



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

INFORME FINAL DEL TRABAJO DE GRADO

Tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ARTESANIAS EN TAGUA “MANOS LIBRES” EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

AUTORA: VACA. R, Janeth

DIRECTOR: ING. VALLEJOS, Marcelo

IBARRA, DICIEMBRE 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El Ecuador dispone de ecosistemas aptos para el cultivo de tagua cuyo nombre botánico es (*Phytelephas Macrocarpa Palmae*). Los cultivos de tagua se encuentran en las provincias de Manabí (Manta), Carchi, Esmeraldas, Guayas, Santo Domingo de los Tsáchilas, El Oro y en algunos sectores de la Amazonia Ecuatoriana. La tagua es una palma espinosa cuya apariencia no es muy estética, produce hasta 15 mazorcas por planta, las cuales tienen una coraza dura, con salientes, llevando en cada cuna aproximadamente 30 semillas. Del diagnóstico situacional se determina que el proyecto sustenta su viabilidad desde el punto de vista de incorporación de nuevas tecnologías a los procesos de elaboración de artesanías en tagua obteniendo productos competitivos. Del estudio de mercado se establece que la empresa elaborará diversas artesanías en tagua como: aretes, llaveros, collares, pulseras y adornos ya que son elementos que dan lugar a un sin número de diseños originales, exclusivos y creativos. Del análisis de la oferta se establece que en la ciudad de Ibarra no existe una empresa de producción y comercialización de artesanías en tagua y que su competidor directo es el Taller Fibras del Paraíso localizado en el cantón Cotacachi. Del análisis de la demanda se determina que la cantidad de juegos de bisutería demandados actual es de 20.363 juegos y la proyección para el año 2012 es de 21.218 juegos, luego de realizar el balance oferta demanda se establece un déficit de 5.588 juegos al año 2012, la microempresa pretende captar el 33.46% de este mercado. Del estudio técnico e ingeniería del proyecto se establece que la localización de la microempresa será en el parque industrial de la ciudad de Ibarra, su infraestructura física es de 216 m², se estructuró el diagrama de producción de artesanías en tagua. Del estudio económico y financiero se determina que el VAN es de 124.688 dólares el TIR de 38.6% el PRI de 3 años y 20 días, el B/C de 1.74 dólares. En lo referente a la organización de la empresa se determinó la conformación jurídica, el nombre de la empresa, la filosofía empresarial, la estructura organizativa. Del análisis de impactos ambientales se determina que los impactos positivos tendrán una valoración alta y los impactos negativos equivalen a una valoración muy baja.

ABSTRACT

Ecuador has a suitable ecosystem for the cultivation of “Tagua” whose botanical name is *Phytelephas Macrocarpa* Palmae. Tagua crops are planted in the provinces of Manabí (Manta), Carchi, Esmeraldas, Guayas, Santo Domingo de los Tsáchilas, El Oro and in some parts of the Ecuadorian Amazon Region. Tagua is a thorny palm whose appearance is not very aesthetic; it produces up to 15 pods per plant which has a hard shell with projections that carry about 30 seeds in each crib. The situational diagnosis determines that the project supports its feasibility from the standpoint of incorporating new technologies, to the development of handicrafts in tagua obtaining competitive products. Market research establishes that the company will prepare various crafts such as tagua earrings, key chains, necklaces, bracelets and ornaments as these are elements that give rise to a number of original, unique and creative designs. An analysis of this product in the city of Ibarra shows that there is not undertaking of production and marketing of handicrafts in tagua and its direct competitor is the “Taller de Fibras del Praisó”, located in the canton Cotacachi. A demand analysis determines the amount of jewelry of 20,363 pieces and the projection for the year 2012 is of 21,218 pieces, after making the supply demand balance deficit established to 5,588 pieces for the year 2012, the microenterprise intend to capture the 33.46% of this market. The technical and engineering study of the project suggests that the ideal place for the micro enterprise is in the industrial park of the city of Ibarra with a physical infrastructure of 216 m², the tagua handicrafts production diagram was structured. Economic and financial study determined that the NPV is \$ 124,688; TIR at 38.6%, PRI of 3 years and 20 days, the B / C of 1.74 dollars. Regarding the organization of the company, it was determined the legal establishment, the name of the company, its corporate philosophy and organizational structure. From the analysis of environmental impacts it was determined that the positive impacts will have a high value and on the contrary, the negative to a very low value.

AUTORÍA

Yo Vaca Rueda Janeth Soraya, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las fuentes de información que se incluyen en este documento.



VACA RUEDA JANETH SORAYA

C.I. 100274599-8

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada Janeth Soraya Vaca Rueda, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ARTESANÍAS EN TAGUA “MANOS LIBRES” EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 9 días del mes de diciembre del 2013.

Firma:



.....

ING. MARCELO VALLEJOS

DIRECTOR



**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO
DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA
DEL NORTE**

Yo, Janeth Soraya Vaca Rueda, con cédula de ciudadanía Nro. 100274599-8 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: "Estudio de la factibilidad para la creación de una microempresa de artesanías en tagua "manos libres" en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma):

Nombre: Janeth Soraya Vaca Rueda

Cédula: 1002745998

En la ciudad de Ibarra a los 9 días del mes de diciembre del 2013.



AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1.- IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte, dentro del Proyecto Repositorio Digital institucional, determino la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad Técnica del Norte.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100274599-8		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Janeth Soraya Vaca Rueda		
DIRECCIÓN:	Huertos Familiares de Azaya Calle 13 de Abril y Loja 2-64		
E-MAIL:	soryflaca@yahoo.es		
TELÉFONO FIJO:	062 545-198	TELÉFONO MÓVIL:	0989169675
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ARTESANÍAS EN TAGUA "MANOS LIBRES" EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"		
AUTORA:	JANETH SORAYA VACA RUEDA		
FECHA:	2013/12/09		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	PREGRADO <input type="checkbox"/>	POSGRADO <input type="checkbox"/>	
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA		
DIRECTOR:	ING. MARCELO VALLEJO		

2.- AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo Janeth Soraya Vaca Rueda, con cédula de ciudadanía No 100274599-8, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el repositorio digital institucional y uso del archivo digital en la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión: En concordancia con la ley de educación superior artículo 144.

3.- CONSTANCIA

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo; sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original, y que es el autor de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamaciones por parte de terceros. Ibarra, a los 9 días del mes de diciembre de 2013.

LA AUTORA:



Nombre: Janeth Vaca Rueda

C.I 100274599-8

ACEPTACIÓN:



Nombre: Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultad Ciencias Administrativas y Económicas. Por Resolución del Concejo Universitario

DEDICATORIA

A Dios por permitirme vivir este momento tan especial en mi vida y ser la luz en mi camino, brindándome la fortaleza para culminar con éxito esta etapa.

A mis padres que siempre estuvieron conmigo y nunca me dejaron sola, quienes confiaron en mí, me dieron un apoyo único, incondicional y amoroso aún en los momentos más difíciles.

A mi esposo Fabián quien con su amor y comprensión ayudó a culminar esta etapa de mi vida a mi adorada hija Jaide Abigail por ser el motivo de superación y alegría en mi vida.

A mis hermanos: Roberto, Alejandra, Jessica, Jefferson quienes me dieron cariño, palabras de aliento y estuvieron conmigo siempre en las buenas y en las malas. A mis sobrín@s que siempre me dieron cariño y momentos llenos de alegría..

A todos quienes con su amistad sincera han logrado enriquecer mi vida.

Janeth Soraya Vaca Rueda

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios y la Virgen María por permitirme culminar esta etapa de mi vida con éxito.

A la Universidad Técnica del Norte en especial a Escuela de Contabilidad y Auditoría, y a sus docentes por el valioso aporte entregado, con sus conocimientos.

El agradecimiento más grande para mis padres Vicente e Hilda, mi esposo Fabián mi hija Jaide, mis hermanos en especial a Jessica, quienes me dieron un total apoyo moral, me ayudaron de una manera incondicional y única porque gracias a ellos llegue a culminar otra etapa importante en mi vida.

Al Ing. Marcelo Vallejos Director de Tesis, un profundo agradecimiento por su generosidad, por ofrecerme la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia en un marco de confianza y afecto, fundamentales para la culminación de este trabajo.

A Todas las personas que de una u otra forma me supieron apoyar con un granito de arena y rogar por mí, a lo largo de mi carrera.

PRESENTACIÓN

El presente proyecto tiene como objetivo principal, la factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías en tagua en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. El presente estudio de factibilidad está estructurado por siete componentes que son: Diagnostico Situacional, Marco Teórico, Estudio de Mercado, Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto, Evaluación Económica Financiera, Estructura Organizacional y Evaluación de Impactos.

En el capítulo I se realizó el Diagnostico Situacional, mediante el levantamiento de información primaria y secundaria, con el objetivo determinar la factibilidad de crear la microempresa de artesanías en tagua, concluyéndose este capítulo con el análisis de los factores comparativos del proyecto.

En el capítulo II se estructuró el Marco Teórico, con la finalidad de sustentar el proyecto mediante la concepción científica, técnica de los componentes del mismo.

En el capítulo III se realizó el Estudio de Mercado, analizando la oferta, demanda, sus proyecciones, precio, segmentación de mercado, mercado meta del proyecto y estrategias de mercadeo.

En el capítulo IV se determinó el Estudio Técnico y la Ingeniería del proyecto con la finalidad de establecer la macro y microlocalización de la microempresa, al igual que los respectivos diagramas de producción que se requieren para la producción de artesanías en tagua, infraestructura física, equipos y maquinaria, y el requerimiento del talento humano, para el funcionamiento de la microempresa.

En el capítulo V se identificó la Evaluación Económica y Financiera en el que se estableció las inversiones económicas del proyecto, su financiamiento, gastos, costos, ingresos. Se determinó Estados

Financieros como: Estado de Resultados, Balance Inicial y Proyectado al igual que los respectivos indicadores financieros.

En el capítulo VI se elaboró la estructura organizativa, con la finalidad de determinar la filosofía empresarial, conformación jurídica, en términos administrativos, operativos para la operatividad de la microempresa.

En el capítulo VII se estableció los impactos negativos y positivos que tendrá el proyecto en su etapa operativa.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
ABSTRACT	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE¡Error! Marcador no definido	
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
<i>DEDICATORIA.....</i>	<i>ix</i>
<i>AGRADECIMIENTO.....</i>	<i>x</i>
ÍNDICE.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS	xx
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxiv
ÍNDICE DE FIGURA	xxv
ÍNDICE DE MAPAS	xxv
ÍNDICE DE DIAGRAMAS DE FLUJO	xxv
INTRODUCCIÓN	xxvi
JUSTIFICACIÓN	xxviii
CAPÍTULO I.....	29
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	29
ANTECEDENTES	29
OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS.....	31
General	31
Específicos	31
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.....	33
Mecánica Operativa.....	35
Identificación de la muestra.....	35
Técnicas e instrumentos de recolección de información	36
Información primaria	36
Información Secundaria	37
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	37

Encuesta aplicada a productores de tagua en Santo Domingo de los Tsáchilas.....	37
Entrevista aplicada a la Tgla. Cumandá Ramírez.....	37
DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DEL PROYECTO	40
CAPÍTULO II.....	42
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA – CIENTÍFICA	42
EL SECTOR DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)	42
Generalidades.....	42
Definición y Clasificación de las mipymes en el Ecuador.....	43
Definición de una microempresa.....	44
Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.....	46
Estudio de oportunidades de negocio	48
ASPECTOS LEGALES PARA ESTABLECER UNA MICROEMPRESA	53
Los actos de comercio	53
La empresa el nombre de la empresa y la forma jurídica	53
El artesano.....	55
Características de un artesano	55
Trámites para la calificación artesanal	56
Requisitos para la calificación artesanal.....	56
Leyes y reglamentos que rigen a los artesanos.....	56
COMPONENTES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	57
Estudio de mercado.....	57
Estudio Técnico	59
Estudio económico - financiero.....	61
Estructura organizacional	63
Estudio de impactos ambientales	64
Palma de tagua.....	66
Nombre científico	66
Nombre común.....	66

Clasificación botánica	66
Morfología de la planta	67
Características de la tagua	67
Propiedades	67
Producción.....	68
Uso de la palma de tagua	68
Procesos de Producción	68
CAPÍTULO III.....	70
ESTUDIO DE MERCADO	70
IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.....	70
Atributos del producto.....	74
Beneficios del producto.....	74
EL MERCADO	74
Mercado interno.....	75
OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	76
Objetivo General	76
Objetivos Específicos	76
MATRIZ DE VARIABLES DE MERCADO	77
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	79
Muestra	79
TABULACIONES Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	80
Entrevista dirigida a 10 locales comerciales que venden artesanías en tagua.....	80
Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Ibarra.	80
Análisis de la Oferta	81
Análisis de la competencia	81
Oferta histórica (Volumen que comercializa).....	84
Proyección de la oferta	85
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	87
Naturaleza del consumidor.....	87

Cantidad total de la demanda	89
Cantidad en juegos de bisutería en tagua.....	90
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	90
Demanda futura (proyección de la demanda)	90
BALANCE OFERTA - DEMANDA	92
PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO	93
PRECIO.....	93
Precios existentes en el mercado.....	93
Fijación de precios	94
ESTRUCTURA Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO	95
Segmentación del mercado.....	95
MERCADO META	97
ESTRATEGIAS DE MERCADO.....	98
Estrategias de comunicación.....	98
Estrategias de promoción y publicidad	99
Estrategias Corporativas.....	100
Estrategia de crecimiento	101
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO	101
CAPÍTULO IV	103
ESTUDIO TÉCNICO.....	103
TAMAÑO DEL PROYECTO	103
Tamaño del proyecto en relación a la demanda	103
Tamaño del proyecto en relación a la Materia Prima	103
Tamaño del Proyecto en Relación a la Tecnología.....	105
Tamaño del Proyecto y Financiamiento	106
Tamaño del Proyecto y la Organización.....	106
Capacidad instalada.....	106
Capacidad operativa.....	106
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	107
Macrolocalización del Proyecto:	107

Microlocalización.....	109
INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	111
Características del producto.....	111
Procesos de producción	115
Diagrama de Bloques para la elaboración de bisuterías de tagua.....	115
Tecnología	121
Maquinaria y Equipos – Mobiliario de producción	122
Infraestructura física y obras civiles	125
PRESUPUESTO TÉCNICO	129
Inversiones fijas	130
Inversiones diferidas	131
Capital de trabajo inicial	132
INVERSIONES TOTALES	132
Financiamiento	133
Talento Humano	133
OPERACIÓN DEL PROYECTO.....	134
Flujogramas	134
Procesos	144
CAPÍTULO V.....	147
EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	147
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL.....	147
DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS PROYECTADOS.....	148
DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS.....	150
COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	150
COSTOS DE PRODUCCIÓN CONSOLIDADOS	155
GASTOS ADMINISTRATIVOS	156
GASTOS GENERALES VENTAS.....	159
GASTOS FINANCIEROS.....	161
DEPRECIACIÓN – AMORTIZACIÓN	162
GASTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN.....	165

CAPITAL DE TRABAJO – SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA 165	
CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO	167
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	168
FLUJO NETO DE EFECTIVO	171
FLUJO DE CAJA	173
BALANCE PROYECTADO	174
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	177
PUNTO DE EQUILIBRIO	180
CAPÍTULO VI	182
LA EMPRESA.....	182
Nombre o Razón social	182
Conformación Jurídica	182
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	185
Misión.....	185
Visión.	185
Políticas.....	185
Valores.....	186
Estructura organizacional	186
ORGÁNICO FUNCIONAL.....	188
Funciones, Descripción y Perfil de los puestos	188
CAPÍTULO VII	194
IMPACTOS POSITIVOS.....	194
Impacto Empresarial	195
Impacto Económico.....	195
Impacto Cultural	196
Impacto comercial.....	197
Impacto Educativo.....	198
IMPACTOS NEGATIVOS	199
Impactos Ambientales.....	200

RESUMEN DE IMPACTOS.....	202
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	203
FUENTES DE INFORMACIÓN	206
BIBLIOGRAFÍA	206
LINCOGRAFIA	208
ANEXOS	210
ANEXO A.....	211
ANEXO B	213
ANEXO C	215
ANEXO D.....	218
ANEXO E.....	222
ANEXO F.....	230
ANEXO G	231
ANEXO H.....	242

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro # 1 Matriz de variables del diagnostico situacional	33
Cuadro #1. 1.	222
Cuadro #1. 2.	223
Cuadro #1. 3.FORMA DE COMERCIALIZACIÓN	224
Cuadro #1. 4.	225
Cuadro #1. 5.	226
Cuadro #1. 6.PROVEEDORES	227
Cuadro #1. 7.	228
Cuadro #1. 8.	229
Cuadro # 2. 1. Clasificación de las Mipymes en el Ecuador	43
Cuadro # 3. 1.	77
Cuadro # 3. 2.	81
Cuadro # 3. 3.	82
Cuadro # 3. 4.	83
Cuadro # 3. 5.	85
Cuadro # 3. 6.	86
Cuadro # 3. 7.	87
Cuadro # 3. 8.	90
Cuadro # 3. 9.	92
Cuadro # 3. 10. Balance oferta – demanda	92
Cuadro # 3. 11.....	93
Cuadro # 3. 12	94
Cuadro # 3. 13.....	231
Cuadro # 3. 14.....	232
Cuadro # 3. 15.....	233
Cuadro # 3. 16.....	234
Cuadro # 3. 17.....	235
Cuadro # 3. 18.....	236
Cuadro # 3. 19.....	237
Cuadro # 3. 20.....	238
Cuadro # 3. 21.....	239
Cuadro # 3. 22.....	240
Cuadro # 3. 23.....	241

Cuadro # 3. 24.....	242
Cuadro # 3. 25.....	243
Cuadro # 3. 26.....	243
Cuadro # 3. 27.....	244
Cuadro # 3. 28.....	244
Cuadro # 3. 29.....	244
Cuadro # 3. 30.....	245
Cuadro # 3. 31.....	246
Cuadro # 3. 32.....	247
Cuadro # 3. 33.....	248
Cuadro # 3. 34.....	249
Cuadro # 3. 35.....	250
Cuadro # 4. 1. Cantidad de tagua por producto	104
Cuadro # 4. 2. Capacidad Instalada.....	106
Cuadro # 4. 3. Capacidad programada.....	107
Cuadro # 4. 4. Método Cualitativo por Puntos	111
Cuadro # 4. 5. Productos de tagua	113
Cuadro # 4. 6. Áreas totales para la instalación de la planta.	125
Cuadro # 4. 7. Simbología Utilizada en el Plano Arquitectónico y de distribución de maquinaria	128
Cuadro # 4. 8. Activos fijos.	130
Cuadro # 4. 9. Presupuesto de construcción civil	131
Cuadro # 4. 10. Activos preoperativos	131
Cuadro # 4. 11. Capital de trabajo	132
Cuadro # 4. 12. Inversiones Totales	132
Cuadro # 4. 13. Fuentes de financiamiento	133
Cuadro # 4. 14. Talento Humano.....	134
Cuadro # 4. 15. Procesos de elaboración de Aretes.....	137
Cuadro # 4. 16. Procesos de elaboración de Adornos.....	139
Cuadro # 4. 17. Procesos de elaboración de Collares.....	141
Cuadro # 4. 18. Procesos de elaboración de Llaveros	143
Cuadro # 5. 1.....	147
Cuadro # 5. 2.	148
Cuadro # 5. 3.	148
Cuadro # 5. 4.	149
Cuadro # 5. 5.	149
Cuadro # 5. 6.	149

Cuadro # 5. 7.	150
Cuadro # 5. 8.	150
Cuadro # 5. 9.	151
Cuadro # 5. 10.	151
Cuadro # 5. 11.	151
Cuadro # 5. 12.	152
Cuadro # 5. 13.	152
Cuadro # 5. 14.	152
Cuadro # 5. 15.	153
Cuadro # 5. 16.	153
Cuadro # 5. 17.	154
Cuadro # 5. 18.	154
Cuadro # 5. 19.	154
Cuadro # 5. 20.	154
Cuadro # 5. 21.	155
Cuadro # 5. 22.	155
Cuadro # 5. 23.	156
Cuadro # 5. 24.	156
Cuadro # 5. 25.	157
Cuadro # 5. 26.	157
Cuadro # 5. 27.	158
Cuadro # 5. 28.	158
Cuadro # 5. 29.	158
Cuadro # 5. 30.	158
Cuadro # 5. 31.	159
Cuadro # 5. 32.	159
Cuadro # 5. 33.	160
Cuadro # 5. 34.	160
Cuadro # 5. 35.	160
Cuadro # 5. 36.	161
Cuadro # 5. 37.	161
Cuadro # 5. 38.	161
Cuadro # 5. 39.	162
Cuadro # 5. 40.	164
Cuadro # 5. 41.	165
Cuadro # 5. 42.	166
Cuadro # 5. 43.	167

Cuadro # 5. 44.....	169
Cuadro # 5. 45.....	172
Cuadro # 5. 46.....	173
Cuadro # 5. 47.....	175
Cuadro # 5. 48.....	177
Cuadro # 5. 49.....	179
Cuadro # 5. 50.....	180
Cuadro # 5. 51.....	181
Cuadro # 6. 1. Junta General de accionista.....	188
Cuadro # 6. 2. Identificación del puesto de Gerente General.....	189
Cuadro # 6. 3. Identificación del cargo del Jefe de Producción	190
Cuadro # 6. 4. Identificación del cargo de Contador	191
Cuadro # 6. 5. Identificación del servicio de Bodega	192
Cuadro # 6. 6. Identificación del cargo de vendedor	193
Cuadro # 7. 1	194
Cuadro # 7. 2	195
Cuadro # 7. 3	196
Cuadro # 7. 4	197
Cuadro # 7. 5	198
Cuadro # 7. 6	199
Cuadro # 7. 7	200
Cuadro # 7. 8	201
Cuadro # 7. 9	202

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico # 1. 1	222
Gráfico # 1. 2	223
Gráfico # 1. 3	224
Gráfico # 1. 4	225
Gráfico # 1. 5	226
Gráfico # 1. 6	227
Gráfico # 1. 7	228
Gráfico # 1. 8	229
Gráfico # 2. 1. Derechos del inversionista	47
Gráfico # 2. 2. Estructura del estudio de mercado	57
Gráfico # 2. 3. Estructura del estudio técnico	59
Gráfico # 2. 4. Estructura de estudio económico – financiero	61
Gráfico # 2. 5. Estructura organizacional	64
Gráfico # 2. 6. Estructura de impactos ambientales.....	65
Gráfico # 2. 7. Tagua o Marfil vegetal	67
Gráfico # 3. 1. Nivel de Satisfacción	96
Gráfico # 3. 2. Edad	97
Gráfico # 3. 3. Edad	231
Gráfico # 3. 4. Adquisición de artesanías.....	232
Gráfico # 3. 5. Tipos de artesanías	233
Gráfico # 3. 6. Cantidad de juegos.....	234
Gráfico # 3. 7. Lugar de compras.....	235
Gráfico # 3. 8. Satisfacción	236
Gráfico # 3. 9. Aceptación.....	237
Gráfico # 3. 10. Localización.....	238
Gráfico # 3. 11. Precios	239
Gráfico # 3. 12. Publicidad	240
Gráfico # 3. 13. Probabilidad de compra	241
Gráfico # 4. 1. Plano Arquitectónico y ubicación de la maquinaria	127
Gráfico # 4. 2. Simbología utilizada en los Diagramas de flujos	135
Gráfico # 6. 1. Organigrama organizacional	187

ÍNDICE DE FIGURA

Figura #3. 1. Llaveros en Tagua	70
Figura #3. 2.Figuras en Tagua.....	71
Figura #3. 3.Fauna en Tagua	71
Figura #3. 4.Pulceras en Tagua.....	72
Figura #3. 5.Anillos en Tagua	72
Figura #3. 6.Collares y pulceras en Tagua	73
Figura #3. 7.Masajeadores en Tagua	73
Figura # 4. 1. Diagrama de Bloques para la elaboración de bisutería de Tagua.....	116

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa # 4. 1. Macrolocalización del Proyecto.....	107
--	-----

ÍNDICE DE DIAGRAMAS DE FLUJO

Diagrama de Flujo # 1. Elaboración de adornos	138
Diagrama de Flujo # 2. Elaboración de collares	140
Diagrama de Flujo # 3. Elaboración de llaveros.....	142

INTRODUCCIÓN

Actualmente en nuestro país el crear empresas es una tarea con muchas trabas, por los excesivos trámites burocráticos, el escaso apoyo de cámaras empresariales y asociaciones gremiales, sumado a una inadecuada estabilidad política, económica y social, son los que provocan una desmotivación en las personas microempresarias para iniciar una actividad empresarial.

El Estado está asumiendo la responsabilidad al poner en marcha programas de apoyo para el sostenimiento de las empresas existentes y la creación de nuevas unidades productivas, brindando en todo momento el apoyo técnico, financiero, legal al empresario y al futuro empresario, eliminando los excesivos trámites burocráticos, creando un marco de estabilidad económica política y social que día a día propenda al nacimiento de nuevos empresarios que incorporen más y mejores empresas a la economía del país

El propósito de este proyecto es impulsar a la sociedad a crear microempresas como una estrategia para generar empleos de mejor calidad en sectores de bajos ingresos económicos, mejorar el nivel de vida de emprendedor y su familia y la de los trabajadores que contrate. Así también crear microempresas sustentables con un mínimo costo financiero; generando fuentes de trabajo y por ende promoviendo la cultura emprendedora, de tal forma que logre encajar a los emprendedores en la actividad económica, el impacto de la intervención haría un mayor aporte de valor agregado a la economía, más empresas, nuevos empleos, dinamismo de la economía local, en definitiva, más riqueza.

Un comportamiento empresarial eficaz se reconoce cuando se resuelven satisfactoriamente los requerimientos tanto de la organización, como en la de su entorno (proveedores, clientes, etc.) logrando así sustentar la actividad económica.

Una de las estrategias más usuales para la creación de microempresas es ofrecer capacitación técnica, dar facilidad de crédito para las personas que desean iniciar una actividad por cuenta propia, como puede ser la

creación de una microempresa basado en el campo artesanal para la producción y comercialización de artesanías en tagua, en la que predomina la mano de obra, la creatividad y el ingenio de las personas y no necesita de gran capital para poder iniciar esta actividad, considerando que estas artesanías tienen una gran acogida por la sociedad.

JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de un país se lo puede considerar directamente a la cantidad de empresas que existen en éste, a mayor número de empresas, mayor número de fuentes de trabajo, mejor nivel de vida para la sociedad y mayor desarrollo, este razonamiento da la pauta que tiene al crear empresas en el Ecuador, y es el fundamento para la realización de esta tesis, ya que crear y posteriormente administrar su propia empresa, es la aspiración de un Contador.

Otro aporte de este trabajo investigativo es la interesante propuesta dentro del sector artesanal para la producción y comercialización de figuras artesanales, fruto de la investigación de este proyecto que ofrezca rendimiento, seguridad y liquidez, que haga uso de los recursos disponibles: conocimientos adquiridos en la carrera universitaria, capital, mano de obra, experiencia, local de trabajo; estos fueron conjugados con una idea de servicio social, que sea innovadora, no tradicional y que tenga buena aceptación en el mercado.

Así espero aportar con esta investigación, deseando sirva de guía a jóvenes emprendedores en la creación de nuevas (pequeñas, medianas o grandes empresas), abarcando aspectos: como detectar oportunidades de negocios, como crear y poner en marcha su propia empresa, haciendo un análisis breve pero conciso de aspectos Legales, Administrativos, Contables, Financieros; Marketing y Laborales.

Además hacer conciencia en el lector de la importancia del sector artesanal en el desarrollo del país ya que tiene la capacidad de absorber mano de obra no calificada, se la puede realizar en talleres improvisados dentro de la propia vivienda proporciona ingresos a un buen porcentaje de la población.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

El Ecuador por sus características orográficas y geográficas dispone de ecosistemas de montañas tropicales y húmedas aptas para el cultivo de tagua cuyo nombre botánico es (*Phytelephas Macrocarpa Palmae*). Se encuentran específicamente en las provincias de Manabí (Manta), Carchi, Esmeraldas, Guayas, Santo Domingo de los Tsáchilas, El Oro y en algunos sectores de la Amazonia Ecuatoriana.

La tagua es una palma espinosa cuya apariencia no es muy estética, produce hasta 15 mazorcas por planta, las cuales tienen una coraza dura, con salientes, llevando en cada cuna aproximadamente 30 semillas. La tagua es muy versátil e indefinidamente renovable, en un año un árbol produce alrededor de 20 libras de semillas.

El fruto de la tagua tiene un tamaño como el de la nuez de aproximadamente entre 35 a 40 cm. de diámetro. Su coloración va desde el azulado al ámbar, tiene diferentes tamaños y formas con pesos entre 1.6 a 3 onzas. El fruto de la tagua por su naturaleza organoléptica, física, química, puede ser utilizado para diferentes niveles artesanales

El cultivo de tagua en el Ecuador tiene gran importancia para la elaboración de artesanías y una gran aceptación en el mercado ecuatoriano especialmente por los turistas y en el mercado exterior especialmente en países europeos y asiáticos, llegando a ocupar el Ecuador el primer lugar a nivel de exportación de tagua en el mercado chino. Esta industria se desarrolla tanto en la costa como en la sierra ecuatoriana, con habilidad artística y preparación, los artesanos realizan

el tallado y confección de figuras en miniatura de la fauna ecuatoriana, llaveros, aretes, pulseras, cadenas, fichas de ajedrez, entre otras.

El país no tiene competencia en el mundo en esta actividad artesanal, ya que se considera que el 90% lo cubre el mercado ecuatoriano y el 10% Brasil.

Se considera para el proyecto de creación de la microempresa de artesanías en tagua “Manos Libres” en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, proveerse de la materia prima (tagua) de los agricultores localizados en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Santo Domingo de los Tsáchilas con una población aproximada de 415.000 habitantes según el último censo. Está ubicada en un clima trópico húmedo, por lo que este ecosistema es apto potencialmente para el cultivo de la tagua en gran escala. La provincia tiene una superficie de 3.857 km², una altitud de 625 m.s.n.m. la temperatura habitual es de 21 a 33°C.

La provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas consta de dos cantones que son: Santo Domingo y la Concordia. Los sitios de mayor plantación de tagua según la Dirección Nacional del MAGAP son las parroquias de: Luz de América y Puerto Limón.

La ciudad de Ibarra será donde se implantará la microempresa de artesanías en tagua y se encuentra localizada a 0°17'30"y 0°22'30"de latitud norte y sur, 78°05'00"y 78°09'30"de la longitud este y oeste. Se localiza a una altitud de 2.225 m.s.n.m.,La población de Ibarra según el censo realizado por el INEC en el año 2010, tiene una población de 181.175 de los cuales en el área urbana se localizan 131.856 habitantes y en el área rural 139.721 habitantes, cuenta con una población económicamente activa de 31.258.

El Cantón Ibarra está constituido por doce parroquias con una superficie de 1.162,55Km² de las cuales cinco parroquias son urbanas con un área total de 41.68 Km².

En la actualidad las iniciativas de redes productivas que incentiva el gobierno a través del Ministerio de Industrias y Competitividad, fundamenta a que los actores desde los productores, artesanos y comerciantes impulsen de mejor manera un entendimiento, con la finalidad de crear micro, pequeñas y medianas empresas, que dinamicen la cadena de valor de la tagua.

Bajo este enfoque se hace necesario realizar un análisis del entorno con la finalidad de establecer las posibles aliados y oponentes, oportunidades y riesgos que fundamenten, sustenten la creación de la microempresa de artesanías en tagua “Manos Libres” en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

1.2.1 General

Realizar un diagnóstico situacional para determinar la factibilidad de crear una Microempresa de Artesanías en Tagua “Manos Libres” en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

1.2.2 Específicos

1.2.2.1 Analizar los sistemas de producción actual de la tagua en el país.

1.2.2.2 Identificar las posibilidades que tiene el proyecto de proveerse de materia prima (tagua).

1.2.2.3 Determinar las normas, procedimientos legales que se debe cumplir para la creación de la microempresa de artesanías en tagua.

1.3 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Cuadro # 1. 1

MATRIZ DE VARIABLES DEL DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
Analizar los sistemas de producción actual de la tagua en el país.	Producción	Área de producción	Secundaria	Documental	MAGAP
		Volumen de producción	Secundaria	Documental	MAGAP
		Localización	Secundaria	Documental	MAGAP
Identificar las posibilidades que tiene el proyecto de proveerse de materia prima (tagua)	Proveedores de la materia prima	Extensión del terreno	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.
		Cultivo de tagua	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.
		Forma de Comercialización	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.
		Dificultades de comercialización	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.

		Forma de pago	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.
		Formar parte del portafolio de proveedores	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.
		Porcentaje de producción	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.
		Asociatividad	Primaria	Encuesta	Productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas.
Determinar las normas, procedimientos legales que se debe cumplir para la creación de la microempresa de artesanías en tagua.	Normas legales	Constitución de la microempresa	Secundaria	Documental	Súper Intendencia de Compañías
		RUC	Secundaria	Documental	SRI
		Patente Municipal	Secundaria	Documental	Municipio del cantón Ibarra
		Requisitos ambientales	Secundaria	Documental	Ministerio del Ambiente

Fuente: Investigación Directa

Año: 2012

Elaborado por: la autora

1.4 Mecánica Operativa

1.4.1 Identificación de la población

La población o universo sujeta a diagnóstico, son los agricultores de producción de tagua localizados en Santo Domingo de los Tsáchilas del cantón Santo Domingo de las parroquias rurales de Puerto Limón y Luz de América, que según el MAGAP – Quito son de aproximadamente 560 registrados en esta institución.

Se entrevistó a la Tgla. Cumandá Ramírez experta en la fabricación de artesanías en tagua de la ciudad de Otavalo, e instructora del SECAP de Ibarra, misma que facilitó información que se deberá tomar en cuenta para el funcionamiento de la microempresa. Las instituciones de la ciudad de Ibarra quienes facilitaron información documental como son: el Ilustre Municipio de Ibarra, Servicio de Rentas Internas, MAGAP, mismos que aportaron con información relevante para la elaboración del presente proyecto. Se utilizó información de revistas, libros, internet, respecto a la elaboración de artesanías en tagua.

1.4.2 Identificación de la muestra

Para el cálculo de la muestra se tomó los agricultores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas que según el MAGAP – Quito son 560 registrados. El cálculo se expresa bajo la siguiente fórmula, para un nivel de confianza del 95%:

1.4.2.1 Cálculo de la muestra

Para el cálculo de la muestra se aplica la siguiente ecuación:

$$n \equiv \frac{N \times P^2 \times Q^2}{(N-1)E^2 + P^2Q^2}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o Universo

P²= Desviación típica de la población (0.5)

Q²= valor critico, corresponde a un valor dado del Nivel de confianza (0.95% dos colas = 1.96)

e= Error la medida de la muestra. Nivel de error (5%; 0.05)

$$n \equiv \frac{0.5^2 \times 1.96^2 \times 560}{(560 - 1)0.05^2 + 0.5^2 1.96^2}$$

n=228 unidades de observación.

1.4.3 Técnicas e instrumentos de recolección de información

El diseño de instrumentos de recolección de datos se realizará basándose en las variables e indicadores de la matriz diagnóstica. Se estructurará un instrumento de recolección de datos para el levantamiento de información, con la finalidad de tener argumentos explicativos, descriptivos que permita tener un análisis sistemático y relevante de lo investigado.

1.4.4 Información primaria

Permitieron levantar la información a través de:

- a. Encuestas.** Esta técnica se utilizó para aplicar 228 encuestas a los productores de tagua de Santo Domingo de los Tsáchilas, para lo cual se aplicó el muestreo simple al azar.
- b. Entrevista.** La entrevista se aplicó a la Tgla. Cumandá Ramírez experta en la fabricación de artesanías, en tagua de la ciudad de Otavalo, e instructora del SECAP de Ibarra, con 15 años de experiencia, quien brindó información sobre los procesos de

fabricación de joyas de tagua (collares, aretes, pulseras) y botones, al igual que aspectos técnicos referentes a la distribución de la planta, ubicación de la maquinaria, información que permitirá fundamentar el estudio técnico e ingeniería del proyecto.

1.4.5 Información Secundaria

La información secundaria se fundamenta en la información recopilada en el MAGAP referente al número de agricultores localizados en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, que serán los posibles proveedores de esta materia prima de este proyecto. Toda la información referente al cultivo de la tagua, volumen de producción y otros aspectos se obtuvieron del MAGAP. Se utilizó información de revistas, libros, internet, respecto a la elaboración de artesanías en tagua. Se recopiló información de aspectos técnicos, legales y ambientales en el Municipio de Ibarra, SRI, Ministerio del Ambiente, que deberá cumplir la microempresa para su funcionamiento.

1.5 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

1.5.1 Encuesta aplicada a productores de tagua en Santo Domingo de los Tsáchilas.

El instrumento de recolección se estructuró con 8 preguntas las cuales fueron dirigidas a los productores de tagua localizados en Santo Domingo de los Tsáchilas, con el objetivo de obtener información referente al cultivo de la tagua, comercialización, forma de pago y la factibilidad de ser proveedores de la microempresa, quienes fueron escogidos al azar. (Anexo A).

1.5.2 Entrevista aplicada a la Tgla. Cumandá Ramírez.

Se aplicó la entrevista a la Tgla. Cumandá Ramírez la cual fue estructurada con 5 preguntas (anexo B), con el objetivo de determinar los

aspectos técnicos que debe tener la microempresa de artesanías en tagua, referente a los procesos de fabricación de las artesanías, distribución de espacios físicos, maquinaria y equipos, características de la materia prima y talento humano requerido. De esta manera fundamentar el estudio técnico y la ingeniería del proyecto.

