



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANUALIDADES CON VASOS DE PLÁSTICO, DESECHADOS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

Trabajo de Grado previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA.

AUTOR: SÁNCHEZ MORALES OSCAR JAVIER

DIRECTOR: ING. QUELAL LÓPEZ MARCELO CRISTÓBAL MSC.

Ibarra, 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades con vasos de plástico, desechados en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, está compuesto de los siguientes capítulos: Diagnóstico Situacional, Marco Teórico, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico Financiero, Propuesta Organizacional e Impactos del Proyecto. En el diagnóstico situacional se estudia el entorno externo para identificar aspectos favorables y desfavorables para su creación y desarrollo. En el marco teórico constan conceptos básicos sobre dos grandes temáticas; el aprovechamiento de productos reciclados y aspectos referentes a las microempresas, procesos de producción, indicadores financieros, etc. En el estudio de mercado se determina el mercado objetivo, se analiza las características de oferta, demanda y comercialización y se determina la demanda insatisfecha existente. En el estudio técnico se describe la localización del proyecto, los procesos de producción, la infraestructura necesaria, se detalla los equipos y muebles a utilizar para el normal desarrollo de las operaciones. En el estudio económico financiero se hace un análisis financiero del negocio mediante el desarrollo de proyecciones de inversión, costos y gastos y aplicación de indicadores financieros como VAN, TIR, Costo Beneficio, Período de Recuperación y el Análisis de Sensibilidad. En la propuesta organizacional se desarrolla la filosofía empresarial, se describe el organigrama estructural, las actividades y funciones a cumplir dentro de la microempresa. Finalmente, en el análisis de los impactos se determina la generación de un impacto medio positivo respecto al aspecto económico, social, empresarial y ambiental.

EXECUTIVE SUMMARY

This degree work aims to create a factibility planning for the creation of an Enterprise which will produce and market and market handcrafts made of discarded plastic glass from a dispenser machine at the Faculty of Administrative and Economic Sciences in the “Tecnica del Norte” university, this work is composed of the following chapters: situational diagnostic, theoretical framework, market study, technical analysis, financial analysis, organizational model and impacts. The situational diagnostic studies the external environment to identify favorable and unfavorable aspects for creation and development of this enterprise. The theoretical framework comprise basic concepts about two important topics: use of recycled products and basic aspects of deal plan. In the market study, the characteristic of supply, demand and comercialization are analysed after that the unmet demand is determined. In technical analysis which it is determined by the optimal location of the enterprise, in the production plan is describing an installed capacity, the equipment and furniture needed for activities. In the financial analysis, aspects of the business are evaluated through the development of investment projections, cost and expenses, and application of financial indicators such as NPV, IRR, Benefit Cost, Payback period of investment, Balance point and Sensibility analysis in the organizational desing develops the philosophy, activities an functions to fulfil in the Enterprise. Finally the impact analysis describes the positive impact in the next fields economic, social, market, and environmental.

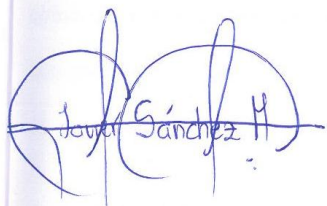
Victor Rodriguez
1715496129

Prof



AUTORÍA

Yo, Oscar Javier Sánchez Morales, portador de la cédula de ciudadanía N° 1003187844 declaro bajo juramento que las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de su autor, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



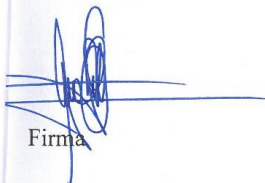
Oscar Javier Sánchez Morales

CI. 1003187844

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por el egresado Oscar Javier Sánchez Morales, para optar por el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANUALIDADES CON VASOS DE PLÁSTICO, DESECHADOS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 18 días del mes de mayo del 2018.



Firma

Ing.Com. Marcelo Quelal, Msc

C.I. 1001453503



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CEDULA DE IDENTIDAD:	100318784-4		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Sánchez Morales Oscar Javier		
DIRECCIÓN:	Otavalo, Barrio El Rocío, calle El Rocío		
EMAIL:	javiersanchez074@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062-930-297	TELÉFONO	0989404320
		MOVIL:	

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANUALIDADES CON VASOS DE PLASTICO, DESECHADOS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.”
AUTOR:	Oscar Javier Sánchez Morales

FECHA: aa mm dd	2018/06/21	
PROGRAMA:	PREGRADO	POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A	
ASESOR/DIRECTOR:	Ing.Com. Marcelo Cristóbal Quelál López. Msc.	

CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) 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 es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 21 días del mes de junio de 2018

EL AUTOR:

(Firma)..... Oscar... Daniel... Sánchez Morales.....

Nombre: Oscar... Daniel... Sánchez Morales

DEDICATORIA

Un camino complicado es difícil de recorrerlo solo, con mucho amor, cariño y respeto el presente trabajo está dedicado a toda mi gran familia especialmente a mi querida mamita Hildita que durante todo el transcurso de mi vida me ha apoyado incondicionalmente de manera moral y económica siendo un pilar muy importante y el motor que hace que funcione mi vida.

Oscar Javier Sánchez Morales.

AGRADECIMIENTO

Una vez que ha terminado exitosamente ésta etapa de formación universitaria, de la manera más humilde, sencilla y sincera le agradezco a mi querido papito Dios que me ha guiado en este ciclo importante de mi vida, permitiéndome gozar de salud, fuerza y vitalidad, pero sobre todo por su compañía en los momentos difíciles que se han presentado.

A mi querida Universidad Técnica del Norte, por haberme abierto sus puertas y permitirme formar parte de ella, brindándome la oportunidad de alcanzar esta meta tan anhelada y maravillosa.

A mis queridos docentes, que compartieron con mi persona, todo su conocimiento y experiencia académica dentro y fuera de las aulas de clase desde un inicio, especialmente a mi estimado tutor Msc. Marcelo Quelal, por su guía y paciencia durante todo el proceso de elaboración del presente proyecto de titulación.

Y a todos mis compañeros y compañeras de aula con los cuales compartí momentos alegres y tristes a lo largo de cada semestre.

Oscar Javier Sánchez Morales.

PRESENTACIÓN

El presente proyecto de producción y comercialización es un estudio de factibilidad para llevar a cabo la creación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades con vasos de plástico, desechados en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, y su estructura consta de siete capítulos que se presentan a continuación.

En el Capítulo I, se hace referencia al diagnóstico situacional, en el cual se expone un breve análisis de cada elemento de la matriz PESTA, en el ámbito político, económico, sociocultural, tecnológico y ambiental, con el propósito de determinar la realidad actual del entorno del proyecto, para posteriormente determinar la existencia de oportunidades y amenazas presentes en el medio.

El Capítulo II, está compuesto de conceptos teóricos expuestos en dos temas centrales que servirán de base para su comprensión. En lo que respecta al primer tema se abordan conceptos del reciclaje, su importancia, los principales motivos para reciclar y los tipos de residuos reciclables, en el segundo tema se presenta información acerca de la microempresa sus características, importancia y objetivos, información financiera, administrativa y de producción, mismos que fueron obtenidos de textos, revistas, documentos digitales relacionados a los temas antes mencionados para posteriormente ser analizados y sintetizados.

En el Capítulo III, se expone el estudio de mercado en el cual se ha identificado el mercado objetivo, con sus respectivas peculiaridades, prioridades y gustos. Se analiza las características de oferta, demanda y comercialización y se determina la demanda insatisfecha existente Para lo cual se aplicaron encuestas, entrevistas y técnicas de observación, seguidamente se realizó la recopilación de información para su respectiva organización, tabulación e interpretación.

En el Capítulo IV, se detallan parámetros muy relevantes como su tamaño, localización, el proceso de producción y de comercialización, como la inversión que se necesita, la capacidad óptima instalada, el talento humano requerido, los muebles y enseres y el tipo de financiamiento que se realizará para poner a andar la microempresa.

Dentro del Capítulo V, se describe un análisis financiero que mediante la utilización de evaluadores financieros como: VAN, TIR, PRI, Punto de Equilibrio, Relación Costo Beneficio a través de los cuales se dan fe de la viabilidad financiera del negocio.

En el Capítulo VI, consta de una breve presentación de la microempresa, su base filosófica, su estructura organizacional y un manual de funciones; seguidamente se presenta un plan de marketing que trata de estrategias y medios de publicidad para introducir el producto en el mercado

Finalmente en el Capítulo VII, se hace un análisis de los impactos que se pueden presentar en la ejecución del proyecto, en lo que se refiere a aspectos: económico, social, empresarial y ambiental.

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	v
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vi
CONSTANCIAS.....	vii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
PRESENTACIÓN.....	x
INTRODUCCIÓN	xxiv
JUSTIFICACIÓN	xxv
OBJETIVO GENERAL.....	xxvi
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xxvi
CAPÍTULO I	27
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	27
1.1 Antecedentes	27
1.2 Objetivos del diagnóstico	30
1.2.1 Objetivo general	30
1.2.2 Objetivos específicos.....	30
1.3 Variables diagnósticas.....	31
1.4 Indicadores o sub aspectos	31
1.5 Matriz de Relación Diagnóstica	33
1.6 Análisis de resultados.....	35
1.6.1 Aspecto político legal.....	35
1.6.1.1 Constitución del Ecuador 2008	35
1.6.1.2 Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021 “Toda una Vida”	36
1.6.1.3 Estabilidad Económica Actual	37
1.6.1.4 Política de Impuestos	37
1.6.2 Aspecto económico	38
1.6.2.1 Líneas de Crédito Financiero	38
1.6.2.2 Tasas de interés	39
1.6.2.3 Situación Económica Provincial	40
1.6.2.4 Población Económicamente Activa de Imbabura	42
1.6.2.5 La inflación	43

1.6.3 Aspecto sociocultural	44
1.6.3.1 Cultura de Emprendimiento	44
1.6.3.2 La Responsabilidad Social Empresarial	46
1.6.3.3 Cambio en el estilo de vida	46
1.6.3.4 Consumismo.....	47
1.6.3.5 Moda.....	48
1.6.4 Aspecto tecnológico	48
1.6.4.1 Uso y manejo de equipos tecnológicos para la producción	48
1.6.4.2 Uso y manejo de redes sociales para el marketing y comercialización	49
1.6.4.3 Nuevas herramientas	50
1.6.5 Aspecto ecológico	50
1.6.5.1 Conciencia ambiental	51
1.6.5.2 Cuidado del medio ambiente.....	52
1.6.5.3 Condiciones climáticas.....	53
1.7 Matriz de Valoración de Oportunidades y Amenazas.....	54
1.7.1 Matriz de Valoración de Oportunidades y Amenazas.....	55
1.7.2 Matriz de oportunidades y amenazas	57
1.8 Determinación de la oportunidad diagnóstica.....	58
CAPÍTULO II.....	59
MARCO TEÓRICO.....	59
Objetivo general	59
2.1 Aprovechamiento de material reutilizable	60
2.1.1 Reciclaje.....	60
2.1.2 Importancia de reciclar.....	60
2.1.3 Motivos para reciclar.....	60
2.1.4 Tipos de reciclaje	61
2.1.4.1 Papel.....	61
2.1.4.2 Vidrio	61
2.1.4.3 Cartón.....	62
2.1.4.4 Plástico	62
2.1.4.5 Textiles.....	62
2.1.4.6 Residuos orgánicos.....	62
2.1.5 Artesanía.....	63
2.1.6 Trabajo manual.....	63
2.1.6.1 Manualidad.....	63

2.1.6.2 Características de una manualidad	63
2.1.6.3 Tipos de manualidades realizadas con vasos	64
2.1.6.4 Tecnología empleada.....	64
2.1.7 Vaso.....	64
2.1.7.1 Características del vaso	65
2.1.8 Técnicas de unión del vaso con otros elementos	65
2.1.8.1 Encolado.....	65
2.1.8.2 Ensamblado	65
2.1.8.3 Secado	66
2.1.8.4 Pintado.....	66
2.2 Microempresa.....	66
2.2.3 Mercado.....	68
2.2.4 Demanda.....	68
2.2.4.1 Demanda insatisfecha.....	68
2.2.5 Oferta.....	69
2.2.6 Producto	69
2.2.7 Precio.....	69
2.2.8 Plaza	69
2.2.9 Promoción	70
2.2.10 Plan de Producción.....	70
2.2.11 Capacidad instalada.....	70
2.2.12 Proceso	70
2.2.13 Diagrama de flujo.....	72
2.2.14 Localización del proyecto	73
2.2.14.1 Macrolocalización	73
2.2.14.2 Microlocalización.....	73
2.2.15 Ingeniería del proyecto.....	74
2.2.16 Diseño Organizacional	74
2.2.16.1 Misión.....	74
2.2.16.2 Visión	74
2.2.16.3 Objetivos empresariales	75
2.2.16.4 Políticas institucionales	75
2.2.17 Estructura organizacional.....	75
2.2.18 Patente	75
2.2.19 RUC.....	76

2.2.20 Estudio financiero	76
2.2.20.1 Costo.....	76
2.2.20.2 Gasto.....	76
2.2.20.3 Materia prima	77
2.2.20.4 Mano de obra.....	77
2.2.20.5 Inversión.....	77
2.2.20.6 Costos indirectos de fabricación	78
2.2.20.7 Gastos administrativos	78
2.2.20.8 Gastos de venta.....	78
2.2.20.9 Estado de situación financiera.....	78
2.2.20.10 Estado de resultados	79
2.2.20.11 Estado de flujo de efectivo	79
2.2.20.12 Valor Actual Neto	79
2.2.20.13 Tasa Interna de Retorno	79
2.2.20.14 Período de recuperación	80
2.2.20.15 Relación costo beneficio	80
2.2.20.16 Punto de equilibrio (P.E).....	80
2.2.20.17 Análisis financiero.....	80
2.2.20.18 Índice financiero.....	81
2.2.20.19 Capital de trabajo	81
2.2.21 Impactos	81
2.2.21.1 Impacto Ambiental.....	81
CAPÍTULO III.....	82
ESTUDIO DE MERCADO	82
3.1 Objetivos del Estudio de Mercado	82
3.1.1 Objetivo general	82
3.1.2 Objetivos específicos.....	82
3.2 Variables e indicadores	83
3.2.2 Indicadores o sub aspectos	83
3.2.3 Localización del mercado.....	89
3.2.3.1 Criterios para determinar el primer punto de venta.....	91
3.2.3.2 Escala para valorar los aspectos de la segmentación del mercado.....	98
3.2.3.3 Segmentación del mercado.....	100
3.3 Población que se estudiará y herramienta para calcular la muestra	101
3.3.1 Población que se estudiará	101

3.3.2 Herramienta para calcular la muestra.....	103
3.3.3 Distribución muestral.....	104
3.4 Análisis del sector competitivo (5 Fuerzas de Porter).....	104
3.4.1 Rivalidad entre competidores actuales.....	105
3.4.1.1 Número de competidores.....	105
3.4.1.2 Grado de diferenciación de las manualidades existentes en el mercado.....	106
3.4.2 Productos sustitutos.....	106
3.4.2.1 Tendencia del consumidor para sustituir.....	107
3.4.2.2 Costo y facilidad del comprador.....	107
3.4.2.3 Nivel de diferenciación del producto sustituto.....	108
3.4.2.4 Calidad del sustituto.....	108
3.4.3 Nuevos entrantes.....	108
3.4.3.1 Inversión de capital.....	108
3.4.3.2 Accesos a la tecnología.....	109
3.4.3.3 Facilidad para obtener requisitos de funcionamiento.....	109
3.4.4 Proveedores.....	109
3.4.4.1 Proveedores existentes en el sector.....	110
3.4.4.3 Probabilidad de integrarse en el negocio.....	112
3.4.5 Compradores.....	112
3.4.5.1 Concentración de compradores.....	112
3.4.5.2 Monto de compras.....	113
3.4.5.3 Amenaza de integrarse en la cadena.....	114
3.4.5.4 Exigencia de calidad.....	114
3.5 Análisis de la oferta.....	114
3.5.1 Ubicación.....	114
3.5.2 Ventaja competitiva.....	115
3.5.3 Puntos fuertes y débiles de la competencia.....	115
3.5.3.1 Punto fuerte.....	115
3.5.3 Punto débil.....	116
3.5.4 Acciones para posicionarse.....	116
3.5.5 Segmentos que atienden.....	116
3.5.6 Estimación del volumen de oferta.....	116
3.6 Análisis de la demanda.....	118
3.6.1 Resultados obtenidos de las encuestas que fueron aplicadas a las personas.....	118
3.6.2 Balance oferta demanda.....	126

3.6.2 Análisis del Marketing mix	128
3.8 Conclusiones del estudio de mercado	133
CAPÍTULO IV.....	136
ESTUDIO TÉCNICO	136
4.1 Tamaño del proyecto.....	136
4.1.1 Tamaño del proyecto con respecto a la materia prima directa e indirecta	136
4.1.2 Tamaño del proyecto con relación a la demanda	137
4.1.3 Tamaño del proyecto en cuanto a la tecnología a utilizar	138
4.1.4 Tamaño del proyecto y el financiamiento	138
4.2 Localización óptima del proyecto	138
4.2.1 Macrolocalización	139
4.2.2 Microlocalización.....	140
4.2.1.1 Componentes para determinar la microlocalización óptima	140
4.2.1.2 Escala para valorar los criterios de microlocalización óptima del proyecto	143
4.2.1.3 Cobertura del producto.....	147
4.2.1.4 Diseño de los sistemas de distribución.....	147
4.2.1.5 Diseño del sistema de ventas.....	148
4.2.1.6 Plan de comunicación.....	149
4.2.1.7 Plan de medios	149
4.2.1.8 Mensajes publicitarios.....	150
4.2.1.9 Presupuesto del plan de mercadeo	152
4.3 Ingeniería del proyecto.....	153
4.4 Características de la Tecnología.....	154
4.4.1 Equipos e instalaciones	155
4.4.2 Materiales e insumos.....	156
4.5 Recursos humanos.....	157
4.6 Programa preoperativo de producción	158
4.7 Plan de producción	160
4.7.1 Capacidad instalada.....	160
4.7.2 Descripción del proceso de producción	161
4.8 El precio	170
4.8.1 Determinación del costo del producto.....	170
4.8.2 Cálculo de la lista de precios	176
4.9 Plan de inversión	177
4.9.1 Inversión inicial.....	177

4.9.2 Modelo de financiamiento.....	181
CAPÍTULO V.....	184
ESTUDIO FINANCIERO	184
5.1 Proyección de ventas o ingresos.....	184
5.2 Proyección de costos y gastos	185
5.2.1 Proyección de costos (MPD, MOD, CIF)	185
5.2.2 Proyección de gastos de ventas y de administración.....	189
5.3 Estados financieros.....	197
5.3.1 Flujo de caja proyectado	199
5.4 Evaluación financiera.....	200
5.4.1 VAN	200
5.4.2 TIR	202
5.4.3 Análisis del beneficio/costo B/C	203
5.4.3.1 Análisis del Ingresos / costos	203
5.4.4 Período de recuperación de la inversión PRI	204
5.4.5 Punto de equilibrio	206
CAPÍTULO VI.....	208
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	208
6.1 Presentación de la empresa	208
6.1.1 Introducción	208
6.1.2 Nombre de la microempresa	208
6.1.2.1 Logotipo	208
6.1.2.2 Slogan.....	209
6.2 Descripción de la microempresa	209
6.2.1 Misión y visión de la microempresa	209
6.2.1.1 Misión.....	209
6.2.1.2 Visión	209
6.2.1.3 Principios.....	210
6.2.1.4 Valores	210
6.2.1.5 Políticas de calidad.....	211
6.3 Objetivos de la microempresa	211
6.3.1 Objetivos a corto plazo.....	211
6.3.2 Objetivos a mediano plazo	212
6.3.3 Objetivos a largo plazo.....	212
6.4 Diseño organizacional	213

6.4.1 Estructura legal del negocio	213
6.4.2 Organigrama estructural	213
6.4.3 Funciones por puesto.....	214
6.4.4 Aspectos legales de funcionamiento	218
6.4.5 Régimen tributario.....	221
6.4.5.1 Declaración del IVA.....	221
6.4.5.2 Declaración del Impuesto a la Renta correspondiente al año.....	222
CAPÍTULO VII	224
IMPACTOS DEL PROYECTO	224
7.1 Valoración del impacto	224
7.1.1 Impacto Económico.....	225
7.1.2 Impacto Social.....	226
7.1.3 Impacto Empresarial	227
7.1.4 Impacto Ambiental.....	228
7.2 Impacto General	229
CONCLUSIONES	230
RECOMENDACIONES.....	232
REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA.....	233
LINKOGRAFÍA	236
ANEXOS	240

INDICE DE GRÁFICOS

Ilustración N° 1: Población Económicamente Activa de Imbabura.....	42
Ilustración N° 2: Ejemplo de un mapa de procesos	72
Ilustración N° 3: Población Económicamente Activa de Otavalo	101
Ilustración N° 4: Modelo de logos para la microempresa.....	132
Ilustración N° 5: Macrolocalización	139
Ilustración N° 6: Microlocalización	147
Ilustración N° 7: Sistemas de distribución	147
Ilustración N° 8: Diseño de hoja volante para entregar	151
Ilustración N° 9: Diseño de tarjeta de presentación para entregar	151
Ilustración N° 10: Infraestructura necesaria.....	153
Ilustración N° 11: Mapa de procesos de Microempresa Reciclarte	161
Ilustración N° 12: Símbolos a utilizar en el proceso de producción según ANSI	162
Ilustración N° 13: Flujograma obtención de materia prima.....	163
Ilustración N° 14: Recolección y almacenamiento de vasos	164
Ilustración N° 15: Flujograma proceso productivo casa rústica	166
Ilustración N° 16: Flujograma proceso productivo zapato deportivo	168
Ilustración N° 17: Flujograma del proceso de comercialización	169
Ilustración N° 18: Logotipo de la microempresa	208
Ilustración N° 19: Organigrama estructural	213

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Matriz de Relación Diagnostica	33
Tabla N° 2: Principales Actividades Económicas de Imbabura	40
Tabla N° 3: Participación por cantón en las actividades económicas	41
Tabla N° 4: Inflación mensual año 2017 - 2018.....	43
Tabla N° 5: Matriz de Valoración de Oportunidades y Amenazas	55
Tabla N° 6: Oportunidades y Amenazas	57
Tabla N° 7: Matriz de Investigación de Mercados	87
Tabla N° 8: Número de habitantes por cada cantón	91
Tabla N° 9: Población Económicamente Activa por cada cantón	92
Tabla N° 10: Tipos de riesgos	98
Tabla N° 11: Escala de valoración.....	99
Tabla N° 12: Localización óptima del proyecto	99
Tabla N° 13: Segmentación del mercado	100
Tabla N° 14: Crecimiento poblacional del cantón Otavalo hasta 2018.....	102
Tabla N° 15: Proyección de Población Económicamente Activa 2018	102
Tabla N° 16: Distribución muestral según los barrios donde se aplicó las encuestas	104
Tabla N° 17: Ofertantes de manualidades en la ciudad de Otavalo.....	105
Tabla N° 18: Posibles Proveedores para la microempresa.	110
Tabla N° 19: Concentración de compradores	113
Tabla N° 20 : Monto de compras.....	113
Tabla N° 21: Proyección de la oferta.....	117
Tabla N° 22: Género	118
Tabla N° 23: Edad	119
Tabla N° 24: Actividad.....	119
Tabla N° 25: Gusto por las manualidades	120
Tabla N° 26: Tipo de material de manualidades disponibles	120
Tabla N° 27: Características de una manualidad previo a su compra	121
Tabla N° 28: Frecuencia de compra	121
Tabla N° 29: Cantidad de compra	122
Tabla N° 30: Dinero destinado para comprar manualidades	122
Tabla N° 31: Lugar actual para la adquisición de manualidades.....	123
Tabla N° 32: Opinión sobre la creación de la microempresa	124
Tabla N° 33: Predisposición para comprar manualidades de vasos reciclados	124
Tabla N° 34: Balance oferta demanda	126
Tabla N° 35: Producción correspondiente al primer año.....	127
Tabla N° 36: Determinación del precio de una manualidad.....	128
Tabla N° 37: Cómo le gustaría a la gente comprar una manualidad	128
Tabla N° 38: Medio apropiado para dar a conocer novedades de las manualidades.....	129
Tabla N° 39: Posible ocasión en donde haya más demanda de manualidades.....	129
Tabla N° 40: Nombre para la microempresa y la marca del producto	130
Tabla N° 41: Opciones de slogans	131
Tabla N° 42: Slogans	131
Tabla N° 43: Logos para la microempresa	132
Tabla N° 44: Estimación de reciclaje de vasos de plástico desechados	137
Tabla N° 45: Resumen demanda potencial a satisfacer.....	137

Tabla N° 46: Escala de valoración para la microlocalización del proyecto	143
Tabla N° 47: Valoración cuantitativa para selección del sector óptimo.....	144
Tabla N° 48: Matriz de ponderación y valoración cuantitativa por cada sector.....	145
Tabla N° 49: Presupuesto plan de mercadeo	152
Tabla N° 50: Equipos e instalaciones	155
Tabla N° 51: Materiales e insumos.....	156
Tabla N° 52: Recurso humano requerido	157
Tabla N° 53: Programa preoperativo de producción	159
Tabla N° 54: Capacidad instalada.....	160
Tabla N° 55: Distribución de la producción	160
Tabla N° 56: Costo de la materia prima directa	170
Tabla N° 57: Costo de la mano de obra directa	171
Tabla N° 58: Servicios básicos	171
Tabla N° 59: Instrumentos usados para la producción	172
Tabla N° 60: Parte proporcional de arriendo de área de producción.....	172
Tabla N° 61: Depreciación de muebles y enseres de producción.....	172
Tabla N° 62: Resumen Costos Indirectos de Fabricación	173
Tabla N° 63: Costo materia prima indirecta casa rústica.....	173
Tabla N° 64: Costo materia prima indirecta de zapato	174
Tabla N° 65: Costo por manualidad	175
Tabla N° 66: Precio que tendrá cada manualidad.....	176
Tabla N° 67: Inversión en muebles y enseres de producción	177
Tabla N° 68: Inversión en muebles y enseres de administración	177
Tabla N° 69: Inversión en equipos de computación	178
Tabla N° 70: Inversión en equipo tecnológico	178
Tabla N° 71: Capital de trabajo	179
Tabla N° 72: Resumen de la Inversión	180
Tabla N° 73: Modelo de Financiamiento.....	181
Tabla N° 74: Datos del crédito	182
Tabla N° 75: Proyección de ventas en los próximos 5 años.....	184
Tabla N° 76: Proyección de costos de materia prima.....	185
Tabla N° 77: Proyección anual de costos de mano de obra directa.....	187
Tabla N° 78: Proyección anual de servicios básicos	187
Tabla N° 79: Proyección anual de instrumentos de producción.....	188
Tabla N° 80: Arriendo proporcional del área de producción del valor total en el año.....	188
Tabla N° 81: Depreciación de muebles y enseres de producción.....	189
Tabla N° 82: Proyección anual del gasto del sueldo del vendedor.....	189
Tabla N° 83: Proyección anual del gasto de publicidad	190
Tabla N° 84: Arriendo proporcional de administración y ventas del valor en el año	190
Tabla N° 85: Proyección anual del gasto de transporte	191
Tabla N° 86: Resumen general de los gastos anuales incurridos en el área de ventas	191
Tabla N° 87: Proyección anual de gastos de contador	192
Tabla N° 88: Proyección anual de gastos servicios básicos	192
Tabla N° 89: Proyección anual de gastos materiales de limpieza	193
Tabla N° 90: Proyección anual de gastos de útiles de oficina	193
Tabla N° 91: Resumen general de los gastos del área de administración.	194

Tabla N° 92: Proyección anual de gastos financieros	194
Tabla N° 93: Vida Útil de bienes muebles y equipos de oficina	195
Tabla N° 94: Cálculo de Depreciaciones	195
Tabla N° 95: Valor residual de bienes depreciados	195
Tabla N° 96: Proyección de Costos y Gastos Totales	196
Tabla N° 97: Estado de situación inicial	197
Tabla N° 98: Estado de resultados integral	198
Tabla N° 99: Proyección Flujo de caja	199
Tabla N° 100: Ponderación de capital	200
Tabla N° 101: Cálculo de VAN	201
Tabla N° 102: Relación Ingresos / costos	203
Tabla N° 103: Periodo de recuperación de la inversión	204
Tabla N° 104: Punto de equilibrio casas rústicas	206
Tabla N° 105: Punto de equilibrio zapato deportivo	207
Tabla N° 106: Manual de funciones Administrador	214
Tabla N° 107: Manual de funciones Contador	215
Tabla N° 108: Manual de funciones operario	216
Tabla N° 109: Manual de funciones vendedor	217
Tabla N° 110: Declaración mensual del IVA	221
Tabla N° 111: Declaración del Impuesto a la Renta	222
Tabla N° 112: Tabla para el pago del Impuesto a la Renta de Personas Naturales	223
Tabla N° 113: Nivel de Impacto	224
Tabla N° 114: Impacto Económico	225
Tabla N° 115: Impacto Social	226
Tabla N° 116: Impacto Empresarial	227
Tabla N° 117: Impacto Ambiental	228
Tabla N° 118: Impacto General	229

INTRODUCCIÓN

El sector dedicado a la fabricación y comercialización de productos plásticos desechables como (vasos, tarrinas, cucharas, platos, botellas, entre otros), ha venido creciendo constante y paulatinamente en el mercado ecuatoriano debido a la acogida y demanda de los mismos, tanto así que en los últimos años ha pasado de 450 a 750 toneladas de producción anual (El Comercio, 2017), llegando a estar presente hasta en un 60% en las principales actividades económicas, sin embargo su alta producción y desecho ha acarreado consigo un nivel considerable de contaminación.

Este problema se puede evidenciar en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económica de la Universidad Técnica del Norte, debido a la existencia de una máquina expendedora de bebidas calientes, en la que según lo expuesto por sus propietarios, se hace uso de una paca de 30 vasos de plástico diariamente, los cuales posterior a ser utilizados se los descarta sin que sean aprovechados al máximo, representando mensualmente un aproximado 600 vasos desechados, bajo este dilema nace la siguiente interrogante.

¿Cómo utilizar provechosamente los vasos de plástico que se desechan en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte?

En el presente tema se propone un proyecto mediante el cual se reciclará y reutilizará los vasos desechados, con el propósito de reintegrarlos en un nuevo ciclo productivo, buscando aprovecharlos al máximo principalmente porque los mismos pueden servir como materia prima para nuevos productos, con lo que se podría elaborar una amplia variedad de manualidades, mediante un proceso en el que se fusiona la imaginación y creatividad de la persona que lo elabora, las cuales serían vendidas y por ende generarían un beneficio económico, social y ambiental.

JUSTIFICACIÓN

En la actualidad la producción, subutilización y desecho de elementos que son considerados como basura, ha generado una situación realmente compleja llegando hasta el punto de poner en riesgo al medio ambiente, generando la necesidad de buscar formas que permitan contrarrestar tales efectos, es ahí donde la microempresa de manualidades contribuye, mostrándose como una alternativa ecológica, mediante la creación de manualidades para decoración, elaboradas con vasos reciclados.

La opción que se propone es la reinserción de estos elementos en un nuevo ciclo productivo permitiendo aprovecharlos al máximo, conjuntamente se contribuye a la sociedad en el tema económico porque se generan fuentes de empleo y autoempleo que ayudan a mejorar la calidad de vida y a dinamizar la economía; otro aspecto importante es que las personas cada vez inclinan su tendencia hacia el cuidado del medio ambiente llegando a ser características que deben ser aprovechadas al máximo para la introducción y posterior proyección de manualidades en el mercado.

