



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

PROYECTO DE TESIS

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍO COMERCIAL

AUTOR: BENALCÁZAR CHULDE EDWIN RENÉ

ASESOR: ECON. LUIS CERVANTES

Ibarra, 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se enfoca en la investigación para determinar el **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Determinando así que existen factores favorecedores para el desarrollo de viabilidad y factibilidad de este proyecto fomentado estudios los cuales son: diagnóstico dando como resultado el lugar óptimo para crear la planta productora ya que determina fuentes favorables de empleo en la comunidad de la Cuenca del Rio Mira. El estudio de mercado se determina que existe aceptación del producto y además una demanda insatisfecha que puede ser cubierta por el Proyecto, además identifica que la entidad principal enfocara toda su capacidad a la producción tecnológica del Hilo de. El estudio Técnico se estableció la capacidad de comercialización de los productos de primera necesidad como el equipamiento necesario para la implantación de la empresa para el efecto en consecuencia de los estudios anteriores se busca reflejar en el estudio económico y financiero el proyecto ejecutable y rentable teniendo como sustento positivo indicadores como el VAN, TIR, R/C, Recuperación del Dinero en el Tiempo que garantizan la factibilidad de este proyecto. El desarrollo organizacional está por una estructura técnica, administrativa y operativa, con Talento Humano adecuado y de perfil idóneo en diferentes áreas. En cuanto a los impactos en general es medio positivo porque no pone en peligro la realización de la empresa en estudio.

EXECUTIVE ABSTRACT

The present work focuses on research to determine the "FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF a MICRO-PRODUCER and MARKETER OF THREAD OF SISAL IN THE BASIN FLOOR OF THE MIRA RIVER, PROVINCE OF IMBABURA". Determining so there are factors flattering for the development of feasibility and feasibility of this project fostered studies which are: diagnostic giving as result the place optimal for create the plant producer since determines sources favorable of employment in the community of the basin of the river looks. He study of market is determines that there is acceptance of the product and also a demand unsatisfied that can be covered by the project, also identifies that the entity main focus all its capacity to the production technological of the thread of. The technical study was established the ability of marketing products of first necessity as the equipment needed for the implementation of the company for the purpose is in consequence of previous studies seeks to reflect on the economic and financial study executable and cost-effective project having as support positive indicators as the VAN, TIR, r/c, recovery of the money while ensuring the feasibility of this project. The development organizational is by a structure technical, administrative and operational, with talent human right and of profile suitable in different areas. As regards them impacts in general is medium positive because not puts in danger the realization of the company in study.

AUTORÍA

Yo, BENALCÁZAR CHULDE EDWIN RENÉ, portador de la cédula de ciudadanía N° 100276941-0, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA” y los resultados de investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; que he respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas tomadas en cuenta en este documento.



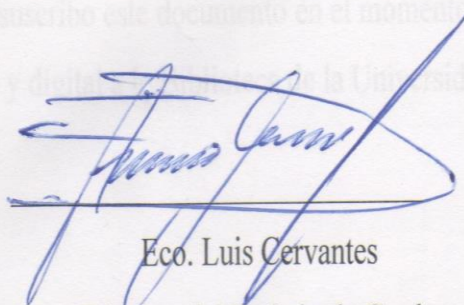
Sr. Benalcázar Chulde Edwin René

100420881-3

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por el BENALCÁZAR CHULDE EDWIN RENÉ con C.I. 100420881-3, para optar por el Título de INGENIERO COMERCIAL, cuyo tema es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

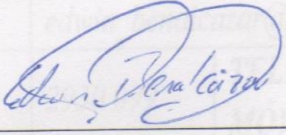
Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometida a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.



Eco. Luis Cervantes
Director del Trabajo de Grado

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

Yo, BENALCÁZAR CHULDE EDWIN RENÉ con C.I. 100420881-3 , 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 autora de la obra o trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniería Comercial en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora 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

CÉDULA DE IDENTIDAD:	100420881-3
APELLIDOS Y NOMBRES:	Benalcázar Chulde Edwin René
DIRECCIÓN:	Guavalo- Cilla Los Lagos
EMAIL:	edwin.chulde@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	 TELÉFONO: 0969254174

Benalcázar Chulde Edwin René

100420881-3

Ibarra, a los 26 días del mes de Enero del 2017

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

**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.

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100420881-3		
APELLIDOS Y NOMBRES:	<i>Benalcázar Chulde Edwin René</i>		
DIRECCIÓN:	<i>Otavalo- Cdla. Los Lagos</i>		
EMAIL:	<i>edwin_benalcazar@hotmail.com</i>		
TELÉFONO FIJO:	2930 099	TELÉFONO MÓVIL:	0969254174

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	<i>ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA.</i>
AUTOR (ES):	<i>Benalcázar Chulde Edwin René</i>
FECHA: AA- MM-DD	<i>12 de Diciembre de 2016</i>
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TITULO POR EL QUE OPTA:	<i>Ingeniería Comercial</i>
ASESOR /DIRECTOR:	<i>Eco. Luis Cervantes</i>

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Benalcázar Chulde Edwin René, con cédula de ciudadanía Nro. 100420881-3 en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago 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 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. CONSTANCIAS

Yo como autor manifiesto que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 26 días del mes de Enero del 2017

EL AUTOR:



Benalcázar Chulde Edwin René

100420881-3

Facultado por resolución del Consejo Universitario

DEDICATORIA

Este trabajo ha sido realizado con mucho esfuerzo y constancia, se lo dedico a Dios que me ha dado la fuerza y sabiduría necesaria en todo momento.

De igual forma de todo corazón agradezco a mis padres MARCO BENALCÁZAR y NANCY CHULDE, quienes con su ejemplo me han enseñado a luchar y perseguir mis sueños diciéndome que todo es posible con dedicación y esfuerzo, a mi hermano ANÍBAL BENALCÁZAR por estar siempre conmigo y a mi novia TATIANA FERNÁNDEZ, por apoyarme incondicionalmente en los momentos que más la necesitaba.

Edwin Benalcázar

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte, especialmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, agradezco también a cada uno de los docentes, quienes compartieron sus conocimientos y ética durante todo este tiempo de mi formación profesional. En especial al Economista Luis Cervantes por ser el guiador y promotor para que esta idea se plasme en un innovador proyecto.

Edwin Benalcazar

INTRODUCCIÓN

Tema: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

El problema del trabajo de grado es la carencia de un modelo asociativo, y el proyecto que presente como factible la oportunidad del negocio, se evidencia que los riesgos que implica tanto en el ámbito ambiental como el riesgo del negocio requieren ser minimizados por una inversión tecnológica. La producción de cabuya no posee gran rentabilidad en los últimos años, debido a la baja utilidad de la cabuya en bruto y la competencia. Por lo que representa una oportunidad de negocio.

Se realizó el Diagnóstico Situacional en el sector de la Cuenca del Rio Mira, mismo que consiste en la construcción del conocimiento acerca de una realidad particular, lo cual fue elaborado con la participación de los actores que están involucrados a través de una investigación de campo utilizando encuestas y entrevistas. Se refiere al Marco Teórico, el cual contiene el conjunto de bases teóricas-científicas que van a sustentar la realización del proyecto y la investigación; a través de la investigación bibliográfica-documentada, utilizando las fuentes secundarias de información tales como: libros, revistas, reportajes, internet.

Se realizó un Estudio de Mercado permitiendo determinar el número promedio de los posibles consumidores potenciales, así como también, se estableció las estrategias para orientar la comercialización. El Estudio Técnico del Proyecto es muy importante en la elaboración de esta investigación, ya que se ha logrado determinar entre otros aspectos, el tamaño del proyecto, su ubicación, sus procesos, su tecnología, su infraestructura, las inversiones fijas y diferidas, el capital de trabajo, el financiamiento y su talento humano, permitiéndole así a la microempresa ofrecer un producto óptimo y rentable.

El Estudio Financiero cuyo objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores, es decir, del Estudio Técnico y de Mercado. Es la evaluación de los posibles impactos que generará el proyecto en los ámbitos económico,

social, empresarial, ambiental, empresarial, utilizando como herramienta de evaluación, la matriz de valoración de impactos.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya en la cuenca baja del río Mira, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Efectuar un diagnóstico situacional en la cuenca baja del río Mira para identificar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que benefician o afectan al proyecto.
- Definir el marco teórico, conceptual y legal que permita sustentar la creación del proyecto.
- Recopilar información acerca de la comercialización de la cabuya, a productores y consumidores.
- Realizar un estudio de mercado que permita determinar la demanda, oferta, precio y comercialización para la producción y comercialización del hilo de cabuya.
- Aplicar un estudio técnico para determinar la macro y micro localización, el tamaño del proyecto, y las inversiones que requiera el proyecto.
- Realizar un estudio económico y financiero con la aplicación de los indicadores económicos que determinen la inversión y evaluación del proyecto.
- Establecer la estructura orgánica funcional de la microempresa.
- Determinar los principales impactos del proyecto en el ámbito económico, social y ambiental que generará la implantación del proyecto.

JUSTIFICACIÓN

La Dentro de los Productos Forestales no Madereros (PFNM) del Ecuador tenemos a la cabuya, cuya producción y cosecha se ha reducido significativamente debido al remplazo de los materiales elaborados con fibras sintéticas, a la falta de tecnificación de tratamiento en los cultivos (Año internacional de las Fibras Naturales, 2009). Esto ha impedido que en nuestro país se desarrolle un sector que diversifique las opciones de cultivos y que a su vez contribuya para una industria más responsable con el medio ambiente.

Al no encontrar rentabilidad y estabilidad en la comercialización de la cabuya desfibrada además de una plataforma de distribución y ventas como producto terminado, los productores de la Cuenca baja del Rio Mira de Imbabura y Carchi se ven forzados a vender su producción como materia prima al intermediario comerciante quienes entregan a las fabrica de la Costa para ser hilada quienes tejen el saco de embalaje para ser entregado al mercado de demanda, es así como el abandono los cultivos de cabuya para ser substituidos por pasto en algunas zonas o ser abandonados y cortados en otras es inminente.

La cabuya es una planta que crece de forma silvestre o es cultivada en las laderas de los Andes y se desarrolla en terrenos pedregosos, arenosos y de baja productividad agrícola. Esta planta es muy promisoría porque de su composición se pueden obtener elementos muy útiles para la industria, entre las múltiples opciones que ésta presenta encontramos la fabricación de sacos a base de su fibra y que a diferencia de los sacos elaborados con fibras sintéticas su proceso de descomposición es mucho más rápido.

Debido a que los sacos de fibras naturales permiten la conservación de las propiedades de granos como el café y el cacao, éstos son altamente demandados por los exportadores de éstos productos normados por regulaciones internacionales de exportación en la utilización de fibras naturales para el embalaje. El Ecuador es uno de los principales exportadores de cacao a nivel mundial, los sacos requeridos al año es de aproximadamente 5 millones. Dado el hecho de que nuestro país presenta variedades de cabuya creemos que podríamos cumplir con el objetivo de contar con una industria nacional capaz de llenar las expectativas de esta demanda en particular que ahora la satisface en gran parte la producción colombiana.

Esta idea al ser acompañada de un programa de promoción y mejora del cultivo de cabuya sería una opción para reducir el número de tierras inactivas y por consiguiente se generarán empleos indirectos e indirectos. Además con los residuos de la fibra y sus líquidos sirve para múltiples subproductos industrializados.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE ABSTRACT	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO	vi
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
INTRODUCCIÓN	xi
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	xii
OBJETIVO GENERAL	xii
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xii
JUSTIFICACIÓN.....	xiii
ÍNDICE GENERAL.....	xiv
ÍNDICE DE TABLAS.....	xix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxi
CAPÍTULO I	22
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	22
Antecedentes Diagnósticos	22
Objetivos Diagnósticos.....	24
Objetivo general	24
Objetivos específicos	24
Variables Diagnósticas	24
Indicadores o sub – aspectos	24
Entorno geográfico.....	25
Base Legal	25
Aspectos políticos – administrativos	25
Técnicas de Producción	25
Mercado	25
Matriz de relación.....	26
Fuentes de información	26
Población y Universo	27
Muestra	27
Diseño e Instrumentos	27
Información secundaria	27
Tabulación y procesamiento de la investigación	28
Análisis de las variables diagnósticas	38

Aspectos Geográficos.....	38
Base Legal	40
Antecedentes Políticos	42
Aspectos demográficos.....	43
Aspectos Económicos	44
Matriz AOOD (Aliados, Oponentes, Oportunidades Y Riesgos).....	47
Problema Diagnóstico	47
CAPÍTULO II	50
MARCO TEÓRICO.....	50
Estudio de Factibilidad	50
La Empresa	50
Definición de Empresa	50
Clasificación de las Empresas	51
La microempresa	52
Definición de Microempresa	52
Características de una Microempresa	52
Definición de Asociación.....	53
Penca.....	53
Definición de Penca	53
Hilo de Cabuya.....	54
Proceso para la obtención del Hilo de Cabuya.....	54
Estudio de mercado.....	55
Mercado	55
Población.....	57
Muestra	57
Oferta	58
Demanda	58
Comercialización	59
Estudio técnico	60
Definición de estudio técnico	60
Localización del proyecto	61
Tamaño del proyecto.....	63
Capacidad Instalada	63
Flujograma.....	64
Materia Prima (MP)	64
Mano de obra (MOD).....	64
Costos indirectos de fabricación (CIF)	65
Gastos administrativos (GA)	65
Gastos Financieros (GF).....	65
Depreciación	66
Utilidad	66
Terrenos	66
Maquinaria y equipo	66

Ingeniería del proyecto	67
Distribución de la Planta.....	67
Estudio económico financiero	68
Financiamiento	68
Ingresos	69
Costos	69
Gastos	69
Estados financieros	70
Evaluadores Financieros	72
Capital fijo.....	76
Capital variable	76
Capital de trabajo.....	76
Propuesta administrativa.....	77
Misión	77
Visión.....	77
Estructura Organizacional.....	78
Estructura Funcional	79
CAPÍTULO III	80
ESTUDIO DE MERCADO	80
Planteamiento de la investigación	80
Objetivos	80
Objetivo general	80
Objetivos específicos	81
Identificación del producto	81
Matriz de variables de mercado	82
Segmentación de mercado	83
Situación actual de la demanda.....	84
Proyección de la demanda.....	84
Análisis de la oferta	85
Proyección de la oferta	86
Demanda insatisfecha.....	86
Demanda a cubrir.....	86
Demanda a cubrir proyectada.....	87
Precio	87
Determinación del precio.....	87
Proyección del Precio.....	88
Comercialización	88
Presentación del producto	88
Plaza de distribución	89
Promoción del servicio	89
Estrategias de comercialización.....	89
Conclusiones del estudio de mercado	89
CAPÍTULO IV.....	91

ESTUDIO TÉCNICO	91
Objetivos	91
Objetivo general	91
Objetivos específicos	91
Localización del Proyecto	91
Macro localización.....	92
Micro localización	93
Tamaño del proyecto.....	96
Capacidad del proyecto	97
Ingeniería del proyecto	98
Distribución de las instalaciones.....	98
Proceso de producción.....	100
Actividades primarias.....	104
Ingreso de Materia Prima (penca cortada):.....	104
Proceso de Hilado de la Cabuya	106
Actividades de apoyo	110
Presupuesto técnico.....	111
Plan de Inversión	111
Capital de Trabajo.....	114
Inversión del proyecto	115
Financiamiento	116
Estructura del Financiamiento	116
Recurso Humano	116
CAPÍTULO V	117
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	117
Introducción	117
Objetivos de la estructura organizacional.....	117
Objetivo General	117
Determinación de la forma jurídica	117
Aspecto legal.....	118
Nombre o razón social.....	119
Logotipo y eslogan.....	119
Diseño tarjetas y hojas volantes	119
Bases filosóficas	119
Misión	119
Visión.....	120
Principios Ideológicos:	120
Objetivos organizacionales	120
Políticas organizacionales	120
Principios y valores organizacionales	121
Estructura orgánica	121
Estructura funcional	123
5.11 Funciones por departamentos:.....	123

CAPÍTULO VI.....	129
ESTUDIO FINANCIERO	129
Introducción	129
Objetivos del estudio financiero	129
Objetivo General	129
Determinación de ingresos proyectados.....	129
Determinación de Egresos Proyectados	130
Costos de Producción	131
Estados Financieros	140
Balance General	140
Estado de Resultados.....	141
Flujo de Caja.....	142
Evaluación Financiera	142
Determinación del Valor Actual Neto (VAN)	142
Determinación de la Tasa Interna de Retorno (TIR).....	144
Determinación Costo – Beneficio	144
CAPÍTULO VII.....	146
PRINCIPALES IMPACTOS.....	146
Análisis de Impactos	146
Impacto Económico	147
Impacto social	148
Impacto empresarial	149
Impacto ambiental	150
Impacto general	151
CONCLUSIONES	152
RECOMENDACIONES.....	153
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	154
BIBLIOGRAFÍA	154
ANEXOS.....	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de relación diagnóstica	26
Tabla 2. Productores de Cabuya	27
Tabla 3. Tipo de actividad económica	28
Tabla 4. Tecnología utilizada.....	29
Tabla 5. Tipo de comercialización.....	30
Tabla 6. Acuerdo para comercializar la cabuya de manera asociativa	31
Tabla 7. Quienes son sus clientes	32
Tabla 8. Nivel de precios que pagan por el cordón de cabuya	33
Tabla 9. Nivel de producción de cordón de cabuya producido.....	34
Tabla 10. Ayuda de organismos.....	35
Tabla 11. Proceso para tratamiento de desechos	36
Tabla 12. Dificultades para la comercialización.....	37
Tabla 13. Matriz AOOR	47
Tabla 14. Matriz de variables de mercado	82
Tabla 15. Empresas compradoras de hilo de cabuya	84
Tabla 16. Demanda proyectada de hilo de Cabuya	85
Tabla 17. Empresas productoras de hilo de cabuya.....	85
Tabla 18. Proyección de Oferta	86
Tabla 19. Demanda Insatisfecha para el año 2016	86
Tabla 20. Capacidad de producción cuenca del Río Mira.	87
Tabla 21. Demanda insatisfecha	87
Tabla 22. Demanda a cubrir proyectada	87
Tabla 23. Precio proyectado	88
Tabla 24. Valoración de los factores.....	95
Tabla 25. Capacidad del Proyecto	97
Tabla 26. Distribución de las instalaciones.....	99
Tabla 27. Proceso de producción del hilo de cabuya.....	101
Tabla 28. Terreno y Planta.....	111
Tabla 29. Maquinaria y Equipo	111
Tabla 30. Equipos de oficina	112
Tabla 31. Muebles y Enseres	112
Tabla 32. Equipo de Computo	112
Tabla 33. Inversión diferida.....	113
Tabla 34. Amortización de Inversión Diferida	113
Tabla 35. Resumen de Inversiones	114
Tabla 36. Capital de Operación	115
Tabla 37. Estructura del Financiamiento	116
Tabla 38. Recurso humano	116
Tabla 39. Proyección de Ingresos	130
Tabla 40. Egresos.....	130
Tabla 41. Proyección Materia Prima Directa.....	131

Tabla 42. Materia prima indirecta.....	131
Tabla 43. Proyección Mano de Obra Directa.....	132
Tabla 44. Mano de Obra Indirecta	132
Tabla 45. Proyección de mano de obra	132
Tabla 46. Insumos de limpieza planta por año	133
Tabla 47. Insumos seguridad laboral por año	133
Tabla 48. Carga fabril anual.....	133
Tabla 49. Carga fabril proyectada.....	133
Tabla 50. Suministros de limpieza de oficina.....	134
Tabla 51. Materiales de oficina.....	134
Tabla 52. Salarios administrativos.....	134
Tabla 53. Gastos de administración por año	135
Tabla 54. Gastos administrativos proyectados.....	135
Tabla 55. Salarios vendedores	136
Tabla 56. Gastos en venta anual	136
Tabla 57. Gastos en ventas proyectado.....	136
Tabla 58. Resumen de costos de producción	137
Tabla 59. Resumen de gastos operacionales.....	137
Tabla 60. Depreciación de activos fijos	137
Tabla 61. Datos de cálculo del Crédito.....	138
Tabla 62. Tabla de Amortización.....	138
Tabla 63. Amortización de préstamo	139
Tabla 64. Estructura de los costos.....	139
Tabla 65. Estado de Situación Inicial	141
Tabla 66. Estado de resultados proyectado.....	141
Tabla 67. Estado de flujo de caja	142
Tabla 68. Costo capital	143
Tabla 69. Determinación del VAN.....	143
Tabla 70. Calculo TIR.....	144
Tabla 71. Índice Beneficio Costo.....	145
Tabla 72. Periodo de Recuperación	145
Tabla 73. Nomenclatura de puntaje de impactos	146
Tabla 74. Impacto Económico	147
Tabla 75. Impacto social.....	148
Tabla 76. Impacto empresarial.....	149
Tabla 77. Impacto ambiental.....	150
Tabla 78. Impacto general.....	151

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tipo de actividad económica	28
Gráfico 2. Tecnología utilizada.....	29
Gráfico 3. Tipo de comercialización.....	30
Gráfico 4. Acuerdo para comercializar la cabuya de manera asociativa	31
Gráfico 5. Quienes son sus clientes	32
Gráfico 6. Nivel de precios que pagan por el cordón de cabuya	33
Gráfico 7. Nivel de producción de cordón de cabuya producido	34
Gráfico 8. Ayuda de organismos	35
Gráfico 9. Proceso para tratamiento de desechos	36
Gráfico 10. Dificultades para la comercialización.....	37
Gráfico 11. Ubicación Geográfica zona de influencia Rio Mira.	38
Gráfico 12. Cuenca alta del río Mira	39
Gráfico 13. Cuenca Geográfica del Rio Mira	39
Gráfico 14. Tipo de cabuya.....	46
Gráfico 15. Madeja de hilo cabuya al natural 2kg	81
Gráfico 16. Producto final.....	88
Gráfico 17. Cuenca del Río Mira.....	92
Gráfico 18. Mapa de la Parroquia La Carolina y Lita (Sta. Rita)	93
Gráfico 19. Ubicación de zona de planta	94
Gráfico 20. Distribución de la planta	100
Gráfico 21. Flujograma principales actividades del proceso de producción.	103

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes Diagnósticos

La Cuenca baja del río Mira abarca desde la parroquia de La Concepción a una altura de 1400 m.s.n.m, hasta la parroquia de Lita, siendo esta una zona de mucho contraste paisajístico con diversidad de microclimas. Una de las actividades agrícolas de la zona en especial en sectores como San Gerónimo, Sta Clara, Rocafuerte, Parambas, Cachaco y Lita es el cultivo de La cabuya (*Furcracea Andina* /pita / cabuya blanca) siendo esta originaria de Suramérica, de hojas alargadas denominadas pencas que alcanza hasta 1,5 metros de largo, su tronco varía de acuerdo a cada clase desde 1m hasta 4m de alto. Esta producción se comercializa en el lugar a través de intermediarios que la requieren ya desfibrada lavada y seca para el mercado de demanda compuesto por empresas exportadoras de café ubicadas en la Costa ecuatoriana (Guayaquil y Manta).

La cabuya es una planta que se adapta a variadas condiciones ecológicas; en general se la cultiva en suelos que varían desde el franco arcilloso hasta el arenoso, obteniéndose los mejores resultados en terrenos sueltos, arenosos y ricos en calcio. La cabuya se encuentra dentro del grupo de las fibras duras, ya que sus hojas están constituidas de fibras elementales o fibrillas, unidas entre sí con una goma o cera que le proporciona rigidez y aspereza a la misma (cemento vegetal).

Las fibras en el caso de la cabuya se extraen de sus hojas mediante el proceso de descortezado cuando la planta ha alcanzado la madurez necesaria para empezar a producir, esto es a partir de los 3 años. Vive aproximadamente 15 años y es productiva de 10 años cargando de 50 a 100 pencas por año.

La exportación de cabuya (partida arancelaria 5607.29 de las demás cuerdas y cordajes del género agave) en el Ecuador fue de USD 144 mil usd y 17,39 toneladas en el 2008 de acuerdo a los perfiles de mercado elaborado por la Corporación para la promoción de las exportaciones e Inversión (CORPEI, 2009), mientras que de acuerdo a las estadísticas de la FAO en el año

2010 existieron 2200 hectáreas cosechadas de la familia agave dentro de la cual se encuentra la cabuya. A pesar de la disminución por hectárea cosechada las estadísticas reflejan un incremento en la producción comprado con el año 2009.

Se reconoce a la cabuya como una planta muy generosa, que ofrece utilidad para todos sus componentes. El hilo de sus fibras, las agujas de sus espinas, la cutícula de sus hojas que se puede utilizar como papel, el jabón que se obtiene de la pulpa en las hojas, su sabia fermentada que se convierte en bebida, la resistente y liviana madera de sus ejes florales que se utiliza para la construcción, sus raíces que sirven para fabricar asientos, los higos y miel que producen sus flores, los gusanos alimenticios que parasitan su tallo, y la yesca que se extrae del corazón de los magueyes.

Usos y aplicaciones:

- Para la elaboración de sogas, hilo de cabuya y costales para café de exportación.
- En lugar de la fibra de vidrio y amianto (en aplicaciones de la industria de la automoción y fabricación de materiales para techos y cisternas de agua)
- Sus desperdicios, como fertilizante /abono y balanceado.
- Como componente del papel corrugado o Kraft.
- Para dar consistencia al papel reciclado.
- En la confección de zapatos, zapatillas, esteras, esterillas de puerta, tapetes, manteles de mesa, alfombrillas o alfombras, respaldo de alfombrado, cortinas, cubiertas de pared, artículos decorativos, bolsos de mano, costales, cepillos, sombreros y otros artículos de arte en fibra.

Con el fin del impulsar la industria de las demás cuerdas y cordajes del género agave en el Ecuador, en la Universidad Católica de Ibarra (Imbabura) se instaló el Centro Nacional de Investigación y Desarrollo Industrial de Fibras Naturales, con el propósito de identificar las fibras vegetales, sus alternativas de utilización y desarrollo potencial, además de la promoción del cultivo de plantas que producen fibras, la diversificación de su utilización y la comercialización de los mismos. El trabajo del Centro cuenta con la asesoría del Director del Instituto de Fibras Naturales en Polonia quien reconoce un gran potencial en el mercado mundial para las fibras naturales como la cabuya. Dada la riqueza biogenética del país, la extracción de fibras naturales en el Ecuador es una alternativa viable que además de reportar importantes beneficios económicos es sustentable desde el punto de vista medio ambiental.

Yachay junto a la Mancomunidad de la Cuenca del Río Mira (Mira, Espejo, Bolívar, Urcuqui y Pimampiro) impulsan en el 2014 el Proyecto de la Industrialización de la cabuya a nivel local y regional, el mismo que requeriría la materia prima de zona mediante una alianza estratégica.

1.2 Objetivos Diagnósticos

1.2.1. Objetivo general

Realizar el diagnóstico situacional externo para la creación de una microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya en la Cuenca del Río Mira en el que se pueda identificar los Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

1.2.2. Objetivos específicos

- Analizar el entorno geográfico de la cuenca del río Mira.
- Analizar los sistemas de organización existentes.
- Establecer los aspectos políticos-administrativos y de integración de la zona.
- Analizar las técnicas de producción de la cabuya.