1.10 Análisis de factores comparativos del proyecto

Factor: Mercado actual

SUBFACTOR	CONDICIÓN	CALIFICACIÓN
Tamaño del mercado (número de consumidores potenciales)	Las artesanías en tagua pueden estar dirigidas a toda la población que guste de este producto.	Oportunidad y Aliados
Relación del bien o servicio con la necesidad.	El producto puede sustituir a joyas de plata, oro, brinda comodidad, elegancia y variedad.	Oportunidad
Fortaleza e influencia de la competencia.	Existe en el mercado competencia ya establecida.	Riesgo y oponente
Relación calidad – precio comparada con bienes o servicios de la competencia.	Las artesanías en tagua tienen características especiales que pueden diferenciarse de la competencia con diseños exclusivos y elegantes.	Oportunidad y aliados
Disponibilidad de sistemas de ventas y distribución	Productos de fácil mercado con distribuidores existentes, ya que se distribuirán a locales de bisutería, puestos de ferias artesanales.	Aliado.
Posibilidades de exportación	Estos productos pueden tener gran aceptación en el mercado internacional.	Oportunidad.

Elaborado por: la autora
Año 2012

Factor: Crecimiento potencial del mercado

SUBFACTOR	CONDICIÓN	CALIFICACIÓN
Incremento proyectado del número de consumidores	Los clientes de artesanías de tagua van en aumento en el cantón Ibarra.	Oportunidad y Aliados
Novedad del producto y protección del diseño.	Diseños de las artesanías en tagua que serán patentados para así evitar las copias de otras empresas.	Oportunidad y aliados.
Tendencias sociales y políticas (favorables para el incremento de compra)	Los cambios sociales y políticos podrían debilitar el mercado, debido a nuevas políticas relacionadas a apoyo a los microempresarios.	Riesgo
Ventajas competitivas	El mercado de las artesanías en tagua es fácil de entrar.	Riesgo y oponente

Elaborado por: la autora
Año 2012

Factor: Costos

SUBFACTOR	CONDICIÓN	CALIFICACIÓN
Costos de materias primas	Disponibilidad estable de materia prima a precios bajos.	Aliados
Costo de la mano de obra	Personal con experiencia para elaborar artesanías en tagua.	Aliados
Costo de ventas	Productos artesanales de fácil venta en el mercado.	Aliados
Ventajas competitivas	El mercado de las artesanías en tagua es fácil de entrar.	Oportunidad y Aliados

Elaborado por: la autora
Año 2012

Factor: Riesgos

SUBFACTOR	CONDICIÓN	CALIFICACIÓN
Estabilidad del mercado en ciclos económicos	Al ser productos artesanales en tagua el mercado no se afecta radicalmente ya que son productos de precios cómodos.	Aliados
Riesgos tecnológicos	Productos artesanales con tecnología estable y con procesos modificables.	Aliados
Costo de ventas	Productos artesanales de fácil venta en el mercado.	Aliados
Tamaño y poder de la competencia	Competidores ya establecidos que pueden optar por reducir precios para captar el mercado.	Oponente
Riesgos de calidad y confiabilidad	Calidad y confiabilidad probadas de las artesanías en tagua garantizando durabilidad.	Oportunidad

Elaborado por: la autora
Año 2012

1.7 DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

El problema central del diagnóstico es que en la actualidad los agricultores de tagua venden este producto generalmente a intermediarios y a un precio que no genera márgenes de utilidad significativo. Analizando el desarrollo de este sector se establece que los problemas críticos se encuentran en la cadena de comercialización, lo que no permite mejorar las relaciones entre los productores y los comerciantes.

Este sector ofrece importantes oportunidades y desafíos para implementar estrategias Microempresariales que le den valor agregado a este producto como son las artesanías, que pueden ser elaboradas a través de microempresas para competir a nivel del mercado local e internacional. En la ciudad de Ibarra no se localiza una empresa de producción de artesanías en tagua, por lo que el presente proyecto promueve la creación de la microempresa de artesanías en tagua “Manos Libres” en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, lo que impulsara a la generación de estrategias para mejorar la cadena productiva de la tagua a través de la elaboración de artesanías de calidad y competitividad.

El proyecto sustenta su viabilidad desde los siguientes puntos de vista:

- Alternativa para el uso sustentable – sostenible de recursos bosques de tagua de la especie (*Phytelephas Macrocarpa Palmae*), considerando una perspectiva de rentabilidad.
- Incorporación de nuevas tecnologías a los procesos de elaboración de artesanías en tagua. Los nuevos usos de la tagua en artesanías que permitan obtener productos competitivos. Diversificación de nuevos productos como estrategias de los atributos del marfil vegetal (tagua).
- Aprovechar las oportunidades de mercado nacional e internacional que actualmente tiene el Ecuador. El mercado de la tagua es a nivel internacional y el Ecuador se destaca a nivel sudamericano.

- Fortalecer la capacidad de los agricultores extractores de la semilla en las comunidades de Puerto Limón y Luz de América del cantón de Santo Domingo de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Aprovechar la tendencia del mercado internacional a incorporar productos de bosques secundarios – primarios bajo el enfoque de microempresas y la asociatividad.
- Fortalecer la ventaja competitiva a los bosques de tagua en las parroquias de Puerto Limón y Luz de América, mediante el proyecto de factibilidad para aprovechar la oportunidad que el mercado ofrece a estas artesanías.

El proyecto será viable en función a las siguientes estrategias:

- a. Adaptativa para el producto relacionado con las provincias del mercado nacional – internacional.
- b. Posicionamiento en el mercado basado en el concepto de tangibilidad de los productos que elaborará asociado a la pertinencia de desarrollo asociativo de los cultivadores de tagua competitivo.
- c. El enfoque de emprendedores y los intereses para mejorar y alcanzar mejores niveles de calidad de vida y generación de empleo de los agricultores de tagua de las parroquias Puerto Limón y Luz de América bajo el marco de la sostenibilidad – productiva y a la vez ser la primera microempresa de esta índole en la ciudad de Ibarra.

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA – CIENTÍFICA

2.1 EL SECTOR DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)

2.1.1 Generalidades

Nuestro país para que pueda encontrar el camino hacia el desarrollo es necesario reactivar el aparato productivo, ¿Cómo poder lograrlo?, motivando la participación de toda la sociedad, fomentando riqueza, y para fomentar riqueza es necesario crear empresas, empresas con futuro, empresas productivas y competitivas.

En el Ecuador actualmente se ha observado una falta de apoyo al empresario ecuatoriano por parte del Estado, presentando varios obstáculos para la creación de nuevas unidades productivas, desmotivando a la gente emprendedora para que inicien su propia actividad económica, por los excesivos trámites burocráticos que tiene que cumplir para su funcionamiento, esto conlleva a que en nuestro país, exista mucho desempleo y pobreza por la falta de concienciación de la Cámara de Comercio y Cámaras empresariales entre otras, desobligando a que continúen con el proceso de creación de una microempresa que un emprendedor desea implantar.

Para crear microempresas además de la participación del Estado, es importante la participación de la comunidad en general, de personas que crean en su país, en sí mismos, se necesita emprendedores dispuestos a trabajar incondicionalmente por estos ideales y en esto los jóvenes universitarios tenemos mayor responsabilidad, ya que no solo debemos limitarnos a obtener un título profesional, sino poner en práctica los

conocimientos adquiridos durante nuestra formación académica en la creación de nuevas empresas, microempresas, pequeñas y medianas empresas.

2.1.2 Definición y Clasificación de las mipymes en el Ecuador

Según el Registro Oficial , (2010), Título I, Capítulo I, Art.53. *“La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicio, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código”.*

Cuadro # 2. 1. Clasificación de las MIPYMES en el Ecuador

Variable	Microempresas	Pequeñas empresas	Mediana empresa
Personal ocupado	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199
Valor bruto de ventas anuales	Menos de USD 100000	De USD 100001 a USD 1000000	De USD 1000001 a USD 5000000
Monto de activos	Hasta \$ 100.000	\$ 100.001 a \$750.000	\$ 750.001 a 3.999.999

Fuente: Revista Lideres, sección Informe.

Elaborado por: La Autora Año 2012

Las Mipymes es el acrónimo utilizado para hacer referencia a la micro, pequeña y mediana empresa, ya que las mipymes en el Ecuador son actores importantes en la generación de empleo y proveedores de bienes y servicios básicos para la sociedad y cobran mayor importancia en la economía general del país. En referencia a su producción, se destacan los sectores de: Alimentos (20.7%), maquinaria y equipos (19.9%) y productos químicos (13.3%); generando el 74% de las plazas de trabajo de las mipymes.

2.1.3 Definición de una microempresa

Según a la página MYPYMES, (2010), dice: *“Microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción o servicio que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante fuente de ingresos para el hogar”.*

Son unidades que están dedicadas a la producción de bienes o servicios, cuentan con la posibilidad de acceder a créditos en instituciones financieras mismo que permite desarrollar sus actividades de producción, además de poder disponer de obra social y aportes jubilatorios.

2.1.3.1 La importancia que tiene la creación de microempresas

El desarrollo de un país se lo puede considerar directamente proporcional a la cantidad de microempresas que existen en el país, a mayor número de microempresas, mayor número de fuentes de trabajo, mejor nivel de vida para la sociedad y mayor desarrollo, ésta ha sido la filosofía de naciones industrializadas y de algunas en vías de desarrollo; de tal manera que el crear microempresas es responsabilidad de todos quienes hacemos el Ecuador.

Según Sérvilo Anzola, (2006), pág. 90, expresa *“El hecho de que las personas creen sus propias microempresas no se basa únicamente en la posibilidad de obtener ganancias o convertirse en millonario, hay motivaciones que inducen a los hombres y mujeres a dar este gran salto y es la necesidad de realización profesional, de ser independiente y tener libertad, de reconocimiento de la sociedad, de obtener poder, de ofrecer algún producto o servicio que realmente satisfaga un requerimiento de los clientes (me gusta hacer lo que hago y si adicionalmente obtengo una ganancia, entonces tengo doble satisfacción)”*

Para crear una microempresa se debe diseñar una estrategia, con base en algunos principios como la creatividad, innovación, intuición, visión análisis, así como disponer de una pequeña dosis de suerte. Esta estrategia se complementará con ciertas cualidades del empresario con

ser un líder, comunicador y motivador de las personas que le rodean y colaboran con él.

2.1.3.2 Microempresas Asociativas

La microempresa asociativa, puede constituirse con ilimitado número de socios, siempre que laboren en la misma actividad o sector productivo, pudiendo estas contratar hasta diez colaboradores independientes. Los gremios y las entidades sin fines de lucro debidamente constituidos, podrán participar como fundadores o promotores. El capital, máximo de la microempresa asociativa, puede ser de hasta veinte mil dólares norteamericanos, sin considerar inmuebles y vehículos.

2.1.3.4 Requisitos para la Constitución de una Microempresa Asociativa

Según el Acuerdo Ministerial No. 0014 de 2 de febrero del 2005 publicado en el Registro Oficial No, 524 del 15 de febrero del 2005 establece los siguientes requisitos:

- a. *“Solicitud de aprobación dirigida al señor de Relaciones Laborales;*
- b. *Acta constitutiva de la entidad, en original y una copia, certificadas por el Secretario, la misma que contendrá los nombres y apellidos completos de los fundadores, el nombramiento del Directorio provisional, y las firmas autógrafas de los concurrentes y número de cédula de identidad;*
- c. *Dos ejemplares del estatuto debidamente certificados por el Secretario, conteniendo: Denominación y domicilio, Fines, Derechos y obligaciones de los socios, Estructura y organización interna, Patrimonio económico, Causas de disolución y liquidación, Las demás disposiciones que los socios consideren necesarias, siempre que no se opongan al orden público, las leyes y a las buenas costumbres;*
- d. *Dos ejemplares de la lista de socios fundadores, en la que conste: Si son personas naturales, los nombres y apellidos, el domicilio, cédula de identificación, el valor del aporte económico y la firma. Si son personas jurídicas, la razón social, el registro único de contribuyentes, nombramiento del representante legal y copias de los documentos de identificación; y,*
- e. *Certificado de apertura de la cuenta de integración del aporte a los socios, en una cooperativa o banco y/o la declaración de los bienes debidamente valorados, que los socios aportan.”*

2.1.4 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión

2.1.4.1 Definición de una actividad productiva.

Según el Código Orgánico de la Producción, (2011). Art. 2: *“Se considera actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambiental mente sustentable, incluyendo actividades comerciales y otra que generen valor”.*

2.1.4.2 De los derechos del inversionista

Se reconoce los siguientes derechos del inversionista

Gráfico # 2. 1. Derechos del inversionista

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION - FIJACIÓN DE PRECIOS	<ul style="list-style-type: none">• La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libertad de fijación de precios, a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la ley.
PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y ACCIONES DE CONTROL	<ul style="list-style-type: none">• Los accesos a los procedimientos administrativos y acciones de control que establezca el Estado: para evitar cualquier práctica especulativa o de monopolio u oligopolio privados, o de abuso de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleales.
IMPORTACION Y EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS	<ul style="list-style-type: none">• La libertad de importación y exportación de bienes y servicios: con acepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte.
DIVIZAS , GANANCIAS , UTILIDADES - OBLIGACIONES	<ul style="list-style-type: none">• Libre transferencia al exterior, en divisas, de las ganancias periódicas o utilidades que provengan de la inversión extranjera registrada, una vez cumplida las obligaciones concernientes de la practica a la participación de los trabajadores, las obligaciones tributarias pertinentes y demás obligaciones legales que correspondan, conforme lo establecido en la norma legal según corresponda.
REMISIÓN DE LOS RECURSOS	<ul style="list-style-type: none">• Libre remisión de los recursos que se obtengan por la liquidación total o parcial de las empresas en las que se haya realizado la inversión, extranjera registrada, o por la venta de las acciones, participaciones o derechos adquiridos en razón de la inversión adecuada, una vez cumplidas las obligaciones tributarias y otras responsabilidades del caso, conforme lo establecido en las normas legales.
PARTICIPACIONES O DERECHOS DE PROPIEDAD	<ul style="list-style-type: none">• La libertad para adquirir, transferir, o enajenar acciones, participaciones o derechos de propiedad sobre su inversión a terceros, en el país o en el extranjero, cumpliendo las formalidades previstas por la ley.
RECURSOS FINANCIEROS	<ul style="list-style-type: none">• Libre acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos financieros de corto, mediano y largo plazo.
MECANISMOS DE PROMOCIÓN, ASISTENCIA, COOPERACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación tecnológica y otros equivalentes
BENEFICIOS GNERALES	<ul style="list-style-type: none">• Acceso a los demás beneficios generales e incentivos previstos en el Código, otras leyes y normativas aplicadas.

Fuente: Código Organico de la Producción, (2011), Art. 19.
Elaborado por: La Autora Año 2012

2.1.4.2 Desarrollo sustentables

Según el Código Organico de la Producción, (2011) Art. 233. “Las personas naturales y jurídicas así como las demás formas asociativas regidas por el Código, deberán desarrollarse todos los procesos productivos conforme los postulados del desarrollo sustentable en los términos constantes en la Constitución y en los convenios internacionales de los que es parte”.

El proyecto de factibilidad se basará en el desarrollo que satisface las necesidades actuales en relación los ejes de economía, social y ecológica, sin poner en peligro las capacidades de las futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades.

2.1.5 Estudio de oportunidades de negocio

Día a día se ve en el mercado bienes y servicios para satisfacer una infinidad de necesidades. Y en la medida que se presenta estas necesidades se crean productos y servicios, fruto del ingenio de personas que con sus ideas busca satisfacer estas necesidades o en algunos casos adelantarse a la existencia de éstas.

Un empresario genera ideas de negocios no siempre con el objetivo de obtener alta rentabilidad, sino también piensa en actividades que le atraen poderosamente, el éxito está en compaginar negocios que le brinden recompensas financieras como personales.

Las oportunidades de negocios se genera de dos fuentes principales: una se refiere a lo que la sociedad necesita realmente y la otra a lo que desea, estas razones motivan a comprar a los consumidores y por ende a producir a los empresarios.

2.1.5.1 Alternativas de idea de negocios

Inicialmente se puede tener la voluntad o la ilusión de crear algo, y tener una ligera idea de qué crear, augurando que esta idea se podrá concretar en una futura empresa. Todas las empresas que hoy existen, han sido fruto de una idea inicial, sin embargo muchas otras ideas han fracasado o

no han podido plasmarse a una realidad concreta. Por ello recopilar ideas de futuros negocios es la primera parte en la creación de microempresas, aquí algunas fuentes de ideas

- El propio trabajo
- Personas o empresas con las que uno se relaciona
- Los productos que tienen aceptación en otros países y no están implantados en el nuestro
- Las costumbres sociales, las modas
- La lectura de periódicos y revistas. Informes de administración, de los bancos, de las cámaras, de las agrupaciones empresariales etc.
- Cambios que se producen en determinadas zonas.
- La existencia de una necesidad que no está siendo adecuadamente satisfecha
- Las necesidades personales y laborales
- Las experiencias adquiridas en la empresas que fracasaron
- Descubrir una forma de mejorar los actuales procesos de comercialización y producción, que se estén utilizando actualmente en un determinado sector
- La posibilidad de ofrecer productos tradicionales
- Las tradiciones artesanales del sector
- Observar los recursos que se tiene a mano

Las alternativas de idea de negocio pueden obtenerse mediante:

Según Gary Flor, (2007) dice: *“Parientes y amigos, la observación de oportunidades, contacto con proveedores, clientes y empresarios exitosos, visita directa a ferias nacionales e internacionales, listado de patentes y marcas, análisis de importaciones y exportaciones, evaluación de tendencias y estilos de vida, evaluación de los recursos naturales, análisis de compras de empresas grandes, tendencia de la moda”*.

Las alternativas de idea de negocio son muchas para una buena aceptación de las ideas se debe de enfocar a las necesidades actuales en

base un plan nacional del país, enfocándose a un objetivo nacional que es interés para toda la ciudadanía.

2.1.5.2 Método para la evaluación del tipo de negocio

Una vez que se ha dado con la gran idea, existen ciertas técnicas que dan una orientación sobre si el tipo de negocio tiene o no potencial y perspectivas favorables para la creación de una microempresa próspera, es decir si se trata de una idea viable, claro está que no hay nada mejor para constatar la aceptación de los productos que pondrán en marcha la microempresa.

Técnica como el método de los cinco pasos, propuesta por los profesores Manuel Bermejo, Isabel Rubio, e Ignacio de la Vega del Instituto de Empresas de Madrid permiten de alguna manera predecir las posibilidades de éxito en la nueva microempresa.

Para la evaluación inicial de una idea de negocio este método propone establecer una secuencia de cinco pasos, como se detalla a continuación:

1. Definir perfectamente la idea de negocio

Es importante diferenciar entre una idea de negocio y una oportunidad de negocio. La oportunidad de negocio supone un avance frente a la idea de negocio, así se entiende que una oportunidad de negocio es una idea de negocio, atractiva, duradera, oportuna en el tiempo y concebida como un producto o servicio que crea o añade valor al comprador o usuario final del mismo.

De tal manera que una misma idea de negocio puede dar lugar a múltiples oportunidades, aún con indudables similitudes entre todas ellas, como ejemplo una idea que nace de observar una continua demanda de artículos artesanales, puede concretarse tanto en un taller de madera, tagua, balsa o mazapán etc. Estos se encuentran dentro del sector artesanal, pero con diferencias importantes entre ellos.

Por lo tanto en este primer punto se espera llegar a una descripción importante de la idea de negocio hasta que esta constituya lo que se definió anteriormente como oportunidad de negocio, con independencia de que las futuras investigaciones de mercado permitan establecer algunas modificaciones sobre el concepto original, esto supone de manera genérica, lo siguiente:

- Definir que producto o servicio se pretende vender, o sea cuál va a ser la fuente de ingresos de la futura microempresa. Continuando con el ejemplo de artículos artesanales, se puede pensar en cuestiones como: ¿en qué tipo de artesanías especializarse?, ¿Se trabajarán nuevos diseños?
- Fijar los objetivos que se pretende alcanzar. ¿Se puede pensar solo en la producción o ver un local para la comercialización?
- Determinar el segmento de mercado al que se pretende dirigir, que sea acorde con las necesidades que satisfaga el producto o servicio a ofrecer, turistas nacionales, extranjeros, empresas exportadoras son algunos de los segmentos para los que se puede diseñarse conceptos distintos de productos.

2. Analizar el mercado sobre el que se pretende actuar

Se trata en este punto de elaborar un estudio previo de los factores críticos que conforman el mercado de referencia. Entre estos anotamos los siguientes:

- Volumen de mercado, tendencia de este mercado
- Competidores concurrentes y sus diversas estrategias de producto, precios, distribución, publicidad, producción, etc.
- Características principales de los consumidores potenciales: motivación y hábitos de consumo, situación socio-económica, posibles segmentaciones de mercado, etc.

3. Relacionar los pasos 1 y 2: ¿tiene sitio mi idea en el mercado?

Se debe enfrentar la idea del tipo de negocio con el mercado potencial, cuestionándose por qué los clientes comprarían este producto concreto si tal vez ya lo encuentran en la competencia. Esto exige ser conscientes de las ventajas diferenciales que ofrecerán el nuevo producto o servicio, frente a los competidores que ya operan en el mercado.

Es interesante detectar cuáles son los puntos débiles de la potencial competencia con el objetivo de definir posibles nichos de mercado cuya necesidad no está satisfecha, o en su caso, lo están de manera deficiente. Ese segmento de mercado será sobre el que se debe volcar todos los esfuerzos a la hora de poner en funcionamiento la microempresa.

4. Examinar los recursos y capacidades con que se cuenta

Las nuevas microempresas generalmente son pequeñas y nacen con recursos limitados, por lo que sus creadores deben realizar un esfuerzo por ser realistas en las expectativas iniciales. Esto no supone poner ningún tipo de traba al futuro empresario, solamente establecer un punto de pragmatismo.

5. Probar la idea en el mercado

La fiabilidad de test o pruebas, varía enormemente según cuál sea el sistema de investigación de mercado elegido y el tamaño de la muestra con que este se realiza. Sin embargo, es verdad que a veces pequeñas investigaciones de mercado, que pueden pasar por una simple conversación con un reducido número de usuarios potenciales del producto, si dan pistas sobre el grado de aceptación que el mismo puede obtener en el mercado. Lanzar una idea al mercado sin test alguno puede conducir a fracasos mayúsculos.

2.2 ASPECTOS LEGALES PARA ESTABLECER UNA MICROEMPRESA

La persona emprendedora debe tener muy en cuenta aspectos como: que es un acto de comercio, que es una actividad empresarial, que es una persona natural o jurídica, los tipos de sociedades o compañías, donde y como obtener la patente municipal, el RUC, el número patronal, además conocer de trámites y en que instituciones realizarlos relacionados con el giro del negocio a iniciar a continuación detallamos:

2.2.1 Los actos de comercio

El Código de Comercio expresa que son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual. Así este código norma en el país las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Según el artículo 22 del Código Organico de la Producción, (2011) dice:

“Toda persona que quiera ejercer el comercio con un capital mayor a un dólar deberá hacerse inscribir en la matrícula del cantón de su domicilio, para ello se dirigirá por escrito a uno de los jueces provinciales, haciéndose conocer el giro que va a emprender, el lugar donde va establecerse, el nombre o razón con la que actuará, el modelo de la firma que usará, y si intenta ejercer por mayor o menor la profesión mercantil, el capital que destine a ese comercio”

Si fuese una sociedad la que va establecerse, se expresará en la matrícula el nombre de todos los socios solidarios y si varios de ellos tuvieren derecho a usar la firma social, se acompañará el modelo de la firma de cada uno de ellos, si fuere un solo individuo, hará constar la firma que usará en sus actos de comercio.

2.2.2 La empresa el nombre de la empresa y la forma jurídica

La empresa

La empresa desde el punto de vista económico es una organización de los factores de la producción (capital), con el fin de obtener una ganancia limitada. Desde el punto de vista jurídico, a la empresa se le ha atribuido el carácter de persona, ya que no solamente es el simple conjunto de medios de producción inertes, a la fusión de los elementos aislados correspondería una completa independencia jurídica y el nacimiento de un sujeto nuevo con vida propia. Desde el punto de vista de los negocios a la empresa se la puede definir como el conjunto de bienes (cosas, derechos, actividades) organizadas por el comerciante con fines de lucro.

Deberes formales que deben cumplir las Asociaciones empresariales

Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:
 - a. Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
 - b. Solicitar los permisos previos que fueren del caso;
2. Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;
 - a. Presentar las declaraciones que correspondan; y,
 - b. Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.
3. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.
4. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren

solicitadas. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

Las leyes ecuatorianas establecen que la capacidad jurídica de las personas naturales se adquiere por el nacimiento y se pierde con la muerte, está facultada para realizar actos de comercio aquella persona que es mayor de edad (18 años cumplidos). Por lo que cualquier persona natural que legalmente puede obligarse a contraer responsabilidades y tener derecho, puede libremente establecerse como empresario, o sea crear su empresa, cumpliendo adicionalmente con las disposiciones emanadas en el Código de Comercio.

2.3 El artesano

Según la Ley Artesanal, (2011) Art. N°2 dice: “Se considera artesano al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio de Trabajo y empleo, hubiera invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinaria y materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la ley, y que tuviera bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices: pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiera invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviera operarios.”

En la ciudad de Ibarra existen personas que se dedican a la producción y comercialización de artesanías, realizan el trabajo en forma manual con la utilización de recursos propios transforman la materia prima consiguiendo elementos de utilidad o decorativos, la comercialización de los productos lo hacen en forma directa al consumidor final y buscan un mercado pequeño es decir sus productos lo exhiben a través de ferias artesanales.

2.3.1 Características de un artesano

- a) El maestro de cualquier rama debe calificarse artesanalmente u portar su carnet profesional
- b) Es feriante en los espacios públicos
- c) Comprometido con la lucha social

- d) Trabajador informal
- e) Autodidáctico

2.3.2 Trámites para la calificación artesanal

Con este dato se obtienen varios documentos que avalan la calificación de los artesanos pequeños

- a) Formulario DICOPYME Calificación Artesanos
- b) Certificado de calificación de Pequeña Industria y Artesanos

2.3.3 Requisitos para la calificación artesanal

Para obtener la calificación o recalificación, el artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos.

- “Copia del título o acta de grado de Maestro de Taller
- Copia del carnet actualizado de afiliación al gremio o asociación de artesanos que corresponda, si el solicitante tiene menos de 65 años de edad.
- El formulario y recibo de pago del certificado de calificación o recalificación.
- Copia de la cédula de ciudadanía y de papeleta de votación
- Declaración juramentada de ejercer la artesanía, para artesanos autónomos, y
- En caso de recalificación copia del certificado de la calificación anterior”. Ley Artesanal, (2011).Art. 45.

2.3.4. Leyes y reglamentos que rigen a los artesanos

Forman parte de la legislación anterior, principalmente:

- a) Las normas contenidas en la constitución sobre artesanía
- b) La ley de defensa del artesano y su reglamento

- c) La ley de fomento artesanal
- d) Las normas del seguro social para afiliación de los artesanos.

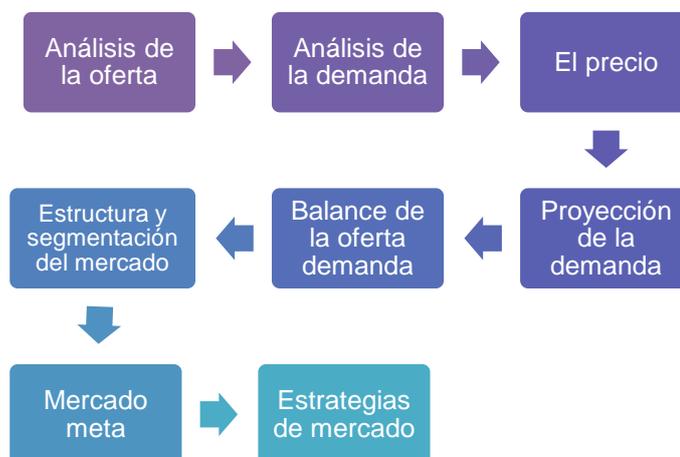
2.4 COMPONENTES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

2.4.1 Estudio de mercado

Según Saul Cotrina, (2005), pág. 103, dice; *“El análisis de mercado es una de las actividades fundamentales que se debe acometer a la hora de valorar una iniciativa empresarial. La realización de un análisis de mercado debe permitirle conocer la situación actual del mismo y su evolución prevista para valorar la idoneidad de la idea y los riesgos a los que se habrá que hacer frente. Los aspectos clave que se deben profundizar son los relacionados tanto con clientes como con competencia.”*

El resultado del análisis detallado de mercado debe determinar si definitivamente se aborda o no la iniciativa empresarial, ya que si no existieran unas garantías sólidas de que la idea se puede desarrollar en el mercado establecido no debería continuar el proceso de creación de la empresa. En esta fase de la viabilidad de un proyecto se relaciona los siguientes componentes:

Gráfico # 2. 2. Estructura del estudio de mercado



Fuente: Saul Cotrina, (2005), pág. 69.
 Elaborado por: La Autora. Año: 2012

2.4.1.1 El Producto

El producto es casi siempre la combinación de lo tangible y lo intangible que puede ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga un deseo o una necesidad. El término producto denota una característica física, en el contexto del mercadeo abarca los servicios intangibles ofrecidos antes de hacer la venta, al hacerla y después de hacerla.

2.4.1.2 Descripción del producto.

Según Etzel Michael Bruce, (2007), pág. 103, *“Es el conjunto de atributos (características, funciones, beneficios y usos) que le dan la capacidad para ser intercambiado o usado”*.

Un producto puede ofrecerse con diversas características. El punto de partida es el “modelo austero”, es decir sin nada extra. La empresa puede inventarse modelos de mayor nivel, añadiéndoles más características. Lo cual constituyen una herramienta de competencia para diferenciar los productos de una empresa frente a sus competidores.

2.4.1.3 Oferta. Es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes.

2.4.1.4 Demanda. Es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad.

2.4.1.5 Precio. El precio es el valor expresado en dinero de un bien o servicio ofrecido en el mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial y rentabilidad de la empresa. El precio es el resultado de los costos que incurre la empresa para generar un producto, servicio y / o bien, más el margen de utilidad que tiene como política de rentabilidad.

2.4.1.6 Segmentación.

Según Friend G. Zehle, (2010), pág. 34, dice; “*Un segmento de mercado es un grupo de personas para quien el producto y todos sus beneficios son apropiados. Este segmento es parte de un mercado mayor que puede ser seleccionado como un objetivo discreto, en el cual los clientes potenciales tienen un perfil reconocible*”.

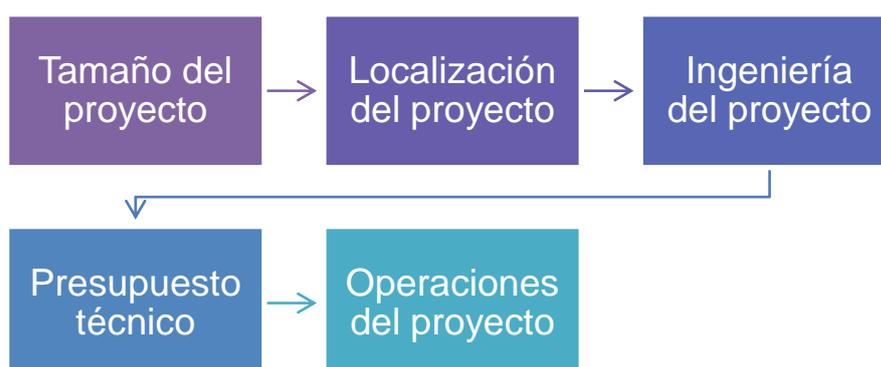
2.4.1.7 Balance oferta demanda. Es la comparación de sus pronósticos, en que la demanda sea mayor que la oferta actual y pronosticada de los mismos, el comportamiento se podrá observar graficando el tiempo en años contra la evolución histórica y proyectada de cada una de la característica que interesa analizar. Siempre que la demanda sea mayor que la oferta, se considera como demandad potencial insatisfecha.

2.4.1.8 Proyección de la demanda. Es la demanda futura, en la cual no es el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.

2.4.2 Estudio Técnico

Se determina el tamaño de la empresa, sus factores de localización macro y micro. Aquí se deberá determinar la ubicación más óptima que deberá tener el proyecto para lo cual se analizará los factores de localización, constando de los siguientes componentes:

Gráfico # 2. 3. Estructura del estudio técnico



Fuente: Friend G. Zehle, (2010), pág. 67.
Elaborado por: La Autora. Año 2012

Según Guillermo Cejas Gómez , (2008), pág. 85, Dice; “*Son los procesos que conformarán el negocio, incluyendo el proceso de compras, el proceso de transporte, el de almacenaje, el de producción, de distribución, de ventas, etc. Señalamos las fases o etapas que conforman*

cada proceso, el personal encargado, la disposición del área productiva, la localización de las máquinas, las disposiciones técnicas”.

2.4.2.1 Tamaño del proyecto. La determinación y análisis de este punto resulta importante para la posterior realización y evaluación del proyecto porque permitirá en primer instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto, que conlleven a un grado óptimo de aprovechamiento conforme a lo requerido por un tamaño y capacidad determinados.

2.4.2.2 Localización del proyecto

Según Friend G. Zehle, (2010), pág. 98, dice; “El estudio de localización comprende niveles progresivos de aproximación, que van desde una integración al medio”.

La localización del proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macrolocalización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el de la microlocalización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

2.4.2.3 Ingeniería del proyecto.

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la presentación del servicio, así como: procesos productivos, tecnología, maquinaria y equipos, obras civiles.

2.4.2.4 Presupuesto Técnico

Según German Arboleda, (2005), pág. 96 dice; “La implementación del proyecto implica el uso de una serie de recursos, los cuales deben ser identificados en forma minuciosa, porque de ello depende que al momento de implementar el proyecto no surjan problemas, que al final podrían atentar contra la implementación del proyecto.”.

En la estructura de determinar el presupuesto técnico que tendrá el proyecto es: inversiones fijas, inversiones diferidas, capital de trabajo, inversión total del proyecto, financiamiento, talento humano.

2.4.2.5 Operaciones del proyecto

El flujo o diagrama del flujo, consiste en la representación gráfica hechos, situaciones, movimiento o relaciones de todo tipo, por medio se símbolos.

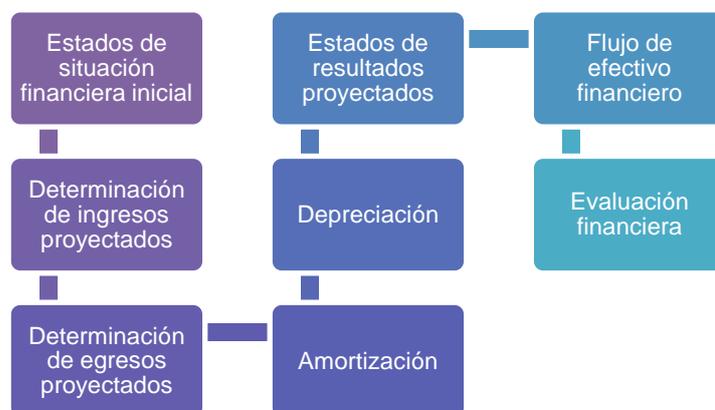
Según Guillermo Cejas Gómez , (2008), pág. 96, dice; *“El Flujograma es un diagrama que expresa gráficamente las distintas operaciones que componen un producto o parte de este, estableciendo su secuencia cronológica. Según su formato o propósito, puede contener información adicional sobre el método de ejecución de las operaciones, el itinerario de las personas, las formas, la distancia recorrida el tiempo empleado”*.

2.4.2.6 Procesos. Para la creación de microempresa se deberá establecer sus procesos de operación con el fin de comprender como trabajar para satisfacer a sus clientes.

2.4.3 Estudio económico - financiero

Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos, y de las formas de financiamiento que se prevén requerirán durante todo el periodo de ejecución y puesto en marcha.

Gráfico # 2. 4. Estructura de estudio económico – financiero



Fuente: Bernard Hargadon, (2006), pág. 84
Elaborado por: La Autora. Año 2012

2.4.3.1 Estados de situación financiera inicial. En el siguiente *Estado* se presenta la *situación financiera inicial* que tendría la empresa en la puesta en marcha del proyecto.

2.4.3.2 Determinación de ingresos proyectados

Según Sapag Chain, (2005), pág. 89, dice; *“Corresponde a precio multiplicado por la cantidad de mercadería o servicio vendidos durante un periodo de tiempo. Existen varios sinónimos para describir el ingreso: ventas, ingresos por ventas, ingresos por comisiones, ingresos por horarios. Las principales cuentas de ingresos del estado de resultados son: ventas netas, costo de venta, utilidad bruta”*.

2.4.3.3 Determinación de egresos proyectados

Según Sapag Chain, (2005), pág. 99, dice; *“Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias”*.

2.4.3.4 Amortización

Según Olga Martin, (2009), pág. 45, dice; *“Significa saldar una deuda gradualmente por medio de una serie de pagos o cuotas”*.

La amortización de activos diferidos se determina a 5 años plazo, en línea recta, aplicando la normativa vigente, por un valor del gasto anual.

2.4.3.5 Depreciación

Según Olga Martin, (2009), pág. 89, Dice; *“Es la pérdida de valor no recuperable con el mantenimiento que sufren los activos a lo largo de su vida útil y que obligan finalmente a situación o remplazo”*.

El cálculo de la depreciación para el proyecto se determina en función de la vida útil de los bienes, su costo de adquisición y su valor estimado de lo que podrá valer el bien determinado de su vida útil, para el cálculo se utiliza los coeficientes de depreciación.

2.4.3.6 Estados de resultados proyectados

Según Bernard Hargadon, (2006), pág. 103, dice; *“Informe financiero básico producto de todo el sistema contable que se presenta conjuntamente con el Estado de Situación Financiera, consiste en la presentación ordenada y de acuerdo con el plan de cuentas, de los ingresos percibidos o ganados y los gastos efectuado y el resultado final relacionado con las operaciones financieras de la empresa en un período determinado”*.