Bajo este preámbulo se plantea la creación de una microempresa, encaminada a la producción y comercialización de manualidades hechas con vasos reciclados, los cuales se distinguirán por su originalidad, versatilidad y sobre todo la orientación a la preservación del medio ambiente.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades con vasos de plástico, desechados en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el diagnóstico situacional del entorno externo a través del análisis y síntesis de información misma que permita identificar aspectos favorables y desfavorables para la creación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades con vasos desechados.
- Desarrollar las bases teóricas mediante el uso de fuentes bibliográficas y linkográficas que permitan fundamentar teóricamente los elementos y aspectos expuestos en el transcurso del proyecto de manera sencilla y fácil de comprender.
- Realizar una investigación de mercado por medio de la aplicación de técnicas de investigación para recopilar información del entorno, evaluar el comportamiento de los potenciales consumidores, y determinar el segmento de mercado que adquirirá los productos que se elaborarán en la microempresa.
- Elaborar un estudio técnico para la microempresa mediante la aplicación de parámetros técnicos para el normal desarrollo de sus actividades.
- Hacer un estudio económico – financiero por medio del análisis de indicadores financieros para determinar la viabilidad del proyecto.
- Realizar una propuesta organizacional y funcional que permita establecer una estructura administrativa y legal adecuada para funcionamiento del proyecto.
- Determinar los impactos que conlleva el presente proyecto, por medio del análisis de indicadores para evaluar sus efectos sobre el entorno.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

La generación de residuos sólidos ha existido desde la aparición del ser humano en la tierra, en un inicio el hombre utilizó los recursos presentes en el medio para prolongar su supervivencia y adaptarse a un entorno difícil en el que se encontraba, entre los principales elementos que fueron usados estaba la madera y los productos alimenticios cuyos desechos se degradaban en el medio sin causar daño alguno sobre éste. Seguidamente en la edad media se concibe un crecimiento poblacional considerable acompañado del aumento de núcleos urbanos, inmediatamente aparece la necesidad de extraer y transformar los recursos presentes en el ambiente en productos para satisfacer sus necesidades, y como consecuencia de tales acciones las sociedades existentes empiezan a tener dificultades para deshacerse de sus residuos.

Para mediados del siglo XIX con el desarrollo industrial las sociedades empiezan a dar paso a una elevada cultura de consumo, promoviendo consigo el apareamiento de envases de vidrio, plástico y cartón, que desembocan en impactos ambientales debido a su exagerado aumento y falta de procesos para su adecuado tratamiento, ya en la época actual según un estudio realizado por el Banco Mundial, se determina que América Latina enfrenta un aumento de residuos superior al que sus principales urbes puedan tolerar y controlar, siendo así que en el 2016 se estima que cada persona genera 0.68 kg de residuos diarios, llegando a representar 680 millones de toneladas de residuos de manera anual (Banco Mundial, 2016).

A nivel interno según datos obtenidos del Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos, se muestra que en 2014 dentro del territorio ecuatoriano fueron recolectados aproximadamente 11203 toneladas de residuos sólidos, de los que la región Costa participa con más del 50%

respecto al desecho de los mismos; en cuanto al sector urbano se llega a estimar que cada persona produce un promedio de 0.57 Kg de residuos por día, mismos que son generados del consumo o la utilización de un bien en actividades domésticas, industriales, comerciales o institucionales llegando a producirse hasta 208 Kg de residuos anualmente por persona (INEC, 2014), estas acciones a lo largo de los años han causado efectos negativos sobre el medio hasta llegar al extremo de comprometer seriamente el estado del medio ambiente, como medida para mitigar sus efectos dañinos ha aparecido como una iniciativa el reciclaje que consiste en la recuperación de recursos o reutilización de desechos.

De hecho la importancia de reciclar es enorme más aun en los tiempos actuales, donde puede visualizarse el aumento de la temperatura media de la atmósfera terrestre y de los océanos conocido como calentamiento global, donde una de las causas para esta problemática está dada por el consumismo excesivo e irresponsable de las personas.

Éste problema se puede evidenciar en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, debido a la existencia de una máquina expendedora de bebidas calientes, misma que cumple una función necesaria y por ende satisface diferentes necesidades, pero para lo cual se hace uso de vasos de plástico en cantidades considerables, y posteriormente se los desecha sin que estos sean aprovechados al máximo; generando un impacto negativo sobre el medio ambiente.

Es por eso que frente a tal situación, como estudiante de la Universidad Técnica del Norte se desea aportar con un grano de arena a través de la creación de una microempresa, que permita demostrar que un vaso de plástico desechado puede volver a reutilizarse, mediante un proceso donde se fusiona la imaginación y creatividad, dándole un nuevo ciclo de vida sin necesidad de incurrir en grandes inversiones económicas.

El presente trabajo tiene como finalidad exponer que un vaso de plástico ya utilizado puede formar parte de un nuevo proceso productivo, llevando a cabo actividades de recuperación y limpieza para reintegrarlos al ciclo económico, reutilizándolos y aprovechándolos como elementos básicos para nuevos productos, permitiendo recuperar su valorización para su posterior transformación y comercialización generando así beneficios económicos, ecológicos y sociales.

Ante esta problemática identificada se hace necesario determinar el potencial del negocio de producir y comercializar manualidades con vasos de plástico reciclados, para lo que es necesario recolectar información del entorno externo que permita identificar posibles oportunidades y amenazas, y establecer si el medio ofrecerá las condiciones necesarias para su funcionamiento.

1.2 Objetivos del diagnóstico

1.2.1 Objetivo general

Realizar el diagnóstico situacional del entorno externo a través del análisis y síntesis de información misma que permita identificar aspectos favorables y desfavorables para la creación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades con vasos desechados.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar la influencia de los factores políticos legales de interés y su incidencia en la creación de la microempresa.
- Analizar la situación económica actual del mercado potencial cuyos datos brinden información relevante para creación de la microempresa.
- Evaluar las tendencias socioculturales de las personas y su posible repercusión sobre la microempresa a formarse.
- Apreciar el rol que cumple el uso de tecnología con respecto a la elaboración y comercialización de manualidades.
- Evaluar el aspecto medioambiental para identificar su influencia en la formación de una nueva microempresa

1.3 Variables diagnósticas

- Político – legal
- Económica
- Socio cultural
- Tecnológica
- Ambiental

1.4 Indicadores o sub aspectos

- **Político – legal**

Constitución del Ecuador 2008

Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida

Estabilidad económica

Política de impuestos

- **Económico**

Líneas de crédito financiero

Tasas de interés

Situación económica provincial

Población económicamente activa provincial

Inflación

- **Sociocultural**

Cultura de emprendimiento

Responsabilidad social

Cambios en el estilo de vida

Moda

Consumismo

- **Tecnológica**

Uso y manejo de equipos tecnológicos para la producción

Uso y manejo de redes sociales para la publicidad y comercialización

Nuevas herramientas

- **Ambiental**

Conciencia ambiental

Cuidado Medio ambiente

Condiciones climáticas

1.5 Matriz de Relación Diagnóstica

Tabla N° 1: Matriz de Relación Diagnostica

Objetivo	Variable	Indicador	Técnica	Fuente de información
Identificar la influencia de los factores políticos legales de interés y su incidencia en la creación de la microempresa.	Político legal	Constitución del Ecuador 2008	Investigación documental	Constitución del Ecuador 2008
		Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida	Investigación documental	Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida
		Estabilidad económica	Investigación documental	Banco Central del Ecuador Diario el Universo
		Política de impuestos	Investigación documental	Servicio de Rentas Internas
Analizar la situación económica actual del mercado potencial cuyos datos brinden información relevante para creación de la microempresa	Económico	Líneas de crédito financiero	Entrevista	Personal de BAN Ecuador y Banco Pacifico
		Tasas de Interés	Investigación documental	BAN Ecuador
		Situación económica provincial	Investigación documental	Instituto Nacional de Estadística y Censos
		Población económicamente activa provincial	Investigación documental	Instituto Nacional de Estadística y Censos
		Inflación	Investigación documental	Banco Central del Ecuador
Evaluar las tendencias socioculturales de las personas y su posible repercusión sobre la microempresa a formarse.	Sociocultura 1	Cultura de emprendimiento	Investigación documental	Diario El Norte Sitio Web UTN
		Responsabilidad Social Empresarial	Investigación documental	Documentos de RSE
		Cambios en el estilo de vida	Investigación documental	Diario El Comercio Instituto Nacional de Estadística y Censos
		Moda	Investigación documental	Secundaria
		Consumismo	Investigación documental	Diario El Norte

Apreciar el rol que cumple el uso de tecnología con respecto a la elaboración y comercialización de manualidades.	Tecnológico	Uso y manejo de equipos tecnológicos para la producción de manualidades.	Investigación documental	Trotec Laser
		Uso y manejo de Redes sociales para la publicidad y comercialización.	Investigación documental	Redes sociales
		Nuevas herramientas.	Investigación documental	Sitio web
Evaluar el aspecto medioambiental para identificar su influencia en la formación de la nueva microempresa	Ambiental	Conciencia ambiental.	Investigación documental	Instituto Nacional de Estadística y Censos
			Entrevista	Personal de servicios UTN FACAE
		Cuidado Medio ambiente	Entrevista	Autoridad UTN FACAE
		Condiciones climáticas	Investigación documental	Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología

Fuente: Estudio Diagnostico

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

1.6 Análisis de resultados

Para la evaluación del diagnóstico situacional se ha creído prudente determinar y evaluar las oportunidades y amenazas presentes en el mercado potencial y como estas afectarían en la creación de la microempresa productora y comercializadora de manualidades, considerando que la materia prima será recolectada en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte y se deberá buscar un mercado apropiado para su comercialización para lo cual se analizará a la provincia de Imbabura a nivel general.

1.6.1 Aspecto político legal

Analizar el aspecto político legal es muy importante, porque permitirá conocer e identificar aspectos que influyen directamente en la creación de la microempresa, para lo que se toma en consideración los siguientes indicadores: Constitución del Ecuador, Plan Nacional de Desarrollo Toda una vida, Estabilidad Económica Actual, Política de Impuestos, para darles una ponderación según la incidencia que tengan los mismos sobre la microempresa que se busca iniciar.

1.6.1.1 Constitución del Ecuador 2008

Dentro de la constitución ecuatoriana se encuentran descritos varios lineamientos por medio de los cuales se garantizan los derechos y deberes de los ciudadanos, entre los que más relevancia tienen en cuanto a la creación de la microempresa se puede mencionar el artículo 39, el mismo que reconoce a los jóvenes como principales actores en el desarrollo del país y su economía, que busca fomentar la integración de los mismos a un trabajo justo y digno, uno de los aspectos de gran notoriedad es principalmente el fomento y fortalecimiento en lo que refiere a sus habilidades como emprendedor (Constitución, 2008), lo que representa una fuente de apoyo muy importante más ahora que se busca una nueva forma de progreso individual y

desarrollo profesional, resultando ser un aspecto muy positivo por lo cual es tomado como punto de partida para la fundamentación del presente proyecto.

1.6.1.2 Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021 “Toda una Vida”

En el presente Plan Nacional se identifican oportunidades previas a la creación de una microempresa fundamentadas en los lineamientos correspondientes al EJE 2, en el cual se mencionan aspectos importantes acerca del cambio de la matriz productiva que se encuentra guiada por la conciencia ambiental e inclusión social, mediante la incorporación de los emprendedores al sector productivo, basándose en la identificación de oportunidades en el mercado interno, para lo que se busca ofertar el acceso a créditos a precios diferenciados para nuevos emprendimientos y pequeños productores, porque estas actividades económicas generarán trabajo y mayores ingresos familiares, reactivando la economía local y potenciando capacidades de producción y el impulso al emprendimiento (SENPLADES, 2017).

También se describe un modelo de producción diferente denominado “modelo circular” el cual se basa en usar, reciclar y reutilizar elementos que son considerados como basura, mismos que podrían ser empleados en nuevos ciclos de producción, con el propósito de generar sostenibilidad en cuanto al cuidado y conservación del ambiente, mediante procesos amigables con el mismo (SENPLADES, 2017).

El Plan Nacional viene a ser una base muy importante porque busca una dinamización económica, en la cual todos sus participantes tengan acceso a oportunidades de manera equitativa e igualitaria, cuyo impacto afectará positivamente en el desarrollo de la sociedad en general, por lo que se considera como un aspecto muy positivo a tomar en cuenta en la microempresa que se busca iniciar, porque brindará una guía para contribuir en la dinamización de la economía.

1.6.1.3 Estabilidad Económica Actual

La estabilidad económica por la que se encuentra un país es muy importante de igual manera los datos que se conozcan sobre la misma porque permiten tomar decisiones adecuadas en lo referente al ámbito económico, principalmente porque este factor influye en la decisión de inversión de un proyecto, por lo que resulta fundamental conocer la situación actual del entorno en el cual se incursionara. Durante los últimos meses el Ecuador ha pasado por ciertas situaciones negativas como la disminución del precio de petróleo que bajo a niveles que no se habían visto antes, seguidamente el fenómeno natural ocurrido el año 2016 que ocasionaron una recesión económica significativa en la economía (Diario El Telégrafo, 2017).

Situaciones de las cuales el país se está recuperando poco a poco; según el portal web del Banco Central del Ecuador, se menciona que la economía nacional ha presentado un crecimiento promedio de un 2.9% y un 3.8% durante el primer y segundo semestre respectivamente correspondientes al año 2017, lo que se refleja en el crecimiento positivo en la dinamización de las diferentes áreas de la economía especialmente en el consumo de los hogares, permitiendo evidenciar un mejoramiento o tendencia a la alza en la actividad económica, es decir, que ha mejorado la economía nacional reflejando así un ambiente adecuado para poner en marcha la creación de una microempresa. Aspecto que tiene un efecto positivo sobre la misma porque mientras más dinero circule en la economía más posibilidad adquisitiva para la ciudadanía y por ende el consumo de manualidades aumentaría (Banco Central del Ecuador, 2018).

1.6.1.4 Política de Impuestos

Toda organización tiene el compromiso de brindar información financiera al organismo rector competente para determinar el pago de impuesto que corresponda, esta contribución sirve para ser reinvertida en las necesidades del país, mediante decreto ejecutivo No. NAC-

DGERCGC1700000623 emitido a inicios del 2018, el Servicio de Rentas Internas como una medida de fomento y apoyo a las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, microempresas y emprendimientos ha puesto a disposición una base razonable para el pago del Impuesto a la Renta, mismo que varía de acuerdo al monto que se haya generado en el transcurso del periodo fiscal, cuyos rangos están definidos en parámetros realmente interesantes que reflejan la iniciativa el compromiso existente para con la sociedad (Servicio de Rentas Internas, 2018). Lo que representa una fuente de apoyo muy importante para una microempresa nueva, porque permite gozar de incentivos para los emprendedores.

1.6.2 Aspecto económico

El aspecto económico permitirá analizar las condiciones actuales por las que está atravesando el entorno, para lo que se ha visto la necesidad de analizar detenidamente como pueden influir las siguientes variables: las líneas de crédito financiero, tipos de interés, situación económica de la provincia, población económicamente activa provincial, inflación, a las que se les asignará una ponderación según la incidencia que tengan las mismas sobre el giro empresarial que se busca iniciar.

1.6.2.1 Líneas de Crédito Financiero

Para iniciar las actividades de la microempresa es necesario la inversión por cuenta propia y también de recurrir a un apalancamiento financiero, es decir a través de líneas de crédito si resulta necesario, por lo que es preciso determinar las posibles oportunidades existentes en entidades financieras de sector público y privado. En la entrevista realizada al Ingeniero Fernando Fuentala que desempeña el cargo de jefe del Área de Créditos, manifiesta que BAN Ecuador ha puesto a disposición de las personas que desean iniciar un nuevo emprendimiento, una línea de crédito que va desde los \$500,00 hasta los \$50000,00 dólares,

mediante la cual la entidad bancaria plantea financiar hasta el 80% del monto total del proyecto, mientras que el resto estará a cargo del beneficiario los mismos que pueden ser en activos fijos o dinero en efectivo, mientras que desde otra perspectiva la señora Martita León encargada del Departamento de Atención al Cliente del Banco del Pacifico ha manifestado la existencia de créditos dirigidos a los emprendedores, los mismos a los que se aplicaría una tasa de interés referencial más baja con respecto a un crédito ordinario pero para acceder al mismo, la microempresa deberá estar ya en funcionamiento. Lo que permite evidenciar que el mayor apoyo está dado por parte de entidades financieras pertenecientes al sector público, representando un aspecto muy significativo en cuanto al financiamiento, lo cual puede ser visto como un factor muy positivo para la microempresa que se va a poner en marcha, porque de darse el caso se recurrirá a BAN Ecuador, institución financiera que muestra las mejores condiciones del mercado.

1.6.2.2 Tasas de interés

Éste término financiero se refiere al costo del dinero a través del paso del tiempo e implica una característica fundamental que hay que conocer previo a acceder a un crédito, debido a que éste arancel es un factor que incide directamente en el monto a cancelar por el apalancamiento financiero obtenido. Según el boletín macroeconómico emitido por la Asociación de Bancos Privados del Ecuador se aprecia que en las instituciones financieras privadas la tasa de interés activa es más alta respecto a las tasas de los bancos públicos, misma que se encuentra ubicada entre un 16,5% y 17,5%, siendo superior hasta con 5 puntos de diferencia a las tasas públicas que bordean entre un 11% y 14% (Asobanca, 2018). Por otra parte, luego de haber investigado la posibilidad de acceder a un crédito se ha podido determinar que la tasa de interés aplicable por BAN Ecuador está comprendida entre el 11,10% y 11,80% de tasa de interés efectiva sobre los créditos a nuevos emprendimientos, en contraste a las tasas

de interés de las entidades financieras privadas la tasa de interés aplicable se presenta como una de las opciones más baja por lo que resulta ser beneficioso para la microempresa porque se pagaría un menor valor económico por concepto de intereses (BAN Ecuador, 2018).

1.6.2.3 Situación Económica Provincial

Imbabura se ha caracterizado por ser una provincia que se dedica a actividades de agricultura, comercio, manufactura, entre otras, aportando al PIB nacional con 1'874.820 millones en 2015, y al mismo tiempo siendo una fuente generadora de empleo a nivel regional, permitiendo que la economía se dinamice constantemente, además la provincia posee diversa variedad de materia prima como la totora, la cabuya, hojas, frutos secos de árboles, que al combinarse principalmente con la creatividad e imaginación de su gente concibe un sin número de productos llamativos y coloridos (Sistema Nacional de Información , 2015).

Tabla N° 2: Principales Actividades Económicas de Imbabura

Actividades	F	Porcentaje
Agricultura, ganadería	32.799	19,38
Comercio por mayor y menor	28.005	16,55
Industrias de manufactura	27.933	16,50
Construcción	11.011	6,51
Transporte y embodegado	7.946	4,69
Actividades de alojamiento y servicio de comida	5.515	3,26
Información y comunicación	1.975	1,17
Intermediación financiera, seguros y reaseguros	1.379	0,81
Servicios administrativos y de apoyo	2.815	1,66
Administración pública y defensa	6.864	4,06
Enseñanza y educación	8.888	5,25
Actividades de los hogares como empleadores	5.401	3,19
No declarado	12.827	7,58
Nuevos Trabajadores	5.513	3,26
Otros	10.393	6,14
Total	169.264	100

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Imbabura 2015 - 2035

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Como se muestra en la tabla anterior, las actividades económicas con mayor incidencia son: la agricultura y ganadería con un 19.38%, el comercio al por mayor y menor con un 16.55% y la industria manufacturera seguidamente con un 16.50%, estableciéndose como principales actividades dentro de la provincia.

Tabla N° 3: Participación por cantón en las actividades económicas

	Ibarra	Otavalo	Atuntaqui	Cotacachi	Urququí	Pimampiro
Comercio por mayor y menor	16.571	6.480	2.685	1.290	350	629
Industrias de manufactura	9.929	10.025	5.323	2.178	277	201
Agricultura, ganadería	9.367	8.004	3.038	5.368	3.785	3.237
Construcción	4.920	2.987	1.510	1.207	238	149
Transporte y embodegado	4.724	1.631	799	440	152	200
Actividades de alojamiento y servicio de comida	3.213	1.225	521	365	75	116
Información y comunicación	1.326	381	142	71	26	29
Intermediación financiera, seguros y reaseguros	898	283	124	48	14	12
Servicios administrativos y de apoyo	1.744	549	280	160	61	21
Administración pública y defensa	4.453	1.105	624	379	142	161
Enseñanza y educación	5.207	2.091	744	573	138	135
Actividades de los hogares como empleadores	2.889	1.158	543	511	176	124
No declarado	6.086	3.272	1.171	1.470	434	394
Nuevos Trabajadores	2.731	1.723	471	350	141	97
Otros	6611	1811	1040	651	151	129
Total	80.669	42.725	19.015	15.061	6.160	5.634

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Imbabura 2015 - 2035

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

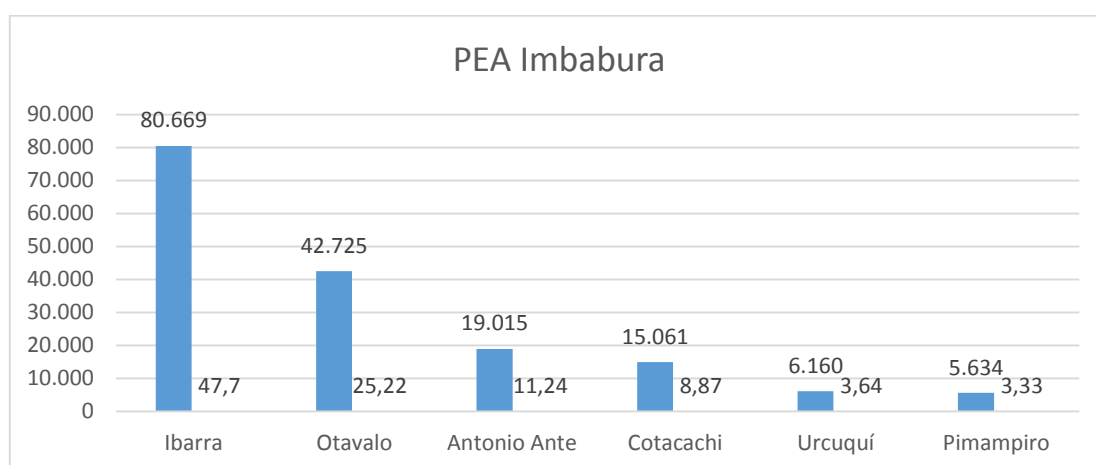
En cuanto a los cantones de Ibarra y Otavalo, presentan una importancia muy singular y significativa para la provincia de Imbabura principalmente porque dentro de sus urbes se encuentran los principales centros económicos, financieros y administrativos, que permite que su actividad comercial y económica se muestre dinámica constantemente (Sistema Nacional de Información , 2015), además presentan mayor concentración de habitantes por cada actividad desarrollada dentro de las mismas, por lo que las personas las reciben un ingreso

económico del cual un porcentaje puede estar destinado a la adquisición de manualidades. Poniendo en consideración que lo más favorable es centrarse en uno de estos cantones como mercado objetivo para llevar a cabo la comercialización de manualidades, principalmente por las condiciones que presentan.

1.6.2.4 Población Económicamente Activa de Imbabura

Según datos obtenidos del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Imbabura actualizado en 2015, se muestra que, la población económicamente activa de la provincia de Imbabura estaba representada por 169.264 ciudadanos entre hombres y mujeres comprendidos entre 15 y 65 años que se encontraban en pleno uso de sus capacidades para desarrollar alguna actividad laboral.

Ilustración N° 1: Población Económicamente Activa de Imbabura



Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Imbabura 2015 - 2035

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

De lo expuesto en el gráfico anterior se observa que Ibarra y Otavalo muestran un porcentaje superior al resto en cuanto a la participación de la población económicamente activa provincial, presentándose como una gran fuente de apoyo a la economía cantonal y provincial principalmente porque ésta fuerza laboral “PEA” ayuda a dinamizarla, además desde esta

óptica se evidencia que afecta directamente a los ingresos económicos y por ende la capacidad adquisitiva de los habitantes de los cantones mencionados. Mostrándolos como un sitio óptimo para ser considerado como domicilio del primer punto de venta y comercialización de manualidades.

1.6.2.5 La inflación

Este indicador económico es muy importante para la toma de una decisión monetaria o de inversión por lo que debe ser valorado, tomando como referencia valores históricos y actuales, principalmente porque permite determinar el poder adquisitivo y por ende la variación en el precio de los bienes o servicios presentes en el mercado y muchos de los cuales estarán presentes en el proceso productivo; según datos obtenidos del Banco Central del Ecuador se evidencia que desde mayo de 2017 la inflación mensual ha venido disminuyendo. Lo que se ha podido apreciar al momento de comprar los materiales que intervienen en la elaboración de manualidades cuyo costo se ha presentado más bajo que en ocasiones anteriores, un claro ejemplo está dado por el precio de la cola blanca, la tela fomix y la porcelana fría que han presentado una disminución paulatina en su precio permitiendo adquirir más de cada elemento.

Tabla N° 4: Inflación mensual año 2017 - 2018

Inflación Mensual 2017 - 2018	
Marzo-31-2018	-0.21 %
Febrero-28-2018	-0.14 %
Enero-31-2018	-0.09 %
Diciembre-31-2017	-0.20 %
Noviembre-30-2017	-0.22 %
Octubre-31-2017	-0.09 %
Septiembre-30-2017	-0.03 %
Agosto-31-2017	0.28 %
Julio-31-2017	0.10 %

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Este proceso de la economía provocado por la variabilidad entre la demanda y la producción actual resulta beneficioso debido al aumento en el valor del dinero, lo que es una oportunidad favorable para poder adquirir más insumos, además es un factor positivo para la microempresa debido a que el aumento del valor del dinero permitirá hacer uso de los mismos en otra necesidad o adquirir otros productos.

1.6.3 Aspecto sociocultural

El aspecto sociocultural permitirá analizar las tendencias socio culturales presentes en la ciudadanía y como éstas influyen sobre el entorno en el cual se pretende llevar a cabo la creación de la microempresa para lo que se ha visto la necesidad de evaluar las siguientes variables: cultura de emprendimiento, la responsabilidad social existente, cambio en el estilo de vida, moda y consumismo para asignarle una ponderación según la incidencia que tengan las mismas sobre la negocio que se pretende iniciar.

1.6.3.1 Cultura de Emprendimiento

Imbabura es una provincia conocida por el esfuerzo, ganas y deseo de superación que se encuentra presente en sus habitantes, cuya visión va más allá de lo que es perceptible a simple vista, gracias a la cual han logrado identificar y explotar al máximo las diferentes oportunidades presentes en su entorno, un claro ejemplo se ha visto reflejado en los habitantes de San Rafael de la Laguna los cuales han sabido aprovechar en lo posible la existencia de totora a orillas del lago San Pablo, misma que luego de recibir un proceso de transformación se convierte en variados adornos y productos llamativos, otro claro ejemplo de mencionar se manifiesta en la parroquia de Iluman, sitio en donde sus habitantes se caracterizan por la elaboración de sombreros y alpargatas propios de la vestimenta del lugar, los mismos que son utilizados por indígenas adultos, y que decir de la ciudad de Otavalo, que puede ser considerada como la más

representativa en cuanto fomento de la cultura emprendedora, especialmente porque los lugareños se enfocan en la elaboración de artesanías, bolsos, tejidos cuya materia prima está dada a base de lana e hilos hechos manualmente los mismos que posteriormente son puestos a disposición de los compradores principalmente en la Plaza de Ponchos durante los días de feria (Sistema Nacional de Información , 2015).

En Ibarra de igual manera se muestra la cultura emprendedora de su gente, entre los más contundentes ejemplos se evidencia a la gente de El Priorato y Milagro los cuales han sabido aprovechar en lo posible la afluencia de turistas hacia la laguna de Yahuarcocha, en donde se puede degustar de una exquisita gastronomía teniendo como plato fuerte los pescados fritos y los preparados al horno, otro claro ejemplo de mencionar se manifiesta en las comunidades indígenas de La Esperanza y Angochagua; lugares que se caracterizan sobre todo por los bordados propios de la vestimenta del lugar, los mismos que son utilizados por indígenas adultos y que se promociona a nivel nacional e internacional por lo colorido de su ropa tradicional mediante la marca Angochagua, a través de la que busca potenciar su cultura ancestral (Diario El Norte, 2017).

Según el sitio web de la Universidad Técnica del Norte de la ciudad de Ibarra se ha evidenciado que la casona universitaria precedida por el PHD. Marcelo Cevallos, máxima autoridad de la misma y estudiantes de las diversas facultades, en los últimos años han venido desarrollando actividades y proyectos para incentivar una mayor cultura de emprendimiento en cada uno de sus miembros, mediante el apoyo y seguimiento brindado a través del departamento La U Emprende (Universidad Técnica del Norte, 2017), un emprendimiento muy relevante fue el evento teórico práctico de actividad culinaria realizado por estudiantes de la Carrera de Gastronomía perteneciente la Facultad de Ciencias Administrativas y Económica, en la que se permitió dar a conocer las habilidades y destrezas de sus participantes, haciendo que la faceta como emprendedor se vuelva interesante más aún para los nuevos graduados que

buscan establecer su propio negocio en el que uno establezca las reglas. Tales situaciones resultan ser un pilar fundamental porque incentivan a la iniciativa del emprendedor.

1.6.3.2 La Responsabilidad Social Empresarial

La RSE es un factor importante que forma parte de un sistema social, porque incentiva al ser humano a buscar un desarrollo personal y bienestar consigo mismo y en sociedad, impulsando de esta forma conductas adecuadas en las relaciones para con el entorno y sus participantes, ciertas empresas adoptan posturas en las que se benefician de forma económica, social y ambiental, alcanzando un desarrollo sostenible y contribuyendo en el crecimiento de un entorno más estable y adecuado.

Esta herramienta describe una especie de comportamiento que influye directamente sobre las decisiones que cada persona toma, las mismas que tienen repercusión para sí mismo y para la sociedad en la que se desarrolla, está directamente relacionado con la ética individual, es decir que cada persona o empresa tiene la capacidad de cumplirla, respondiendo por sus actos y cumpliendo con sus obligaciones con el resto de personas y su alrededor, la responsabilidad social empresarial representa un gran nivel de apoyo para el funcionamiento adecuado del negocio beneficiándolo mucho por medio de la generación de valor agregado; resultando ser muy positivo para la microempresa que se emprenderá porque mediante la responsabilidad social se busca generar una ventaja competitiva sobre la posible competencia a través de la elaboración de productos comprometidos social y ambientalmente.

1.6.3.3 Cambio en el estilo de vida

La forma en cómo se vive dentro de una sociedad ha ido variando en los últimos tiempos, esta conducta surge principalmente por la capacidad de endeudamiento y el nivel de ingresos de las personas, lo que se transcribe en que mientras más ingresos más consumismo, que lleva a una mayor cantidad de compras de artículos en general (Diario El Comercio, 2017). En los

últimos años tendencias dirigidas a tal situación han sido evidenciadas, un porcentaje importante de hogares que se encuentran conformados de 4 personas por familia tiene mayores ingresos, (41%) los mismos que derivan en el consumo de productos (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2017). Resultando ser algo positivo para la microempresa, principalmente porque parte de aquel gasto puede estar encaminado a la compra de manualidades, pudiendo ser considerado como un nivel de apoyo significativo para la dinamización de la microempresa.