1.3. Variables Diagnósticas

Se ha identificado las principales variables con sus respectivos indicadores que a continuación se detalla:

- Entorno geográfico.
- Sistemas de organización
- Aspectos políticos - administrativos
- Técnicas de producción

1.4 Indicadores o sub – aspectos

Los indicadores permitirán detalles a las variables según sus fuentes de medición presencia o ausencia en el estado situacional.

1.4.1 Entorno geográfico

- Ubicación
- Límites, clima, estacionalidad
- Tipos de suelo

1.4.2 Base Legal

- Asociaciones de Economía Popular y solidaria
- Las Unidades Estratégicas de Producción.

1.4.3 Aspectos políticos – administrativos

- Historia
- División Política y Administrativa

1.4.4 Técnicas de Producción

- Áreas cultivadas
- Formas de producción
- Volumen de producción
- Calidad del producto
- Tecnología

1.4.5 Mercado

- Oferta
- Demanda
- Demanda insatisfecha
- Plataforma de distribución y comercialización
- Evolución del precio

1.5 Matriz de relación

La matriz permitió guiar el proceso investigativo.

Tabla 1. Matriz de relación diagnóstica

Objetivo Especifico	Variable	Indicadores	Fuente	Instrumentos
Analizar el entorno geográfico de la Cuenca del río Mira para el cultivo de la cabuya	Entorno Geográfico	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación - Límites, clima, estacionalidad - Tipos de suelo 	<ul style="list-style-type: none"> - Primaria - Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Opinión de expertos a cerca de las condiciones óptimas de producción - Observación directa de la información documental
Analizar los sistemas de organización existentes	Base Legal	<ul style="list-style-type: none"> - Asociaciones de Economía Popular y solidaria - Las Unidades Estratégicas de Producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Documentos, leyes, revisión de bibliografía
Establecer los aspectos políticos y de integración de la zona.	Aspectos Políticos	<ul style="list-style-type: none"> - Historia - División Política y Administrativa - Aspectos demográficos 	<ul style="list-style-type: none"> - Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación Documentos a cerca de la región investigada
Analizar las técnicas de producción de la cabuya	Técnicas de Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Áreas cultivadas - Formas de producción - Volumen de producción - Calidad del producto - Tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> - Primaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Opinión de expertos en el área de producción de cabuya - Observación directa del proceso productivo
Establecer los procesos de comercialización de la cabuya	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Oferta - Demanda - Demanda insatisfecha - Plataforma de distribución y comercialización - Evolución del precio 	<ul style="list-style-type: none"> - Primaria - Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta a comercializadoras - Investigación documentada

Fuente: Diagnóstico situacional

Elaborado por: El Autor

1.6. Fuentes de información

Para realizar el diagnóstico situacional, se ha acudido a la investigación mediante informantes como el Municipio de Ibarra, Mira y El Ángel, además información del INEC, GADS, SRI,

MAGAP y Ministerio de Educación. Además se ha realizado encuestas a los productores de Cabuya del sector.

1.7 Población y Universo

Los productos de cabuya de la cuenca del Río Mira, se detallan según la siguiente tabla:

Tabla 2. Productores de Cabuya

Detalle	Frecuencia
Productores de Cabuya de la cuenca del Río Mira	35
Total	35

Fuente: Registro del Centro Nacional de Investigación y Desarrollo Industrial de Fibras Naturales, (2015).

Elaborado por: El Autor

1.8 Muestra

La muestra se tomará de la totalidad de la población por tanto las encuestas serán aplicadas a 35 productores de Cabuya.

1.9 Diseño e Instrumentos

La presente investigación se realizó en base a la aplicación de las siguientes técnicas de campo para la recolección de información primaria:

a) Encuesta.- Esta técnica nos permitió recopilar la información de los productores de cabuya de la cuenta del Río Mira.

1.9.1 Información secundaria

Se tomará la información de la documentación pertinente de diferentes fuentes estadísticas y legales tales como el Municipio de Ibarra, Mira y El Ángel, además información del INEC, GADS, SRI, MAGAP y Ministerio de Educación.

1.9.2 Tabulación y procesamiento de la investigación

La tabulación y sistematización de la investigación se inserta en los cuadros siguientes:

Pregunta 1. Considera que el tipo de actividad económica es:

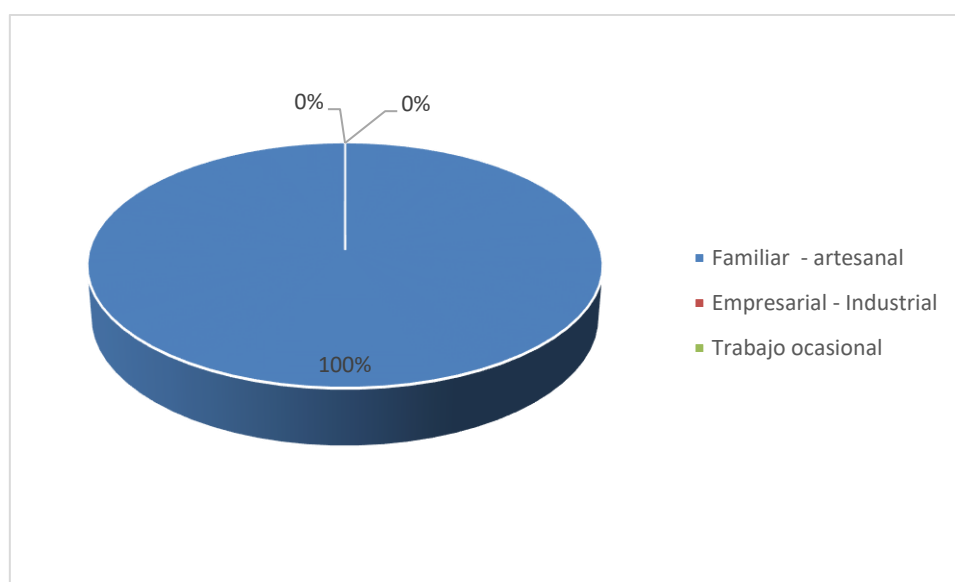
Tabla 3. Tipo de actividad económica

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Familiar - artesanal	35	100%
Empresarial - Industrial	0	0%
Trabajo ocasional	0	%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 1. Tipo de actividad económica



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

El resultado señala que los productores de cabuya familiar realizan un procedimiento artesanal y que carecen de tecnología que les permita mejorar su producción o hacerla de mejor calidad. Esto evidencia la necesidad de innovación tecnológica que requieren los productores para poder comercializar con mayores ventajas competitivas.

Pregunta 2. Utiliza algún tipo de tecnología industrializada para su trabajo

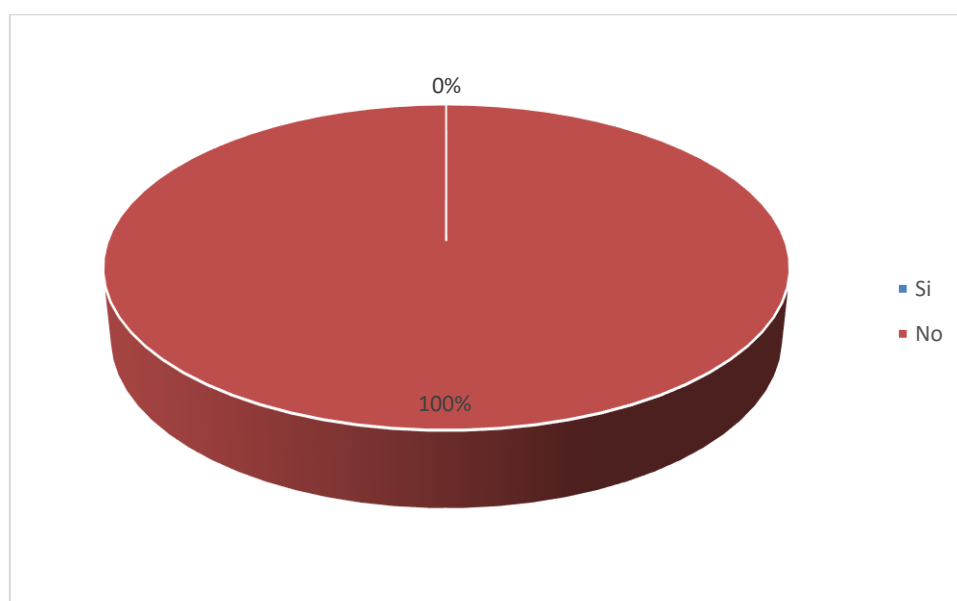
Tabla 4. Tecnología utilizada

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	35	100%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 2. Tecnología utilizada



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

La pregunta respecto a la tecnología utilizada es similar confirmando la primera, debido a que el proceso artesanal que realizan carece de algún tipo de mecanismo tecnológico que apoye la producción. Evidenciando el requerimiento tecnológico para su producción.

Pregunta 3. El cordón que produce lo vende:

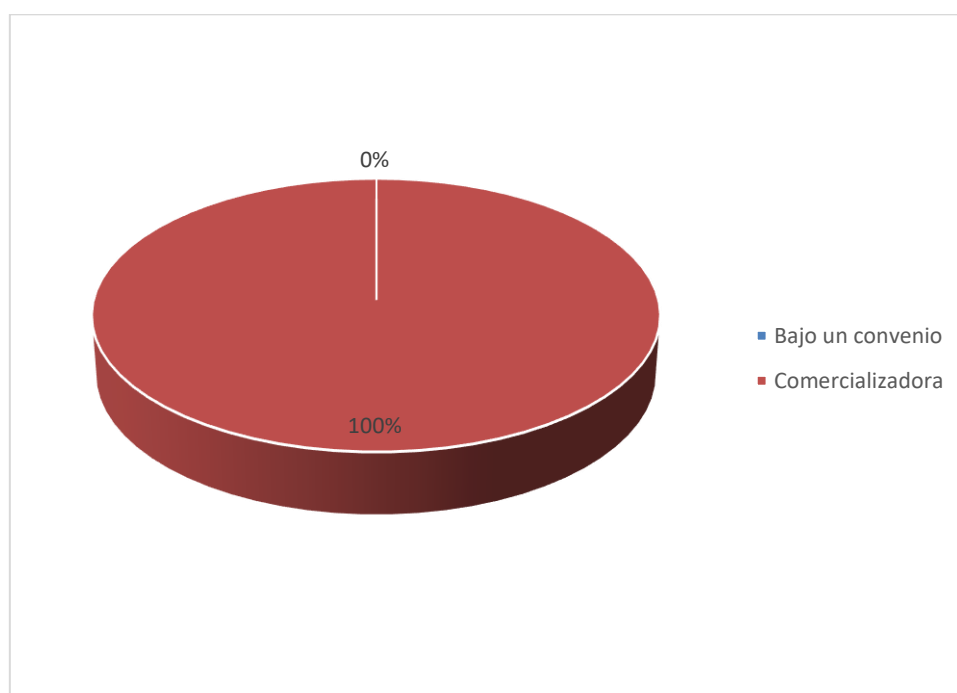
Tabla 5. Tipo de comercialización

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Convenios	0	0%
Comercializadora	35	100%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 3. Tipo de comercialización



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

Los productores no poseen convenio para su comercialización, son independientes unos de otros, no existe un proceso de asociatividad que les permita negociar en bloque o manejar políticas de acceso a beneficios que brinda la agrupación.

Pregunta 4. Estaría usted de acuerdo en comercializar el hilo de cabuya que produce de forma asociada para negociar en bloque.

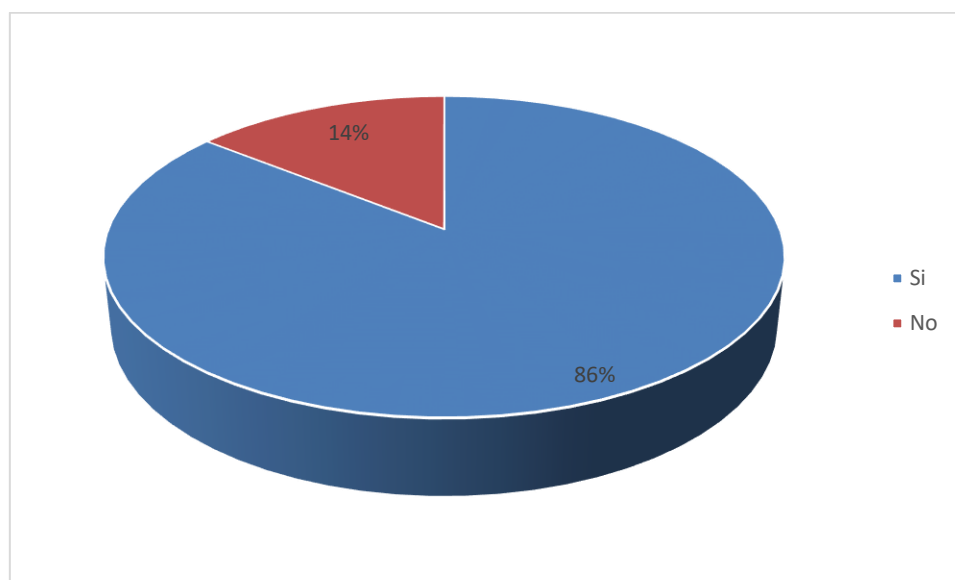
Tabla 6. Acuerdo para comercializar la cabuya de manera asociativa

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	86%
No	5	14%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 4. Acuerdo para comercializar la cabuya de manera asociativa



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

Los productores de cordón de cabuya encuentran apertura en la propuesta de mejorar su producción y hacerla más eficiente mediante los procesos de comercialización profesionales y tecnológicos. Esto evidencia que existe apoyo a la propuesta, bajo el evidente requerimiento de la confianza que brinda el análisis técnico, de mercado y financiero.

Pregunta 5. A quien vende el cordón de cabuya que produce

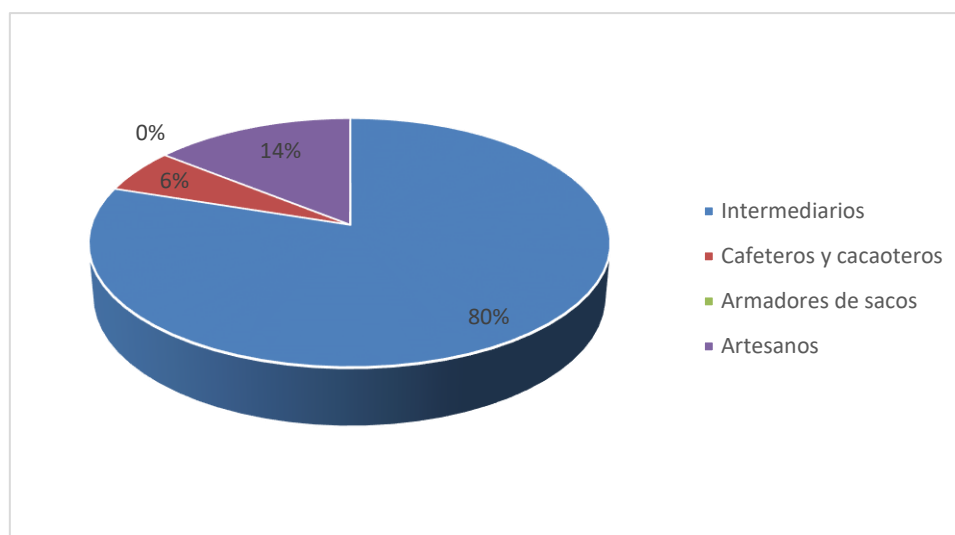
Tabla 7. Quienes son sus clientes

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Intermediarios	28	80%
Cafeteros	2	6%
Armadores de sacos	0	0%
Artesanos	5	14%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 5. Quienes son sus clientes



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

La mayoría de los productores le venden el hilo de cabuya a intermediarios, quienes no aportan en el proceso productivo y de comercialización, solo obtienen su ganancia en función del trabajo que toma el comercializar el producto en el mercado demandante. Evidenciando que los productores tendrían la posibilidad de mejorar su rentabilidad al comercializarlo directamente.

Pregunta 6. Considera que los precios que le pagan por el cordón de cabuya es:

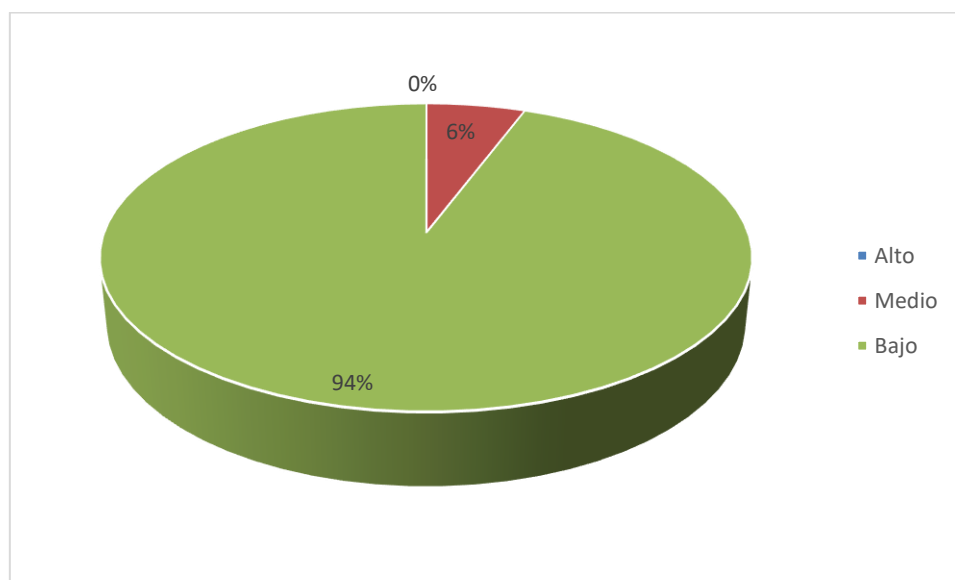
Tabla 8. Nivel de precios que pagan por el cordón de cabuya

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Alto	0	0%
Medio	2	6%
Bajo	33	94%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 6. Nivel de precios que pagan por el cordón de cabuya



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

La mayoría de los productores consideran que el precio que pagan los intermediarios en la comercialización del cordón de cabuya es bajo. Esto evidencia la necesidad que perciben los productores de mejorar su precio con el fin de maximizar su rentabilidad.

Pregunta 7. ¿Cuántas toneladas produce mensualmente de cordón de cabuya?

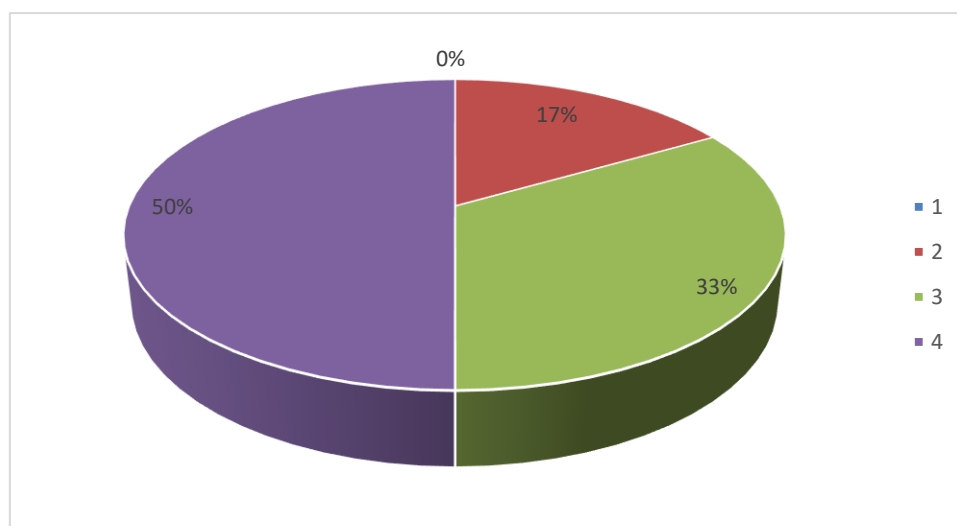
Tabla 9. Nivel de producción de cordón de cabuya producido

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1	4	17%
1	31	33%
2	0	0%
3	0	0%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 7. Nivel de producción de cordón de cabuya producido



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

La mayoría de los productores comercializan el producto en un promedio de una tonelada mensual, lo que permite establecer la cantidad que pueden ofertar. Definiendo la oferta actual, la cual puede ser incrementada con la incorporación tecnológica.

Pregunta 8. Posee ayuda de algún organismo para fomentar la agricultura

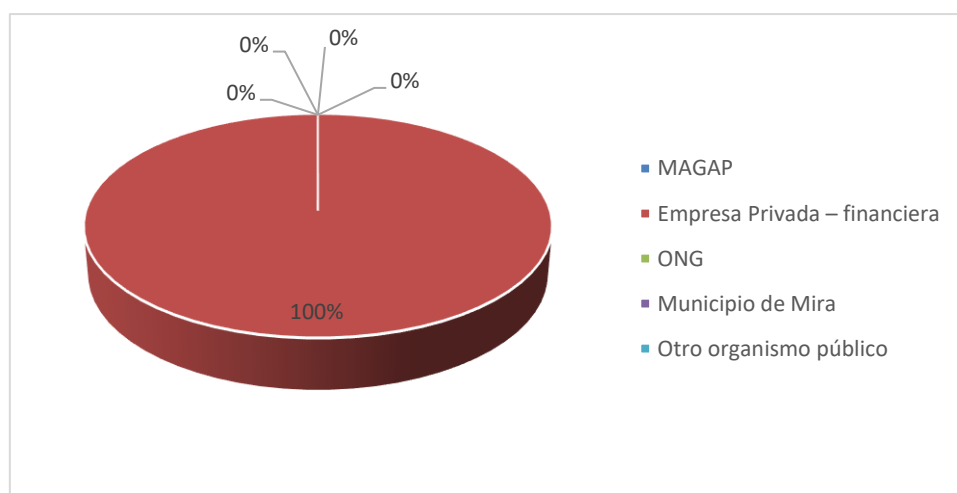
Tabla 10. Ayuda de organismos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
MAGAP	0	0%
Empresa Privada – financiera	35	100%
ONG	0	0%
Municipio de Mira	0	0%
Otro organismo público	0	0%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 8. Ayuda de organismos



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

Todos los productores manifiestan que para tener ayuda financiera, recurren a la empresa privada debido a que los organismos públicos no apoyan los emprendimientos de manera individual y sin un proyecto que avale la inversión segura.

Pregunta 9. Realiza algún proceso para tratar los desechos de la cabuya que procesa

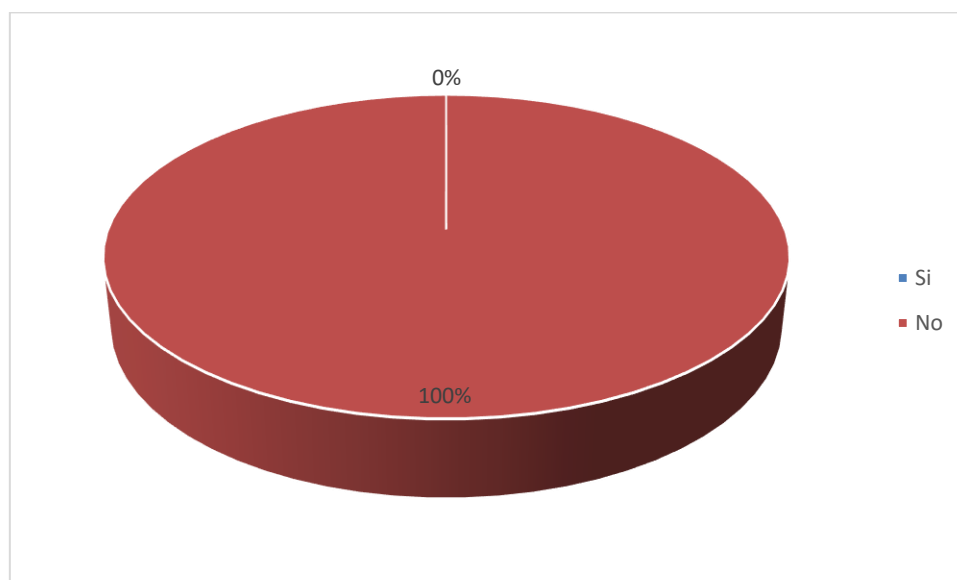
Tabla 11. Proceso para tratamiento de desechos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	35	100%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 9. Proceso para tratamiento de desechos



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

Ninguno de los productores realiza algún proceso para desechar adecuadamente los sobrantes de la producción de cordón de cabuya, si bien es cierto que esta planta puede ser aprovechada, los requerimientos de los productores no es principalmente el reciclaje.

Pregunta 10. ¿Cuál de estas dificultades considera que son las más relevantes para la comercialización?

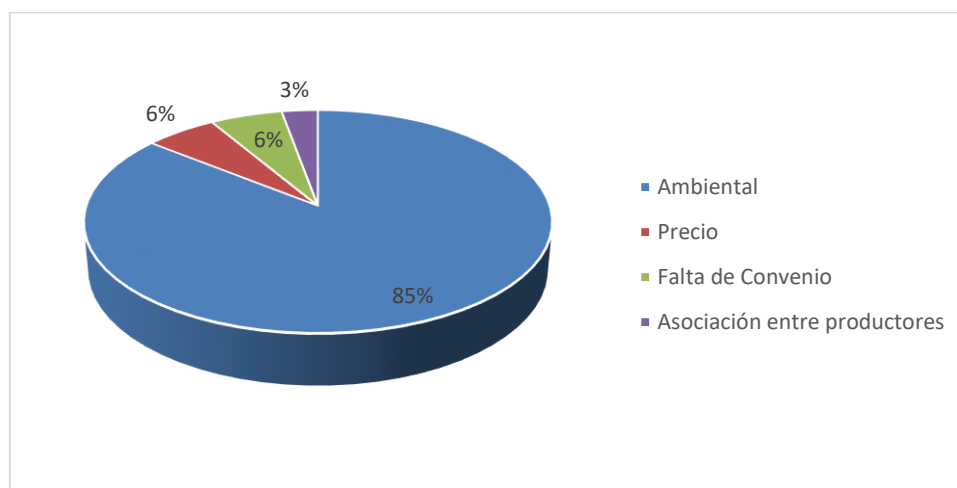
Tabla 12. Dificultades para la comercialización

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Ambiental	30	85%
Precio	2	6%
Falta de Convenio	2	6%
Asociación entre productores	1	3%
Total	35	100%

Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Gráfico 10. Dificultades para la comercialización



Fuente: Diagnóstico Situacional.

Elaborado por: El Autor

Análisis:

La mayor dificultad que observan los productores es el ambiental, siendo este un gran impedimento para mejorar su producción debido a que dependen del clima, siendo la innovación tecnológica, vital para el desarrollo de un mejoramiento en el proceso productivo.

1.10. Análisis de las variables diagnósticas

1.10.1 Aspectos Geográficos

Ubicación Geográfica

El Mira es un río ubicado al noroeste de Ecuador y al suroeste de Colombia; nace en la confluencia de los ríos Chota y Lita, al noroeste de la provincia de Imbabura, y corriendo hacia el norte sirve de límite natural entre las provincias de Carchi y Esmeraldas, hasta finalmente unirse al río San Juan e introducirse en la República de Colombia por un total de 80 km,² para finalmente desembocar en el cabo Manglares, cerca de la bahía de Tumaco.

La cuenca del río Mira cubre el área ubicada entre las provincias de Imbabura, Carchi y Esmeraldas, en Ecuador, y el departamento de Nariño, en Colombia. El régimen hidrográfico del cuerpo depende de la gradiente de su lecho y del caudal que el río recibe a lo largo de su curso por medio de afluentes. Este caudal es variable y depende de la temporada anual de precipitación pluvial, por lo cual el Mira crece más entre julio y agosto.