2.4.3.7 Flujo de efectivo financiero

Según German Arboleda, (2005), pág. 103, dice; *“Es el estado financiero que se elabora al término de un ejercicio económico o período contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa”*.

El Flujo de efectivo (entradas de efectivo menos salidas de efectivo) que tiene el proyecto en su fase de inversión y operacional, será el movimiento que hace relación entre los ingresos en los periodos de tiempo y sus proyecciones, por eso se denomina Flujo de efectivo proyectado. Es importante determinar el Flujo Neto de Efectivo ya que con estos valores se calcula los indicadores financieros.

2.4.3.8 Evaluación financiera. Proporciona y determina lo atractivo y viable que el proyecto es a la luz de diferentes criterios, los cuales determina diversos tipos de evaluación, como compatibilidad de la inversión en función a los flujos netos proyectados, financiación y los ingresos que generará los proyectos.

2.4.4 Estructura organizacional

Las empresas son organizaciones y por tanto, deberán disponer de una estructura que les permita operar con la mayor eficiencia.

Gráfico # 2. 5. Estructura organizacional



Fuente: Gary Flor, (2007), pág. 102.

Elaborado por: La Autora.

Año 2012

2.4.4.1 La empresa

En este punto se podrá identificar el nombre de la empresa o razón social, conformación jurídica, misión, visión, políticas y valores.

2.4.4.2 Estructura organizacional.

Según Carlos Llera, (2005), pág. 108, dice; *“Los organigramas también llamados estructura de organización son la representación gráfica y objetiva de los sistemas de organización”*.

Cada uno de los gráficos representa un cargo o puesto; dentro de cada cuadro se describe el nombre del cargo o puesto. Los cuadros se unen mediante líneas que representan los canales de autoridad y responsabilidad.

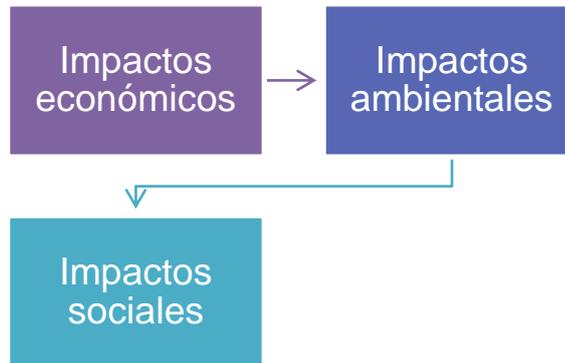
2.4.4.3 Orgánico funcional

Es aquel que además de incluir información sobre los distintos cargos incluye una descripción relativamente de las funciones de cada unidad, consignando las relaciones entre dichas unidades.

2.4.5 Estudio de impactos ambientales

La estructura de evaluación de Impactos positivos y negativos de un proyecto de inversión es la siguiente:

Gráfico # 2. 6. Estructura de impactos ambientales



Fuente: Jesús Collahuazos C., (2005), pág. 150.
Elaborado por: La Autora
Año 2012

2.4.5.1 Impactos económicos

En el aspecto económico cualquier actividad que tiene relación directa hacia la sostenibilidad ambiental y social es financieramente posible y rentable. Al analizar y evaluar las relaciones económicas, la estructura, dimensiones y distribución de la producción y la dinámica económica local, para precisar las viabilidades que se verán afectadas con las actuaciones del proyecto de factibilidad para lo cual se deberán definir y analizar. Los programas o proyectos privados, públicos y/o comunitarios, previstos o en ejecución, cuyo conocimiento de sus características sea de importancia para el desarrollo del proyecto.

2.4.5.2 Impactos ambientales

La compatibilidad entre proyecto y la preservación de la biodiversidad y de los ecosistemas, evitando la degradación de las funciones y sumideros. Incluyen un análisis de los impactos del proyecto en términos de flujo, consumo de recursos difíciles o lentamente renovables, así como en términos de generación de residuos y emisiones. Este pilar de medioambiente es necesario para que los aspectos económicos y sociales sean estables. Esta sección constituye la parte medular del estudio de impactos ambientales, mediante la cual se espera obtener:

- La identificación de los impactos generados por la implementación de un una empresa de artesanías de tagua cuya caracterización consta en la línea de base.
- La valoración de los impactos identificados previamente, considerando sus característica (naturales, magnitud, extensión, duración, reversible)

2.4.5.3 Impactos sociales

Los impactos sociales se basan en el mantenimiento de la cohesión social y se su habilidades para trabajar en la persecución de objetivos comunes. El proyecto deberá tomar las consecuencias sociales de la actividad del mismo en todos los niveles: los trabajadores (condiciones de trabajo, nivel salarial, etc.), los proveedores, el cliente, las comunidades locales y la sociedad en general.

2.5. Palma de tagua

2.5.1 Nombre científico

Su nombre científico es *Phytelephas Aequatorialis*. Etimológicamente *Phytelephas* proviene del griego *Phyton*=planta y *Elephas*= marfil. Ecuadorian Hands, (2010).

2.5.2 Nombre común

Según la pagina de Ecuadorian Hands, (2010), indicaque: *“La Tagua también conocida como marfil vegetal, es el fruto de una variedad de palma originaria de Sudamérica”*.

Las plantaciones de tagua en el país están localizadas generalmente en zonas montañosas y húmedas (clima subtropical).

2.5.3 Clasificación botánica

En el Ecuador existen dos variedades de palma de tagua entre regiones diferentes.

- Hytelephas Aequatorialis. Es la especie más común, se encuentra en la región costa.
- Phytelephas Macrocarpas. Esta especie la encontramos en la región sierra, especialmente en Pacto, Nanegal; y en la región amazónica.

2.5.4 Morfología de la planta

La tagua o marfil vegetal es el fruto seco de una especie de palma propia del trópico ecuatoriano (Panamá, Colombia, Ecuador y Perú), que alcanza una altura de 20 a 30 pies.

Gráfico # 2. 7. Tagua o Marfil vegetal



Fuente: Ecuadorian Hands, (2010).

La palma macho produce la flor, mientras que la palma hembra es la encargada del fruto, este producto seco tiene un tamaño como el de una nuez aproximadamente de 4 centímetros de diámetro, cuyo color varía desde azulada a ámbar y cuelga en una palmera similar a aquellas que producen cocos. Tiene distintos tamaños y formas pequeñas, medianas y grandes con pesos de 1.6 o 2 onzas y la grande de 2.4 ó 3 y más.

2.5.5 Características de la tagua

Color: blanco, ebúrnea, dura, pesada, lisa opaca.

2.5.6 Propiedades

Durable, Fácil de tallar, Imita la porosidad del animal

2.5.7 Producción

Produce 20 libras año tras año durante más de 100 años. Las ciclantáceas bien desarrolladas producen anualmente de 15 a 16 cabezas, también conocidas como mocochoas. En cada mocochoa se reúnen aproximadamente 20 pepas.

2.5.8 Uso de la palma de tagua

- **Las raíces:** Son utilizadas como medicamento por sus propiedades diuréticas.
- **Tallo o estípite:** Para entablado de pisos y construcciones.
- **El cogollo:** Como un palmito de buena calidad; pero como las palmas no producen rebrotes no se recomienda su industrialización.
- **Las hojas:** Para cubiertas y entechados, después de fermentarlas una o dos semanas. Estas hojas son conocidas como “Cady”.
- **Las inflorescencias:** Para la confección de escobas muy durables de los raquis y las fibras en la elaboración de cordelería.
- **Los frutos:** Cuando están inmaduros contienen Un jugo lechoso de gran poder nutritivo.

2.5.9 Procesos de Producción

El Secado: Luego de que las pepas son recolectadas se necesita poner a secarlas, para lo cual se pueden utilizar dos opciones: el secado al sol que tarda aproximadamente 60 días y es más recomendable o en un secadero que tarda una semana.

Pelado: Utilizando la máquina peladora de tagua o manualmente se procede a retirar la cáscara de las pepas y para eliminar cualquier sobrante se utiliza un cuchillo pequeño.

Clasificación: El siguiente paso es clasificar a las pepas por tamaños utilizando zarandas con diferentes tamaños de agujeros.

Sierra: Luego con la ayuda de una máquina con sierra se cortan las pepas una por una en tajadas.

Escogida de la Tagua: Después se seleccionan las tajadas de acuerdo al tamaño. Cabe anotar que sólo las tajadas exteriores de la pepa son utilizadas para la fabricación de animelas o también llamados discos de tagua ya que el centro de la pepa tiene una rajadura que inhabilita el trabajo.

Torno: A partir de la escogida, en el torno se procesa tajada por tajada resultando animelas y ojalillos.

Escogida de Animela: Las animelas son escogidas de acuerdo a dos tipos: Las rústicas y los estándares. Estas últimas se pueden dividir en 5 niveles desde primera blanco, primera ligero cremo, cremo, segunda y tercera.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.

Las artesanías de tagua en el Ecuador tiene gran aceptación especialmente por turistas y en el mercado exterior en los países europeos y asiáticos, por ser la tagua hábilmente convertida en preciosas piezas de arte que permanecen inalterables a través del tiempo como: figuras en miniatura de la fauna ecuatoriana, llaveros, aretes, pulseras, cadenas, fichas de ajedrez entre otras.

Figura #3. 1.

LLAVEROS EN TAGUA



Fuente: investigación directa Año 2011
Elaborado por: la autora

Figura #3. 2.
FIGURAS EN TAGUA



Fuente: investigación directa año 2011
Elaborado por: la autora

Figura #3. 3.
FAUNA EN TAGUA



Fuente: investigación directa año 2011
Elaborado por: la autora

Figura #3. 4.
PULSERAS EN TAGUA



Fuente: investigación directa año 2011
Elaborado por: la autora

Figura #3. 5.
ANILLOS EN TAGUA



Fuente: investigación directa año 2011
Elaborado por: la autora

Figura #3. 6.

COLLAR ARETES Y PULSERA EN TAGUA



Fuente: investigación directa año 2011
Elaborado por: la autora

Figura #3. 7.
MASAJEADORES EN TAGUA



Fuente: investigación directa año 2011
Elaborado por: la autora

3.1.1 Atributos del producto

Se considera que las artesanías en tagua son productos que tienen los siguientes atributos:

Trabajabilidad. La tagua es un material que permite altos niveles de trabajabilidad en la elaboración de bisuterías (pulseras, collares, anillos y aretes) así, como figuras de fauna y ajedrez entre otros elementos decorativos. Para su elaboración se puede hacerlo a nivel artesanal y/o utilizando maquinaria como tornos, taladros de pedestal, pinturas al horno.

Características, diseños y colores: La bisutería en tagua generalmente son productos livianos con diseños originales, exclusivos y creativos aplicando colores innovadores que son de atracción y curiosidad de los clientes.

3.1.2 Beneficios del producto

Sensoriales: buena presencia, confort en el uso de las bisuterías con colores agradables.

Racionales: distintos modelos de artesanías en tagua y bisutería, variedad de diseños en los elementos como collares, anillos, pulseras y aretes que en ocasiones son combinados con otros elementos como piedras, cuero, cadenas entre otros accesorios.

Emocionales: las artesanías en tagua transmiten en las personas que las usan sinónimos de elegancia, satisfacción y comodidad de las prendas que lucen.

3.2. EL MERCADO

El mercado de las artesanías de tagua elaboradas en el Ecuador tiene gran aceptación en países como: Francia, Italia, Inglaterra, Holanda, Suiza, llegando a ocupar el primer lugar a nivel de exportación de tagua en el mercado chino. Estos países generalmente demandan productos

como: piezas de ajedrez, botones y figuras de animales de preferencia de los que existen en el Ecuador.

La tagua fue uno de los primeros productos agrícolas de exportación en el Ecuador; su comercialización inició en el año 1.865 y se hizo a los países europeos exclusivamente a Italia y Alemania; los productos que más se exportaban son: botones y tagua sin procesar.

Partida arancelaria correspondiente

Las artesanías (bisuterías de tagua) para la exportación disponen de la partida arancelaria del Código Nandina.

Sección XX: Mercancía y Productos Diversos

Capítulo 96: Manufacturas diversas.

Subpartida Sistema Armonizado 960200: materiales vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas de estas materias primas, manufacturas moldeadas o talladas de cera, gomas o resinas naturales o pastas para modelar.

Subpartida regional 96020090: las demás.

Subpartida nacional 9602009000: las demás.

3.2.1 Mercado interno

Actualmente en el Ecuador tiene buena aceptación las artesanías en tagua especialmente en las principales provincias: Esmeraldas, Manabí, Guayas, El Oro y los Ríos en la costa. En la sierra se comercializan en las provincias de Carchi, Imbabura y Pichincha. En el Oriente en algunos sectores de la provincia de Napo y Sucumbíos.

En la provincia de Imbabura se comercializa artesanías de tagua en el mercado de ferias de las ciudades de Ibarra, Otavalo y Cotacachi; lo que incentiva a aumentar la demanda de estas artesanías y como

consecuencia la apertura de nuevas microempresas que se dediquen a esta actividad.

3.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.3.1 Objetivo General

Realizar un Estudio de Mercado, con la finalidad de identificar la oferta, la demanda con sus respectivas proyecciones, al igual que el precio, la segmentación de mercado, mercado meta y las estrategias de mercado.

3.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar las empresas que se dedican a la comercialización de artesanías de tagua al igual que los productos y el volumen de comercialización.
- Establecer el nivel de adquisición de artesanías en tagua, tipo de artesanías, frecuencia y lugar de compra en la población de la ciudad de Ibarra.
- Determinar el nivel de aceptación que tendrá la microempresa de artesanías en tagua en la ciudad de Ibarra, al igual que la localización, precio, publicidad y probabilidad de compra.

3.4 MATRIZ DE VARIABLES DE MERCADO

Cuadro # 3. 1

MATRIZ DE VARIABLES DE MERCADO

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
Determinar las empresas que se dedican a la comercialización de artesanías de tagua al igual que los productos y el volumen de comercialización.	Oferta	Empresas de producción de tagua y locales de venta	Secundaria Primaria	Documental Entrevista	CORPEI Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo, Cotacachi e Ibarra.
		Productos de tagua	Primaria	Entrevista	Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo, Cotacachi e Ibarra.
		Preferencias de los clientes	Primaria	Entrevista	Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo
		Volumen de comercialización de artesanías en tagua	Primaria	Entrevista	Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo
		Crecimiento o decrecimiento	Primaria	Entrevista	Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo
		Atributos	Primaria	Entrevista	Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo
		Proveedores	Primaria	Entrevista	Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo
		Nivel de satisfacción	Primaria	Entrevista	Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de

		Probabilidad de compra	Primaria	Entrevista	tagua de las ciudades de Otavalo Marco muestral de 10 locales de comercialización de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo
	Demanda	Adquisición	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Tipo de artesanías	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Frecuencia	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Lugar de compra	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Nivel de satisfacción	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
Determinar el nivel de aceptación que tendrá la microempresa de artesanías en tagua en la ciudad de Ibarra, al igual que la localización, precio, publicidad y probabilidad de compra.	Marketing mix	Nivel de aceptación	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Localización	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Precios de las artesanías	Primaria Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Tipo de publicidad	Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra
		Probabilidad de compra	Primaria Primaria	Encuesta	Población económicamente del cantón Ibarra

Fuente: investigación directa.

Elaborado por: la autora

Año: 2012

3.5 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para el estudio de mercado se consideró dos poblaciones. La primera población es la población económicamente activa (PEA) de la ciudad de Ibarra, que según el INEC de Ibarra del censo 2010 y proyectado al año 2011 es de 28.715 personas, con la finalidad de obtener información respecto a la adquisición de artesanías en tagua, tipo de artesanías, frecuencia de compra entre otros indicadores relevantes.

La segunda población es un marco muestral de 10 locales comerciales de artesanías de tagua de las ciudades de Otavalo, Cotacachi e Ibarra, para la realización de las entrevistas referente a los productos que comercializan, nivel de satisfacción, proveedores, atributos de las artesanías en tagua.

3.5.1 Muestra

Cálculo de la muestra

El cálculo se expresa bajo la siguiente fórmula, para un nivel de confianza del 95%:

Fórmula de cálculo

Para el cálculo de la muestra se aplica la siguiente ecuación:

$$n \equiv \frac{N \times P^2 \times Q^2}{(N - 1)E^2 + P^2 Q^2}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o Universo

P²= Desviación típica de la población (0.5)

Q²= valor crítico, corresponde a un valor dado del Nivel de confianza (0.95% dos colas = 1.96)

e= Error la medida de la muestra. Nivel de error (5%; 0.05)

$$n \equiv \frac{0.5^2 \times 1.96^2 \times 28.715}{(28.715 - 1)0.05^2 + 0.5^2 1.96^2}$$

$$n \equiv \frac{0.25 \times 3.8416 \times 28.715}{(28.715 - 1)0.0025 + 0.25 1.96^2}$$

n=379 unidades de observación.

3.6 TABULACIONES Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

3.6.1 Entrevista dirigida a 10 locales comerciales que venden artesanías en tagua.

Se aplicó 10 entrevistas dirigidas a los propietarios de locales que comercializan artesanías en tagua de las ciudades de Otavalo, Cotacachi e Ibarra; para lo cual se utilizó el anexo 4 en el que se determinaron 9 preguntas con la finalidad de tener información respecto a: las artesanías que comercializan, nivel de preferencias, volumen de ventas, precio, nivel de crecimiento o decrecimiento, atributos que buscan los compradores del producto, proveedores, nivel de satisfacción y probabilidad que tienen estos locales de adquirir las artesanías de la microempresa “Manos Libres”. El desarrollo de esta información se localiza en el anexo 8.

3.6.2 Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Ibarra.

Se procedió a la aplicación de las 379 encuestas a la PEA de la ciudad de Ibarra, para lo cual se utilizó el instrumento de recolección de información que consta en el anexo 3 y tabulación correspondiente en el anexo 7. La información obtenida permitió sustentar indicadores como: las preferencias de las artesanías de tagua, frecuencia de adquisición, precios, y los indicadores de marketing mix, con esta información se estableció los argumentos respectivos respecto a la oferta, demanda y las posibilidades que tiene el proyecto en el mercado.

3.7 Análisis de la Oferta

3.7.1 Análisis de la competencia

Para analizar la oferta y la competencia en una forma técnica holística y sistemática se utilizó la matriz Michael Porter o también conocida como la matriz de las 5 fuerzas.

Cuadro # 3. 2.

CATEGORÍAS Y FUERZAS COMPETITIVAS

CATEGORÍAS DE COMPETIDORES	FUERZAS COMPETITIVAS
a) Competidores directos o actuales b) Competidores que van a ingresar c) Productos sustitutos d) Proveedores e) Mercado o clientes	Intensidad de la rivalidad Barreras de entrada Porciones de sustitución Poder de negociación de los proveedores Poder de negociación de los clientes.

Fuente: Michael Porter. Ventajas Competitivas. Págs. 56-64. Año 2002

Elaboración: La Autora

Competidores directos.- Al analizar la oferta o competencia actual del año 2011 se establece que no existe una empresa de producción y comercialización de artesanías de tagua en la ciudad de Ibarra. Actualmente en la provincia de Imbabura existe una empresa que se puede considerar como competidor directo y es el Taller Fibras del Paraíso, que se encuentra ubicada en la parroquia García Moreno del cantón Cotacachi la cual se dedica a la elaboración y comercialización de artesanías en tagua como: collares pulseras, aretes, anillos, llaveros y masajeadores, al igual que realiza artesanías con paja toquilla, semillas del bosque y cepa de plátano.

De acuerdo a información secundaria obtenida de CORPEI se establece que existen microempresas a nivel del Ecuador que elaboran y comercializan artesanías de tagua como: Boto Tagua Internacional, Artesanías Palitagua, Artemundo, Kamila's, Vivi Artesanía, Keny y

Tropical Tag, entre otras dedicadas a la fabricación de artesanías en tagua. Otro grupo de empresas de importancia localizadas en la ciudad de Manta son las siguientes:

Cuadro # 3. 3.

EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS EN TAGUA DE LA CIUDAD DE MANTA

Nombre de la empresa	Productos que elabora	Dirección
Empresa Tadelca	Productos en artesanía en general	Km 10 ½ vía Montecristi
Rocío Ceballos	Anímelas (discos) de tagua y artesanías en general de tagua	Km 4 ½ vía Manta Montecristi
Freddy Zambrano Santos	Anímelas (discos) de tagua y artesanías en general de tagua	Manta ciudadela Monterrey manzana 58.
Fraher S.A.	Anímelas (discos) de tagua y artesanías en general de tagua	Manta diagonal a la molinera
FERPEVI	Anímelas (discos) de tagua y artesanías en general de tagua	Parroquia Tarqui calle 120-123.
Botones de Coroso S.A	Botones y artesanías en general	Km 21 ½ vía Manta Montecristi.

Fuente: CORPEI año 2011.

Elaboración: La Autora

Competidores indirectos.- se consideran como competidores indirectos del proyecto a las microempresas que actualmente comercializan artesanías de tagua en las ciudad de Ibarra específicamente, Otavalo y Cotacachi.

Cuadro # 3. 4.

**MICROEMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS CIUDADES DE
OTAVALO, COTACACHI E IBARRA**

Nombre de la empresa	Productos que comercializa	Dirección
Artesanías Jordán Criss	Collares, anillos, pulseras, botones	Otavalo, calle Salinas 5-04 y Sucre.
Arte – Tagua	Collares, anillos, pulseras, botones, figuras de animales.	Otavalo, calle Quiroga y Roca esquina.
Artesanías Aylyly	Collares, anillos, pulseras, aretes.	Otavalo, Modesto Jaramillo 6.24
Artesanías COSSCU	Collares en general, anillos y aretes.	Otavalo, Modesto Jaramillo 6-28.
Plaza de los Ponchos	Collares, aretes, anillos, pulseras.	Se localizan alrededor de 20 puestos o locales que comercializan productos de tagua.
TOKAYARTE	Artesanías en tagua	Ibarra, Bolívar y Pedro Moncayo

Fuente: investigación directa año 2011.

Elaboración: La Autora

b) Competidores que van ingresar.- actualmente no se encontró información referente al ingreso de nuevas empresas de producción y comercialización de artesanías en tagua, en la ciudad de Ibarra, pero a nivel nacional si pueden existir empresas que quieran dedicarse a la comercialización de artesanías en tagua.

c) Productos sustitutos.- por ser productos de accesorio especialmente la bisutería, tiene gran competencia en el mercado con productos sustitutos principales como:

- Joyas semipreciosas

- Joyas de oro
- Joyas de plata
- Joyas de piedras preciosas
- Bisutería en general.

d) Clientes.- los clientes son en general todas las personas que tienen preferencia por este tipo de artesanías; de preferencia turistas extranjeros y turistas nacionales. Generalmente el grupo de clientes o mercado que tienen preferencia por estos productos en relación a la edad se encuentran entre los 12 – 50 años. Para el plan de comercialización la empresa “Manos Libres” considera como clientes a los mayoristas y minoristas o detallistas.

e) Proveedores.- Para la elaboración de artesanías en tagua no se requiere de muchos insumos adicionales lo más importante es tener tagua blanca, secada al natural y de buena calidad, por lo que los proveedores de materia prima (tagua) para la microempresa de producción y comercialización de artesanías en tagua “Manos Libres” serán los agricultores localizados en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas específicamente de las parroquias rurales de Puerto Limón y Luz de América que son las parroquias que mas cultivan la tagua. Los demás insumos como esmaltes en general, abrillantadores, ganchos, lijas, pasta de pulir, brocas, motas entre otros serán adquiridos en ferreterías ubicadas en la ciudad de Ibarra.

3.7.2 Oferta histórica (Volumen que comercializa)

Al analizar la oferta histórica de bisutería en tagua obtenida a través de las encuestas aplicadas a los propietarios de los almacenes y puestos de la plaza de ponchos que comercializan bisutería en la ciudad de Otavalo e Ibarra en la pregunta No.3 del anexo H, se estableció que estos locales

tienen una venta aproximada de 50 juegos mensual por local, lo que significa 600 juegos anual por local. Para calcular la oferta se multiplicó los 600 juegos por 25 locales que da un total de 15.000 juegos anuales que significa 307.56 kilogramos:

Cuadro # 3. 5.

Oferta histórica provincial

Años	Oferta en kilogramos	Oferta en juegos (1 collar, aretes, pulsera y anillo)
2006	250.15	12.200
2007	266.55	13.000
2008	276.81	13.500
2009	289.11	14.100
2010	293.91	14.300
2011	307.56	15.000

Fuente: locales comerciales de Otavalo, Cotacachi e Ibarra

Elaborado por: la autora

Año 2012

La unidad de medida o magnitud que generalmente se utiliza en estudios de mercado para este producto es la expresión en kilogramos y con la conversión a juegos que está representado por: un collar, aretes, pulsera y anillo.

3.7.3 Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta de kilogramos (juegos) de bisutería de tagua se consideró la oferta histórica de los almacenes de Otavalo, Cotacachi e Ibarra que actualmente comercializan estas artesanías de las series históricas de los años 2006 -2011.

Para su cálculo se utilizó la formula $M_n = M_o (1 + t)^n$

Donde:

M_n = Oferta futura

M_o = Oferta actual (año 2011).

n= años proyectados.

1= constante.

t= Tasa de crecimiento

Cuadro # 3. 6
Tasa de crecimiento

Años	Oferta en kilogramos	$T=(MN/MO)-1$
2006	250.15	0.00
2007	266.55	0.0655
2008	276.81	0.0384
2009	289.11	0.0444
2010	293.91	0.0166
2011	307.56	0.0464
		$0.2113 / 5 = 0.042$

Fuente: locales comerciales de Otavalo, Cotacachi e Ibarra

Elaborado por: la autora

Año 2012

La tasa de crecimiento del periodo 2006 al 2011 en la comercialización de artesanías de tagua es del 4.2%, lo que significa un crecimiento en este periodo de 57.41kilogramos. Cada kilogramo representa 48.77 juegos conformados por 1collar, aretes, pulsera y anillo. Con esta tasa obtenida se procedió a proyectar la oferta futura.

Cuadro # 3. 7

Proyección de la oferta

Años	Proyección de la oferta en kilogramos $Mn = Mo(1+0.042)^n$	Proyección de la oferta en juegos.
2012	320.48	15.630
2013	333.94	16.286
2014	352.13	16.970
2015	366.92	17.683
2016	382.33	18.426

Fuente: Tasa de la Demanda histórica. 2011

Elaborado por: la autora

Se considera que la cantidad ofertada futura de artesanías en tagua si se mantiene la misma tasa de crecimiento es como muestra los datos del cuadro No. 3.7. Teniendo para el año 2012 una oferta de 320.48 kilogramos que representa 15.630 juegos.

3.8 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.8.1 Naturaleza del consumidor

De la investigación de mercado primaria realizada a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra y a los propietarios de las microempresas que comercializan artesanías en tagua de las ciudades de Otavalo, Cotacachi e Ibarra, se establece que los que prefieren este tipo de artesanías (bisutería en tagua) son:

- 65% de turistas nacionales
- 35% turistas extranjeros

En relación a la edad las características por grupo son las siguientes:

- De 12 a 19 años un 25%, son adolescentes que están influenciados por la moda actual y prefieren usar accesorios como la bisutería de tagua.
- De 20 a 50 años un 75%, este segmento de mercado adquiere bisutería o joyas buscando complementar su vestimenta. Este tipo de mercado tiene mayor preferencia por los collares con modelos innovadores en cuanto a diseño, colores y presentación del producto.

Poder adquisitivo

En cuanto al poder adquisitivo de las personas que adquieren bisutería en tagua se puede establecer que los de mayor acceso a estos productos son los del grupo de 20 a 50 años, ya que se enmarcan en la PEA y tienen ingresos que les permiten adquirir estos artículos.

Estatus social

Al analizar el estatus social de los potenciales clientes de estas artesanías se establece que son adquiridos en un mayor porcentaje por la clase media, alta y baja, por ser productos que tienen precios desde \$1.00 hasta \$15 y \$20, por lo tanto no son costosas en relación a la bisutería convencional.

Frecuencia de consumo

Al analizar la frecuencia de consumo se establece que adquieren un juego en forma anual el 45%; 2 juegos en el orden 51% y tres juegos al año 4%; esta información se obtuvo a través de las encuestas aplicadas a la PEA y a los propietarios de las microempresas que comercializan estos productos.

La tendencia de la moda actual tiene una relación directa con la bisutería especialmente la no convencional como es la bisutería de tagua y otros elementos, dejando relegado a los collares y anillos de oro y plata.

3.8.2 Cantidad total de la demanda

Para determinar la demanda actual de artesanías en tagua expresadas en kilogramos con la correlación a juegos se consideraron las preguntas efectuadas en los cuestionarios aplicados a la PEA y los propietarios de locales comerciales que venden estos productos. En la pregunta No. 3, 1.3 y 6 se establece:

¿Cuál es el volumen de comercialización de artesanías en tagua?

¿Cuál es la frecuencia de consumo de artesanías de tagua?

¿Cuáles son los atributos más importantes por los que adquiere estos productos?

Después de haber realizado las encuestas señaladas se establece que:

La Demanda actual es de 1.500 kilogramos relacionando el volumen que comercializan estos locales y la frecuencia de adquisición de los usuarios.

3.8.2.2 Demanda en relación a la PEA

Para el cálculo de la demanda de bisutería en tagua en relación a la PEA de la ciudad de Ibarra se consideró los datos obtenidos de las encuestas aplicadas a la PEA en la pregunta 1.1 referente a la adquisición de tagua. El resultado de esta pregunta es que el 85.75% de la PEA que adquieren artesanías en tagua.

Con el porcentaje del 85.75% obtenido se procedió a efectuar el cálculo de la posible demanda:

- PEA = 28.715
- PEA femenino = 14.932
- Demanda actual = 85.75% de la población femenina (porque se considera que esta es la población que adquiere este tipo de productos).

Por lo tanto la demanda será de: 14.932 PEA femenino * 85.75% = 12.807 personas que adquieren bisutería en tagua.

3.8.3 Cantidad en juegos de bisutería en tagua

Una vez determinada la demanda expresada en el número de personas que adquieren artesanías en tagua que es de 12.807 personas, se procedió a calcular la posible demanda expresada en juegos de bisutería en tagua, información que se obtuvo a través de la pregunta No. 1.3 del anexo G. De esta información se establece la cantidad de juegos de bisutería de tagua demandada.

Cuadro # 3. 8.

CANTIDAD DE JUEGOS DE BISUTERÍA DEMANDADOS

PEA femenino	Frecuencia de adquisición anual	Porcentaje de adquisición	Cantidad de juegos demandados anual (frecuencia de consumo por porcentaje de adquisición)
12.807	Un juego	45	5.763(5.763 * 1)
	Dos juegos	51	13.064 (6.532 * 2)
	Tres juegos	4	1.536 (512 * 3)
	Total demanda actual	100	20.363

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: la autora

Año 2012

Del cuadro No. 3.8 se puede determinar que la cantidad posiblemente demandada es de 20.363 juegos, que significa 417.53 kilogramos año.

3.9 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

3.9.1 Demanda futura (proyección de la demanda)

Para proyectar la demanda de juegos de bisutería en tagua se consideró la misma tasa de crecimiento de la oferta que actualmente tienen estos productos en el mercado que es de 0.042% anual. Para la ecuación para su cálculo es: $M_n = M_o (1 + t)^n$

Donde:

Mn= Demanda futura

Mo= Demanda actual (año 2.011).

n= años proyectados.

1= constante.

t= Tasa de crecimiento (0.042%)

Cuadro # 3. 9.

Proyección de la demanda

Años	Proyección de la demanda (juegos de bisutería en tagua) $M_n = M_o(1+0.042)^n$
2.012	21.218
2.013	22.109
2.014	23.038
2.015	24.006
2.016	25.014

Fuente: Encuesta

Elaborado por: la autora

Año 2012

3.10 BALANCE OFERTA - DEMANDA

Después de analizar la oferta y demanda proyectada se estructuró el balance oferta – demanda con la finalidad de tener un horizonte del mercado potencial que tienen las artesanías de tagua en la provincia de Imbabura.

Cuadro # 3. 10. Balance oferta – demanda

Año	Oferta (No. de juegos)	Demanda (No. de juegos)	Demanda potencial
2012	15.630	21.218	5.588
2013	16.286	22.109	5.823
2014	16.970	23.038	6.068
2015	17.683	24.006	6.323
2016	18.426	25.014	6.588

Fuente: Proyección Oferta – Demanda 2012-2016.

Elaborado por: la autora

Año 2012

Al realizar el análisis oferta demanda futura se establece que existe un déficit de 5.588 juegos el año 2012.

3.11 PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO

Al analizar el balance oferta – demanda y determinar la demanda potencial es de 5.588 juegos para el año 2012, para el año 2016 esta demanda potencial es de 6.588 juegos. Con este valor y la posibilidad de que los productos de la empresa “Manos Libres” se posicione en el mercado de otras ciudades como Otavalo y Cotacachi, se sustenta que la capacidad instalada de la empresa podría ser de 10.242 juegos y una capacidad operativa de 6.614 juegos. Esta consideración se sustenta en que la demanda potencial de los tres cantones puede llegar a 19.764 juegos al año, captando la microempresa “Manos Libres” el 33.46% de este mercado.

3.12 PRECIO

3.12.1 Precios existentes en el mercado

Los precios de las artesanías de tagua que actualmente se comercializan en los distintos locales y almacenes de la provincia de Imbabura se obtuvieron a través de las entrevistas aplicadas a los dueños de estos locales (pregunta No. 4 del anexo D) y elaborando promedios de los mismos.

Cuadro # 3. 11.

Precio de venta promedio de artesanías en tagua

Producto	Unidad	Precio de venta promedio
Pulseras	u	3.00 – 5.00
Collares	u	5.00 -15.00
Aretes	u	1.00 – 3.00
Adornos	u	1.00 - 3.00
Llaveros	U	1.00 - 4.00

Fuente: locales comerciales de Otavalo, Cotacachi e Ibarra

Elaborado por: la autora

Año 2012

3.12.2 Fijación de precios

Una de las formas de obtener el precio de venta ha sido a través de la determinación del costo unitario de producción, al cual se le agrega un margen aceptable de rentabilidad, teniendo en cuenta un precio referencial en el mercado.

Los precios que asignará la microempresa “Manos Libres” en sus productos dependerán de diversos factores internos y externos. Los factores internos como: los costos de materia prima, mano de obra directa, CIF, gastos de administración, gastos de ventas y distribución y gastos financieros, el precio referencial de la competencia en base a la encuesta realizada al consumidor final así:

Costos totales = costos de producción + gastos de administración + gastos de ventas y distribución + gastos financieros. Por lo tanto el precio de venta será igual a:

Costo total unitario + margen de rentabilidad.

Bajo este enfoque en el estudio económico financiero que corresponde al capítulo V del presente proyecto se establecieron los respectivos costos que tendrá la empresa para producir y comercializar sus productos y se estableció los precios de venta, precios que se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro # 3. 12
Precio de venta artesanías en tagua

Producto	Unidad	Precio unitario
Pulseras	u	2.80
Collares	u	6.50
Aretes	u	1.75
Adornos	u	2.50
Llaveros	u	1.50

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

3.13 ESTRUCTURA Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La estructura de mercado de artesanías en tagua está constituida por las empresas de comercialización que actualmente ofertan estos productos en las ciudades de Otavalo, Cotacachi e Ibarra.

La estructura de mercado es importante porque contribuirá a la planificación, ejecución y control de las funciones de marketing de la empresa, de tal forma que se planifique las estrategias de respuesta, para el mercado meta específicamente para la demanda insatisfecha.

La estructura de mercado está delimitada por la oferta potencial y la demanda potencial señalada en los cuadros anteriores, fundamentada en las series históricas y análisis basado en las encuestas.

En la estructura de mercado se describieron las artesanías de tagua con sus respectivos precios y sus niveles de aceptación en función a los productos y el precio.

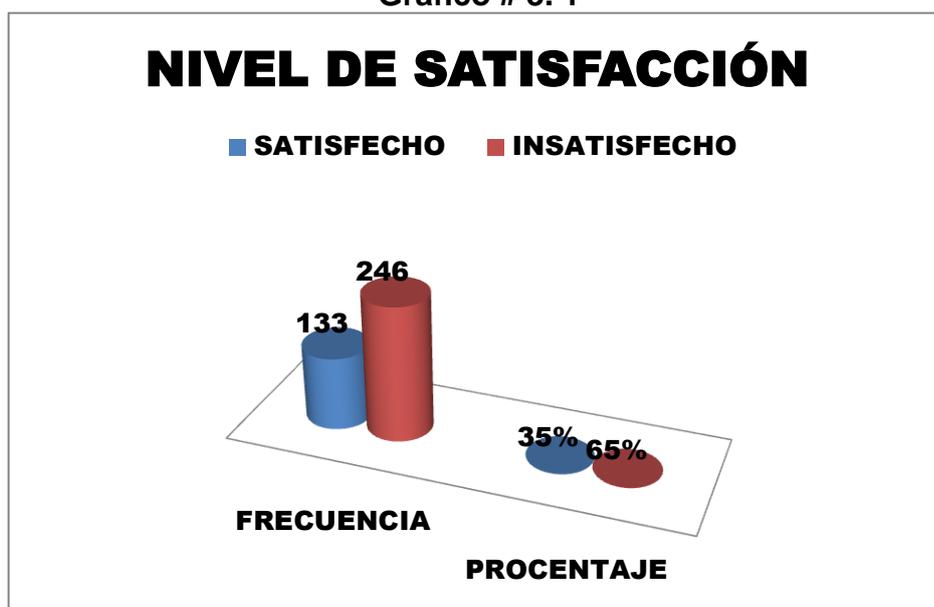
El objetivo general de la estructura de mercado se realizó desde el punto de vista de investigación comercial sobre el comportamiento del potencial consumidor de bisutería en tagua determinándose aspectos como: motivación de compra, frecuencia de compra, productos de tagua de mayor preferencia, almacenes de comercialización de productos en tagua.