1.6.3.4 Consumismo

La cultura de consumismo ha venido arraigándose de manera rápida y creciente en la sociedad, hasta alcanzar un grado de consumo compulsivo e inadecuado, que se manifiesta principalmente por la elaboración y compra de todo tipo de productos que existe en el mercado y que no resultan ser necesarios sino que generan residuos contaminantes representando un impacto negativo sobre el medio ambiente por el aumento de residuos al mismo, entre las causas más comunes que inciden en este comportamiento se enfatiza en ofertas del mercado, promociones y facilidades para pagar, que están a disposición de los consumidores (Diario El Norte, 2017).

Lo que resulta ser una oportunidad, por una parte se genera más restos contaminantes para el medio ambiente por la adquisición de nuevos productos, mismos que pueden ser aprovechados al máximo, siendo ahí en donde se puede encontrar una nueva fuente para la obtención de residuos sólidos de todo tipo de material que servirán de materia prima en la elaboración de manualidades, mientras que por otra parte un porcentaje de aquel gasto puede estar dirigido a la compra de manualidades que puede ser considerado como un nivel de apoyo bastante significativo e importante en el desarrollo de la microempresa.

1.6.3.5 Moda

Este indicador está basado en la tendencia que muestra un porcentaje de la gente en cuanto a la preocupación y cuidado del medio ambiente lo que resulta ser alentador para el giro del negocio porque al ser las manualidades elaboradas con material reciclado se busca proyectar una imagen de cuidado del entorno, la misma que se puede enfocar en campañas de reciclaje en un área más grande como medida para contrarrestar los efectos dañinos que resultan del consumismo, surgiendo como una fuente de apoyo para el giro del negocio y a la vez beneficiándolo mucho; considerándose como un aspecto muy positivo para la microempresa que se emprenderá porque mediante el reciclaje en un área más extensa se estaría apoyando al cuidado ambiental y así generar una ventaja competitiva para la empresa.

1.6.4 Aspecto tecnológico

El aspecto tecnológico permitirá apreciar el rol que cumple el uso y funcionamiento de la tecnología con respecto a la elaboración y comercialización de manualidades para lo cual se ha tomado las siguientes variables para su respectivo análisis: uso y manejo de equipo tecnológico para la producción de manualidades, uso y manejo de redes sociales para el marketing y comercialización, nuevas herramientas. Para asignarle una ponderación según la incidencia que tengan las mismas sobre la producción y comercialización de manualidades que ofrecerá la microempresa.

1.6.4.1 Uso y manejo de equipos tecnológicos para la producción

Los equipos laser son herramientas indispensables en el proceso de elaboración y sobre todo para la personalización de manualidades que ya se encuentran terminadas, porque las personas le prestan mayor interés a los productos que presentan detalles específicos según la

necesidad que tenga el cliente o comprador final, lo cual genera un valor agregado para el mismo y posiblemente conlleve hacia la lealtad al producto. Poder personalizar una manualidad según los requerimientos de cada persona, permite fusionar un trabajo elaborado de manera manual con los beneficios que brinda la tecnología, y así obtener un producto de calidad (Trotec Laser, 2017). Su uso y manejo ayudará a alcanzar un posicionamiento en el mercado permitiendo que la microempresa pueda mantenerse en el tiempo, siendo indispensable el uso de la tecnología porque representa un nivel de apoyo importante a la producción y sobre todo al terminado de manualidades incurriendo mucho en la elección del mismo por parte de las personas, resultando ser muy positivo para el posicionamiento del producto que se pretende instaurar en el mercado.

1.6.4.2 Uso y manejo de redes sociales para el marketing y comercialización

En los últimos años la tecnología de información ha venido evolucionando a pasos agigantados conllevado a la simplificación de varios procesos y permitiendo que las personas estén en la capacidad de acceder una gran variedad de información actual y reciente en cuestión de segundos, las redes sociales son un claro ejemplo simplemente porque ofrecen varias herramientas que permiten darse a conocer a nivel nacional e internacional a través de la difusión de información, basta con poseer un medio electrónico o un computador para llevarla a cabo de manera ágil y rápida desde cualquier lugar en donde se encuentre. Actualmente las redes sociales se presentan como la herramienta más influyente en la sociedad sobre todo en los jóvenes, porque les permiten acceder a cualquier tipo de información, promocionar y ofrecer productos de todo tipo y de acuerdo a gustos y preferencias individuales lo que permite conocer necesidades que ayudan a estar a la vanguardia en el mercado que cada vez es más proactivo, de hecho la utilización de las redes sociales proporciona una gran herramienta de apoyo a la publicidad y comercialización de manualidades resultando ser un aspecto muy

positivo para el desarrollo de la microempresa porque le permitirá darse a conocer, solventar necesidades y generar rentabilidad mediante la venta de manualidades.

1.6.4.3 Nuevas herramientas

Cada vez las herramientas empleadas para el desarrollo de las actividades que realiza una microempresa se vuelven obsoletas o antiguas, especialmente por la aparición de productos tecnológicos modernos y sofisticados que desempeñan más funciones y en menos tiempo, y hasta que la misma se encuentre a disposición en el país puede pasar varios meses o incluso años, lo que representa pérdidas en eficiencia y eficacia más aun en el mercado que cada vez se muestra más competitivo. Lo que figura un bajo nivel de innovación afectando directamente la capacidad productiva de la microempresa, factor que puede ser visto como muy negativo para el correcto funcionamiento de la microempresa porque no se va a contar con la herramienta necesaria (hornos portables para el secado de los vasos revestidos con periódico y cola blanca o herramientas laser para la personalización de manualidades terminadas) que ayude a cumplir las expectativas de los consumidores y se logre satisfacer sus necesidades.

1.6.5 Aspecto ecológico

El aspecto ecológico permitirá analizar la actitud que presenta la sociedad en lo concerniente al cuidado del medio ambiente, a su influencia sobre el proceso de elaboración de manualidades para lo que se procederá al análisis de las siguientes variables: concienciación ambiental, cuidado del medio ambiente, condiciones climáticas. Para asignarle una ponderación según la incidencia que tengan las mismas sobre la producción y comercialización de manualidades que ofrecerá la microempresa.

1.6.5.1 Conciencia ambiental

El calentamiento global es resultado de las acciones del ser humano sobre el medio ambiente que lo rodea, este proceso que en los últimos años ha venido desgastando de manera acelerada la capa de ozono alrededor del mundo debido a que los rayos del sol una vez que ingresan a la atmosfera ya no pueden salir, a nivel nacional el tema de conciencia ambiental no ha tenido la acogida que debería, lo que puede ser evidenciado mediante los resultados presentados en la encuesta ENEDMU 2016 según la cual, 4 de cada 10 hogares (41.46%) poseen hábitos amigables para con el ambiente cuyo resultado es alarmante (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2016).

La Universidad Técnica del Norte está conformada de aproximadamente 11000 personas entre estudiantes, docentes, personal administrativo y de servicios de los cuales alrededor de 2400 se encuentran en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, mismos que representan un porcentaje considerable con respecto a la institución mencionada (Departamento Informático UTN, 2018); donde las actividades estudiantiles cotidianas que se realizan dentro de las instalaciones de dicha facultad, ha conllevado al consumo de diversos productos mismos que son imprescindibles para el desarrollo normal de las mismas, sin embargo ha acarreado consigo un alto nivel de producción de elementos subutilizados. Lo cual genera un impacto negativo sobre el medio ambiente, más ahora que la capa de ozono del planeta tierra se encuentra atravesando por un proceso de deterioro constante principalmente por el bajo grado de conciencia ambiental.

Según lo expuesto en la entrevista realizada al señor Francisco Basantes que actualmente desempeña el cargo de Auxiliar de limpieza, manifiesta que como resultado del elevado consumo de papel de copias, agua embotellada, recipientes desechables de los alimentos y últimamente vasos de plástico desde la instalación de la máquina expendedora de café, se ha

estado causando una contaminación visual y ambiental considerable, sin embargo éste comportamiento es visto desde dos perspectivas; por una parte como una oportunidad para poder contribuir en algo a la preservación del ambiente a través del reciclaje de los vasos de plástico desechados en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por otra parte efectuar una actividad en la que se evidencie que lo que se presume como basura luego de su recuperación puede formar parte de un nuevo ciclo de vida para usarlo al máximo y transformarlo en una fuente de desarrollo social, económico y ambiental, siendo muy positivo para el medio ambiente y para la microempresa.

1.6.5.2 Cuidado del medio ambiente

Cada vez hay más personas e instituciones que se suman al desarrollo de proyectos y acciones sustentables y sostenibles las mismas que están dirigidas a la preservación del entorno, el Doctor Edgar Monteros, Sub decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, manifiesta que el cuidado del medio ambiente debe ser una prioridad para todas las personas que forman parte de la Facultad, para lo cual se ha visto la necesidad de incluir e impartir códigos de ética en las diferentes materias de la formación profesional, mismos que inviten al estudiante a precautelar el cuidado del medio ambiente, además se ha llevado a cabo un programa de reciclaje en cuanto a botellas de plástico para lo que se ha puesto en el ingreso principal un contenedor de este tipo de material; estas actividades resultan ser muy importantes debido a que representan un aporte al cuidado del medio ambiente, no obstante, aun parece hacer falta concienciación por una mínima parte las personas que conforman la mencionada facultad; sin embargo este aspecto es algo muy positivo porque con la elaboración de manualidades con productos reciclados se pretende llevar a la gente un mensaje de cuidado ambiental y que sepan que la práctica del reciclaje que es muy beneficioso para la sociedad y sus componentes en general.

1.6.5.3 Condiciones climáticas

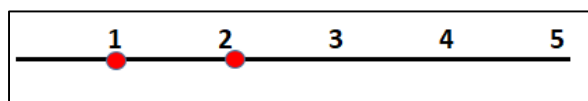
El clima actual por el que se está pasando a nivel local y nacional es muy inesperado e incierto, como resultado de la combinación de ciertos factores meteorológicos e hidrológicos presentes en la atmosfera que son principales responsables de ésta variación, existen ocasiones en las que por la mañana hace un sol muy fuerte y en la tarde el clima cambia sorpresivamente empezando a llover o viceversa (Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología, 2017).

En el proceso de elaboración de las manualidades es necesario contar con un clima apropiado, en el cual el sol es un elemento primordial, por lo que es importante contar con su presencia el mayor tiempo posible, debido a que se utiliza su energía, mediante el calor que emite, porque se utiliza cola blanca en el contorno del vaso y necesita ser expuesto al calor del sol como fuente de secado natural y que dura varias horas de exposición hasta que alcance una consistencia apropiada. El clima puede influir directamente en la elaboración de manualidades, pudiéndose presentar como una amenaza para la microempresa afectando a su capacidad productiva, este factor es muy negativo para el giro del negocio que se emprenderá, conllevando a una posible escasez de manualidades.

1.7 Matriz de Valoración de Oportunidades y Amenazas

Cada uno de los resultados obtenidos de los indicadores de la presente investigación será calificado en una escala comprendida entre los números 1 y 5, los cuales serán valorados de la siguiente manera:

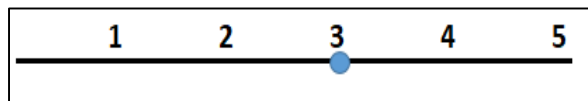
Los números 1 y 2 serán considerados como una amenaza para la creación de la microempresa, e individualmente serán cuantificados así;



1 = muy desfavorable

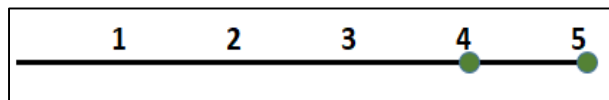
2 = desfavorable

El número 3 será considerado como indiferente para la creación de la microempresa.



3 = indiferente

Los números 4 y 5 serán considerados como una oportunidad para la creación de la microempresa, e individualmente serán cuantificados así;



4 = favorable

5 = muy favorable

1.7.1 Matriz de Valoración de Oportunidades y Amenazas

Tabla N° 5: Matriz de Valoración de Oportunidades y Amenazas

	Amenazas		Indiferente	Oportunidades	
	1	2	3	4	5
<p style="text-align: center;">Aspecto político – legal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constitución del Ecuador 2008; busca fomentar y fortalecer el emprendimiento. • Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida; dicta lineamientos para promover acceso a recursos y oportunidades equitativa e igualitariamente. • Estabilidad económica; se encuentra atravesando por un período de recuperación. • Política de impuestos; presenta condiciones que favorecen a la creación de la microempresa. 				•	•
<p style="text-align: center;">Aspecto económico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Líneas de crédito financiero; facilidad para acceder a créditos en el sector público. • Tasas de interés; en entidades públicas las tasas aplicables son más bajas y conveniente. • Actividades económicas; se muestra activa y dinámica misma que genera ingresos para sus participantes, siendo el comercio y manufactura las principales. • Población Económicamente Activa PEA; presenta un incremento considerable según los datos proyectados. • Inflación; se presenta con tendencia a disminuir siendo bueno para el negocio. 				•	•

<p>Aspecto sociocultural</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cultura de emprendimiento; se presenta en aumento además cuenta con apoyo del entidades públicas. • Responsabilidad social empresarial; como modelo de gestión crea ventaja competitiva. • Cambios en el estilo de vida; presenta un patrón que refleja en que si más gana más consume. • Consumismo; una nueva fuente de obtención de materia prima para su aprovechamiento. • Moda; presenta una tendencia creciente con respecto al cuidado del medio ambiente. 				<ul style="list-style-type: none"> • • • • • 	<ul style="list-style-type: none"> • • • • •
<p>Aspecto tecnológico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso y manejo de equipo tecnológico para la producción; nivel de apoyo a la producción y personalización bajo preferencias individuales de clientes. • Uso y manejo de redes sociales para la publicidad y comercialización; herramienta que permite llegar a la sociedad en general. • Nuevas herramientas; acceso complicado a ellas por el difícil acceso a las mismas. 	<ul style="list-style-type: none"> • 			<ul style="list-style-type: none"> • • 	<ul style="list-style-type: none"> •
<p>Ambiental</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conciencia ambiental; bajos niveles de concienciación sobre el cuidado del entorno. • Cuidado Medio Ambiente; aumento lento, pero presente en las personas. • Condiciones climáticas; variación inesperada del clima. 	<ul style="list-style-type: none"> • 			<ul style="list-style-type: none"> • • 	<ul style="list-style-type: none"> •

1.7.2 Matriz de oportunidades y amenazas

A continuación se expone las principales oportunidades y amenazas que podrían tener mayor influencia el estudio de factibilidad para la creación de la microempresa, las mismas que fueron analizadas y cuantificadas minuciosamente mediante criterio personal.

Tabla N° 6: Oportunidades y Amenazas

Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • El Plan Nacional de Desarrollo Toda Una Vida promueve el acceso a recursos y oportunidades equitativas a las personas que buscan nuevas formas de generación de recursos monetarios. • Existen indicios que muestra facilidad para acceder a líneas de crédito financiero muy interesantes. • Las tasas de interés son relativamente bajas en instituciones públicas. • La tendencia de la inflación se presenta a la baja evidenciándose en la disminución en precios. • La cultura de emprendimiento va creciendo continuadamente apoyando la dinamización de la economía. • La responsabilidad social empresarial permite obtener beneficios y crear valor agregado, también presenta una tendencia de crecimiento, mostrando más concienciación en las personas. • El consumismo actual genera una fuente extra de obtención de materia prima para la elaboración de manualidades. • Uso y manejo de equipos tecnológicos para la producción de manualidades. • Campo amplio para incentivar y promover la conciencia ambiental en las personas con respecto a la preservación del medio ambiente.
Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • El acceso a nuevas herramientas es un inconveniente por el tiempo empleado en su adquisición e influye en la eficiencia de la microempresa. • Las condiciones climáticas varían repentinamente y afectan en el proceso de producción de las manualidades.

Fuente: Matriz de valoración de oportunidades y amenazas

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

1.8 Determinación de la oportunidad diagnóstica

Una vez realizado el diagnóstico situacional del mercado potencial de Imbabura, se evidencia que su entorno ofrece condiciones adecuadas para el presente proyecto, entre las que destacan: lineamientos en el eje 2 del Plan Nacional de Desarrollo: como el la potenciación de capacidades de producción, el apoyo al emprendimiento, y el impulso del modelo circular en procesos productivos que está basado en usar reciclar y reutilizar los elementos desechados con el fin de generar sustentabilidad y sostenibilidad para las organizaciones y medio ambiente.

Las oportunidades existentes para acceder a créditos en menos tiempo de espera y con una tasa de interés baja en entidades del sector público, los actuales precios de mercado que se muestran con tendencia a la baja que permiten adquirir más cantidad de material a emplear.

El fomento al desarrollo de emprendimientos principalmente porque hay entidades que públicas como BAN Ecuador, que incentivan su desarrollo mediante el apoyo brindado a través de sus líneas de crédito dirigidas al emprendimiento, además se posee otras fuentes para la obtención de la materia prima derivadas de los residuos del consumismo, esta oportunidad se complementa con el aumento de la responsabilidad social empresarial que aportan en la creación de valor agregado y conciencia ambiental que muestran las personas.

El uso y manejo de redes sociales que representa una herramienta a través de la que se puede impulsar al negocio en el mercado, en cuanto a las pocas condiciones desfavorables existentes no representan una influencia muy considerable.

Con todos estos resultados se considera que en el entorno hay condiciones favorables para llevar a cabo el ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANUALIDADES CON VASOS DE PLÁSTICO, DESECHADOS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se muestra una breve recolección de conceptos básicos, mediante los cuales se fundamenta teóricamente palabras clave relacionadas al desarrollo de la microempresa, cuyo propósito es facilitar la comprensión de cada elemento de manera simple y sencilla, los cuales son necesarios para sustentar el presente estudio de factibilidad y además facilitar el entendimiento del lector.

En la temática que se abordará a continuación se expondrán dos grandes temas, el primero hace referencia a la fundamentación teórica del aprovechamiento de material reciclable en el cual se mencionan términos referentes al reciclaje, los tipos de material reciclable, su importancia, motivos por los que hay que reciclar, forma de métodos de producción, seguidamente se abordara la temática sobre los aspectos relacionados a una microempresa, sus características, objetivos; aspectos técnicos financieros, organizacionales a través de los que se podrá conocer los componentes y forma en que estará estructurado el presente proyecto.

Objetivo general

Desarrollar las bases teóricas mediante el uso de fuentes bibliográficas y linkográficas que permitan fundamentar teóricamente elementos y aspectos expuestos en el transcurso del proyecto de manera sencilla y fácil de comprender.

2.1 Aprovechamiento de material reutilizable

2.1.1 Reciclaje

El reciclaje es un proceso a través del cual se logra obtener materiales básicos que se derivan de los desechos originados por las actividades del ser humano, mismos que pueden formar parte de un nuevo ciclo de vida a través de su uso en nuevos productos, contribuyendo en la disminución del consumo de los recursos que están disponibles en la naturaleza mediante la utilización adecuada de los desechos (Gómez, 2009).

2.1.2 Importancia de reciclar

El término reciclar en los últimos tiempos ha venido tomando mucha fuerza en la sociedad principalmente por su esencia, por lo que se ha visto la necesidad de su fomento mediante la creación de campañas ambientales por parte de personas u organizaciones, con la finalidad de crear conciencia sobre el impacto negativo que se ha causado sobre el entorno, para lo cual es necesario el incentivar la cultura de reciclaje en las personas, misma que genera beneficios sociales, económicos y principalmente ambientales.

2.1.3 Motivos para reciclar

Hoy en día el tema del reciclaje es muy importante porque mediante su práctica se puede obtener un sinnúmero de beneficios para las personas y para el medio ambiente que permiten forjar un entorno adecuado, entre los principales están los siguientes:

- Ayuda a fomentar una conciencia ambiental en las personas.
- Mediante el reciclado se ayuda a mejorar la calidad del medio ambiente.
- Si se recicla una tonelada de papel o de cartón desechado se evita la tala de 17 árboles.
- Es una fuente de ingresos económicos.

2.1.4 Tipos de reciclaje

Existe una gran variedad de elementos en el entorno mismos que para unas personas son considerados como desechos sin presumir que pueden ser reciclados y aprovechados al máximo, entre los productos más comunes están los siguientes.

2.1.4.1 Papel

El papel es una hoja muy fina que se obtiene principalmente del procesamiento de la corteza de los árboles, previo a juntar materias fibrosas como la celulosa humedecida para poder moldearlo, el papel es un elemento utilizado por las personas en grandes cantidades, que luego son desechadas, por lo que es importante su reciclaje evitando así el corte de otros árboles (Asunción, 2009).

2.1.4.2 Vidrio

Es un material inorgánico muy utilizado en diferentes sectores de la sociedad principalmente en la construcción, debido a que se caracteriza por tener una consistencia frágil y transparente y al mismo tiempo por su resistencia y dureza, permite el ingreso de la claridad y aislación del calor y sonido en lugares específicos, que lo hacen un elemento de consumo a grandes escalas llegando a ser muy necesario en la vida cotidiana y de igual manera pasa a ser desechado con facilidad (López, 2007).

El vidrio se produce por el sometimiento a grandes temperaturas de elementos como la arena, el carbonato de sodio y la piedra caliza mismos que van tomando forma en una piscina adaptada para ello (Amstock, 2011). Pero por la modernidad actual de la sociedad pasa a ser reemplazado por nuevos ejemplares que presentan mayor versatilidad y satisfacción, representando un gran impacto en el entorno porque su degradación conlleva de mucho tiempo.

2.1.4.3 Cartón

El sitio web ProCarton describe a este elemento como un material muy común elaborado a base de fibras de papel recuperado, mismo que se utiliza para el embalaje y protección de artículos frágiles, se caracteriza porque es un elemento muy versátil que posee resistencia y flexibilidad, y por su excesiva producción y desecho se considera como un producto altamente reciclable que sirve como materia prima para nuevos productos (PRO CARTÓN, 2014).

2.1.4.4 Plástico

Es un material muy común que se encuentra presente en la mayoría de objetos que se utilizan a diario, está formado por polímeros de origen natural o procesado mismos que al ser combinados con aditivos especiales obtienen características térmicas, aislantes, resistentes que lo hacen ser considerado como un elemento de mucha utilidad para diferentes actividades y fines por las particularidades que ofrece, pero que a la vez generan un nivel alto de contaminación visual, ambiental por lo que es necesario su reciclaje (Castell & Jurado, 2012).

2.1.4.5 Textiles

Es considerado como reciclaje textil todos los desperdicios de las fábricas de producción de prendas de vestir viejas o dañadas que en muchos casos se puede utilizar para la elaboración de nuevos artículos o por el contrario se la procede a quemar (RECYTRANS, 2017).

2.1.4.6 Residuos orgánicos

Son aquellos residuos que se producen comercial o domésticamente, cuyo origen es animal o vegetal como restos de comida, o césped, su reciclaje pasa por un proceso biológicamente amigable mismo que sirve para el mejoramiento de la tierra (RECYTRANS, 2017).

2.1.5 Artesanía

Una artesanía es un producto que forma parte de una cultura exponiendo las características de un pueblo o lugar en especial, en cuyo proceso interviene directamente las manos del artesano lo que lo hace diferente al proceso industrializado (Malo, 2008).

2.1.6 Trabajo manual

Un trabajo manual es un conjunto de elementos que permite obtener todo tipo de objetos de decoración, para cualquier espacio que se desee realzar sin perder su versatilidad (EL UNIVERSO, 2005).

2.1.6.1 Manualidad

Es un objeto elaborado con las manos y en ocasiones con el apoyo de ciertas herramientas, en cuyo proceso juega un papel importante la creatividad y talento propio de la persona o grupo de personas que la elaboran, además puede ser considerada como una fuente generadora de ingresos económicos (Jean, 2009).

2.1.6.2 Características de una manualidad

Una manualidad presenta un sin número de características que la hacen lucir más atractiva y que inciden mucho en la persuasión visual previo a su compra y en ocasiones hasta luego de la misma, también desarrollan capacidades en la persona, entre las más representativas están:

- Formas y colores variados.
- Mientras más cuidadoso sea su proceso de acabado más llamativo es.
- Permite desarrollar la creatividad e ingenio de su creador.
- Activa la capacidad psicomotriz de las personas (Jean, 2009).

2.1.6.3 Tipos de manualidades realizadas con vasos

El desarrollo y elaboración de una manualidad depende mucho de la creatividad e ingenio de la persona que la hace, mismo que pueden ser diseños sencillos o complejos, entre los más comunes están:

- Porta esferos.
- Porta clips.
- Contenedores en forma de zapato deportivo.
- Casas rústicas.

2.1.6.4 Tecnología empleada

Para elaborar manualidades por lo general no se hace uso de tecnología, es decir que la mayoría de sus procesos son realizados de forma manual, pero en ocasiones no existe mucha precisión ocasionando así la pérdida de un valor monetario y materia prima en el proceso de elaboración de una manualidad (Jean, 2009).

2.1.7 Vaso

Es considerado como un recipiente de forma cónica perteneciente a los utensilios de mesa o cocina, cuya principal función es la contención de líquidos fríos o calientes previo a ser bebido, puede ser elaborado de muchas formas y materiales, pero el más común es el desechable por su versatilidad, manipulación y fácil adquisición (Gómez, 2009).

2.1.7.1 Características del vaso

Un vaso es un elemento utilizado muy frecuentemente por las personas para diferentes actividades en la vida diaria como beber agua, transportar algún tipo de líquido, usarlo como recipiente entre otros, el cual presenta ciertas características como:

- Es fácil de manipular.
- Presenta cierto grado de flexibilidad
- Es muy liviano lo que lo hace ideal para ser portable.
- Su diseño cónico lo hace adaptable a la mano.

2.1.8 Técnicas de unión del vaso con otros elementos

2.1.8.1 Encolado

Es el proceso mediante el cual se unta un químico adherente en todo el vaso conocido como cola blanca, para que obtenga mayor uniformidad y dureza, también para unir el vaso con otro objeto para una correcta adhesión (EL UNIVERSO, 2005).

- **Cartapesta**

Es la técnica que se emplea para fortalecer la estructura de un artículo mediante la unión de cola blanca y papel rasgado al objeto con la ayuda de una brocha (EL UNIVERSO, 2005).

2.1.8.2 Ensamblado

Adaptación de una pieza de cierto material para que pueda ser ubicada adecuadamente sobre el vaso sin ningún problema, previo a la obtención de la manualidad (EL UNIVERSO, 2005).

2.1.8.3 Secado

Proceso por el cual se expone a la manualidad al contacto con los rayos del sol o la corriente de aire para obtener el secado y proceder a darle su acabado (EL UNIVERSO, 2005).

2.1.8.4 Pintado

Técnica a través de la cual se procede a dar color al cuerpo de la manualidad según la imaginación y creatividad de la persona que la realiza (EL UNIVERSO, 2005).

2.2 Microempresa

Es una agrupación de personas que al unirse de manera organizada coordinan sus acciones, conocimientos, recursos humanos, materiales y tecnológicos, con el propósito de elaborar productos o prestar servicios encaminados a satisfacer requerimientos y necesidades de consumidores generando consigo un margen de ganancia (Groue, 2015).

2.2.1 Características de las microempresas

Según lo expuesto por Groue (2015), entre las características más importantes de las microempresas se puede mencionar las siguientes.

- El capital es aportado por una persona o un grupo de personas que establecen una la sociedad.
- Pocas personas son sus propietarias.
- No tienen más de dos niveles jerárquicos.
- La marcha de la microempresa generalmente es dirigida por el o los dueños.
- El número de trabajadores en la pequeña o mediana empresa está comprendida entre 5 y 250 personas.
- Hacen uso de maquinaria o equipo, pero su producción se basa en la mano de obra.
- El mercado al que están dirigidas puede ser local. Regional, nacional o internacional.

- Generalmente están en proceso de crecimiento, sí el entorno y la capacidad empresarial se lo permiten (Groue, 2015).

2.2.2 Importancia de la microempresa

Una microempresa tiene un impacto muy significativo en el entorno en el que se desarrolla, principalmente en lo que se refiere al ámbito económico social porque permite dinamizar la economía y mejorar la calidad de vida de sus participantes, entre los principales aspectos se puede mencionar los siguientes.

- Permite asegurar el mercado de trabajo a través de la descentralización de la mano de obra.
- Sus efectos socioeconómicos son muy importantes debido a que generan la capacidad productiva y la concentración de renta.
- Las relaciones de orden social son reducidas a términos personales más estrechos entre el patrono y empleado permitiendo alcanzar una conexión laboral más favorable.
- Presentan un costo menor con respecto a infraestructura y su adaptación tecnológica es mayor.
- Alcanzan una economía de escala por medio de la cooperación interempresarial, evitando tener que agrupar la inversión en una sola firma (Vaca, 2012).

2.2.2.1 Objetivos de una microempresa

- Comercializar los bienes o servicios que se genera en la microempresa.
- Mantenerse a la vanguardia en cuanto a la innovación constante de bienes y servicios para no quedarse relegado con respecto a la competencia.
- Utilizar debidamente los recursos y productividad de con el propósito de crecer.
- Hacer frente a responsabilidades sociales y su posible influencia sobre en entorno.

- Alcanzar de la actividad productiva los ingresos necesarios que permitan cubrir los costos incurridos y mantener el capital de trabajo mínimo necesario para continuar operando de manera normal.
- Mejorar las estrategias administrativas que le permitan alcanzar una mayor rentabilidad (Vaca, 2012).

2.2.3 Mercado

Es un área física o imaginaria a donde asisten compradores y vendedores los mismos que poseen necesidades y recursos económicos para ofertar o demandar un bien, producto o servicio, para que un mercado sea considerado como tal debe existir personas con ciertos deseos y productos que llenen tales expectativas (Herrera, 2013).

2.2.4 Demanda

Es la cantidad de productos, bienes o servicios que pueden ser adquiridos o comprados por los consumidores individuales o en conjunto, tiene estrecha relación entre la cantidad y el precio, es decir mientras más demanda haya más alto será el precio del mismo (Parkin, Powell, & Mattheuws, 2013).

2.2.4.1 Demanda insatisfecha

Es la demanda compuesta de personas que no ha podido satisfacer una necesidad misma que genera un déficit, la demanda insatisfecha se genera cuando la oferta es menor que la demanda, puede ser cubierta mediante el aumento de la oferta de cierto bien o producto (Parkin, Powell, & Mattheuws, 2013).

2.2.5 Oferta

Es la cantidad de productos, bienes servicios que los productores ponen a disposición en un mercado y están listos para su comercialización, la oferta presenta una relación inversa entre la cantidad existente y su precio, es decir que cuando existe bastante oferta de cierto producto su precio disminuye (Parkin, Powell, & Mattheuws, 2013).

2.2.6 Producto

Se denomina producto a la forma física resultante de una idea o del procesamiento que recibe cierta materia prima hasta alcanzar su terminado final, mismo es realizado por una persona o grupo de personas encargadas de llevar adelante el procedimiento, el producto busca satisfacer las necesidades presentes en un mercado o en los consumidores que lo demandan (Vargas, 2013).

2.2.7 Precio

Está dado por el valor monetario que el comprador entrega al vendedor a cambio de recibir un producto, bien o servicio cuyo propósito es satisfacer una necesidad existente, el precio es un elemento del marketing muy utilizado por las empresas para alcanzar sus propósitos e incrementar sus utilidades porque está conformado por los costos incurridos y un porcentaje de ganancias (Vargas, 2013).

2.2.8 Plaza

La plaza consiste en la distribución de un producto desde que está bajo el dominio de la persona que lo elabora hasta que éste llega a las manos del consumidor final o cliente, este proceso se da por medio de una serie de pasos o actividades ordenadas y secuenciales que permiten la llegada del producto en la cantidad adecuada a su destino y dentro del tiempo establecido (Vargas, 2013).