Gráfico 11. Ubicación Geográfica zona de influencia Rio Mira.



Fuente: INEC 2000

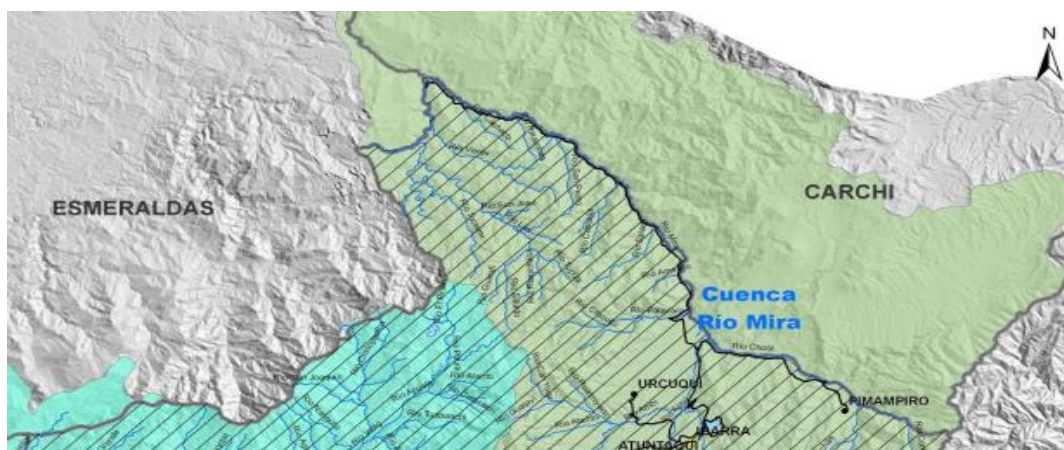
Elaboración: SENPLADES 2011

Gráfico 12. Cuenca alta del río Mira



Fuente: Archivos del GAD de Espejo, 2015

Gráfico 13. Cuenca Geográfica del Rio Mira



Fuente: Mapa de Cuencas Hidrográficas de la provincia de Imbabura, 2015

Límites

Este territorio está distribuido sobre las provincias del Carchi al norte (Mira, Bolívar y Espejo) y de Imbabura al sur (Urcuquí y Pimampiro). Tiene fronteras con los Cantones Tulcán y Montúfar al norte, con la Provincia de Esmeraldas al oeste, con los Cantones Cotacachi y Antonio Ante al sur, y con la Provincia de Sucumbíos al este. Por fin, el territorio mancomunal está atravesado y separado en dos partes por el Cantón Ibarra.

Clima

La cuenca del Mira está ubicada en el piso altitudinal subtropical (ST), caracterizado por temperaturas medias entre 18 y 24 grados centígrados. Corresponde a la formación ecológica denominada Bosque Seco Subtropical (bs-ST), localizada en el Ecuador en alturas comprendidas entre los 1000 y 2000 m.s.n.m Las precipitaciones lluviosas oscilan entre 500 y 1000 m.m al año. En la zona de intermedia de Salinas y Concepción goza de un clima abrigado y en la Carolina y Lita es húmedo-tropical.

Estacionalidad

Se marcan estaciones de invierno (septiembre y se prolonga hasta mayo) y verano (junio a agosto), caracterizadas por la mayor o menor pluviosidad.

Existe un veranillo (época seca menor se produce en el mes de diciembre)

Suelos

El valle se encuentra rodeado de grandes macizos con levantamientos en las márgenes. Las playas de los valles son semi –áridos a 1600 m.s.n.m como en el Chota y son adaptables al riego y cultivo. Los suelos son poco profundos y en las dos márgenes del río abarcan diferentes pisos ecológicos.

1.10.2. Base Legal

Asociación de Economía Popular y Solidaria

Según el Art. 1 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, aprobada en 2011, la define como “una forma de organización económica en la que sus integrantes se unen para producir, intercambiar, comercializar, financiar, y consumir bienes y servicios que les permitan satisfacer sus necesidades y generar ingresos”.

El Art. 283 de la Constitución establece que “el sistema económico es popular y solidario y propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, estado y mercado y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el Buen Vivir.

Principios de la economía popular y solidaria

Entre los principios de la economía popular y solidaria establecidos en la ley se destacan:

- La búsqueda del Buen Vivir y el bienestar común.
- La relación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales.
- El comercio justo y el comercio ético y responsable.
- La equidad de género.
- El respeto a la identidad cultural.
- La autogestión.
- La responsabilidad social y ambiental.
- La solidaridad y rendición de cuentas.
- La distribución equitativa y solidaria de los excedentes.

Formas organizativas de la economía popular y solidaria

La ley reconoce como formas de organización de la economía popular y solidaria al sector comunitario, sector asociativo, sector cooperativo (relacionado con producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito, y servicios) y a las unidades económicas y populares.

Unidades Económicas Populares (UEP)

Art. 133.- Gobiernos Autónomos Descentralizados.- Los gobiernos autónomos descentralizados, en ejercicio concurrente de la competencia de fomento de la economía popular y solidaria establecida en la respectiva Ley, incluirán en su planificación y presupuestos anuales la ejecución de programas y proyectos socioeconómicos como apoyo para el fomento y fortalecimiento de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley, e impulsarán acciones para la protección y desarrollo del comerciante minorista a través de la creación, ampliación, mejoramiento y administración de centros de acopio de productos, centros de distribución, comercialización, pasajes comerciales, recintos feriales y mercados u otros.

Art. 137.- Medidas de promoción.- El Estado establecerá las siguientes medidas de promoción a favor de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley:

- a) Promoverá la asociación a través de planes y programas públicos;
- b) Propenderá a la remoción de los obstáculos administrativos que impidan el ejercicio de sus actividades;
- c) Facilitará el acceso a la innovación tecnológica y organizativa;
- d) Fomentará el comercio e intercambio justo y el consumo responsable;
- e) Implementará planes y programas, destinados a promover, capacitar, brindar asistencia técnica y asesoría en producción exportable y en todo el relacionado en comercio exterior e inversiones;
- f) Impulsará la conformación y fortalecimiento de las formas de integración económica tales como cadenas y circuitos;
- g) Implementará planes y programas que promuevan el consumo de bienes y servicios de calidad, provenientes de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley;

1.10.3. Antecedentes Políticos

Historia

La Cuenca del Río Mira nace pensando en el desarrollo de un territorio ante todo en la calidad de la gestión política, técnica y financiera, cinco Municipalidades de las Provincias de Imbabura (Pimampiro y San Miguel de Urucuquí) y del Carchi (Mira, Espejo y Bolívar) culminaron en el 2008 un proceso de acercamiento y de asociación basado en intereses comunes.

Estos cinco cantones presentan una gran homogeneidad en cuanto a sus características geográficas, ambientales, económicas, sociales y culturales. Lo que motivó a sus autoridades a decidir unir sus esfuerzos para generar y ejecutar propuestas de forma conjunta bajo la figura de la Mancomunidad de la Cuenca del Río Mira que tiene como objetivo general desarrollar acciones tendientes a garantizar el mejoramiento de la calidad de vida de la población de los respectivos cantones mediante la consecución de los fines propuestos.

División Política

La Mancomunidad de la Cuenca del Río Mira contiene varios niveles de división política y administrativa, los cuales se refieren principalmente a los diferentes gobiernos autónomos descentralizados y a las entidades territoriales reconocidos por la actual Constitución Política del Ecuador en sus artículos 239, 243 y 249.

La Mancomunidad forma parte en su conjunto de la República del Ecuador y depende de las instituciones del Estado central en cuanto a las competencias que les corresponden. La Mancomunidad forma parte en su conjunto de la Región N°1 del Ecuador, conformada territorialmente por las Provincias de Esmeraldas, Carchi, Imbabura y Sucumbíos. Depende por lo tanto del Consejo y del Gobierno de la Región N°1 en cuanto a las competencias que les corresponden. Está dividida entre las Provincias del Carchi y de Imbabura. Los cantones Mira, Espejo y Bolívar dependen del Consejo y del Gobierno Provincial del Carchi, mientras que los Cantones Urcuquí y Pimampiro dependen de las instituciones provinciales de Imbabura, en cuanto a las competencias que les corresponden. Es el nivel fundamental de división política y administrativa de la Mancomunidad, ya que fue fundada y es constituida por cinco municipios. En otras palabras, el nivel municipal es la razón de ser de la Mancomunidad. La Mancomunidad de la Cuenca del Río Mira se divide política- y administrativamente en los cinco Municipios que la conforman: los Municipios de Urcuquí, de Pimampiro, de Mira, de Bolívar y de Espejo. Por lo tanto, los territorios y las poblaciones de cada uno de estos cantones dependen de sus respectivos Concejos Municipales, en cuanto a las competencias que les corresponden.

1.10.4 Aspectos demográficos

Según proyecciones de población elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística y Censo en base al último censo realizado en el país (2010), la población total de la Mancomunidad en 2009 sería aproximadamente de 78.222 habitantes, siendo Urcuquí el Cantón más poblado con 17.301 habitantes y Mira el menos poblado con 14.350. Las variaciones poblacionales entre los cinco Cantones de la Mancomunidad son por lo tanto relativamente bajas y revelan una cierta homogeneidad al respecto. La superficie del territorio de la Mancomunidad siendo de 2.693,7 km², su densidad promedio de población se calcula a 29 habitantes por km², oscilando ésta entre 22,6 habitantes/km² en Urcuquí y 43,8 habitantes/km² en Bolívar. La densidad poblacional en la Mancomunidad se encuentra por debajo del promedio nacional de 51,5 habitantes/km². (INEC 2009). La población rural de la Mancomunidad alcanza el 69,9% de sus habitantes, mientras solo el 30,1% de ellos vive en zonas urbanas.

Según el censo realizado por el INEC en el 2010, la repartición de la población de la Mancomunidad por edad es parecida en los cinco Cantones. Como características principales, se puede observar una importante proporción de las poblaciones de 0 a 19 años, sin embargo hay una notable disminución en las poblaciones más joven (de 0 a 9 años).

La población de la Mancomunidad de la Cuenca del Río Mira es en su gran mayoría mestiza (80%). Existen sin embargo importantes minorías étnicas afro-ecuatorianas (11,7%) e indígenas (5,2%), además de una población blanca menor (3,1%).

1.10.5 Aspectos Económicos

El 43,3% de la población mayor de 5 años de la Mancomunidad se considera como económicamente activa, de la cual la casi totalidad es ocupada de alguna forma. De la población económicamente inactiva (52,6%), la mayoría lo es porque se dedica a estudiar (25,3%) o a los quehaceres domésticos (23,9% - casi solo mujeres). Esta misma estructura se repite aproximadamente en cada uno de los Cantones. A fin de tener un elemento de comparación, la proporción de la población económicamente activa al nivel nacional es del 37,5%

Agricultura

Historia.-La mano de obra indígena, inicial, sirvió para mantener los cultivos de cítricos, caña de azúcar, añil, uva, plátano, yuca, algodón y hortalizas; actividades ganaderas (vacuno, caballar y burros); trapiches (fabricación de alcohol y panela); extracción de minerales (sal y salitre) y obrajes. El clima insano y el exceso de trabajo diezmaron a los nativos y llegó un momento en el que fue necesario sustituirlos por los negros que desde entonces (inicios del siglo XVII) y por generaciones han hecho del lugar su hábitat. Se mantuvieron como esclavos, trabajadores libres y ahora en su mayoría, dueños de la tierra y agricultores esforzados que constituyen un grupo social con características propias.

Cultivos

En la actualidad los pobladores de la Cuenca Baja del Río Mira dentro de las actividades agrícolas de mayor porcentaje del suelo cultivado esta los cítricos entre ellos del limón de gran salida en los mercados mayorista de Ibarra, el cultivo de café también ha resurgido con el esfuerzo de dos asociaciones caficultores de Guallupe y Gualchán y próximamente instalarán un centro de acopio y una tostadora.

Otros cultivos son: los plátanos, la papaya, la yuca y la cabuya.

Cultivo de la Cabuya

La cabuya tiene su origen en la América Tropical, sobretodo, en las regiones andinas de Colombia, Venezuela y Ecuador, donde prevalecen condiciones tropicales durante casi todo el año.

En sus orígenes, la cabuya crecía casi de manera espontánea y los habitantes de estas regiones la desfibraban para la fabricación de alpargatas, redes y cuerdas para sus labores domésticas, igualmente sus subproductos eran utilizados con fines medicinales.

La cabuya está posesionándose en el mercado después de que fue desplazada hace 30 años por el plástico.

La cabuya no sólo sirve para hacer empaques, pues también se la usa como protección y nutriente de cultivos, refuerzo de materiales para construcción y como cuerdas para cercar sembríos. Es una fibra biodegradable que al descomponerse se emplea como alimento y abono. Además, no contamina el agua y permite hacer producción limpia. Sus ventajas son tanto ambientales como económicas.

En la sierra ecuatoriana existe la cabuya negra que corresponde al género agave, esta contiene gran cantidad de pulpa y de jugo, por tal razón es poco o nada utilizada por los artesanos textiles ya que la extracción de la fibra se torna una operación difícil, más bien esta variedad es utilizada para extraer el “chaguarmisque” que los indios toman como licor.

Gráfico 14. Tipo de cabuya

Elaborado por: El autor.

Ganadería

Los márgenes derecha en el Carchi y la margen izquierda del río Mira son muy fructíferos, aptos para el cultivo del mica y gramalote morado, pastos muy nutritivos y de alto contenido de proteína para el alimento del ganado, siendo la raza predominante el sebú, brhaman, Brown suise, Sta Getrudes, ganado exelente en rendimiento de carne.

1.11. Matriz AOOD (Aliados, Oponentes, Oportunidades Y Riesgos)

Tabla 13. Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> - Agricultores que producen la fibra de cabuya en el sector de la cuenta del Río Mira - Las empresas que adquieren el hilo de cabuya para la confección de los sacos entre las principales, las exportadoras de café. - Las familias directamente ligadas con la economía del desfibrado de cabuya - La comunidad y el entorno ambiental. - El MAGAP que fomenta la agro-industria 	<ul style="list-style-type: none"> - Los comerciantes intermediarios que compran los fardos de cabuya semi-procesada, para venderlos a las exportadoras de café - Las empresas mineras de la zona, debido a la ocupación del suelo, y destrucción del ecosistema. - La falta de financiamiento económico para emprendimientos agrarios nuevos.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> - Fomentar los principios de la Economía Popular y solidaria persiguiendo un fin común de desarrollo para la comunidad - La tecnificación de una actividad agrícola ancestral dándole un carácter industrial con mayor rentabilidad, ahorro de tiempo y costos - Controlar los impactos de los desechos fruto del desfibrado de la cabuya en el medio. - Superar los ingresos económicos familiares de los asociados de la micro empresa dinamizando la economía en la zona. 	<ul style="list-style-type: none"> - La inestabilidad económica y política del país. - El mercado requiere de la importancia de hilo de cabuya de países vecinos con precios mas bajos. - Falta de convenios en las relaciones internacionales que fomente las exportaciones - Cambios climatológicos para este cultivo.

Elaborado Por: Edwin Benalcázar

Año: 2016

1.12 Problema Diagnóstico

De acuerdo a los resultados de las encuestas prácticas a productores además de la investigación detallada de los aspectos situacionales de la cuenca del río Mira como zona de influencia del proyecto, se ha identificado algunos aspectos de la problemática a tratar como:

La carencia de un modelo asociativo, y el proyecto que presente como factible la oportunidad del negocio, se evidencia que los riesgos que implica tanto en el ámbito ambiental como el riesgo del negocio requieren ser minimizados por una inversión tecnológica.

La producción de cabuya no posee gran rentabilidad en los últimos años, debido a la baja utilidad de la cabuya en bruto y la competencia.

Frente a esto se presenta las siguientes oportunidades de negocio:

La oportunidad de inversión se basa en el entorno geográfico de la zona, área de gran variedad de microclimas y alturas, por lo tanto donde se puede desarrollar una extensa gama de actividades relacionadas con la agricultura, ganadería, y en la actualidad el fomento de la industria, tanto en la rama de la caficultura (robusta), y de la producción de fibra de cabuya (agave).

La Mancomunidad de la Cuenca del Rio Mira ha dado un realce y desarrollo a sus habitantes porque políticamente se direcciona mayor apoyo e inversión desde los GADS de Carchi e Imbabura.

Su economía se basa en su producción agrícola y ganadera, siendo su cadena de comercialización los mercados cercanos de Ibarra y Quito.

Es por eso que al fomentar la asociatividad de los productores de cabuya y formar una microempresa productora de hilo de cabuya de una forma tecnificada con ahorro de esfuerzo, costos y tiempo sería una alternativa más para promover el desarrollo económico de las familias asentadas en la localidad y promover el cambio de la matriz productiva del Ecuador.

Con lo anteriormente expuesto se concluye que en la Cuenca Baja del Rio Mira existen las condiciones apropiadas para la formulación de un proyecto de inversión en el siguiente tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HILO DE CABUYA EN LA CUENCA BAJA DEL RIO MIRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

Relación Causa Efecto

Intermediarios que adquieren la cabuya en bruto para convertirla en hilo, genera disminución de la rentabilidad

La dificultad de financiamiento por los requisitos de las entidades financieras para emprendimientos dificulta la adquisición de bienes tecnológicos

La competencia desleal genera disminución de la rentabilidad y por tanto desmejoramiento de la calidad de vida.

Frente a estos elementos se propone

Disminuir la venta a intermediarios mediante la producción de hilo de cabuya y su comercialización al cliente final.

Generar un proyecto financiero que permita observar el nivel de rentabilidad para posibilitar el financiamiento privado.

Mejorar los costos de producción mediante la adquisición de tecnología para producir el hilo de cabuya a menor precio.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Estudio de Factibilidad

Blanco, (2007), menciona que:

Declara que: El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (p. 28)

En si el estudio de factibilidad vendría a ser una indagación que se realiza en una representación de un proyecto en el cual se observara y examinara si posee oportunidad en el mercado y si es factible.

2.2 La Empresa

2.2.1 Definición de Empresa

López (2009), menciona que:

Una empresa es una combinación organizada de dinero y de personas que trabajan juntas, que produce un valor material tanto para las personas que han aportado ese dinero, como para las personas que trabajan con ese dinero en esa empresa, a través de la producción de determinados productos o servicios que venden a personas o entidades interesadas en ellos. (p. 27)

LEXUS (2010), menciona que:

Una empresa comercial grande, mediana o pequeña es un organismo privado, público o mixto que está constituido por personas y materiales reunidos con el propósito de realizar operaciones comerciales o producir bienes o servicios a través de un proceso que permita obtener una utilidad o ganancia. (p. 27)

Es considerada como una unidad creada por un grupo de personas, que con sus bienes materiales y financieros, quieren llegar a un objetivo de producir algo o prestar un servicio el cual ayude a cubrir una necesidad y, por el cual también se obtenga ganancias para el desarrollo de la misma.

2.2.2 Clasificación de las Empresas

Hoy en día existe gran variedad de clasificaciones de las empresas pero para efectos contables se consideran más útiles los siguientes: por su naturaleza, por el sector al que pertenece y por la integración de capital.

(Bravo, 2011, pág. 3), determina la siguiente clasificación:

- a) Empresas Industriales: Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.
- b) Empresas Comerciales: Son aquellas que se dedican a compra - venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productos y consumidores.
- c) Empresas de Servicios: Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

Por el sector al que pertenece:

- d) Empresas Públicas: Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).
- e) Empresas Privadas: Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas)
- f) Empresas Mixtas: Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

Por la integración del capital:

- g) Unipersonales: Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.
- h) Pluripersonales: Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales.

2.3 La microempresa

2.3.1 Definición de Microempresa

Beltrán (2009), menciona que:

La microempresa es la unidad de producción que tiene características que la diferencian de las empresas medianas y grandes. Sin embargo el tratamiento gerencial y de organización no debe verse mermado; ya que está en capacidad de producir y distribuir bienes y servicios para mejorar la calidad de vida de la gente, a través de la elaboración de productos, servicios y sobre todo la creación de nuevos puestos de trabajo. (p.23)

Es así como podemos observar que una microempresa viene a ser básicamente la asociación de un grupo de personas, las cuales tienen un capital pequeño pero se unen para poder vender o comprar productos o servicios directamente para su beneficio, con esto se lograría dejar a un lado a los intermediarios y se obtendría una ganancia más significativa, ya sea en dinero como en estrechar relaciones entre consumidores y productores.

2.3.2 Características de una Microempresa

Existe una variedad de características de las empresas pero aquí se han consideran más útiles las siguientes:

(Vargas, 2006, pág. 450).Determina las siguientes características:

- Organización de tipo familiar.
- Gran flexibilidad operativa.
- Aunque tiene problemas estructurales, su capacidad de subsistencia es muy grande.
- El dueño es quien proporciona el capital y quien dirige y organiza el negocio.
- El mercado que abastece es pequeño.
- Su producción no está automatizada.
- Cuenta con poco personal.

Se puede decir que las microempresas son organizaciones las cuales funcionan con capital propio de los socios en el mercado. Estos socios afrontan solos los obstáculos que les ofrece el mercado; es decir que su nivel de inversión no es alta, así como su tecnología es escasa y mantiene trabajando a un reducido conjunto de empleados.

2.3.3. Definición de Asociación

Según León (2000), menciona que:

Es un conjunto de asociados que persiguen un mismo fin pudiendo ser este económico, también pueden generar o tomar una persona jurídica que afiance el mejoramiento de la estructura legal de la asociación, le posibilidad beneficios financieros y de crédito. (p. 27)

Por lo general, el concepto de asociación se utiliza para mencionar a una entidad sin ánimo de lucro y gestionada de manera democrática por sus socios, con el propósito de desarrollar actividades comerciales destinando el beneficio a la obra social.

2.4 Penca

2.4.1 Definición de Penca

Según León (2000) dice que:

Afirma que: “Planta que crece hasta los 3000m en los Andes, donde tiene una utilización apreciable. Es una planta de tronco corto, con hojas de uno a 1.8 metros de largo por 10 a 15 cm de ancho, verde grisácea. De Ecuador a Bolivia se la utiliza en industrias domésticas, para necesidades locales. (p. 34)

La penca es una planta la cual después de un tiempo determinado se cosechan las hojas con el fin de extraer sus fibras, las cuales tiene diferentes usos.

2.4.2 Hilo de Cabuya

Esparza (2016) ratifica:

Son fibras largas, duras y posee atributos importantes para la producción de cordeles, empaques y textiles entre otros. Se combina con otras fibras naturales para diversificar la gama de productos (p. 45)

Para poder extraer el hilo de cabuya se siguen diferentes pasos en los cuales después de un determinado tiempo se obtiene las fibras de cabuya, las cuales siguen un proceso de transformación y al final se obtiene el hilo.

2.4.3 Proceso para la obtención del Hilo de Cabuya

Según la página web (Esparza, 2016) el proceso para obtener la cabuya es el siguiente:

- a) **Cortar las pencas u hojas de la planta:** La labor es llevada a cabo por personas de la misma comunidad, normalmente la realizan los hombres por la ardua labor, ya que requiere esfuerzo físico y experticia en el tema.
- b) **Extracción de la Materia Prima:** Para esto se usa una maquina desfibadora, que cumple con el propósito de raspar las hojas o pencas, eliminando completamente el bagazo y otros residuos, quedando como resultado una fibra limpia.
- c) **Lavado y Secado:** Luego del proceso anterior, la fibra se lava con abundante agua limpia hasta darle un tono color blanco, luego se pone a secar.
- d) **Tinturado:** Después de peinada la fibra es importante lavar con agua y jabón para eliminar cualquier residuo de grasa y mugre para alcanzar un buen nivel de tinturado, luego se calienta agua en una vasija amplia se le aplica tinta y mordientes correspondientes, adicionalmente se sumerge la fibra limpia y se deja hervir durante un período aproximado entre 60 y 90 minutos hasta que se haya fijado el color a la fibra. Luego se saca la fibra y se lava con agua limpia hasta sacarle completamente los residuos de tinta, se extiende y se pone a secar al sol.
- e) **Escarmenado o Peinado:** Es el proceso por el cual se pasa la fibra de fique por una maquina escarmenadora, que consta de puntas agudas, y permite que la fibra sea peinada y completamente desenredada. Es necesario aplicar una grasa vegetal o parafina a la fibra para poder desenredarla y darle una textura suave.

- f) **Hilado:** Después de tinturada y secada completamente la fibra es necesario desenredarla nuevamente, con la ayuda de una máquina hiladora un operario se encarga de la función de unir con las yemas de los dedos de modo continuo y uniforme, hasta obtener el hilo deseado
- g) **Elaboración de los Costales:** Después de todo este proceso se empieza a tejer los costales de cabuya para su posterior entrega.

2.5 Estudio de mercado

Baca, (2010), dice que:

Con este nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio, consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (p. 87)

Galindo (2008), dice que:

El estudio de mercado se realiza con el fin de indagar sobre las necesidades de los consumidores, conocer sobre la competencia, establecer cuál puede ser el grado de aceptación del producto o servicio en el mercado, el precio que estarían dispuestos a pagar los clientes y establecer que tan posesionada esta la competencia (p. 17)

Analizando las definiciones antes mencionadas podemos decir que el estudio de mercado es un instrumento preciso al momento de obtener información eficaz de la conducta de los agentes económicos con respecto al servicio que vamos a sacar al mercado. Aquí también se puede ver la competencia y la demanda, con esto podremos determinar la mejor opción y toma de decisiones con respecto al posicionamiento del producto.

2.5.1 Mercado

“Conjunto de demandantes y oferentes que se interrelacionan para el intercambio de un bien o servicio en un área determinada”. Araujo (2012, p. 56).

“El mercado es el área en cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para establecer un precio único y, por lo tanto, la cantidad de las transacciones que se vayan a realizar”. (Arboleda, 2001, p. 34)

Es el medio donde los oferentes y demandantes interactúan y establecen reglas para su beneficio común mediante una negociación mutua.

2.5.1.1 Mercado potencial

“Mercado Potencial son todos los consumidores que pudiesen estar interesados en el producto.” Araujo (2012, pág. 26).

Se detalla a la población que se halle atraída por mi producto aunque no logren ser mis clientes.

2.5.1.2 Mercado meta

Araujo (2012), define:

Conjunto de consumidores pertenecientes al mercado disponible, que pueden formar parte del mercado real y potencial, al cual se dirigen todos los esfuerzos y acciones mercadológicas de la empresa, con la finalidad de que todos ellos se conviertan en consumidores reales del producto. (p. 18)

Kotler (2013, p. 43), afirma, “Un mercado meta consiste en un conjunto de compradores que comparten necesidades o características comunes que la empresa decida atender.”

El mercado meta es el grupo de personas dentro de un mercado real al cual se le tiene que poner todo el esfuerzo por que sea atraído por mi producto y se satisfaga su necesidad.

2.5.1.3 Segmentación de mercado

Para Araujo.David, (2012) exponen que:

Permite conocer con mayor detalle y certeza al mercado en su conjunto. Algunas de las variables usuales para establecer la segmentación son: distribución geográfica, potencial económico, niveles culturales y otras interrelaciones observables. (p. 45)

Kotler (2013) expresan:

Los compradores de cualquier mercado difieren en sus deseos, recursos, ubicaciones actitudes y prácticas de compra. A través de la segmentación de mercado, las empresas dividen los mercados grande en y heterogéneos en segmentos a los que se puede llegar de manera más eficiente con el producto o servicio. (p. 36)

El segmento de mercado es la definición de las particularidades del producto de acuerdo con las necesidades específicas que señalan los clientes y a los cuales se va a enfocar, es decir llegar a una mejor aceptación del producto ofertado.