3.13.1 Segmentación del mercado

3.13.1.1 Segmentación por el nivel de satisfacción

Se procedió a segmentar el mercado por el nivel de satisfacción en el que se analizó de las encuestas las conductas resolutorias de los potenciales clientes en relación del nivel de satisfacción que tienen actualmente de la bisutería de tagua que se comercializa.

Gráfico # 3. 1



Fuente: encuesta y entrevista

Elaborado: la autora

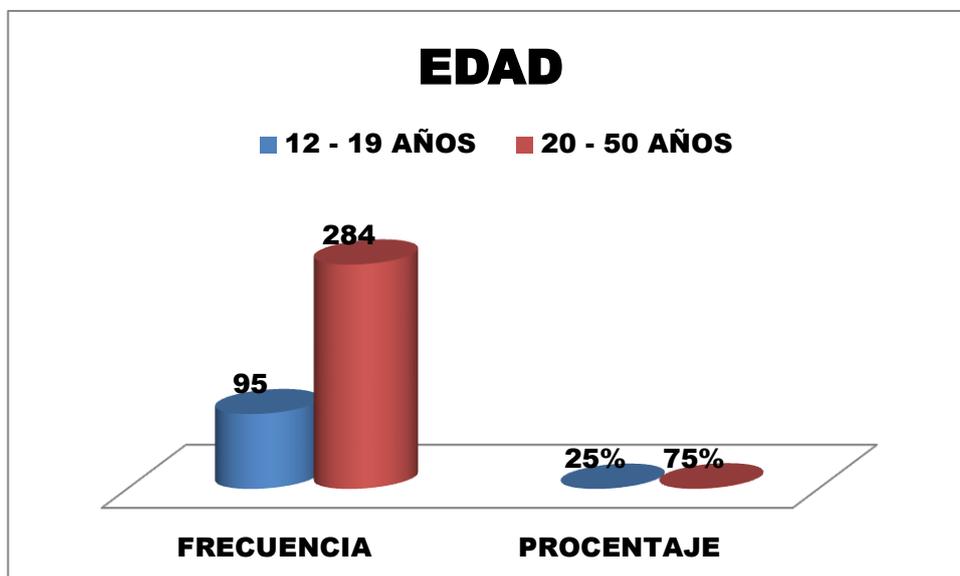
Año2012

Este indicador o método de la medida de la satisfacción / insatisfacción se fundamenta en la pregunta No 1.5 de la encuesta a la PEA de la ciudad de Ibarra y de la pregunta No 8 de la entrevista a los locales comerciales, que permitió medir el grado de insatisfacción que es del 65%.

3.13.1.2 Segmentación por grupos de edad

Se segmentó el mercado por grupos de edad que tienen preferencia por la adquisición de artesanías en tagua.

Gráfico # 3. 2



Fuente: encuesta

Elaborado: la autora

Año 2012

3.14 MERCADO META

El mercado meta de la empresa son de dos tipos:

- Al por mayor a los propietarios de los locales de la Plaza de Ponchos de Otavalo y propietarios de almacenes y locales que comercializan estas artesanías y otros en general (prendas de vestir y bisutería en general).
- Al detal a través del almacén de exhibición que tendrá la empresa ubicado en el centro de la ciudad de Ibarra.

En relación a la edad, de acuerdo a la segmentación de mercado anteriormente señalado se determina que el mercado meta potencial está comprendido entre las edades de 20 a 50 años con mayor preferencia y con menor preferencia las edades de 12 a 19 años.

3.15 ESTRATEGIAS DE MERCADO

3.15.1 Estrategias de comunicación

a) Marketing Directo

El marketing directo será la presentación de catálogos electrónicos mediante el cual se informará a los clientes las principales líneas de productos, diseños, colores que ofertará la empresa “Manos Libres”, así se creará una base de datos con posibles compradores potenciales en el mercado y mediante internet se podrá llegar óptimamente a los clientes de tal forma que estos estén informados permanentemente de la línea de productos (artesanías en tagua) de la empresa.

b) Ferias nacionales

La participación en ferias será una herramienta de promoción, debido que se podrá llegar de forma directa a potenciales clientes y se hará una presentación en vivo de las artesanías en tagua, por lo que se podrá obtener una respuesta inmediata de los clientes.

Antes de seleccionar una feria se deberá analizar los siguientes factores:

- Productos o servicios a exhibición
- Número de visitantes locales e internacionales en ediciones previas.
- Número de expositores locales e internacionales en ediciones previas.
- Espacio físico de exposición
- Costo de alquiler de espacio.

c) Creación de página Web.

Por medio de la página web se podrá promocionar el catalogo virtual de las artesanías en tagua y a su vez los clientes sean estos mayoristas o

minoristas podrán realizar sus pedidos, ya que el cliente asumirá los gastos de envío. La página web se la rediseñara cada 6 meses para incluir nuevos diseños y tendrá vínculos con otros sitios para que el target pueda localizar la página web. Se configurará el sitio para que funcione en dos idiomas (inglés / español), lo que facilitará en gran parte la comunicación con los clientes.

El contenido de la página web tendrá:

- Breve historia de la microempresa “Manos Libres”
- País de origen
- Productos que ofrece
- Pedidos
- Opiniones
- Contactos y sugerencias.

3.15.2 Estrategias de promoción y publicidad

Para cumplir con los objetivos de la empresa será necesario aplicar una serie de estrategias que permitan que el producto (artesanías en tagua) pueda posicionarse con una imagen sólida y direccionada al mercado meta. Por lo que se proveerá el siguiente material publicitario:

- Se realizará una pequeña historia del origen de la tagua en las envolturas de los productos.
- Se entregará a los mayoristas material publicitario como catálogos, tarjetas de presentación, afiches así, como volantes, stickers y esferos para que estos entreguen en los puntos de venta.
- Se conjugará esta estrategia con diversas promociones, dependiendo de la época que se encuentre el mercado.
- El distribuidor podrá acceder a un descuento del 20% a partir de sus compras por un monto mínimo el cual será aplicado automáticamente en la compra realizada.

- En el almacén de distribución de la empresa se aplicará el mismo sistema anteriormente señalado a más de una atención personalizada y ambiente exclusivo del sitio de exhibición y ventas como un soporte necesario para posicionar el producto en el mercado.

3.15.3 Estrategias Corporativas

a) Estrategia Genérica

Se utilizará la estrategia de concentración o enfoque de especialista, el objetivo de estrategia es concentrarse en la atención de las necesidades de un segmento o grupo particular de compradores, sin pretender abastecer el mercado entero, tratando de satisfacer este nicho mejor que la competencia.

Al concentrarse en un segmento de mercado, la empresa utilizará una estrategia combinada entre liderazgo en costos y diferenciación, ya que en un mercado tan competitivo, la organización no puede concentrarse en una sola estrategia, deberá conocer las necesidades y conductas de los clientes, estableciendo parámetros de calidad, sin que este afecte al precio y dándole un valor agregado al producto mediante cualidades distintivas para el consumidor.

b) Estrategia competitiva

Estará dirigida a través de la investigación y desarrollo principalmente en la mejora de los procedimientos para lograr una reducción de costos. Ofrecer a los clientes un producto certificado.

Siendo la empresa nueva en el mercado no se puede aplicar la estrategia líder, ni la de retar a una empresa bien establecida en el mercado, por ello

se analizará las fuerzas que mueven a la competencia, partiendo de la aplicación del Benchmarking.

3.15.4 Estrategia de crecimiento

a) Estrategia de desarrollo del producto

- Aumentar la participación en el mercado ofreciendo una amplia gama de artesanías de tagua.
- Mantener un mejoramiento continuo durante el proceso de elaboración de las artesanías con la finalidad de garantizar la calidad de los productos.

3.16 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

- Se determina que las artesanías de tagua son elementos que dan lugar a un sin número de diseños originales, exclusivos y creativos, que generalmente están acorde a las tendencias de la moda.
- Las artesanías de tagua son considerados como bisutería no convencional ya que se obtiene de un producto natural renovable como es la tagua conocida como marfil.
- El tamaño de mercado y su tendencia ha ido evolucionando en las exportaciones de estas artesanías así como en el mercado local, en la provincia de Imbabura actualmente se comercializan alrededor de 84.872 juegos de bisutería.
- La demanda insatisfecha de las personas que adquieren generalmente este tipo de artesanías de tagua está en el orden del 65%, lo que ofrece una óptima oportunidad para el proyecto.
- La demanda insatisfecha es exclusivamente porque no están conformes con las actuales artesanías de tagua que se comercializan y requieren de productos de mejor calidad en diseño y acabados, lo que se considera que el proyecto debe tener como

estrategia en su ingeniería para posicionar sus productos en el mercado.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto tiene como finalidad determinar el tamaño o dimensiones que deberán tener las instalaciones de la microempresa Manos Libres, así como la capacidad de la maquinaria y equipos requeridos por los procesos de conversión del proyecto. La determinación del tamaño del proyecto se determinó desde el punto de vista de: demanda o mercado, suministro de materia prima, tecnología y equipos, financiamiento y la organización. A continuación se detalla cada una de estos factores:

4.1.1 Tamaño del proyecto en relación a la demanda

Del análisis del estudio de mercado se determina que existe una demanda potencial en la ciudad de Ibarra de 12.584 juegos de bisutería de tagua en el año 2011. Que la demanda de artesanías de tagua del periodo 2006-2011 ha tenido un crecimiento del 4.6%. Se establece que existe una demanda insatisfecha del orden del 65%, para el año 2012 de 8.555, en el año 2013 de 8.949, en el año 2014 de 9.361, y para el quinto año de 10.242 clientes. Otra demanda potencial de mercado meta es la población de los otros cantones de la provincia de Imbabura.

4.1.3 Tamaño del proyecto en relación a la Materia Prima

La bisutería de tagua tiene como materia prima principal la tagua de la especie *Phithelephas Aequatorialis*, también conocida como marfil vegetal originaria de la palma de Sudamérica. La tagua crece en los bosques húmedos tropicales de la

región del Pacífico especialmente en Panamá, Colombia y Ecuador. A nivel del Ecuador la tagua se produce en las zonas subtropicales específicamente en las provincias de Manabí, Esmeraldas, Santo Domingo, Guayas, El Oro, en la Sierra en las Provincias de Imbabura sector de Lita, así como en la provincia del Carchi en el sector Nororiente donde dispone bosques subtropicales y en algunos sectores de la Amazonia ecuatoriana.

Según la Dirección Nacional del MAGAP la producción de tagua en el país es de 100.000 toneladas, distribuidas de la siguiente manera: 50.000 en Manabí, 30.000 en Esmeraldas, 10.000 en Santo Domingo específicamente en las parroquias de Luz de América y Puerto Limón y 10.000 en algunos sectores de la Amazonia Ecuatoriana.

Se considera como proveedores de tagua para el proyecto a los agricultores localizados en las parroquias de Luz de América y Puerto Limón del cantón de Santo Domingo de los Colorados que aproximadamente tienen una producción de 6 toneladas de tagua anual. Si se considera que el proyecto requiere de 20.8 qq de tagua anual que representa 925.77 kg/año que expresado en toneladas representa 0.9277 tonelada año. Se determina que en cuanto a materia prima la empresa “Manos Libres” no tendrá problemas.

El requerimiento de tagua que utilizará la microempresa “Manos libres” por producto se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro # 4. 1. Cantidad de tagua por producto

CONCEPTO	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	CANTIDAD DE TAGUA KG
COLLARES	25.000	0.088
PULSERAS	15.000	0.047
ARETES	10.000	0.028
ADORNOS	10.000	0.080
LLAVEROS	10.000	0.012

Fuente: Investigación Directa

4.1.2 Tamaño del Proyecto en Relación a la Tecnología

Para la realización de las artesanías la micro empresa utilizará los procesos de producción que otras empresas del país ya lo aplican y con acertado éxito en cuanto a rendimientos y costos. Los procesos de producción se fundamentan principalmente en niveles tecnológicos utilizando máquinas como cierras, tornos, caladoras, esmeriles, para obtener diferentes productos como collares, aretes anillos, adornos y llaveros.

La tecnología que utilizará la empresa en sus procesos de producción y en relación a su capacidad instalada, equipamiento y diagramación de procesos se fundamenta en el siguiente principio:

El sistema Jus in Time (JIT) permitirá integrar en la gestión de producción, recursos flexibles, niveles de calidad, minimizar los desperdicios, ausencia de desperfectos en las máquinas, tener proveedores confiables. El JIT se enfoca en obtener las siguientes igualdades operativas.

Competitividad estratégica = Innovación + Anticipación + Velocidad

Competitividad operativa = Costos + calidad + flexibilidad + plazos de entrega

A través de un sistema logístico de halar, permitirá que los clientes de la cadena tradicional sean dotados de los productos justo en los calendarios de entrega de acuerdo a las políticas de la empresa, exactamente en la cantidad requerida.

El sistema JIT se posiciona en el centro del movimiento considerando como meta el enfoque de calidad total (TQM).

4. 1.5 Tamaño del Proyecto y Financiamiento

El proyecto tiene como estrategia de financiación para las inversiones iniciales y operativas lo siguiente. Efectuar un crédito en la Corporación Financiera Nacional de la ciudad de Ibarra. El aporte de la inversión será de la siguiente manera: aportes de recursos propios 50.262 dólares que corresponde al 30% y vía crédito 117.278 dólares que significa el 70%; teniendo una inversión inicial total de 167.540 dólares.

4.1.4 Tamaño del Proyecto y la Organización

El modelo organizacional propuesto para la empresa corresponde al de tipo estructural mixto configurando los niveles jerárquicos en una forma más flexible, horizontal, permitiendo una optimización de todos sus procesos administrativos operativos y la utilización adecuada de los recursos organizacionales. El talento humano que se empleará tendrá que tener las competencias y el perfil de acuerdo a los puestos ocupacionales que la empresa propone en su organigrama y mapa de procesos.

4.1.6 Capacidad instalada

En el Cuadro 4.2 se indica detalladamente cual será la capacidad instalada que tendrá la empresa para la elaboración de bisutería de tagua en consideración específicamente análisis de mercado, y la variable demanda insatisfecha.

Cuadro # 4. 2. Capacidad Instalada

Producción	Collares	Pulseras	Aretes	Adornos	Llaveros
Diaria	142	85	57	57	57
Mensual	3125	1875	1250	1250	1250
Anual	37500	22500	15000	15000	15000

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

Año 2012

4.1.7 Capacidad operativa

En el Cuadro 4.3 se indica la capacidad operativa que tendrá la empresa en su etapa de operación que equivale a una producción anual para collares de 25000, pulseras 15000, aretes 10000, adornos 10000 y llaveros 10000. Esta capacidad operativa se determinó en base a la probabilidad que tiene el proyecto de posicionarse en el mercado.

Cuadro # 4. 3. Capacidad programada

Producción	Collares	Pulseras	aretes	Adornos	Llaveros
Diaria	95	57	38	38	38
Mensual	2083	1250	833	833	833
Anual	25000	15000	10000	10000	10000

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

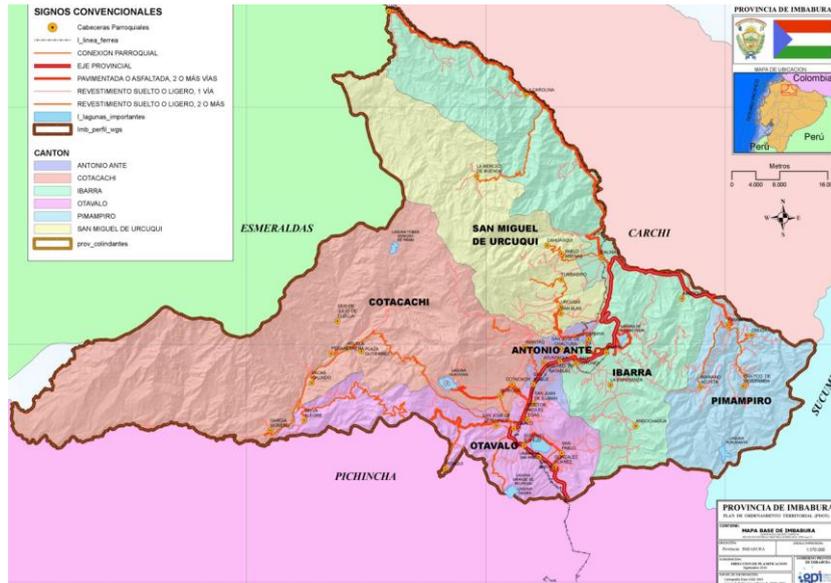
Año2012

4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1 Macrolocalización del Proyecto:

La determinación de la macrolocalización tuvo como finalidad determinar el lugar óptimo en el que el proyecto tendrá influencia con el medio. La empresa de producción de bisutería de tagua estará ubicada en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra.

Mapa # 4. 1. MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO:



Fuente: Municipio de Imbabura, 2012.

Elaboración: La Autora

Los factores que se consideran de importancia para la macrolocalización del proyecto son los siguientes:

Sector estratégico

En Ibarra el sector agroindustrial es considerado como una alternativa para impulsar las dinámicas económicas internas, comportamiento que se verán evidenciando en el desarrollo del sector industrial y espacial para la implementación de la producción de bisutería de tagua a escala industrial, de tal forma que se vincule oportunidades de trabajo.

Abastecimiento de materia prima

El abastecimiento de materia prima se pretende obtener de las parroquias de Luz a América y Puerto Limón del cantón de Santo Domingo. La materia prima se recibirá en la microempresa “Manos Libres” en quintales para ser transformados a kilogramos. El proyecto no asume los costos de transporte de la materia prima por lo que se tendrá como política un precio por kilogramo de tagua de 3.50 dólares. En los que tiene que ver con los

otros insumos como: colorante, auxiliares, lijas, ganchos y otros insumos se adquirirá en la ciudad de Ibarra.

Servicios básicos

Entre los servicios básicos como luz, agua, teléfono vías de comunicación y otros servicios complementarios como: recolección de basura. Se localiza cuerpo de bomberos, policía y hospital en la comunidad del cantón Ibarra.

Servicio de Transporte y sus fletes

En el Cantón de Ibarra existen servicio de transporte interprovincial así como, cooperativas de buses internas de la ciudad que facilitaran el traslado del personal que labora en la empresa y el transporte de la materia prima.

4.2.2 Microlocalización

Para determinar la identificación posible del lugar más óptimo donde se ubicara la microempresa se consideró los siguientes factores más significativos:

- Infraestructura básica
- Sector estratégico
- Seguridad de funcionamiento
- Ordenanzas Municipales y permisos
- Mercado

A continuación se ponderó los factores ocasionales jerarquizados (los factores cualitativos) a una escala de medida de 1 a 10 puntos. Los posibles lugares para la ubicación de la planta son los siguientes:

- a. Sector Vía a Urcuqui
- b. Sector de Parque industrial
- c. Sector de Los Ceibos

Los factores de localización se midieron subjetivamente a cada sector escogido, usando información directa recogida in – situ, a las cuales se les asignó un peso en relación a su importancia relativa.

Los pesos deben sumar 1,00, el peso asignado está exclusivamente a criterio subjetivo del que elabora el estudio de microlocalización, cada factor se asumió en una escala de 1 a 10, para obtener la calificación ponderada se multiplicó el peso por la calificación de cada factor.

Cuadro # 4. 4. MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS

FACTOR RELEVANTE	PESO	Vía Urcuqui		Parque Industria		Los Ceibos	
		Calf.	Calf. Pond.	Calf.	Calf. Pond.	Calf.	Calf. Pond.
Infraestructura básica	0,20	8	1,6	10	2	7	1,4
Sector estratégico	0,20	7	1,4	7	1,4	7	1,4
Seguridad de funcionamiento	0,30	9	2,7	7	2,1	6	1,8
Ordenanzas municipales y permisos	0,15	6	0,9	8	1,2	7	1,05
Mercado	0,15	7	1,05	9	1,35	5	0,75
TOTAL	1,00		7,65		8,05		6,4

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La Autora

Año2012

Mediante esta Matriz de valoración cualitativa (Método cualitativo por puntos) determina que la mejor opción para implementar el proyecto corresponde al Parque Industrial con un peso de 8.05 punto localizado en el cantón Ibarra ya que reúne las características de localización mas óptimas desde la perspectiva técnica, económica y estratégica para la localización de la empresa.

4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Los productos propuestos que producirá la empresa son bisuterías de tagua como: collares, aretes, anillos, pulseras, adornos y llaveros.

4.3.1 Características del producto

Las características técnicas que contendrán los productos (bisutería de tagua) son:

- Colores uniformes
- Diseños variados
- Producto liviano
- Acabados de calidad

- Brillo optimo
- Biodegradable
- Empaque agradable a la vista
- Empaque: será de polipropileno de aluminio de color plateado en el que ira la marca y el eslogan de la empresa.
- Etiqueta: contendrá el nombre del producto y el nombre de la empresa. En su reverso contendrá información técnica.

4.3.1.1 Diseños de los productos que elaborará la empresa

Cuadro # 4. 5. Productos de tagua

Pulcera	Adornos
	
Aretes	Llaveros
	

Collar y aretes de tagua	Collar, aretes y pulsera de tagua
	
	

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La Autora

Año2012

4.3.1.2 Características de la materia prima principal

La Tagua, Corozo o Marfil Vegetal, deberá cumplir las siguientes especificaciones técnicas:

Tagua:

- Especie *Phytelephas Aequatorialis*.
- Semillas de 1.6 a 20 onzas y la grande de 2.4 a 3 onzas y más.
- Nuez de 4 centímetros de diámetro.
- Color: azulada, ámbar.
- Color blanco, ebúrnea, dura, pesada, lisa y opaca que adquiere brillo con el pulimento, inodoro, insípido; pero no es elástica ni incorruptible como el verdadero marfil.

4.3.2 Procesos de producción

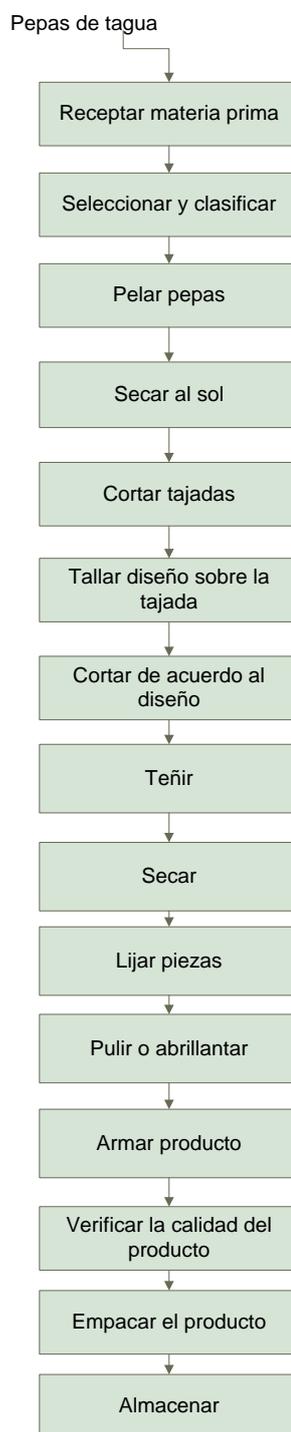
Para la elaboración de este tipo de bisuterías de tagua como collares, aretes, anillos, pulseras, adornos y llaveros se deberá seguir los siguientes procesos productivos:

3.2.1 Diagrama de Bloques para la elaboración de bisuterías de tagua

Aquí se describe en forma gráfica los procesos internos de producción, mediante bloques y sus relaciones, secuencia así como, sus entradas y salidas para elaboración de bisuterías de tagua.

Figura # 4. 1.

Diagrama de bloques para la elaboración de bisuterías de tagua



Fuente: Investigación directa
Elaborado: La Autora
Año2012

3.2.1.1 Descripción de procesos de fabricación de la tagua

Pelado: En este proceso se utiliza la máquina peladora de tagua o manualmente se procede a retirar la cascara de las pepas y para eliminar cualquiera de las pepas y para eliminar cualquier sobrante se utiliza un cuchillo pequeño.



El Secado: Luego de que las pepas son recolectadas se necesita poner a secarlas, para lo cual se pueden utilizar dos opciones: el secado al sol que tarda aproximadamente 60 días y es más recomendable o en un secadero que tarda una semana.



Clasificación: El siguiente paso es clasificar a las pepas por tamaños utilizando zarandas con diferentes tamaños de agujeros.



Cortar tajadas -Sierra: Luego con la ayuda de una máquina con sierra se cortan las pepas una por una en tajadas.



Selección de tajada: Después se seleccionan las tajadas de acuerdo al tamaño. Cabe anotar que sólo las tajadas exteriores de la pepa son utilizadas para la fabricación de anímelas o también llamados discos de tagua ya que el centro de la pepa tiene una rajadura que inhabilita el trabajo.



Torno: A partir de la escogida, en el torno se procesa tajada por tajada resultando anímelas y ojalillos.



Dar forma al diseño: La tagua es muy versátil se utiliza una maquina automática aunque muchos son hechos a mano. Los objetos pequeños de forma esférica con una perforación, que se pueden unir para formar collares, brazaletes o también pegar sobre la ropa o muebles.



Tinturado: Se proporciona color, para este proceso se requiere hidratar las tajadas por un tiempo de 12 horas, utilizando colorantes y agua que le dará la tonalidad deseada. Una vez terminado el tinturado, los abalorios se dejan secar, una vez seco pasa a recibir un abrillantado. Se utiliza colorantes libres de tóxico en nuestro abalorio Premium, 100% garantizado.



Pulido abillantado: En un tambor con agua y piezas pequeñas de cerámica que pule las tajadas de tagua para corregir huellas de las herramientas, luego se lava y se seca, para luego dar brillo en otro tambor con pequeñas piezas de madera para darle el acabado que el cliente desea (brillado, semibrillado, mate, doble acabado).

Control de calidad – selección de color: Antes de los abalorios sean embalados deberán pasar por la máquina seleccionadora de color para garantizar así la uniformidad del tono de color.



Embalaje del producto

Finalmente las piezas de tagua son empacadas para su distribución y comercialización en las tiendas de abalorios, en donde las transformaran en hermosas bisutería artesanal como pulsera, aretes y collares.



Almacenamiento de producto terminado



4.3.3 Tecnología

LA MICROEMPRESA “Manos Libres” para ingresar en el mercado tendrá una línea la misma que estará formada en tres sublíneas que son collares, pulseras, aretes, adornos y llaveros, estos productos estarán diseñados de acuerdo a normativas técnicas en cuanto a su forma y color. Así por ejemplo:

- Collares: los collares desde una medida de 35 a 45 cm, sus diseños serán diferentes al igual que el color, de tal forma que articulen los elementos de acuerdo a las tendencias de la moda, el peso de collar 0.055 kg.
- Pulseras: las pulseras serán elementos de medidas de 17 a 20 cm de diseños variados, sean estas con lustramientos de cuero para darle una apariencia estética agradable. Una pulsera tiene un peso de 0.0159 kg.

- Aretes: los aretes que elaborará la empresa tendrá diferentes tendencias de la moda actual y podrán ser de forma circular, cuadrada y triangular su peso promedio es de 0.0016 kg.
- Adornos: los adornos serán figuras de animales como tortugas loros, jabalís y otros, con un peso promedio de 0.068 Kg.

Se elaborará productos innovadores en el diseño, desarrollo y estructura, en la que se considerará la revaloración de la simbología y de las técnicas artesanales tradicionales y el fomento de actividades de investigación y desarrollo de tecnología para la artesanía.

4.3.4 Maquinaria y Equipos – Mobiliario de producción

La planta de producción de artesanías de tagua requerirá de los siguientes equipos:

4.3.4.1 Producción

Máquinas y equipos para producción

Nro.	Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Peladora de tagua	u	1	600	600
3	Zarandas de limpieza	u	2	200	400
4	Cierra vertical de mesa	u	2	500	1000
5	Taladro de pedestal	u	2	350	700
6	Torno industrial para tagua	u	6	3.000	18.000
7	Caladora eléctrica	u	2	200	400
8	Moto tool	u	3	500	1500
9	Máquina de teñido de tagua	u	1	1000	1000
10	Esmeril	u	3	230	690
11	Máquina de sección de color	u	1	250	250
12	Equipo de herramientas (destornilladores, compas, calibradores, tijeras entre otras)	Juego	3	100	300
					24840

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora
Año2012

Mobiliario de producción

Nro.	Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Mesas de selección y de control	u	3	500.00	1.500
2	Estanterías	u	2	150.00	300.00
3	Sillas	u	1	35.00	35.00
4	Gavetas	u	6	127.5	765.00
	Total				2.600

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora
Año2012

Equipo de informática de producción

Nro.	Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Equipo de computación (CPU, Pantalla, Teclado, Impresora, mesa)	u	2	900.00	1.800
	Total				1.800

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora
Año2012

4.3.4.2 Administración

Muebles y enseres

Nro.	Equipos de oficina	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Escritorio con silla giratoria	U	3	450.00	1.350
2	Juegos de star	u	1	400	400
3	Archivador	u	4	200	800
4	Teléfono-Fax	u	1	250	250
	Total	u			2.800

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora
Año2012

Equipo de informática de administración

Nro.	Equipos de oficina	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Equipo de computación (CPU, Pantalla, Teclado, Impresora, mesa)	u	2	900.00	1.800
	Total				1.800

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora
Año2012

4.3.4.3 Venta y distribución

Muebles y enseres de ventas y distribución

Nro.	Equipos de oficina	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Escritorio con silla giratoria	U	2	450	900
2	Archivadores	u	4	200	800
3	Teléfono-Fax	u	1	250	250
4	Perchas	u	8	156.25	1.250
	Total	u			3.200

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora
Año2012

Equipos de informática de ventas y distribución

Nro.	Muebles y enseres	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Equipo de computación (CPU, Pantalla, Teclado, Impresora, mesa)	u	3	900.00	2.700
	Total				2.700

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora
Año2012

4.3.5 Infraestructura física y obras civiles

4.3.5.1 Infraestructura física

Para la empresa de producción de bisutería de tagua se requiere acondicionamientos que conforman la planta física, teniendo en cuenta su ubicación, posibles accesos y áreas totales que corresponderán a un área aproximada de 216m², ubicado en el cantón Ibarra de la provincia de Imbabura, vía Urcuqui. En el cuadro # 4.8 se indica cada una de las edificaciones o bloques que conforman la planta física de la empresa:

Cuadro # 4. 6. Áreas totales para la instalación de la planta.

#	Espacios físicos	m ²
A	Producción	
	<ul style="list-style-type: none">• Baterías sanitarias – vestidores• Bodega de materias primas• Áreas de secado• Áreas de almacenamiento de materia prima	
	SUBTOTAL	120
B	Administración ventas	
	<ul style="list-style-type: none">• Bodega de producto terminado• Gerencia• Contabilidad• Sala de espera accesos	
	SUBTOTAL	40
C	Otros espacios	
	<ul style="list-style-type: none">• Accesos en general• Parqueadero de clientes	
	SUBTOTAL	56
	Total	216

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

Año2012

En el anteproyecto de diseño arquitectónico que se muestra en el Anexo 3 se expresa de manera gráfica los aspectos fundamentales y las características generales del diseño de la microempresa Manos Libres de

tal forma que se encuentre funcionalidad entre los ambientes físicos, la maquinaria y los aspectos constructivos.

Desde este punto de vista es pertinente en el plano arquitectónico la descripción de la ubicación de las maquinarias (Lay out) con la finalidad de que se tenga un sentido lógico y sistémico de los procesos que se requieren para la elaboración de las artesanías. El plano arquitectónico definitivo se podrá establecer cuando ya se disponga generalmente de la aprobación del proyecto de factibilidad.

4.3.5.2 Descripción de Áreas

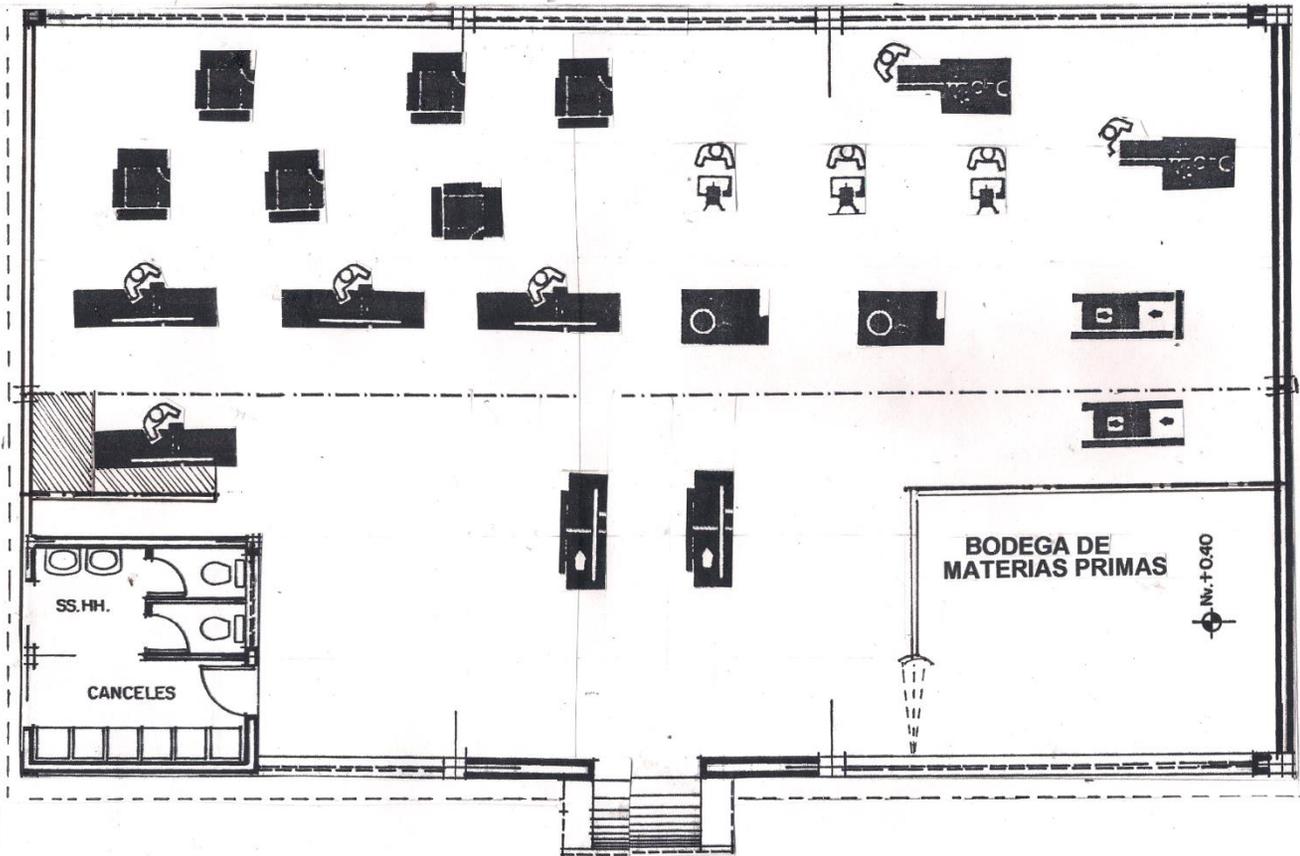
A continuación se describe cada una de las edificaciones o áreas que conforma la planta de producción de bisutería de tagua:

Área de Producción

La infraestructura física del bloque de producción de la planta cuenta con área de máquinas donde se establecen los diferentes procesos de elaboración, área de recepción de materia prima, secado de materia prima, dispone de una bodega de materias primas secas y otros insumos así como, de baterías sanitarias y vestidores.

El área de producción tendrá un total de 120 m². El área de producción está diseñada para trabajar de manera integral para cubrir todas las necesidades y requerimientos técnicos y legales que exige la producción de bisutería de tagua. En el siguiente plano se encuentran los ambientes antes señalados.

Gráfico # 4. 1. Plano Arquitectónico y ubicación de la maquinaria



**PLANTA ARQUITECTÓNICA Y UBICACIÓN DE LA MAQUINARIA
MICROEMPRESA "MANOS LIBRES"**

ELABORADO POR: ARQUITECTO MARCELO PADILLA

Cuadro # 4. 7. Simbología Utilizada en el Plano Arquitectónico y de distribución de maquinaria

Figura o símbolo	Nombre
	Mesa De Trabajo
	Tornos industriales
	Cierra circular
	Taladros de Pedestal
	Caladoras eléctricas
	Pulidoras eléctricas y abrillantadoras
	Mesas de acabado y pulimento final.

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

Año2012

Área de Administración

El área de administración dispone de cinco ambientes: gerencia, ventas, contabilidad, secretariado y un batería sanitario. El área es de 40 m².

Otros espacios

A la categoría de otros espacios físicos corresponde los accesos en general, el área de parqueadero y de ingreso de los proveedores y clientes. La superficie es de 56m².

4.3.5.3 Obras civiles

Para la implementación de la empresa será importante considerar lo siguiente:

- Elaborar un informe sobre las especificaciones técnicas de las actividades de obras civiles.
- Elaborar el presupuesto requerido y cronograma de operación de obras civiles.
- Aprobación de planos de adecuaciones e instalaciones de servicios básicos.
- Contratación de obras civiles
- Actividades de adecuación
- Diseño de la distribución de la planta
- Definir y diseñar los diversos tipos de avisos y señales de seguridad en coordinación con las diversas normativas, necesarios para la ejecución de los trabajos de producción

4.4 PRESUPUESTO TÉCNICO

El presupuesto técnico de las inversiones fijas que se requieren para la creación de la microempresa en relación obras civiles, equipos, capital de trabajo y requerimiento del talento humano se efectuó considerando indicadores de rendimiento y precios unitarios.

