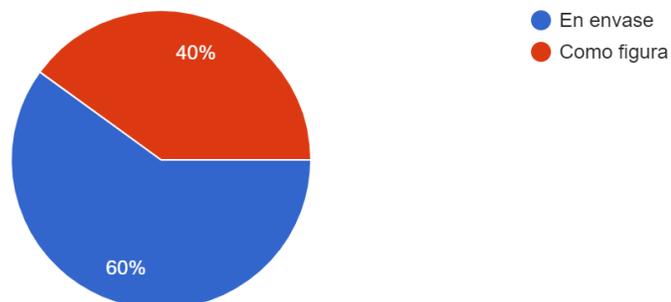


Gráfico 9 Tipo de presentación

10. ¿En qué tamaño prefieres las velas Aromáticas?

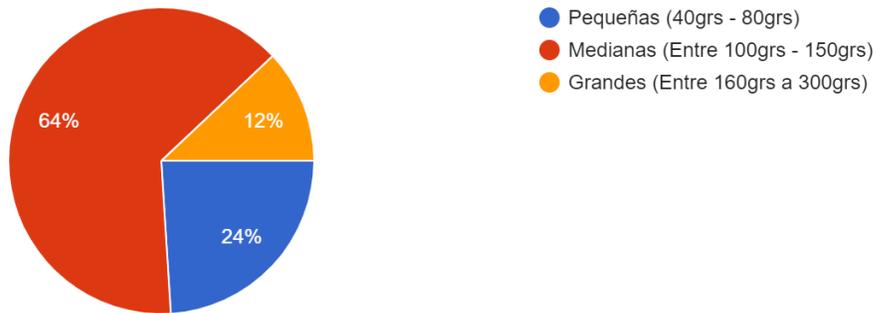


Gráfico 10 Tamaño

11. ¿Qué monto está dispuesto a pagar por una Vela Aromática Pequeña?

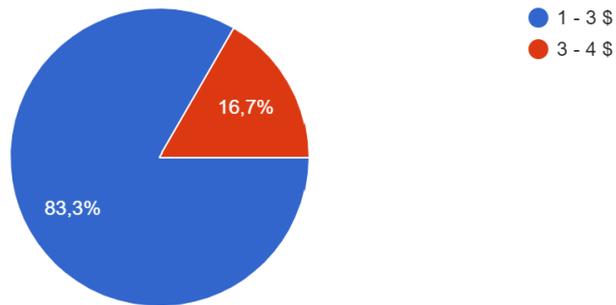


Gráfico 11 Disposición de pago producto pequeño

12. ¿Qué monto está dispuesto a pagar por una Vela Aromática Mediana?

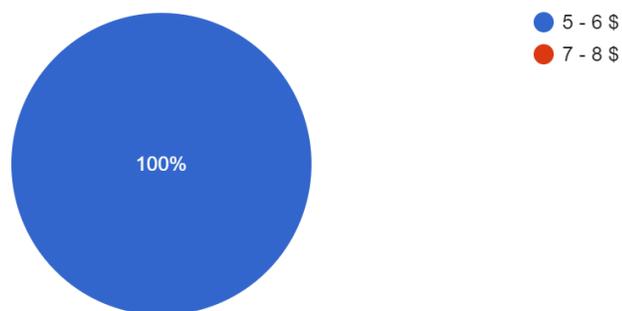


Gráfico 12 Disposición de pago producto mediano

13. ¿Qué monto está dispuesto a pagar por una Vela Aromática Grande?