2.5.2 Población

Franco (2011) redacta que:

Una población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo. Población es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación. (p. 48)

Es un conjunto de elementos que se agrupan por una misma característica y es estudiada e investigada para analizar partes de ella. Una población se precisa como un conjunto de personas que presentan características comunes.

2.5.3 Muestra

Sampieri, Fernadez, & Baptista, (2006) : Afirman que:

Es una parte del universo, la cual debe tener las mismas características del universo en su totalidad ya que es representativa de este. Y se utiliza cuando no es conveniente considerar a todos los elementos que lo componen. (p. 18)

La muestra es una parte diminuta de algo que trata de simbolizar un todo, es decir que una parte de ese todo es tomado para ser analizada.

2.5.4 Oferta

Córdova (2006) expresa:

La oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante. (p. 20)

Ortega (2006), dice que:

La oferta es la cantidad de mercancías y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a los diferentes precios que existen en el mercado en un momento determinado. (p. 99)

Partiendo de lo dicho por los autores se considera la oferta al grupo de personas o empresas que ofrecen un servicio o bien similar, es la competencia que hace que los demandantes tengan opciones de compra.

2.5.5 Demanda

Baca (2010) dice:

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. (p. 15)

“La cuantificación en dinero y en volumen de las necesidades reales y psicosociales de cierto producto o servicio de un mercado o población.” Araujo (2012, p. 30)

La demanda es la cantidad de personas que adquieren un cierto producto o servicio en el mercado actual según las características de los oferentes, el poder de compra está basado en el precio y calidad.

2.5.5.1 Demanda insatisfecha

Araujo (2012) dice:

Cuando la oferta es restringida o escasa, refleja la existencia de un mercado insatisfecho con posibilidades de ampliarlo, sin embargo, si la información sobre este tipo de demanda no es suficiente ni relevante, puede conducir a inversiones ruinosas; por tanto, su análisis debe ser detallado y cuidadoso. (p. 33)

La demanda insatisfecha es un mercado al cual no han conseguido llegar los oferentes, y el cual esta con una necesidad que desea cumplirse, puede ser necesidad primaria o no.

2.5.6 Comercialización

Señala que: “La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos.” Araujo (2012, p. 47)

“La comercialización es la actividad que permite al producto hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”. Baca (2010, p. 48)

Contrastando lo dicho por los autores la comercialización es un proceso en el cual se planifica y organiza todas las acciones del comercio ya sea de bienes o servicios en el cual se determina el precio, el canal de distribución, clientes, producto o servicio a ofrecer.

2.5.6.1 Producto

“Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, o uso que satisfaga una necesidad.” Kotler (2013, p. 52)

Es el bien tangible o intangible que ofrece la empresa para satisfacer una necesidad insatisfecha de la demanda.

2.5.6.2 Precio

Aclara que: “Precio es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto.” Kotler (2013, p. 52)

“La manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien” Córdova (2006, p. 173)

El precio es la cantidad de dinero que la demanda está dispuesta a pagar por la prestación de un bien o servicio por los oferentes.

2.5.6.3 Promoción

“Promoción consiste en la manera por la cual se persigue difundir un mensaje y que este tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.” Kotler (2013, p. 78)

Promoción es una herramienta del marketing por la cual se induce al cliente a que prefiera nuestro producto o servicio a diferencia de los demás ofertados.

2.5.6.4 Plaza

“Se refiere a las actividades que comunican los méritos del producto y persuaden a los clientes meta a comprarlo”. Kotler (2013, p. 90)

Plaza es un mercado más específico donde va estar enfocado el producto o servicio.

2.6 Estudio técnico

2.6.1 Definición de estudio técnico

“Con el estudio técnico se pretende verificar la probabilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto” Meza, (2010, p. 23).

Según Ortega Castro (2006, p. 121) manifiesta:

El estudio técnico engloba la selección de los medios de producción, así como la de la organización de la actividad productiva. En un enfoque sistemático, el proceso o la función de producción implica, hacia otros, los requerimientos de materia prima e insumos, y hacia delante, la entrega de bienes o de servicios. (p. 121)

El estudio técnico hace referencia a un estudio donde se especifica todos los requerimientos como insumos y materia prima, infraestructura, localización para que el producto final o servicio sea conforme a lo requerido por la empresa, ahí se especificas.

2.6.1.1 Importancia del estudio técnico

“La realización de los estudios técnicos dentro de los diferentes niveles de profundidad de la formulación de un proyecto de inversión puede o no ser realizable, y de serlo en qué condiciones lo será”. Ortega, (2006, p. 125)

El estudio técnico es importante para verificar la posibilidad de la fabricación del producto o la prestación del servicio, para lograr los objetivos del proyecto.

2.6.2 Localización del proyecto

Ortega Castro (2006) menciona que:

La localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuya a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto. (p. 126)

“Es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto.” Meza (2010, p. 23)

La localización del proyecto ayuda a establecer el lugar y aspectos primordiales como materia prima e insumos para que el proyecto sea más óptimo, con la finalidad de propagar los beneficios y minimizar los costos y gastos.

2.6.2.1 Macro localización

“La selección del área donde se ubicará el proyecto se le conoce como el proyecto de estudio de macro localización.” Ortega (2006, p. 127)

Córdova, (2006), manifiesta que:

A la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta, la demanda y la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (p. 119)

La macro localización hace referencia a la región territorio y ubicación donde se establecerá el proyecto en términos generales y verificar las características del lugar.

2.6.2.2 Micro localización

“Una vez definida la zona población de localización definitiva del proyecto, esta debe formularse cuando ya se ha avanzado el estudio y la ingeniería del proyecto” Ortega, (2006m p. 129).

Córdova, (2006) dice que:

La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa, indicando en el plano la ubicación del sitio donde se operará. (p. 149)

La micro localización se refiere a determinar el área y espacio que se necesita para determinar el área específica en la cual vamos a instalar al proyecto.

2.6.3 Tamaño del proyecto

Se define el tamaño del proyecto “La capacidad física o real de producción de bienes y servicios durante un periodo de operaciones, considerada normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión” Araujo (2012, p. 73).

Meza (2010) Dice que:

Hace referencia a la capacidad de producción de bienes y servicios del proyecto, y consiste en determinar la dimensión de las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipo requeridos para alcanzar un volumen de producción óptimo. (p. 25)

El tamaño del proyecto se da en la situación de la capacidad productora del proyecto en un contexto para satisfacer su demanda actual.

2.6.4 Capacidad Instalada

Según Nunes (2012) redacta que:

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc. Es importante señalar que el hecho de estar cerca de la capacidad instalada no significa necesariamente que todos los recursos están cerca de su capacidad máxima (p. 23)

Es el número máximo al que puede llegar la empresa a operar o el número establecido máximo que se puede fabricar en un unidad de tiempo como el número de servicios dispuestos a brindar en un tiempo determinado.

2.6.5 Flujograma

Araujo, (2012, p 84) Aduce que: “Un método para describir gráficamente un proceso, a través de los diferentes pasos, documentos y unidades administrativas comprometidas. Símbolos, líneas y palabras similares.

Un flujograma es un modelo gráfico que permite conocer y comprender los procesos de una manera sistemática dentro de la empresa u organización.

2.6.6 Materia Prima (MP)

Torres (2010), redacta que:

El primero de los elementos del costo de producción es la materia prima (MP). Esta comprende los materiales físicos que componen el producto o aquellos que, incluso sin estar con el producto, se necesitan para realizar el proceso productivo. Este elemento del costo se divide en dos: materia prima directa y materia prima indirecta. La materia prima directa incluye todos los materiales que se usan en la elaboración de un producto, que se identifican con éste con mucha facilidad y tiene un valor relevante que se contabiliza. (p. 28)

La materia prima directa incluye todos los materiales involucrados en la fabricación de un producto y no se identifican con facilidad con éste, o aquellos que no tiene un valor relevante, aunque es fácil reconocerlo.

Se entiende que la materia prima es todos los materiales principales que se van a utilizar para crear un bien o servicio, el cual luego de un proceso pueda satisfacer las necesidades de los clientes.

2.6.7 Mano de obra (MOD)

“Cuando se habla de mano de obra directa se hace referencia a los costos que asume la empresa cancelando la nómina o los servicios de las personas que están directamente relacionadas con la producción del bien” Guzmán, Guzmán, & Romero, (2005, pág. 123)

La mano de obra directa es quien interviene directamente en la producción de dicho bien o servicio, es quien se encarga de los procesos en los cuales tiene que pasar el producto o servicio para que sea un producto terminado.

2.6.8 Costos indirectos de fabricación (CIF)

Según Guzmán, Guzmán, & Romero, (2005) determina que:

Son todos aquellos que están relacionados con la elaboración del producto y que se generan en la planta de producción o en el taller de fabricación y no están incluidos en la materia prima o en la mano de obra directa. (p. 123)

Los costos indirectos de fabricación son materiales o servicios que intervienen indirectamente en el proceso de transformación de un bien o servicio, es decir no es ni materia prima ni mano de obra.

2.6.9 Gastos administrativos (GA)

Valdez, (2013) dice:

Los gastos administrativos son todos los gastos que se relacionan en forma directa con la oficina o departamento administrativo. En esta categoría, están comprendidos aquellos gastos que no tienen relación directa con el movimiento de las ventas, sino que más bien se hacen como parte de las operaciones totales del negocio, y se conocen con el nombre de gastos administrativos. (p. 45)

Los gastos administrativos se relacionan por tanto con la organización en su conjunto, frente a los gastos relacionados con los distintos departamentos.

2.6.10 Gastos Financieros (GF)

Valdez, (2013, p. 51), Menciona lo siguiente: “Se relaciona con los intereses que paga la empresa a los bancos por los préstamos concedidos para su financiamiento”

2.6.11 Depreciación

Valdez, (2013, p. 48) Dice que: “Es el proceso de asignar a gastos el costo de un activo de planta o activo fijo durante el periodo en que se usa el activo.”

Es el costo de un bien tangible de la empresa, el cual se le da valor después de un tiempo determinado de utilización.

2.6.12 Utilidad

(Colin, 2009, p. 98) expresa: “el excedente de las ventas sobre los costos y los gastos durante un periodo contable. No necesariamente se incrementa el efectivo: se puede reflejar en incremento de activos o en decrementos de pasivos”

La utilidad en si, son las ganancias o beneficios de la empresa en un periodo determinado, es la diferencia de los ingresos obtenidos y los gastos realizados.

2.6.13 Terrenos

Lara, (2012, p. 29)Afirma: “son todos los predios o lotes que dispone la compañía y que le pertenecen”

La cuenta de terrenos es el lugar donde la empresa tiene sus instalaciones, la infraestructura, edificaciones y otros que sean propios.

2.6.14 Maquinaria y equipo

Según Fierro, (2011), menciona que:

Representa los activos tangibles adquiridos, construidos o en proceso de construcción, con la intención de emplearlos en forma permanente, para la producción o suministro de otros bienes o servicios, para arrendarlo o para usarlos en la administración del ente económico, que no están destinados para la venta en el curso normal de los negocios y cuya vida útil excede de un año.
(p. 89)

La maquinaria y equipo representa los mobiliarios que tiene la empresa como por ejemplo, muebles, escritorios, sillas, etc, que se utilizan para desarrollar las diferentes actividades en los departamentos de la organización.

2.6.15 Ingeniería del proyecto

Según Meza (2010), menciona que:

Un mismo producto puede producirse de muchas maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado. Durante la etapa de perfil no se suele definir la tecnología óptima, sin embargo, durante la formulación debe considerarse este problema, de manera tal que la definición concreta del proyecto en su etapa de factibilidad se realice teniendo la certeza que la tecnología adoptada en los análisis previos de factibilidad sea la óptima. (p. 45)

Según Araujo, (2012) determina que:

La ingeniería del proyecto se podría decir que técnicamente existen diversos procesos productivos opcionales que son básicamente los muy automatizados y los manuales. Los aspectos más relevantes constituyen el producto, los diagramas de operación, el diseño de las instalaciones, el cálculo de los materiales e insumos, entre otros. (p. 63)

La ingeniería del proyecto enfatiza en las subestructuras e instalaciones del proyecto así también como la disponibilidad de capital, la falta de acceso a insumos, a la tecnología a utilizar en los diferentes procesos de comercialización.

2.6.16 Distribución de la Planta

Araujo, (2012), menciona que: “

Para desarrollar el proceso productivo es necesario establecer primero cuál será la distribución de planta de la empresa que vamos a constituir, con el fin de optimizar el proceso y adecuarlo para que sea lo más eficiente posible. Por tal motivo se deben conocer los espacios dejados entre máquinas y para desplazamientos, la altura de los equipos, el peso de cada uno de ellos, su forma

y diseño, también la cantidad de equipos utilizados durante el proceso productivo de bienes o servicios. (p. 53)

La distribución de la planta es muy importante ya que así podemos optimizar los procesos, mediante un diseño adecuado de la organización.

2.7 Estudio económico financiero

Baca, (2010) afirma:

El estudio financiero es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los Cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. (p. 138)

Meza, (2010) menciona que:

Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico, y estudio organizacional. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto. (p. 321)

El Estudio Financiero en el proyecto es importante ya que en esta etapa se determina la rentabilidad del proyecto y verificar si es viable o no el proyecto en un determinado tiempo.

2.7.1 Financiamiento

“Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico” (ABC, 2007, p. 25)

Financiamiento es la manera de hacer posible un proyecto mediante la agrupación de recursos ya sea material o económico.

2.7.2 Ingresos

“Valor de cualquier naturaleza que recibe un sujeto sea en dinero o especies. Equivalente monetario de las ventas que la empresa ha realizado con sus clientes en un periodo de tiempo” Bravo, (2007, p. 65).

De acuerdo con lo expresado podemos definir que los ingresos por un intercambio efectuado, obteniendo una recompensa sean en dinero o especies.

2.7.3 Costos

El costo es la inversión que se hace de manera directa en el área de producción, por esta razón es un valor recuperable y si entra en los inventarios. Sarmiento, (2010, p. 11)

De acuerdo con lo indicado el costo hace referencia a una cantidad que representa un producto o servicio de acuerdo a la inversión que se haya dado

2.7.4 Gastos

Según el sitio web Molina, (2005) aclara que:

Gastos son todas aquellas erogaciones en términos monetarios o sus equivalentes, que son parte importante en el proceso de producción, que implican una disminución de las cuentas de activo y un aumento de pasivo, por lo tanto de esta forma se incluyen nada más en la actividad de operación y no de inversión, al no ser incluido dentro de la producción. (párrf . 2)

El gasto es un desembolso o egreso que se consume habitualmente, es decir en el mismo período en el cual se causa.

2.7.4.1 Gastos operacionales

“Son considerados los gasto realizados y necesarios para el normal desarrollo de la actividad empresarial considerando a estos gastos como los siguientes.” Sarmientos, (2010, p. 37)

“Todas aquellas erogaciones generadas como consecuencia de la operación normal de la empresa.” Araujo, (2012, p. 108).

Son aquellos gastos en los cuales se incurre por las operaciones normales que realiza la empresa.

2.7.4.2 Gastos administrativos

Para Araujo, (2012) los gastos administrativos:

Son las erogaciones para el pago de sueldos del personal del área administrativa, contabilidad, asesoría legal, auditoría interna, compras, almacenes, y demás sectores, así como aquellas otras destinadas a la adquisición de papelería, servicios de electricidad de las áreas antes mencionadas, servicio telefónico y mantenimiento del equipo de oficina, entre otros. (p. 109)

Los gastos administrativos son aquellos rubros que simbolizan a los gastos realizados en la área administrativa de la organización como también los gastos en función del personal de en base a sueldo y salarios.

2.7.4.3 Gastos financieros

“Los gastos financieros se refieren al pago de intereses sobre créditos presupuestados para el proyecto.” Araujo, (2012) p.109).

Los gastos financieros son aquellos gastos en los cuales se incide para el pago de deudas adquiridas por la organización y lo que se necesita para seguir con las actividades normales.

2.7.5 Estados financieros

Galindo, (2008) afirma que:

Los estados financieros reflejan la situación económica y financiera del proyecto, la información generada permite evaluar si la inversión realizada

por los socios del proyecto produce los resultados esperados, reflejando rentabilidad en el corto, mediano y largo plazo. (p. 141)

Son estados que proporcionan una valoración real de cómo va la actividad, se muestra a demás indicadores claves como también proyecciones de ganancias.

2.7.5.1 Estado de situación financiera

Según Araujo, (2012) dice que:

El estado de situación financiera contiene los rubros que constituirán los activos de la empresa, es decir, los bienes adquiridos para materializar el proyecto. Por otro lado, se presentan los pasivos esperados de la empresa, es decir, las obligaciones financieras que adquirirán los socios de proyecto, y finalmente el capital contable que constituye el patrimonio neto de la empresa. (p. 112)

“El estado de situación financiera es un informe que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”. Zapata, (2011, p. 63)

El estado de situación financiera es un reporte de cómo van las cuentas más importantes de la empresa como son activos, pasivos y patrimonio de una forma ordenada y metodología.

2.7.5.2 Estado de resultados o Pérdidas y Ganancias

Araujo (2012) menciona que:

El estado de resultados proforma es un documento dinámico que tiene como finalidad mostrar los resultados económicos de la operación prevista del proyecto para los periodos subsecuentes y se elabora efectuando la suma algebraica de los ingresos menos los egresos estimados. (p. 115)

Zapata (2011) menciona que:

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida; resumen de los hechos

significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado. (p. 211)

El estado de resultados indica un resumen de todas las transacciones que ha realizado la empresa dentro de los ingresos y gastos para determinar una utilidad neta y proyectar gastos para el siguiente periodo contable.

2.7.5.3 Estado de Flujo de Efectivo

“Es un estado financiero que comunica los cambios en los recursos de una entidad y sus fuentes en un periodo determinado, mostrando las actividades de operación, financiamiento, e inversión y su reflejo final en el efectivo.” Romero (2006, p. 302).

2.7.5.4 Flujo de caja

Según Córdova, (2006), dice que:

El flujo de caja analiza la viabilidad financiera de la empresa o del proyecto, desde el punto de vista de la generación suficiente de dinero para cumplir sus obligaciones financieras y generar efectivo para distribuir entre los socios. (p. 335)

“Es el estado que suministra información y explica las causas de la variación de los disponibles o efectivos circulantes del ente durante un ejercicio económico y otro.” Cuspide, (2010, p. 178)

El flujo de caja es un estado donde se estudia los movimientos de efectivo que va a generar la empresa, y que es lo que genera dichos recursos.

2.7.6 Evaluadores Financieros

Flores, (2007) afirma:

Se estudia en forma conjunta los indicadores con el objeto de tomar una adecuada decisión, se asocia en forma juiciosa, la interpretación de cada uno de ellos, de acuerdo con los criterios establecidos para efectos de análisis financieros. (p. 115)

Los evaluadores financieros son métodos matemáticos que sirven con herramienta para la toma de decisiones al verificar información relevante a la administración financiera.

2.7.6.1 Tasa de redescuento o costo de oportunidad

Según Dirección Nacional de Innovación Académica (s/f) dice que:

La tasa de descuento o costo de capital es el precio que se paga por los fondos requeridos para pagar la inversión ; representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto , según su riesgo , de manera tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido (costo de capital propio), el cual a su vez es la tasa asociada con la mejor oportunidad de inversión de riesgo similar que se abandonara por destinar esos recursos al proyecto que se estudia. El costo de capital debe ser suficiente para pagar los costos por producir, por administrar, por vender, los intereses pagados y la rentabilidad del inversionista. (párr. 2))

La tasa de redescuento es un índice que indica la rentabilidad mínima que el proyecto genera y debe cubrir el capital del inversionista y los costos y gastos que produce el proyecto, así como la inversión inicial.

2.7.6.2 Valor actual neto (VAN)

Según Araujo, (2012), dice que:

Valor presente neto es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto, ingresos menos egresos, considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente. (p. 171)

Según Ortega (2006), menciona que:

Es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto. Cuando el Van es positivo el proyecto es factible, mientras que el Van negativo

demuestra que el proyecto no es factible, y cuando el Van es cero es indiferente. (p. 153)

El valor actual neto de un proyecto que indica si el proyecto es factible o no o si por lo menos cubre el costo mínimo del mismo.

2.7.6.3 Tasa interna de retorno (TIR)

Mora, (2009) expresa que:

Tasa interna de rendimiento, es aquella por la cual se expresa el lucro o beneficio neto que proporciona una determinada inversión en función de un porcentaje anual, que permite igualar el valor actual de los beneficios y costos y, en consecuencia, el resultado del Van actual es igual a cero. Si la tasa interna de rendimiento es igual o sobrepasa el costo estimado de oportunidad o de sustitución del capital, la inversión permitirá, por lo menos, recuperar todos los gastos de explotación y de capital. (p. 269)

“Es la tasa de actualización que iguala al valor actual de los egresos totales de un proyecto en estudio” Ortega, (2006, p. 242).

La tasa interna de rendimiento es aquella que permite evaluar si un proyecto es rentable o no, al ser una tasa de actualización.

2.7.6.4 TRM (Tasa de Rendición Media)

Según Anzil (2009), dice que:

La Tasa de Rendimiento Promedio es una forma de expresar con base anual, la utilidad neta que se obtiene de la inversión promedio. La idea es encontrar un rendimiento, expresado como porcentaje, que se pueda comparar con el costo de capital. (p. 27)

La tasa de rendimiento es un indicador que nos permite saber si es aceptable o no el proyecto, se debe comparar con el costo de capital.

2.7.6.5 Punto de equilibrio

Para Córdova, (2006) , menciona que:

El punto de equilibrio es un elemento más para el análisis y la planeación empresarial y sirve para respaldar la toma de decisiones en situaciones poco complejas y además permita captar con mayor facilidad muchos aspectos económicos de los negocio; sin embargo, el sistema en si es bastante esquemático y sus aplicaciones necesitan adaptación a las circunstancias específicas.” (p. 278)

“El punto de equilibrio es la interacción o cruce entre los ingresos totales cuando son iguales a los costos totales (fijos y variables); en donde no existe perdida ni ganancia.” Sarmientos, (2010, p. 69)

El punto de equilibrio realiza una estimación de la proporción o punto de encuentro entre los ingresos totales y los egresos totales del proyecto.

2.7.6.6 Relación costo-beneficio (BC)

Según Araujo, (2012) determina que:

La relación costo-beneficio también llamado índice de reditabilidad, es el coeficiente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los costos o egresos totales del proyecto. (p. 137)

“Es la razón total del valor actual de los futuros ingresos entre la inversión inicial. Esta indica el beneficio que pueda tener cada uno de los productos a evaluar.” Ortega, (2006, p. 244)

La relación costo-beneficio permite conocer la rentabilidad del proyecto en la situación de sus ingresos y egresos totales.

2.7.6.7 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

“La magnitud del tiempo en años durante el cual los beneficios o utilidades futuras del proyecto cubren el monto de la inversión.” Araujo, (2012, p. 183)

A través el periodo de recuperación de la inversión se puede conocer el tiempo en el cual se va a recuperar la inversión del proyecto.

2.7.7 Capital fijo

Según Boríssov, Zhamin y Makárova, (2013) es:

La parte del capital productivo que, participando por entero y reiteradamente en la producción de la mercancía, transfiere su valor por partes al nuevo producto, en el transcurso de varios períodos de producción, a medida que se va desgastando. Pertenece al capital fijo la parte del capital desembolsado que se invierte en la construcción de edificios e instalaciones, en la compra de maquinaria, aparatos y herramientas. (p .75)

Son todos los rubros que pertenecen a la producción del producto o comercialización del servicio como maquinaria y materia prima.

2.7.8 Capital variable

Boríssov, Zhamin y Makárova, (2013) aclara que:

Parte del capital que el empresario invierte en la compra de fuerza de trabajo (o sea, el salario de los obreros) y que se incrementa en el proceso de producción. En la empresa capitalista, el obrero crea un valor que supera, por su volumen, lo que percibe en concepto de salario, es decir, crea plusvalía, pues trabaja más tiempo de lo que es necesario para producir el valor de su fuerza de trabajo. (p. 165)

Son cantidades que se invierte para ayudar a la salida del producto o servicio, como es el trabajo humano a través del salario que no siempre va a ser un valor fijo.

2.7.9 Capital de trabajo

“Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).” Boríssov, Zhamin y Makárova, (2013, p. 65)

Son recursos que la empresa aporta al inicio para la continuidad de las actividades de la empresa es decir un capital de inversiones que después será reembolsado.

2.8 Propuesta administrativa

2.8.1 Misión

“La Misión es el gran propósito de la organización, describe la naturaleza y el negocio e identifica el producto, los clientes y el mercado. Es el deber ser de la organización.” Bateman, (2005, p. 116)

La misión se encuentra enfocada en lo que la empresa desea satisfacer en función del bien o servicio que está ofertando, es decir se encuentra enfocada en propósito del porque existe la empresa.

2.8.2 Visión

Según Fernandez, (2010) señala:

La visión es una imagen mental de un estado futuro posible y deseable de la empresa, que proporciona una guía para poder distinguir entre aquello que la organización debe preservar y lo que es susceptible de cambio. Una visión clara se caracteriza por tener una articulación coherente, esta compartida por todo el personal. (p. 234)

Para Chiavenato, (2008)

La visión es un conjunto de ideas generales y a veces abstractas que definen y describen la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización. (p. 78)

La visión es una idea clara de a dónde quiere llegar la empresa dentro de un corto plazo, son objetivos medibles y alcanzables. Es el lugar hacia dónde quiere llegar la organización, el objetivo último.

2.8.3 Estructura Organizacional

Según Griffin, (2011)

Define a la estructura organizacional como: “Conjunto de elementos que se pueden usar para configurar una organización aquí se encuentran la distribución de la autoridad entre los puestos, coordinación de las actividades entre los puestos, la diferenciación entre las posiciones. (p. 235)

La estructura organizacional, son el manejo de las tareas que son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.

2.8.3.1 Organigrama

Hernandez (2011) expresa que:

Es la expresión gráfica de la estructura de puestos y jerarquías por tanto expresa las áreas de trabajo, muestra la interrelación de las funciones, los niveles jerárquicos de un organización (p. 54)

Un organigrama es una herramienta que ayuda a determinar los niveles jerárquicos que posee la empresa y cual es claramente su función que desempeña cada trabajador.

2.8.3.2 Estrategias

Según Chiavenato, (2008) dice que:

Muestran la manera como se llega a establecer ciertas medidas para enfrentar obstáculos políticos, económicos y financieros. Implica los métodos y procedimientos a implementarse con base a las políticas para lograr los objetivos específicos encaminados al general. (p. 58)

Las estrategias son acciones o alternativas que vamos a realizar con la finalidad de lograr conseguir los objetivos y metas propuestas.

2.8.3.3 Políticas

Según Chiavenato, (2008), menciona que:

Las políticas son guías para orientar la acción; son lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre algún problema que se repite una y otra vez dentro de una organización. En este sentido, las políticas son criterios generales de ejecución que auxilian al logro de los objetivos y facilitan la implementación de las estrategias. (p. 58)

Las políticas son normas que se deben acatar en la organización con el objetivo de lograr los objetivos y metas propuestas.