4.4.1 Inversiones fijas

El conjunto de elementos patrimoniales que tendrá la empresa, para entrar en funcionamiento corresponden a las siguientes partidas. Valor del terreno por un monto de 12.600 dólares.

El presupuesto de la construcción civil se fundamentó en los rubros generales de la obra, con la indicación de los volúmenes superficies y centrados con sus precios unitarios de cada uno de los respectivos rubros parciales y totales lo que permitieron tener un presupuesto referencial de obras civiles por un monto de \$72.200. Los valores de los demás activos fijos como maquinaria y equipos, muebles y enseres y equipos de informática se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro # 4. 8.
ACTIVOS FIJOS

AÑO	INVERSIÓN
NIVEL DE PRODUCCIÓN	0
1. Inversiones fijas	
Terreno	12.600,00
Construcción civil	72.200,00
Equipo y maquinaria de producción	24.840,00
Muebles y enseres de producción	2.600,00
Muebles y enseres administrativo	2.800,00
Muebles y enseres de ventas y distribución	3.200,00
Equipos de informática de producción	1.800,00
Equipos de informática de administración	1.800,00
Equipos de informática de ventas	2.700,00
Total inversiones fijas	124.540,00
2. Gastos preoperativos	3.000,00
3.Capital de trabajo	40.000,00
Total inversiones	167.540,00

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año2012

Cuadro # 4. 9.

Presupuesto de Construcción civil

DETALLE	Unidad	CANTIDAD	PRECIO/M ²	P. TOTAL
Área de producción	m ²	120	240	28.800
Área de administración	m ²	22.50	270	6.075
Área de ventas	m ²	17.50	270	4.275
Área de accesos y otros	m ²	56	280	15.680
Cerramiento	m ²	432	40.20	17.370
Total				72.200

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora

Año2012

4.4.2 Inversiones diferidas

Gastos de legalización

En su etapa operativa, la microempresa “Manos Libres” llevará a cabo sus actividades de formalidad en base a las leyes y reglamentos impuestos por el Estado que se debe tomar en cuenta para el funcionamiento de la empresa.

Cuadro # 4. 10

ACTIVOS PREOPERATIVOS

CONCEPTO	MONTO
Constitución de la empresa	450
Asesoramiento técnico	800
Patente municipal	550
Elaboración de material publicitario	650
Pago a encuestadoras del estudio de mercado	550
TOTAL	3.000

Fuente: investigación directa.

Elaborado por: La Autora

Año2012

4.4.3 Capital de trabajo inicial

El capital de trabajo inicial que tendrá que disponer la microempresa se consideró en relación directa con el volumen de producción proyectado, determinando los costos de materiales directos, mano de obra directa y CIP. Se establecieron los gastos de administración y de ventas que incurrirá la empresa en los primeros años operativos. Con estos costos se establece que el capital de trabajo inicial será de \$40.000.

Cuadro # 4. 11. Capital de trabajo

COSTOS Y GASTOS	VALOR MENSUAL	VALOR / AÑO
Gastos de producción	1.329.66	15.956
Gastos de administración	1.183.33	14.200
Gastos de ventas	820.33	9.844
TOTAL		40.000

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año2012

4.4.2 INVERSIONES TOTALES

El proyecto contará con una inversión inicial fija de 167.540 dólares el cual está integrado por: Activos fijos con un valor de 124.540 dólares; Activo circulante o capital de trabajo de 40.000 dólares y Gastos preoperativos 3.000 dólares. Estas inversiones se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro # 4. 12. INVERSIONES TOTALES

ACTIVOS	MONTO	%
Activos fijos	124.540,00	74,33
Capital de trabajo	40.000,00	23,87
Activos preoperativos	3.000,00	1,79
TOTAL	167.540,00	100

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año2012

4.4.3 Financiamiento

El financiamiento previsto para la implementación de la microempresa es el siguiente: con recursos propios el valor de 50.262 dólares. Se prevé un financiamiento externo a través de la Corporación Financiera Nacional por un monto de 117.278 dólares.

Cuadro # 4. 13.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

ACTIVOS	MONTO TOTAL	FUENTES	
		RECURSOS PROPIOS	CRÉDITO
1. ACTIVOS FIJOS			
Terreno	12.600,00	12.600,00	0,00
Construcción civil	72.200,00	19.762,00	52.438,00
Equipo y maquinaria de producción	24.840,00	0,00	24.840,00
Muebles y enseres de producción	2.600,00	2.600,00	0,00
Muebles y enseres administrativo	2.800,00	2.800,00	0,00
Muebles y enseres de ventas y distribución	3.200,00	3.200,00	0,00
Equipos de informática de producción	1.800,00	1.800,00	0,00
Equipos de informática de administración	1.800,00	1.800,00	0,00
Equipos de informática de ventas	2.700,00	2.700,00	0,00
Sub total	124.540,00	47.262,00	77.278,00
2. CAPITAL DE TRABAJO	40.000,00	0,00	40.000,00
3. ACTIVOS PREOPERATIVOS	3.000,00	3.000,00	0,00
TOTAL ACTIVOS	167.540,00	50.262,00	117.278,00
%	100%	30,00	70,00

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año2012

4.4.4 Talento Humano

El talento humano que requiere la empresa en su etapa operativa de acuerdo al organigrama estructural propuesto, y al mapa de procesos que dispondrá es el siguiente:

Cuadro # 4. 14.

TALENTO HUMANO

CONCEPTO	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO
Gerente	1	900.00
Jefe de producción	1	650.00
Jefe de mercadeo	1	650.00
Secretaria	1	380.00
Contadora	1	450.00
Operadores	8	292.00
Bodeguero	1	650.00
Vendedoras	2	292.00

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año2012

4.5 OPERACIÓN DEL PROYECTO

Para la fase de operación del proyecto se deberá materializar los aspectos descritos en el estudio técnico en especial, pero soportado en la estructura organizacional para la implantación del proyecto y la financiación del mismo. Para realizar la operación es necesario desarrollar una gestión que facilite su terminación y dejará listo para la iniciación y puesta en marcha (inicio de operaciones).

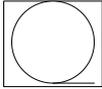
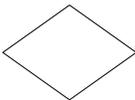
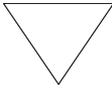
4.5.1 Flujogramas

Los flujogramas que aplicará la empresa en su etapa operativa para elaborar los productos antes señalados son los siguientes:

- Procesos de elaboración de aretes
- Procesos de elaboración de adornos
- Procesos de elaboración de colares
- Procesos de elaboración de llaveros

Una vez levantada la información relacionada con los procesos, subprocesos e identificados sus microprocesos (productos) por área substantiva: Sinopsis de Procesos, subprocesos y funciones por área), se procede a elaborar un diagrama de flujo estructural, teniendo en cuenta todas las convenciones del mismo, para facilitar la comprensión y la labor de la racionalización. Para una mayor comprensión de los procedimientos, a continuación se representa gráficamente la simbología utilizada en el levantamiento de los mismos:

Gráfico # 4. 2. Simbología utilizada en los Diagramas de flujos

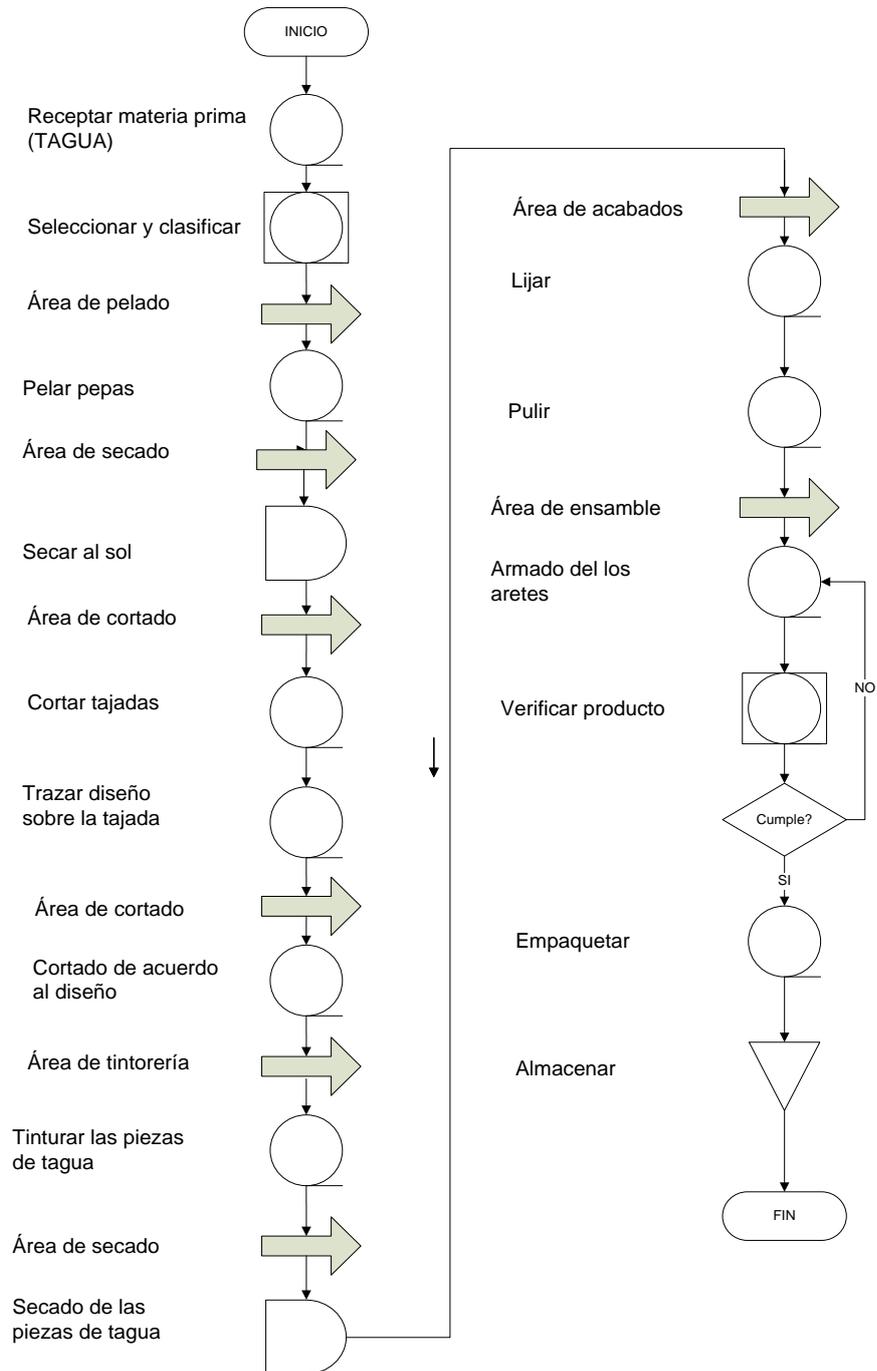
SIMBOLOGÍA	
	OPERACIÓN
	CONTROL
	ACCIÓN COMBINADA
	TRANSPORTE
	ESPERA
	ALMACENAJE
	DECISIÓN

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año2012

Diagrama de Flujo # 1. Elaboración de Aretes



Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año 2012

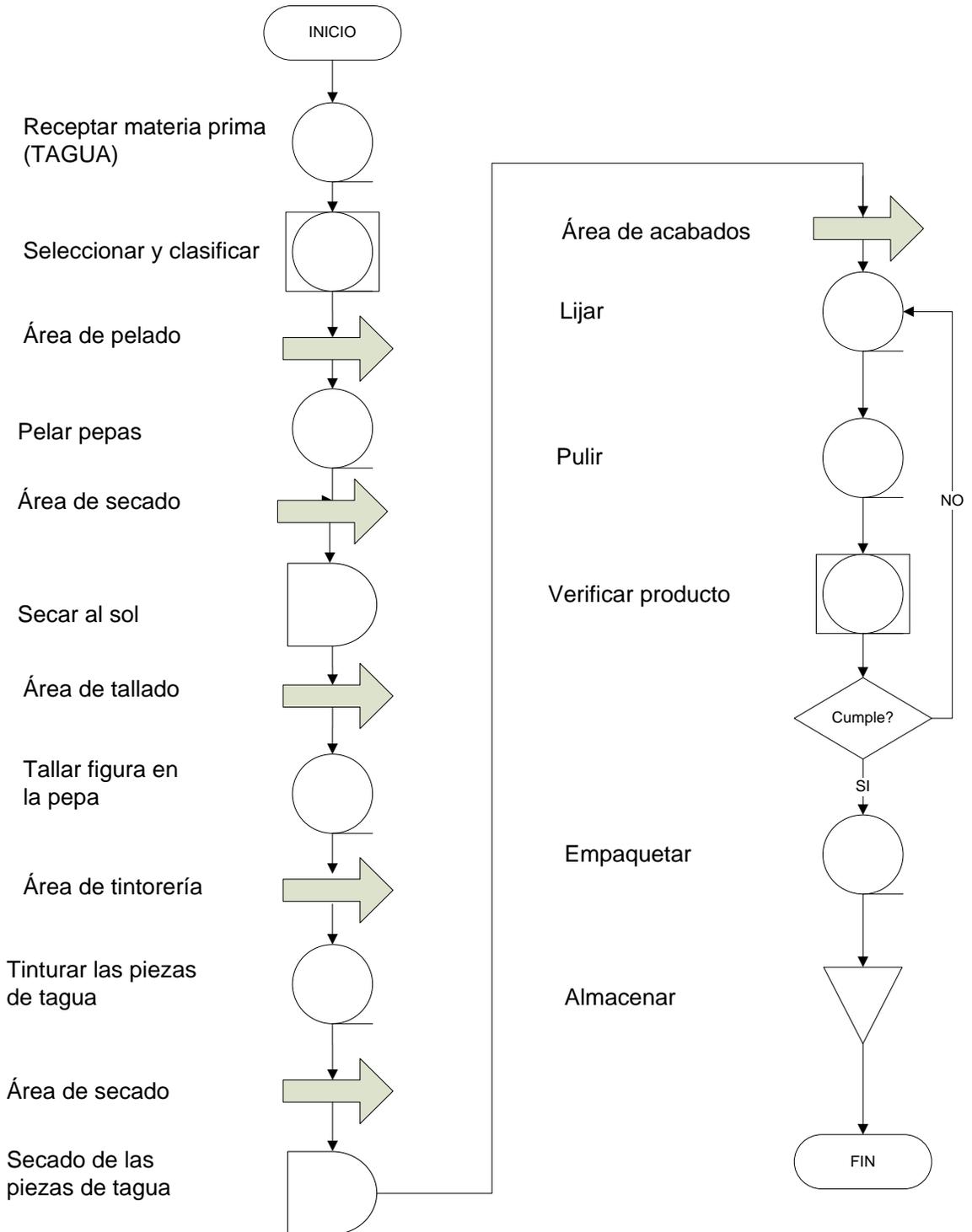
Cuadro # 4. 15. Procesos de elaboración de Aretes

	Actividad								Tiempo Min.	Observaciones
		Operación								
1	Receptar materia prima	1							5	
2	Seleccionar y clasificar	1	1						2	
3	Pelar pepas	1			1				2	
4	Secar al sol				1	1			5	
5	Cortar tajadas	1			1				5	
6	Trazar diseño sobre la tajada	1							5	
7	Cortar de acuerdo al diseño	1			1				5	
8	Tinturar	1				1			5	
9	Secar					1			5	
10	Lijar piezas	1			1				5	
11	Pulir o abrillantar	1							5	
12	Armar aretes	1		1	1				5	
13	Verificara los estándares de calidad	1		1			1		3	
14	Empacar	1							2	
15	Almacenar							1	2	
	Totales	12	1	2	6	3	1	1	61	

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora Año2012

Diagrama de Flujo # 1. Elaboración de adornos



Fuente: Observación directa.
Elaborado por: La Autora
 Año 2012

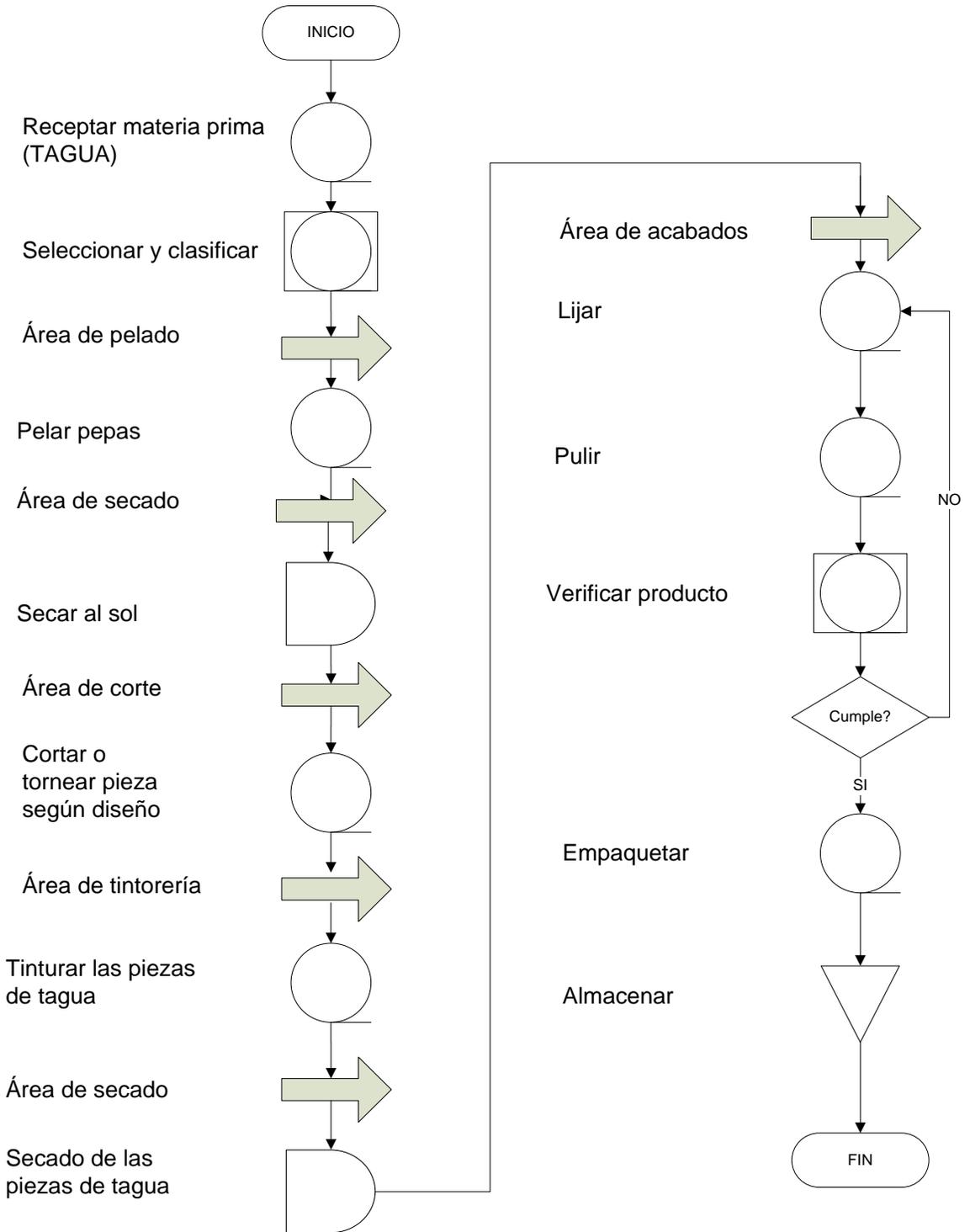
Cuadro # 4. 16. Procesos de elaboración de Adornos

	Actividad								Tiempo Min.	Observaciones
1	Receptar materia prima	1							5	
2	Seleccionar y clasificar	1	1						2	
3	Pelar pepas	1			1				2	
4	Secar al sol				1	1			5	
5	Tallar figura	1			1				5	
6	Tinturar	1				1			5	
7	Secar					1			5	
8	Lijar piezas	1			1				5	
9	Pulir o abrillantar	1							3	
10	Armar aretes	1		1	1				5	
11	Verificara los estándares de calidad	1		1			1		3	
12	Empacar	1							2	
13	Almacenar							1	2	
	Totales	10	1	2	5	3	1	1	49	

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora Año 2012

Diagrama de Flujo # 2. Elaboración de collares



Fuente: Observación directa.
Elaborado por: La Autora
Año

2012

Cuadro # 4. 17. Procesos de elaboración de Collares

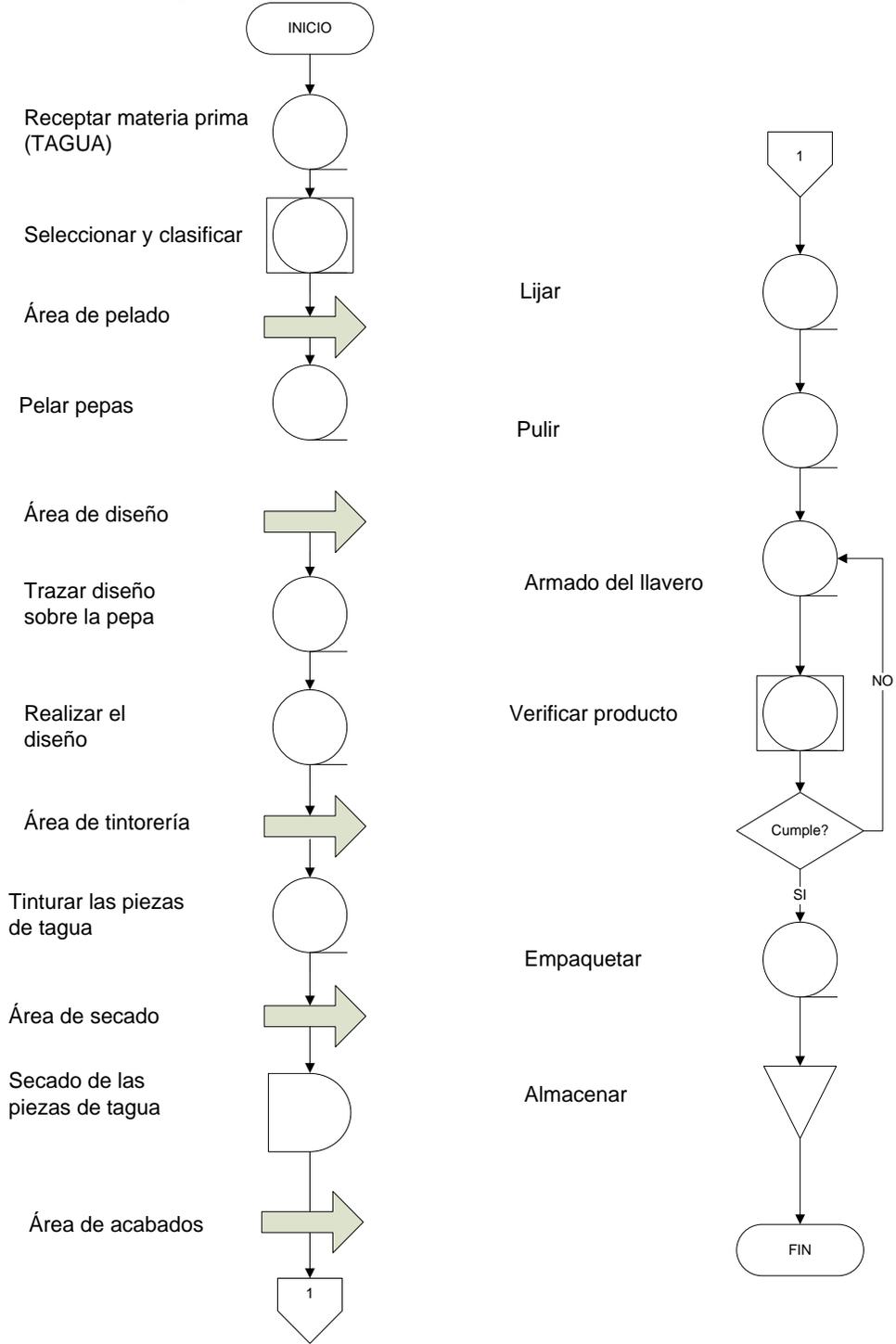
	Actividad								Tiempo Min.	Observaciones
1	Receptar materia prima	1							5	
2	Seleccionar y clasificar	1	1						10	
3	Pelar pepas	1			1				15	
4	Secar al sol				1	1			5	
5	Cortar y torneear piezas	1			1				10	
6	Tinturar	1				1			15	
7	Secar					1			10	
8	Lijar piezas	1			1				10	
9	Pulir o abrillantar	1							10	
10	Armar colares	1		1	1				15	
11	Verificara los estándares de calidad	1		1			1		10	
12	Empacar	1							5	
13	Almacenar							1	5	
	Totales	10	1	2	5	3	1	1	121	

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año 2012

Diagrama de Flujo # 3. Elaboración de llaveros



Fuente: Observación directa.
Elaborado por: La Autora
 Año 2012

Cuadro # 4. 18. Procesos de elaboración de Llaveros

	Actividad								Tiempo Min.	Observaciones
1	Receptar materia prima	1							5	
2	Seleccionar y clasificar	1	1						2	
3	Pelar pepas	1			1				2	
4	Secar al sol				1	1			5	
5	Trazar diseño sobre la tajada	1							5	
6	Realizar diseño	1			1				5	
7	Tinturar	1				1			5	
8	Secar					1			5	
9	Lijar piezas	1			1				5	
10	Pulir o abrillantar	1							5	
11	Armar llaveros	1		1	1				5	
12	Verificara los estándares de calidad	1		1			1		3	
13	Empacar	1							2	
14	Almacenar							1	2	
	Totales	11	1	2	5	3	1	1	46	

Fuente: Observación directa.

Elaborado por: La Autora

Año 2012

4.5.2 Procesos

El mapa de procesos comprende las siguientes fases:

1. Determinación de los procesos
2. Identificación y asignación de las actividades propias de cada procesos
3. Construcción de mapa de procesos.

Determinación de los procesos

A continuación se identifican las actividades principales clarificadas por cada área.

Área administrativa

- Planificar actividades de producción
- Controlar que se cumplan requerimientos del cliente
- Aprobar órdenes de compra de materiales y materias primas
- Analizar balances económicos
- Emitir órdenes de producción
- Realizar adquisiciones de materia prima
- Administrar el personal

Actividades del área de producción

- Almacenar materia prima
- Recibir órdenes de producción
- Solicitar y retirar los materiales necesarios para trabajar
- Pelar la tagua
- Cortar la tagua
- Tallar la tagua
- Lijar la tagua

- Pulir o abrillantar el producto
- Armar llaveros
- Armar aretes
- Armar collares
- Control de calidad
- Empaquetar almacenar producto terminado.

Actividades de comercialización

- Realizar visitas al posible cliente.
- Realizar planes de marketing.
- Evaluar la satisfacción de los clientes actuales
- Estudiar las necesidades de crear nuevos diseños.
- Identificar que nuevos productos se deben elaborar
- Comunicar las necesidades del cliente a la administración

Mapa de procesos

En la microempresa “Manos Libres” estarán agrupados de la siguiente forma:

Proceso gobernante:

A este proceso corresponde la Junta de Socios y la gerencia general. En relación a los procesos que realizan son:

- Planificación gerencial
- Gestión administrativa financiera

Procesos operativos o de realización

A este proceso corresponde: el proceso de producción con los subprocesos recepción de materia prima, secado, pelado de la tagua,

cortado de la tagua, tallar la tagua, lijar la tagua, pulir o abrillantar el producto", Armar llaveros, armar aretes, armar collares.

- Producción
- Comercialización

Proceso de apoyo

En este proceso se ubican ventas, contabilidad, secretariado y bodega. Los fundamentos técnicos que desarrolla estos procesos son: ejecución contable, administración y custodia de materias primas, productos en proceso y productos terminados así como del equipamiento de la empresa. El proceso de apoyo de secretariado realiza todas las actividades referentes a este cargo.

- Administración de servicios generales
- Contabilidad
- Secretariado
- Ventas en general.

CAPÍTULO V

5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

5.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

La estructura del Balance Inicial o Estado de Situación Financiera Inicial determina la posición financiera que tendrá la microempresa “Manos Libres”, mediante el cual se determina el comportamiento de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio.

Cuadro # 5. 1.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS		PASIVOS	
A. CORRIENTE			
1.Caja		P. CORRIENTE	
2.Bancos	40.000,00	14.Cuentas por Pagar	0.00
3.Cuentas por Cobrar	0.00	Total pasivo corriente	0.00
4. Inventario de materiales directos	0.00		
5. Inventario de productos en proceso	0.00		
6, Inventario de productos terminados	0.00		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	40.000,00		
A. FIJOS			
Terreno	12.600,00	Pasivo a Largo Plazo	
Construcción civil	72.200,00	15.Préstamo	117.278,00
Equipo y maquinaria de producción	24.840,00	TOTAL PASIVOS	117.278,00
Muebles y enseres de producción	2.600,00		
Muebles y enseres administrativo	2.800,00		
Muebles y enseres de ventas y distribución	3.200,00		
vehículo	0,00		
Equipos de informática de producción	1.800,00		
Equipos de informática de administración	1.800,00		
Equipos de informática de ventas	2.700,00		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	124.540,00	PATRIMONIO	
A. DIFERIDOS			
13.Gastos Pre operativos	3.000,00	16.Capital Social	50.262,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.000,00	17.Utilidad	0,00
		TOTAL PATRIMONIO	
TOTAL DE ACTIVOS	167.540,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	167.540,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

Año 2012

5.2 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS PROYECTADOS

Para la proyección de costos, gastos e ingresos de los años proyectados para el análisis económico financiero del proyecto se utilizó la tasa de inflación actual del 5.42% según el Banco Central del Ecuador. Considerando los pronósticos de producción expresados en la ingeniería del proyecto se calculó la proyección de los ingresos por la venta de artesanías en tagua para los cinco años proyectados del estudio teniendo un ingreso para el primer año de 262.000 dólares. Para el quinto año los ingresos serán de 323.588 dólares.

Cuadro # 5. 2.

DESGLOSE DE INGRESOS AÑO 1

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
COLLARES	u	25.000,00	6,50	162.500,00
PULSERAS	u	15.000,00	2,80	42.000,00
ARETES	u	10.000,00	1,75	17.500,00
ADORNOS	u	10.000,00	2,50	25.000,00
LLAVEROS	u	10.000,00	1,50	15.000,00
TOTAL				262.000,0

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

AÑO 2

Cuadro # 5. 3

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
COLLARES	u	25.000	6,85	171.307,50
PULSERAS	u	15.000	2,95	44.276,40
ARETES	u	10.000	1,84	18.448,50
ADORNOS	u	10.000	2,64	26.355,00
LLAVEROS	u	10.000	1,58	15.813,00
TOTAL				276.200,4

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

Año 2012

AÑO 3

Cuadro # 5. 4

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
COLLARES	u	25.000	7,22	180.592,37
PULSERAS	u	15.000	3,11	46.676,18
ARETES	u	10.000	1,94	19.448,41
ADORNOS	u	10.000	2,78	27.783,44
LLAVEROS	u	10.000	1,67	16.670,06
TOTAL				291.170,5

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

Año 2012

AÑO 4

Cuadro # 5. 5

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
COLLARES	u	25.000	7,62	190.380,47
PULSERAS	u	15.000	3,28	49.206,03
ARETES	u	10.000	2,05	20.502,51
ADORNOS	u	10.000	2,93	29.289,30
LLAVEROS	u	10.000	1,76	17.573,58
TOTAL				306.951,9

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora Año 2012

AÑO 5

Cuadro # 5. 6

Producto	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
COLLARES	u	25.000	8,03	200.699,09
PULSERAS	u	15.000	3,46	51.873,00
ARETES	u	10.000	2,16	21.613,75
ADORNOS	u	10.000	3,09	30.876,78
LLAVEROS	u	10.000	1,85	18.526,07
TOTAL				323.588,7

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

Año 2012

Cuadro # 5. 7.

INGRESOS CONSOLIDADOS PROYECTADOS

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos proyectados	262.000	276.200	291.170	306.952	323.589
TOTAL	262.000	276.200	291.170	306.952	323.589

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

Año 2012

5.3 DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS

5.3.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

En relación a la capacidad operativa de producción de la empresa “Manos Libres” se establece que para calcular los costos de producción se realizarán en base a los costos de: materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de producción siendo estos los siguientes:

- **Detalle de materiales directos**

La materia prima o materiales directos de la microempresa “Manos Libres” son la tagua, el cuero que será utilizado para la elaboración de bisutería y la pintura o pigmento que se utilizara para dar color a las artesanías y se calcularon en relación a la capacidad operativa. Los costos de materia prima son los siguientes:

Cuadro # 5. 8.

Detalle de materiales directos (materia prima)

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
TAGUA	KILOGRAMOS	4.105,00	3,50	14.367,50
CUERO	PIE	36,00	8,00	288,00
PINTURA	KILOS	125,00	6,00	750,00
COSTO TOTAL ANUAL				15.405,50

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Cuadro # 5. 9.

Proyección de materiales directos (materia prima)

CONCEPTO	1	2	3	4	5
MATERIALES DIRECTOS	15.405,50	16.240,48	17.120,71	18.048,65	19.026,89
COSTO TOTAL ANUAL	15.405,50	16.240,48	17.120,71	18.048,65	19.026,89

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

- **Mano de obra directa**

Se consideró como mano de obra directa a 8 operadores necesarios para la elaboración de artesanías en tagua, el salario de los operadores se calculó en base al reglamento y normativa actual que contempla el Art. 115 del Código de Trabajo.

Mano de obra directa año 1

Cuadro # 5. 10

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
OPERADORES (8)	2.336,00	194,67	194,67	283,82	3.009,16	36.109,89
TOTAL						36.109,89

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora Año 2012

Mano de obra directa año 2

Cuadro # 5. 11

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
OPERADORES (8)	2.462,61	205,22	205,22	299,21	205,22	3.377,47	40.529,66
TOTAL							40.529,66

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Mano de obra directa año 3

Cuadro # 5. 12

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
OPERADORES (8)	2.596,08	216,34	216,34	315,42	216,34	3.560,53	42.726,36
TOTAL							42.726,36

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Mano de obra directa año 4

Cuadro # 5. 13

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
OPERADORES (8)	2.736,79	228,07	228,07	332,52	228,07	3.753,51	45.042,13
TOTAL							45.042,13

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Mano de obra directa año 5

Cuadro # 5. 14

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
OPERADORES (8)	2.885,13	240,43	240,43	350,54	240,43	3.956,95	47.483,41
TOTAL							47.483,41

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.3.1.1 Costos indirectos de producción

Los costos indirectos de producción constituyen los componentes de gastos efectivos por concepto de materiales indirectos, mano de obra indirecta, servicios básicos y mantenimiento y por gastos no efectivos son las depreciaciones de edificios, equipo y maquinaria de producción,

muebles y enseres, y equipo de informática. Los valores que corresponden a estos rubros son los siguientes:

Cuadro # 5. 15.

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
EFFECTIVOS					
Materiales indirectos	5.214,20	5.496,81	5.794,74	6.108,81	6.788,95
Mano de obra indirecta	14.203,44	15.966,32	16.831,69	17.743,97	18.705,69
Servicios básicos	1.920,00	2.024,06	2.133,77	2.249,42	2.499,86
Mantenimiento	500,00	527,10	555,67	585,79	617,54
Subtotal	21.837,64	24.014,29	25.315,87	26.687,99	28.612,05
NO EFFECTIVOS					
Depreciación de edificio	1.191,30	1.191,30	1.191,30	1.191,30	1.191,30
Depreciación de equipo y maquinaria de producción	2.484,00	2.484,00	2.484,00	2.484,00	2.484,00
Depreciación de muebles y enseres producción	260,00	260,00	260,00	260,00	260,00
Depreciación de equipo de informática producción	594,00	594,00	594,00	18,00	0,00
Subtotal	4.529,30	4.529,30	4.529,30	3.953,30	3.935,30
Total	26.366,94	28.543,59	29.845,17	30.641,29	32.547,35

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

Año 2012

Cuadro # 5. 16.

MATERIALES INDIRECTOS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
GANCHOS	DOCENAS	3.334,00	1,30	4.334,20
LIJAS	METROS	80,00	4,50	360,00
PASTA DE PULIR	LIBRAS	38,0	5,0	190,00
BROCAS	U	80,00	1,50	120,00
MOTAS	U	70,00	3,0	210,00
COSTO TOTAL ANUAL				5.214,20

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Cuadro # 5. 17.

MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 1

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE PRODUCCIÓN	650,00	24,33	54,17	78,98	807,48	9.689,70
BODEGUERO	292,00	24,33	24,33	35,48	376,14	4.513,74
TOTAL						14.203,44

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Mano de obra indirecta año 2

Cuadro # 5. 18

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE PRODUCCIÓN	685,23	25,65	57,10	83,26	57,10	908,34	10.900,11
BODEGUERO	307,83	25,65	25,65	37,40	25,65	422,18	5.066,21
TOTAL							15.966,32

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Mano de obra indirecta año 3

Cuadro # 5. 19

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE PRODUCCIÓN	722,37	27,04	60,20	87,77	60,20	957,57	11.490,90
BODEGUERO	324,51	27,04	27,04	39,43	27,04	445,07	5.340,80
TOTAL							16.831,69

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Mano de obra indirecta año 4

Cuadro # 5. 20

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE PRODUCCIÓN	761,52	28,51	63,46	92,52	63,46	1.009,48	12.113,70
BODEGUERO	342,10	28,51	28,51	41,57	28,51	469,19	5.630,27
TOTAL							17.743,97

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Mano de obra indirecta año 5

Cuadro # 5. 21

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE PRODUCCIÓN	802,80	30,05	66,90	97,54	66,90	1.064,19	12.770,27
BODEGUERO	360,64	30,05	30,05	43,82	30,05	494,62	5.935,43
TOTAL							18.705,69

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Cuadro # 5. 22.