2.2.9 Promoción

La promoción tiene por objeto dar a conocer cierta información de un producto cualquiera al cliente, persuadiéndolo para que lo pruebe y llene sus expectativas y posteriormente continúe utilizándolo. Ésta herramienta intangible incluye estrategias, instrumentos y métodos que permiten incrementar el nivel de ventas y por ende el rendimiento económico de una empresa (Vargas, 2013).

2.2.10 Plan de Producción

El plan de producción permite planificar y especificar la producción de un bien o producto y está ligado estrechamente a la capacidad operativa de una organización, está ligado a las compras de materia prima y también al análisis del mercado al que se dirige, en el plan se especifican los activos que se necesitaran para iniciar la actividad de operación de una organización (Izquierdo, 2016).

2.2.11 Capacidad instalada

Determinar la capacidad instalada de un proyecto es de gran relevancia porque permite establecer cuál será la capacidad de operación que se instalará y la inversión que será necesaria para su funcionamiento, (Sapag Chain, 2011). La capacidad instalada muestra la máxima capacidad en cuanto a producción que se logrará tener, mediante la utilización de los recursos que disponga una organización, dicha capacidad expresa la cantidad que se producirá en función de una unidad de medida como peso, unidades o volumen (Flóres, 2015).

2.2.12 Proceso

Un proceso es un conjunto de actividades y recursos que están interrelacionando entre sí, a través de los cuales se transforma elementos de entrada en elementos de salida mismos que gozarán de un valor agregado y adicionalmente de un rendimiento en costos y calidad; el

propósito de un proceso es brindar un servicio adecuado y correcto con el fin de satisfacer las necesidades del cliente o comprador (Pérez, 2013).

➤ **Tipos de procesos**

Procesos estratégicos

Los procesos estratégicos son aquellos que hacen que una empresa sea diferente a otra, están definidos por los altos directivos de una organización y a través de estos se describe la forma en la que la empresa operará y como se creará un valor agregado para los clientes y para sí misma. Éste tipo de proceso brinda un conjunto de directrices que permiten soportar la toma de decisiones respecto a las estrategias y mejoras en una organización (Pérez, 2013).

Procesos gobernantes o de cadena de valor

Los procesos gobernantes son la razón de ser de la organización, están vinculados directamente al servicio o producto que ofrece la organización, es decir, que están direccionados al cliente y sus requisitos con la finalidad de satisfacer sus necesidades y expectativas y adicionalmente crear un valor agregado para el comprador (Pérez, 2013).

Procesos de soporte o apoyo

Éste tipo de procesos sirven para dar soporte a los procesos estratégicos y los procesos gobernantes para que se desarrollen adecuadamente, en muchos de los casos ayudan a alcanzar la finalidad de los procesos que se enfocan en satisfacer los requerimientos o necesidades del cliente o comprador (Pérez, 2013).

➤ **Mapa de procesos**

Un mapa de procesos es una representación que permite plasmar gráficamente los procesos que se desarrollarán dentro de una organización, proporcionando una perspectiva respecto a la cadena de valor dirigida al cliente o consumidor (Pérez, 2013).

Ilustración N° 2: Ejemplo de un mapa de procesos



Fuente: Universidad de Cádiz
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

2.2.13 Diagrama de flujo

Es la representación gráfica de un conjunto de pasos que conforman un proceso, ésta herramienta facilita la comprensión y mejora de los procesos, un diagrama de flujo debe utilizar conceptos simples que puedan ser comprendidos fácilmente por las personas y se debe de realizar al mismo tiempo que se describen los procesos debido a que facilita su comprensión, un diagrama hace uso de una serie de símbolos para representar el flujo de operaciones o actividades (Universidad de Cádiz, 2017).

Normas de diagramación

Son lineamientos que permiten realizar los diagramas de flujo de forma adecuada, entre las normas más comunes que se debe tomar en cuenta están las siguientes:

- Deben ser elaborados de arriba hacia abajo o de izquierda a derecha.
- Los símbolos deben de estar unidos mediante líneas en cuyo extremo se divise una flecha, misma que indica la dirección con la que fluye la información.
- Todas las líneas de un flujograma deberán estar conectadas a un símbolo.
- El texto dentro de cada símbolo deberá ser claro y legible, evitando un exceso de palabras.

- Los símbolos pueden tener más de una línea de entrada de información, excepto el símbolo que indica el final de un proceso.
- El símbolo de decisión será el único que posea dos líneas de salida de información (Universidad de Cádiz, 2017).

2.2.14 Localización del proyecto

La localización es un técnica que debe ser aplicada con mucho detenimiento, porque permite analizar los factores más beneficiosos correspondientes al entorno antes de decidir cuál es el sitio más adecuado para el funcionamiento del negocio, en donde se pueda obtener una rentabilidad alta y un costo por unidad bajo (Baca, 2013).

2.2.14.1 Macrolocalización

Permite analizar las características y beneficios que están presentes dentro de un área para proceder a seleccionar cual será el país, la provincia y la ciudad donde estará ubicada la microempresa o proyecto, es decir, determinar el sitio preciso o ubicación del proyecto (Baca, 2013).

2.2.14.2 Microlocalización

En la microlocalización se evalúa las características del predio o espacio físico en el cual se ubicará definitivamente la microempresa o proyecto y conocer los factores con los que cuenta y en donde posteriormente se llevará a cabo la puesta en marcha de sus actividades, (Baca, 2013).

2.2.15 Ingeniería del proyecto

Permite brindar una propuesta técnica como solución a posibles necesidades que se puedan presentar, para obtener una adecuada instalación y funcionamiento de la empresa, también busca que el bien o servicio que se ofrecerá pueda adaptarse en el mercado con lo que se espera alcanzar un rendimiento para la empresa (Araujo, 2012).

2.2.16 Diseño Organizacional

Hace referencia en la forma como estará estructurada una organización en cuanto a las áreas que la conformaran y las funciones que se desarrollarán en ellas.

2.2.16.1 Misión

Es un elemento muy importante en una organización porque en ella se describe la razón de ser de la misma impulsándola a alcanzar un estado deseado, para lo cual se describen aspectos fundamentales sobre la idea central que persigue el negocio, detallando de forma corta y comprensible el motivo de sus existencia y la necesidad que pretende satisfacer (Robbins, 2009).

2.2.16.2 Visión

Es una percepción futura de la organización, concibe un estado que se pretende alcanzar en un lapso de tiempo generalmente comprendido en un período de cinco años, mediante la visión se establecen ideas alcanzables que ayudan definir el camino a seguir para lograr lo que quiere llegar a ser como organización (Galindo, 2008).

2.2.16.3 Objetivos empresariales

Los objetivos de una empresa son muy importantes porque permiten plantear lineamientos que deben llevarse a cabo por todos los integrantes de la organización para lograr su propósito, los objetivos deben ser fáciles de medir, deben ser alcanzables y realizables dentro de un período de tiempo establecido (Galindo, 2008).

2.2.16.4 Políticas institucionales

Son directrices establecidas por los altos mandos de una organización cuyo propósito es facilitar el alcance de sus metas, para lo cual deben mantenerse en concordancias con los objetivos y valores institucionales, las políticas sirven como un referente previo a la toma de decisiones, permitiendo realizar un adecuado desarrollo de procesos o funciones dentro de la entidad (Robbins, 2009).

2.2.17 Estructura organizacional

Es un elemento de mucha importancia en una empresa porque muestra cómo se encuentra plasmado el modelo de organización con el que está funcionando, permite identificar y mostrar la estructura interna de si, en ella se detallan las jerarquías, funciones y actividades que cumple cada miembro dentro de una empresa, lo que permite tener una adecuada ordenación que posteriormente ayudará a cumplir con los objetivos y metas trazadas (Galindo, 2008).

2.2.18 Patente

Es un permiso de funcionamiento indispensable previo a realizar cualquier actividad económica que genere ingresos en un espacio físico determinado en una ciudad cualquiera, es otorgado por el Municipio de donde tendrá ubicado el domicilio de una organización (GAD Otavalo, 2017).

2.2.19 RUC

El Registro único del contribuyente permite el registro y la identificación de las personas naturales o jurídicas que realizan cualquier tipo de actividad económica dentro del territorio ecuatoriano, producto de los que se deba pagar impuestos a la administración tributaria competente (Servicio de Rentas Internas, 2017).

2.2.20 Estudio financiero

El estudio financiero permite evaluar la capacidad existente en un proyecto en cuanto a su viabilidad y sustentabilidad, también consiste en conocer el costo aproximado en el que se incurrirá para llevar a cabo la ejecución de un plan de negocio, es decir, que permitirá conocer un valor cercano de dinero que se deberá desembolsar en el desarrollo y operación de un proyecto, con el propósito de determinar si el mismo resulta ser factible y rentable (Baca, 2010).

2.2.20.1 Costo

El costo hace referencia al valor en que se ha incurrido en el proceso productivo de un bien, producto o servicio mismo que es recuperable en el instante en que se lo comercializa. El costo está compuesto por la materia prima directa, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación como la mano de obra indirecta o materia prima indirecta mismos que no se los puede determinar con facilidad (Rojas, 2014).

2.2.20.2 Gasto

Es el valor económico que no puede ser recuperado y que ocurre durante un ciclo económico, por lo general se da en el área administrativa, área de ventas o por el pago de un servicio financiero, a cambio la obtención de un bien o servicio (Sarmiento, 2010).

2.2.20.3 Materia prima

Es el elemento principal e indispensable para producir un bien o producto, mismo que luego de un proceso productivo se convierte en un producto terminado que tiene la finalidad de satisfacer una necesidad, la materia prima es obtenida a través de un conjunto de procesos mismos que pueden ser realizados industrial o artesanalmente, mediante el aprovechamiento de los recursos naturales (Flores, 2015).

2.2.20.4 Mano de obra

La mano de obra es el recurso humano que participa directamente en la elaboración de un bien o producto mediante el uso de sus capacidades mentales o físicas, por lo cual percibe un mensual o un sueldo (Flores, 2015).

2.2.20.5 Inversión

Es la colocación de capital en un proyecto, idea de negocio o emprendimiento, nuevo o que ya se encuentra en marcha mismo del cual se espera genere una rentabilidad en un futuro, el término inversión no está destinado al consumo inmediato sino para producción de bienes de producción o capital (Rojas, 2014). La etapa de la inversión está caracterizada por la movilización de recursos físicos, humanos y financieros, con el fin de garantizar los medios adecuados que permitan alcanzar el objetivo social de una organización (Flóres, 2010).

Clasificación de una inversión

Una inversión puede ser de tres tipos:

- Reemplazo, este tipo de inversión no busca reemplazar nada, por el contrario busca cambiar un elemento usado por uno nuevo.
- De expansión, busca aumentar la capacidad de producción de una organización.

- Modernización, busca lograr una mejora tecnológica para tener una mayor productividad (Flóres, 2010).

2.2.20.6 Costos indirectos de fabricación

Son los costos necesarios en los que se incurre para efectuar las actividades de producción, los CIF están conformados por la materia prima indirecta, mano de obra indirecta, y los insumos y materiales indirectos que intervienen en la producción de un bien o producto (Flores, 2015).

2.2.20.7 Gastos administrativos

Son los gastos que están relacionados directamente con el área de administración de una organización, está compuesto por sueldos y beneficios sociales del personal administrativo, útiles de oficina, arriendos, útiles de limpieza (Flores, 2015).

2.2.20.8 Gastos de venta

Los gastos de venta están relacionados con el área de venta y publicidad, está compuesto por los sueldos y beneficios sociales de vendedores, con los gastos concernientes a la publicidad efectuada, comisiones, distribución del producto, entre otros (Flores, 2015).

2.2.20.9 Estado de situación financiera

También es conocido como el balance general de una empresa, en él se exponen las cuentas pertenecientes al activos, pasivo y patrimonio, por lo general es presentado una vez que se ha concluido el ciclo contable, en este se muestra los derechos que son de su propiedad, las obligaciones que han sido contraídas y el capital social acompañado del resultado, el balance es una fotografía de las transacciones que se ha realizado durante el transcurso del año expresada en cifras numéricas cuya información sirve para la toma de decisiones (Celaya, 2013).

2.2.20.10 Estado de resultados

Éste estado representa un informe en el cual constan los ingresos, los costos y gastos en que incurrió la empresa durante un período contable cualquiera, donde el valor resultante de la sustracción es conocido como resultado del período, mismo que si es positivo se lo conoce como utilidad y si es negativo representa como pérdida (Guajardo, 2014).

2.2.20.11 Estado de flujo de efectivo

El flujo de efectivo permite analizar la variación del dinero que se ha presentado de un año a otro correspondiente a una empresa, mismo que está representado por las entradas y salidas del efectivo mostrando sus cambios, este informe es muy importante porque permite evidenciar el estado de liquidez que posee una organización (Guajardo & Andrade, 2014).

2.2.20.12 Valor Actual Neto

El VAN es un método de evaluación que muestra un valor luego de traer al presente los flujos de efectivo proyectados que se estima que ocurrirá el proyecto a lo largo de su vida, se obtiene utilizando una tasa de descuento mínima que deberá ser calculada previamente, de lo cual se presentara tres posibles opciones: si el resultado es positivo entonces se acepta porque muestra rentabilidad, si está cerca de cero entonces se rechaza y finalmente si el resultado es negativo entonces el proyecto debe ser descartado (Araujo, 2012).

2.2.20.13 Tasa Interna de Retorno

Este indicador financiero está dado en un porcentaje el cual hace que el valor actual neto sea 0 es decir que el valor presente de entradas y salidas sea igual, la TIR permite evaluar la rentabilidad de un proyecto lo que ofrece la opción de decidir su aceptación o no (Araujo, 2012).

➤ **Criterios de selección del proyecto**

TIR > Tasa de descuento; el proyecto es aceptable

TIR = Tasa de descuento; el proyecto no es aceptable

TIR < Tasa de descuento; el proyecto debe rechazarse porque no brinda rentabilidad.

2.2.20.14 Período de recuperación

Es uno de los indicadores más importantes en cuanto a una decisión de inversión, debido a que el inversionista puede calcular el tiempo estimado en que se demorará en recuperar la inversión, el cual se obtendrá a través de los flujos de efectivo, está incluido el costo del capital (Nassir, 2011).

2.2.20.15 Relación costo beneficio

Éste es un indicador financiero relevante porque permite hacer una comparación entre el valor actual neto correspondiente a los beneficios y el valor actual neto de los costos en que una empresa ha incurrido, para posterior evaluar si los beneficios están por encima de los costos (Nassir, 2011).

2.2.20.16 Punto de equilibrio (P.E)

Representa un nivel de producción en donde se puede apreciar que el ingreso derivado de las ventas es igual a los costos, es decir que no representa pérdidas ni ganancias para una empresa (Lexus, 2013).

2.2.20.17 Análisis financiero

Es un estudio que se realiza a la información disponible en los estados financieros, mediante el uso y aplicación de evaluadores que permiten cuantificar y cualificar sus resultados, mismos que sirven de fundamento para una posterior toma de decisiones futura (Guajardo, 2014).

2.2.20.18 Índice financiero

Es un indicador económico que permite observar una posible variación dada en cifras numéricas, presente en un elemento de cualquier estado financiero durante un lapso de tiempo que por lo general es de un año, permite apreciar su comportamiento y compararlo con años anteriores, y cuyo resultado puede ser considerado como desviación sobre la que se deberá tomar medidas correctiva o preventivas (Andrade, 2014).

2.2.20.19 Capital de trabajo

Son las aportaciones en dinero o en bienes muebles o inmuebles que el dueño y los socios realizan, para que la organización a la que representan pueda funcionar adecuadamente, cuyo valor puede variar de acuerdo la capacidad de cada miembro, mientras más contribución más participación en la toma de decisiones. El capital de trabajo está dado por los recursos económicos con los que debe contar una organización para que la misma pueda operar de manera normal, generalmente compuesto por dinero en efectivo, inventarios cuentas por cobrar, etc (Taylor, 2009).

2.2.21 Impactos

Son las posibles consecuencias que pueden generarse una vez que el proyecto haya sido implementado, por lo que resulta ser muy importante el análisis de sus efectos cualificándolos y cuantificándolos, para poder determinar sus beneficios o defectos y de ser necesario desarrollar estrategias para contrarrestarlos (Jácome, 2007).

2.2.21.1 Impacto Ambiental

Un impacto ambiental es definido como una modificación o cambio en el ambiente, mismo que puede ser causado por las acciones del ser humano o de la misma naturaleza y cuyos efectos pueden tener un efecto positivo o negativo sobre sí (Ministerio del Ambiente, 2016).

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio de factibilidad tuvo como finalidad determinar la posible oportunidad y el nivel de aceptación de los potenciales clientes, para la creación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades elaboradas con vasos de plástico reciclados en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

Por lo que se vio la necesidad de recolectar, analizar y sintetizar información, misma que sirvió como una fuente de apoyo para éste estudio de factibilidad, permitiendo conocer aspectos que influyen directamente y que posiblemente puedan afectar el normal desenvolvimiento del mismo.

3.1 Objetivos del Estudio de Mercado

3.1.1 Objetivo general

Realizar una investigación de mercado, por medio de la aplicación de técnicas de investigación para recopilar información del entorno, evaluar el comportamiento de los potenciales consumidores, y determinar el segmento de mercado que adquirirá los productos que se elaborarán en la microempresa.

3.1.2 Objetivos específicos

- Segmentar el mercado potencial mediante un análisis de indicadores para definir el mercado objetivo al que se pretende llegar.
- Analizar el sector al cual pertenece el negocio mediante la recolección de datos del mismo para evaluar sus principales características.

- Evaluar la oferta de productos similares que se ofrecen en el mercado mediante uso y aplicación de técnicas de investigación para determinar los principales productos.
- Determinar las características de la demanda de las manualidades mediante la aplicación de investigación de campo para analizarlas y sintetizarlas detenidamente.
- Definir los aspectos más importantes de comercialización de las manualidades a través de la aplicación de encuestas para desarrollar estrategias que permitan realizar una adecuada distribución de las mismas.

3.2 Variables e indicadores

3.2.1 Variables diagnosticas

- Segmentación del mercado potencial
- Rivalidad de competidores actuales
- Productos sustitutos
- Nuevos entrantes
- Proveedores
- Compradores
- Oferta
- Demanda
- Comercialización

3.2.2 Indicadores o sub aspectos

- **Localización del mercado**
 - ✓ Número de habitantes en Imbabura
 - ✓ Población Económicamente Activa en Imbabura

- ✓ Incidencia turística en Imbabura
- ✓ Centros de comercio de artesanías
- ✓ Reconocimiento a nivel nacional e internacional
- ✓ Amenazas naturales en Imbabura

- **Rivalidad de competidores actuales**
 - ✓ Número de competidores
 - ✓ Grado de diferenciación de las manualidades existentes en el mercado

- **Productos sustitutos**
 - ✓ Tendencia del consumidor para sustituir
 - ✓ Costo o facilidad del comprador
 - ✓ Nivel de diferenciación de las artesanías
 - ✓ Calidad del sustituto

- **Nuevos entrantes**
 - ✓ Inversión de capital
 - ✓ Acceso a tecnología
 - ✓ Facilidad para obtener requisitos

- **Proveedores**
 - ✓ Proveedores existentes en el sector
 - ✓ Control sobre el precio
 - ✓ Probabilidad de integrarse en el negocio

- **Compradores**

- ✓ Compradores existentes
- ✓ Monto de compras
- ✓ Número de clientes
- ✓ Exigencia de calidad

- **Oferta**

- ✓ Empresas que ofertan
- ✓ Ubicación
- ✓ Ventaja competitiva o aspecto de diferenciación
- ✓ Puntos fuertes y puntos débiles de la competencia
- ✓ Acciones para posicionarse
- ✓ Segmentos que atienden
- ✓ Estimación del volumen de la oferta

- **Demanda**

- ✓ Género
- ✓ Edad
- ✓ Actividad
- ✓ Atracción por manualidades
- ✓ Tipo de material de manualidades
- ✓ Características preferidas del producto
- ✓ Frecuencia de compra
- ✓ Cantidad de compra
- ✓ Dinero destinado para la compra
- ✓ Lugar de compra

- **Comercialización**

- ✓ Aceptación previa a la creación de la microempresa de manualidades
- ✓ Nivel de aceptación de la manualidad
- ✓ Determinación del precio
- ✓ Canales de comercialización / Lugar de venta del producto
- ✓ Estrategias de comunicación
- ✓ Ocasiones de mayor demanda
- ✓ Marca
- ✓ Slogan
- ✓ Logotipo

Tabla N° 7: Matriz de Investigación de Mercados

Objetivo	Variable	Indicador	Técnica	Fuente de información
Segmentar el mercado potencial mediante un análisis de variables para definir el mercado objetivo al que se pretende llegar.	Segmento de mercado	Número de habitantes en Imbabura	Investigación documental	Secundaria
		Población Económicamente Activa en Imbabura	Investigación documental	Secundaria
		Incidencia turística en Imbabura	Investigación documental	Secundaria
		Centros de comercio de artesanías	Investigación documental	Secundaria
		Reconocimiento a nivel nacional e internacional	Investigación documental	Secundaria
		Amenazas naturales en Imbabura	Investigación documental	Secundaria
Analizar el sector al cual pertenece el negocio	Rivalidad de competidores actuales	Número de competidores	Observación directa	Primaria
		Grado de diferenciación de las manualidades existentes en el mercado	Observación directa	Primaria
	Productos sustitutos	Tendencia del consumidor para sustituir	Observación directa	Primaria
		Costo o facilidad del comprador	Observación directa	Primaria
		Nivel de diferenciación de las artesanías	Observación directa	Primaria
		Calidad del sustituto	Observación directa	Primaria
	Nuevos entrantes	Inversión de capital	Observación directa	Primaria
		Acceso a tecnología	Observación directa	Primaria
		Facilidad para obtener requisitos	Observación directa	Primaria
	Proveedores	Número de proveedores en el sector	Observación directa Investigación documental	Primaria Secundaria
		Poder de decisión en el precio	Observación directa	Primaria
		Nivel de organización	Observación directa	Primaria
		Amenaza de integrarse en la cadena	Observación directa	Primaria
	Compradores	Concentración de compradores	Observación directa	Primaria
		Monto de compras	Observación directa	Primaria
		Número de clientes	Observación directa	Primaria
Exigencia de calidad		Observación directa	Primaria	
Evaluar la oferta de productos similares que se ofrecen en el mercado.	Oferta	Empresas que ofertan	Observación directa	Primaria
		Ubicación	Observación directa	Primaria

		Ventaja competitiva o aspecto de diferenciación	Observación directa	Primaria
		Puntos fuertes y puntos débiles de la competencia	Observación directa	Primaria
		Acciones para posicionarse	Observación directa	Primaria
		Segmentos que atienden	Observación directa	Primaria
		Estimación del volumen de la oferta	Observación directa	Primaria
Determinar las características de la demanda de las manualidades	Demanda	Género	Encuesta	Primaria
		Edad	Encuesta	Primaria
		Actividad	Encuesta	Primaria
		Atracción por manualidades	Encuesta	Primaria
		Tipo de material de manualidades	Encuesta	Primaria
		Características preferidas del producto	Encuesta	Primaria
		Frecuencia de compra	Encuesta	Primaria
		Cantidad de compra	Encuesta	Primaria
		Dinero destinado para la compra	Encuesta	Primaria
		Lugar de compra	Encuesta	Primaria
Definir los aspectos más representativos para la comercialización de las manualidades	Comercialización	Aceptación previo a la creación de la microempresa de manualidades	Encuesta	Primaria
		Nivel de aceptación de la manualidad	Encuesta	Primaria
		Determinación del precio	Encuesta Observación directa	Primaria Primaria
		Canales de comercialización / Lugar de venta del producto	Encuesta	Primaria
		Estrategias de comunicación	Encuesta	Primaria
		Ocasiones de mayor demanda	Encuesta	Primaria
		Marca de la manualidad	Encuesta	Primaria
		Slogan para la manualidad	Encuesta	Primaria
		Posible Logotipo	Encuesta	Primaria

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

3.2.3 Localización del mercado

La provincia de Imbabura también conocida como la provincia de Los Lagos, se localiza en la Cordillera de los Andes específicamente en el norte del callejón interandino, toma su nombre haciendo referencia al volcán que se levanta en las orillas del Lago San Pablo. Imbabura limita en el norte con la provincia del Carchi y por el sur con la provincia de Pichincha mismas que se encuentran en la región central interandina; al este limita con la provincia de Sucumbíos y al oeste con la provincia de Esmeraldas (Sistema Nacional de Información , 2015).

Su superficie cuenta con aproximadamente 4619 Km², que representa el 1.63% del territorio nacional, su altitud es de 220 m.s.n.m en la parte más baja y 4939 m.s.n.m en la parte más alta. En cuanto a su división política, a la provincia de Imbabura la conforman seis cantones: Santa Ana de Cotacachi, San Miguel de Ibarra, San Miguel de Urququí, San Luís de Otavalo, San Pedro de Pimampiro y Antonio Ante enlistado de acuerdo a su tamaño, es decir, desde el de mayor al de menor superficie (Sistema Nacional de Información , 2015).

La provincia de Imbabura es considerada como uno de los principales centros económicos, financieros, comerciales del norte del país, en cuanto al desarrollo de su parque industrial, está basado principalmente en la destreza manual de sus pobladores destacándose las actividades manufactureras y de comercio como principales actividades económicas; en la actualidad Imbabura es una importante provincia en el Ecuador, debido a que es reconocida a nivel nacional e internacional por la cultura, tradiciones, y además de los distintos lugares turísticos con los que cuenta sobre todo en la ciudad Otavalo (Sistema Nacional de Información , 2015).

Según las proyecciones emitidas en el sitio web del Instituto Nacional de Estadística y Censos, se evidencia que la población con la que contará la provincia de Imbabura en 2018 es

aproximadamente de 463.957, de los cuales su mayor concentración está dada en los cantones de Ibarra y Otavalo con 214.552 y 122.481 respectivamente llegando a ser considerada como la treceava provincia más poblada del Ecuador (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2017).

La presente segmentación de mercado se realiza en la provincia de Imbabura con la finalidad de determinar cuál de sus cantones brinda un mejor entorno para establecer el primer punto de venta, principalmente porque al ser un micro emprendimiento no se puede abarcar con toda la provincia.

3.2.3.1 Criterios para determinar el primer punto de venta

➤ Número de habitantes por cada cantón

Para proceder a segmentar el mercado, se toma como punto de partida a los cantones que cuentan con más número de habitantes, mismo que puede ser corroborado mediante la comparación y cotejo de datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censo, en donde se muestra información correspondiente al Censo realizado en 2010 y las proyecciones correspondientes al 2018.

Tabla N° 8: Número de habitantes por cada cantón

Cantón	Total habitantes por cantón 2010	% por cantón respecto a la provincia 2010	Total habitantes por cantón 2018	% por cantón respecto a la provincia 2018
Ibarra	181.175	45,49%	214.552	46,24%
Otavaló	104.874	26,33%	122.481	26,40%
Antonio Ante	43.518	10,93%	52.447	11,30%
Cotacachi	40036	10,05%	43.792	9,44%
Urququí	15671	3,94%	17.328	3,73%
Pimampiro	12970	3,26%	13.357	2,88%
Total	398.244	100%	463957	100%

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Como se puede evidenciar las mejores opciones con respecto al número de habitantes con los que cuenta cada cantón son: Ibarra y Otavaló mismos que cuentan con más de 100000 personas dentro de cada jurisdicción, lo que permite presumir la posible existencia de un mercado potencial.

➤ La Población Económicamente Activa

La Población Económicamente Activa PEA, comprende a todos los ciudadanos comprendidos entre hombres y mujeres mayores de 15 años que se encuentran en pleno uso de sus capacidades para desarrollar alguna actividad laboral, y por ende ser partícipes en la dinamización de la economía local y nacional. Su análisis es muy importante para determinar el lugar apropiado para la venta de manualidades porque de las personas que posean recursos económicos se espera tener la acogida en cuanto a la aceptación y compra de las manualidades que se pondrá a disposición.

Tabla N° 9: Población Económicamente Activa por cada cantón

Cantón	Total habitantes por cantón	PEA Cantonal por genero del 2010			% PEA respecto a la provincia	Proyecciones de la PEA por cantón 2018 con crecimiento del 1.63%
		Masculino	Femenino	Valor Total PEA		
Ibarra	181.175	46.695	33.787	80.482	47,70	95263
Otavalo	104.874	24437	18116	42553	25,22	50368
Antonio Ante	43.518	10980	7994	18974	11,24	22458
Cotacachi	40036	10134	4833	14967	8,87	17716
Urcuquí	15671	4390	1754	6144	3,64	7272
Pimampiro	12970	3614	2000	5614	3,33	6645
Total	398.244	100.250	68.484	168.734	100,00	199722

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010 y Proyecciones 2010 - 2020

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Según los datos expuestos en la tabla anterior correspondiente a la Población Económicamente Activa, se evidencia que Ibarra y Otavalo y Antonio Ante en los años 2010 y 2018 presentan mayor participación respecto a la PEA provincial, es decir a las personas que actúan en el mercado de trabajo, por lo que obtienen un sueldo o salario que ayuda a dinamizar

la economía, lo que permite determinar que estos lugares son la mejor opción en cuanto a la ubicación del primer punto de ventas de manualidades, principalmente porque las personas poseen ingresos económicos y parte de estos lo pueden destinar a la compra de una manualidad.

➤ **Incidencia turística**

La provincia de los lagos, es poseedora de una gran variedad de ecosistemas, diversidad biológica y cultural que al combinarse con sus características geográficas, climáticas y de topografía, constituyen un importante potencial que permite dinamizar el turismo y la generación de ingresos económicos para sus pobladores. Imbabura posee atractivos turísticos en donde se puede practicar un sin número de actividades como: andinismo, campismo, pesca deportiva, vista de flora y fauna de paramo, motivos que la hacen ser considerada un atractivo turístico a nivel nacional (Sistema Nacional de Información , 2015).

Según estadísticas del Ministerio de Turismo durante el año 2017, ingresaron 1´617.914 turistas al país, producto de lo cual se ha generado como ingresos \$1204,5 millones de dólares por concepto de turismo receptor, siendo el turismo una actividad que se ubica entre las seis industrias económicas que más aporta al empleo a nivel nacional (Ministerio de Turismo, 2018). Un aspecto importante que se recalca en el sitio web de diario El Norte es que durante el primer trimestre de 2017 arribaron a Imbabura aproximadamente 180.000 turistas, siendo Otavalo uno de los destinos más visitados (Diario El Norte, 2017). Entre los principales motivos se debe a que cuenta con más de 50 sitios atractivos mediante los cuales pueden disfrutar del turismo, cultura, naturaleza, gastronomía con los que cuenta la ciudad y sus alrededores y que puede ser realizado en siete días. Además en Otavalo se puede realizar turismo de aventura como: ciclo-turismo, camping, escalada de rocas entre otras; en estas

actividades se muestran paisajes que permiten que el turista disfrute del entorno y al mismo tiempo se divierta con emociones fuertes (Diario El Norte, 2017).

En cuanto a los lugares tradicionales para adquirir un artículo de recuerdo de su estadía en la ciudad, es la Plaza de Ponchos, uno de los atractivos más visitados, de hecho éste es un sitio de mayor llegada de turistas internos y extranjeros, evidenciando de esta manera la incidencia turística que existe en Otavalo, misma que ayuda a mejorar la economía local a través de su dinamización.

➤ **Centros de comercio de artesanías**

En la provincia de Imbabura se puede realizar un sin número de actividades que llaman mucho la atención: como degustar de su gastronomía, conocer acerca de la cultura y tradiciones de su gente, y especialmente conocer sitios turísticos en los cuales se pueda adquirir un artículo como recuerdo de su visita o estadía en ésta provincia. Las artesanías es un claro ejemplo para ello, cuya comercialización es muy común en Imbabura, principalmente en Ibarra, Cotacachi y Otavalo.