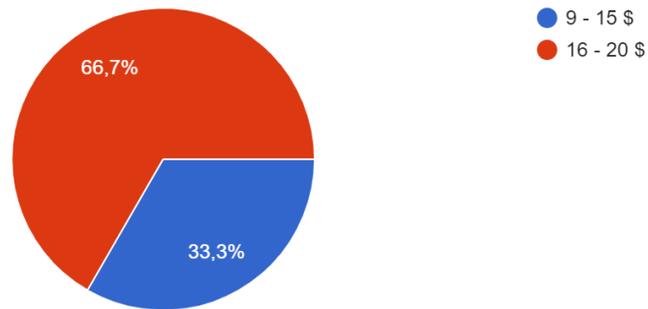


Gráfico 13 Disposición de pago producto grande

14. Distribución de áreas de trabajo

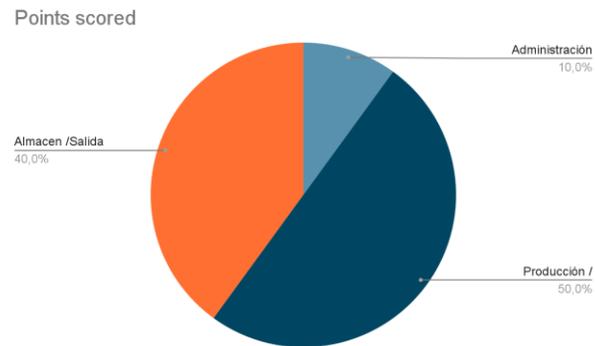


Gráfico 14 Distribución área de trabajo

Glosario

Aceite esencial – Líquido con fragancia que se extrae de ciertas plantas, flores o ramas, mediante vapor o prensado

Cera – Sustancia sólida, blanca o amarilla, fundible e insoluble en agua, de origen animal, vegetal o mineral, que es muy maleable y tiene diversos usos.

Cera parafina – Son unos sólidos blancos o ligeramente amarillentos, que se obtienen a partir del petróleo.

Cera de coco – Es un tipo de cera orgánica y renovable, que se extrae de la pulpa del coco.

Cera de soja – Cera derivada del aceite de soja. Considerada una cera natural a pesar del proceso de hidrogenación, es un tipo de vela muy común con ventajas en las categorías de aromas.

Cera de abejas – Esta cera no es una producción vegetal, sino una secreción animal que las abejas voluntariamente segregan siempre que la necesitan a través de las glándulas ceríferas de las obreras jóvenes.

Cera de palma – Derivada principalmente de palmeras, esta cera tiene una serie de preocupaciones ambientales desde el punto de vista de la producción. Tiene un punto de fusión más alto que la mayoría de las otras ceras y generalmente se recomienda para recipientes de vidrio de lados rectos.

Centrado de mecha de vela – Pieza de metal, madera o plástico utilizado para centrar la mecha en el envase donde se verterá la cera caliente para la elaboración de la vela.

Clientes –Persona que compra en una tienda, o que utiliza los servicios de un profesional o empresa

Colorante - Pudiese presentarse en presentación líquida o sólida que se estará utilizando en la realización de la vela

Costo – Un costo es el gasto económico que se realiza para producir o fabricar un producto o prestar un servicio

Fragancia – Un aceite sintético específico para su uso en la fabricación de velas. Compuesto típicamente de secretos comerciales y aceites esenciales.

Gasto – Es el uso de dinero presupuestado para obtener un bien o servicio. Es un egreso, es decir, lo contrario de un ingreso.

Modelo Business Canvas – Es una herramienta de gestión estratégica que permite analizar y crear planes de negocio de forma dinámica y visual. Gracias a su formato de lienzo, dividido en 9 bloques, ofrece un panorama global y simplificado de la empresa.

Mecha – Cuerda retorcida o cinta tejida hecha de filamentos combustibles, generalmente de algodón, que se pone en las piqueras o mecheros de algunos aparatos del alumbrado y dentro de las velas y bujías.

Molde – es una pieza, o un conjunto de piezas acopladas, interiormente huecas, pero con los detalles e improntas exteriores del futuro sólido que se desea obtener.

Pestaña de mecha – permite conectar fácilmente una mecha a un recipiente proporcionando un punto más amplio de adhesión antes de verter la cera derretida en el recipiente.

Precio – Valor pecuniario en que se estima algo. coste, costo, importe, valor, valía, monto, montante, tarifa, cantidad, suma, total, cuenta.

Procesos – Conjunto de las fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial.

Proyecto – Planta y disposición que se forma para la realización de un tratado, o para la ejecución de algo de importancia.

Valor – Alcance de la significación o importancia de una cosa, acción, palabra o frase.

Venta – Acción y efecto de vender.

Vela – objeto que dispone de una **mecha** en su interior, cubierta con un combustible de tipo sólido (como **parafina** o **cera**). Las velas se encienden para que aporten luminosidad.