2.8.3.4 Principios

De acuerdo con Bateman, (2005), menciona que:

Los principios son las creencias y normas de conducta que permiten regular el comportamiento de las personas para convivir en paz consigo mismo y en armonía con su entorno. (p. 117)

Los principios son patrones de conducta que cada ser humano tiene se basa en la relación personal - sociedad de cada persona.

2.8.4 Estructura Funcional

Robbins & Coulter, (2005) señala:

Es un diseño organizacional que agrupa especialidades ocupacionales similares o relacionadas. Es el enfoque funcional hacia la departamentalización aplicado a toda la organización. (p. 244)

La estructura funcional ayuda a clasificar por función a cada una de las áreas de la organización, lo cual permite trabajar ordenada y eficazmente.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Planteamiento de la investigación

La implementación de una microempresa productora de hilo de cabuya en la Cuenca baja del Río Mira conlleva a realizar el análisis para su operatividad, uno de ellos es determinar su mercado meta, segmento al que está dirigido, plataforma de distribución y ventas, producto, precio, estrategias y demás variables de la mercadotecnia para demostrar su viabilidad y rentabilidad.

Las mismas que se realizaron utilizando metodologías y técnicas de la investigación, además de utilizar fuentes primarias como son la encuesta, en la cual se obtendrá un acercamiento con los productores de cabuya y saber su disponibilidad y necesidad de formar una asociación productora y comercializadora de hilo de esta fibra, cabe resaltar que en toda el área de influencia del proyecto no existe competencia directa a este producto, además se analizará las preferencias y gustos y necesidad de la demanda.

Se maneja cuatro aspectos indispensables en el estudio de mercado como son: demanda, oferta, precio y comercialización, con estos aspectos bien definidos será un sustento suficiente para justificar la creación de la microempresa productora de hilo de cabuya en la cuenca del Río Mira, y continuar con los demás estudios como es el técnico y financiero.

3.2 Objetivos

3.2.1 Objetivo general

Desarrollar un estudio de mercado que permita cualificar y cuantificar la demanda y oferta, estableciendo una estrategia de marketing y comercialización del producto terminado hilo de cabuya en la Cuenca del Río Mira.

3.2.2 Objetivos específicos

- Establecer la demanda del producto
- Determinar la oferta del producto estableciendo la capacidad de producción de la planta.
- Identificar a la competencia productora de hilo de cabuya.
- Determinar el precio necesario, eficaz y competitivo en el mercado con un margen de utilidad que de sostenibilidad al proyecto.
- Diseñar estrategias de comercialización para incentivar las formas más idóneas de llegar al mercado meta.

3.3 Identificación del producto

PRODUCTO 1:

MADEJA DE CABUYA: Es la fibra vegetal biodegradable extraída de la penca de cabuya después del proceso de desfibrado, lavado, secado y peinado. Materia prima para múltiples trabajos. Este producto está considerado como la materia prima.

Gráfico 15. Madeja de hilo cabuya al natural 2kg



Fuente: Registro del MAGAP, 2015.

Usos del Hilo de cabuya:

Como embalaje para el café de exportación porque los sacos poseen las siguientes características:

- Material 100% biodegradable.
- Transpiración del café.
- Permite la conformación de grandes apilamientos y soporte de peso.

- Dimensiones: Normalmente el café se exporta en sacos de 70 kilogramos cuyas dimensiones son: 70 cm de ancho por 95 cm de largo, con una tolerancia del 3%.
- Peso: 700 gramos por unidad; se utiliza para la exportación de café estándar. y el de 1000 gramos por unidad; se utiliza para la exportación de café especial.
- El aprovechamiento de la planta es superior al 50% de la misma, debido a que el límite de producción se encuentra en el techo máximo de la capacidad de cabuya generada por los agricultores de la cuenca del Río Mira y se contempla que la tecnología deberá cubrir al menos el doble de la capacidad producida actualmente.
- La calidad del hilo de cabuya está vivenciada por tres tipos, baja utilizada para aislante térmico y amarres de sacos no comercializables, la calidad media utilizada para sacos de café y cacao, y la calidad alta para uso de fabricación de artesanías. El producto presentado corresponderá a la calidad media.

3.4 Matriz de variables de mercado

Tabla 14. Matriz de variables de mercado

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES	INDICADORES
Identificar la demanda del hilo de cabuya	Demanda	Demanda. actual Proyección de la demanda Preferencias.	Investigación	Primaria Secundaria	Productores de cabuya MAGAP INEC
Establecer el precio del producto terminado hilo de cabuya	Precio	Precio máximo Precio medio Precio mínimo	Investigación	Primaria Secundaria	Productores del cultivo de cabuya
Identificar los canales de distribución y ventas, estrategias de mercadeo para el hilo de cabuya.	Comercialización	Plaza Plataforma de distribución y ventas Promoción del servicio	Observación investigación	Primaria Secundaria	Empresas exportadoras de café que utilizan embalaje de cabuya.

Elaborado por: El Autor

3.5 Segmentación de mercado

Considerando que el producto que ofertan los agricultores de cabuya del sector de la Cuenca del Río Mira, son exclusivamente la cabuya seca sin hilar, el propósito del proyecto es, permitirles conformar una empresa productora del hilo, este producto es utilizado mayormente por las productoras de café y cacao en el país.

Existen tres tipos de hilo de cabuya y el mercado se encuentra segmentado por la preferencia de esta calidad.

El hilo de menor calidad es el utilizado para fines industriales, tales como envolturas, amarres de sacos a granel, aislante y otros; El hilo de calidad media es el que se utiliza para los sacos de café y cacao, por su resistencia y estructura.

Los hilos de calidad alta son los utilizados para fines artesanales, este hilo está confeccionado de manera artesanal con el propósito de lograr un nivel alto de calidad, con el perjuicio del nivel de desperdicio y costo de producción que es muy alto, contrariamente a su nivel de demanda que es muy bajo.

El mercado de mayor demanda es el de calidad media y es el que podría cubrir la producción que generan los agricultores de la Cuenca del Río Mira.

Por tanto el segmento de mercado está diferenciado por quienes adquieren la cabuya de calidad media, quienes principalmente son:

Tabla 15. Empresas compradoras de hilo de cabuya

Empresa	Cantidad año 2015 (Kilogramos)
Tonicompsa.	25000,00
CAE Ecuador.	15000,00
Furukawa	3000,00
Asociación Nacional de Exportadores ANECAFE	80000,00
Asociación de Cafés Especiales del Ecuador, ACEDE	80000,00
Federación Regional de Asociaciones de Pequeños Productores Ecológicos del Sur, FAPECAFES	70000,00
Federación de Asociaciones Artesanales de Producción Cafetalera Ecológica Manabí, FECAFEM	40000,00
Asociación Cafetalera de Santa Cruz, Galápagos	50000,00
Asociación Agro artesanal de Caficultores Rio Intag, Imbabura	5000,00
Salamandra S.A. Quito	7000,00
Almacenes de E. Gallardo	2000,00
J. Puis Verdaguer, Valdivieso y Cía.	2000,00
Carlos F. Pontón	3000,00
Carrión & Rizzo, L.	8000,00
Granizo Cevallos, Durán Hnos.,	2500,00
Carlos Seminarios Palacios,	4000,00
A. Poveda, Miguel T. Chévez	1500,00
TOTAL	398000,00

Fuente: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias. (2015). Tomado de:

<http://www.iniap.gob.ec/web/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=82&force=0>

SINAGAP. (2016) Tomado de:

http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownloadpap/exportacion_cafe/2016/mayo/aco2016.pdf

Elaborado por: El Autor.

3.6 Situación actual de la demanda.

3.6.1 Proyección de la demanda

Se estima que el crecimiento de la demanda se encuentra basado en el factor de crecimiento del PIB, ecuatoriano, debido a que el requerimiento segmentado de la demanda en el mercado existente es para fines comerciales de producción, y el crecimiento del PIB, muestra el desarrollo productivo interno del país, por tanto se considera como un buen referente.

Según el Banco Mundial, el crecimiento del PIB en Ecuador se encuentra en el 0,3% para el año 2015.

Fuente: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Este valor contempla la proyección de caída del petróleo como un factor de riesgo.

Tabla 16. Demanda Proyectada de hilo de Cabuya

Años	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Producción en Kilogramos	398000,00	399194,00	400391,58	401592,76	402797,54	404005,93

Fuente: Indicador de crecimiento del PIB.

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

3.7 Análisis de la oferta

Existen muchos productores de hilo de cabuya en el país, los de mayor producción que es casi la totalidad del mercado ofertante son:

Tabla 17. Empresas productoras de hilo de cabuya

Empresa	Cantidad año 2015 (Kilogramos)
Chorruya Montecristi	18000,00
Parroquial de Angochagua - Comuneros	25000,00
Asociación de producción de hilo Lita	45000,00
Intag, Cotacachi	28000,00
Camari Empresa Cooperativista de producción-	35000,00
TOTAL	151000,00

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2016). Tomado de: <http://www.agricultura.gob.ec/penco-y-cabuya-nuevas-alternativas-para-los-productores/>

Revista Líderes, Tomado de: <http://www.revistalideres.ec/lideres/iniciativas-ecuatorianas-comercio-justo-exportacion.html>.

Scrib (2015). <https://es.scribd.com/document/190307079/Cabuya-Mag>

MIPRO (2016). Tomado de: <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2016/05/K001-MIPRO-Proyecto-de-Desarrollo-de-Cadenas-Productivas-Encadena-Ecuador.pdf>

3.7.1 Proyección de la oferta

La oferta productiva de la cabuya se realizó en función del crecimiento del PIB, que es de 0,3 %

Tabla 18. Proyección de Oferta

Años	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Producción en Kilogramos	151000,00	151453,00	151907,36	152363,08	152820,17	153278,63

Elaborado por: El Autor

3.8 Demanda insatisfecha

Se basa en la diferencia entre la demanda actual menos la oferta actual.

Tabla 19. Demanda Insatisfecha para el año 2016

Demanda de cabuya para el año 2016 (kg)	Oferta para el año 2016 (kg)	Demanda insatisfecha
399194,00	151453,00	247741,00

Fuente: Tabla 20 y 23

Elaborado por: El Autor

3.8.1 Demanda a cubrir

Para establecer la demanda a cubrir por el proyecto se estimó la capacidad de producción de los comuneros de la Cuenca del Río Mira.

Tabla 20. Capacidad de producción cuenca del Río Mira.

NOMBRE DE LA COMUNIDAD	HECTÁREAS DE CABUYA SEMBRADA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN kilogramos
GETZEMANI	79	50600,00
PARAMBAS	95	61460,00
RIO VERDE	108.5	89300,00
MIRAVALLE	30	19000,00
TOTAL	742.5	220360,00

Fuente: Registro de MAGAP, 2015.

Tabla 21. Demanda insatisfecha

Demanda Insatisfecha	Capacidad de producción	Porcentaje de demanda a cubrir
247741,00	220360,00	88,9%

Elaborado por: El autor.

3.8.2 Demanda a cubrir proyectada

La proyección de demanda a cubrir se realizó en función del porcentaje de crecimiento del PIB ecuatoriano que corresponde al 0,3%.

Tabla 22. Demanda a cubrir proyectada

Demanda	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda en kilogramos	220360,00	221021,08	221684,14	222349,20	223016,24
Total	220360,00	221021,08	221684,14	222349,20	223016,24

Elaborado por: El Autor

3.9 Precio

3.9.1 Determinación del precio

El precio es generalizado, no se modifica de acuerdo al mercado o la ley de la oferta y demanda, se encuentra establecido por las comercializadores mayormente las que exportan café y cacao, debido a que esto genera costos adicionales a sus clientes finales.

El precio establecido es de \$1,55 el kilogramo.

Fuente: Encuesta a comercializadores.

3.9.2 Proyección del Precio

La proyección de los precios se la realizó tomando como base de cálculo la inflación nacional que se encuentra en el 1,33%, sin embargo se debe mencionar que este normalmente se establece en función del acuerdo con los exportadores de café, sin embargo en los últimos años se ha considerado en dicho acuerdo, el valor de la inflación, por lo tanto se deduce que el porcentaje inflacionario afecta directamente al precio futuro.

Fuente: <http://apps.inen.gob.ec/formularios/ListadoAranceles>

Tabla 23. Precio proyectado

Precios proyectado					
Precio actual x kilogramo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1,55	1,57	1,58	1,60	1,62	1,63
Total	1,57	1,58	1,60	1,62	1,63

Fuente: Indicadores Banco Central del Ecuador. Octubre 2016. Disponible en

<https://contenido.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion>

3.10 Comercialización

3.10.1 Presentación del producto

Gráfico 16. Producto final



Fuente: El Autor

3.10.2 Plaza de distribución

La plataforma de distribución y ventas como zona geográfica se establece en el sitio de producción.

Por convenios entre fabricante y empresa de hilado o exportadora, la microempresa coordinará sus entregas directamente a través de equipo de ventas.

3.10.3 Promoción del servicio

Todos los medios auditivos, visuales y de lectura, abarcando los medios más conocidos de difusión.

Utilizando para ello elementos como banners, afiches, hojas volantes que difundan la imagen corporativa de la microempresa.

3.10.4 Estrategias de comercialización

Diseño de un catálogo de características técnicas del hilo de cabuya.

Se beneficiará al cliente que ha realizado la mayor compra en el año, con un obsequio o descuento en su próxima compra, que permita estimular la fidelidad del cliente con mayor demanda.

3.11 Conclusiones del estudio de mercado

El sondeo de mercado para el producto hilo de cabuya en la actualidad en Ecuador, se ve afectado por varios condicionantes externos unos favorables y otros desfavorables para su crecimiento y estabilidad tanto de precio así como de demanda por el mercado meta.

- Si bien la cabuya es un cultivo ancestral de muy poca exigencia climatológica y de labranza fue dejado atrás, en la actualidad se retoma esta necesidad con la imagen en el mercado de

lo orgánico y lo “verde” por lo que las exigencias de embalaje biodegradable en correlación a la protección del ambiente.

- La demanda del hilo de cabuya es diferenciada, tanto para quienes fabrican sacos como para aquellos que distribuyen por menor.
- El destino de la comercialización son los productores de derivados del hilo de cabuya que fabrican sacos y afines.
- El mercado insatisfecho está conformado por la necesidad de producción de hilo de cabuya, debido a que existen segmentos del mercado que destinan la cabuya para otros fines.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico del presente trabajo se plantea demostrar si la microempresa productora y comercializado de hilo de cabuya es técnicamente viable, es un capítulo en el cual se analizará la parte física a implementarse, al igual que los procesos, materiales y equipos necesarios para su implementación. Se considera también aspectos como localización del proyecto, tamaño de la propuesta, ingeniería y las inversiones requeridas para el arranque del proyecto.

4.1. Objetivos

4.1.1. Objetivo general

Determinar la ingeniería de la propuesta analizando puntos como la localización, tamaño, capacidad, inversión y financiamiento del proyecto optimizando tiempo y recursos para lograr aprovechar el mejor rendimiento y satisfacer la demanda establecida.

4.1.2. Objetivos específicos

- Establecer la localización del proyecto realizando estudios de ubicación, para así determinar el área geográfica en base a los factores de Disponibilidad del terreno, servicios básicos, acceso de transporte, aspecto legal y seguridad
- Determinar el tamaño del proyecto para establecer la capacidad instalada y los recursos a utilizarse.
- Realizar el flujograma del proceso de producción del hilo de cabuya
- Establecer los recursos materiales y humanos necesarios para la instalación de la microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya.

4.2. Localización del Proyecto

Con el propósito de determinar el espacio donde se concentrará la actividad equidistante a sus necesidades y sacar el máximo beneficio de ahorro, se procederá a analizar algunas variables.

4.2.1. Macro localización

La Cuenca del río Mira constituye la esquina noreste del Ecuador, ubicada en la cordillera de los Andes en la región norte, fronteriza con Colombia y su área es aproximadamente 7100 km² aproximadamente en el territorio ecuatoriano. Cubre dos provincias Carchi e Imbabura.

a) Geográficas

Al ser un espacio amplio a delimitar para la instalación de la planta de hilandería de fibra de cabuya se considerará algunas variables equidistantes de ubicación geográfica y producción de la materia prima, decidiéndose para tal efecto en Ecuador, la Provincia de Imbabura, la cuenca baja del río Mira tomando puntos entre la parroquia de la Carolina y Lita.

Se debe considerar que la producción de cabuya no es un cultivo común, depende de las condiciones de la tierra, el tiempo de riego y sol, así como la permanencia de esta planta en el sector. Estas variables modifican la producción de cada sector geográfica aún dentro de la cuenca del Río Mira, sin embargo la producción más cercana a la realidad es de 4 toneladas por hectárea.

Gráfico 17. Cuenca del Río Mira



Fuente: POA, Junta parroquial de Mira 2015.

b) Abastecimiento de materia prima

Esta zona es eminentemente productora de fibra de cabuya, hace 10 años atrás se fortaleció este cultivo al establecerse un emprendimiento de producción de celulosa de la penca de la cabuya para producir papel organizándose las comunidades productoras en una cooperativa de cabuyeros, al paso del tiempo esta actividad ha desaparecido dejando las plantaciones de esta fibra únicamente para el desfibrado y entrega a los intermediarios que se llevan esta materia prima a la costa para ser vendida a las empresas que exportan café.

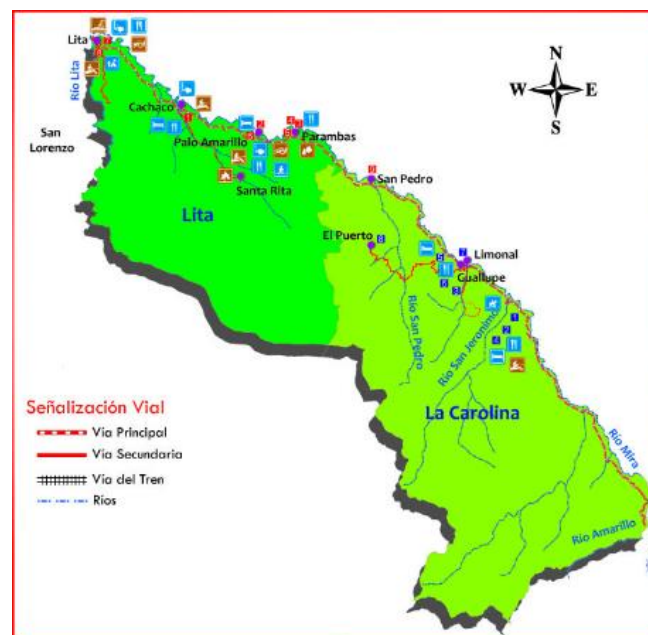
c) Demanda

La demanda existente en el mercado se ha demostrado que no está al 100% cubierta por las ofertas existentes, teniendo un mercado insatisfecho, el cual se puede cubrir con la implementación de la microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya.

4.2.2. Micro localización

La microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya se ubicara en el sector Santa Rita de la parroquia de Lita, Cantón Ibarra, provincia de Imbabura- Ecuador

Gráfico 18. Mapa de la Parroquia La Carolina y Lita (Sta. Rita)



Fuente: GAD de Imbabura, 2015

a) Disponibilidad del terreno.

El terreno en el sector de Sta Anita, cumple con los requerimientos del proyecto.

b) Disponibilidad de los Servicios Básicos

- **Energía eléctrica:** La energía eléctrica es indispensable para el normal funcionamiento de las actividades, para el funcionamiento de la maquinaria de trabajo, para poner en marcha todo el proceso de producción del producto terminado, el contar con este servicio facilita la actividad a realizarse.
- **Agua:** El lugar cuenta con el ingreso de suficiente agua ya que las máquinas necesitan agua para el lavado y aclarado de la cabuya desfibrada, es básico el suministro de agua y tratar estos residuos antes de la salida al alcantarillado.
- **Teléfono:** Este servicio del teléfono inalámbrico satelital que existe en la zona, facilita la comunicación de la parte administrativa para el acercamiento con clientes y productores.

c) Vías, medios de transporte y Comunicación

El que el centro de abastecimiento, producción y distribución tenga las vías de acceso de ingreso y salida en condiciones favorables, facilita la carga y descarga siendo así que la vía principal de ingreso a la zona desde Ibarra es la carretera Panamericana Norte, vía a San Lorenzo, con la intersección a la altura de Cachaco kilómetro 85 vía a Getsemaní carretera de segundo orden lastrada

Gráfico 19. Ubicación de zona de planta



Fuente: Fotografía, Edwin Benalcázar, 2016

a) Seguridad

El sector de Santa Rita donde se situara el centro de acopio, producción y distribución de la microempresa cuenta con la vigilancia de la UPC de Lita, es una zona rural donde no hay alerta de delincuencia, su gente es trabajadora y dedicada a sus labores.

Para determinar la Micro localización se analizarán 3 posibles lugares que se detallan a continuación:

b) Aspecto Legal

Se determina por parte de las entidades de control la legalidad de este planteamiento para realizar dicha actividad, sin existir parámetros que imposibiliten su funcionamiento en relación a permisos, normas y disposiciones adicionales.

Tabla 24. Valoración de los factores

Factores de micro localización	Peso %	Sector Sta. Clara	Suma	Parambas	Suma	Sector Sta. Rita	Suma
Disponibilidad del terreno	15%	6	0,09	7	1,05	9	0,135
Servicios básicos	25%	8	0,2	5	0,125	7	0,1
Acceso de transporte	20%	2	0,04	8	0,16	9	0,18
Aspecto Legal	25%	4	0,1	7	0,175	10	0,25
Seguridad	15%	2	0,03	3	0,045	8	0,12
TOTAL	100%		0,46		0,595		0,785

Elaborado por: El Autor

Los sectores son valorados de acuerdo a su viabilidad con una calificación del 1 a 10 siendo 10 la más óptima.

Los aspectos a considerar para determinar la calificación son:

Disponibilidad del terreno: El terreno deberá poseer un nivel de inclinación cercano o igual a los 0°, una extensión mínima de 2000 metros cuadrados y su tierra debe ser apta para la construcción.

Servicios básicos: Que estén disponibles o que puedan ser implementados sin un costo alto.

Acceso a transporte: Debe estar cercano a una vía de primer orden.

Aspecto Legal: que el lugar no tenga impedimento alguno o se encuentre dentro de un proyecto de construcción estatal a mediano o largo plazo.

Seguridad: Que el sector no posea antecedentes de niveles delincuenciales alto, que no se encuentre en peligro físico o bajo una elevación susceptible de derrumbes.

De acuerdo al análisis de Micro localización el lugar más óptimo para la ubicación de la Microempresa es el Sector de Sta. Rita perteneciente a la parroquia de Lita, cantón Ibarra, provincia de Imbabura en Ecuador, por ser un lugar que cumple con los mejores parámetros, los cuales harán que el trabajo se desarrolle en condiciones óptimas, facilitando a los objetivos propuestos.

4.3. Tamaño del proyecto

La capacidad de producción definirá el tamaño de este proyecto y el crecimiento se encuentra determinado por la demanda del producto terminado, el estudio contempla un tiempo de cinco años, con el fin de determinar una rentabilidad a mediano plazo, sin embargo la durabilidad de la producción de la cabuya es de 10 años, donde se requerirá una reinversión de las plantas, así también por las siguientes variables que lo afectan.

a) Infraestructura física

La donación del terreno en comodato a la asociación tiene un área de una hectárea donde se implementará el galpón de producción y comercialización de hilo de cabuya y se podrá controlar toda la línea de proceso de la cabuya

b) Equipamiento

La disposición de equipo necesario tanto en cantidad como en capacidad sincronizada a la producción desarrollada, encaminará al máximo rendimiento pasando del desfibrado manual al mecánico y automatizado generando el ahorro de tiempo y costos.

c) Tecnología

La competencia está dada por la calidad y el precio, un elemento básico para esto es la tecnología implementada, que hace que los procesos tengan fluidez con mayor garantía para que el cliente se sienta satisfecho con el producto ordenado y requerido.

Con apoyo del MAGAP y el convenio de investigación propuesto a la Asociación por la Universidad YACHAY se buscará obtener el máximo rendimiento planteado.

d) Disponibilidad de mano de obra

La propuesta planteada cuenta con la suficiente mano de obra en la zona para el trabajo diario así como también para las temporadas altas de producción puesto que esta actividad es ancestral, la zona se identifica con el cultivo de la cabuya y las nuevas generaciones conservan esta tradición y conocimientos poniendo a disposición esta mano de obra no solo de los socios sino de todos los alrededores circundantes.

e) Financiamiento

Para ejecutar el proyecto se necesita realizar inversiones tanto fijas, diferidas y capital de trabajo. Es así, que un factor importante en la creación de un proyecto es la disponibilidad del recurso económico, y es por ende que se analizará al sistema financiero nacional donde hay varias instituciones que brindan créditos al sector productivo, así como también a nuevos emprendimientos es así que el financiamiento se buscará en la Corporación Financiera Nacional con una intervención del 30 % de capital propio y el 70 % financiado.

4.4. Capacidad del proyecto

Para determinar la capacidad del proyecto se ha tomado en cuenta a la demanda insatisfecha que se va a satisfacer tomando como referencia la capacidad de la infraestructura que va en función de la maquinaria instalada siendo esta capacidad en 8 horas/3000 kilogramos de cabuya desfibrada.

Tabla 25. Capacidad del Proyecto

Tipo	Capacidad	Porcentaje
Capacidad Instalada	8 horas / 6000 kilogramos	100%
Capacidad Utilizada	8 horas / 3000 kilogramos	50%

Elaborado por: El autor

Para establecer la capacidad del proyecto se analizó con anticipación aspectos que intervienen directa e indirectamente en el mismo.

Capacidad máxima instalada

Esta capacidad está dada por la máquina de desfibrado seguida de la del hilado.

4.5. Ingeniería del proyecto

En la ingeniería del proyecto se especificará la distribución y diseño de instalaciones, estimando los costos que sean necesarios para la ejecución del proyecto.

4.5.1. Distribución de las instalaciones

La planta se estructurará con tres áreas determinadas, la de producción, la de administración-financiera y la plataforma de distribución y ventas.

Este aspecto comprende las áreas y espacios suficientes para el desarrollo de las diferentes actividades planificadas a desarrollar.

Para la correcta distribución de las instalaciones y uso de suelo se acatará el layout del fabricante de la maquinaria puesto que está calculado para optimizar el espacio de movimiento del trabajador guardando su ergonomía, peso y volumen, la captación de energía y suministros, así como los espacios de carga y descarga tanto de materia prima como de producto terminado y almacenamiento.

El espacio utilizado para la planta de producción de hilado de cabuya abarca 1200 mt² de espacio cubierto y 500 mt². De espacio abierto (tendal) para el secado de la cabuya.

- a) **Bodega de Materia Prima:** Espacio semi-cubierto de 350 mt² donde llega la penca deshojada para ser desespinada y apilada para pasar al proceso de desfibrado.

- b) **Producción de la materia prima:** Desfibrado, lavado y secado de la cabuya convirtiéndose en materia prima para la heladería de hilo de cabuya.
- c) **Producción de hilo de cabuya:** área de 700 mt² cubierto donde se realiza el proceso del cardado e hilado de la cabuya.
- d) **Almacén de producto terminado:** Bodega de 200 mt² cubierto que sirve de bodega de almacenamiento del producto terminado hilo de cabuya.
- e) **Área de administración y ventas:** Oficina de 30 mt² con baño para las funciones administrativas y de ventas.