La ciudad de Ibarra posee un espacio para la comercialización de artesanías llamado Centro Artesanal “Nuestros Emprendedores”, que nace como iniciativa del Municipio de Ibarra con el propósito de apoyar a los artesanos locales. Este espacio de esparcimiento se encuentra ubicado en las Calles Simón Bolívar y Cristóbal Colon, en pleno casco urbano de la ciudad. El Doctor Carlos Garzón, administrador del lugar, indica que dicho centro alberga alrededor de 60 artesanos. Al igual que la parroquia de San Antonio que ofrece esculturas talladas en madera las cuales llama la atención de visitantes nacionales y extranjeros en un nivel aceptable (GAD Ibarra, 2015).

En cuanto a la ciudad de Cotacachi, se puede mencionar a la conocida Ruta Turística que se ubica en la calle Diez de Agosto y que alberga a 112 artesanos, mismos que se dedican a la venta de artesanías en las que se destaca los productos elaborados a base de cuero curtido y procesado, y a las 35 personas que comercializan productos artesanales en el la feria de San Francisco, misma que se ubica en el Parque Hidalgo, según datos obtenidos del Departamento de Planificación perteneciente al sitio web del municipio de Cotacachi (GAD Cotacachi, 2017).

Sin embargo, la ciudad de Otavalo es conocida a nivel nacional e internacional por la comercialización de artesanías que se desarrolla en un amplio espacio comprendido en cerca de 12 cuadras, específicamente en las calles transversales y paralelas que se ubican entre las Calles Modesto Jaramillo, Antonio José de Sucre y Manuel Quiroga en pleno centro del casco urbano en donde se albergan cerca de 3500 comerciantes según información obtenida del Departamento de Coordinación de Mercados (GAD Otavalo, 2017). Y qué decir de la emblemática Plaza de los Ponchos que es considerada como uno de los principales atractivos del Ecuador para los extranjeros, éste centro alberga a cerca de 800 comerciantes de artesanías, antigüedades, tejidos, esculturas en piedra, lienzos, telares, cuyas actividades se llevan a cabo los días miércoles y sábados que son considerados como días de feria (UNAINCO, 2017); este lugar emblemático ha llegado a ser catalogado como uno de los mercados más grandes y reconocidos en Sudamérica, llamando la atención de nuevos visitantes y proyectándola a nivel internacional, aspectos que influyen de gran manera en cuanto a la decisión de la ubicación del primer punto de venta.

➤ **Reconocimiento a nivel nacional e internacional**

Otavalo es un sitio reconocido nacional e internacionalmente por aspectos como: la belleza de sus paisajes, la amabilidad de su gente y las artesanías comercializadas en sus calles,

mismas que son muy apreciadas y reconocidas a nivel internacional, provocando que miles de turistas arriben a este lugar con el propósito de experimentar personalmente todas éstas vivencias. Un factor muy relevante para su reconocimiento internacional se debe a la salida al exterior por parte de los indígenas, los cuales llevan consigo su música, artesanías, y cultura, provocando curiosidad sobre su origen y causando con esto que su lugar natal llegue a ser un destino turístico muy visitado por visitantes nacionales y extranjeros dinamizando el comercio y beneficiando a indígenas mestizos y blancos (Diario El Norte, 2012).

La ciudad de Atuntaqui también conocida como la Capital Textil del Ecuador, es famosa por la industria manufacturera que se desarrolla en su casco urbano, y que acompañada de las Expo ferias que se realizan cada año, expone toda su productividad textil, agrícola, gastronómica y algunos otros atractivos, ya sea por turismo, compras o negocios hace que sea visitada por personas nacionales y extranjeras a una escala considerable (Diario La Hora, 2018).

La ciudad de Cotacachi o también conocida como la tierra de los cueros se proyecta a nivel nacional por la venta de artículos de cuero que se efectúa en sus calles especialmente en las reconocidas Ruta Turística y la Feria de San Francisco que permite que la economía local se dinamice. Y Urcuquí en los últimos años ha sido reconocida a nivel local y regional por la famosa y enigmática Universidad del Conocimiento “Yachay”, que se basa en la investigación intensiva de ciencia, que se encuentra ubicada en la antigua Hacienda San José a escasos metros del centro de la ciudad.

La ciudad de Ibarra se promociona a nivel nacional e internacional principalmente por sus atractivos naturales, biodiversidad y por los bordados coloridos en su ropa tradicional mediante la marca Angochagua, a través de la que busca potenciar su cultura ancestral; estos bordados son realizados en las parroquias de La Esperanza, Angochagua y La Magdalena en

donde sus habitantes elaboran cada prenda de manera manual (Sistema Nacional de Información, 2015).

Luego de haber analizado el reconocimiento a nivel nacional o internacional de cada cantón, se evidencia que Otavalo mantiene una proyección muy relevante, lo que permite presumir que su entorno es el más apropiado para ser considerado como localización del primer punto de venta dentro de Imbabura.

➤ **Amenazas Naturales en Imbabura**

Las amenazas naturales son los elementos que están presentes en el ambiente biofísico y que representan un peligro inminente para el ser humano y el entorno en el que se desenvuelve, los cuales son producto de fuerzas ajenas a la persona. Estos fenómenos son de tipo atmosférico, hidrológico, geológico, y que por su ubicación severidad y frecuencia pueden afectar de manera negativa al humano, sus estructuras y sus actividades cotidianas.

Según la Cartografía de Riesgos y Capacidades en el Ecuador practicada en 2010, las seis amenazas naturales de más importancia presentes en la provincia de Imbabura son: movimientos telúricos debido al área en donde se encuentra situada la provincia, posibles erupciones v de los volcanes Imbabura y Cotacachi mismos que son considerados activos según la EPN, inundaciones derivadas de las precipitaciones de agua sobre la provincia, sequias derivadas por la escases del líquido vital, derrumbes y deslizamientos de tierra y tsunamis, cuya valoración de riesgo va de 0 como amenaza menor a la valoración de 3 como una amenaza mayor.

Tabla N° 10: Tipos de riesgos

Cantones	AMENAZAS NATURALES						Valoración de amenaza
	Erupción volcánica	Movimientos telúrico	Derrumbes o deslizamientos	Sequias	Inundaciones	Maremoto o Tsunami	
Ibarra	1	3	3	1	0	0	8
Antonio	0	3	0	0	1	0	4
Ante							
Cotacachi	1	2	3	0	0	0	6
Otavalo	1	3	3	0	0	0	7
Pimampiro	0	3	3	0	0	0	6
Urcuquí	1	2	3	0	0	0	6

Fuente: Cartografía de riesgos y capacidades en el Ecuador

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Como se evidencia en la tabla descrita anteriormente los cantones que presentan mayor riesgo de sufrir catástrofes naturales son, Ibarra y Otavalo con 8 y 7 puntos respectivamente y Antonio Ante que presenta el menor grado de peligro con una valoración de 4 mostrándose como una buena opción para establecer el primer punto de venta debido a que su entorno es menos susceptible a sufrir daños considerables derivados de riesgos naturales.

3.2.3.2 Escala para valorar los aspectos de la segmentación del mercado

Luego de haber evaluado cualitativamente a cada criterio para segmentar el mercado, se procede a valorar numéricamente cada uno de los cantones de la provincia de Imbabura, para ver cuál lugar es poseedor de las mejores condiciones, mismo que va a para ser tomado en cuenta para llevar a cabo el presente proyecto. Para la asignación de un valor de juicio cuantitativo, se utilizará una tabla de valoración descendente misma que estará comprendida entre el número 10 que representará el lugar más idóneo y 1 representará el lugar menos idóneo.

Tabla N° 11: Escala de valoración

Cualificación	Cuantificación
Perfecto	10
	9
Bueno	8
	7
Regular	6
	5
Malo	4
	3
Pésimo	2
	1

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 12: Localización óptima del proyecto

	Localización óptima del mercado dentro de la provincia de Imbabura					
	Ibarra	Otavalo	Antonio Ante	Cotacachi	Urcoquí	Pimampiro
Habitantes	9	9	6	6	5	5
PEA	9	8	6	6	5	5
Incidencia turística	8	9	8	8	7	7
Centros de comercio de artesanías	7	9	6	7	5	5
Reconocimiento a nivel nacional e internacional	7	8	7	7	7	6
Amenazas naturales	3	4	6	5	5	5
TOTAL	43	47	39	39	34	33

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Una vez realizada la cuantificación de los criterios para determinar el sitio más apropiado para la localización óptima del primer punto de venta se puede observar que Otavalo ocupa el primer lugar de acuerdo a la calificación obtenida que es de 47. Llegando a la conclusión de que en el mercado de Otavalo se enfocará el proyecto debido a que muestra mejores condiciones para llevar a cabo el presente estudio de factibilidad.

3.2.3.3 Segmentación del mercado

Para proceder a segmentar el mercado al cual se dirige el presente proyecto se expone a continuación los factores que se tomaron en cuenta para ello.

Tabla N° 13: Segmentación del mercado

Segmentación del Mercado	
Geográfico	El casco urbano de la ciudad de Otavalo es el lugar apropiado geográficamente para llevar a cabo el presente proyecto debido a que en dicha urbe se encuentra la mayor concentración de personas del cantón ya sea por motivos de domicilio, trabajo o por visita.
Demográfica	El presente proyecto estará dirigido a hombres y mujeres comprendidos entre 15 y 65 años, que cuentan con capacidad adquisitiva que les permita adquirir una manualidad.
Actitudinal	La comercialización de manualidades estará orientada a personas que tienen gustos y preferencias hacia productos que sean elaborados con material reciclado, y que se preocupan por el cuidado de medio ambiente y público en general.

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

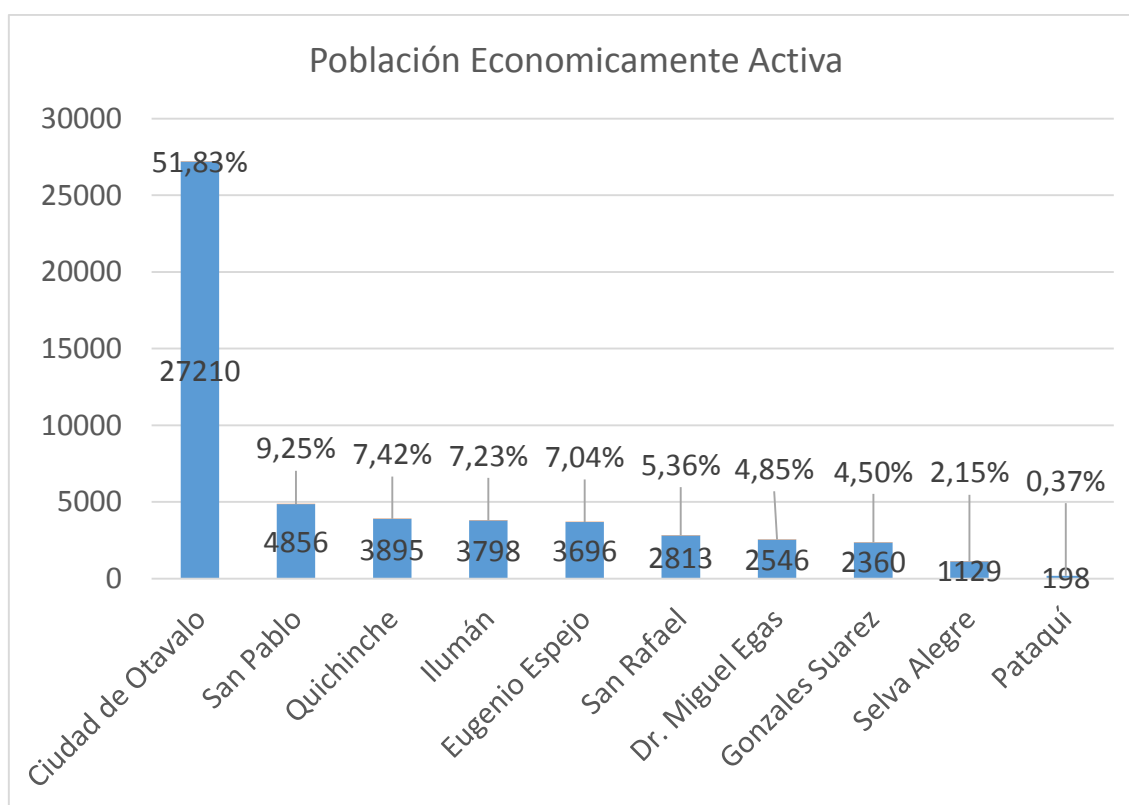
3.3 Población que se estudiará y herramienta para calcular la muestra

3.3.1 Población que se estudiará

Población Económicamente Activa de la ciudad de Otavalo

Según datos del Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010, la población económicamente activa de la ciudad de Otavalo representa la mayor parte de la PEA cantonal en un 51,83%, es decir 27210 ciudadanos comprendidos entre hombres y mujeres que se encontraban en pleno uso de sus capacidades para desarrollar alguna actividad laboral.

Ilustración N° 3: Población Económicamente Activa de Otavalo



Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Sin embargo han pasado alrededor de 8 años desde el último censo de población y vivienda lo cual ha conllevado en un incremento de la población, por lo que es necesario tener

una estimación aproximada de la Población Económicamente Activa para el año 2018, según datos proyectados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo muestra que la provincia de Imbabura contará con 463.957 habitantes en 2018, de los cuales el 26,4% corresponderá al cantón Otavalo es decir 122.481 personas (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2017).

Tabla N° 14: Crecimiento poblacional del cantón Otavalo hasta 2018

<i>Año</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>
<i>Cantón Otavalo</i>	<i>108.915</i>	<i>110.608</i>	<i>112.312</i>	<i>114.018</i>	<i>115.725</i>	<i>117.425</i>	<i>119.123</i>	<i>120.808</i>	<i>122.481</i>

Fuente: INEC Proyecciones 2010 - 2020

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Para obtener una proyección estimada de personas activas económicamente se procede a tomar el valor correspondiente al PEA de la ciudad de Otavalo correspondiente del año 2010 para proyectar una estimación para el año 2018, teniendo en cuenta el porcentaje de crecimiento de 1.63%.

Tabla N° 15: Proyección de Población Económicamente Activa 2018

PEA ciudad de Otavalo 2010	Porcentaje de crecimiento de PEA según INEC 1.63%	Estimación PEA ciudad de Otavalo 2018
27210	$27210 \cdot (1.0163)^8$	32.200

Fuente: INEC Proyecciones 2010 - 2020

Elaborado por: El Autor

Año: 2017

La población que ha sido considerada para el presente estudio de mercado fue la población económicamente activa PEA del sector urbano de Otavalo correspondiente al año 2018, misma que fue de 32200 personas entre hombres y mujeres comprendidas en un rango de edad de 15 a 65 años que se encuentran en capacidad de realizar una actividad comercial, datos que fueron tomados de acuerdo al Censo de Población y Vivienda y los resultados obtenidos en la proyección elaborada.

3.3.2 Herramienta para calcular la muestra

Para la determinación de la muestra se aplicó la herramienta que se presenta a continuación debido a que la población fue mayor a 30000 personas, es decir una población infinita, además se utilizó un nivel de confianza del 95% equivalente a 1,96 y un error estimado del 5%. Adicionalmente el muestreo que se aplicó en las encuestas fue de tipo aleatorio, es decir, a personas de distintos barrios de la ciudad de Otavalo porque mediante el mismo se obtuvo información de personas con distinto grado de educación, nivel social y diferentes gustos y preferencias, lo cual permitió obtener información más variada y diversa.

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q}{e^2}$$

Donde:

Z = Nivel de confianza 95% -- 1,96

P = Probabilidad de ocurrencia – 0,5

Q = probabilidad de no ocurrencia – 0,5

e = error estimado 5% -- 0,05

Entonces:

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2}$$

$$n = \frac{0,9694}{0,0025}$$

$$n = 384,16$$

$$n = 384$$

Luego de haber efectuado el cálculo anterior se ha podido evidenciar que se deben aplicar 384 encuestas de observación a las personas de la ciudad de Otavalo.

3.3.3 Distribución muestral

Tabla N° 16: Distribución muestral según los barrios donde se aplicó las encuestas

Barrios de la ciudad	Número de encuestados por barrio
Barrio San Juan	42
Cdla. Yanayacu	36
Barrio La Joya	30
Barrio Central	55
Cdla. Los lagos	8
Barrio El Rocío	5
Terminal terrestre	61
Cdla, Jacinto Collahuazo II etapa	34
Plaza de Ponchos	65
Barrio el empedrado	48
Total	384

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Las personas a las que se les aplicó la encuesta están compuestas por hombres y mujeres que pertenecen a la Población Económicamente Activa de la ciudad de Otavalo, las cuales fueron seleccionadas aleatoriamente.

3.4 Análisis del sector competitivo (5 Fuerzas de Porter)

Para la evaluación correspondiente al estudio de mercado ha sido necesario evaluar el sector competitivo al que pertenece el negocio, habiendo sido preciso analizar detenidamente a cada uno de los elementos que conforman las 5 Fuerzas de Porter, para lo cual fue indispensable el uso de instrumentos, por medio de los cuales se obtuvo información relevante sobre ciertos aspectos que conforman Porter y que influyen en la creación de la microempresa.

3.4.1 Rivalidad entre competidores actuales

La situación actual en la que se encontró el mercado fue de mucha relevancia porque consintió conocer su estado real, lo que permitió evaluar oportunidades y amenazas, dentro de este ítem se tomó en cuenta indicadores como: el número de competidores y el grado de diferenciación del producto, mismos que fueron de mucha utilidad posterior a su estudio.

3.4.1.1 Número de competidores

Varias actividades comerciales han ayudado a dinamizar la economía local de la ciudad sobre todo las que están estrechamente ligadas a la manufactura y al comercio de bienes y servicios, mismos que han sido un pilar importante para su desarrollo, pero en lo que se refiere a las manualidades aún no han alcanzado un espacio significativo dentro del mismo, una vez realizado un sondeo en la ciudad de Otavalo se pudo evidenciar una escasa existencia de empresas o lugares que se dediquen a la elaboración y comercialización de manualidades, lo que ha permitido determinar la mínima existencia de competencia para la microempresa.

Tabla N° 17: Ofertantes de manualidades en la ciudad de Otavalo

	Cedula Identidad RUC	Nombre	Nombre del establecimiento	Actividad
1	-----	Maribel Martínez	FomyDallis	Venta de manualidades en fomix
2	1001661147	Carmen Villareal	Creaciones Carmita	Venta y elaboración de manualidades en fieltro
3	-----	Carmen Moreno	Manualidades Mateito	Venta y elaboración de manualidades

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Los establecimientos que han sido descritos previamente se los pudo considerar como competidores directos para el negocio, principalmente porque cuentan con una amplia

experiencia y tiempo en el mercado, su actividad comercial está dirigida a ofrecer manualidades al consumidor final, pero se ha podido identificar una posible oportunidad debido a que en los negocios ya mencionados se ofrece artículos cuyo elementos de fabricación en su mayoría no son reciclados creando un espacio para ser aprovechado.

3.4.1.2 Grado de diferenciación de las manualidades existentes en el mercado

Para denotar una diferenciación en las manualidades que están puestas a disposición en los negocios fue necesario hacer uso de la observación directa, misma que permitió evidenciar detalles pequeños pero cuya importancia fue esencial, los que al ser aprovechados van a ser una oportunidad para explotar y marcar la diferencia frente a la competencia, la mayoría de los artículos que actualmente se encuentran presentes en el mercado cumplen simplemente con la función de adornar un espacio determinado dentro de un hogar u oficina, mostrando la subutilización del elemento, mientras que lo que se busca ofrecer con las manualidades con productos reciclados es un conjunto de servicios que permitan maximizar su utilidad generando consigo un valor de uso y al mismo tiempo este acompañado de valor de decoración para el lugar de destino.

3.4.2 Productos sustitutos

Esta variable permitió analizar las posibles razones por las que las personas podrían terminar comprando un producto sustituto. Estuvo compuesta por indicadores como: tendencia del consumidor para sustituir, costo o facilidad del comprador, nivel de diferenciación, calidad del sustituto. Los sustitutos más cercanos para una manualidad son las artesanías principalmente por su gran variedad, por la fácil adquisición de las mismas. Vale recalcar que a la concurrida Plaza de Ponchos acuden unos 800 comerciantes de artesanías a ofertar sus productos (Diario Expreso, 2014).

3.4.2.1 Tendencia del consumidor para sustituir

La señora Maribel Martínez comerciante autónoma del sector, menciona que las personas terminan comprando un producto alternativo por impulso más que por satisfacer una necesidad, entre los más comunes dentro del mercado local están las artesanías que son reconocidas a nivel regional y que puede ser consideradas como sustituto para una manualidad, principalmente por las características que presentan como: los diversos diseños y materiales con las que son elaboradas, además del proceso industrializado que tienen que les permite alcanzar un grado de perfección más definido.

3.4.2.2 Costo y facilidad del comprador

Actualmente las personas que compran artesanías buscan que estas posean aspectos que consideran importantes como: su calidad, que sus diseños sean agradables ante el ojo humano, y que su precio sea accesible, es decir que posea las características deseadas y su precio sea alcanzable para sus bolsillos. Y eso es lo que les ofrece el mercado de artesanías también conocido como la Plaza de Pochos en cuyos alrededores se encuentran ubicados varios locales dedicados a la comercialización de artesanías, además cada miércoles y sábado en la feria local de la ciudad se exponen artesanías mismas que por la elevada cantidad de oferta permite que los demandantes puedan adquirir un ejemplar de su gusto a cómodos precios y sin necesidad de trasladarse muy lejos.

Según el presidente de la Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo UNAINCO, señor José Antonio Lema, manifiesta que alrededor de 800 comerciantes están dedicados a la venta de artesanías en la Plaza de los Ponchos, mismas que acuden cada mañana a ofertar sus productos hechos en piedra, pinturas de lienzo, bisutería, entre otros, dicha información puede ser contrastada con la que presenta Diario Expreso en uno de sus artículos (Diario Expreso, 2014).

3.4.2.3 Nivel de diferenciación del producto sustituto

En cuanto al terminado de las artesanías éstas presentan algo de superioridad en su acabado porque son hechas con la ayuda de procesos y herramientas mecánicas que le permite alcanzar una visibilidad más llamativa mientras que las manualidades al ser hechas con procedimientos manuales su grado de perfección varía en un nivel mínimo al que se obtiene con un proceso industrializado.

3.4.2.4 Calidad del sustituto

La materia prima que se usa en una artesanía en su gran mayoría es reciclada al igual que la que se usa en la elaboración de una manualidad, un aspecto que marca un grado de diferenciación significativo es que la primera usa elementos que por su escaso consumo o efecto sobre el medio ambiente no son reciclados a gran escala, mientras que el elemento básico para una manualidad sí. En cuanto a los elementos secundarios que interviene indirectamente depende de la inversión que decida realizar la persona.

3.4.3 Nuevos entrantes

Dentro de esta variable se realizó un análisis detenido que permitió evaluar la posibilidad existente de que otras personas puedan ingresar al mercado de manualidades para lo cual se tomó como indicadores: la inversión del capital, el acceso a la tecnología, facilidad para obtener requisitos.

3.4.3.1 Inversión de capital

Según la información brindada por la señora Carmen Moreno propietaria de la tienda de manualidades Mateito, menciona que la inversión necesaria para la implementación de un negocio de manualidades no es muy elevado lo cual es un aspecto negativo para la microempresa porque más personas podrían ingresar a este mercado.

3.4.3.2 Accesos a la tecnología

Esta herramienta es muy importante para el desarrollo de un negocio porque le ofrece un sin número de beneficios tal es el caso del internet que permite que la misma se dé a conocer en diversos lugares mediante su promoción ante la sociedad internauta a través de las herramientas que ofrece como son las redes sociales, también permite dar a conocer los productos que se ofrecerá ayudando a brindar un mejor servicio al cliente o consumidor final, además no se requiere de un valor elevado para adquirir de dichos servicios, lo que permite un fácil acceso a la misma.

3.4.3.3 Facilidad para obtener requisitos de funcionamiento

Los requisitos más comunes para el adecuado funcionamiento de la microempresa o de cualquier establecimiento con una actividad similar a la de las manualidades es de muy fácil obtención, entre los más comunes están El RUC en el cual se debe acercarse a las oficinas del Servicio de Rentas Internas y proporcionar los documentos solicitados, la patente municipal es un trámite más extenso pero de igual manera no presenta ninguna complicación para su obtención, de la misma forma el permiso de los Bomberos y el registro sanitario. Aspecto que resulta ser significativamente negativo para la microempresa porque podría incrementarse el número de establecimientos con un giro de negocio parecido al de las manualidades.

3.4.4 Proveedores

Dentro de esta variable se determinó y evaluó aspectos importantes vinculados directamente con los proveedores para lo que se tomó como indicadores los siguientes Proveedores existentes en el sector, control sobre el precio, probabilidad de integrarse en el negocio.

3.4.4.1 Proveedores existentes en el sector

Actualmente se evidencia un número muy amplio de proveedores de los elementos e insumos necesarios para la elaboración de manualidades, mismos que tienen sus establecimientos en lugares cercanos a donde se pretende crear la microempresa.

Tabla N° 18: Posibles Proveedores para la microempresa.

N°	Materia prima	Establecimiento o propietario	Ubicación
1	Vasos desechados	Crisma coffe	Ibarra UTN
		Patio de comida La Plaza	Ibarra
		Restaurante El Indio INN	Otavaló
		Cafetería Daily Crind	Otavaló
		Cafetería La estación	Otavaló
2	Botella plástica, CD's, papel periódico, cartón.	Recicladora ReciPaz	Ibarra
		Recicladora Divino Niño	San Antonio
		Recicladora JC	San Antonio
		Reciclar	San Antonio
3	Pintura acrílica. Cola blanca, brochas	Ferretería Bosna	Otavaló
		Ferretería Artesano	Otavaló
		Ferretería Copacabana	Otavaló
		Ferritío	Otavaló
		FerriCentro	Otavaló
4	Plumón para relleno	Confecciones Anitex	Atuntaqui
		Fábrica Pinto	Otavaló
		Fábrica Indutexma	Otavaló
		Taller artesanal de la señora Margarita Sánchez	Otavaló
		5	Cordón, cascabeles, escarcha, adornos, cintas, porcelana fría.
Bazar y Papelería Monserrat	Otavaló		
Papelería Morlin 1	Otavaló		
Tienda de manualidades Sui Génesis	Quito		

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

De los establecimientos nombrados previamente serán seleccionados los posibles proveedores para la microempresa, para lo cual se tomará en cuenta criterios importantes de

selección como su continuada actividad, calidad en los productos ofrecidos, amplia gama de mercancías para seleccionar, precios accesibles, entre otros.

Para la compra de la mesa de trabajo, estanterías, vitrinas existe varias opciones de proveedores como: Metalmecánica Bosna, Mecánica Industrial Espinoza, Metálicas Flores, Cerrajería Almeida, mismos que serán seleccionados de acuerdo a las características de sus productos, mismas que se adapten a la necesidad de la microempresa además la calidad y precio en el que oferten los muebles mencionados serán factores decisivos en su selección.

En cuanto a la adquisición del equipo de cómputo y tecnológico hay varios lugares que los ofrecen, los principales son: Word Computers, Point Tecnology, Ishka Compu, de los que se seleccionara al local que ofrezca un equipo adecuado para el desarrollo adecuado de las actividades contables y administrativas.

Finalmente como proveedores del servicio de internet están las empresas Punto Net. NetLife, y CNT que ofrecen un servicio de banda ancha que van desde 2 Megas en adelante y su cobertura es muy amplia.

3.4.4.2 Control sobre el precio

Una vez que los vasos han sido utilizados son considerados como un desecho por lo que no tienen un costo, mientras que para los elementos que intervienen en los acabados ya depende de las papelerías, ferreterías y fábricas en donde se adquiere el resto de productos, en la ciudad de Otavalo hay varios establecimientos de este tipo que por captar más clientela ofrecen sus productos a un precio más económico, un factor relevante también es la cantidad que se compre influye mucho porque mientras más se compra, menor costo presenta cualquiera de los productos, en cuanto a la tela fieltro que distribuye DECORTEXTIL si tiene poder sobre su precio, principalmente porque tiene mucha clientela a la que decide si le vende o no y también en cuanto lo distribuye.

De la misma manera a la tienda de manualidades Sui Génesis si presenta poder de decisión sobre el precio de la escarcha, cascabeles, porcelana fría porque al ser elementos que no se encuentran en cualquier establecimiento si tiene el poder de establecer un precio accesible o elevado.

3.4.4.3 Probabilidad de integrarse en el negocio.

Según lo expuesto por el señor Cristian Franco propietario de las máquinas dispensadoras de bebidas calientes la posibilidad es escasamente posible, debido a que el proveedor de los vasos desechados ya tienen una actividad establecida y posicionada en el mercado en la que se desenvuelven, al igual que el resto de establecimientos que proporcionan los elementos utilizados para el acabado, a excepción de la tienda Sui Génesis que se dedica a la venta de materiales de manualidades, pero el aspecto favorable sobre esta situación es que la tienda mencionada tiene su domicilio en el centro histórico de la ciudad de Quito.

3.4.5 Compradores

La variable compradores permitió evaluar aspectos muy importantes en lo que respecta a la elaboración y comercialización de manualidades para lo que se tomó como indicadores los siguientes: concentración de compradores, monto de compras, amenaza de integrarse en la cadena y exigencia de calidad.

3.4.5.1 Concentración de compradores

De la información proporcionada por las propietarias de las tiendas de manualidades existentes en la ciudad de Otavalo, se ha determinado que el promedio mensual de personas que acuden a cada establecimiento están aproximadamente entre 22 y 27 compradores.

Mediante este indicador se puede determinar una posible cantidad de clientes que existirá para el negocio de manualidades (Ver anexo evaluación de la competencia).

Tabla N° 19: Concentración de compradores

Nombre de propietaria	Nombre del establecimiento	Nro. de clientes que compran semanalmente	Nro. de clientes que compran mensualmente
Maribel Martínez	FomyDallis	8	32
Carmen Villareal	Creaciones Carmita	4	16
Carmen Moreno	Manualidades Mateito	8	32
Total		20	80
Producto por local		6.66	26.66

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

3.4.5.2 Monto de compras

Según la información obtenida de las propietarias de las tiendas de manualidades la cantidad promedio de dinero invertido por cada persona para las compras de manualidades es aproximadamente de \$ 11.66 dólares americanos mensualmente, este indicador es muy favorable para la microempresa porque permite establecer un posible monto de compras.

Tabla N° 20 : Monto de compras

Nombre de propietaria	Nombre del establecimiento	Nro. de clientes que compran mensualmente	Precio promedio por cada manualidad comprada	Ventas mensuales aproximadas
Maribel Martínez	FomyDallis	32	\$ 8.00	\$ 256.00
Carmen Villareal	Creaciones Carmita	16	\$ 12.00	\$ 192.00
Carmen Moreno	Manualidades Mateito	32	\$ 15.00	\$ 480.00
Total		80	\$ 35.00	\$ 2800.00
Promedio		26.66	\$ 11.66	\$ 310.85

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

3.4.5.3 Amenaza de integrarse en la cadena

En el transcurso de la aplicación de encuestas algunas personas manifestaron que les gustaba mucho la elaboración de manualidades y que en ocasiones ellos mismo las hacían de manera ocasional pero no como para dedicarse en su totalidad a ésta actividad.