SERVICIOS BÁSICOS

CONCEPTO	UNIDAD DE CONSUMO	CANTIDAD POR MES	COSTO UNIT. POR MES	COSTO MENSUAL	P. TOTAL AÑO
Luz	Kilowats	280	0.25	70.00	840.00
Agua	Metros 3	187.5	0.30	56.25	675.00
Teléfono	Líneas	1		33.75	405
TOTAL					1.920

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.3.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN CONSOLIDADOS

Los costos de producción que tendrá la microempresa "Manos Libres" corresponden a: materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de producción. Para realizar la proyección a los años de estudio financiero (5 años) se utilizó la tasa de inflación actual del 5.42%. Por el rubro de materiales directos para el primer año proyectado se tiene un valor de \$15.405, en el rubro mano de obra directa \$36.109; y en el rubro costos indirectos de producción 26.366 dólares, teniendo un costo total de 77.882 dólares. Para los siguientes años son los que muestra el siguiente cuadro.

Cuadro # 5. 23.
COSTOS DE PRODUCCIÓN

DETALLE	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Materiales directos	15.405,5 0	16.240,4 8	17.120,7 1	18.048,6 5	19.026,8 9
Personal operativo	36.109,8 9	40.529,6 6	42.726,3 6	45.042,1 3	47.483,4 1
Costos indirectos de producción	26.366,9 4	28.543,5 9	29.845,1 7	30.641,2 9	32.547,3 5
TOTAL	77.882,3 2	85.313,7 3	89.692,2 4	93.732,0 7	99.057,6 5

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Cuadro # 5. 24.
COSTOS DE PRODUCCIÓN

DETALLE	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Materiales directos	15.405,5 0	16.240,4 8	17.120,7 1	18.048,6 5	19.026,8 9
Personal operativo	36.109,8 9	40.529,6 6	42.726,3 6	45.042,1 3	47.483,4 1
Costos indirectos de producción	26.366,9 4	28.543,5 9	29.845,1 7	30.641,2 9	32.547,3 5
TOTAL	77.882,3 2	85.313,7 3	89.692,2 4	93.732,0 7	99.057,6 5

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.3.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos en los que incurrirá la microempresa “Manos Libres” son: por pago de personal administrativo es de 25.888 dólares, servicios básicos de \$850.00, insumos de oficina de \$600.00, teniéndose un total de 27.338 dólares que representan gastos efectivos o desembolsables. Los gastos que no representan desembolsos son de \$2.273. Por tanto los gastos de administración para el primer año serán de 29.611 dólares, para el quinto año proyectado se tendrá un valor de

37.580 dólares. En el cuadro siguiente se muestran los valores correspondientes:

Cuadro # 5. 25.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
EFFECTIVOS					
Pago de personal administrativo	25.888,34	29.115,25	30.693,30	32.356,88	34.110,62
Servicios Básicos	850,00	896,07	944,64	995,84	1.049,81
Insumos de oficina	600,00	632,52	666,80	702,94	741,04
Subtotal	27.338,34	30.643,84	32.304,74	34.055,66	35.901,47
NO EFFECTIVOS					
Depreciación de Edificio	799,25	799,25	799,25	799,25	799,25
Depreciación de muebles y enseres administrativos	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
Depreciación de equipos de informática administrativos	594,00	594,00	594,00	18,00	0,00
Amortización	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Subtotal	2.273,25	2.273,25	2.273,25	1.697,25	1.679,25
TOTAL	29.611,59	32.917,10	34.577,99	35.752,91	37.580,73

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: La autora. Año 2012

SALARIO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

Salario de personal año 1

Cuadro # 5. 26

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE GENERAL	900,00	24,33	75,00	109,35	1.108,68	13.304,20
SECRETARIA	380,00	24,33	31,67	46,17	482,17	5.786,04
CONTADORA	450,00	24,33	37,50	54,68	566,51	6.798,10
TOTAL						25.888,34

Fuente: Investigación Directa
Elaborado: La autora. Año 2012

Salario de personal año 2

Cuadro # 5. 27

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE GENERAL	948,78	25,65	79,07	115,28	79,07	1.247,84	14.974,07
SECRETARIA	400,60	25,65	33,38	48,67	33,38	541,69	6.500,24
CONTADORA	474,39	25,65	39,53	57,64	39,53	636,75	7.640,95
TOTAL							29.115,25

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Salario de personal año 3

Cuadro # 5. 28

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE GENERAL	1.000,20	27,04	83,35	121,52	83,35	1.315,47	15.785,66
SECRETARIA	422,31	27,04	35,19	51,31	35,19	571,05	6.852,55
CONTADORA	500,10	27,04	41,68	60,76	41,68	671,26	8.055,09
TOTAL							30.693,30

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Salario de personal año 4

Cuadro # 5. 29

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE GENERAL	1.054,41	28,51	87,87	128,11	87,87	1.386,77	16.641,24
SECRETARIA	445,20	28,51	37,10	54,09	37,10	602,00	7.223,96
CONTADORA	527,21	28,51	43,93	64,06	43,93	707,64	8.491,67
TOTAL							32.356,88

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Salario de personal año 5

Cuadro # 5. 30

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
GERENTE GENERAL	1.111,56	30,05	92,63	135,06	92,63	1.461,93	17.543,20
SECRETARIA	469,33	30,05	39,11	57,02	39,11	634,62	7.615,50
CONTADORA	555,78	30,05	46,32	67,53	46,32	745,99	8.951,92
TOTAL							34.110,62

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Insumos de oficina

Cuadro # 5. 31.
INSUMOS DE OFICINA

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	P. UNITARIO	P. TOTAL AÑO
CDS	U	100	0,50	50,00
SOBRES DE MANILA	U	100	0,60	60,00
PAPEL PARA FAX	U	50	4,00	200,00
TINTAS EN GENERAL	U	50	5,80	290,00
TOTAL				600,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Servicios básicos

Cuadro # 5. 32.
SERVICIOS BÁSICOS

CONCEPTO	UNIDAD DE CONSUMO	CANTIDAD POR MES	COSTO POR MES UNIT.	COSTO MENSUAL	P. TOTAL AÑO
Luz	Kilowats	126.64	0.25	31.66	380.00
Agua	Metros 3	69.43	0.30	20.83	250.00
Teléfono	Líneas	1		18.33	220.00
TOTAL					850.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.3.4 GASTOS GENERALES VENTAS

Los gastos generales de ventas necesarios para la operatividad de la empresa están conformados por los rubros de: salarios de personal, arriendo de local de ventas, publicidad en general y depreciaciones. Para el primer año proyectado son de \$ 37.703, para el quinto año son de \$ 47.234.

Cuadro # 5. 33.
GASTOS GENERALES DE VENTAS

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
1. EFECTIVOS	36.317,17	39.586,45	42.056,54	44.336,01	46.739,02
Salarios Personal	18.717,17	21.032,53	22.497,00	23.716,34	25.001,76
Arriendo del local de ventas	9.000,00	9.487,80	10.002,04	10.544,15	11.115,64
Publicidad en general	8.600,00	9.066,12	9.557,50	10.075,52	10.621,61
2. NO EFECTIVOS	1.386,45	1.386,45	1.386,45	522,45	495,45
Depreciación de edificios	175,45	175,45	175,45	175,45	175,45
Depreciación de muebles y enseres ventas y distribución	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00
Depreciación de equipos de informática ventas y distribución	891,00	891,00	891,00	27,00	0,00
TOTAL	37.703,62	40.972,89	43.442,99	44.858,45	47.234,46

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Personal de ventas año 1

Cuadro # 5. 34

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE MERCADEO	650,00	24,33	54,17	78,98	807,48	9.689,70
VENEDORES (2)	584,00	48,67	48,67	70,96	752,29	9.027,47
TOTAL						18.717,17

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Personal de ventas año 2

Cuadro # 5. 35

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE MERCADEO	685,23	25,65	57,10	83,26	57,10	908,34	10.900,11
VENEDORES (2)	615,65	51,30	51,30	74,80	51,30	844,37	10.132,41
TOTAL							21.032,53

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Personal de ventas año 3

Cuadro # 5. 36

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE MERCADEO	722,37	54,09	60,20	87,77	60,20	984,62	11.815,41
VENEDORES (2)	649,02	54,09	54,09	78,86	54,09	890,13	10.681,59
TOTAL							22.497,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Personal de ventas año 4

Cuadro # 5. 37

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE MERCADEO	761,52	57,02	63,46	92,52	63,46	1.037,98	12.455,80
VENEDORES (2)	684,20	57,02	57,02	83,13	57,02	938,38	11.260,53
TOTAL							23.716,34

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Personal de ventas año 5

Cuadro # 5. 38

CONCEPTO	SALARIOS BÁSICOS	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SALARIO MES	TOTAL SALARIO AÑO
JEFE DE MERCADEO	802,80	60,11	66,90	97,54	66,90	1.094,24	13.130,91
VENEDORES (2)	721,28	60,11	60,11	87,64	60,11	989,24	11.870,85
TOTAL							25.001,76

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.4 GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros se consideran los relacionados con el pago de intereses del crédito de 117.278 dólares obtenidos a través de la Corporación Financiera Nacional, a una tasa de interés del 10% y a un plazo de 10 años que efectuará la microempresa "Manos Libres". Por

intereses (Gastos financieros) en el primer año se tendrá 11.727 dólares, para el quinto año 7.818 dólares. Los demás valores se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro # 5. 39.
GASTOS DE FINANCIACIÓN

FASE	INVERSIÓN	AÑOS PROYECTADOS					
		AÑO	0	1	2	3	4
NIVEL DE OPERACIÓN							
COSTOS DE FINANCIACIÓN (INTERESES)			11.727,80	11.727,80	10.424,71	9.121,62	7.818,53
PAGO DE CAPITAL			0,00	13.030,89	13.030,89	13.030,89	13.030,89

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

AMORTIZACIÓN

CAPITAL	117.278,00	TOTAL AMORT:	117.278,00
INTERÉS	10,00%	TOTAL INTER:	70.366,80
PLAZO AÑOS	10	TOTAL CUOTA:	187.644,80
GRACIA	1	FECHA DE INICIO DEUDA	marzo 1, 2013
		DÍAS INTER PAGOS	360

PERIODOS	CAPITAL INICIAL	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA	CAPITAL REDUCIDO	FECHAS DE PAGO
1	117.278,00	0	11.727,80	11.727,80	117.278,00	Marzo 24, 2014
2	117.278,00	13.030,89	11.727,80	24.758,69	104.247,11	Marzo 19, 2015
3	104.247,11	13.030,89	10.424,71	23.455,60	91.216,22	Marzo 14, 2016
4	91.216,22	13.030,89	9.121,62	22.152,51	78.185,33	Marzo 8, 2017
5	78.185,33	13.030,89	7.818,53	20.849,42	65.154,44	Marzo 3, 2018
6	65.154,44	13.030,89	6.515,44	19.546,33	52.123,56	Marzo 29, 2019
7	52.123,56	13.030,89	5.212,36	18.243,24	39.092,67	Marzo 24, 2020
8	39.092,67	13.030,89	3.909,27	16.940,16	26.061,78	Marzo 18, 2021
9	26.061,78	13.030,89	2.606,18	15.637,07	13.030,89	Marzo 13, 2022
10	13.030,89	13.030,89	1.303,09	14.333,98	0	Marzo 8, 2023

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.5 DEPRECIACIÓN – AMORTIZACIÓN

La depreciación de los activos fijos para los tres primeros años proyectados es de 7.589 dólares anuales, para el cuarto de \$5.573 y

quinto año es de 5.510 dólares. El valor de salvamento es de 78.090 dólares. La amortización de gastos pre-operativos tiene un valor constante de 600.00 dólares. En el siguiente cuadro se muestra los valores que corresponde a cada rubro de los activos fijos.

Cuadro # 5. 40.

DEPRECIACIÓN – AMORTIZACIÓN

CONCEPTO	COSTO	PORCENTAJE	DEPRECIACIÓN ANUAL					V.S
			1	2	3	4	5	
ACTIVO								
Construcción civil	72.200,00	0,03	2.166,00	2.166,00	2.166,00	2.166,00	2.166,00	61.370,00
Equipo y maquinaria de producción	24.840,00	0,10	2.484,00	2.484,00	2.484,00	2.484,00	2.484,00	12.420,00
Muebles y enseres de producción	2.600,00	0,10	260,00	260,00	260,00	260,00	260,00	1.300,00
Muebles y enseres administrativo	2.800,00	0,10	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	1.400,00
Muebles y enseres de ventas y distribución	3.200,00	0,10	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	1.600,00
Equipos de informática de producción	1.800,00	0,33	594,00	594,00	594,00	18,00	0,00	0,00
Equipos de informática de administración	1.800,00	0,33	594,00	594,00	594,00	18,00	0,00	0,00
Equipos de informática de ventas	2.700,00	0,33	891,00	891,00	891,00	27,00	0,00	0,00
TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL	111.940,00		7.589,00	7.589,00	7.589,00	5.573,00	5.510,00	78.090,00

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS PREOPERATIVOS

CONCEPTO	COSTO	AMORTIZACIÓN				
		1	2	3	4	5
Amortización de activos preoperativos	3.000,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
TOTAL AMORTIZACIÓN		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.6 GASTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN

Los costos de operación y de financiación que tendrá la microempresa “Manos Libres” en su etapa operativa son: para el primer año 156.925 dólares de los cuales por costos directos 77.882 dólares y por costos operativos 145.197 dólares, por gastos financieros 11.727 dólares. En el quinto año proyectado los costos de operación y financiación son de 191.691 dólares.

**Cuadro # 5. 41.
COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN**

FASE AÑO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
NIVEL DE OPERACIÓN					
Materiales directos	15.405,50	16.240,48	17.120,71	18.048,65	19.026,89
Personal Directo	36.109,89	40.529,66	42.726,36	45.042,13	47.483,41
CIO	26.366,94	28.543,59	29.845,17	30.641,29	32.547,35
1. Costo Directos	77.882,32	85.313,73	89.692,24	93.732,07	99.057,65
Gastos de administración	29.611,59	32.917,10	34.577,99	35.752,91	37.580,73
Gastos de ventas	37.703,62	40.972,89	43.442,99	44.858,45	47.234,46
2. Gastos Operativos	67.315,21	73.889,99	78.020,98	80.611,36	84.815,19
Costos Operativos (1+2)	145.197,54	159.203,72	167.713,22	174.343,44	183.872,84
Gastos de Financiar (intereses)	11.727,80	11.727,80	10.424,71	9.121,62	7.818,53
Total Gastos Operativos y No Operativos	156.925,34	170.931,52	178.137,93	183.465,06	191.691,38

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.7 CAPITAL DE TRABAJO – SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA

El saldo de efectivo requerido en caja es una cuenta de importancia en un proyecto ya que permite determinar los valores económicos que debe tener la empresa en la cuenta caja, con la finalidad de no interrumpir los procesos de producción en el corto tiempo, con esta consideración la microempresa “Manos Libres” requiere de un saldo efectivo en caja para el primer año es de 12.099 dólares y de 15.322 dólares para el quinto año. El coeficiente de renovación máximo será de 12. Los días de cobertura mínimo son de 30 días.

Cuadro # 5. 42.

CAPITAL DE TRABAJO – SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA

COSTO/GASTO	DÍAS DE COBERTURA	COEFICIENTE DE RENOVACIÓN	AÑOS PROYECTADOS				
			1	2	3	4	5
Materiales Directos	30	12	1.283,79	1.353,37	1.426,73	1.504,05	1.585,57
Personal Directo	30	12	3.009,16	3.377,47	3.560,53	3.753,51	3.956,95
CIO	30	12	2.197,24	2.378,63	2.487,10	2.553,44	2.712,28
Gastos de Administración	30	12	2.467,63	2.743,09	2.881,50	2.979,41	3.131,73
Gastos de ventas	30	12	3.141,97	3.414,41	3.620,25	3.738,20	3.936,21
Saldo de efectivo Requerido en caja			12.099,79	13.266,98	13.976,10	14.528,62	15.322,74

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.8 CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

Para la operación normal de la microempresa, de acuerdo a sus niveles de producción programada se establece un capital de trabajo contable que es un indicador contable que representa en términos relativos cual sería el valor que dispondría la microempresa a la fecha del balance para entender las operaciones de tipo corriente. Para lo cual se obtiene un valor de \$ 79.258 para el primer año y para el quinto año de \$ 370.371. Los valores se proyectaron en base a comportamiento económico supuesto que tendrá el proyecto los valores se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro # 5. 43.

CAPITAL DE TRABAJO

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
1.Caja	12.099,79	13.266,98	13.976,10	14.528,62	15.322,74
2.Bancos	76.960	141.912	212.010	287.024	367.551
3.Cuentas por Cobrar	12.099,79	13.266,98	13.976,10	14.528,62	15.322,74
4. Inventario de materiales directos	1.283,79	1.353,37	1.426,73	1.504,05	1.585,57
5. Inventario de productos en proceso	1.947,06	2.132,84	2.242,31	2.343,30	2.476,44
6. Inventario de productos terminados	4.478,91	4.926,28	5.177,93	5.395,21	5.693,27
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	108.869,72	176.858,20	248.809,59	325.324,12	407.952,10
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por Pagar	29.611,59	32.917,10	34.577,99	35.752,91	37.580,73
TOTAL PASIVO CORRIENTE	29.611,59	32.917,10	34.577,99	35.752,91	37.580,73
CAPITAL DE TRABAJO	79.258,13	143.941,10	214.231,59	289.571,21	370.371,37

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.9 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias de la microempresa “Manos Libres” operando la producción programada se obtienen una utilidad bruta en ventas en el primer año de 184.118 dólares, una utilidad operativa de 116.802 dólares, lo que origina una utilidad antes de Impuestos de 105.075 dólares. En este primer año después de descontar participación de utilidades a trabajadores e impuesto a la renta que es del 23% en el año 2012 y para los demás años del 22% según el SRI, se genera una utilidad neta de 68.771 dólares. Para el quinto año proyectado la utilidad neta de 87.448 dólares. Los valores de los otros años se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro # 5. 44.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	262.000	276.200	291.170	306.952	323.589
Menos costo de producción	77.882	85.314	89.692	93.732	99.058
Utilidad Bruta	184.118	190.887	201.478	213.220	224.531
Menos Gastos de Administración	29.612	32.917	34.578	35.753	37.581
Gastos de vender	37.704	40.973	43.443	44.858	47.234
Utilidad Operacional	116.802	116.997	123.457	132.608	139.716
Costos Financieros	11.728	11.728	10.425	9.122	7.819
Utilidad Antes de Participación	105.075	105.269	113.033	123.487	131.897
15% Participación de Utilidades	15.761	15.790	16.955	18.523	19.785
Utilidad Antes de Impuesto a la Renta	89.313	89.479	96.078	104.964	112.113
Impuesto a la Renta	20.542	19.685	21.137	23.092	24.665
Utilidad Neta	68.771	69.793	74.941	81.872	87.448

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.3 FLUJO NETO DE EFECTIVO

El flujo neto de efectivo (Entradas de efectivo menos salidas de efectivo) establece las entradas de efectivo por concepto de ingresos por ventas de los años proyectados. Las salidas de efectivo por concepto de la inversión inicial en la fase preoperativa y en la fase operacional por costos financieros, participación de utilidades y pago de impuestos. Obteniéndose los siguientes valores: en la fase operativa por concepto de ingresos operativos se tiene un valor de 124.991 dólares; una salida total de efectivo de 48.031 dólares, lo que origina un saldo neto de efectivo de 76.960 dólares. El saldo acumulado de efectivo en el quinto año proyectado es de 367.551 dólares. El valor de salvamento o remanente en el último año es de 78.090 dólares como muestra el siguiente cuadro.

Cuadro # 5. 45.

FLUJO NETO DE EFECTIVO

FASE	INVERSIÓN	AÑOS PROYECTADOS					VALOR REMANENTE LIBROS
AÑO	0	1	2	3	4	5	
NIVEL DE PRODUCCIÓN							
ENTRADAS DE EFECTIVO							
1. Recursos Financieros	167.540,00						
2. Utilidad Operativa		116.802,46	116.996,68	123.457,24	132.608,46	139.715,85	
3. Depreciación		7.589,00	7.589,00	7.589,00	5.573,00	5.510,00	
4. Amortización		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	
5. Valor Remanente en el Ultimo año							78.090,00
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	167.540,00	124.991,46	125.185,68	131.646,24	138.781,46	145.825,85	78.090,00
SALIDAS DE EFECTIVO							
1. Activos Fijos	124.540,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
2. Capital de Trabajo	40.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
3. Activos Pre operativos	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
4. Costos Financieros		11.727,80	11.727,80	10.424,71	9.121,62	7.818,53	
5. Pago a principal		0,00	13.030,89	13.030,89	13.030,89	13.030,89	
6. Impuestos		36.303,30	35.475,61	38.091,96	41.615,07	44.449,40	
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	167.540,00	48.031,10	60.234,30	61.547,56	63.767,58	65.298,82	
ENTRADAS MENOS SALIDAS	0,00	76.960,37	64.951,38	70.098,68	75.013,89	80.527,03	78.090,00
SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO (FNE)	0,00	76.960,37	141.911,75	212.010,43	287.024,31	367.551,35	445.641,35

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.4 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es similar al flujo neto de efectivo y su interpretación es válida desde el punto de vista contable y financiero, ya que es un instrumento que permite conocer el comportamiento y la proyección de fuentes y usos en efectivo, con la finalidad de prever su origen y aplicación:

Cuadro # 5. 46.
FLUJO DE CAJA

CONCEPTO	INVERSIÓN	AÑOS PROYECTADOS				
	0	1	2	3	4	5
A. Ingresos Operativos		262.000,0	276.200,4	291.170,5	306.951,9	323.588,7
Recuperación Por ventas		262.000,0	276.200,4	291.170,5	306.951,9	323.588,7
B. Egresos Operacionales		145.197,5	159.203,7	167.713,2	174.343,4	183.872,8
Costo de Operación		77.882,3	85.313,7	89.692,2	93.732,1	99.057,7
Gastos de Administración		29.611,6	32.917,1	34.578,0	35.752,9	37.580,7
Gastos de Ventas		37.703,6	40.972,9	43.443,0	44.858,5	47.234,5
C. Flujo Operacional (A-B)		116.802,5	116.996,7	123.457,2	132.608,5	139.715,9
D. Ingresos no Operacionales						
Depreciación y amortización		8.189,0	8.189,0	8.189,0	6.173,0	6.110,0
Recursos Financieros	167.540,00					
E. Egresos no Operacionales		48.031,1	60.234,3	61.547,6	63.767,6	65.298,8
Pago de Intereses		11.727,8	11.727,8	10.424,7	9.121,6	7.818,5
Pago de Capital - Crédito		0,0	13.030,9	13.030,9	13.030,9	13.030,9
Pago de Participación de Utilidades		15.761,2	15.790,3	16.954,9	18.523,0	19.784,6
Pago de Impuestos		20.542,1	19.685,3	21.137,1	23.092,0	24.664,8
Adquisición de Activos Fijos	167.540,00					
Terreno	12.600,00					
Construcción civil	72.200,00					
Muebles y enseres de producción	2.600,00					
Equipo y maquinaria de producción	24.840,00					
Muebles y enseres administrativo	2.800,00					
Muebles y enseres de ventas y distribución	3.200,00					
Equipos de informática de producción	1.800,00					
Equipos de informática de administración	1.800,00					
Equipos de informática de ventas	2.700,00					
Capital de trabajo	40.000,00					
Activos preoperativos	3.000,00					
F. Flujo no Operacional (D-E)		-39.842,1	-52.045,3	-53.358,6	-57.594,6	-59.188,8
G. Flujo Neto Generado (C+F)		76.960,4	64.951,4	70.098,7	75.013,9	80.527,0
H. Saldo Inicial de Caja		0,0	76.960,4	141.911,7	212.010,4	287.024,3
I. Saldo Final de Caja (G+H)		76.960,4	141.911,7	212.010,4	287.024,3	367.551,3

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.5 BALANCE PROYECTADO

En el balance representa la situación o posición financiera de la microempresa “Manos Libres” durante los cinco años operacionales sujetos al estudio, representa los que la microempresa espera tener en relación a sus cuentas (activos, pasivos y capital). En el balance se determina que en el primer año los activos corriente son de 108.869 dólares; en activos fijos 116.951 dólares y en activos diferidos 2.400 dólares; teniendo un total de activos de 228.220 dólares. En pasivos corrientes en este mismo año se tendrá 29.611 dólares, en pasivo a largo plazo 117.278 dando un total de pasivos 146.889 dólares. En patrimonio y capital 81.331 dólares lo que origina un total de pasivos más patrimonio de 228.220 dólares. El balance proforma para los cinco años considerados en el análisis, se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro # 5. 47.

BALANCE INICIAL Y PROYECTADO

DETALLE	INICIAL	AÑOS PROYECTADOS				
		1	2	3	4	5
NIVEL DE OPERACIÓN						
ACTIVOS						
A. CORRIENTE						
1.Caja		12.099,79	13.266,98	13.976,10	14.528,62	15.322,74
2.Bancos	40.000,00	76.960,37	141.911,75	212.010,43	287.024,31	367.551,35
3.Cuentas por Cobrar		12.099,79	13.266,98	13.976,10	14.528,62	15.322,74
4. Inventario de materiales directos		1.283,79	1.353,37	1.426,73	1.504,05	1.585,57
5. Inventario de productos en proceso		1.947,06	2.132,84	2.242,31	2.343,30	2.476,44
6. Inventario de productos terminados		4.478,91	4.926,28	5.177,93	5.395,21	5.693,27
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	40.000,00	108.869,72	176.858,20	248.809,59	325.324,12	407.952,10
A. FIJOS						
Terreno	12.600,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00
Construcción civil	72.200,00	70.034,00	67.868,00	65.702,00	63.536,00	61.370,00
Equipo y maquinaria de producción	24.840,00	22.356,00	19.872,00	17.388,00	14.904,00	12.420,00
Muebles y enseres de producción	2.600,00	2.340,00	2.080,00	1.820,00	1.560,00	1.300,00
Muebles y enseres administrativo	2.800,00	2.520,00	2.240,00	1.960,00	1.680,00	1.400,00
Muebles y enseres de ventas y distribución	3.200,00	2.880,00	2.560,00	2.240,00	1.920,00	1.600,00
Equipos de informática de producción	1.800,00	1.206,00	612,00	18,00	0,00	0,00
Equipos de informática de administración	1.800,00	1.206,00	612,00	18,00	0,00	0,00
Equipos de informática de ventas	2.700,00	1.809,00	918,00	27,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	124.540,00	116.951,00	109.362,00	101.773,00	96.200,00	90.690,00
A. DIFERIDOS						
13.Gastos Pre operativos	3.000,00	2.400,00	1.800,00	1.200,00	600,00	0,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.000,00	2.400,00	1.800,00	1.200,00	600,00	0,00

TOTAL DE ACTIVOS	167.540,00	228.220,72	288.020,20	351.782,59	422.124,12	498.642,10
PASIVOS						
P. CORRIENTE						
14.Cuentas por Pagar		29.611,59	32.917,10	34.577,99	35.752,91	37.580,73
Pasivo a Largo Plazo						
15.Préstamo	117.278,00	117.278,00	104.247,11	91.216,22	78.185,33	65.154,44
TOTAL PASIVOS	117.278,00	146.889,59	137.164,21	125.794,22	113.938,24	102.735,17
PATRIMONIO						
16.Capital Social	50.262,00	12.559,76	81.062,72	151.047,81	226.314,10	308.459,01
17.Utilidad	0,00	68.771,37	69.793,27	74.940,57	81.871,78	87.447,92
TOTAL PATRIMONIO		81.331,1	150.855,99	225.988,37	308.185,87	395.906,93
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	167.540,00	228.220,72	288.020,20	351.782,59	422.124,12	498.642,10

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

5.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

CALCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN (CK)

El costo de capital del proyecto considero, la inversión total y sus Fuentes de financiamiento. Para su cálculo se consideró la tasa promedio anual de inflación del año 2012 que es de 5.42% y la tasa activa del 10%, la tasa pasiva del 5%. Para su cálculo se utilizó el siguiente procedimiento:

Cuadro # 5. 48.
COSTO DE OPORTUNIDAD

Descripción	Valor	%	Tasa de (%) ponderación	Valor ponderado
Capital Propio	50.262	30	5	150,00
Capital Financiado – CFN	117.278,00	70	10	700,00
Total	167.540	100	15	850,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

$$CK = 850/100 = 8.50\%$$

$$Td = 8.50 + 5.42\% = 13.92\%$$

El costo de oportunidad (CK) el costo de oportunidad o la tasa de descuento del proyecto es de 13.92%.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“El criterio de análisis debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos los flujos netos que genera el proyecto en relación a la inversión inicial actualizada a la misma tasa”

$$VAN = - \text{Inversión Inicial} + \sum FCN_{(i)}$$

Donde:

FCN = Flujo de Caja Neto Proyectado

i = Tasa de redescuento (13.92%)

n = Tiempo de proyección (5 años)

$$VAN_{(13.92\%)} = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN_{(13.92\%)} = -167.540 + \frac{76.960}{(1+0.1392)^1} + \frac{64.951}{(1+0.1392)^2} + \frac{70.098}{(1+0.1392)^3} + \frac{75.013}{(1+0.1392)^4} + \frac{158.617}{(1+0.1392)^5}$$

$$VAN = -167.540 + 292.228$$

$$VAN = 124.688$$

El Valor Presente Neto del proyecto a una tasa de interés (i) o redescuento del 13.92%, rinde el 13.92% anual en términos constantes y en adición generará una rentabilidad en unidades monetarias actuales de \$ 124.688 por lo que se justifica la inversión del proyecto desde éste punto de vista financiero.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Los datos obtenidos en el cuadro de flujos netos de efectivo se procedieron a calcular la TIR, considerando la inversión inicial del proyecto y aplicando la siguiente ecuación:

$$TIR = -P + FCN_{(i)} = 0$$

El cálculo de la TIR será igual a

$$P = \sum FCN_{(i)}$$

$$0 = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

La "i" que satisface la ecuación es la TIR

TIR = 38.6%

La “i” que satisface la ecuación es 0.386 que equivale al TIR del 38.6% del proyecto. Interpretando el resultado se tiene, que la inversión inicial es de \$167.540 y genera una rentabilidad anual del 38.6% que supera al costo de oportunidad (CK= 13.92%) en 24.68%.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Para determinar el periodo de recuperación de la inversión se consideró los Flujos Netos de Efectivo producidos por la empresa, actualizados a una tasa de redescuento del 13.92% en relación a la inversión inicial que requiere el proyecto.

$$PRI = \sum FCN_{(13.92\%)} = \text{Inversión Inicial}$$

Cuadro # 5. 49.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	INVERSIÓN	FNE	FNE ACTUALIZADO	PRI
0	167.540,00			3años y 20 días
1		76.960,37	67.556,50	
2		64.951,38	50.048,20	
3		70.098,68	47.414,36	
4		75.013,89	44.539,13	
5		158.617,03	82.670,38	
TOTAL			292.228,57	

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

La relación beneficio / costo del proyecto considerando una tasa de redescuento del 13.92% es el cociente que resulta de dividir los Flujos de caja netos proyectados actualizados a la tasa de interés manifestada y dividida para la inversión inicial del proyecto. La ecuación usada es la siguiente:

$$R B/C = \frac{\sum FNE_{(13.92\%)}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$R B/C = \frac{292.228}{167.540} = 1.74$$

Cuadro # 5. 50.

BENEFICIO COSTO

AÑOS	INVERSIÓN	FNE	FNE ACTUALIZADO	B/C
0	167.540,00			1,74
1		76.960,37	67.556,50	
2		64.951,38	50.048,20	
3		70.098,68	47.414,36	
4		75.013,89	44.539,13	
5		158.617,03	82.670,38	
TOTAL			292.228,57	

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora. Año 2012

Al aplicar la ecuación se obtiene que el B/C de 1.74 que el proyecto es atractivo desde este punto de vista, con un retorno de 1.74 por cada dólar invertido.

5.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es la situación financiera y operativa en el que la microempresa no tiene ni pérdidas ni ganancias. En base al programa operativo proforma y a los presupuestos de ingresos y egresos totales se procedió a determinar el punto de equilibrio o producción mínima económica que tendrá la empresa en los cinco años proyectados. El punto de equilibrio en el primer año proforma es de 112.478 dólares y para el quinto año proyectado 133.501 dólares.

Cuadro # 5. 51.

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE_s = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variable

V= Ventas

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	262.000	276.200	291.170	306.952	323.589
Costos Totales	156.925	170.932	178.138	183.465	191.691
Costos Variable	77.882	85.314	89.692	93.732	99.058
Costos fijos	79.043	85.618	88.446	89.733	92.634
Punto de equilibrio \$	112.478	123.883	127.819	129.180	133.501

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: La autora. Año 2012

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 LA EMPRESA

6.1.1 Nombre o Razón social

La Razón social para el funcionamiento de la microempresa y que este sustentado sus transacciones operativas comerciales y económicas será “Manos Libres”.

6.1.2 Conformación Jurídica

Para que la empresa este conformada jurídicamente se establecerá los siguientes pasos:

6.1.2.1 Requisitos de Constitución

De acuerdo al objeto de la microempresa deberá estar constituido como una organización de hecho agro industrial, específicamente en la elaboración de artesanías a base de tagua de tal forma que le permita operar y comercializar sus productos. Cumpliendo con las obligaciones legales pertinentes. Para la constitución de la empresa se deberá establecer lo siguiente.

1. Minuta de constitución. La minuta de constitución será un documento que se deberá realizar con un doctor en Jurisprudencia. Para establecer la constitución de la empresa. En la minuta tendrá que habilitarse los siguientes documentos:
 - Estatutos
 - Designación de representantes,
 - Duración de los cargos
 - Conformación del capital de la empresa

2. Escritura pública

Una vez que se disponga de la minuta de constitución de la microempresa se realizará su inscripción en una Notaría Pública para disponer del testimonio de la constitución de la empresa en forma legal.

3. Inscripción en el Registro Mercantil

4. Se deberá cumplir con los requisitos que exige la inscripción de Registro Mercantil para el funcionamiento legal y pertinente de la empresa.

5. Obtención del RUC

Se deberá hacer los trámites correspondientes de tal forma que se obtenga los códigos pertinentes del Servicio de Rentas Internas para el funcionamiento de la empresa y ajustarse a los términos legales de impuestos que exige la Constitución.

6. Patente Municipal como compañía para ello deberá presentar:

7. Obtención del número patronal del IESS

8. Licencia Ambiental. Otorgado por el Ministerio del Medio Ambiente de del Cantón Ibarra.

9. Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

10. Cumplir con las normativas del Ministerio de Relaciones Laborales en relación a salarios y otros indicadores que exige este Ministerio para el funcionamiento de las empresas.

6.1.2.2 Registro Único de Contribuyentes RUC con personería Jurídica

- Formulario RUC-01-A Y RUC-01-B suscritos por el representante legal.
- Original y copia o copia certificada de la escritura de constitución debidamente legalizada.

- Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal otorgado ante el notario o juez, con reconocimiento de firmas.
- Identificación del representante legal y gerente general, entregando copia de la cedula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral.

6.1.2.3 Requisitos para obtener la Patente Municipal:

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación, en la que se deberá incluir la dirección domiciliaria, número de teléfono: celular y domicilio.
- Nombre del predio donde funcionará la actividad económica.
- Certificado del contador del capital de operación con el que inicia la actividad económica.

6.1.2.4 Registro Ambiental

- Sacar el certificado de intersección del proyecto en el Ministerio del Ambiente.
- Obtener el certificado de categorización en el que de acuerdo a la categoría se deberá realizar la ficha ambiental o el plan de manejo ambiental, para su respectiva licencia ambiental.
- Realizar los términos de referencia por un profesional acreditado ante el Ministerio del Ambiente.

6.2 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

6.2.1 Misión.

Elaborar artesanías y bisutería en tagua, aplicando ventajas competitivas, con un enfoque de mejoramiento continuo para el desarrollo organizacional y satisfacción de sus clientes.

6.2.2 Visión.

Ser una empresa líder en artesanías de tagua de calidad, fidelizada por sus productos innovadores de diseños exclusivos para los diferentes tipos de clientes con una atención profesional, moderna, fiable y segura. Valorizada por su posición competitiva e innovadora y reconocida por su eficiencia económica y social.

6.2.3 Políticas

Respecto a las políticas que deberá tomar la empresa son:

1. Los proveedores, a quienes les ofrecerá un beneficio justo en cada negociación, dentro de un marco de comportamiento ético. Promoverá el cumplimiento de la ley y una conducta social responsable.
2. Compromiso solidario y respetuoso con el bienestar de cada uno de los colaboradores y no tolera la deshonestidad. Reconocerá al talento y ofrecerá una remuneración equitativa. Promoverá el trabajo en equipo y la delegación con responsabilidad en condiciones laborales de limpieza, orden y seguridad. Ofrecerá igualdad de oportunidades de empleo, desarrollo y promoción a todos quienes están calificados para ello.
3. Innovar sus procesos y productos para liderar los mercados en los cuales está presente. Atiende los pedidos de sus clientes con un servicio rápido y prolijo.
4. Promover productos innovadores, saludables y de calidad que alimenten bien a sus consumidores y contribuyan al bienestar y satisfacción de sus familias.

5. con su responsabilidad corporativa, actúa como un buen ciudadano, que siempre busca las mejores relaciones con los diferentes grupos de interés, en un ambiente de armonía y colaboración. Comparte su experiencia y conocimiento para contribuir al desarrollo y al mejoramiento de la calidad de vida de las áreas de influencia de sus operaciones. Alienta el civismo y paga los impuestos que le corresponden. Es respetuosa y solidaria con las personas y con el cuidado del equilibrio ambiental.
6. Actúa responsablemente con productores y emprendedores. Invierte en investigación y desarrollo, y crea productos innovadores. Comparte su filosofía y crea oportunidades de negocio para sus asociados, con quienes mantiene una relación cercana, equitativa y provechosa.