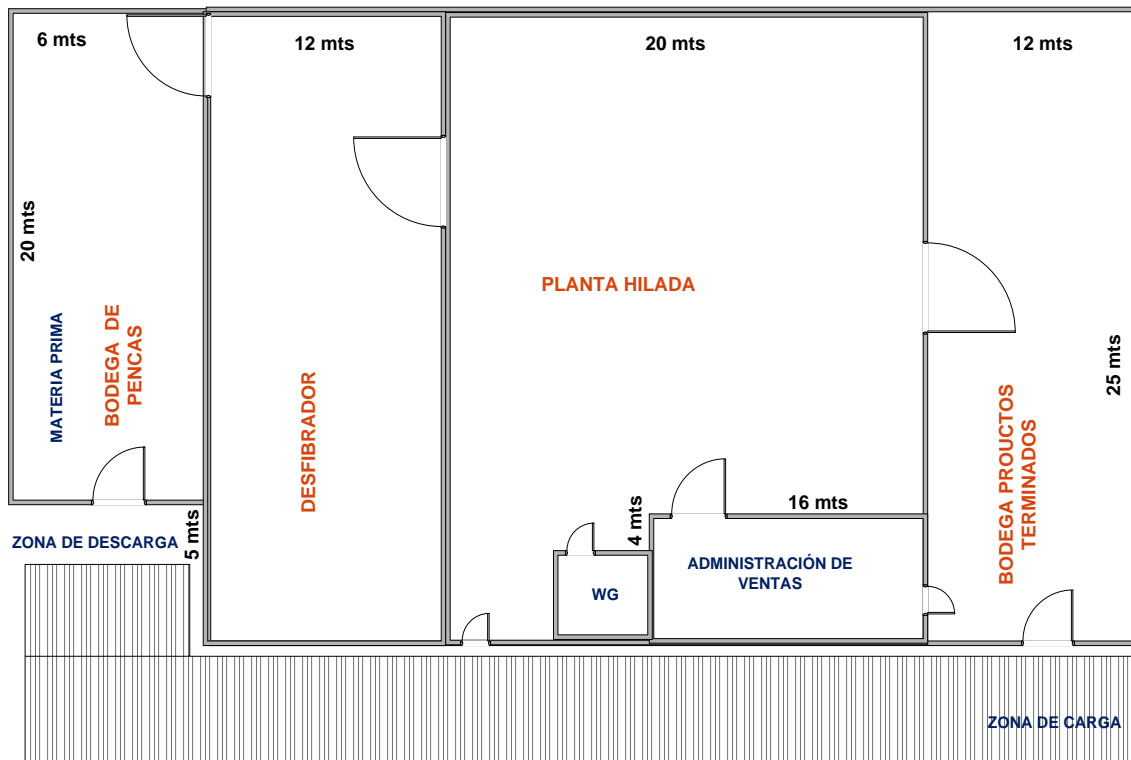
Tabla 26. Distribución de las instalaciones

Área	Metros cuadrados
Bodega materia prima	120
Planta de producción materia prima	300
Planta de producción de producto terminado	436
Bodega de producto terminado	300
Área de administración	64
TOTAL	1220 m²

Elaborado por: El Autor

Gráfico 20. Distribución de la planta

PLANO ESTRUCTURAL



Elaborado por: Arq. Pablo Zambrano, 2016

La imagen anterior muestra la infraestructura y distribución de planta de producción y comercialización de hilo de cabuya.

4.6. Proceso de producción

El proceso que se manejará para el desarrollo de la actividad generando eficiencia y eficacia en la producción es el siguiente.

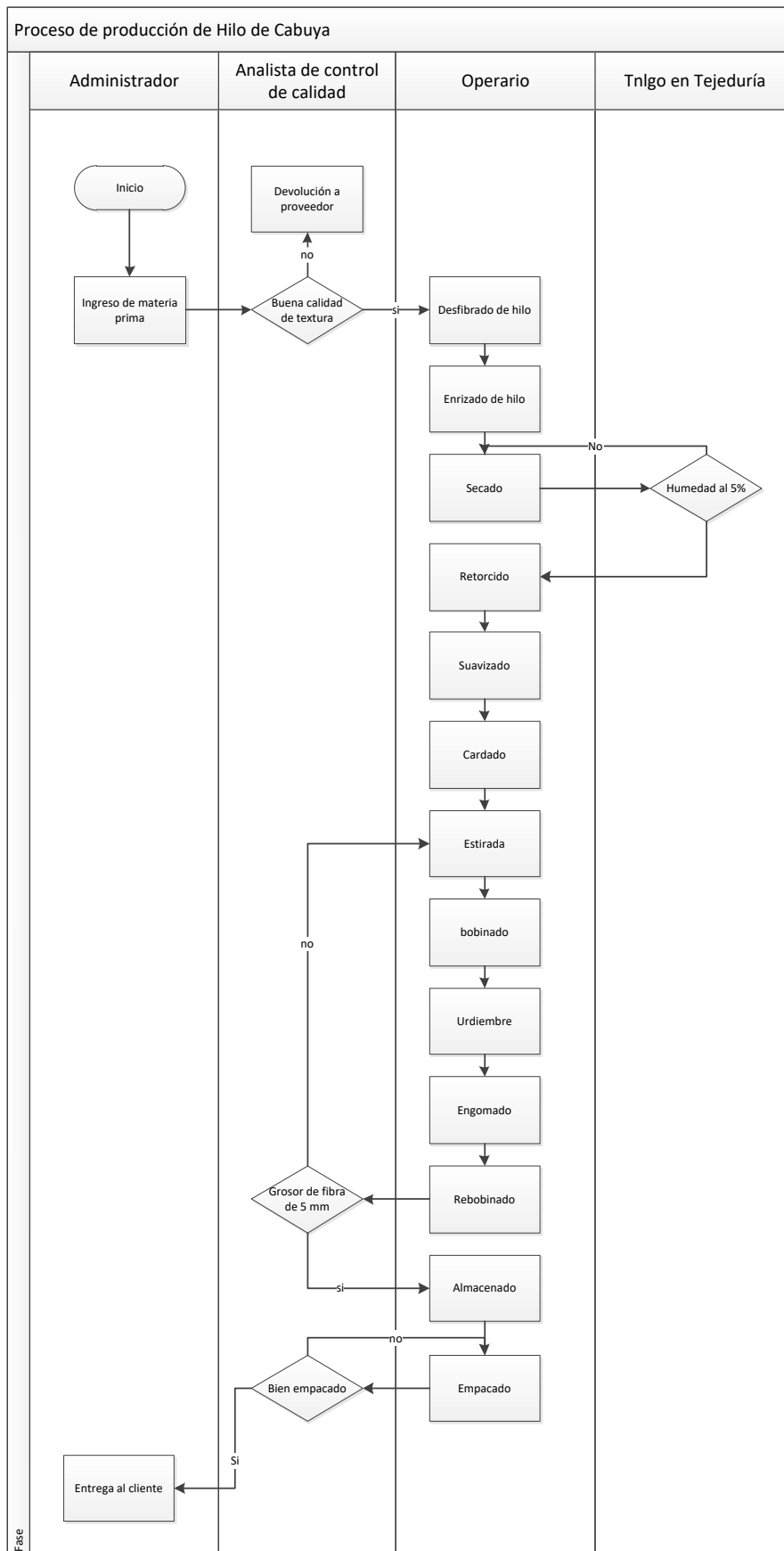
Tabla 27. Proceso de producción del hilo de cabuya

Productora de Hilo de Cabuya - Cuenca del Río Mira					
Nombre del Proceso: Proceso producción de Hilo de cabuya					
Responsable del Diseño de Proceso: Técnico Comercial.					
Nro. Proceso	Responsable	Actividad	Tiempo	Entrada	Salida
1	Administrador	Ingreso de materia prima	5 min	Orden de producción	Constatación de cantidad
2	Analista de control de calidad.	Control de calidad	15 min	Revisión de calidad de textura	Visto bueno de textura
3	Operario	Desfibrado de hilo	2h	Ingreso a la máquina de desfibrado	Cabuya en hebra delgada
4	Operario	Enrizado de Hilo	3h	Ingreso a la maquinaria de enrizado	Cabuya en hebra fina
5	Operario	Secado	4h	Reposo de cabuya en superficie seca	Disminución de porcentaje de humedad al 5%
6	Tnlgo en Tejeduría	Revisión de secado	15 min	Constatación de humedad al 5%	Visto bueno de humedad
7	Operario	Hilado de Cabuya (retorcido)	2h	Ingreso a máquina de hilado	Cabuya en forma de hilo
8	Operario	Suavizado	5h	Regado de aceite vegetal	Constatación de suavidad
9	Operario	Cardado (acordonado)	3h	Ingreso a máquina de acordonado	Cabuya cardeada
10	Operario	Estirada	2h	Estirado de cabuya	Cabuya a un 10% de longitud
11	Operario	Bobinado	1h	Ingreso a maquinaria de bobinado	Cabuya en rollos

12	Operario	Urdiembre	1h	Ingreso a la zona de telar plano	Cabuya en estado plano
13	Operario	Engomado	1 h	Ingreso a la zona de almidonado	Fibra engomada seca
14	Operario	Re bobinado	1h	Ingreso a zona de bobinado	Bobina de cabuya lista
15	Analista de control de calidad.	Control calidad	20 min	Revisión de grosor de fibra	Constatación efectiva del grosor de la fibra 5 mm
16	Operario	Almacenado	30 min	Ingreso a área de almacenado	Empacado de bobinas
17	Operario	Empacado	1h	Ingreso a la zona de empacado	Bobinas empacadas
18	Analista de control de calidad.	Control calidad	15 min	Revisión de empacado y sellado	entrega al cliente

Elaborado por: El autor

Gráfico 21. Flujograma principales actividades del proceso de producción.



Elaborado por: El Autor

4.6.1. Actividades primarias

Al ser una Asociación de agricultores de penca de cabuya, la planta productora de hilo de cabuya pone a disposición el hectariaje de plantación de cabuya como materia prima para la producción:

4.6.2 Ingreso de Materia Prima (penca cortada):

Abastecimiento de penca cortada y quitada las espinas guardando especificaciones de calidad, tamaño y madurez, desembarque programado en bodega de materia prima con orden de ingreso por peso y productor.

4.6.2.1 Desfibrado:

Esta operación consiste en macerar, golpear y raspar la hoja hasta dejar libre la fibra, este proceso lo realiza una máquina semi- industrial. Luego viene el lavado y secado.



Utilización de la máquina de desfibrado



Desfibradora

4.6.2.2 Sistema de Enriado:

Se procede a realizar unos atados con 5 a 10 hojas amarradas fuertemente luego del desfibrado, estas son introducidos en unos tanques con agua durante una semana, El largo tiempo que permanecen en el agua es con el fin de que la goma y la pulpa se descompongan y se desprendan fácilmente con sucesivos proceso de prensado para quitar un porcentaje de líquido.



Maquinaria de Enriado

4.6.2.3 Secado:

Estos atados son secados al aire libre para terminar con el líquido restante de la fibra de cabuya. Luego de esto se apila y pesa antes de pasar al proceso de hilandería.



Secado y prensado de la cabuya

4.6.3 Proceso de Hilado de la Cabuya

1) Suavizado:

Esta primera etapa del proceso de hilado es para suavizar agregando un lubricante ecológico y preparar a la fibra para el cardado ahorrando

2) Cardado:

Limpia y afina la fibra

3) Estirada:

En esta parte se estira la cabuya para darle consistencia de una hebra

4) Bobinado:

Se hace el primer bobinado en rollos

5) Urdiembre:

La hebra se perfecciona para pasar a los telares planos.

6) Engomado:

Se adiciona a la fibra almidón de yuca y agua para darle cuerpo a la fibra

7) Re bobinado:

Bobinado del hilo de cabuya por calibre y pedido del cliente

8) Almacenado:

Después de la inspección de peso y calidad pasa al inventario y almacenamiento del producto terminado para ser despachado al cliente.



Aceitado de la cabuya



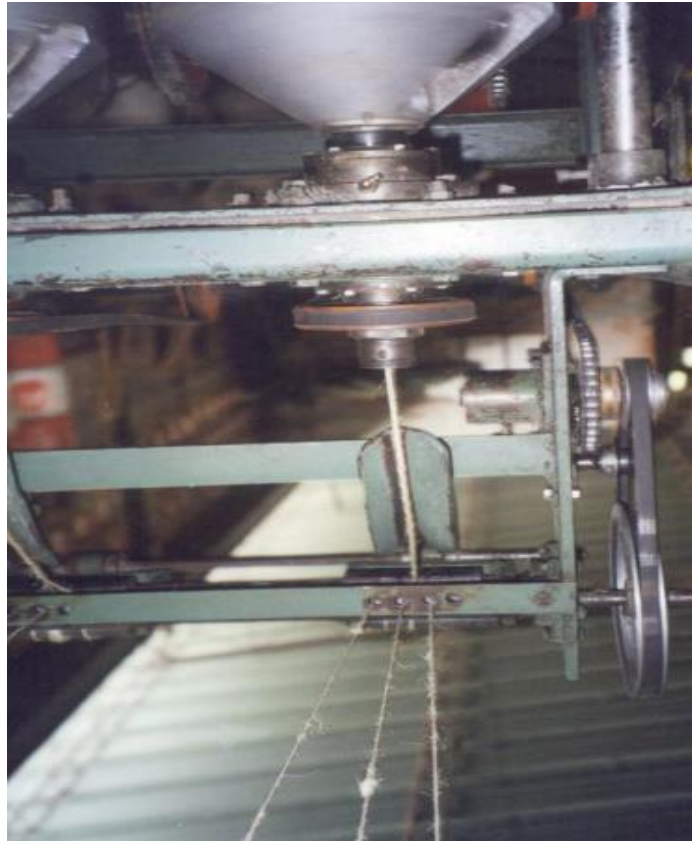
Máquina para el cardeado



Maquinaria para el acordonado



Maquinaria para el hilado



Maquinaria para el retorcido



Máquina ovilladora



Empacado para entrega

4.6.4 Actividades de apoyo

4.6.4.1 Gestión de administración:

Se maneja y verifica que todas las actividades se cumplan de acuerdo al proceso de adquisición de materia prima, producción de hilo de cabuya, almacenamiento de producto terminado y pasar al departamento de distribución y ventas.

4.6.4.2 Gestión de distribución y ventas:

Esta actividad es la encargada del contacto con el cliente, pedidos y entregas, toda actividad relacionada con la venta del producto terminado.

4.6.4.3 Infraestructura:

Todas las áreas implementadas es una construcción mixta con materiales de la zona como caña guadua, madera, infraestructura metálica y bloque.

4.7. Presupuesto técnico

En esta etapa se determina los requerimientos que harán posible el funcionamiento del proyecto tales como: activos, recurso humano, capital de trabajo, entre otros.

4.7.1. Plan de Inversión

Son los recursos que requiere el proyecto adquiridos en el mercado libre o donados en el caso de la Asociación.

Propiedad, Planta y Equipo

Tabla 28. Terreno y Planta

DESCRIPCIÓN	M2	Valor m2	Valor Total
Terreno	1700	0,15	\$ 255,00
Galpón cubierto de producción	1220	25	\$ 30500,00
TOTAL			\$ 30755,00

Elaborado por: El Autor

Maquinaria y Equipo

Tabla 29. Maquinaria y Equipo

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR
Desfibradora	1	\$ 6700,00	\$ 6700,00
Centrifuga	1	\$ 4000,00	\$ 4000,00
Cardadora -Peinadora	1	\$ 2500,00	\$ 2500,00
Hiladora automática	1	12000,00	12000,00
Bobinadora	1	\$ 8000,00	\$ 8000,00
Herramientas menores	1	\$ 1500,00	\$ 1500,00
TOTAL			\$ 34700,00

Elaborado por: El Autor

Equipos de Oficina

Tabla 30. Equipos de oficina

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR
Sumadora Mod. Casio 255 digital	1	94,64	94,64
Teléfono Panasonic Inalámbrico	1	53,57	53,57
Reloj de oficina	1	22,32	22,32
Calculadora Mod. 3800 Casio	1	22,32	22,32
TOTAL			192,85

Elaborado por: El Autor

Muebles y Enseres

Tabla 31. Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR
Mesas	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Estanterías	3	\$ 250,00	\$ 750,00
Sillas	12	10,00	120,00
Escritorio	2	150,00	300,00
TOTAL			\$ 1370,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 32. Equipo de Computo

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	VALOR
Computadora escritorio	1	\$ 700,00	\$ 700,00
TOTAL			\$ 700,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 33. Inversión diferida

DESCRIPCIÓN	CANT	V.UNITARIO	V.TOTAL
Costos de constitución			
Preproyecto	1	1000	1000
Establecimiento Marca (IEPI)	1	285	285
Escritura Pública	1	250	250
Inscripción y nombramientos directivos socios	1	300	300
Registro mercantil	1	500	500
Número patronal (xerografía documentos)	1	10	10
Registro Servicio Rentas Internas (xerografía)	1	10	10
Registro sanitario MSP (tasa 54,34 Y documentos)	1	75	75
Registro comercialización MAGAP (75,00)	1	75	75
Patente (inicio actividades. Calcl aproximado)	1	250	250
Uso de suelo (inicio actividades. Calcl aproximado)	1	250	250
Certificación bomberos	1	25	25
Permiso funcionamiento ARCSA	1	85	85
Gastos organizativos (aproximado)	1	500	500
Software contable SAFI	1	2500	2500
Imprevistos 5%	1	305,75	305,75
Subtotal			6420,75

Elaborado por: El Autor

Tabla 34. Amortización de Inversión Diferida

Costos de Constitución	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
6420,75	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15
TOTAL	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15

Elaborado por: El Autor

Tabla 35. Resumen de Inversiones

INVERSIONES	
INVERSION FIJA	
PLANTA	30755,00
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN	34700,00
HERRAMIENTAS	759,00
EQUIPOS DE OFICINA	192,85
EQUIPOS COMPUTACIÓN	700,00
MUEBLES Y ENSERES	1370,00
Subtotal	68476,85
INVERSION DIFERIDA	
Costos de Constitución	6420,75
Subtotal	6420,75
TOTAL	74897,60

Elaborado por: El Autor

4.7.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo definido como el activo corriente que requiere la empresa para poder operar, se ha considerado como la inversión necesaria para el periodo de desfase un mes, debido al ciclo productivo de venta de la cabuya.

El método de cálculo del capital de trabajo es el denominado de desfase, el cual calcula el total efectivo del año y se divide para el número de días del año obteniendo de esta operación del costo de producción promedio del día y se multiplica por el periodo de desfase mediante la siguiente fórmula.

Capital de Trabajo = (costo total del año / 360 días) * Número de días del ciclo productivo.

Cabe anotar que la materia prima indirecta no está presente en la confección del saco, debido a que no se requiere de mayor material para dicha elaboración y el embalaje está constituido íntegramente con la materia prima directa que es el hilo de cabuya.

El mantenimiento está calculado en función de una proforma

Tabla 36. Capital de Operación

RESUMEN DE INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS	
PLANTA	30755,00
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN	34700,00
HERRAMIENTAS	759,00
EQUIPOS DE OFICINA	192,85
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	700,00
MUEBLES Y ENSERES	1370,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	68476,85
ACTIVOS DIFERIDOS	
Preproyecto	1000,00
Establecimiento Marca (IEPI)	285,00
Escritura Pública	250,00
Inscripción y nombramientos directivos socios	300,00
Registro mercantil (aproximado según Nro socios)	500,00
Número patronal (xerografía documentos)	10,00
Registro Servicio Rentas Internas (xerografía)	10,00
Registro sanitario MSP (tasa 54,34 Y documentos)	75,00
Registro comercialización MAGAP (75,00)	75,00
Patente (inicio actividades. Calcl aproximado)	250,00
Uso de suelo (inicio actividades. Calcl aproximado)	250,00
Certificación bomberos	25,00
Permiso funcionamiento ARCSA	85,00
Gastos organizativos (aproximado)	500,00
Software contable SAFI	2500,00
Imprevistos 5%	305,75
SUBTOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	6420,75
CAPITAL DE OPERACIÓN	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2580,61
GASTOS EN VENTAS	2485,07
CARGA FABRIL	661,92
SUBTOTAL CAPITAL DE OPERACIÓN	5727,59
TOTAL INVERSIÓN	80625,19

Elaborado por: El Autor

4.7.3. Inversión del proyecto

La inversión total que requerirá el proyecto corresponde a la inversión fija más el capital corriente del primer mes que es el ciclo productivo de la cabuya.

El valor de la inversión del proyecto es: \$80625,19

4.8. Financiamiento

4.8.1. Estructura del Financiamiento

El financiamiento del proyecto se recomienda realizarlo con recursos propios el 20% de la inversión y financiado el 80%, debido a los requerimientos crediticios que posee la Corporación Financiera Nacional, que es la entidad que brinda apoyo financiero para emprendimientos productivos, con una tasa de interés preferencial.

Tabla 37. Estructura del Financiamiento

Fuente	%	Monto
Capital Propio	20	16125,04
Crédito	80	64500,15
TOTAL	100	80625,19

Elaborado por: El Autor

4.8.2. Recurso Humano

Tabla 38. Recurso humano

Cantidad	Recurso Humano
1	Gerente
1	Secretaria
3	Vendedores
1	Tecnólogo en tejeduría
1	Analista de control de calidad
3	Operarios
1	Limpieza
1	Seguridad

Elaborado por: El autor

CAPÍTULO V

5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

5.1 Introducción

La administración y planificación de una microempresa es tan importante, debido a que de esto depende el éxito o fracaso de la misma, así también la estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.

En el presente capítulo se analizará todos los aspectos sobre la base filosófica de la micro empresa así como su normativa legal, es decir aspectos administrativos, organizacionales, jurídicos y operativos de la nueva unidad económica, es decir, se detallarán aspectos como la base legal, la razón social de la empresa, así como su misión, visión, valores, principios, su organización estructural y funcional, el perfil de talento humano requerido, entre otros aspectos que definirán la adecuada organización del proyecto.

5.2 Objetivos de la estructura organizacional

5.2.1 Objetivo General

Determinar la estructura organizacional y funcional de la empresa a crearse, para plantear el respectivo análisis interno administrativo y su constitución legal.

5.3 Determinación de la forma jurídica

La Microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya es una Sociedad que nace fruto de la necesidad de agruparse agricultores desfibreadores de cabuya con miras a tener un mejor rendimiento y comercializar directamente sus productos sin intermediarios buscando el bienestar de sus familias y de la comunidad.

Esta dentro del sector agrario-productivo semi -industrial.

5.4 Aspecto legal

Para la creación y funcionamiento de la microempresa en el sector de Lita, se regulará por el modelo de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria y demás entidades competentes como son la municipalidad de la ciudad de Ibarra, la intendencia y servicio de rentas internas.

Desde el 2011, se reconoce, a través de la Ley de Economía Popular y Solidaria (LOEPS), a la EPS como una forma de organización económica en la que sus integrantes, ya sea individual y colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios mediante relaciones basadas en la solidaridad, cooperación y reciprocidad, situando al ser humano como sujeto y fin de su actividad, (Art. 1).

A continuación se detallarán los respectivos requisitos y trámites de las respectivas entidades que permitirán operar a la nueva unidad económica dentro del marco legal.

Para la legalización de la Asociación se solicitará el acompañamiento y asesoría del MAGAP de Imbabura quien orientará a los socios como tramitar y realizar la parte jurídica y la formación de La asociación en el Instituto de Economía Popular y Solidario IEPS tomando en cuenta al ser humano como centro del desarrollo económico y social

El IEPS orienta a las asociaciones que pertenecen a la Economía Popular y Solidaria en la elaboración de diseños de planes, perfiles o proyectos de negocio, que permitan que su emprendimiento solidario tenga objetivos claros y alineados con una estrategia comercial que vaya de la mano con las capacidades y oportunidades del mercado.

Requisitos para legalizar la asociación:

- Formulario de Registro de Directivas
- Formulario de Ingreso y Salidas de asociados
- Solicitud certificación de existencia Legal

5.5 Nombre o razón social

La razón social que se ha determinado para la Microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya es MIRACABUYA en alusión a su producto y el sector donde se desarrolla que es la cuenca del Rio Mira.

5.6 Logotipo y eslogan



5.7 Diseño tarjetas y hojas volantes



5.8 Bases filosóficas

5.8.1 Misión

Somos una empresa que produce y comercializa fibra de cabuya e hilo de cabuya como materia prima para la elaboración de sacos de cabuya y demás productos artesanales innovadores anticipándonos a la demanda del mercado integrando un servicio con excelencia y responsabilidad ambiental.

5.8.2 Visión

En los próximos tres años seremos una microempresa posicionada en el mercado nacional manteniendo estándares de calidad acordes a las expectativas de la demanda.

5.8.3 Principios Ideológicos:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La solidaridad y rendición de cuentas; y,
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

5.8.4 Objetivos organizacionales

- Buscar la asociatividad de todos los productores de cabuya de la zona de influencia.
- Difundir el cultivo de la cabuya y la industrialización de sus derivados
- Fomentar la La responsabilidad social y ambiental de la actividad.
- Incrementar la rentabilidad de las familias asociadas y el desarrollo de la comunidad.

5.8.5 Políticas organizacionales

Las políticas organizacionales de la microempresa serán las directrices que guíen la operación y el trabajo de su funcionamiento así también serán los lineamientos generales a observar en la toma de decisiones.

- Mantendrá el nivel de satisfacción de los clientes en el servicio brindado.
- Cumplirá con responsabilidad la demanda de todos los clientes, buscando siempre su satisfacción.
- Logrará excelencia competitiva frente a los continuos cambios del mercado.
- Llegará al usuario con una imagen empresarial estable y segura en su campo de acción.