3.4.5.4 Exigencia de calidad.

La calidad es una característica muy importante en el momento de adquirir una manualidad así lo demostró los resultados de la encuesta, lo que ha permitido determinar que las personas en la actualidad buscan productos que combinen calidad, versatilidad e innovación previo a su compra.

3.5 Análisis de la oferta

En el entorno en el que se establecerá el negocio se ha evidenciado la existencia de tres establecimientos dedicados a la elaboración y comercialización de manualidades pero con la diferencia de que estos establecimientos no hacen uso de material reciclado para la realización de la actividad mencionada anteriormente. Mientras que en lo que respecta a la oferta indirecta, es decir, productos sustitutos existen un estimado de 800 tiendas de artesanías mismas que venden productos hechos a base de piedra, pintura en lienzos, bisutería, textiles, bordados, antigüedades entre otros.

3.5.1 Ubicación

Dos de las tres tiendas se encuentran ubicadas en el centro de la ciudad de Otavalo, en un sector estratégico porque su actividad comercial es muy dinámica y la afluencia de personas es notoria, por el contrario Manualidades Mateito se encuentran ubicada en la ciudadela Imbaya calles Sebastián Manrique y Hernando de Paredes junto a la Unidad Educativa Otavalo, sector que por su ubicación presenta características contrarias a las anteriormente mencionadas.

Mientras que los locales de artesanías para desarrollar sus actividades tienen sus locales comerciales en los alrededores de la concurrida Plaza de Ponchos.

3.5.2 Ventaja competitiva

Cada establecimiento presenta ventajas competitivas distintas y que les ha permitido proyectarse en el mercado.

Una de las ventajas que presenta Creaciones Carmita es que ofrece el servicio de talleres de manualidades en los que imparte todas sus técnicas y conocimientos para la elaboración de manualidades en fieltro, además el establecimiento en donde realiza sus actividades es de su propiedad.

Manualidades Mateito atiende todo tipo de actividades sociales y educativas, su propietaria Carmen Moreno ha manifestado ser docente del nivel inicial de la Unidad Educativa Otavalo en donde es conocida por un número considerable de docentes y padres de los alumnos mismos que le encomiendan la elaboración de sus manualidades cuando se presenta la ocasión y es necesario.

También el tiempo que han estado presentes en el mercado les ha permitido captar clientela con lo que han ganado un espacio en el mercado.

3.5.3 Puntos fuertes y débiles de la competencia

Se muestra aspectos más relevantes que benefician o afectan a los establecimientos vigentes actualmente.

3.5.3.1 Punto fuerte

La ubicación estratégica en la que se encuentran ubicados 2 de 3 establecimientos les ha permitido ser conocidos a nivel local por lo transitado de estos lugares.

3.5.3 Punto débil

A pocos metros de estas tiendas se encuentra ubicada la Plaza de Ponchos en la que se encuentra una gran promoción de productos en diversos materiales y formas que llaman mucho la atención, por lo que el lugar mencionado representa un aspecto negativo.

3.5.4 Acciones para posicionarse

- Exposición de productos en vitrinas y mesas en sitios visibles y seguros
- Trato cordial y amable para con los clientes que visitan los establecimientos
- Publicidad de productos mediante Facebook
- Contacto con los clientes mediante uso de whatsapp para conocer detalles del producto
- Elaboración de manualidades personalizadas y bajo pedido
- Reconocimiento por la calidad de sus productos

Manualidades Mateito a parte de ofrecer distintos tipos de manualidades ha puesto a disposición de su clientela el servicio de animaciones de fiestas infantiles a través de los servicios de un payaso y la elaboración de manualidades bajo pedido por medio de contacto telefónico en donde se entregan todas las indicaciones para ello.

3.5.5 Segmentos que atienden

De acuerdo a los datos encontrados en la investigación del mercado se ha determinado que las tres tiendas de manualidades ofrecen sus productos al público en general, mismo que está compuesto por hombres y mujeres que poseen capacidad adquisitiva.

3.5.6 Estimación del volumen de oferta

- **Oferta directa**

De acuerdo a la investigación de campo realizada en la ciudad de Otavalo se ha determinado la existencia de tres locales que atienden todos los días de la semana, cuyo volumen de oferta de manualidades es de 80 unidades mensuales elaboradas en fomix y fieltro principalmente, las cuales son producidas entre las tres tiendas de manualidades existentes en la ciudad de Otavalo, mismas que estarían ofertando 960 manualidades en el año.

➤ **Oferta indirecta**

En cuanto a la oferta indirecta, es decir, productos sustitutos se ha tomado en cuenta a 32 de los 800 puestos de artesanías existentes debido a que venden un producto similar a una manualidad, dichos locales se encuentran ubicados en las calles aledañas a la Plaza de los Ponchos, y según lo expuesto por sus propietarios producen y comercializan un promedio mensual de 25 unidades por cada local, teniendo como resultado un volumen de oferta de 800 artesanías mensuales entre los 32 locales y de 9600 artesanías anualmente (Ver anexo de productos sustitutos).

Proyección de la oferta

Se toma en cuenta en la proyección de la oferta a los competidores de productos sustitutos porque son muy cercanos y el cliente al momento de decidirse por el producto a adquirir no diferencia entre una artesanía o manualidad. En cuanto a la proyección de la oferta, esta crece de acuerdo al PIB correspondiente al año 2017 que fue de 3.8%, cuyo porcentaje que fue tomado del boletines emitidos por el Banco Central (Banco Central del Ecuador, 2018).

Tabla N° 21: Proyección de la oferta

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Competencia directa de manualidades	960	996	1034	1070	1114
Competencia indirecta artesanías	9600	9965	10343	10737	11145

Total oferta proyectada	10560	10961	11377	11807	12259
--------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

De acuerdo a la proyección de la oferta realizada, se puede apreciar que la misma va incrementándose sucesivamente cada año hasta que en el quinto ha aumentado en más de 2000 unidades ofertadas, es decir, que estarán a disposición para su comercialización.

3.6 Análisis de la demanda

3.6.1 Resultados obtenidos de las encuestas que fueron aplicadas a las personas

Una vez tabulada la información que se recolecto se procedió a su respectivo análisis, cuyos datos obtenidos de los posibles consumidores en gran parte fueron alentadores para la creación de la microempresa de manualidades.

Tabla N° 22: Género

Variable	F	%
Masculino	153	39,84
Femenino	231	60,16
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Los resultados obtenidos muestran que alrededor de las 2/3 partes de las personas encuestadas fueron mujeres mismas que muestran más interés y predisposición por la compra de manualidades elaboradas con vasos reciclados.

Tabla N° 23: Edad

Variable	F	%
15 a 20 años	74	19,27
21 a 30 años	116	30,21
31 a 40 años	95	24,74
41 a 50 años	54	14,06
Más de 50 años	45	11,72
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

La mayor parte de los encuestados fueron personas comprendidas entre 21 y 30 años que representa el 30,21% del total de la muestra, mismos que se estima estarían dispuestas a comprar una manualidad, además permite evidenciar que en la actualidad la gente joven está concientizando tempranamente en el cuidado del medio ambiente.

Tabla N° 24: Actividad

Variable	F	%
Estudiante	63	16,41
Ama de casa	44	11,46
Trabajador Autónomo	122	31,77
Empleado	117	30,47
Otro	38	9,90
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

En lo referente a la actividad que desempeñan las personas encuestadas la mayoría ha expresado tener un empleo independiente y seguidamente un empleo bajo relación de dependencia, mismo que permite evidenciar que la ciudadanía otavaleña es activa en el aspecto económico.

Tabla N° 25: Gusto por las manualidades

Variable	F	%
Mucho	205	53,39
Poco	164	42,71
Nada	15	3,91
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Más de la mitad de personas encuestadas han manifestado su gusto por las manualidades, permitiendo evidenciar la atracción que producen las mismas sobre un posible mercado meta, aspecto que deriva en un indicio positivo en cuanto a la posible acogida de una microempresa dedicada a la elaboración de manualidades.

Tabla N° 26: Tipo de material de manualidades disponibles

Variable	F	%
Tela	113	29,43
Fieltro	15	3,91
Fómix	116	30,21
Plástico	78	20,31
Otro	62	16,15
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Un porcentaje importante de las personas encuestadas ha expresado que la tela y el plástico son los materiales con los que más se elabora las manualidades, de lo que se ha podido evidenciar estos elementos tienen bastante acogida por las personas.

Tabla N° 27: Características de una manualidad previo a su compra

Variable	F	%
Calidad	151	39,32
Precio	40	10,42
Tamaño	10	2,60
Diseño	104	27,08
Variedad	79	20,57
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Los resultados obtenidos han permitido evidenciar que las personas al momento de comprar una manualidad, la característica que más les interesa es la calidad de la misma, lo que debe ser tomado muy en cuenta en la elaboración del producto que se ofrecerá para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

Tabla N° 28: Frecuencia de compra

Variable	F	%
Mensualmente	54	14,06
Trimestralmente	39	10,16
Anualmente	37	9,64
Ocasionalmente	254	66,15
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

La mayoría de las personas encuestadas han manifestado que es de manera ocasional la frecuencia con la que compran una manualidad, es decir que no necesariamente depende de un cierto periodo de tiempo sino que según la necesidad o la ocasión que se presente en su diario

vivir, pueden adquirir manualidades, seguidamente el 14.06% manifiesta que compra una manualidad al mes este porcentaje es muy importante porque permitirá realizar una proyección más acertada y real en cuanto a la demanda.

Tabla N° 29: Cantidad de compra

Variable	F	%
1 -- 3	300	78,13
2 -- 6	57	14,84
Más de 7	27	7,03
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Dentro de la población encuestada la mayoría ha expresado que compra entre 1 y 3 manualidades cada vez que lo hace, lo cual ha permitido determinar que cuando menos una manualidad puede ser adquirida mensualmente por las personas económicamente activas, escenario que se presume es muy bueno para el negocio que se busca poner en marcha porque permite suponer ingresos para el mismo.

Tabla N° 30: Dinero destinado para comprar manualidades

Variable	F	%
De \$5 a \$10	268	69,79
De \$10 a \$15	86	22,40
Más de \$16	30	7,81
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Más de las 2/3 partes de los encuestados concuerda que la cantidad de dinero que destinan para la compra de manualidades está comprendido en un valor de \$5 y \$10 dólares, el cual se encuentra dentro del alcance de la mayoría de personas, lo que permite identificar que a la población si le gusta invertir su dinero en manualidades.

Tabla N° 31: Lugar actual para la adquisición de manualidades

Variable	F	%
Locales Comerciales	65	16,93
Ferias	158	41,15
Mercados	53	13,80
Calle	79	20,57
Otro	29	7,55
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

El lugar más frecuente en el que las personas encuestadas pueden adquirir una manualidad ha sido en las ferias mismas que se realizan con poca frecuencia, observándose una oportunidad para crear una microempresa de manualidades, con el fin de que las personas cuenten con un lugar fijo en donde puedan comprar un ejemplar cuando les sea necesario hacerlo.

Tabla N° 32: Opinión sobre la creación de la microempresa

Variable	F	%
Totalmente	284	73,96
Posiblemente	100	26,04
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

De los encuestados un porcentaje muy considerable ha mostrado estar de acuerdo en la creación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades, evidenciando la necesidad existente en las personas por contar con un lugar que ofrezca y ponga a su disposición éste tipo de productos.

Tabla N° 33: Predisposición para comprar manualidades de vasos reciclados

Variable	F	%
Muy probablemente	139	36,20
Probablemente	199	51,82
Poco probable	46	11,98
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Según los resultados que se obtuvieron, se evidencia que el 51,82% de las personas encuestadas han manifestado que es probable que compren una manualidad hecha con vasos reciclados, mientras un porcentaje considerable ha manifestado que hay mucha probabilidad

de hacerlo, lo que permite presumir la existencia de acogida para el producto que se busca introducir en el mercado.

Estimación del volumen de la demanda.

Para determinar el la estimación del volumen de la demanda ha sido necesario hacer uso de estadística inferencial, y se ha tomado datos obtenidos de los resultados de las encuestas aplicadas mismos que indican lo siguiente.

El 36,20% de las 384 personas encuestadas manifestaron que es muy probable la compra de una manualidad, es decir, que 139 personas les gustaría comprar una manualidad (Ver tabla 28).

Haciendo una inferencia con la población total de estudio misma que es de 32200, se ha determinado que 11656 personas corresponde al porcentaje descrito anteriormente.

$$32200 * 36.20\% = 11656,4$$

En cuanto al porcentaje de aceptación mensual el 14,06% ha manifestado que compraría una manualidad.

$$11656.4 * 14.06\% = 1138.89 \text{ personas mensualmente}$$

$$1138.89 * 12 \text{ meses} = 13667 \text{ unidades anualmente}$$

Proyección de la demanda

En cuanto a la proyección de la demanda, esta crece de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional correspondiente al año 2017 que fue de 1.63% según datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Detalle	Año 1	Año 1	año 3	Año 4	Año 5
Demanda	13667	13889	14116	14346	14580

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Se puede apreciar que la demanda va creciendo significativamente en cada año en un promedio de 230 personas por cada período de proyección.

3.6.2 Balance oferta demanda

La proyección de la oferta y la demanda crece de acuerdo al PIB correspondiente al año 2017 que fue de 3.8% y la tasa de crecimiento poblacional de que fue 1.63% respectivamente, cuyos porcentajes que fueron tomados de los boletines emitidos por el Banco Central del Ecuador e Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Tabla N° 34: Balance oferta demanda

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Oferta de unidades	10560	10961	11377	11807	12259
Demanda en Unidades	13667	13889	14116	14346	14580
Déficit o Demanda insatisfecha en unidades	3107	2928	2739	2539	2321

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Análisis

Se evidencia que actualmente existe un déficit considerable de manualidades en el mercado, provocando que las personas no puedan comprar una unidad por su inexistencia o escasa oferta, lo que se muestra como una oportunidad significativa para la microempresa porque si existe un mercado meta para satisfacer. Además se evidencia que el déficit va disminuyendo cada año debido a que la oferta crece a un porcentaje mayor que la demanda.

Demanda a captar por el proyecto

De acuerdo a la infraestructura y a la capacidad de producción a instalar se tiene una estimación de que la microempresa producirá a un 50% de su capacidad, misma que irá incrementando un 10% durante cada año. De tal manera la producción correspondiente para el año uno será de 720 casas rústicas y 720 zapatos deportivos, reflejando un promedio mensual de 60 unidades de cada producto.

Tabla N° 35: Producción correspondiente al primer año

Producción estimada al año 1	Casas rústicas	Zapatos deportivos	Total
Capacidad de producción 50%	720	720	1440
Producción mensual primer año	60	60	120

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

3.6.2 Análisis del Marketing mix

Tabla N° 36: Determinación del precio de una manualidad

Variable	F	%
De \$8 a \$10	170	44,27
De \$11 a \$15	90	23,44
De \$15 en adelante	20	5,21
Depende del acabado	104	27,08
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

El precio que las personas estarían dispuestas a pagar por una manualidad está comprendido entre los \$ 8 y \$10 dólares, mismo que está dentro de un rango considerable que permita cubrir el costo incurrido durante el proceso productivo, pero no significa que estos serán precios ya establecidos definitivamente sino que el mismo podría variar de acuerdo al acabado que presente, lo que significaría que mientras más sean considerados sus detalles su valor podría incrementarse más.

Tabla N° 37: Cómo le gustaría a la gente comprar una manualidad

Variable	F	%
Tienda de manualidades	281	73,18
Por Internet	36	9,38
Puerta a puerta	67	17,45
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos cerca de las 3/4 partes de las personas encuestadas han manifestado que la forma para adquirir una manualidad hecha con vasos reciclados más apropiada sería a través de una tienda de manualidades, evidenciando la necesidad existente de que haya lugar en donde estén a disposición las manualidades.

Tabla N° 38: Medio apropiado para dar a conocer novedades de las manualidades.

Variable	F	%
Radio	39	10,16
Redes Sociales	121	31,51
Presencialmente	110	28,65
Todas las anteriores	114	29,69
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

Los resultados obtenidos muestran que el medio más apropiado para dar a conocer sobre novedades acerca de las manualidades son las redes sociales como facebook o whatsapp, debido a que estas herramientas tecnológicas están al alcance de la mayoría de las personas además de que las personas saben cómo usarlas.

Tabla N° 39: Posible ocasión en donde haya más demanda de manualidades

Variable	F	%
Día de la madre	62	16,15
Día del padre	4	1,04
Día del niño	16	4,17
Navidad	57	14,84
Ocasiones especiales(cumpleaños, matrimonios, bautizos)	138	35,94
Cualquier día	107	27,86
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

De acuerdo los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas se observa que en el día de la madre es una ocasión en la que presumiblemente existiría bastante demanda de manualidades por lo que se deberá tener en cuenta dicha fecha para contar con un alto stock en manualidades.

Tabla N° 40: Nombre para la microempresa y la marca del producto

Variable	F	%
IdeArte	79	20,57
MundoManualidad	126	32,81
AmArte	37	9,64
ReciclArte	142	36,98
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

En concordancia con los resultados obtenidos el nombre que más le parece apropiado a las personas encuestadas es ReciclArte. Mismo que muestra un porcentaje de más de 1/3 de las encuestas aplicadas, seguidamente esta la opción Mundo Manualidad con un porcentaje similar, es decir que cualquiera de estos será una buena opción para ser utilizado por la microempresa.

Tabla N° 41: Opciones de slogans

Variable	F	%
Slogan 1	102	26,56
Slogan 2	144	37,50
Slogan 3	75	19,53
Slogan 4	63	16,41
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 42: Slogans

Slogan	Opción
Recicla, reutiliza y crea	Slogan 1
Recicla, crea y da vida al planeta	Slogan 2
Reciclar, reutilizar y crear es un arte que se debe incentivar	Slogan 3
Ama al planeta con devoción, recicla cada día con el corazón	Slogan 4

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

De acuerdo a los resultados se evidencia que el slogan que más llama la atención es la opción número 2 misma que presenta un porcentaje de diferencia superior en comparación con las demás opciones por lo que será considerado como slogan para la microempresa.

Tabla N° 43: Logos para la microempresa

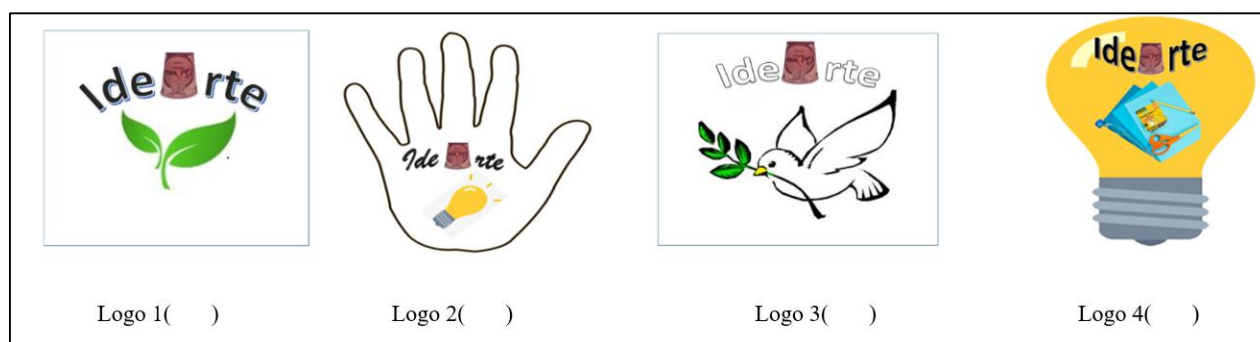
Variable	F	%
Logo 1	83	21,61
Logo 2	97	25,26
Logo 3	157	40,89
Logo 4	47	12,24
Total	384	100

Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Ilustración N° 4: Modelo de logos para la microempresa



Fuente: Encuestas a potenciales clientes

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos, el modelo de logo que más le llamo la atención y le agrado a las personas encuestadas fue la tercera opción, por lo que se ha determinado que será la más apropiada para ser la imagen de la microempresa mismo que llevará la leyenda ReciclArte conjuntamente con el slogan número 2.

3.8 Conclusiones del estudio de mercado

Una vez recopilada información para el estudio de mercado se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- En la localización del mercado se determinó que como lugar idóneo para establecer el primer punto de venta de manualidades es la ciudad de Otavalo, debido a que es un centro económico en crecimiento, su incidencia turística influye en gran manera en la dinamización de su economía, su reconocimiento a nivel nacional e internacional es significativo con respecto a otras ciudades; mostrando así condiciones adecuadas para llevar a cabo el presente proyecto.
- Se estableció que en la variable de competidores existe un mínimo número de competidores directos, mismos que ofertan manualidades pero para su elaboración hacen uso de materiales nuevos, es en este punto en donde se presenta una oportunidad de ingresar al mercado mediante promoción y comercialización de un producto que marque la diferencia de los ya existentes.
- En cuanto a los productos sustitutos, la presencia de artesanías en diversos diseños y materiales da paso para que pueda ser considerada como un producto sustituto mismo que está al alcance de las personas, su diferenciación en relación con una manualidad es

mínima y la calidad depende de la inversión que se realice sobre ésta, aspectos que se muestran como un factor negativo muy influyente.

- La expansión del mercado dedicado al comercio de manualidades es muy probable debido a que la inversión económica para esta actividad no es muy elevada, en cuanto a la facilidad para acceder a la tecnología y los requisitos para su funcionamiento es sencillamente alcanzable, por lo que es relativamente fácil iniciar un negocio como éste, existiendo una amenaza muy fuerte de que aparezcan nuevos competidores.
- La materia prima elemental es de fácil obtención y su precio es mínimo especialmente porque para el resto de personas es considerado como un desecho que debe ser eliminado, además se cuenta con un número de proveedores considerables siendo ahí en donde se muestra una oportunidad realmente favorable para la microempresa en cuanto al beneficio económico propio así como en la contribución del cuidado del medio ambiente.
- Se determinó que un número considerable de compradores visitan cada establecimiento de forma mensual con el propósito de comprar por lo menos una manualidad en la que invierten alrededor \$11,66 dólares, pero previo a efectuar la adquisición buscan que la misma presente aspectos de calidad y versatilidad.
- La oferta de productos sustitutos existente en el mercado ha permitido evidenciar que éstos productos constan de gran variedad en sus diseños que no deben ser pasados por alto, mismos en los que habrá que desarrollar estrategias adecuadas y tajantes para contrarrestarlos y poder estar a un nivel superior en comparación con la competencia, además se ha podido determinar la existencia de un déficit considerable que representa una oportunidad muy alentadora para llevar a cabo la implementación del presente proyecto y posteriormente satisfacerla.
- Se ha determinado que la demanda por satisfacer es considerable misma que está en crecimiento, porque las personas conocen todos los artículos novedosos que se pueden

encontrar pues así lo demuestra el balance oferta demanda, como indicio muy relevante se muestra que el mercado meta han mostrado interés por las manualidades y les gustaría adquirirlas en una tienda de manualidades.

- Respecto al marketing mix se ha evidenciado que la manualidad que se pretende ingresar al mercado tiene un nivel de aceptación considerable, cuya opción de precio está en un rango que permite cubrir sus costos de producción e incluirle un margen de ganancia, otro aspecto importante fue qué las personas muestran mucho interés en la creación de una tienda de manualidades, debido a que han manifestado que es el lugar más apropiado para adquirir una manualidad, y por último el medio de comunicación más apropiado para mantener un contacto con las personas; son las redes sociales, principalmente porque es una herramienta muy interesante por lo que se deberá tenerla muy presente para la potenciación de las manualidades en el mercado.
- Finalmente se puede aseverar que se ha encontrado varios indicios que permiten determinar la existencia de una oportunidad en el mercado para la creación de una microempresa de elaboración y comercialización de manualidades en la ciudad de Otavalo, principalmente porque el estudio de mercado muestra la existencia de un déficit muy alto en la oferta, también que si hay demanda para el producto y lo alentador es que se encuentra en crecimiento y las personas muestran interés por un negocio de este tipo.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico tiene como principal propósito determinar aspectos técnicos necesarios como: su tamaño como unidad productiva, la ubicación del presente proyecto, la ingeniería en cuanto a procesos el recurso humano, inversión inicial, materiales y tecnología que serán necesarios para poner en funcionamiento la microempresa.

4.1 Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño adecuado del presente proyecto, se analizó indicadores importantes como: la materia prima directa e indirecta, la demanda insatisfecha existente, la tecnología a utilizar en sus procesos y el tipo de financiamiento para llevar a cabo sus actividades normales.

4.1.1 Tamaño del proyecto con respecto a la materia prima directa e indirecta

El tamaño del proyecto se establece en función de la cantidad de materia prima recolectada continuamente, en este caso, se hace referencia a los vasos de plástico reciclados dentro de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas donde se encuentra funcionando la máquina expendedora de bebidas calientes, se determina qué de los vasos recolectados diariamente, 10 unidades se encuentran en buen estado y están listas para ser sometidas al proceso de limpieza, desinfección y seguidamente a su transformación en una manualidad para su posterior comercialización. De lunes a viernes se obtiene un promedio de 50 unidades y mensualmente alrededor de 200 unidades.

Tabla N° 44: Estimación de reciclaje de vasos de plástico desechados

Facultad	Vasos reciclados diariamente	Vasos reciclados semanalmente	Vasos reciclados mensualmente	Vasos reciclados anualmente
FACAE	10	50	200	2400
Total	10	50	200	2400

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Lo que se refiere a la materia prima indirecta y demás materiales se deberá adquirir en una cantidad suficiente para ofrecer un producto final que sea confiable, es decir, de calidad. Sus principales proveedores estarán ubicados en la ciudad de Otavalo, representando una ventaja muy importante para la microempresa principalmente porque el tiempo de traslado y la distancia de recorrido serán mínimamente cortos.

4.1.2 Tamaño del proyecto con relación a la demanda

Seguidamente, tomando como base los resultados obtenidos en el Capítulo III correspondiente al estudio de mercado, se ha determinado que actualmente hay una demanda de manualidades que busca ser satisfechas. De la cual se determina elaborar 1440 unidades que corresponden al primer año y 1672 para el quinto año, bajo éste sustento se fija el tamaño del proyecto desde la perspectiva de la demanda.

Tabla N° 45: Resumen demanda potencial a satisfacer

Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Casa Rústica	720	747	776	805	836
Zapato Deportivo	720	747	776	805	836
Total demanda a satisfacer	1440	1494	1552	1610	1672

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

4.1.3 Tamaño del proyecto en cuanto a la tecnología a utilizar

Los artefactos tecnológicos que se utilizará en el proceso de producción de manualidades se basará en herramientas básicas como: pistolas de calor para silicona, herramientas manuales como brochas, estiletes, tijeras, siendo así que los procesos productivos alcancen un máximo rendimiento.

4.1.4 Tamaño del proyecto y el financiamiento

En cuanto al financiamiento, el presente proyecto se lo realizará por medio de capital propio y apalancamiento financiero, es decir, por medio del acceso a un crédito. Actualmente Ban Ecuador es una opción muy interesante para el acceso a créditos destinados a emprendimientos, debido a que brinda facilidades para que proyectos de éste tipo puedan ser llevados a cabo, el 75% de la inversión inicial será financiada por Ban Ecuador, cuya tasa de interés para esta línea de crédito es de 11,80%, mientras que el 25% de la inversión restante correrá por cuenta del autor del proyecto.

4.2 Localización óptima del proyecto

Para la determinación del lugar idóneo para el presente proyecto se plantea dos niveles en el proceso de elegir el sitio más conveniente para su ubicación, la macrolocalización y la microlocalización.

4.2.2 Microlocalización

Para la determinación del lugar óptimo de localización del proyecto, se hizo uso de un método de cuantificación en tres lugares posibles para su microlocalización.

Sector 1. Ciudadela Los Lagos

Sector 2. Barrio El Rocío

Sector 3. Urbanización Antonio Mejía Cisneros

4.2.1.1 Componentes para determinar la microlocalización óptima

➤ Ámbito comercial

- Servicios básicos

El lugar que sea seleccionado debe poseer servicios de luz, agua, alcantarillado, línea de teléfono convencional fijo para ofrecer un servicio adecuado y oportuno.

- Vías de acceso y comunicación

El lugar debe gozar de vías de acceso en buen estado para poder abastecerse de materia prima e insumos necesarios en la producción al igual que para la comercialización de las manualidades.

- Flujo de personas

La zona a seleccionar debe contar con un flujo continuado de personas, para que puedan apreciar y conocer aspectos referentes a la microempresa de manualidades y los productos que se ofrecerá.

- Seguridad

El lugar debe ser seguro para poder desarrollar normalmente las actividades de la microempresa y salvaguardar la integridad y recursos económicos y humanos.

- Disponibilidad de materia prima

La facilidad para la obtención y disposición de materia prima directa e indirecta es importante, por lo que debe estar en las cercanías de la microempresa con la finalidad de aminorar tiempo y costos para su obtención.

- Disponibilidad de mano de obra calificada

El recurso humano es muy importante para el normal desarrollo de las actividades micro empresariales, por lo cual es imprescindible contar con un lugar en donde se pueda seleccionar una mano de obra calificada.

➤ **Ámbito socio - cultural**

- Creación de fuentes de empleo

La creación de fuentes de empleo es muy importante porque permite contribuir en la dinamización económica de un lugar y a mejorar la calidad de vida de las personas beneficiarias.

- Integración con la comunidad

Desarrollar vínculos con la colectividad para desarrollar estrategias dirigidas a un aprovechamiento y utilización adecuada de los elementos disponibles en el medio.

➤ **Ámbito ecológico**

- Cuidado del medio ambiente

Todo proceso de elaboración de una manualidad deberá estar apegado al cuidado del entorno en el cual se desarrolle las actividades de producción.

- Empleo de residuos desechados

Aprovechamiento de material reciclable en buen estado para reintegrarlos en un ciclo productivo y aprovecharlos al máximo

➤ **Ámbito legal**

- Patente municipal

Cumplimiento de las obligaciones tributarias y legales para con la autoridad competente del lugar en el cual se desarrolle una actividad económica.

- Permisos de funcionamiento

Cumplimiento de parámetros y lineamientos que fomenten y fortalezcan la seguridad individual y de terceros para evitar efectos no deseados.

- RUC

Registro de inicio de actividades económicas con el propósito de cumplir con la ley y para contribuir en el desarrollo de la cultura tributaria

4.2.1.2 Escala para valorar los criterios de microlocalización óptima del proyecto

Luego de haber analizado cada criterio de la microlocalización del proyecto, se procede a valorarlos numéricamente, para determinar la ubicación óptima, misma que va a para ser tomado en cuenta para llevar a cabo el presente proyecto. Para la asignación de un valor de juicio cuantitativo, se utilizará una tabla de valoración descendente misma que estará comprendida entre el número 10 que representará el lugar más idóneo y 1 representará el lugar menos idóneo.