6.2.4 Valores

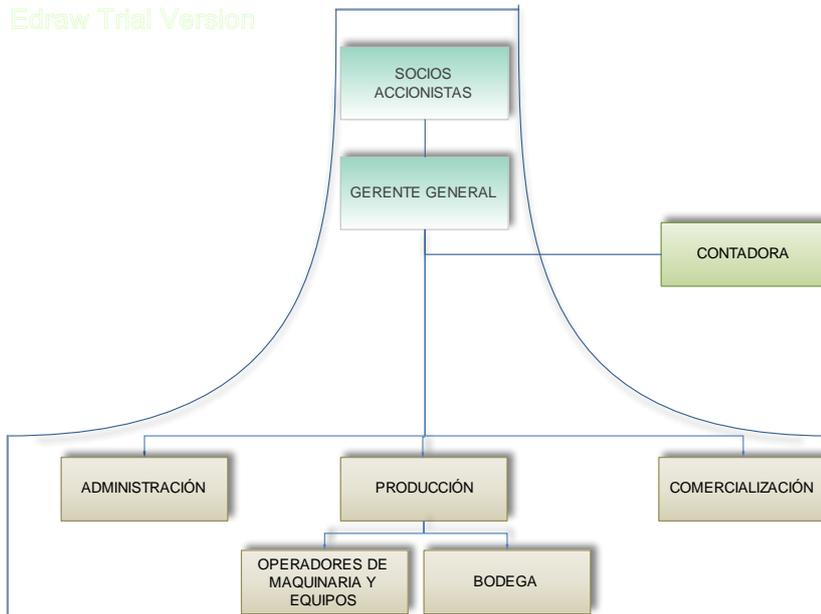
Para que la empresa cumpla con los principios y políticas de la organización tendrá que implementar los siguientes valores:

- De integración
- Equidad en producto y beneficios
- Mejora continua e innovación
- Responsabilidad organizacional
- Valores éticos.

6.2.5 Estructura organizacional

Una vez definidos la misión visión las políticas, valores que conlleven a determinar los objetivos y metas institucionales se procedió a la planificación de la estructura organizativa y funcional de la microempresa “Manos Libres”. El organigrama estructural propuesto para la empresa es el siguiente:

Gráfico # 6. 1



Fuente y Elaborado por: La Autora Año 2012

El organigrama es la representación de la estructura formal que adopta la organización y por lo tanto la representación de la forma en que están dispuestas y relacionadas sus partes. En las que se muestra: los principales cargos, la división de las funciones los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales formales y de comunicación y las relaciones que existen entre los diferentes puestos de la microempresa "Manos libres".

6.3 ORGÁNICO FUNCIONAL

La microempresa “Manos Libres” se manejará de acuerdo al manual de procedimientos, documento que contendrá la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, de producción y de comercialización. En el que incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su responsabilidad y participación.

6.3.1 Funciones, Descripción y Perfil de los puestos

A continuación se detallan las funciones, descripción del puesto y perfil de los puestos requeridos para cada área de la organización.

Cuadro # 6. 1. Junta General de accionista

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Descripción del puesto	Socios Accionistas
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Programar los planes operativos.• Implementar control presupuestario.• Reuniones de acuerdo a las necesidades de la organización.• Elaborar políticas que mejoren las operaciones de producción administrativa y de comercialización.• Aprobar los planes operativos anuales.• Aprobar los presupuestos anuales y los planes de compras.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora Año 2012

Cuadro # 6. 2. Identificación del puesto de Gerente General

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Descripción del puesto	Gerente General
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de planes operativos • Elaboración de presupuestos por partidas. • Sistemas de gestión gerencial • Representación legal de la institución. • Instrumentar políticas con la junta de accionistas para el optimo • Efectuar programas de control en la producción administración y comercialización. • Aplicar controles del talento humano en general de la empresa. • Elaborar planes estratégicos de las actividades de producción administración y comercialización para obtener mejoramiento continuo. • Hacer cumplir con los reglamentos de la institución.
Perfil requerido	Educación
	Título de tercer nivel experto en la agro industria
	Experiencia
	Experiencia mínima de 3 años en empresas agroindustriales y de preferencia en el diseño y elaboración de artesanías.

Cuadro # 6. 3. Identificación del cargo del Jefe de Producción

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Descripción del puesto	Jefe de Producción
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las actividades de producción • Cumplir las normas de seguridad industrial. • Desarrolla planes de mantenimiento preventivo de la maquinaria y herramientas. • Establecer las actividades necesarias para la entrega de pedidos en el plazo establecido. • Implementar las acciones necesarias para garantizar la calidad del producto terminado. • Establecer las estrategias para mejorar el aprovechamiento de los recursos.
Perfil requerido	<p>Educación</p> <p>Título de tercer nivel en Ing. Industrial o agroindustrial.</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia mínima de 2 años en empresas de agroindustria.</p>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora Año 2012

Cuadro # 6. 4. Identificación del cargo de Contador

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Descripción del puesto	Contador
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Administrar los documentos financieros de la empresa además de disponibilidad de insumos y materias primas y adquisiciones. • Elaborar flujos de caja de empresa. • Obtener, planear y usar los fondos para maximizar el valor de la organización. • Realizar pagos a trabajadores. • Coordinación con la persona encargada de compras.
Perfil Requerido	Educación
	Título profesional de contador público autorizado.
	Experiencia
	Experiencia mínima de 2 años como mínimo en puestos relacionados con el tema y en empresas similares

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora Año 2012

Cuadro # 6. 5. Identificación del servicio de Bodega

IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Descripción del puesto	Bodeguero
	<ul style="list-style-type: none"> • Receptar la mercadería en bodega • Revisar con las guías correspondientes
	<ul style="list-style-type: none"> • De estar conforme realizar la firma de recepción caso contrario devolver la mercadería al proveedor. • Hacer la compra en el sistema • Asignar precios • Realizar las etiquetas de precios • Pegar las etiquetas • Ordenar en bodega • Distribuir al local en caso requerido con su respectiva guía de salida de bodega.
Perfil requerido	Educación
	Sistemas o carreras afines.
	Experiencia
	.Mínima de un año en puesto de
	Bodeguero en empresas similares.
	Conocimientos específicos
	.Llevar inventarios
	.Conocimientos de programas de computación.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora Año 2012

Cuadro # 6. 6. Identificación del cargo de vendedor

Identificación del Cargo

Descripción del puesto	Vendedor
	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar planes y acciones para conseguir los objetivos de la empresa, empleado las estrategias necesarias y supervisando su aplicación. • Investigar el mercado, anticipando las medidas necesarias para adaptarse a las tendencias actuales. • Responsabilizarse de la negociación y seguimiento necesario necesario para asegurar la máxima efectividad en la consecución de los objetivos.
Perfil Requerido	Educación
	Título de segundo nivel
	Experiencia
	Experiencia mínima de un año en puestos de venta de
	Preferencia en empresas similares.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora Año 2012

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1 IMPACTOS POSITIVOS

En este acápite del proyecto se procedió a efectuar la medición de los posibles impactos que puede tener el proyecto en su etapa preoperativa y operativa. Los impactos sujetos de medición fueron los siguientes:

- Empresarial
- Económico
- Cultural
- Comercial
- Educativo
- Ambiental

Para su valoración desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo se utilizó los siguientes criterios:

Cuadro # 7. 1

Herramientas de Valorización para impactos positivos

Valoración cualitativa	Valoración cuantitativa
Muy alto	5
Alto	4
Medio	3
Bajo	2
Muy bajo	1
Indiferente	0

Fuente: ISO 14001

Elaboración: La autora Año 2012

7.1.1 Impacto Empresarial

Desde el punto de vista empresarial el impacto que se pretende obtener con la creación de la empresa es en el planeamiento estratégico que tendrá la empresa como un proceso para formular su misión, visión y ofrecer un futuro sustentable a la misma. Otro indicador de relevancia es la administración por procesos, la mejora de la calidad de sus productos, la satisfacción de sus clientes, obtener utilidades acorde a la inversión, y al volumen de producción planificado, lo que sustenta el proyecto desde este punto de vista.

Cuadro # 7. 2

MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

Indicadores	1	2	3	4	5
1. Planeamiento estratégico.				x	
2. Administración por procesos.					x
3. Satisfacción del cliente.				x	
4. Mejora de la calidad de los productos.			x		
5. Utilidades acorde a la inversión.					x
Total	0	0	3	8	10
21/5=4.2					

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Los resultados de esta valoración de impactos ambientales por la operación de la microempresa es de 4.2 que significa impacto positivo “Alto”.

7.1.2 Impacto Económico

La estructura organizativa y operativa que tendrá la empresa Manos Libres, permitirá que los socios de esta organización perciban ingresos

por la operatividad de la microempresa; a la vez que se generan utilidades significativas en relación a la capacidad operativa y el uso de los recursos económicos y sus correspondientes ingresos. El proyecto con su funcionamiento mejorará la cadena productiva de cinco proveedores localizados en las parroquias de Puerto Limón y Luz de América.

Cuadro # 7. 3

MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

Indicadores	1	2	3	4	5
1. Utilidades netas.				x	
2. Flujo neto de efectivo.				x	
3. Valor agregado a la tagua.			x		
4. 16 puestos de trabajo fijos.				x	
5. Mejoramiento de 5 proveedores de materia prima (tagua).					x
6. Generación de ingresos para los accionistas de la empresa.				x	
Total	0	0	3	16	5
24/6=4					

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Año 2012

La calificación del impacto económico tiene una valoración de 4 que significa impacto positivo “Alto”.

7.1.3 Impacto Cultural

Al analizar el impacto cultural que puede tener el proyecto se midió indicadores de la cadena de valor de la bisutería de tagua en relación al comportamiento socio – cultural de sus potenciales clientes. Los indicadores sujetos de medición son los que muestra el siguiente cuadro:

Cuadro # 7. 4

MATRIZ DE IMPACTO CULTURAL

Indicadores	1	2	3	4	5
1. Cultura de adquisición de bisutería a base de tagua.				x	
2. Desarrollar el grado de pertinencia por productos ecológicos.			x		
3. Bisutería de acuerdo a las tendencias de la moda				x	
4. Valor agregado a la cultura de adquisición de productos nativos.					X
Total	0	0	3	8	5
16/4=4					

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Los resultados de la calificación cuantitativa de este impacto es de 4 que significa impacto positivo “alto”. El impacto cultural tiene muchas definiciones, pero la más importante es la que tiene el principio de que se debe adquirir productos de procedencia nativa, de recursos renovables como la tagua y que generalmente permiten el desarrollo socio económico y cultural del sector rural. La correspondencia entre cultura y producto (artesanías de tagua) es la que se propende socializar en diferentes segmentos de mercado, para que tengan preferencia por productos elaborados a través de microempresas y de productos no tradicionales como la tagua.

7.1.4 Impacto comercial

El impacto comercial se midió en base a los indicadores que señala el siguiente cuadro. Los indicadores más relevantes medidos corresponden a la promoción y publicidad que dará la empresa en el mercado, lo que permitirá un mayor conocimiento de estos productos en segmentos de mercado altamente potenciales. Los precios de las artesanías de tagua

son bajos en relación a otro tipo de joyería como la plata, el oro, fantasía fina, lo que le oferta desde este punto de vista un impacto comercial atractivo. Los otros indicadores se interrelacionaron con los requisitos esenciales que tienen las artesanías en tagua en el mundo comercial de la bisutería.

Cuadro # 7. 5

MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

Indicadores	1	2	3	4	5
1. Promoción y publicidad.				x	
2. Precios de las artesanías de tagua menor que los productos sustitutos.					x
3. Posicionamiento en el mercado.				x	
4. Variedad de diseños y productos.				x	
5. Investigación y desarrollo de nuevos productos.				x	
Total	0	0	0	16	5
21/5= 4.2					

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Los resultados de la calificación cuantitativa de este impacto es de 4.2 que significa impacto positivo “Alto”.

7.1.6 Impacto Educativo

El impacto educativo se puede medir con los indicadores que se muestran en el cuadro, en el que se destacan los más principales. La filosofía de emprendimiento para la creación de la microempresa Manos Libres es un indicador que orienta a las personas a estructurar planes de negocios, y emprendimiento en forma real, sustentada y técnica, para que en su implementación y operación estos alcancen las metas deseadas. El aprendizaje de nuevas tecnologías es un indicador relevante del proyecto ya que el talento humano de la microempresa, tendrá la oportunidad de

apropiarse de habilidades y destrezas significativas para la elaboración de artesanías en tagua. La empresa tiene visión estructurar procesos que interrelacionen en forma competitiva y productiva los recursos de la organización, por lo que el talento humano asimilará y se orientara bajo este principio que generalmente añade valor a las actividades.

Cuadro # 7. 6

MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO

Indicadores	1	2	3	4	5
1. Filosofía de emprendimiento de nuevos negocios.					X
2. Aprendizaje de nuevas tecnologías en la producción de artesanías.					x
3. Emprendimiento de procesos mejorados de elaboración de artesanías en tagua.			x		
4. Aprendizaje en cultura de calidad y procesos administrativos y de comercialización.			x		
5. Adquirir saberes de innovación y desarrollo, para la elaboración de nuevos productos en artesanías.				x	
Total	0	0	6	4	10
20/5= 4					

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Año 2012

El resultado de la calificación cuantitativa de este impacto es de 4 que significa impacto positivo “alto”.

7.2 IMPACTOS NEGATIVOS

La microempresa por la naturaleza de los productos que va elaborar ocasiona impactos desde el punto de vista negativo físicos, como: ruido, material particulado, desechos sólidos, aguas residuales industrial. Para medir los impactos negativos se utilizó los siguientes criterios:

Cuadro # 7. 7

Herramientas de Valorización para impactos negativos

Valoración cualitativa	Valoración cuantitativa
Muy alto	-5
Alto	-4
Medio	-3
Bajo	-2
Muy bajo	-1
Indiferente	0

Fuente: ISO 14001

Elaboración: La autora

Año 2012

7.2.1 Impactos Ambientales

La operatividad de la empresa genera impactos ambientales negativos como los que se muestran en el cuadro 7.8 para medir se aplicó la metodología de causa efecto, mediante la cual permitió identificar los indicadores de: niveles de ruido que ocasionará la empresa específicamente por la manipulación de su maquinaria como: taladros, sierras, caladoras; el nivel de ruido esta en el orden de -1 que corresponde a impacto muy bajo. El material particulado se genera al pulir las diferentes artesanías que elaborará la empresa; al ser medido este impacto corresponde a una calificación de -2 ya que alcanza concentraciones insignificantes fuera de la empresa, mientras que dentro de la empresa tienen una valoración -2 por lo que se recomienda que el personal que articule estos procesos utilice mascarilla. Los desechos sólidos tienen una medición de -2 que significa impacto bajo ya que serán manejados en forma adecuada con la clasificación de desechos orgánicos e inorgánicos. Los desechos orgánicos tendrán sus propios recipientes de descomposición que luego serán entregados a organizaciones que requieran de este tipo de material.

Cuadro # 7. 8
MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

Indicadores	0	-1	-2	-3	-4	-5
1. Niveles de ruido.		x				
2. Material particulado.			x			
3. Desechos sólidos.			x			
4. Aguas residuales industriales.	x					
5. Olores en el ambiente.		x				
Total						
-6/5= 0.66		-2	-4			

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Año 2012

Los resultados de la evaluación, identificación y valoración de impactos ambientales por la operatividad de la microempresa “Manos Libres” tienen una calificación de 0.66 que significa impacto negativo “Muy bajo”.

7.3 RESUMEN DE IMPACTOS

Cuadro # 7. 9

RESUMEN DE LA MATRIZ DE IMPACTOS POSITIVOS

Indicadores	1	2	3	4	5	0	-	-	-	-	-
							1	2	3	4	5
1. Empresarial				x							
2. Económico				x							
3. Cultural				x							
4. Comercial				x							
5. Educativo				x							
6. Ambiental							x				
Total	0	0	0	20	0		-				
							1				
20/5=4											

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La autora

Año 2012

El puntaje de los impactos positivos es 4 que un impacto “alto” y el puntaje de los impactos negativos es de 0 que significa bajo por lo que se determina que el proyecto es factible desde este punto de vista ambiental.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIONES

- 1.1** Del Diagnóstico Situacional se determina que actualmente los agricultores de tagua comercializan su producción a intermediarios a un precio que no genera márgenes de utilidad significativas, estableciéndose problemas importantes en la cadena de comercialización.
- 1.2** El Marco Teórico del Proyecto es el fundamento científico técnico que aportó a desarrollar los siete componentes del proyecto en forma sistémica, configurada, mediante proposiciones, conceptos técnicos que fortalecen la concepción del proyecto.
- 1.3** Del Estudio de Mercado, analizando la oferta se establece que en la ciudad de Ibarra no se localiza ninguna empresa de producción y comercialización de artesanías en tagua, siendo su único competidor directo el Taller Fibras del Paraíso localizado en el cantón Cotacachi. Del análisis de la demanda se determina que la demanda actual es de 20.363 juegos y la proyección para el año 2012 es de 21.218 juegos, luego de realizar el balance oferta demanda se establece un déficit de 5.588 juegos al año 2012, la microempresa pretende captar el 33.46% de este mercado, el mercado meta del proyecto es de dos tipos: al por mayor a los propietarios de los locales de la plaza de ponchos de Otavalo y al detalle a través del almacén de exhibición que tendrá la empresa en la ciudad de Ibarra.
- 1.4** En el Estudio Técnico e Ingeniería se determina que la localización de la microempresa es en el sector del parque industrial de la ciudad de Ibarra. El área requerida para la implantación de la microempresa es de 216 metros cuadrados que comprenden las áreas de producción, administración y ventas y otros espacios.
- 1.5** Del análisis Económico y Financiero se establece que la inversión inicial es de 167.540 dólares, su financiamiento se prevé de la siguiente forma 50.262 dólares como aporte de recursos propios y 117.278 con

crédito de la Corporación Financiera Nacional. Del análisis financiero se determina que el VAN es de 124.688 dólares, el TIR de 38.6%, el PRI de 3 años y 20 días, el B/C de 1.74 dólares justificándose el proyecto desde este punto de vista.

- 1.6** En la estructura organizativa se diseñó el organigrama estructural de la empresa, se determinó la filosofía empresarial de tal forma que se articule el óptimo funcionamiento de la microempresa.
- 1.7** Del análisis de impactos se determina que la microempresa de artesanías en tagua tiene impactos positivos con una valoración alta e impactos negativos con una valoración bien baja.

2. RECOMENDACIONES

- 2.1** Aprovechar las oportunidades y desafíos de mercado para la implementación de estrategias microempresariales que den valor agregado a la tagua en la fabricación de diferentes tipos de artesanías con la finalidad de competir en el mercado nacional y en lo posterior en el mercado internacional.
- 2.2** Consultar en el marco teórico del proyecto las diferentes terminologías de los componentes del mismo ya que se cuenta con un marco referencial técnico y científico.
- 2.3** Para que la empresa Manos Libres logre acceder al mercado meta del proyecto se deberá aplicar un plan de marketing y de esta manera lograr un prestigio en el mercado de las artesanías de tagua a nivel nacional.
- 2.4** La empresa Manos Libres deberá estar localizada en el sector del parque industrial de la ciudad de Ibarra, en vista de que reúne las características básicas para la producción de artesanías en tagua. Deberá aplicar los procesos de producción propuestos guardando una relación entre costos y rendimientos.
- 2.5** Para obtener flujos de caja positivos y que los indicadores económicos financieros sean positivos será necesario implementar políticas financieras, administrativas con la finalidad de que la inversión que requiere el proyecto sea rentable para sus inversionistas.
- 2.6** La empresa Manos Libres deberá fundamentarse en procesos administrativos que generen altos rendimientos en los recursos institucionales en términos de competitividad y productividad.
- 2.7** Para que los impactos positivos de la microempresa se mantengan será necesario que se maneje de forma adecuada la imagen corporativa y para los impactos negativos la microempresa deberá aplicar medidas de mitigación y ajustarse a los requerimientos del Ministerio del Ambiente para la obtención de la licencia ambiental.

FUENTES DE INFORMACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

ARBOLEDA, German. (2006).*Proyectos de formulación evaluación y control.* s.l. : A.C.

BRUCE, E. ,. (2007).*Fundamentos de Marketing.*Interoamericana: McGraw-Hill.

CEJAS, Guillermo GÓMEZ. (2008).*Analisis de Diseños.* s.l. : Mc Graw Gil.

CHAIN, Sapag. (2005).*Prevención y evluación de proyectos.* Chile : Salecianos S.A.

CHILQUINGA Jaramillo, M. P. (2006). Costos por órdenes de producción. Quito: Offset El Cardón.

COMPANIAS, L. D. (2008). *Ley de Compañías.* Quito.

COLLAHUAZO, J. C. (2005).*Manual de Evaluación de Proyectos.* Perú: San Marcos.

CULTURAL, S. A. (2007).*Diccionario de Contabilidad y Finanzas.* Madrid - España: Inmagrage.

FACAE, UTN. (2010).*Estructura de Plan de trabajo estudio de factibilidad para Proyectos de Invercion.* Ibarra : s.n.

FLOR, Gary. (2007).*Guia para crear y desarrollar su propia empresa.* Quito : Ecuador F.B.T.

GÓMEZ, C. G. (2008).*Analisis de Diseños.*Mc Graw Gil.

H. B. (2005).*Contabilidad de Costos.* Editorial Norma.

HARGADON, Bernard. (2006).*Principios de Contabilidad.* Colombia : Norma, 2003.

Ley Artesanal. (2011). Quito : s.n., 2011. ISBN.

LLERA, Carlos. (2005).*Administración de empresas prácticas y ejercicios.* Madrid : Mc Graw Hill, 2005.

MALDONADO, H. (2006).*Manual de Contabilidad.* Quito - Ecuador: Editorial Consistencia LTDA.

SARMIENTOS, R. (2007).*Contabilidad General.* Quito: Adventure.
SÉRVILO, A. (2007). *Microempresas.* México.

ZAPATA Sanchez, P. (2008).*Contabilidad General.* Adv. S.A.

ZEHLE, Friend G. (2010).*Como diseñar un plan de negocios.* Quito : s.n.

LINCOGRAFIA

ACUERDO MINISTERIAL. (2005).*No. 0014 de 2 de Febrero del 2005, Publicado en el Registro Oficial No. 524 del 15 de febrero del 2005.* Quito.

Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones. 2011. [En línea] 29 de Diciembre de 2011. [Citado el: 21 de Enero de 2012.] isusu.com/direccion.comunicacion/docs/tomo_22__web.

COTRINA, Saul. 2005. Proyectos de Inversión. [En línea] 03 de Diciembre de 2005. [Citado el: 09 de Enero de 2012.] <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/inversion-financiamiento>.

Ecuadorian Hands. 2010. EcuadorianHands.com. [En línea] 01 de diciembre de 2010. <http://www.ecuatorianhands.com/blog-es/2010/12/origenes-y-proceso-de-la-tagua/>.

Ley para Asociaciones y Desarrollo microempresarial. 2011. [En línea] 10 de Mayo de 2011. [Citado el: 28 de Diciembre de 2011.] [http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=ley+de+asociatividad.gov&source=web&cd=5&ved=0CEcQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FDocumentosAlfrescoPortlet%2Fdescargar%2F774616a3-7b88-4f37-a001-eee88ef2a9fc%2FInquietudes%2BEPS%2By%2BSFPS%2B\(21-dic-11\).pd](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=ley+de+asociatividad.gov&source=web&cd=5&ved=0CEcQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FDocumentosAlfrescoPortlet%2Fdescargar%2F774616a3-7b88-4f37-a001-eee88ef2a9fc%2FInquietudes%2BEPS%2By%2BSFPS%2B(21-dic-11).pd).

Ministerio de Relaciones Laborales. 2010. [En línea] 5 de Marzo de 2010. [Citado el: 12 de Enero de 2012.] http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=355:fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas&catid=72.

MIPYMES. 2010. [En línea] 25 de Enero de 2010. [Citado el: 24 de Diciembre de 2011.] www.pequeñasempresas.com.

MARTIN, Olga. 2009. [En línea] 23 de Enero de 2009. <https://www.sidweb.espol.edu.ec/public/download/doDownload?attachmen t=314097&websiteId=3713&folderId=17&docId=601233&websiteType=1>.

Registro Oficial . 2010. [En línea] 29 de Diciembre de 2010. [Citado el: 14 de Diciembre de 2011.] http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351_2010.pdf. of.No SAN -010-2038.

ANEXOS

ANEXO A
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

FORMATO DE LA ENCUESTA REALIZADA A LOS PRODUCTORES DE TAGUA EN SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

Objetivo: Determinar la factibilidad que tiene el proyecto en relación a que los productores de tagua en Santo Domingo de los Tsáchilas sean proveedores de materia prima.

1 PROVEEDORES

1.1 ¿Qué extensión de terreno dedica al cultivo de tagua?

- | | |
|-------------|-----|
| 1 a 5 has | () |
| 6 a 10 has | () |
| 11 a 15 has | () |
| >de 15 has | () |

1.2 ¿Cómo considera la producción de tagua en la provincia?

- | | |
|-----------|-----|
| Muy buena | () |
| Buena | () |
| Regular | () |
| Mala | () |

1.3 ¿Cuál es la forma de comercializar la tagua?

- | | |
|-------------------------|-----|
| Empresas artesanales | () |
| Mayoristas / minoristas | () |
| Otros | () |

1.4 ¿Qué dificultades tiene usted para vender la tagua?

- | | |
|----------------------|-----|
| Calidad del producto | () |
| Precio | () |
| Forma de pago | () |

1.5 La forma de pago que realizan sus clientes son:

Al contado ()

A crédito ()

1.6 El proyecto tiene como finalidad crear una microempresa de artesanías en tagua, por lo que es necesario un portafolio de proveedores por tanto: ¿Usted está de acuerdo en formar parte de ellos?

Si ()

No ()

A veces ()

1.7 ¿Al necesitar grandes volúmenes de tagua, que porcentaje de su producción estaría en condiciones de comercializar a la microempresa?

10 a 30% ()

61 a 60% ()

61 a 90% ()

>del 90% ()

1.8 La microempresa tiene como objetivo la asociatividad de los proveedores por lo cual: ¿Estaría en condiciones de formar parte de la asociación?

Si ()

No ()

Tal vez ()

GRACIAS

ANEXO B
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

FORMATO DE LA ENTREVISTA REALIZADA A LA TGLA. CUMANDÁ RAMÍREZ.

Objetivo: Obtener información relevante respecto a procesos de fabricación de artesanías, distribución de espacios físicos, maquinaria y equipos, características de la materia prima y talento humano necesario que se deben considerar para realizar este tipo de actividad económica.

Datos generales:

Nombre del
entrevistado.....

Dirección.....

Cargo.....

Fecha.....

Cuestionario:

1. ¿Cuáles son los procedimientos que usted realiza para la fabricación de artesanías en tagua?

.....
.....

2. ¿De qué manera se encuentra distribuida su empresa (áreas)?

.....
.....

3. ¿Qué tipo de maquinaria y equipos son necesarios para la fabricación de artesanías en tagua?

.....
.....

4. ¿Qué parámetros técnicos debe tener la materia prima (tagua) para la fabricación de artesanías en tagua?

.....
.....

5. ¿Cuál es el requerimiento de talento humano para la elaboración de artesanías en tagua de acuerdo a su capacidad operativa?

.....
.....

GRACIAS

ANEXO C
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**FORMATO DE LA ENCUESTA REALIZADA A LA POBLACIÓN
ECONÓMICAMENTE ACTIVA DEL CANTÓN IBARRA.**

Objetivo: Establecer los niveles de preferencia que tiene la población en relación a las artesanías en tagua y el grado de aceptación para la creación de la microempresa de artesanías en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

EDAD

12 – 19 años ()

20 – 50 años ()

1. MERCADO

1.1 ¿Adquiere usted artesanías en tagua?

Si ()

No ()

Porque.....

1.2 ¿Qué tipo de artesanías en tagua son de su preferencia?

Aretes ()

Pulseras ()

Anillos ()

Collares ()

Botones ()

Llaveros ()

Adornos ()

Otros.....

1.3 ¿Qué cantidad de juegos de bisutería de tagua adquiere anualmente?

Un juego ()

Dos juegos ()

Tres juegos ()

1.4 ¿Dónde generalmente adquiere estas artesanías?

Ferias artesanales ()

Locales comerciales ()

Mercados locales ()

1.5 ¿Las artesanías de tagua que actualmente se comercializa en los diferentes locales cumplen con sus expectativas?

Si

No

Porque.....

2. ARTESANÍAS EN TAGUA

2.1 ¿Está de acuerdo que en la ciudad de Ibarra se implemente una microempresa de producción y comercialización de artesanías en tagua?

Si ()

No ()

Porque.....

2.2 ¿En qué sector de la ciudad de Ibarra le gustaría que se ubique el almacén de exhibición y ventas de la microempresa?

Calle Bolívar entre la Flores y Obispo Mosquera ()

Calle Velasco entre la Chica Narváez y Sucre ()

Calle Pérez Guerrero entre Sánchez y Cifuentes y Bolívar ()

2.3 ¿Considera que los precios de las artesanías en tagua que ofertará la microempresa deben ser?

Igual que la competencia ()

Menor que la competencia ()

Mayor que la competencia ()

2.4 ¿Qué tipo de publicidad le gustaría que realice la microempresa en relación a sus productos?

Afiches ()

Vallas publicitarias ()

Televisión ()

Internet ()

Prensa escrita ()

2.5 ¿Qué probabilidades existen de que usted realice sus compras en la microempresa de artesanías en tagua?

Alta ()

Media ()

Baja ()

GRACIAS

ANEXO D
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**FORMATO DE LA ENTREVISTA A LOS PROPIETARIOS DE LOCALES
QUE COMERCIALIZAN ARTESANÍAS EN TAGUA EN LA CIUDAD DE
OTAVALO, COTACACHI E IBARRA.**

Objetivo: Determinar los productos en tagua que actualmente comercializan, las preferencias de los clientes al momento de adquirir las artesanías en el local comercial, volumen de ventas, precio referencial de las artesanías en tagua y la probabilidad que existe de que los locales adquieran los productos de la microempresa de artesanías “Manos Libres” de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Datos generales:

Nombre del
entrevistado.....

Dirección.....

Cargo.....

Fecha.....

INDICADOR: PRODUCTOS

1. ¿Qué productos de artesanías en tagua comercializa usted?

.....
.....

INDICADOR: PREFERENCIAS

2. ¿De las artesanías de tagua que usted comercializa cuales son los que más se vende o prefiere los clientes?

.....
.....

INDICADOR: VENTAS

3. ¿Podría indicar cuál es el volumen de ventas aproximado que tiene su local en cuanto a artesanías en tagua.

.....
.....

INDICADOR: PRECIO

4. ¿Cuál es el precio promedio de las siguientes artesanías en tagua?

Pulseras
Collares
Aretes
Adornos
Llaveros

INDICADOR: CRECIMIENTO O DECRECIMIENTO

5. ¿Las artesanías en tagua que usted comercializa ha tenido un comportamiento de incremento o decremento en los últimos años?

- a) Crecimiento ()
b) Decrecimiento ()

En caso que la respuesta sea cualquiera de las dos se preguntará el porcentaje.

.....
.....

INDICADOR: ATRIBUTOS

6. ¿Cuáles son los atributos más importantes que buscan los compradores de las artesanías en tagua en el producto que están adquiriendo?

.....
.....

INDICADOR: PROVEEDORES

7. ¿Actualmente que empresa o persona natural le provee de las artesanías de tagua?

- a) Empresa ()
- b) Comerciante ()

INDICADOR: NIVEL DE SATISFACCIÓN

8. ¿Usted en que porcentaje está satisfecho con las artesanías de tagua que actualmente adquiere y comercializa?

- 0-20% ()
- 21-40% ()
- 41-60% ()
- 61-80% ()
- 81-100% ()

INDICADOR: PROBABILIDAD DE COMPRAS

9. ¿La entrevista tiene como finalidad complementaria determinar si usted estaría dispuesto adquirir las artesanías en tagua que elaborará la microempresa “Manos Libres” de la ciudad de Ibarra?

Si

No

Porque.....

GRACIAS

ANEXO E
TABULACIÓN DE LA ENCUESTA REALIZADA A LOS
PRODUCTORES DE TAGUA EN SANTO DOMINGO DE LOS
TSÁCHILAS.

1. ¿Qué extensión de terreno dedica al cultivo de tagua?

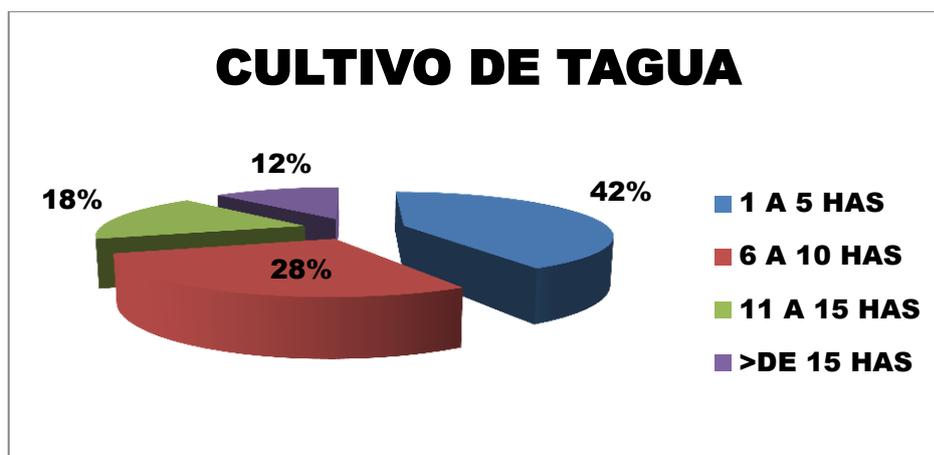
Cuadro #1. 1.

CULTIVO DE TAGUA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 A 5 HAS	95	41,67
6 A 10 HAS	65	28,51
11 A 15 HAS	40	17,54
>DE 15 HAS	28	12,28
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).
 Elaborado por: La autora Año: 2.012

Gráfico # 1. 1



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).
 Elaborado por: La autora
 Año: 2.012

Análisis: La mayoría de los productores de tagua, sostienen que dedican a este cultivo de 1 a 5 has, por otra parte manifiestan que cultivan esta palma de 6 a 10 has, lo que significa que hay suficiente producción de tagua en Santo Domingo de los Tsáchilas, en vista de que serán los posibles proveedores de esta materia prima para la microempresa.

2. ¿Cómo considera la producción de tagua en la provincia?

Cuadro #1. 2.

PRODUCCIÓN DE TAGUA

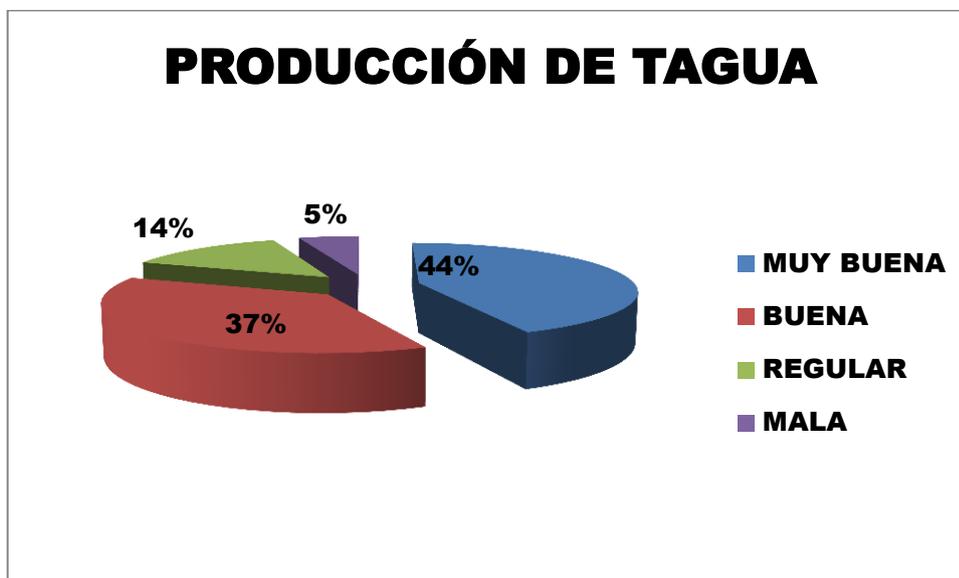
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BUENA	99	43,42
BUENA	85	37,28
REGULAR	32	14,04
MALA	12	5,26
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 1. 2



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Análisis: en su mayoría los productores argumentan que la producción de tagua es muy buena y por otra parte sostienen que es buena, debido a que su cultivo no es complicado y no necesita de mucho cuidado como otras plantas.

3. ¿Cuál es la forma de comercializar la tagua?