5.8.6 Principios y valores organizacionales

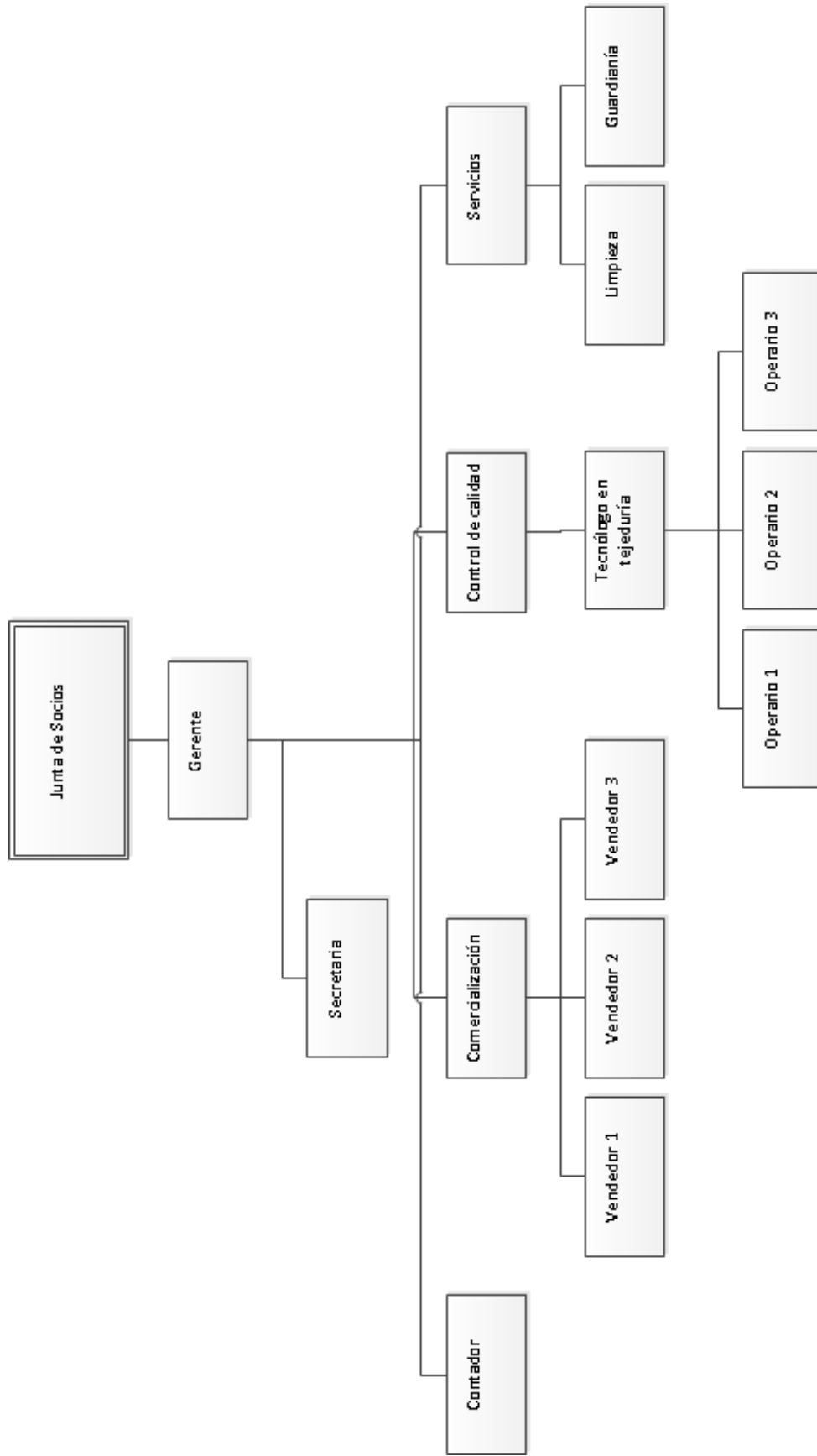
Los principios y valores organizacionales promoverán una apropiada cultura organizacional, permitiendo así facilitar integración y el crecimiento de sus miembros, es importante recalcar que el grado de solidez de la cultura organizacional demostrará el grado de solidez de la organización, ya que esta es la base para la identidad y el entendimiento de sus integrantes.

Valores empresariales:

- Calidad
- Seguridad
- Respeto
- Honestidad
- Garantía
- Puntualidad
- Confianza
- Responsabilidad

5.9 Estructura orgánica

Con la finalidad de que la microempresa pueda desarrollar sus actividades de manera eficiente, requerirá disponer de una apropiada estructura administrativa que permita el adecuado funcionamiento y operatividad de la misma, ya que mediante el organigrama estructural se permitirá la correcta delegación de autoridad más no de responsabilidades de las diferentes funciones y procesos a diferentes personas o departamentos.



Elaborado por: El Autor

5.10 Estructura funcional

La empresa se estructurará en departamentos, dividiendo por sectores los objetivos, las actividades, los procesos y recursos de la organización. Para ello se aplica la división del trabajo y la especialización, vinculando las metas y habilidades institucionales con las oportunidades cambiantes del mercado.

Es fundamental establecer la dirección y comunicación creando claros canales, para ello se formará y socializará los manuales de funcionamiento de la organización.

5.11 Funciones por departamentos:


<p>Fecha de Elaboración: 12-12-2016 Cargo: Gerente Nivel: Directivo Reporta: Junta de Socios Supervisa: Contador, vendedores , control de calidad, servicios</p>
<p>Formación: Dirección, liderazgo, gerencia, administración.</p> <p>Título: 3er Nivel, Ingeniería en Comercial, Administración o afines</p> <p>Competencias: Definir, proponer, coordinar y ejecutar las políticas de comercialización orientadas al logro de una mayor y mejor posición en el mercado. Además Organizar, supervisar y medir el desarrollo de políticas, procedimientos y objetivos de promoción y venta de los servicios que ofrece la empresa. Evaluar la creación de nuevos servicios identificando nuevas oportunidades de negocio. Controlar que los objetivos, planes y programas se cumplan en los plazos y condiciones establecidos. Investigar y prever la evolución de los mercados y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el liderazgo de la empresa. Establecer ventajas competitivas donde se ofrezcan servicios de la empresa, procurando obtener las mejores participaciones en el mercado.</p>
<p>Responsable:</p>

Elaborado por : El Autor



Fecha de Elaboración: 12-12-2016

Cargo: Secretaria

Nivel: Administrativo

Reporta: Gerente

Supervisa: Contador, vendedores , control de calidad, servicios

Formación: Secretariado, manejo de paquetes, informática, inventario, archivos.

Título: 3er Nivel, Licenciatura en Secretariado

Competencias:

Comunicación constante con los bancos para el seguimiento de Cartas Fianzas, Pagarés, Líneas de Crédito, Sobregiros.

Responsable del recepcionar, registrar y distribuir la correspondencia deferencia.

Emisión de correspondencia bajo numeración correlativa y codificada, de acuerdo al departamento que le ordene, y su remisión inmediata.

Mantenimiento de archivos de contratos suscritos por la empresa con terceros.

Atención diaria de las agendas de la Gerencia.

Atención a las entrevistas personales.

Recepción de mensajes telefónicos de gerencia

Investigar y prever la evolución de los mercados y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el liderazgo de la empresa.

Establecer ventajas competitivas donde se ofrezcan servicios de la empresa, procurando obtener las mejores participaciones en el mercado.

Responsable:

Elaborado por : El Autor



Fecha de Elaboración: 12-12-2016

Cargo: Contador

Nivel: Administrativo

Reporta: Gerente

Supervisa: no aplica

Formación: Contabilidad general y de costos.

Título: 3er Nivel, Ingeniería en Contabilidad

Competencias:

Comunicación constante con los bancos para el seguimiento de Cartas Fianzas, Pagarés, Líneas de Crédito, Sobregiros.

Responsable del recepcionar, registrar y distribuir la correspondencia deferencia.

Emisión de correspondencia bajo numeración correlativa y codificada, de acuerdo al departamento que le ordene, y su remisión inmediata.

Mantenimiento de archivos de contratos suscritos por la empresa con terceros.

Atención diaria de las agendas de la Gerencia.

Atención a las entrevistas personales.

Recepción de mensajes telefónicos de gerencia

Investigar y prever la evolución de los mercados y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el liderazgo de la empresa.


Establecer ventajas competitivas donde se ofrezcan servicios de la empresa, procurando obtener las mejores participaciones en el mercado.

Responsable:

Elaborado por : El Autor


Fecha de Elaboración: 12-12-2016 Cargo: Vendedor Nivel: Comercialización Reporta: Gerente Supervisa: No aplica
Formación: Ventas. Título: Bachiller Competencias: Rápido aprendizaje Facilidad para maniobrar maquinaria Buena atención y disposición
Responsable:


Elaborado por : El Autor


Fecha de Elaboración: 12-12-2016 Cargo: Tecnólogo en tejeduría Nivel: Control de calidad Reporta: Control de calidad Supervisa: Operario s
Formación: Tejidos naturales. Título: Tecnología en Tejeduría Competencias: Reconocer materias y productos en procesos textiles. Preparar fibras de origen natural e hilar de forma manual. Preparar el telar de bajo lizo y producir tejidos. Preparar el telar de alto lizo y producir tejidos
Responsable:

Elaborado por : El Autor


<p>Fecha de Elaboración: 12-12-2016 Cargo: Asistente de control de calidad Nivel: Control de Calidad Reporta: Gerente Supervisa: Tecnólogo en Tejeduría</p>
<p>Formación: Control de calidad de productos y servicios.</p> <p>Título: Técnico, tecnólogo o ingeniería en Control de Calidad, o afines</p> <p>Competencias: Garantizar la realización de las pruebas necesarias para verificar la conformidad del producto bajo las especificaciones técnicas Ser capacitado en el área de producción</p>
<p>Responsable:</p>

Elaborado por : El Autor


<p>Fecha de Elaboración: 12-12-2016 Cargo: Limpieza Nivel: Servicios Reporta: Gerente Supervisa: no aplica</p>
<p>Formación: Limpieza de las áreas de la empresa.</p> <p>Título: No requiere</p> <p>Competencias: Mantener limpias todas las áreas de producción y administrativas de la empresa Llevar el inventario de los suministros de limpieza</p>
<p>Responsable:</p>

Elaborado por : El Autor



Fecha de Elaboración: 12-12-2016

Cargo: Guardianía

Nivel: Servicios

Reporta: Gerente

Supervisa: No aplica

Formación: Guardianía.

Título: No requiere

Competencias:

Tener preparación en primeros auxilios, seguridad personal y relaciones humanas

Tener afiliación con una compañía de seguridad.

Responsable:

Elaborado por : El Autor

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Introducción

El presente estudio financiero tiene por objetivo realizar una presentación de cada uno de los elementos que forman parte de la estructura financiera y demostrar su viabilidad económica.

En este capítulo, se analizará las inversiones requeridas, su financiamiento, proyección de precios, proyección de ingresos por servicios, y los gastos incurridos en los mismos, los cuales se verán reflejados en los diferentes estados financieros junto con sus indicadores.

De esta manera se puede determinar cómo va a ser distribuido el capital con el cual se dispondrá tanto como aporte de los socios cuanto el aporte de la Corporación Financiera Nacional quien es el apalancamiento financiero para poner operativo este proyecto.

6.2. Objetivos del estudio financiero

6.2.1. Objetivo General

Elaborar un estudio financiero para determinar la factibilidad del proyecto a través de indicadores económicos.

6.3. Determinación de ingresos proyectados

Es importante estimar los ingresos que se puede tener a posterior, con la finalidad de prever, planificar y tomar acciones, para la buena marcha del proyecto.

El cuadro presenta los ingresos en función de la oferta estimada, por cuanto la oferta es menor a la demanda insatisfecha, se determina que los ingresos serán bajo la totalidad de la producción de hilo de cabuya calculada en sacos.

La proyección de ingresos está calculada en función de la inflación que posee el país en el año 2016, que es de 1.30% para el mes de septiembre del 2016 según los indicadores financieros del Banco Central del Ecuador. Fuente: Banco Central Indicadores financieros Inflación (2016).

La variable de cantidad se toma de la proyección de la oferta.

Tabla 39. Proyección de Ingresos

AÑOS	CAPACIDAD	PRECIO DE VENTA	TOTAL
1	220360,00	1,57	345144,36
2	221021,08	1,58	349814,68
3	221684,14	1,60	354548,20
4	222349,20	1,62	359345,77
5	223016,24	1,63	364208,25
		TOTAL	1773061,26

Fuente: Estudio Técnico y Estudio Financiero

Elaborado por: El Autor

6.4. Determinación de Egresos proyectados

Para la proyección de los egresos, se consideraran los costos y gastos que se incurrirán en el proyecto, mencionadas proyecciones están realizadas con la inflación del Ecuador 1.30%

Tabla 40. Egresos

AÑOS	COSTOS DE PRODUCCIÓN
1	297693,09
2	301878,92
3	306101,84
4	310356,50
5	314636,67

Elaborado por: El Autor

6.4.1. Costos de Producción

6.4.1.1. Materia Prima

La materia prima directa para la confección de los sacos es la cabuya desfibrada en kilos, el precio especificado en el estudio de mercado es de \$0.75 el kilo.

Se considera que según los productores de la cabuya se obtienen 3 sacos por cada kilo, es decir que cada saco tendrá un costo de materia prima directa, el cálculo se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 41. Proyección Materia Prima Directa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRODUCCIÓN DE 1 KILOGRAMO		
		REQUERIMIENTO	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
CABUYA EN BRUTO	KILOGRAMO	1,000	0,750	0,750
ACEITE PARA LUBRICACIÓN	LITROS	0,050	0,010	0,001
Subtotal			0,760	0,751

Elaborado por: El Autor

Tabla 42. Materia prima indirecta

	PRODUCCIÓN DE 1 KILOGRAMO		
	Cantidad	P. Unit	Total
Empaque	1	0,02000	0,02000
Mat. Combustión. Gas*	1	0,00435	0,00435
Etiquetas	1	0,00200	0,00200
cinta embalaje	1	0,00972	0,00972
		0,03607	0,03607

Elaborado por: El Autor

6.4.1.2. Mano de Obra

A cada trabajador le corresponde el valor del salario básico, que es \$366,00, la proyección de incremento salarial se calculó según el indicador de inflación de Ecuador que es de 1.30%.

Tabla 43. Proyección Mano de Obra Directa

MANO DE OBRA DIRECTA							
RUBROS	OPERA RÍO E2	OPERA RÍO E2	OPERA RÍO E2	TECNÓLOGO EN TEJEDURÍA B1	ANALISTA CONTROL CALIDAD B3	V.TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Salario	366,00	366,00	366,00	402,93	380,75	1881,68	22580,16
Démico tercero 1/12	30,50	30,50	30,50	33,58	31,73	125,08	1500,93
Décimo cuarto SB /12	30,50	30,50	30,50	33,58	31,73	125,08	1500,93
Vacaciones 1/24	15,25	15,25	15,25	16,79	15,86	62,54	750,47
Aporte Patronal 11,15%	40,81	40,81	40,81	44,93	42,45	167,35	2008,24
Fondos de reserva 1/12	30,50	30,50	30,50	33,58	31,73	125,08	1500,93
Subtotal	513,56	513,56	513,56	565,38	534,26	2486,80	29841,66

Elaborado por: El Autor

Tabla 44. Mano de Obra Indirecta

RUBROS	LIMPIEZA E1	GUARDIANÍA E1	V.TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Salario	366,00	370,58	736,58	8838,96
Décimo tercero 1/12	30,50	30,88	61,38	736,58
Décimo cuarto SB /12	30,50	30,88	61,38	736,58
Vacaciones 1/24	15,25	15,44	30,69	368,29
Aporte Patronal 11,15%	40,81	41,32	82,13	985,54
Fondos de reserva 1/12	30,50	30,88	61,38	736,58
Subtotal	513,56	519,99	1033,54	12402,53

Tabla 45. Proyección de mano de obra

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MOD	29841,66	31333,74	32900,43	34545,45	36272,72
MOI	12402,53	13022,66	13673,79	14357,48	15075,36
Subtotal	42244,19	44356,40	46574,22	48902,93	51348,08

Elaborado por: El Autor

Tabla 46. Insumos de limpieza planta por año

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	V. UNITA	V. TOTAL
Escobas	12,00	2,50	30,00
Trapeadores	12,00	4,00	48,00
franelas	72,00	0,50	36,00
Desinfectantes	12,00	4,00	48,00
Ambientales	12,00	4,00	48,00
TOTAL			210,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 47. Insumos seguridad laboral por año

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	V. UNITA	V. TOTAL
Botas de seguridad	6,00	54,00	324,00
Botas de caucho	3,00	36,00	108,00
Traje lavador	3,00	45,00	135,00
Capuchas	12,00	1,50	18,00
Guantes seguridad	12,00	4,00	48,00
TOTAL			633,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 48. Carga fabril anual

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	V. UNITA	V. TOTAL
INSUMOS PLANTA	1,00	210,00	210,00
MANTENIMIENTO DE PLANTA	1,00	500,00	500,00
SERVICIOS BÁSICOS PLANTA			
LUZ	1,00	5000,00	5000,00
AGUA	1,00	500,00	500,00
TELÉFONO	1,00	500,00	500,00
INTERNET	1,00	500,00	500,00
MATERIAL DE EMBALAJE	200,00	0,50	100,00
MATERIAL DE SEGURIDAD LABORAL	1,00	633,00	633,00
TOTAL			7943,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 49. Carga fabril proyectada

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CARGA FABRIL	7943,00	8046,26	8150,86	8256,82	8364,16
TOTAL	7943,00	8046,26	8150,86	8256,82	8364,16

Elaborado por: El Autor

Tabla 50. Suministros de limpieza de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITA	V. TOTAL
Escoba	1	2,23	2,23
Trapeadero	1	4,46	4,46
Franelas	1	1,34	1,34
Desinfectante	3	5,36	16,08
Ambiental	4	8,04	32,16
Subtotal			56,27

Elaborado por: El Autor

6.4.1.3. Gastos Administrativos

Los salarios administrativos fueron tomados de la tabla sectorial establecida por el gobierno para el año 2015, con el código A1 que es de \$398.72.

Tabla 51. Materiales de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITA	V. TOTAL
Papel A4	10,00	3,50	35,00
Facturero	10,00	12,00	120,00
Clips	5,00	0,50	2,50
Carpetas	100,00	0,15	15,00
Lapiceros	50,00	0,25	12,50
Grapadora	5,00	2,50	12,50
Perforadora	5,00	2,50	12,50
Esferos	50,00	0,50	25,00
Tonner impresora	3,00	200,00	600,00
Subtotal			835,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 52. Salarios administrativos

RUBROS	Gerente	Secretaria	Contador	Total
Salario	600,00	400,00	600,00	19200,00
Décimo tercero 1/12	50,00	33,33	83,33	2000,00
Décimo cuarto SB /12	50,00	33,33	83,33	2000,00
Vacaciones 1/24	25,00	16,67	41,67	1000,00
Aporte Patronal 11,15%	66,90	44,60	111,50	2676,00
Fondos de reserva 1/12	50,00	33,33	83,33	2000,00
Subtotal	841,90	561,27	1003,17	28876,00

Tabla 53. Gastos de administración por año

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	V. UNITA	V. TOTAL
SERVICIOS BÁSICOS			
LUZ	1	400,00	400,00
AGUA	1	200,00	200,00
TELÉFONO	1	200,00	200,00
INTERNET	1	400,00	400,00
SALARIOS ADMINISTRATIVOS	1	28876,00	28876,00
SUMINISTROS DE OFICINA	1	835,00	835,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	1	56,27	56,27
TOTAL			30967,27

Elaborado por: El Autor

El valor de los kw/h, es de 2 centavos por kilowatio para industrias, definido según la Agencia de Regulación y Control de la Electricidad.

El valor de la proyección de gastos administrativos se encuentra incidida por el la inflación de 1,3%.

Tabla 54. Gastos administrativos proyectados

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIOS BÁSICOS					
LUZ	400,00	405,20	410,47	415,80	421,21
AGUA	200,00	202,60	205,23	207,90	210,60
TELÉFONO	200,00	202,60	205,23	207,90	210,60
INTERNET	400,00	405,20	410,47	415,80	421,21
SALARIOS ADMINISTRATIVOS	28876,00	30319,80	31835,79	33427,58	35098,96
SUMINISTROS DE OFICINA	835,00	845,86	856,85	867,99	879,27
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	56,27	57,00	57,74	58,49	59,25
TOTAL	30967,27	31369,84	31777,65	32190,76	32609,24

Elaborado por: El Autor

6.4.1.4. Gastos de Ventas

El valor del salario del asistente contable, está definido según la tabla sectorizada de salarios en el Código C1, que corresponde a 379,47.

El salario del vendedor está categorizado según el Código C1, para actividades en materia de gestión administrativa en la tabla sectorizada de salarios, y es de \$400,00.

La publicidad está definida según proforma para la compra de servicios radiales, afiches y publicación en diarios.

La proyección se encuentra incidida por el valor de la inflación de 1.3%.

Tabla 55. Salarios vendedores

RUBROS	Vendedor 1	Vendedor 2	Vendedor 3	Total
Salario	400,00	400,00	400,00	14400,00
Décimo tercero 1/12	33,33	33,33	66,67	1600,00
Décimo cuarto SB /12	33,33	33,33	66,67	1600,00
Vacaciones 1/24	16,67	16,67	33,33	800,00
Aporte Patronal 11,15%	44,60	44,60	89,20	2140,80
Fondos de reserva 1/12	33,33	33,33	66,67	1600,00
Subtotal	561,27	561,27	722,53	22140,80

Elaborado por: El Autor

Tabla 56. Gastos en venta anual

RUBROS	CANTIDAD	V. UNITA	V. TOTAL
PUBLICIDAD RADIO	12,00	80,00	960,00
PUBLICIDAD PRENSA	12,00	60,00	720,00
PUBLICIDAD TELEVISIÓN	12,00	500,00	6000,00
SALARIO VENDEDORES	1,00	22140,80	22140,80
Subtotal			29820,80

Elaborado por: El Autor

Tabla 57. Gastos en ventas proyectado

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD RADIO	960,00	972,48	985,12	997,93	1010,90
PUBLICIDAD PRENSA	720,00	729,36	738,84	748,45	758,18
PUBLICIDAD TELEVISIÓN	6000,00	6078,00	6157,01	6237,06	6318,14
SALARIO VENDEDORES	22140,80	22428,63	22720,20	23015,57	23314,77
Subtotal	29820,80	30208,47	30601,18	30999,00	31401,98

Elaborado por: El Autor

Tabla 58. Resumen de costos de producción

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA DIRECTA	326887,78	331137,32	335442,11	339802,85	344220,29
MATERIA PRIMA INDIRECTA	15711,62	15915,87	16122,77	16332,37	16544,69
MANO DE OBRA DIRECTA	29841,66	31333,74	32900,43	34545,45	36272,72
MANO DE OBRA INDIRECTA	12402,53	13022,66	13673,79	14357,48	15075,36
CARGA FABRIL	7943,00	8046,26	8150,86	8256,82	8364,16
TOTAL	392786,59	399455,85	406289,96	413294,98	420477,22

Elaborado por: El Autor

Tabla 59. Resumen de gastos operacionales

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS	30967,27	31369,84	31777,65	32190,76	32609,24
GASTOS EN VENTAS	29820,80	30208,47	30601,18	30999,00	31401,98
CARGA FABRIL	7943,00	8046,26	8150,86	8256,82	8364,16
TOTAL	68731,07	69624,57	70529,69	71446,58	72375,38

Elaborado por: El Autor

6.4.1.5. Gastos de Depreciación

La depreciación se los realiza a todos los activos fijos tangibles.

Tabla 60. Depreciación de activos fijos

RUBROS	COSTO	VALOR DE DESECHO	TOTAL	%	DEPRECIACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR EN LIBROS
EDIFICACIÓN	30500,00	1525,00	28975,00	0,05	2897,50	2897,50	2897,50	2897,50	2897,50	2897,50	16012,50
MAQUINARIA Y EQUIP. PROD	34700,00	3470,00	31230,00	0,10	3123,00	3123,00	3123,00	3123,00	3123,00	3123,00	19085,00
HERRAMIENTAS LABORATORIO	759,00	151,80	607,20	0,20	60,72	60,72	60,72	60,72	60,72	60,72	455,40
EQUIPOS DE OFICINA	192,85	19,29	173,57	0,10	17,36	17,36	17,36	17,36	17,36	17,36	106,07
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	700,00	140,00	560,00	0,20	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	420,00
MUEBLES Y ENSERES	1370,00	137,00	1233,00	0,10	123,30	123,30	123,30	123,30	123,30	123,30	753,50
TOTAL	68221,85	5443,09	62778,77		6277,88	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88	36832,47

Elaborado por: El Autor

6.4.1.6. Gastos de Amortización

Para solventar la inversión inicial es necesario recurrir a una institución financiera que otorgue un crédito.

Para el presente proyecto se estima conveniente recurrir a un crédito en la CFN, por un valor de \$ 66211.80 con una tasa de interés del 6.9% anual a 5 años, que es valor del interés que brinda la CFN para créditos productivos. A continuación el gasto amortización proyectado.

Tabla 61. Datos de cálculo del Crédito

TIPO DE PERIODO		Meses
TASA BASE DE INFORMACIÓN		Periódica
TASA DE INTERÉS MENSUAL		0,006875
CAPITAL		64500,15
NUMERO DE PERIODOS		60
PERIODOS AL AÑO		12
Tasa efectiva anual		8,25%

Elaborado por: El Autor

Tabla 62. Tabla de Amortización

MES	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERES	ABONO A CAPITAL	SALDO FINAL
1	64.500	1.363	524	838	63.662
2	63.662	1.363	517	845	62.816
3	62.816	1.363	510	852	61.964
4	61.964	1.363	503	859	61.105
5	61.105	1.363	496	866	60.239
6	60.239	1.363	489	873	59.366
7	59.366	1.363	482	880	58.486
8	58.486	1.363	475	887	57.599
9	57.599	1.363	468	895	56.704
10	56.704	1.363	461	902	55.802
11	55.802	1.363	453	909	54.893
12	54.893	1.363	446	917	53.977
13	53.977	1.363	439	924	53.053
14	53.053	1.363	431	931	52.121
15	52.121	1.363	423	939	51.182
16	51.182	1.363	416	947	50.236
17	50.236	1.363	408	954	49.281
18	49.281	1.363	400	962	48.319
19	48.319	1.363	393	970	47.349
20	47.349	1.363	385	978	46.371
21	46.371	1.363	377	986	45.386
22	45.386	1.363	369	994	44.392
23	44.392	1.363	361	1.002	43.390
24	43.390	1.363	353	1.010	42.380
25	42.380	1.363	344	1.018	41.362
26	41.362	1.363	336	1.026	40.335
27	40.335	1.363	328	1.035	39.301
28	39.301	1.363	319	1.043	38.257
29	38.257	1.363	311	1.052	37.206
30	37.206	1.363	302	1.060	36.146

31	36.146	1.363	294	1.069	35.077
32	35.077	1.363	285	1.078	33.999
33	33.999	1.363	276	1.086	32.913
34	32.913	1.363	267	1.095	31.818
35	31.818	1.363	259	1.104	30.714
36	30.714	1.363	250	1.113	29.601
37	29.601	1.363	241	1.122	28.479
38	28.479	1.363	231	1.131	27.348
39	27.348	1.363	222	1.140	26.207
40	26.207	1.363	213	1.150	25.058
41	25.058	1.363	204	1.159	23.899
42	23.899	1.363	194	1.168	22.731
43	22.731	1.363	185	1.178	21.553
44	21.553	1.363	175	1.187	20.365
45	20.365	1.363	165	1.197	19.168
46	19.168	1.363	156	1.207	17.962
47	17.962	1.363	146	1.217	16.745
48	16.745	1.363	136	1.226	15.518
49	15.518	1.363	126	1.236	14.282
50	14.282	1.363	116	1.246	13.036
51	13.036	1.363	106	1.257	11.779
52	11.779	1.363	96	1.267	10.512
53	10.512	1.363	85	1.277	9.235
54	9.235	1.363	75	1.287	7.948
55	7.948	1.363	65	1.298	6.650
56	6.650	1.363	54	1.308	5.341
57	5.341	1.363	43	1.319	4.022
58	4.022	1.363	33	1.330	2.692
59	2.692	1.363	22	1.341	1.352
60	1.352	1.363	11	1.352	0

Elaborado por: El Autor

Tabla 63. Amortización de préstamo

ANUAL	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
0				64500,15
1	12900,03	5.827	18.726,77	51600,12
2	12900,03	4.754	17.653,62	38700,09
3	12900,03	3.571	16.471,03	25800,06
4	12900,03	2.268	15.167,84	12900,03
5	12900,03	832	13.731,76	0,00
TOTAL	64500,15	17250,86	81751,01	

Elaborado por: El Autor

Tabla 64. Estructura de los costos

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
MATERIA PRIMA DIRECTA	165380,18	167530,12	169708,01	171914,22	174149,10
MATERIA PRIMA INDIRECTA	7948,87	8052,21	8156,89	8262,93	8370,35
MANO DE OBRA DIRECTA	29841,66	31333,74	32900,43	34545,45	36272,72
MANO DE OBRA INDIRECTA	12402,53	13022,66	13673,79	14357,48	15075,36

CARGA FABRIL	7943,00	8046,26	8150,86	8256,82	8364,16
SUBTOTAL	223516,25	227984,99	232589,99	237336,90	242231,69
GASTOS DE FABRICACIÓN					
Depreciación	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88
SUBTOTAL	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
SERVICIOS BÁSICOS					
LUZ	400,00	405,20	410,47	415,80	421,21
AGUA	200,00	202,60	205,23	207,90	210,60
TELÉFONO	200,00	202,60	205,23	207,90	210,60
INTERNET	400,00	405,20	410,47	415,80	421,21
SALARIOS ADMINISTRATIVOS	28876,00	30319,80	31835,79	33427,58	35098,96
SUMINISTROS DE OFICINA	835,00	845,86	856,85	867,99	879,27
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	56,27	57,00	57,74	58,49	59,25
SUBTOTAL	30967,27	31369,84	31777,65	32190,76	32609,24
GASTOS EN VENTAS					
PUBLICIDAD RADIO	960,00	972,48	985,12	997,93	1010,90
PUBLICIDAD PRENSA	720,00	729,36	738,84	748,45	758,18
PUBLICIDAD TELEVISIÓN	6000,00	6078,00	6157,01	6237,06	6318,14
SALARIO VENDEDORES	22140,80	22428,63	22720,20	23015,57	23314,77
SUBTOTAL	29820,80	30208,47	30601,18	30999,00	31401,98
OTROS GASTOS					
AMORTIZACIÓN DE GASTOS DIFERIDOS					
Costos de Constitución	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15
SUBTOTAL	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15
GASTOS FINANCIEROS					
Interés del préstamo	5826,74	4753,59	3571,00	2267,81	831,73
SUBTOTAL	5826,74	4753,59	3571,00	2267,81	831,73
COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN	297693,09	301878,92	306101,84	310356,50	314636,67

Elaborado por: El Autor

6.5. Estados Financieros

6.5.1. Balance General

Este estado financiero, reflejara la situación inicial de la empresa en relación a sus activos, mismo que serán adquiridos para el arranque del proyecto y de igual manera las obligaciones contraídas que serían los pasivos, para finalmente determinar un patrimonio.