Tabla N° 46: Escala de valoración para la microlocalización del proyecto

Cualificación	Cuantificación
Perfecto	10
	9
Bueno	8
	7
Regular	6
	5
Malo	4
	3
Pésimo	2
	1

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Valoración cuantitativa de acuerdo a cada sector

Tabla N° 47: Valoración cuantitativa para selección del sector óptimo

ÁMBITO A EVALUAR	Sector 1	Sector 2	Sector 3
COMERCIAL	44	51	47
Servicios básicos	9	9	9
Vías de acceso y comunicación	7	8	7
Flujo de personas	7	9	8
Seguridad	6	8	7
Disponibilidad de materia prima	7	8	7
Disponibilidad de mano de obra calificada	8	9	9
SOCIO-CULTURAL	15	17	15
Creación de fuentes de empleo	8	9	8
Integración con la comunidad	7	8	7
ECOLÓGICO	17	17	17
Cuidado del medio ambiente	9	9	9
Empleo de residuos desechados	8	8	8
LEGAL	21	24	21
Patente municipal	7	8	7
Permisos de funcionamiento	7	8	7
RUC	7	8	7
TOTAL	97	109	100

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Matriz de ponderación y valoración cuantitativa de microlocalización

Tabla N° 48: Matriz de ponderación y valoración cuantitativa por cada sector

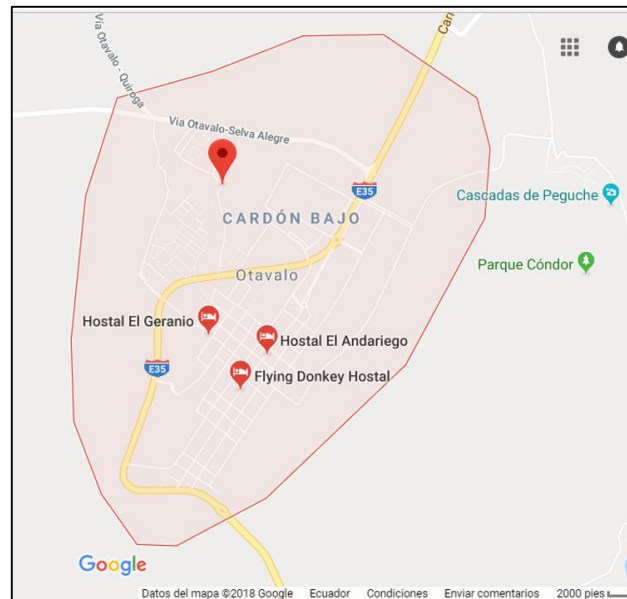
ÁMBITO A EVALUAR	Proporción %	Sector 1		Sector 2		Sector 3	
		Valoración	Ponderación	Valoración	Ponderación	Valoración	Ponderación
COMERCIAL	60	44	44	51	51	47	47
Servicios básicos	10	9	9	9	9	9	9
Vías de acceso y comunicación	10	7	7	8	8	7	7
Flujo de personas	10	7	7	9	9	8	8
Seguridad	10	6	6	8	8	7	7
Disponibilidad de materia prima	10	7	7	8	8	7	7
Disponibilidad de mano de obra calificada	10	8	8	9	9	9	9
SOCIO-CULTURAL	12	15	9,2	17	10,4	15	9,2
Creación de fuentes de empleo	8	8	6,4	9	7,2	8	6,4
Integración con la comunidad	4	7	2,8	8	3,2	7	2,8
ECOLÓGICO	12	17	10,2	17	10,2	17	10,2
Cuidado del medio ambiente	6	9	5,4	9	5,4	9	5,4
Empleo de residuos desechados	6	8	4,8	8	4,8	8	4,8

ÁMBITO A EVALUAR	Proporción %	Sector 1		Sector 2		Sector 3	
LEGAL	16	21	11,2	24	12,8	21	11,2
Patente municipal	6	7	4,2	8	4,8	7	4,2
Permisos de funcionamiento	5	7	3,5	8	4	7	3,5
RUC	5	7	3,5	8	4	7	3,5
TOTAL	100	97	74,6	109	84,4	100	77,6

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Una vez realizado el estudio de localización, se determina que Manualidades ReciclArte estará situada los alrededores del Barrio “El Rocío” específicamente en la calle El Rocío y Pasaje H, ubicado en la parroquia urbana de El Jordán perteneciente al sector urbano de la ciudad de Otavalo, porque es un sector que cuenta con los aspectos necesarios para su adecuado funcionamiento como: servicios básicos ininterrumpidos, transporte frecuente, vías de primer orden para el fácil acceso de las personas, otro elemento importante es la disponibilidad de mano de obra que es muy notoria principalmente por la habilidad de las personas en la creación de artículos manuales, evidenciando la creatividad de su gente, la facilidad de acceso a la materia prima y otros insumos necesarios para el proceso de elaboración de una manualidad, características que hace de éste lugar un sitio idóneo y óptimo para su ubicación.

Ilustración N° 6: Microlocalización



Fuente: Google Maps
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

4.2.1.3 Cobertura del producto

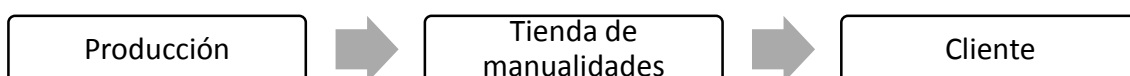
Inicialmente la cobertura estará comprendida a nivel local, y en años posteriores luego de haber abarcado el mercado y fidelizado a los clientes se pretende ampliar la cobertura a nivel cantonal y regional.

4.2.1.4 Diseño de los sistemas de distribución

La distribución se realizará de acuerdo a lo expresado en los siguientes gráficos.

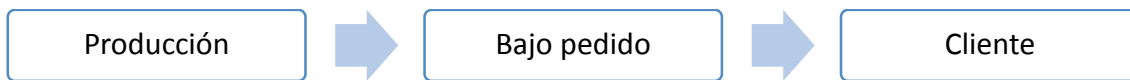
Ilustración N° 7: Sistemas de distribución

➤ Primer sistema



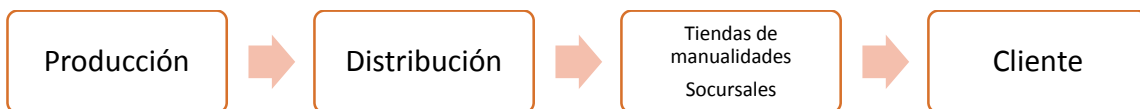
El primer gráfico muestra que luego de haber sido elaborada la manualidad pasará a exhibición en la tienda de manualidades en donde estará puesta a la vista y disposición de los clientes previo a su adquisición.

➤ **Segundo sistema**



Se pondrá a disposición de los clientes la opción de realizar su compra bajo la modalidad de pedido a través del uso de teléfono o una red social (Facebook), en la que se conocerá los requerimientos y características que busca en la manualidad.

➤ **Tercer sistema**



Y en los próximos años cuando se acapare más mercado meta y se expanda local y regionalmente se distribuirá en cantidades considerables a donde se las requiera.

4.2.1.5 Diseño del sistema de ventas

➤ **Producción - Vendedor - Cliente**

La venta de las manualidades se la realizara dentro de la tienda de manualidades, mismas que serán comercializadas directamente entre el vendedor y el cliente.

➤ **Producción – bajo pedido - Cliente**

Ésta modalidad de venta de manualidades se la realizará bajo pedido, desde el área de producción al cliente mediante contacto telefónico concretando datos sobre el lugar de entrega.

➤ **Fabrica – distribución- sucursales - clientes**

En los próximos años cuando se haya acaparado parte del mercado meta, se creará sucursales a las cuales se distribuya manualidades para su posterior comercialización al cliente.

4.2.1.6 Plan de comunicación

La utilización del marketing es muy necesario en la actualidad más aún si se quiere introducir un producto nuevo en el mercado, la aplicación adecuada de ésta herramienta permitirá dar a conocer y promocionar las manualidades, para posteriormente alcanzar el éxito del negocio.

4.2.1.7 Plan de medios

Mediante la utilización del plan de medios se pretende llegar a la mayor cantidad posible personas captando su atención, con el propósito de persuadirlos a conocer y seguidamente comprar una o más manualidades para lo cual la microempresa realizará su publicidad mediante el empleo de:

➤ **Cuñas radiales.**

Las cuñas serán transmitidas de 2 veces en el transcurso de la semana principalmente en las denominadas horas pico, para dar a conocer al público radioescucha la elaboración y comercialización de manualidades.

➤ **Utilización de la red social de Facebook.**

Ésta herramienta permitirá dar a conocer información relevante acerca de la microempresa y las características de las manualidades por medio de la red, una de las ventajas que

presenta este medio es su fácil acceso y costo mínimo, que permitirá que dicha información se encuentre disponible el mayor tiempo posible.

➤ **Entrega hojas volantes.**

Estas contendrán información necesaria sobre las manualidades, y serán distribuidas una vez cada dos semanas, principalmente en lugares concurridos y en horas del medio día que es en donde más movimiento de personas se da.

➤ **Entrega de tarjetas de presentación.**

Serán entregadas a los visitantes que ingresen a la tienda de manualidades y a personas conocidas con el propósito de propagar la información referente a las manualidades.

4.2.1.8 Mensajes publicitarios

Los mensajes publicitarios se efectuarán mediante un comercial radial transmitido por una emisora local, medios impresos como las hojas volantes tarjetas de presentación y la promoción a través de redes sociales como facebook, medios que contendrán información básica pero elemental que permitan dar a conocer la microempresa de manualidades, y mostrar aspectos necesarios e indispensables sobre la misma.

- Las cuñas radiales contendrán un mensaje publicitario de no más de 40 segundos en el cual se dará a conocer a Manualidades Reciclarte, las características de las manualidades, su ubicación y datos para información y contactos.
- Las hojas volantes serán de tamaño mediano mismo que poseerá información elemental concerniente a la microempresa.

Ilustración N° 8: Diseño de hoja volante para entregar

**OFRECE UNA GRAN VARIEDAD DE
MANUALIDADES
EN DIFERENTES DISEÑOS Y PARA
TODA OCASIÓN**



Reciclarte
RECICLA, CREA Y DA VIDA AL PLANETA

CÓMPRALOS YA MISMO NO PIERDAS
ESTA GRAN OPORTUNIDAD

PRECIOS DESDE \$ 8,99

Visítanos en
Facebook:
#ReciclArte



Visita nuestra tienda
Otavalo: Barrio "El Rocío" calle El
Rocío N°55-47

MAYOR INFORMACIÓN

Teléfono: 062-930-297
Celular: 0989 404 320
manualidadesreciclarte@gmail.com

Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Ilustración N° 9: Diseño de tarjeta de presentación para entregar



Manualidades ReciclArte

Ofrece una gran variedad de manualidades
En diferentes diseños y para toda ocasión

Javier Sánchez
Gerente Propietario

Teléfono: 062-930-297
Celular: 0989 404 320
Manualidadesreciclarte@gmail.com

Otavalo: Barrio "El Rocío" calle El Rocío N°55-47

Elaborado por: El Autor
Año: 2018

4.2.1.9 Presupuesto del plan de mercadeo

Tabla N° 49: Presupuesto plan de mercadeo

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Observación
Cuña Radial	2 semanales * 12 semanas 24 cuñas	\$ 2,00	\$ 48,00	Será emitida en una radio de frecuencia FM
Impresión de hojas volantes	2000 hojas full color	\$ 0,05	\$ 50,00	Full color tamaño INEN papel couche
Entrega de hojas volantes	3	\$ 12,00	\$ 36,00	Se la realizará cada 2 semanas
Impresión de tarjetas de presentación	1000	\$ 0,07	\$ 140,00	Se entregará a los visitantes y conocidos.
Gigantografías 1.00 * 1.00	1	\$ 10,00	\$ 10,00	Colgable de 1metro * 1 metro
Total			\$ 284,00	

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

4.3 Ingeniería del proyecto.

La infraestructura necesaria para el funcionamiento de la microempresa es muy importante y debe poseer condiciones adecuadas, la misma estará dividida en dos partes iguales, en la primera estará el área de producción y en la otra parte se ubicará el área de administración y ventas, cada una será adecuada para el área que sea destinada, el departamento de producción y la bodega serán más amplios con el propósito de brindar movilidad al operario y puedan desarrollar con total normalidad la elaboración y el respectivo almacenamiento de las manualidades ya terminadas antes de que sean comercializadas, el área de contabilidad y gerencia estarán continuas con el propósito de facilitar el desarrollo de sus actividades conjuntamente y el área de ventas estará ubicada frente a la calle misma en la que se llevará a cabo la interacción y comercialización del producto terminado, además cada área estará dotada de muebles y equipos adecuados para el desarrollo de sus actividades.

Ilustración N° 10: Infraestructura necesaria



Elaborado por: Ing. Civil. Vicente Sánchez
Año: 2018

4.4 Características de la Tecnología

La elaboración de cada manualidad se la realizará manualmente, para lo cual las instalaciones para el área de producción contará con herramientas manuales, mesa de trabajo, estanterías, y sillas para la elaboración de las manualidades y comodidad del operario, el área de administración y ventas poseerá una computadora y una impresora, escritorios, sillones y archivadores para uso del personal administrativo, además constará de internet inalámbrico mismo que funcionará en sus instalaciones.

4.4.1 Equipos e instalaciones

A continuación se detallan los equipos con los que se contará en las instalaciones de la microempresa mismos que son indispensables para su adecuado funcionamiento.

Tabla N° 50: Equipos e instalaciones

Área	Equipo	Cantidad	Descripción
Producción y bodega	Mesa de trabajo	1	Mesa de trabajo de acero inoxidable de 2.20 * 1.20 para la elaboración de manualidades
	Instrumentos	11	Herramientas de trabajo manual para detalles
	Sillas	3	Sillas con base plástica para operarios
	Estanterías	2	Anaquele de metal de 5 divisiones de 2.00 * 1.00
	Teléfono	1	Panasonic inalámbrico KX-TG363 6.0
	Basurero mediano	1	Rimax de 30 cm de altura
Oficina de gerencia, y ventas (administrativa)	Escritorio	1	Lineal MDF 1.40 * 0.80 Con cajón
	Silla gerencial	1	Silla giratoria gerencial de aluminio
	Archivador	1	Archivador MDF de 4 compartimentos
	Computador de escritorio	1	22 pulgadas, memoria RAM 4 gigas, procesador Intel Pentium, 1 tera de disco duro
	Impresora	1	Canon G 2100 sistema continuo
	Teléfono	1	Panasonic inalámbrico KX-TG363 6.0
	Sillas	3	Sillas con base plástica para visitantes
	Vitrinas	2	De metal y vidrio una pequeña y una mediana
	Estanterías	2	Anaquele de metal grande de 5 divisiones de 2.00 * 1.50
		Basurero mediano	1
	Servicios de Internet	1	Poseer 2 megas de velocidad

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

4.4.2 Materiales e insumos

Tabla N° 51: Materiales e insumos

Área	Equipo	Descripción	
Producción y bodega	Tijeras	Medianas con punta redonda	
	Brochas	Brochas Wilson N° 2	
	Desarmadores	Plano y estrella	
	Lima	Uso manual delgada	
	Playo	De fierro	
	Cuchilla	Mango delgado	
	Pistola de calor	Pequeña con punta de acero	
	Vaso	Vaso plástico reciclado	
	Botella	Botella plástica desechada	
	CD	Desechado	
	Periódico	Ediciones anteriores	
	Cartón	Cartón mediano reciclado	
	Fieltro	Tela fieltro por metros de 1,60 * 1,00	
	Cordón	Cordón de zapatos de colores	
	Cascabel	Pequeño color dorado	
	Escarcha	Contenedor pequeño de 200gr	
	Adornos	Diferentes colores	
	Cinta	Rollo de 10 metros	
	Plumón Guata	Libra para relleno	
	Porcelana fría	Libra de porcelana	
	Pintura acrílica 1	Litro de pintura azul	
	Pintura acrílica 2	Litro de pintura amarilla	
	Etiquetas y envolturas de papel film	Material para el empaque	
	Pintura acrílica 3	Litro de pintura roja	
	Cola blanca	Caneca de blanca 20 litros	
	(Administrativa) Gerencia	Carpeta archivadora	Norma de cartón
		Papelera	Pika mediana
Esferos		Bic negro, azul	
Perforadora		Artesco mediana	
Grapadora		Artesco mediana	
Saca grapas		Axel N° 2	
Grapas		Grapa 500 unidades	
Clips		Caja pequeña de 100 unidades	
Carpeta		De cartón	
Calculadora		Calculadora básica casio	
Esferos		Bic negro, azul	
Escoba		El tigre mango de madera	
Papel higiénico		El hada paquete por 12 rollos	
Jabón de tocador		Jabón líquido	
Toallas de algodón		Mediana 20cm * 30 cm	
Escobas		De plástico	
Ventas		Desinfectante	Floral de 1000ml
	Carpeta archivadora	Norma de cartón	
	Esferos	Bic negro, azul	
	Carpeta de cartón	Norma	

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

4.5 Recursos humanos

El talento humano es un elemento muy importante dentro de una organización porque permite la puesta en marcha de sí. Para entregar un producto final de calidad al cliente hay que contar con un personal adecuado y eficiente en cada una de las áreas de la microempresa mismos que ofrezcan un servicio de calidad con calidez.

Tabla N° 52: Recurso humano requerido

Área de trabajo	Cargo a desempeñar	Número de personas requeridas
Administración-	Administrador	1
Contabilidad	Contador	
Ventas	Vendedor	
Producción	Operario ½ tiempo	1

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

- El autor del presente proyecto formará parte del recurso humano desempeñando actividades administrativas y de venta, funciones por las cuales se asignará como pago la mitad de un salario de acuerdo a la tabla salarial vigente.
- Los servicios de contabilidad también serán realizados por el autor del proyecto, por lo que se asignará el valor correspondiente como retribución por los servicios prestados una vez al mes o cuando sea necesario hacer uso de dichos servicios y en un futuro cuando en la microempresa ya se determine la necesidad, se contratará un contador de planta que se encargue de todo lo referente al ámbito contable y tributario.

- Para el área de producción, inicialmente se contratará una persona a medio tiempo, misma que recibirá el valor correspondiente a la mitad de un salario mismo que ha sido establecido de acuerdo a la tabla salarial vigente más todos los beneficios de ley correspondientes (Foros Ecuador, 2018). El cargo a desempeñar será el de operario según los requisitos y el perfil que posea. Ya para los próximos años se evaluará la necesidad de contratar más recurso humano y se procederá a realizar su contratación, mientras tanto se trabajará con el recurso descrito anteriormente.

4.6 Programa preoperativo de producción

Mediante este programa se detallan las actividades que se deberá realizar antes de comenzar con la producción y comercialización de manualidades, se las realizará por lo menos 12 semanas, es decir tres meses, antes de dar inicio a la ejecución de operaciones, en el transcurso se deberá llevar acabo las actividades detalladas a continuación para que la microempresa pueda dar inicio a sus operaciones de forma normal.

Tabla N° 53: Programa preoperativo de producción

Actividad	Personal Encarado	Tiempo de Ejecución											
		Número de mes				2				3			
	Número de semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Búsqueda y selección de local	Autor	■											
2 Alquiler de Local	Autor		■										
3 Adecuación de instalaciones	Autor			■									
4 Recepción y selección de recurso humano requerido	Autor				■								
5 Publicidad	Autor					■							
6 Obtención de Permisos de funcionamiento	Autor						■						
7 Compra de mobiliario	Autor							■					
8 Compra de Equipos de computo	Autor								■				
9 Instalación de mobiliarios y equipos de computo	Autor									■			
10 Adquisición de materiales secundarios	Autor										■		
11 Ensayo de primera producción de manualidades	Operario											■	
12 Ensayo de la primera apertura de la tienda de manualidades	Autor												■

Fuente; Investigación propia
 Elaborado por: El Autor
 Año: 2018

4.7 Plan de producción

En el plan se describirá todo el proceso que está involucrado en relación de una manualidad desde su fase de inicio hasta el momento en el que llega a manos del cliente.

4.7.1 Capacidad instalada

De acuerdo a la materia prima, al recurso humano, los instrumentos disponibles la capacidad instalada será de 30 manualidades semanales, 120 manualidades mensuales, es importante mencionar que habrá un operario que trabajará a medio tiempo.

Tabla N° 54: Capacidad instalada

	Al Día	A la Semana	Al Mes
Operario ½ tiempo	6	30	120
Total	6	30	120

Fuente; Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Tabla N° 55: Distribución de la producción

Tipo de manualidad	Cantidad semanal	Cantidad mensual	Cantidad anual
Casa rústica	15	60	720
Zapato deportivo	15	60	720
Producción	30	120	1440

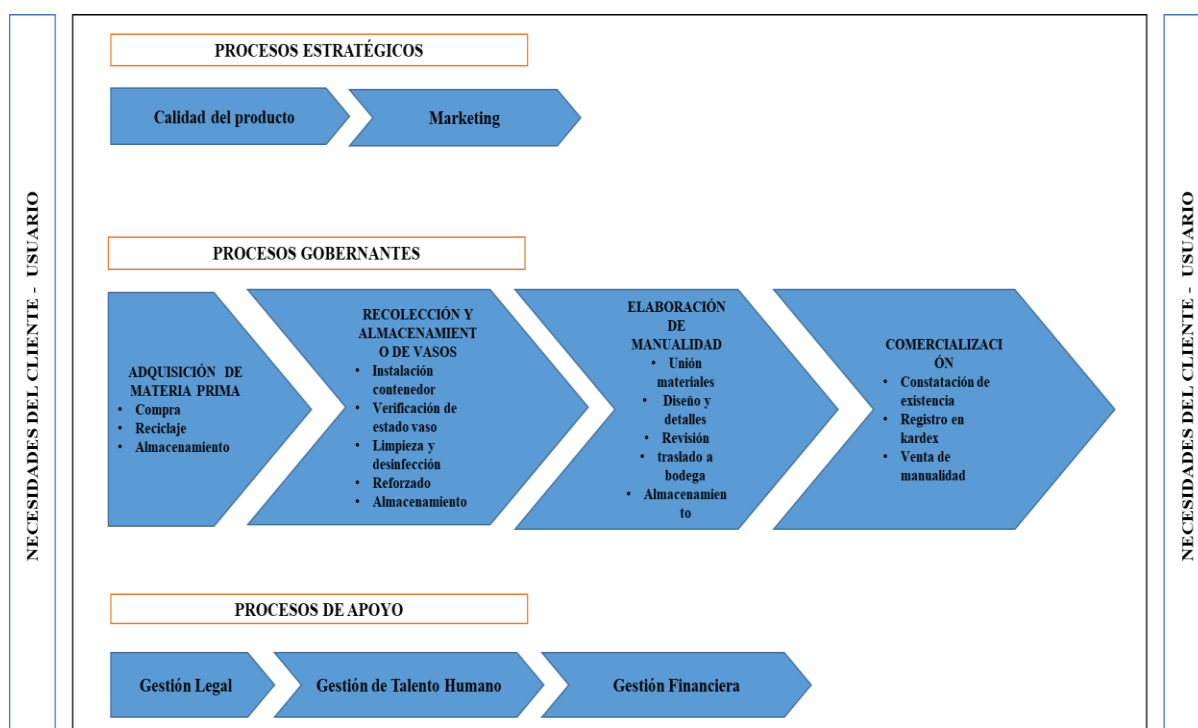
Fuente; Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

4.7.2 Descripción del proceso de producción

En la descripción se muestra un diagrama de flujo que es un conjunto de pasos a seguir en cada proceso de elaboración y comercialización de manualidades para lo cual se detalla las actividades que se deberá realizar.

El proceso de producción de las manualidades estará compuesto por cuatro fases. La primera inicia con la obtención de los insumos extras hasta su almacenamiento, la segunda fase abarca el proceso de obtención y tratamiento del vaso que inicia desde su recolección hasta su almacenamiento posterior a ser reforzado, la tercera fase estará desarrollada según el modelo de manualidad, es decir, que para la casa rústica será un proceso de elaboración diferente al zapato deportivo, y la cuarta fase está compuesta por el proceso de comercialización de las manualidades, hasta que llega al cliente o consumidor final, mismos que se describen a continuación.

Ilustración N° 11: Mapa de procesos de Microempresa Reciclarte



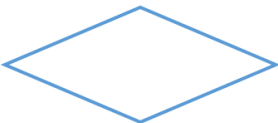




Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Diagrama de flujo del proceso de operación

Mediante los diagramas de flujo se describe paso a paso el proceso de elaboración y comercialización de manualidades en el que se detalla las actividades que se deberá realizar. Para lo cual se hará uso de la simbología ANSI por sus siglas en inglés (American National Standards Institute) cuya nomenclatura se define en la siguiente ilustración.

Ilustración N° 12: Símbolos a utilizar en el proceso de producción según ANSI

SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	INICIO Y FINAL
	ACTIVIDAD A DESARROLLAR
	DECISIÓN AFIRMATIVA O NEGATIVA
	SALIDA DE UN PROCESO "DOCUMENTACIÓN"
	ALMACENAMIENTO

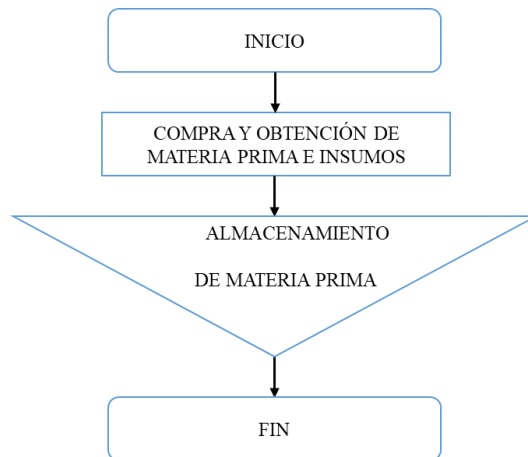
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Primera fase, obtención y almacenamiento de materia prima

- Se procederá a comprar y obtener la materia prima de sus lugares de distribución, como ferretería, papelería, tienda de manualidades, fábrica.
- Una vez obtenida la materia prima como: cola blanca, pinturas acrílicas, botellas de plástico, cartón, periódico, cd's, adornos, cascabeles, porcelana fría, tela fieltro y

plumón para el relleno, se procede a su clasificación y almacenamiento en un sitio adecuado para su conservación y futura utilización.

Ilustración N° 13: Flujograma obtención de materia prima



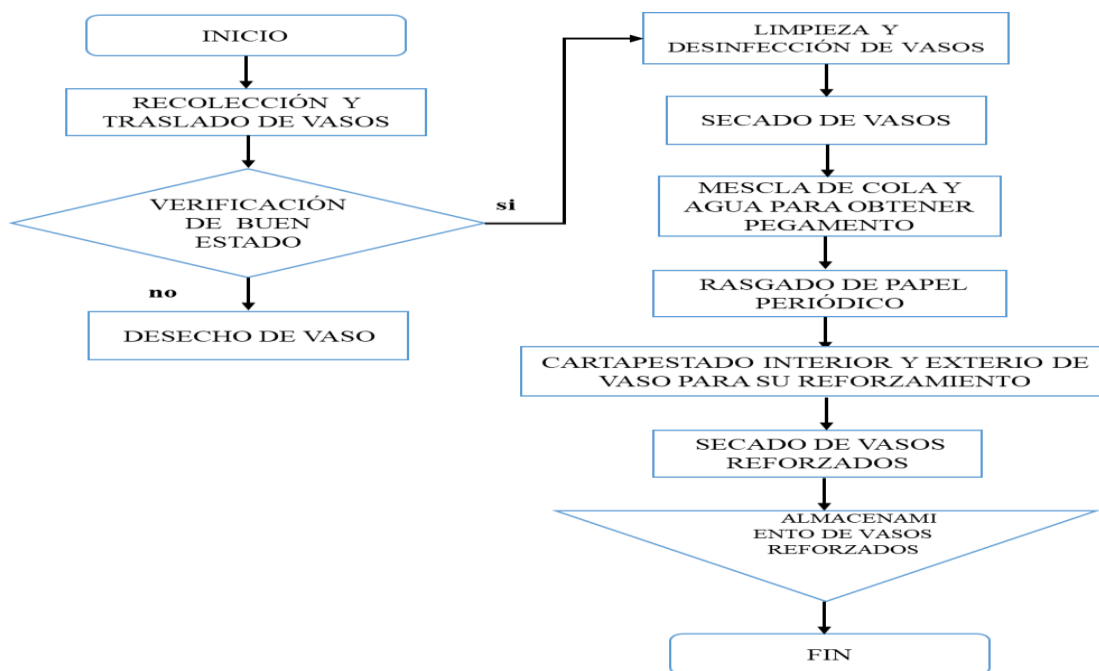
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Segunda fase, recolección y almacenamiento de vasos

- Para recolectar los vasos se instalará un contenedor cerca de la máquina expendedora de café, mismo que cumplirá con la función de acopio.
- Una vez que haya vasos se procede a su traslado y revisión de buen estado, los vasos destruidos pasaran a ser desechados.
- Se procede darles un proceso de limpieza con agua caliente y desinfectante.
- Se espera que se sequen para proceder a su reforzamiento.
- Se mezcla cola blanca y agua hasta obtener una especie de pegamento liviano que servirá para untarlo sobre cada vaso.

- De manera manual rasgar el papel periódico en pedazos pequeños en forma de rectángulo, mismos que no sobrepasen el tamaño del vaso.
- Seleccionar un vaso en buen estado.
- Mediante la aplicación de la técnica de cartapesta, untar el pegamento sobre el vaso y colocar inmediatamente el papel periódico rasgado hasta cubrirlo completamente por dentro y por fuera
- Dejarlo reposar por unos minutos hasta que se seque.
- Una vez que el vaso se haya secado se procede a su almacenamiento en bodega para su uso.

Ilustración N° 14: Recolección y almacenamiento de vasos



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

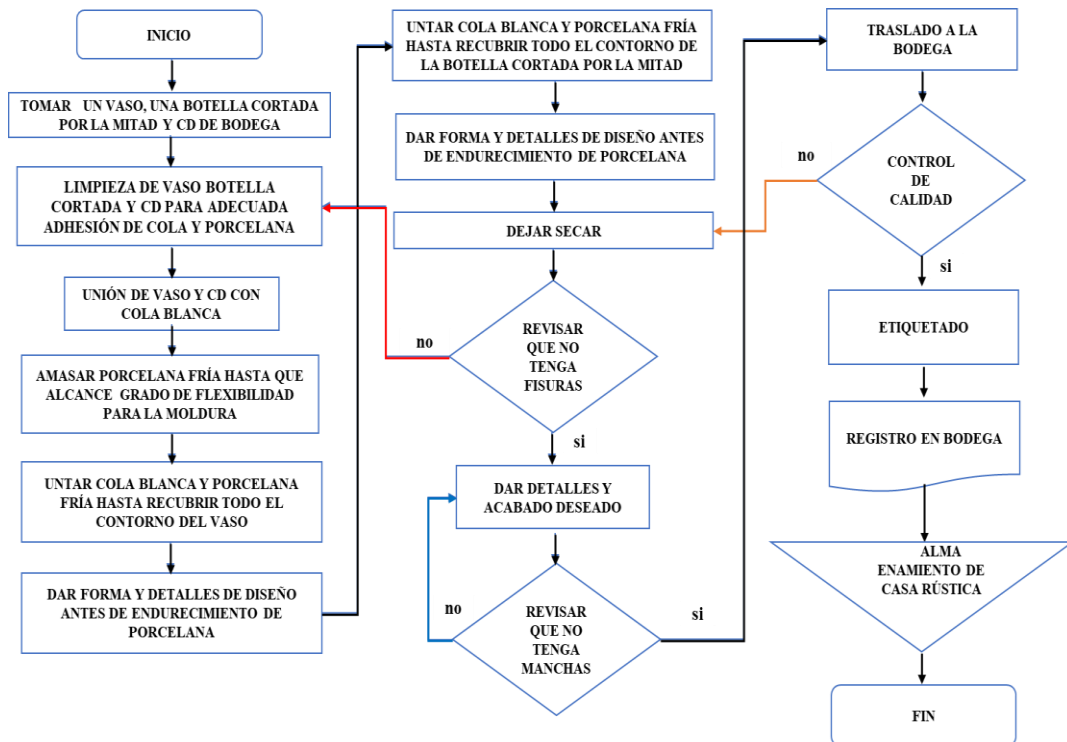
Tercera fase, elaboración de manualidades

Casas rústicas

- Tomar un vaso, una botella cortada por la mitad y un cd de la bodega.
- Limpiarlos previamente para una buena adhesión de la cola y la porcelana fría.
- Pegar con cola blanca el vaso y el cd y esperar unos minutos hasta que se endurezca lo suficiente para su manipulación.
- Proceder a amasar la porcelana fría hasta que alcance un grado de flexibilidad y moldura que permita trabajarla adecuadamente sobre el objeto de destino.
- Untar cola blanca sobre el vaso y moldearlo con la porcelana fría todo el contorno hasta que esté cubierto completamente.
- Proceder a darle forma y detalles de diseño antes de que la porcelana fría se endurezca y no permita moldearla.
- Untar cola blanca a la botella cortada por la mitad y moldearla con la porcelana fría por todo el contorno hasta que este cubierta completamente.
- Proceder a darle forma y detalles de diseño antes de que la porcelana fría se endurezca y no permita moldearla.
- Dejar reposar por un tiempo prudente hasta que alcance un grado de dureza adecuado
- Revisar que la casa no presente ningún tipo de fisura en su cuerpo al igual que la botella.
- Una vez que ya este seca la porcelana fría proceder a darle detalles y el acabado deseado.
- Revisar una vez más que no exista manchas de pintura o algún resto de material presente en su cuerpo.
- Trasladar la casa rústica hacia la bodega y realizar la última revisión minuciosa sobre la calidad de la misma.