Cuadro #1. 3.FORMA DE COMERCIALIZACIÓN

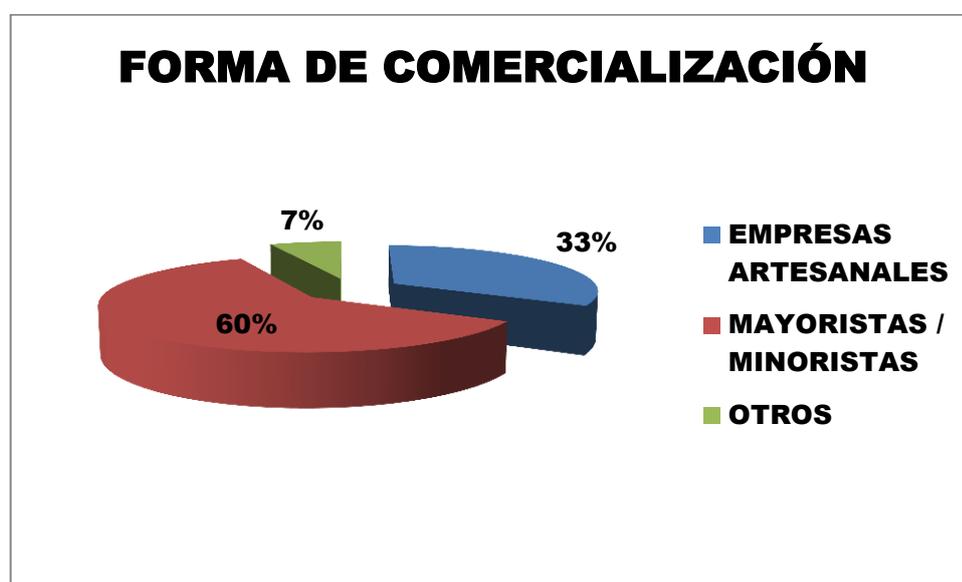
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EMPRESAS ARTESANALES	75	32,89
MAYORISTAS / MINORISTAS	138	60,53
OTROS	15	6,58
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 1. 3



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Análisis: en relación a la forma de comercializar la producción de tagua, la mayoría de los productores manifiestan que venden su producto a los mayoristas y minoristas, debido a la gran aceptación que tiene este producto en el extranjero. Por otra parte responden que venden su producto a empresas artesanales que tienen como mercado meta.

4. ¿Qué dificultades tiene usted para vender la tagua?

Cuadro #1. 4.

DIFICULTADES DE VENTA

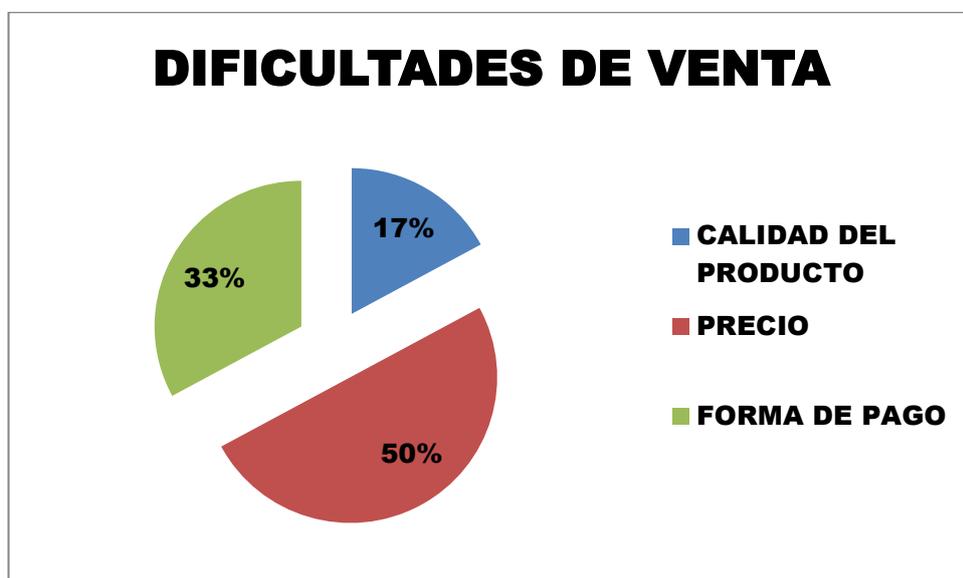
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD DEL PRODUCTO	39	17,11
PRECIO	114	50,00
FORMA DE PAGO	75	32,89
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 1. 4



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Análisis: respecto a las dificultades que tiene los productores para la venta de su producto, gran parte de ellos sostienen que la dificultad que encuentran es el precio debido a que no es significativo, por tanto no representa mucha ganancia para los productores, otro porcentaje de ellos argumentan que el problema que tienen es la forma de pago.

5. La forma de pago que realizan sus clientes son:

Cuadro #1. 5.

FORMA DE PAGO

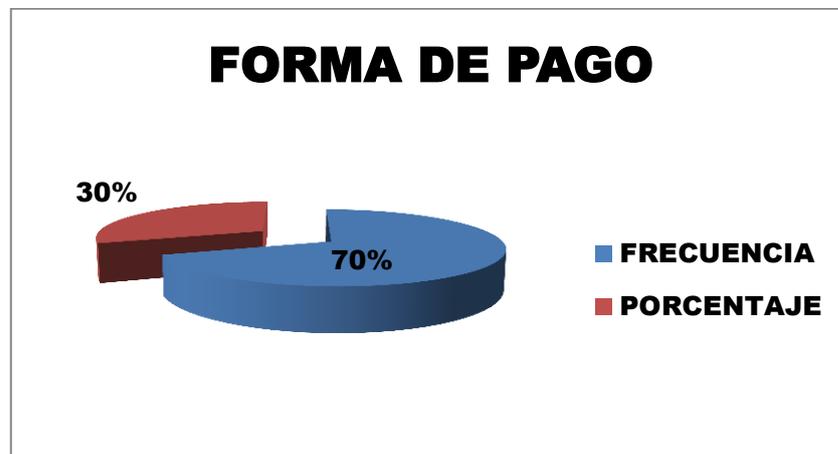
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AL CONTADO	85	37,28
A CRÉDITO	143	62,72
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 1. 5



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Análisis: gran parte de los productores de tagua responden que las ventas del producto la realizan a crédito, y muy pocos al contado, lo que representa que es otro problema que deben enfrentar ya que el precio es bajo y lo deben cobrar en pagos.

6. El proyecto tiene como finalidad crear una microempresa de artesanías en tagua, por lo que es necesario un portafolio de proveedores por tanto: ¿Usted está de acuerdo en formar parte de ellos?

Cuadro #1. 6.PROVEEDORES

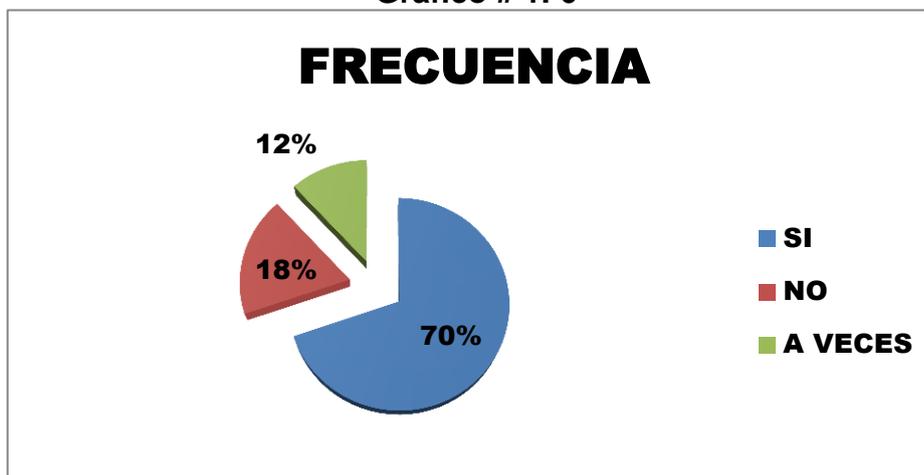
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	159	69,74
NO	42	18,42
A VECES	27	11,84
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 1. 6



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Análisis: en relación a que si desean ser parte del portafolio de proveedores de la microempresa de artesanías en tagua, la mayoría de los productores manifiestan que si están de acuerdo en formar parte, ya que sería un mercado seguro donde venderían su producción a un precio justo. Otro porcentaje de ellos manifestaron que no desearían en vista de que tienen compromiso con otros mercados ya establecidos.

7. ¿Al necesitar grandes volúmenes de tagua, que porcentaje de su producción estaría en condiciones de comercializar a la microempresa?

Cuadro #1. 7.

PORCENTAJE DE COMERCIALIZACIÓN

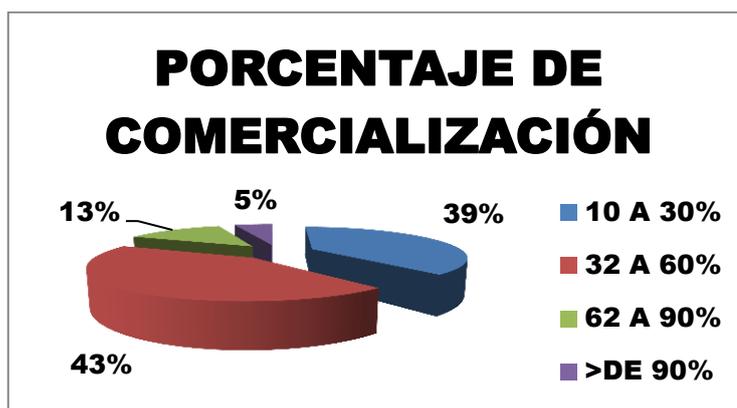
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 A 30%	88	38,60
32 A 60%	98	42,98
62 A 90%	30	13,16
>DE 90%	12	5,26
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 1. 7



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Análisis: en relación al abastecimiento de tagua en porcentajes de producción, una parte de los encuestados responden que estarían en condiciones de destinar del 32 al 60% de su producción, otra parte del 10 al 30%, lo que significa que la microempresa si contara con materia prima según sea sus requerimientos.

8. La microempresa tiene como objetivo la asociatividad de los proveedores por lo cual: ¿Estaría en condiciones de formar parte de la asociación?

Cuadro #1. 8.

ASOCIATIVIDAD

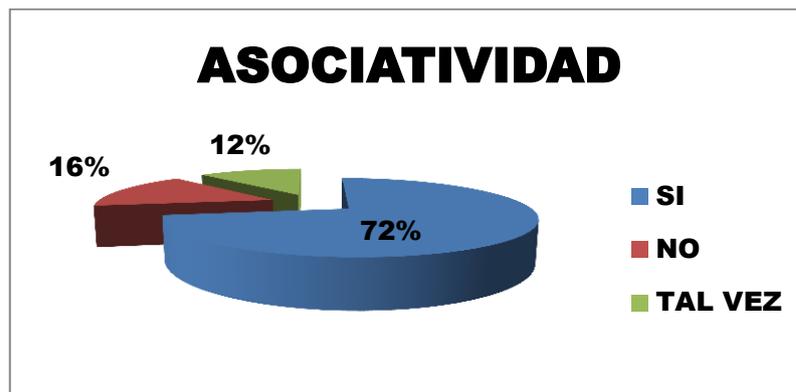
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	165	72,37
NO	36	15,79
TAL VEZ	27	11,84
TOTAL	228	100

Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 1. 8



Fuente: Encuestas (228 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Análisis: al tener como finalidad la microempresa la asociatividad de los productores de tagua, gran mayoría de los mismos están de acuerdo en formar parte de la asociación, ya que tendrían mayor fuerza y más beneficios unidos que de forma individual.

ANEXO F

RESULTADOS DE LA ENTREVISTA REALIZADA A LA TGLA. CUMANDÁ RAMÍREZ.

1. ¿Cuáles son los procedimientos que usted realiza para la fabricación de artesanías en tagua?

Básicamente el procesos de fabricación para las artesanías en tagua es similar, por ejemplo en la elaboración de aretes, collares, adornos, llaveros tienen tres pasos iguales en lo que respecta a pelar la tagua, crear el diseño, torneear o cortar piezas según el diseño, diferenciándose entre todos el armado.

2. ¿De qué manera se encuentra distribuida su empresa (áreas)?

La empresa cuenta con un espacio físico distribuido de la siguiente manera: donde se encuentra el área de producción, área administrativa, área de ventas y área financiera.

3. ¿Qué tipo de maquinaria y equipos son necesarios para la fabricación de artesanías en tagua?

Básicamente la maquinaria y equipo necesario para elaborar estos productos son: tornos industriales, sierra circular, taladro pedestal, esmeril, caladora eléctrica, destornilladores, compas, calibrador, tijeras, según sea el requerimiento de la empresa y de acuerdo al volumen de producción.

4. ¿Qué parámetros técnicos debe tener la materia prima (tagua) para la fabricación de artesanías en tagua?

Los parámetros generales que se considera en la materia prima son los siguientes: la tagua debe ser blanca, seca al natural y de buena calidad.

5. ¿Cuál es el requerimiento de talento humano para la elaboración de artesanías en tagua de acuerdo a su capacidad operativa?

De acuerdo a la capacidad operativa es necesario contar con alrededor de 14 personas entre personal operativo y administrativo.

ANEXO G

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA REALIZADA A LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DEL CANTÓN IBARRA.

Cuadro # 3. 13.

EDAD DE LOS ENCUESTADOS

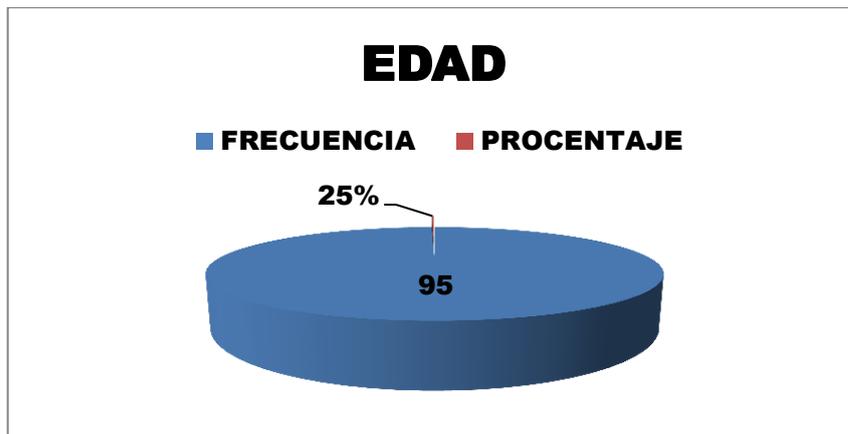
EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
12 - 19 AÑOS	95	25%
20 - 50 AÑOS	284	75%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 3



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

En relación a la edad de los potenciales clientes de las artesanías en tagua se encuentran la mayor parte de ellos entre las edades de 20 a 50 años debido a que las personas de estas edades buscan bisutería para combinar su vestimenta y los de 12 a 19 años generalmente son adolescentes que se influyen por la moda actual.

1. MERCADO

1.1 ¿Adquiere usted artesanías en tagua?

Cuadro # 3. 14.

ADQUISICIÓN DE ARTESANÍAS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	325	85,75
NO	54	14,25
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 4



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

La mayoría de los encuestados si adquieren artesanías en tagua debido a que estos productos tienen variedad de diseños y colores, por lo que son atractivos a la vista.

1.2 ¿Qué tipo de artesanías en tagua son de su preferencia?

Cuadro # 3. 15.

TIPO DE ARTESANÍAS

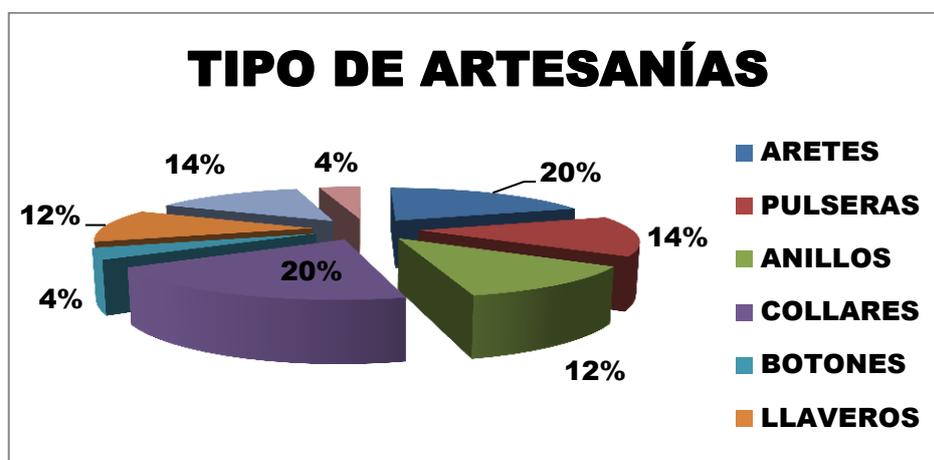
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ARETES	75	19,79
PULSERAS	54	14,25
ANILLOS	46	12,14
COLLARES	76	20,05
BOTONES	15	3,96
LLAVEROS	45	11,87
ADORNOS	53	13,98
OTROS	15	3,96
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 5



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

Entre los productos tagua de mayor preferencia se encuentran en primer lugar los collares siguiéndole los aretes, pulseras, anillos, adornos, llaveros, botones y otros, en vista de que estos productos son de preferencia por los encuestados por sus características y porque son utilizados como obsequios en diferentes ocasiones.

1.3 ¿Qué cantidad de juegos de bisutería de tagua adquiere anualmente?

Cuadro # 3. 16.

CANTIDAD DE JUEGOS

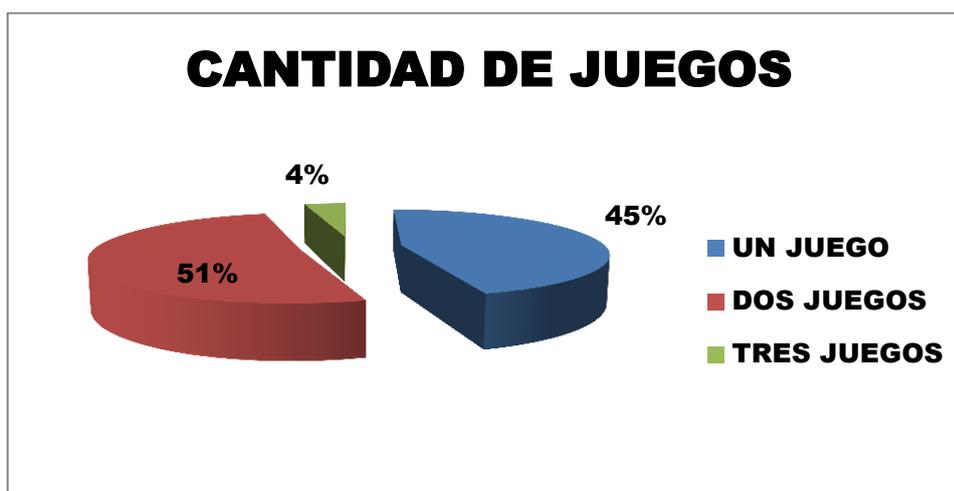
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
UN JUEGO	171	45
DOS JUEGOS	193	51
TRES JUEGOS	15	4
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 6



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

Al realizar el análisis de la frecuencia de consumo en relación a juegos de bisutería, la mayoría de los encuestados sostienen que adquieren dos juegos de bisutería de tagua al año, otra parte de ellos adquieren un juego y una pequeña parte tres juegos al año, dependiendo de la ocasión.

1.4 ¿Dónde generalmente adquiere estas artesanías?

Cuadro # 3. 17.

LUGAR DE COMPRA

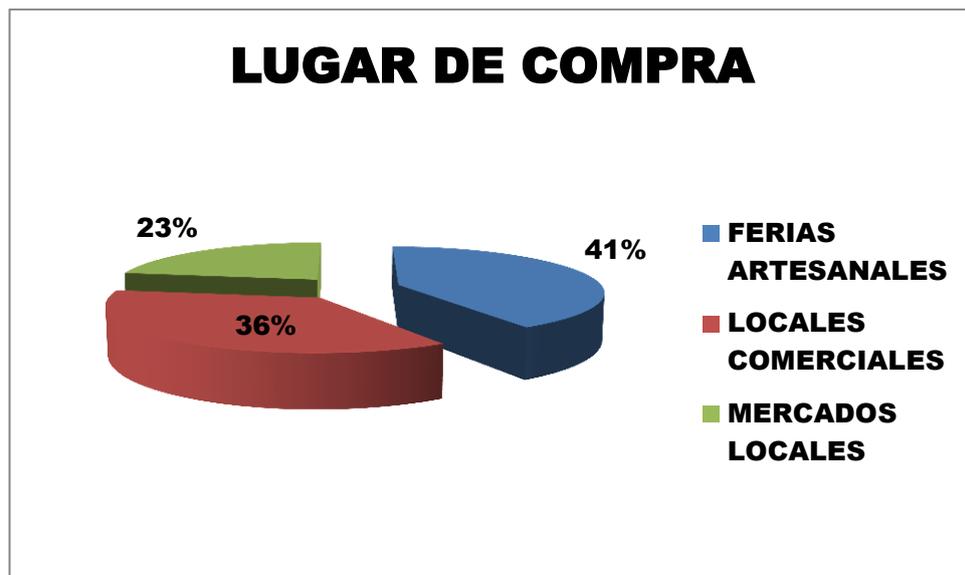
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FERIAS ARTESANALES	156	41,16
LOCALES COMERCIALES	138	36,41
MERCADOS LOCALES	85	22,43
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 7



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

El lugar donde generalmente adquieren artesanías o bisutería en tagua son en las ferias artesanales que se realizan a nivel de las ciudades de Otavalo, Cotacachi e Ibarra, ya que consiguen a menor precio, por otra parte manifiestan que adquieren los productos en locales comerciales y otros en mercados locales.

1.5 ¿Las artesanías de tagua que actualmente se comercializa en los diferentes locales cumplen con sus expectativas?

Cuadro # 3. 18.

SATISFACCIÓN

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	133	35,09
NO	246	64,91
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 8



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

Respecto al cumplimiento de las expectativas de las artesanías en los clientes, gran parte de ellos sostienen que no cumplen, ya que se sigue elaborando modelos tradicionales de bisutería y a ellos les gustaría que exista mayor variedad de diseños y colores que puedan combinar con sus prendas de vestir y que por supuesto sean de mejor calidad.

2. ARTESANÍAS EN TAGUA

2.1 ¿Está de acuerdo que en la ciudad de Ibarra se implemente una microempresa de producción y comercialización de artesanías en tagua?

Cuadro # 3. 19.

ACEPTACIÓN

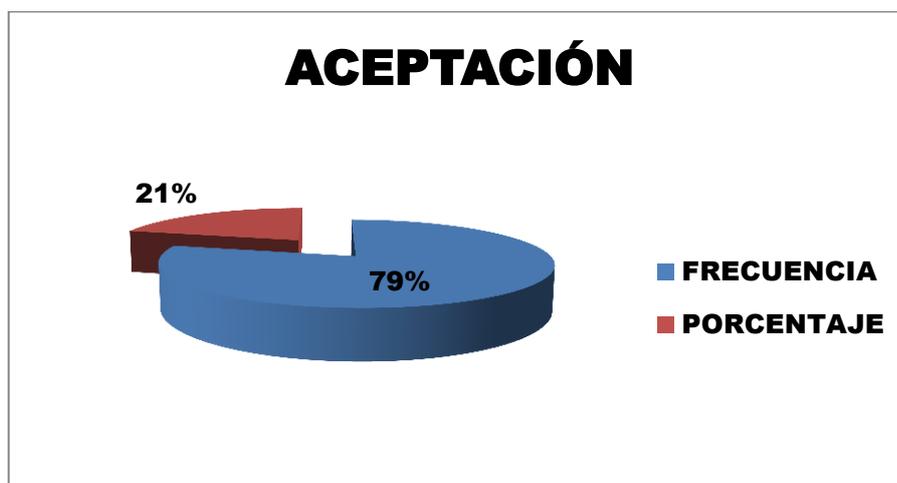
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	359	94,72
NO	20	5,28
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 9



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

En relación a la aceptación por parte de los encuestados que se cree la microempresa de producción y comercialización de artesanías en tagua en la ciudad de Ibarra, la mayor parte de ellos están de acuerdo, ya que tendrían un lugar cerca donde poder adquirir las artesanías en tagua.

2.2 ¿En qué sector de la ciudad de Ibarra le gustaría que se ubique el almacén de exhibición y ventas de la microempresa?

Cuadro # 3. 20.

LOCALIZACIÓN

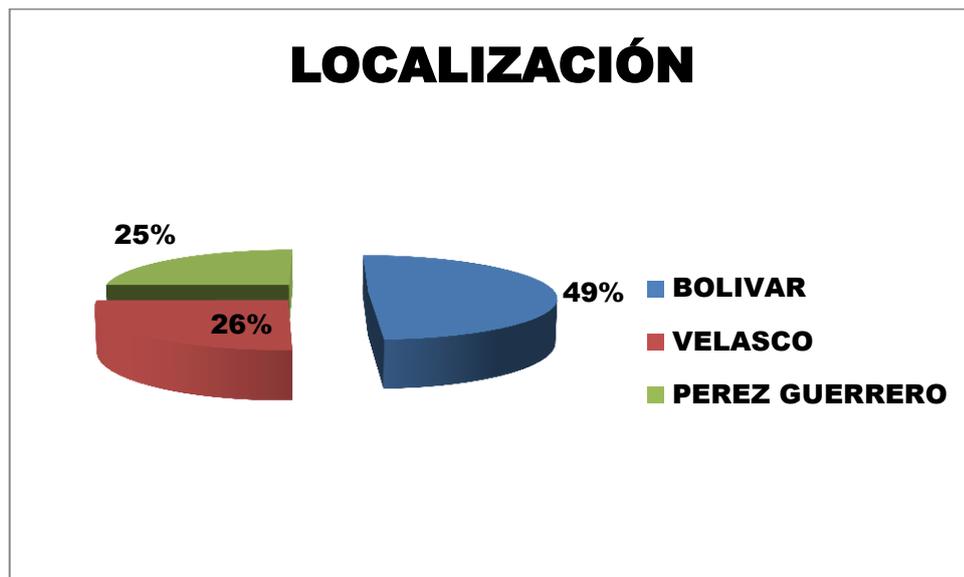
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BOLÍVAR	187	49,34
VELASCO	97	25,59
PÉREZ GUERRERO	95	25,07
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 10



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

Respecto a la ubicación del local de ventas y exhibición que tendrá la microempresa, los encuestados manifiestan que de preferencia se ubique en la calle Bolívar, ya que se encontraría en el centro de la ciudad y sería un punto estratégico para la microempresa.

2.3 ¿Considera que los precios de las artesanías en tagua que ofertará la microempresa deben ser?

Cuadro # 3. 21.

PRECIO

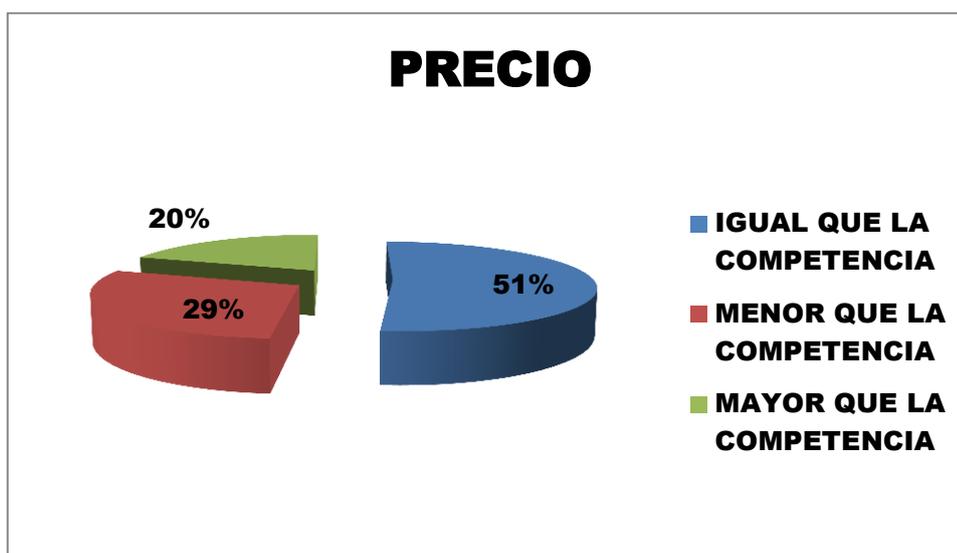
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
IGUAL QUE LA COMPETENCIA	195	51,45
MENOR QUE LA COMPETENCIA	110	29,02
MAYOR QUE LA COMPETENCIA	74	19,53
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 11



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

Los precios que deberá manejar la microempresa en sus artesanías de acuerdo a la opinión de los clientes es igual que la competencia ya que si los productos tienen un precio menor o mayor que la competencia no tendría mayor aceptación por los encuestados.

2.4 ¿Qué tipo de publicidad le gustaría que realice la microempresa en relación a sus productos?

Cuadro # 3. 22.

PUBLICIDAD

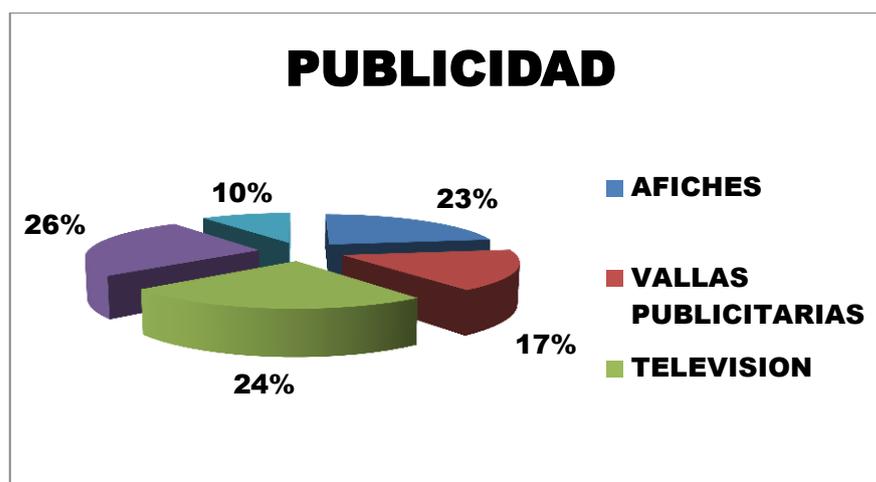
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AFICHES	86	22,69
VALLAS PUBLICITARIAS	65	17,15
TELEVISIÓN	92	24,27
INTERNET	98	25,86
PRENSA ESCRITA	38	10,03
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 12



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

La publicidad que la microempresa deberá utilizar para promocionar y dar a conocer sus productos deberá ser en gran parte por medio de internet mediante la creación de una página web ya que al ser un medio de comunicación muy utilizado tiene mayor probabilidad de que sus productos sean conocidos por los clientes, seguido de la televisión, afiches, vallas publicitarias y prensa escrita, que son los medios más conocidos por los encuestados.

2.5 ¿Qué probabilidades existen de que usted realice sus compras en la microempresa de artesanías en tagua?

Cuadro # 3. 23.

PROBABILIDAD DE COMPRA

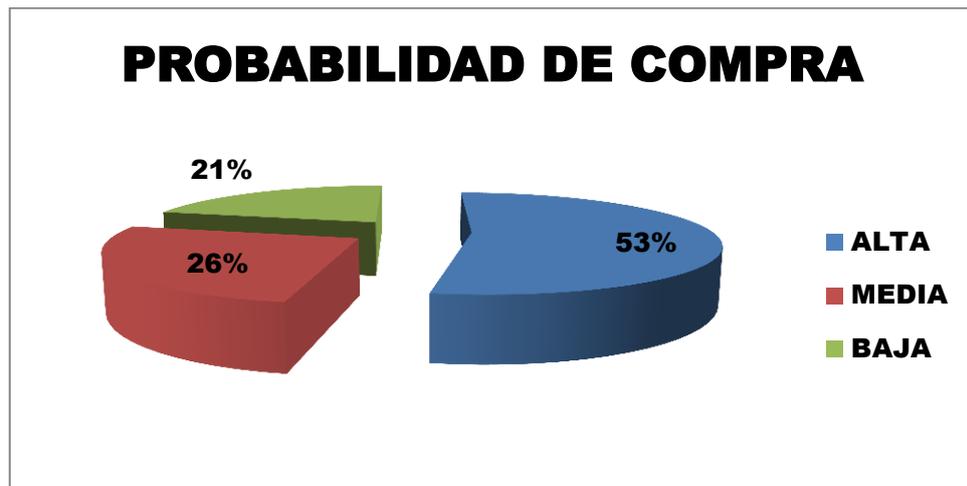
CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTA	201	53,03
MEDIA	98	25,86
BAJA	80	21,11
TOTAL	379	100

Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Gráfico # 3. 13



Fuente: Encuestas (379 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

ANÁLISIS

Respecto a la probabilidad de compra de los productos en tagua en la microempresa, la mayor parte de los encuestados tienen alta probabilidad de adquirir las artesanías, debido principalmente a que será una empresa que estará localizada en la ciudad de Ibarra.

ANEXO H

TABULACIÓN DE LA ENTREVISTA A LOS PROPIETARIOS DE LOCALES QUE COMERCIALIZAN ARTESANÍAS EN TAGUA EN LA CIUDAD DE OTAVALO, COTACACHI E IBARRA.

INDICADOR: PRODUCTOS

1. ¿Qué productos de artesanías en tagua comercializa usted?

Las artesanías que comercializan los locales comerciales son: collares, aretes, pulseras, anillos, llaveros, adornos y botones.

INDICADOR: PREFERENCIAS

2. ¿De las artesanías de tagua que usted comercializa cuales son los que más se vende o prefiere los clientes?

Los productos que mayormente se comercializan son los siguientes:

Cuadro # 3. 24.

PRODUCTOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ARETES	1	10,00
PULSERAS	1	10,00
ANILLOS	1	10,00
COLLARES	3	30,00
BOTONES	1	10,00
LLAVEROS	1	10,00
ADORNOS	1	10,00
OTROS	1	10,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora Año: 2.012

De acuerdo a los propietarios de los locales el producto que mayor se vende son los collares, debido principalmente a que son complementos

para los vestuarios de la mujeres y tienen un precio menor que otros de material como: plata, oro y fantasía fina.

INDICADOR: VENTAS

3. ¿Podría indicar cuál es el volumen de ventas aproximado que tiene su local en cuanto a artesanías en tagua.

De acuerdo al volumen aproximado de venta de artesanías los locales comerciales respondieron lo siguiente:

Cuadro # 3. 25.

COLLARES

COLLARES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 -50	4	40,00
50-100	6	60,00
>100	0	0,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Cuadro # 3. 26.

ARETES

ARETES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 -50	7	70,00
50-100	2	20,00
>100	1	10,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Cuadro # 3. 27.

PULSERAS

PULSERAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 -50	5	50,00
50-100	3	30,00
>100	2	20,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Cuadro # 3. 28.

LLAVEROS

LLAVEROS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 -50	6	60,00
50-100	2	20,00
>100	2	20,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Cuadro # 3. 29.

ADORNOS

ADORNOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 -50	5	50,00
50-100	4	40,00
>100	1	10,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

INDICADOR: PRECIO

4. ¿Cuál es el precio promedio de las siguientes artesanías en tagua?

El precio promedio que manejan los locales comerciales se encuentra en los siguientes rangos por producto:

Cuadro # 3. 30.

PRECIO

Producto	Unidad	Precio de venta promedio
Pulseras	u	3.00 – 5.00
Collares	u	5.00 -15.00
Aretes	u	1.00 – 3.00
Adornos	u	1.00- 3.00
Llaveros	U	1.00-4.00

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Precio que la microempresa deberá tomar en cuenta al momento de fijar el precio a sus productos.

INDICADOR: CRECIMIENTO O DECRECIMIENTO

5. ¿Las artesanías en tagua que usted comercializa ha tenido un comportamiento de incremento o decremento en los últimos 5 años?

Cuadro # 3. 31.

CRECIMIENTO O DECRECIMIENTO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CRECIMIENTO	8	80,00
DECRECIMIENTO	2	20,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

Con los resultados de las entrevistas, se establece que los volúmenes de ventas de las artesanías de tagua en la provincia de Imbabura han tenido un crecimiento aproximado del 4% del periodo 2006 – 2011, lo que significa una oportunidad para el proyecto.

INDICADOR: ATRIBUTOS

6. ¿Cuáles son los atributos más importantes que buscan los compradores de las artesanías en tagua en el producto que están adquiriendo?

Cuadro # 3. 32.

ATRIBUTOS

PULSERAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DISEÑO	7	70,00
COLOR	2	20,00
MODA	1	10,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

De las respuestas de los entrevistados se puede establecer que los clientes de artesanías en tagua consideran como atributo principal el diseño seguido del color y la tendencia de la moda.

INDICADOR: PROVEEDORES

7. ¿Actualmente que empresa o persona natural le provee de las artesanías de tagua?

Cuadro # 3. 33.

PROVEEDORES

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EMPRESAS	3	30,00
COMERCIANTES	7	70,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

La mayoría de los propietarios de los locales comerciales que venden artesanías en tagua adquieren sus productos a comerciantes principalmente de la provincia de Manabí y en menor porcentaje a empresas.

INDICADOR: NIVEL DE SATISFACCIÓN

8. ¿Usted en que porcentaje está satisfecho con las artesanías de tagua que actualmente adquiere y comercializa?

Cuadro # 3. 34.

NIVEL DE SATISFACCIÓN

NIVEL DE SATISFACCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0-20	1	10,00
21-40	8	80,00
41-60	1	10,00
61-80	0	0,00
81-100	0	0,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2.012

El nivel de satisfacción de las artesanías de tagua que actualmente adquieren los propietarios de los locales comerciales es sumamente bajo, debido principalmente a que los proveedores no han mejorado sus productos sobre todo en la línea de collares y demás artesanías.

INDICADOR: PROBABILIDAD DE COMPRAS

9. ¿La entrevista tiene como finalidad complementaria determinar si usted estaría dispuesto adquirir las artesanías en tagua que elaborará la microempresa “Manos Libres” de la ciudad de Ibarra?

Cuadro # 3. 35.

PROBABILIDAD DE COMPRA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTA	8	80,00
MEDIA	2	20,00
BAJA	0	0,00
TOTAL	10	100

Fuente: Entrevista (10 unidades de observación).

Elaborado por: La autora

Año: 2012

La probabilidad es alta de que los propietarios de los locales adquieran las artesanías en tagua del proyecto, debido principalmente a que la microempresa estará localizada en la ciudad de Ibarra, y por lo tanto podrá estar más cerca del proveedor y tener la posibilidad de tener relaciones comerciales óptimas en términos de mejoramiento de los productos y stock de los mismos.