Tabla 65. Estado de Situación Inicial

Activos		Pasivos	
Activos Corriente		Pasivos no corrientes	
Bancos	16125,04	Préstamo por pagar	64500,15
Propiedad planta y equipo		Total pasivo	
Terreno y planta	30755,00		64500,15
Maquinaria y equipos	34700,00	Patrimonio	
Herramientas	759,00		94999,34
Equipos de oficina	192,85	Capital Social.	94999,34
Equipos de computación	1370,00		
Total propiedad...	68476,85		
Otros Activos			
Activos diferido			
Constitución	6420,00		
Total Activos diferidos	6420,00		
Total activos	159499,49		

Elaborado por: El Autor

6.5.2. Estado de Resultados

El estado de resultados, refleja los movimientos económicos del proyecto prevista en el lapso de 5 años.

Tabla 66. Estado de resultados proyectado

	PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos por venta	345144,36	349814,68	354548,20	359345,77	364208,25
(-)	Costo total	297693,09	301878,92	306101,84	310356,50	314636,67
(=)	Utilidad bruta en ventas	47451,27	47935,76	48446,35	48989,27	49571,58
(-)	Utilidades trabajadores 15%	7117,69	7190,36	7266,95	7348,39	7435,74
(=)	Utilidad antes de impuesto	40333,58	40745,39	41179,40	41640,88	42135,85
(-)	Impuesto a la renta 25%	10083,40	10186,35	10294,85	10410,22	10533,96
(=)	Utilidad neta	30250,19	30559,04	30884,55	31230,66	31601,89
(-)	Reserva legal 10%	3025,02	3055,90	3088,46	3123,07	3160,19
(=)	Utilidad líquida	27225,17	27503,14	27796,10	28107,59	28441,70

Elaborado por: El Autor

6.5.3. Flujo de Caja

El flujo de caja es uno de los elementos importantes, ya que en base a sus resultados se realizara la evaluación económica del proyecto.

Tabla 67. Estado de flujo de caja

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	345144,36	349814,68	354548,20	359345,77	364208,25
Total ingresos	345144,36	349814,68	354548,20	359345,77	364208,25
EGRESOS					
Costo de producción	297693,09	301878,92	306101,84	310356,50	314636,67
Total egresos	297693,09	301878,92	306101,84	310356,50	314636,67
Utilidad bruta en ventas	47451,27	47935,76	48446,35	48989,27	49571,58
Utilidad a trabajadores	7117,69	7190,36	7266,95	7348,39	7435,74
Utilidad antes de impuesto	40333,58	40745,39	41179,40	41640,88	42135,85
Impuesto a la renta	10083,40	10186,35	10294,85	10410,22	10533,96
Utilidad líquida	30250,19	30559,04	30884,55	31230,66	31601,89
Amortización diferidos	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15	1284,15
Depreciaciones	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88	6277,88
Utilidad neta	37812,21	38121,07	38446,58	38792,69	39163,91
Amortización crédito	18726,77	17653,62	16471,03	15167,84	13731,76
FLUJO NETO DE CAJA	19085,44	20467,45	21975,55	23624,85	25432,16

Elaborado por: El Autor

6.6. Evaluación Financiera

La evaluación financiera del proyecto permite tener un marco de seguridad en cuanto a la inversión se refiere, y lograr disminuir el riesgo económico.

6.6.1. Determinación del Valor Actual Neto (VAN)

El VAN permite medir los flujos de los ingresos y egresos futuros del proyecto, para determinar, una vez descontada la inversión inicial, si existiese alguna ganancia. Si dicho resultado es positivo, el proyecto es viable.

Tabla 68. Costo capital

RUBRO	VALOR	ESTRUCTURA %	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
Inversión Financiada	64500,15	80	8,25	660,00
Inversión Propia	16125,04	20	5,51	110,20
Inversión total	80625,19		TASA PONDERADA	770,20
			COSTO CAPITAL CK	7,702
			INFLACIÓN ANUAL	1,31

TASA DE REDESCUENTO MEDIO

$$TRM = (1+CK)(1+INF)-1$$

$$TRM = (1+0,07702)(1+0,0131)-1$$

$$0,091128962$$

$$9,1128962 \%$$

$$\text{Flujos Netos Actualizados} = \frac{FN 1}{(1+i)^1} + \frac{FN 2}{(1+i)^2} + \frac{FN 3}{(1+i)^3} + \frac{FN 4}{(1+i)^4} + \frac{FN 5}{(1+i)^5}$$

Tabla 69. Determinación del VAN

AÑOS FLUJO	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	19085,44	1,0911	17491,46
2	20467,45	1,1906	17191,41
3	21975,55	1,2991	16916,54
4	23624,85	1,4174	16667,28
5	25432,16	1,5466	16443,82
TOTAL			84710,51

Elaborado por: El Autor

La inversión actualizada de 84710,51 – la inversión real de 80625,19 es: 4085,32

Una vez realizado el cálculo respectivo se concluye que el VAN del proyecto es de \$ 4085,32 por tanto significa que el proyectos es factible y justifica la inversión.

6.6.2. Determinación de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR de un proyecto representa a la tasa de interés la cual hace que el VAN del proyecto sea 0, por tanto la tasa interna de retorno determina la rentabilidad que devuelve el proyecto en su vida útil,

TIR: 11%

Fórmula:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VAN_i}{VAN_i - VAN_s} \right]$$

Dónde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

Ti = Tasa Inferior

Ts = Tasa Superior

VAN_i = VAN Inferior

VAN_s = VAN Superior

Tabla 70. Calculo TIR

AÑOS FLUJO	FLUJOS NETOS
0	-80625,19
1	19085,44
2	20467,45
3	21975,55
4	23624,85
5	25432,16

Elaborado por: El Autor

Se concluye que el proyecto es viable, ya que la TIR es de 11%, superior a la tasa de rendimiento medio que es 12,16%, emitida por el Banco Central.

6.6.3. Determinación Costo – Beneficio

La índice de Costo – Beneficio, indica que el valor que tiene la inversión con la relación a los beneficios y costos.

Se consideró una tasa del 12.16% que corresponde a la tasa de rendimiento medio

Tabla 71. Índice Beneficio Costo

AÑOS	INGRESOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓ N 9,11%	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	345144,36	1,09	376597,01	297693,09	324821,55
2	349814,68	1,19	416476,21	301878,92	359405,70
3	354548,20	1,30	460578,36	306101,84	397643,78
4	359345,77	1,42	509350,65	310356,50	439911,36
5	364208,25	1,55	563287,61	314636,67	486619,77
	1773061,26		2326289,84	1530667,02	2008402,16

Elaborado por: El Autor

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{2326289,84}{2008402,16}$$

$$\text{Beneficio Costo} = 1,159942248$$

Se concluye que por cada \$1,158278898 se obtiene \$ 0,158278898 de ganancia neta actualizada

Tabla 72. Periodo de Recuperación

AÑO	FLUJO DE CAJA	FLUJO DE CAJA ACUMULADO
INVERSIÓN	80625,19	
1	19085,44	19085,44
2	20467,45	39552,89
3	21975,55	61528,44
4	23624,85	85153,29
5	25432,16	110585,44

Elaborado por: El Autor

$$PRC = \text{AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN} + \frac{\text{SUMA DE LOS FLUJOS QUE SUPERE LA INVERSIÓN} - \text{INVERSIÓN}}{\text{FLUJO NETO AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

Resultado de la recuperación

resultado	3,191666825
3	AÑOS
2	MESES
9	DÍAS

CAPÍTULO VII

7. PRINCIPALES IMPACTOS

7.1. Análisis de Impactos

Se detalla un análisis prospectivo de los impactos que se generará en diferentes áreas o ámbitos, determinando los aspectos positivos y negativos se desarrollan una vez aplicada la ejecución del proyecto

Determinados los impactos a evaluar se realizan los cálculos respectivos para identificar el nivel, considerando las escalas de puntuación para luego realizar la interpretación del mismo. Se estableció los niveles de impacto sobre la base de la siguiente escala:

Tabla 73. Nomenclatura de puntaje de impactos

Puntaje	Significado
-3	Negativo en el nivel alto
-2	Negativo en el nivel medio
-1	Negativo en el nivel bajo
0	Ni negativo, ni positivo
1	Positivo en el nivel bajo
2	Positivo en el nivel medio
3	Positivo en el nivel alto

Elaborado por: El autor

7.1.1. Impacto Económico

Tabla 74. Impacto Económico

IMPACTO ECONÓMICO									
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total	
Indicador									
Administración de recursos							x	3	
Comercialización eficiente para el cliente						x		2	
Estabilidad económica						x		2	
Recuperación inversión						x		2	
TOTAL						6	3	9	

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de Impacto económico} = \frac{\sum \text{total de indicadores}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25$$

Nivel de impacto económico = medio positivo

Análisis:

La creación de la microempresa productora y comercializadora de hilo de cabuya incorporará mano de obra directa e indirecta local, dinamizando la economía en la cuenca del Río Mira al comercializar directamente un cultivo ancestral de la zona eliminando al intermediario mediante el valor agregado de hilar.

7.1.2. Impacto social

Tabla 75. Impacto social

IMPACTO SOCIAL								
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicador								
Mejoramiento de la calidad de servicio						x		2
Creación de fuentes de empleo					x			1
Integración de la comunidad							x	3
Calidad de vida de la población					x			1
TOTAL					2	2	3	7

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de Impacto social} = \frac{\sum \text{total de indicadores}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{7}{4} = 1,75$$

Nivel de impacto social = medio positivo

Análisis:

La propuesta de mancomunidad y asociatividad local como parte de la microempresa genera confianza, participación y empoderamiento productivo cambiando la mentalidad de trabajo individual a ser parte de una asociación dueña de la microempresa asegurando con esto el abastecimiento de materia prima, trabajando siempre por un fin común. Una asociación es una estrategia competitiva de desarrollo a través de la cooperación y actuación de todos los actores del entorno, aspectos que constituyen hoy y en el futuro, elementos básicos del fortalecimiento y desarrollo del individuo y la comunidad generando oportunidades tanto para los socios como para la empresa.

7.1.3. Impacto empresarial

Tabla 76. Impacto empresarial

IMPACTO EMPRESARIAL								
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicador								
Creación de valor del servicio							x	3
Enfoque al cliente							x	3
Participación del personal en la toma de decisiones						x		2
Mejora continua						x		2
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de Impacto empresarial} = \frac{\sum \text{total de indicadores}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2,50$$

Nivel de impacto empresarial = medio positivo

Análisis:

- En el sentido empresarial el producto genera un valor para el cliente, basado en el mejor aprovechamiento de la materia prima, al implementar tecnología, además la supresión de intermediarios, permitirá mejorar el precio, es importante también el rol administrativo que permita involucrar a los trabajadores en la toma de decisiones y tener una visión orientada al cliente

7.1.4. Impacto ambiental

Tabla 77. Impacto ambiental

IMPACTO AMBIENTAL								
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicador								
Manejo de normas ambientales y desechos						x		2
Normas de preparación, manejo y almacenamiento.						x		2
Políticas de cuidado y preservación medioambiental						x		2
TOTAL						6		6

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de Impacto ambiental} = \frac{\sum \text{total de indicadores}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{6}{3} = 2,00$$

Nivel de impacto ambiental = medio positivo

Análisis:

El desarrollo del proyecto minimiza los impactos ambientales que genera en la actualidad el cultivo de la cabuya ya que el proceso de desfibrado de la penca es manual no genera residuos tóxicos, ni impacto ambiental que lo perjudique sin embargo siempre existe el riesgo de impacto ambiental, por tratarse de una labor humana invasiva.

7.1.5. Impacto general

Tabla 78. Impacto general

IMPACTO GENERAL									
Indicador	Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Económico							x		2
Social							x		2
Empresarial							x		2
Ambiental							x		2
TOTAL							8		8

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de Impacto general} = \frac{\sum \text{total de indicadores}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{8}{4} = 2,00$$

Nivel de impacto general = medio positivo

- Por lo expuesto vemos el proyecto genera impactos tanto negativos como positivos pero en general tiene un impacto medio positivo.
- De acuerdo a los parámetros del estudio se establece que el impacto económico, pese a los riesgos que pueden existir al implementar un proyecto por su naturaleza, mejorará el nivel de ingresos del sector en donde tiene influencia del proyecto, por tanto se tiene un impacto positivo alto.
- El proyecto es óptimo, genera cambios sociales, porque crean nuevas fuentes de trabajo, lo que permite generación de nuevos ingresos, que se verán traducidos en un incremento del bienestar de las familias y la sociedad en general. En el caso en estudio tenemos un impacto positivo medio.
- El aspecto empresarial, es importante tomar en cuenta, al momento de implementar o administrar cualquier actividad económica, tomando en cuenta que manejar con este criterio ayuda al momento de tomar decisiones hacerlo con criterio técnico y científico, haciendo que esto vaya en beneficio de la empresa. Teniendo un impacto positivo alto.
- Los impactos ambientales son los más adecuados debido al criterio de utilización de fibras naturales que posee el proyecto.

CONCLUSIONES

Al momento de realizar el estudio de factibilidad para el proyecto se concluye que:

- El lugar donde se ha decidido implantar el proyecto es muy factible por el medio ambiente y la producción de penca, lo que permite que los mismos puedan dar a conocer de su producto.
- Al desarrollar el marco teórico se pudo conocer las diferentes interpretaciones de los autores sobre cada concepto requerido por el proyecto, y así poder desenvolverse mejor en el mismo.
- Es importante realizar un adecuado estudio de mercado debido a que en este se determinara la existencia o no de una demanda potencial a satisfacer, así como también el precio óptimo que debería establecerse para el respectivo producto.
- En el desarrollo de estudio técnico, se pudo conocer más detalladamente los requerimientos económicos, materiales y recurso humano, para llevar a cabo la producción de cabuya, así como también, ir negociando la forma de inversión en caso de implementar el proyecto.
- Una vez terminado el estudio financiero, se obtuvo que los evaluadores financieros indican que el proyecto es factible debido a que dio como resultado el VAN positivo, la TIR es superior a la tasa de descuento, lo que muestra que el proyecto tendrá rentabilidad y los ingresos obtenidos cubren los gastos incurridos al año.
- Dentro del estudio organizacional se determinó la misión, visión, políticas y valores de la empresa lo que es de suma importancia en todo establecimiento, lo cual permite fijarse metas y objetivos.
- Para concluir se determinó los impactos que genera la producción de hilo de cabuya, lo que permite conocer las debilidades y fortalezas, además de la importancia de contribuir ante la sociedad.

RECOMENDACIONES

- Sería importante realizar alianzas con más productores de penca para poder llegar acuerdos que beneficien a las partes involucradas.
- Conocer a fondo los conceptos desarrollados en el proyecto y ponerlos en práctica para no cometer errores por desconocimiento sobre ciertos temas o aspectos legales.
- Sería importante innovar día a día el producto, con esto se lograría atraer más clientes potenciales y satisfacer necesidades con un producto de calidad, esto servirá para tener claro el objetivo y su competencia.
- Se debe promover los beneficios a largo plazo del uso de cabuya, es así como este será un referencial importante a la hora de atraer más clientes.
- Se debe buscar las mejores opciones al momento de la contratación del personal, ya que de ellos depende de que el producto salga de buena calidad.
- Realizar un seguimiento de los resultados de las proyecciones comparando con los que se obtuvieron por la venta de cada año en la realidad.
- Es importante tomar en cuenta que impactos genera la empresa para contribuir tanto con la sociedad como al medio ambiente y tratar de mitigar o disminuir los impactos negativos y fortalecer los positivos.

FUENTES DE INFORMACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

- Ventanilla unica empresarial. (21 de Octubre de 2013). *novedades*. Recuperado el 9 de Octubre de 2014, de http://www.otavaloempresarial.com/index.php?option=com_content&view=article&id=10:novedades&catid=1&Itemid=18
- ABC, D. (2007). *Defincion de financiamiento*. Recuperado el 11 de noviembre de 2014, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Amanecer, H. V. (18 de Marzo de 2013). *agenda cultural en Otavalo*. Recuperado el 21 de octubre de 2014, de <http://valledelamanecer.com/turismo>
- ANDES, A. d. (05 de noviembre de 2012). *El modelo educativo ecuatoriano busca el mejoramiento de la calidad de la enseñanza*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/sociedad/8371.html>
- Anzil, F. (16 de Octubre de 2009). *Tasa de Rendimiento Promedio*. Obtenido de Evaluación de Proyectos de Inversión: <http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversión/tasa-de-rendimiento-promedio-trp>
- ARAUJO.David. (2012). *Proyectos de inversión:Análisis, formulación y evaluación* (Primera ed.). México: Trillas.
- ARBOLEDA, G. (2001). *Proyectos Formulación Evaluación y Control*. Colombia : AC. Editores.
- BACA.Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Internacional S.A.
- BATEMAN.Thomas. (2005). *Administración un nuevo panorama competitivo* . México: Mc Graw Hill.
- Beltrán, M. L. (2009). *Jovenes Emprendedores*. En M. L. Beltrán, *Jovenes Emprendedores* (pág. 56). Quito: Graphus.
- Borísov, Zhamin y Makárova. (2013). *Diccionario de economía política*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/c/capfijo.htm>
- BRAVO, M. (2007). *Contabilidad general*. Mexico: Nuevo Día.
- Bravo, M. (2011). *Contabilidad General*. En M. Bravo, *Contabilidad General* (pág. 504). Quito: Escobar.
- CHIAVENATO.Idalberto. (2008). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: Mc Graw Hill.
- Colin, B. (2009). *Administre sus Finanzas*. México: Pearson Education.

- CÓRDOVA, M. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos*. Colombia: Ecoediciones.
- CUSPIDE. (2010). *Contabilidad General*. Quito: EDINUM.
- Esparza, A. (2016). *ACADEMIA*. Obtenido de ACADEMIA:
https://www.academia.edu/11191709/ELABORACION_DE_HILO_Y_ARTE_SAN_DAS_DE_FIBRA_DE_CABUYA
- Fernandez, E. (2010). *Comunicación empresarial y atención al cliente*. Madrid: Paraninfo primera edición.
- Fierro, Á. M. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: Ecoe.
- FIESTAS DE OTAVALO. (Martes de Junio de 2013). *Historia del Canton Otavalo*. Recuperado el 19 de Octubre de 2014, de <http://www.fiestasdeotavalo.com/yamor/historia-de-otavalo/19-antecedentes.html>
- FLORES, J. (2007). *Proyecto de inversión para las PYME*. Colombia: Ecoe Editorial.
- FRANCO, Y. (27 de junio de 2011). *tesis de investigación*. Recuperado el 11 de noviembre de 2014, de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>
- GALINDO, C. J. (2008). *Manual para la creación de empresas*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- GRIFFIN, Ricky. (2011). *Administración* (Décima ed.). México: Cengage Learning editores S.A.
- Guzmán, A., Guzmán, D., & Romero, T. (2005). *Contabilidad Financiera*. Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario.
- HERNADEZ, Sergio, & RODRIGUEZ. (2011). *Introducción a la administración* (Quinta ed.). México: McGraw-Hill companies.
- INEC. (2010). *Proyecciones poblacionales*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson.
- Lara, E. (11 de Diciembre de 2012). *Definición de Terrenos*. Obtenido de Curso de Contabilidad:
<http://conceptocontabilidadbasicadecostos.blogspot.com/2012/12/definicion-de-terrenos.html>
- León, J. (2000). *Botánica de los Cultivos Tropicales*. San Jose, Costa Rica: Agroamérica.
- LEXUS. (2010). *Manual de contabilidad y costos*. Barcelona España: Editores LEXUS.
- López, F. (2009). *Empresa, explicada de forma sencilla*. Barcelona: Libros de cabecera.

- MEZA, J. (2010). *Evaluación Financiera de proyectos*. Bogotá: ECOE Editorial.
- Ministerio de Educación. (2013). *AMIE Archivo Maestro de Instituciones Educativas*.
Obtenido de <http://reportes.educacion.gob.ec:8085/reportesPlantilla.aspx?rep=3>
- Molina, A. (28 de 08 de 2005). *Monografías*. Recuperado el 15 de 04 de 2014, de
Monografías: : <http://www.monografias.com/trabajos93/clasificacion-costos/clasificacion-costos.shtml#ixzz2z51neny5>
- MORA, Z. (2009). *Matemática financiera* (Tercera ed.). Colombia: Alfaomega.
- Nunes, P. (26 de agosto de 2012). *Ciencias Económicas y Comerciales*. Obtenido de
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/capacidadinstalada.htm>
- ORTEGA Castro, A. (2006). *Proyectos de inversión*. México: Compañía Editorial Continental.
- Repositorio de la Escuela Superior del Litoral. (2011). *La Educación en el Ecuador*.
Obtenido de
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/16995/1/La%20Educaci%C3%B3n%20en%20el%20Ecuador,%20Situaci%C3%B3n%20y%20Propuesta%20del%20Sistema%20de%20Vouchers%20Educativos%20como%20Alternativa.pdf>
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración*. México: Pearson Educación.
- Romero, J. (2006). *Principios de Contabilidad*. México: McGraw-Hill.
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw-Hill.
- Sarmiento, R. (2010). *Contabilidad de Costos*. Quito : Impresos Andinos S.A.
- SARMIENTOS, R. (2010). *Contabilidad de Costos*. Quito - Ecuador: Segunda edición .
- Torres Salinas, A. S. (2010). *Contabilidad de Costos: análisis para la toma de decisiones*.
McGRAW-HILL.
- Valdez, M. B. (2013). *Contabilidad General*. Quito: Escobar Impresores.
- Vargas, G. (2006). Introducción a la Teoría Económica. En G. Vargas, *Introducción a la Teoría Económica* (pág. 744). México: Pearson Educación.
- ZAPATA, P. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: McGraw-Hill.

ANEXOS

ANEXO 1. Encuesta realizada a agricultores de la cuenca del Río Mira

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

ANEXO: Encuesta a muestra de clientes**Encuesta realizada a los agricultores de la cuenca del Río Mira.**

Objetivo: La siguiente encuesta tiene como objetivo determinar las características de las labores que realizan los agricultores de la cuenca del Río Mira, respecto a la producción de sogas de cabuya..

Instrucciones: Se pide al encuestado primero leer detenidamente cada pregunta y luego proceder a marcar con una x la opción que considere correcta. Tan solo puede marcar una opción.

Pregunta 1. Considera que el tipo de actividad económica es:

Familiar - artesanal ()

Empresarial - Industrial ()

Trabajo ocasional ()

Pregunta 2. Utiliza algún tipo de tecnología industrializada para su trabajo

Si ()

No ()

Pregunta 3. El cordón que produce lo vende:

Convenios ()

Comercializadora ()

Pregunta 4. Estaría usted de acuerdo en comercializar el hilo de cabuya que produce de forma asociada para negociar en bloque.

Si ()

No ()

Pregunta 5. A quien vende el cordón de cabuya que produce

Intermediarios ()

Cafeteros ()

Armadores de sacos ()

Artesanos ()

Pregunta 6. Considera que los precios que le pagan por el cordón de cabuya es:

Alto ()

Medio ()

Bajo ()

Pregunta 7. ¿Cuántas toneladas produce mensualmente de cordón de cabuya?

Menos de 1

1 ()

2 ()

3 ()

Pregunta 8. Posee ayuda de algún organismo para fomentar la agricultura

MAGAP ()

Empresa Privada – financiera ()

ONG ()

Municipio de Mira ()

Otro organismo público ()

Pregunta 9. Realiza algún proceso para tratar los desechos de la cabuya que procesa

Si ()

No ()

Pregunta 10. ¿Cuál de estas dificultades considera que son las más relevantes para la comercialización?

Ambiental ()

Precio ()

Falta de Convenio ()

Asociación entre productores ()

Anexo 2. Cotizaciones



Dirección showroom: José Tamayo N24-399 y Luis Cordero (Sector Swisshotel)
 email: info@ecomobilia.net / www.ecomobilia.net
 Teléfonos: +593 (2) 222 9575 / 600 5453

Cotización

Le ofrecemos nuestra mejor propuesta para su empresa:

Cliente: Edwin Benalcazar

Cod.	Cant	Descripción	V. Unit	V. Total
59	2	Mesas	\$ 100,00	\$ 200,00
88	3	Estanterías	\$ 250,00	\$ 750,00
53	12	Sillas	\$10,00	\$120,00
77	2	Escritorio	\$150,00	\$300,00
20				
42				
29				
4				
88				
32				
92				
35				
41				
11				
21				
24				
97				
			Subtotal	1201,75
			Total con IVA 14	1370,00

Atentamente

Susana Bastidas

Propietaria

Cotización terreno.



Telf.. 0980569884
Dir. Quito, Av. Los Sauces 2214

Cliente: Edwin Benalcazar

Ibarra, 12 de Julio del 2016

PROFORMA

Terreno en el sector de Sta Rita, con todos los servicios básicos, de 1700 m2. a \$255,00

Esta cotización está dispuesta con el mejor costo que podemos ofrecer.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Pedro Alvear', written over a faint, illegible stamp or watermark.

Pedro Alvear
Gerente.