- Seguidamente se procede a su etiquetado, registro de stock y almacenamiento previo a su comercialización.

Ilustración N° 15: Flujograma proceso productivo casa rústica



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Zapato deportivo

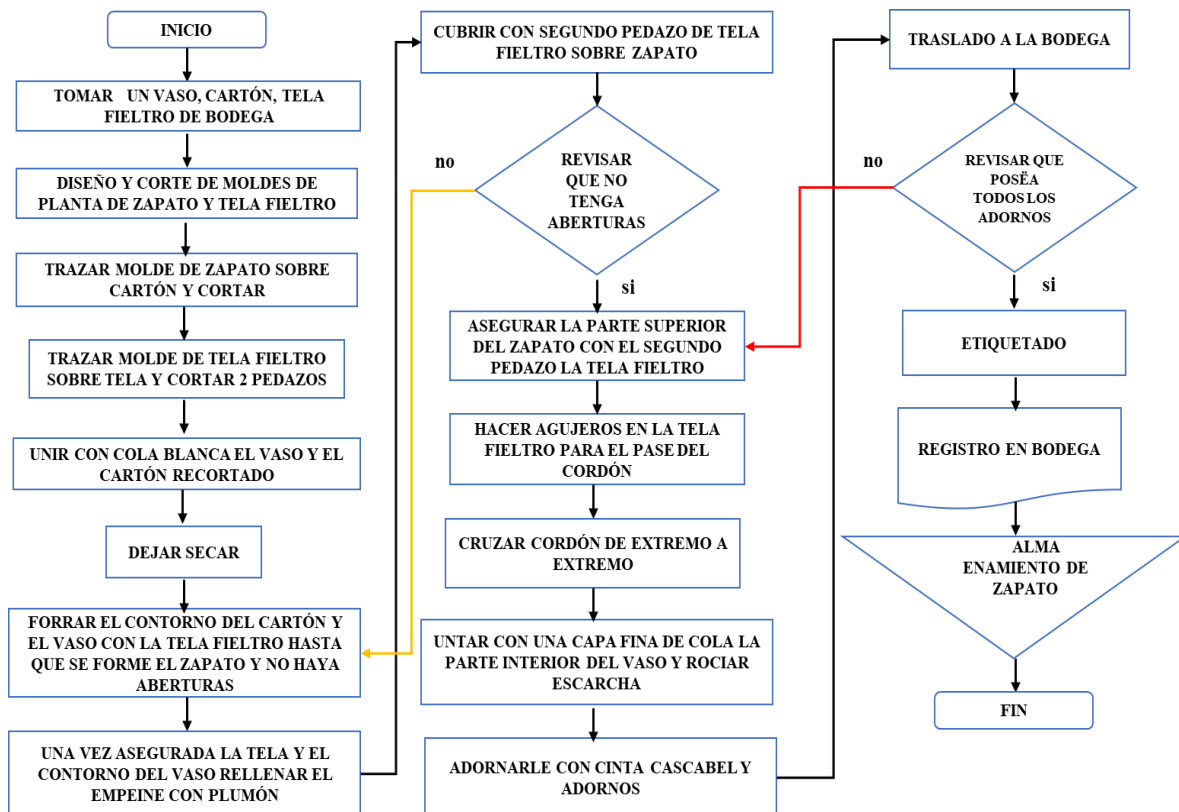
- Tomar un vaso, un cartón, tela fieltro de la bodega.
- Proceder a realizar el diseño y corte de patrones para la el molde del zapato y la tela fieltro.

Este procedimiento se hace separado un molde para la planta y otro para la tela fieltro.

- Se traza el molde del zapato sobre el trozo de cartón para cortarlo.
- De la misma manera se traza el molde sobre la tela fieltro y se corta.
- Se procede a poner cola blanca en la superficie del cartón y la base inferior del vaso para su unión y adherencia.
- Se deja reposar por un tiempo prudente hasta que se haya secado la cola.
- Se procede a forrar el contorno del vaso y el cartón con el primer pedazo de la tela fieltro hasta ir formando el zapato.
- Una vez que esté asegurado el retazo de fieltro sobre el vaso y el cartón se rellena la parte del empeine con plumón hasta que tome una forma acolchonada.
- Revisar que no exista ningún tipo de abertura o desunión entre los elementos ya unidos.
- A continuación se cubre el zapato con el segundo corte de tela fieltro y se asegura la parte superior.
- Hacer los agujeros en la tela fieltro para cruzar el cordón.
- Se procede a cruzar el cordón de extremo a extremo igual como se hace a un zapato verdadero.
- Untar una fina capa de pegamento liviano obtenido de la mezcla de cola blanca y agua, y seguidamente rociar la escarcha para darle un toque de distinción.
- Proceder a darle los detalles deseados haciendo uso de la cinta, cascabel y adornos.

- Trasladar el zapato hacia la bodega y realizar la última revisión minuciosa para comprobar que posea los adornos adecuados.
- Seguidamente se procede a su etiquetado, registro de stock y almacenamiento previo a su comercialización.

Ilustración N° 16: Flujoograma proceso productivo zapato deportivo



Fuente: Investigación propia

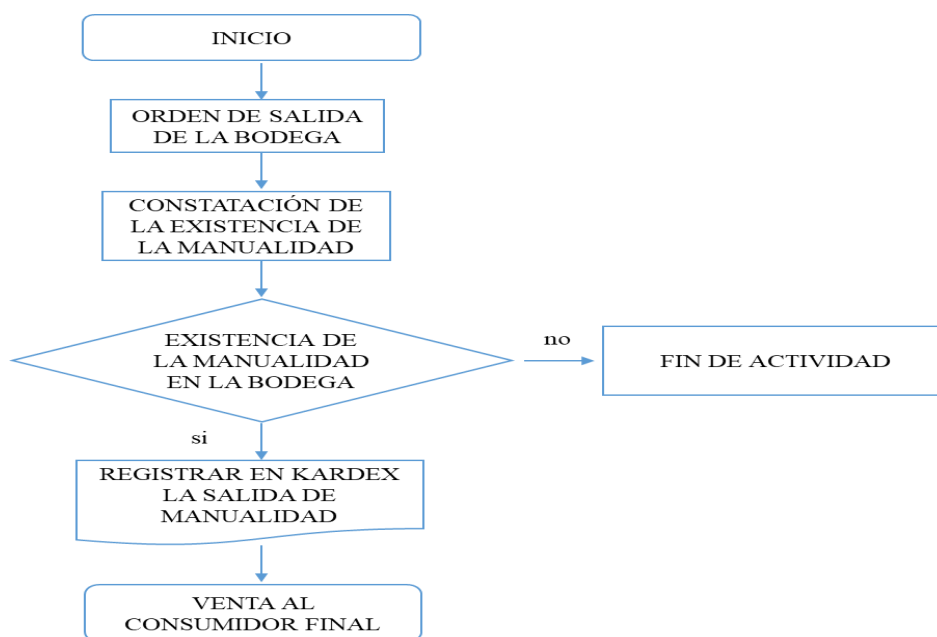
Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Cuarta fase, comercialización de las manualidades

La comercialización de las manualidades inicialmente se llevará a cabo directamente con el cliente, para lo cual se elaborará una orden de salida de la bodega, mediante este documento se constatará la existencia en stock de la manualidad previo a su venta con el propósito de controlar la cantidad existente y al mismo tiempo el registro adecuado de la misma.

Ilustración N° 17: Flujograma del proceso de comercialización



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

4.8 El precio

El precio de una manualidad debe cubrir los costos y gastos en los que se incurrió durante su proceso de elaboración y comercialización, también debe tener un porcentaje que represente la ganancia o utilidad para el negocio, adicionalmente es necesario tener en cuenta la opinión de las personas que fueron encuestadas, la fusión de estos aspectos ayudará a establecer un precio adecuado.

4.8.1 Determinación del costo del producto

Para la determinación del costo de cada manualidad se ha considerado los costos de producción directos e indirectos, el mercado meta al que se dirige, el margen de beneficio para la microempresa y también la cantidad de elementos inmersos en cada manualidad, es decir, los costos de materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos que intervienen en sí, para posteriormente establecer un precio adecuado que permita cubrir los costos del proceso productivo e incluirle un porcentaje de ganancia.

La tienda de manualidades ofrecerá inicialmente 2 tipos de manualidades para las cuales se detalla los materiales que se utiliza para su elaboración.

A. Materia Prima Directa

Tabla N° 56: Costo de la materia prima directa

Cantidad	Cantidad de requerida mensualmente			Valor Mensual	Valor Anual
	Medida	Detalle	Valor Unitario		
60	Unidades	Vaso reciclado	\$ -	\$ -	\$ -
60	unidades	Vaso reciclado	\$ -	\$ -	\$ -
	Total			0	0

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

La materia prima directa que se utilizará para la elaboración de manualidades serán los vasos reciclados mismos que no tienen un costo.

B. Mano de Obra Directa

Tabla N° 57: Costo de la mano de obra directa

Descripción	Cantidad	Sueldo	Décimo	Décimo	Aporte patronal (12.15%)	Fondos de reserva	Costo	Costo
			tercer sueldo	cuarto sueldo			Mes	Anual
Operario ½ tiempo	1	\$ 195,00	\$ 16,25	\$ 16,08	\$ 23,69	\$ 16,24	\$ 267,27	\$ 3.207,23
							\$ 267,27	\$ 3.207,23

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El salario del operario ha sido establecido de acuerdo a la tabla salarial correspondiente al año 2018 (Foros Ecuador, 2018).

C. Costos Indirectos de Fabricación

Tabla N° 58: Servicios básicos

Servicio	Unidad de media	Cantidad Mensual	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Agua	Metros cúbicos	4	\$0,59	\$2,36	\$28,32
Energía eléctrica	Kilowatios	30	\$0,10	\$3,00	\$36,00
Total				\$5,36	\$64,32

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 59: Instrumentos usados para la producción

Cantidad	Medida	Instrumento	Valor unitario	Valor
2	Unidad	Tijeras	\$ 2,00	\$ 4,00
2	Unidad	Brochas	\$ 1,00	\$ 2,00
2	Unidad	Desarmadores	\$ 1,00	\$ 2,00
2	Unidad	Limas	\$ 1,00	\$ 2,00
1	Unidad	Playo	\$ 3,00	\$ 3,00
1	Unidad	Pistola de calor	\$ 3,00	\$ 3,00
1	Unidad	Cuchilla	\$ 1,20	\$ 1,20
Total				\$ 17,20

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 60: Parte proporcional de arriendo de área de producción

Cantidad	Medida	Espacio	Arriendo del establecimiento			
			Valor mensual	Parte porcentual del taller	Valor anual arriendo	Valor Anual taller
1	Mes de arriendo	Taller	\$ 120	\$ 60	\$ 1440	720
Total insumos						\$ 720

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El área de producción ocupará la mitad del establecimiento que se arriende por lo que se distribuye el pago del mismo a la mitad.

Tabla N° 61: Depreciación de muebles y enseres de producción

Cantidad	Descripción	Valor anual
1	Depreciación muebles y enseres de producción	\$33,12
Total		\$33,12

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Resumen de los costos indirectos de fabricación

Tabla N° 62: Resumen Costos Indirectos de Fabricación

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Costos indirectos de fabricación	\$74,91	\$834,64
Servicios básicos	\$10,72	\$64,32
Instrumentos de producción	\$1,43	\$17,20
Parte proporcional arriendo	\$60,00	\$720,00
Depreciación Muebles y enseres producción	\$2,76	\$33,12

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Costo unitario de la manualidad con diseño de casa rústica

Tabla N° 63: Costo materia prima indirecta casa rústica

Material	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario MPI	Valor unitario por casa
Botella	Unidad	0,5	\$ 0,03	\$ 0,015
CD	Unidad	1	\$ 0,02	\$ 0,020
Periódico	Unidad	0,5	\$ 0,02	\$ 0,010
Etiqueta	unidad	1	\$ 0,02	\$ 0,020
Envoltura	unidad	1	\$ 0,03	\$ 0,030
Porcelana fría	Libra	0,75	\$ 1,90	\$ 1,42
Pintura acrílica 1	Litro	0,12	\$ 1,25	\$ 0,15
Pintura acrílica 2	Litro	0,12	\$ 1,25	\$ 0,15
Pintura acrílica 3	Litro	0,12	\$ 1,25	\$ 0,15
Cola blanca	Litro	0,2	\$ 1,90	\$ 0,38
COSTO TOTAL UNITARIO				\$ 2,36

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El valor descrito corresponde a una unidad de manualidad misma que presentará la forma de casa rústica.

Costo unitario de la manualidad con diseño de zapato deportivo

Tabla N° 64: Costo materia prima indirecta de zapato

Material	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario MPI	Valor unitario por casa
Cartón	Unidad	0,125	\$ 0,02	\$ 0,00
Cordón	Unidad	1	\$ 0,20	\$ 0,20
Cascabel	Unidad	2	\$ 0,11	\$ 0,22
Escarcha	Unidad	1	\$ 0,25	\$ 0,25
Cinta	Unidad	0,4	\$ 0,15	\$ 0,06
Etiqueta	Unidad	1	\$ 0,02	\$ 0,02
Envoltura plástica	Unidad	1	\$ 0,03	\$ 0,03
Adornos	Unidad	1	\$ 0,15	\$ 0,15
Periódico	Unidad	0,5	\$ 0,02	\$ 0,01
Fieltro	unidad	3	\$ 0,31	\$ 0,93
Cola blanca	Litro	0,1	\$ 1,90	\$ 0,19
Plumón	Libra	0,25	\$ -	\$ -
COSTO TOTAL UNITARIO				\$ 2,06

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El valor descrito corresponde a una unidad de manualidad misma que presentara la forma de un zapato deportivo. Dentro de los costos indirectos de fabricación están incluidos todos los elementos necesarios para la elaboración de manualidades como luz, agua, el arriendo del espacio que se ocupa para la producción, la materia prima indirecta para cada modelo de manualidad, depreciación de los muebles y enseres y de los instrumentos utilizados durante el ciclo productivo.

Costo total incurrido en la elaboración de las manualidades

A continuación se detalla un resumen del costo total en el que se incurre para la elaboración de las manualidades, para lo cual se ha tomado a los tres elementos del costo: MPD, MOD, CIF.

Determinación del costo de las manualidades

Se elaborarán 1440 manualidades al año 720 casas y 720 zapatos. Los valores económicos de cada elemento correspondiente al costo se van asignando de acuerdo al número de unidades anuales y luego se suma la materia prima indirecta de cada manualidad para la obtención del costo en el que se incurre por unidad.

Tabla N° 65: Costo por manualidad

Concepto	Valor anual	Cantidad de unidades anuales	Costo por unidad	Casa Rústica	Zapato deportivo
MPD	\$ -	1440	\$ -	\$ -	\$ -
MOD	\$ 3.207,23	1440	\$ 2,23	\$ 2,23	\$ 2,23
CIF	\$ 474,64	1440	\$ 0,33	\$ 0,33	\$ 0,33
Materia prima indirecta casa rústica			\$ 2,36	\$ 2,36	
Materia prima indirecta zapato deportivo			\$ 2,06		\$ 2,06
		Costo total		\$ 4,93	\$ 4,62

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

El costo total de producción en el que se incurre para elaborar un modelo de casa rústica es de \$4,93, mientras que para un modelo en forma de zapato es de \$4,62, estos valores incluyen los tres elementos correspondientes a los costos de producción como son: MPD, MOD, CIF.

4.8.2 Cálculo de la lista de precios

Tabla N° 66: Precio que tendrá cada manualidad

	Costo total de producir	Porcentaje de ganancia	Precio de venta
Casa rústica	\$ 4,93	95%	\$ 9,60
Zapato deportivo	\$ 4,62	95%	\$ 9,01

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Los precios de venta calculados en la anterior tabla tienen coherencia con los resultados de la encuesta aplicada a los potenciales clientes, los cuales han manifestado estar dispuestos a pagar un valor comprendido entre \$8,00 y \$10.00 dólares.

4.9 Plan de inversión

En el presente plan de inversión se muestra cifras en valores monetarios económicos mismos que servirán para el inicio de actividades.

4.9.1 Inversión inicial

En la inversión inicial se detalla información referente a los muebles y enseres, equipo de cómputo y tecnológico, el capital inicial para tres meses de operación y el modelo de financiamiento que se utilizará para iniciar las actividades de producción y comercialización de manualidades con normalidad.

Tabla N° 67: Inversión en muebles y enseres de producción

Rubro	Cantidad	Costo Unitario	Inversión cada rubro
Mesa de acero 1,20 * 2,20	1	\$160,00	\$160,00
Estanterías 1,00*2,00	2	\$65,00	\$130,00
Sillas	3	\$20,00	\$60,00
Basurero grande	1	\$18,00	\$18,00
Total			\$368,00

Fuente: Plan Financiero
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Tabla N° 68: Inversión en muebles y enseres de administración

Concepto	Cuantía	Valor individual	Total
Escritorio	1	\$ 280,00	\$ 280,00
Silla gerencial	1	\$ 133,00	\$ 133,00
Archivador MDF con cajones	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Sillas	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Vitrina mediana	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Vitrina pequeña	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Estanterías grandes 2,00 * 1,50	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Basurero mediano	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Total			\$ 1.126,00

Fuente: Plan Financiero
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Tabla N° 69: Inversión en equipos de computación

Rubro	Cantidad	Costo Unitario	Inversión cada rubro
Computador de escritorio	1	\$ 579,00	\$ 579,00
Impresora multifunción	1	\$ 189,00	\$ 189,00
Total			\$ 768,00

Fuente: Plan Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 70: Inversión en equipo tecnológico

Rubro	Cantidad	Costo Unitario	Inversión cada rubro
Teléfono inalámbrico 3 bases	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Total			\$ 110,00

Fuente: Plan Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 71: Capital de trabajo

Concepto	Descripción	Cantidad mensual	Costo unitario	Total por rubro
Materia prima	Vaso	120	\$ -	\$ -
Recurso Humano Producción	Operario 1/2 tiempo	1	\$ 267,27	\$ 267,27
Costos Indirectos	Instrumentos producción	1	\$ 1,43	\$ 1,43
	Energía Eléctrica	1	\$ 3,00	\$ 3,00
	Agua	1	\$ 2,36	\$ 2,36
	Arriendo Proporcional Producción	1	\$ 60,00	\$ 60,00
	Botella	30	\$ 0,03	\$ 0,90
	CD	60	\$ 0,02	\$ 1,20
	Periódico	60	\$ 0,02	\$ 1,20
	Etiqueta	120	\$ 0,02	\$ 2,40
	Envoltura plástica	120	\$ 0,03	\$ 3,60
	Cartón	8	\$ 0,02	\$ 0,15
	Fieltro	180	\$ 0,31	\$ 55,80
	Cordón	60	\$ 0,20	\$ 12,00
	Cascabel	120	\$ 0,11	\$ 13,20
	Escarcha	60	\$ 0,25	\$ 15,00
	Adornos	60	\$ 0,15	\$ 9,00
	Cinta	24	\$ 0,15	\$ 3,60
	Plumón Relleno	15	\$ -	\$ -
	Porcelana fría	45	\$ 1,90	\$ 85,50
	Pintura acrílica roja	8	\$ 1,25	\$ 9,38
	Pintura acrílica amarilla	8	\$ 1,25	\$ 9,38
	Pintura acrílica azul	8	\$ 1,25	\$ 9,38
	Cola blanca	18	\$ 1,90	\$34,20
Gastos administrativos	Gastos por inicio de operaciones	1	\$ 25,00	\$ 25,00
	Contador	1	\$ 15,00	\$ 15,00
	Teléfono e internet	1	\$28,00	\$ 28,00
	Energía eléctrica	1	\$ 3,00	\$ 3,00
	Agua	1	\$ 2,36	\$ 2,36
	Material de limpieza	1	\$ 2,50	\$ 2,50
	Material de oficina	1	\$ 2,99	\$ 2,99
Gasto de ventas	Vendedor ½ tiempo	1	\$ 267,27	\$ 267,27
	Gasto publicidad	1	\$ 23,67	\$ 23,67
	Entrega Hojas Volantes	1	\$ 12,00	\$ 36,00
	Gasto arriendo Proporcional local	1	\$ 60,00	\$ 60,00
	Gasto transporte	1	\$ 5,00	\$ 5,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL				\$1.015,97
CAPITAL DE TRABAJO PARA DOS MESES				\$ 2.031,94

Fuente: Plan Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

En la tabla anterior se describe el capital inicial necesario para poner a andar la microempresa. El pago del arriendo y de los servicios básicos está dividido por la mitad, una parte es destinada para el área de producción y la otra para el área administrativa y de ventas.

Tabla N° 72: Resumen de la Inversión

DETALLE	Rubro	Valor	MONTO EN USD
Inversión Fija	Muebles y enseres de producción	\$368,00	\$2372,00
	Muebles y enseres de administración	\$1126,00	
	Equipo Computación	\$768,00	
	Equipo tecnológico	\$110,00	
Capital de trabajo (2 meses)			\$2031,94
TOTAL			\$4403,94

Fuente: Plan Financiero
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

La inversión inicial que se requiere para dar inicio a la idea de negocio es de \$4.403,94 dólares, mismos que está por el capital de trabajo, por muebles y enseres, equipo tecnológico y de computación, no obstante el rubro que más representativo resulta ser es el pago al recurso humano principalmente porque se lo pagará mensualmente, el análisis de esta información facilitará la futura toma de decisiones.

4.9.2 Modelo de financiamiento

El capital de trabajo es algo elevado por lo que se ha visto la necesidad de buscar financiamiento, siendo así que para la obtención de un crédito se ha visto la necesidad de recurrir a BAN Ecuador, principalmente porque brinda apoyo al emprendedor mediante el otorgamiento de préstamos a bajas tasas de interés, esta institución ofrece créditos que van desde los \$ 500,00 hasta los \$ 50.000,00 dólares para producción o comercio (Ban Ecuador, 2018).

Los requisitos que solicita BAN Ecuador son:

- Cédula de identidad, RUC y certificado de sufragio del solicitante
- Copia del pago de un servicio básico de cualquiera de los 2 últimos meses
- Copia del impuesto predial o escritura del inmueble
- Copia certificado o contrato de arrendamiento del lugar de inversión.
- Plan de inversión del proyecto con flujo de caja proyectado (Ban Ecuador, 2018).

Tabla N° 73: Modelo de Financiamiento

MODELO DE FINANCIAMIENTO		
DETALLE	%	MONTO EN USD
Inversión Propia	25%	\$ 1.100,99
Préstamo	75%	\$ 3.302,96
TOTAL	100%	\$ 4.403,94

Fuente: Plan Financiero
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

El monto al que se accederá es de \$ 3.302,96 que representa el 75 % de la inversión inicial para los próximos tres meses, mismo al que se le aplicará una tasa efectiva anual de 11.80%, su plazo de pago será de tres años, mismo que se pagará bimestralmente y la cuota será fija, en cuanto al 25% restante será asumido por el emprendedor.

El valor correspondiente a los gastos financieros por concepto del interés generado por esta transacción se determina en \$ 651,09 dólares al final de los tres años.

Tabla N° 74: Datos del crédito

Datos del crédito	
Tasa anual efectiva	11,80%
Pagos por año	6
Tasa por período	1,97%
Plazo en años	3
Plazo en bimestres	18
Monto	\$3.302,96

Fuente: Ban Ecuador Simulador de crédito

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla de amortización

PERÍODOS	CUOTA	CAPITAL	INTERESES	SALDO
0				\$3.302,96
1	\$219,67	\$154,71	\$64,96	\$3.148,25
2	\$219,67	\$157,75	\$61,92	\$2.990,49
3	\$219,67	\$160,86	\$58,81	\$2.829,64
4	\$219,67	\$164,02	\$55,65	\$2.665,62
5	\$219,67	\$167,25	\$52,42	\$2.498,37
6	\$219,67	\$170,53	\$49,13	\$2.327,84
7	\$219,67	\$173,89	\$45,78	\$2.153,95
8	\$219,67	\$177,31	\$42,36	\$1.976,64
9	\$219,67	\$180,80	\$38,87	\$1.795,85
10	\$219,67	\$184,35	\$35,32	\$1.611,50
11	\$219,67	\$187,98	\$31,69	\$1.423,52
12	\$219,67	\$191,67	\$28,00	\$1.231,85
13	\$219,67	\$195,44	\$24,23	\$1.036,40
14	\$219,67	\$199,29	\$20,38	\$837,12
15	\$219,67	\$203,21	\$16,46	\$633,91
16	\$219,67	\$207,20	\$12,47	\$426,71
17	\$219,67	\$211,28	\$8,39	\$215,43
18	\$219,67	\$215,43	\$4,24	\$0,00
	TOTAL	\$3.302,96	\$651,09	

Fuente: Ban Ecuador Simulador de crédito

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Proyección de ventas o ingresos

Tabla N° 75: Proyección de ventas en los próximos 5 años

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Volumen proyectado en unidades					
Casa Rústica	720	747	776	805	836
Zapato deportivo	720	747	776	805	836
Precio de venta					
Casa Rústica	9,60	9,63	9,65	9,68	9,71
Zapato deportivo	9,01	9,03	9,05	9,08	9,10
Ventas proyectadas					
Casa Rústica	6.916	7.197	7.490	7.795	8.112
Zapato deportivo	6.486	6.750	7.024	7.310	7.608
TOTAL VENTAS	13.401,13	13.946,54	14.514,14	15.104,85	15.719,60

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Datos adicionales

- El volumen de proyección crece de acuerdo a la tasa de crecimiento del PIB que fue de 3.8% (Banco Central del Ecuador, 2018).
- Precio crece con tasa de inflación que fue de 0.26% (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018).

Los datos mencionados anteriormente corresponden a los boletines del mes de noviembre emitidos por el Banco Central del Ecuador y el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos correspondientes al año 2017.

5.2 Proyección de costos y gastos

El la proyección de costos y gastos se describe todos los elementos que intervienen en el proceso productivo previo a obtener las manualidades, para lo cual se detalla cada uno de los valores económicos en que se incurrió.

5.2.1 Proyección de costos (MPD, MOD, CIF)

Tabla N° 76: Proyección de costos de materia prima

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Volumen proyectado Volumen proyectado unidades, libras y litros					
Vaso	1455	1510	1567	1627	1689
Botella	364	377	392	407	422
CD	727	755	784	813	844
Periódico	727	755	784	813	844
etiqueta	1455	1510	1567	1627	1689
envoltura plástica	1455	1510	1567	1627	1689
Cartón	91	94	98	102	106
Fieltro	2182	2265	2351	2440	2533
Cordón	727	755	784	813	844
Cascabel	1455	1510	1567	1627	1689
Escarcha	727	755	784	813	844
Adornos	727	755	784	813	844
Cinta	291	302	313	325	338
Plumón Relleno	182	189	196	203	211
Porcelana fría	545	566	588	610	633
Pintura acrílica 1	91	94	98	102	106
Pintura acrílica 2	91	94	98	102	106
Pintura acrílica 3	91	94	98	102	106
Cola blanca	218	226	235	244	253
Costo de adquisición					
Vaso	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Botella	\$ 0,030	\$ 0,030	\$ 0,030	\$ 0,030	\$ 0,030
CD	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020
Periódico	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020
Etiqueta	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020
Envoltura plástica	\$ 0,030	\$ 0,030	\$ 0,030	\$ 0,030	\$ 0,030
Cartón	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020	\$ 0,020
Fieltro	\$ 0,310	\$ 0,311	\$ 0,312	\$ 0,312	\$ 0,313
Cordón	\$ 0,200	\$ 0,201	\$ 0,201	\$ 0,202	\$ 0,202
Cascabel	\$ 0,110	\$ 0,110	\$ 0,111	\$ 0,111	\$ 0,111
Escarcha	\$ 0,250	\$ 0,251	\$ 0,251	\$ 0,252	\$ 0,253

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Adornos	\$ 0,150	\$ 0,150	\$ 0,151	\$ 0,151	\$ 0,152
Cinta	\$ 0,150	\$ 0,150	\$ 0,151	\$ 0,151	\$ 0,152
Plumón Relleno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Porcelana fría	\$ 1,900	\$ 1,905	\$ 1,910	\$ 1,915	\$ 1,920
Pintura acrílica 1	\$ 1,250	\$ 1,253	\$ 1,257	\$ 1,260	\$ 1,263
Pintura acrílica 2	\$ 1,250	\$ 1,253	\$ 1,257	\$ 1,260	\$ 1,263
Pintura acrílica 3	\$ 1,250	\$ 1,253	\$ 1,257	\$ 1,260	\$ 1,263
Cola blanca	\$ 1,900	\$ 1,905	\$ 1,910	\$ 1,915	\$ 1,920
Costos proyectados					
Vaso	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Botella	\$ 10,91	\$ 11,35	\$ 11,82	\$ 12,30	\$ 12,80
CD	\$ 14,55	\$ 15,14	\$ 15,75	\$ 16,39	\$ 17,06
Periódico	\$ 14,55	\$ 15,14	\$ 15,75	\$ 16,39	\$ 17,06
etiqueta	\$ 29,09	\$ 30,27	\$ 31,51	\$ 32,79	\$ 34,12
envoltura plástica	\$ 43,64	\$ 45,41	\$ 47,26	\$ 49,18	\$ 51,19
Cartón	\$ 1,82	\$ 1,89	\$ 1,97	\$ 2,05	\$ 2,13
Fieltro	\$ 676,36	\$ 703,89	\$ 732,54	\$ 762,35	\$ 793,38
Cordón	\$ 145,45	\$ 151,37	\$ 157,54	\$ 163,95	\$ 170,62
Cascabel	\$ 160,00	\$ 166,51	\$ 173,29	\$ 180,34	\$ 187,68
Escarcha	\$ 181,82	\$ 189,22	\$ 196,92	\$ 204,93	\$ 213,27
Adornos	\$ 109,09	\$ 113,53	\$ 118,15	\$ 122,96	\$ 127,96
Cinta	\$ 43,64	\$ 45,41	\$ 47,26	\$ 49,18	\$ 51,19
Plumón Relleno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Porcelana fría	\$ 1.036,36	\$ 1.078,54	\$ 1.122,44	\$ 1.168,12	\$ 1.215,66
Pintura acrílica 1	\$ 113,64	\$ 118,26	\$ 123,07	\$ 128,08	\$ 133,30
Pintura acrílica 2	\$ 113,64	\$ 118,26	\$ 123,07	\$ 128,08	\$ 133,30
Pintura acrílica 3	\$ 113,64	\$ 118,26	\$ 123,07	\$ 128,08	\$ 133,30
Cola blanca	\$ 414,55	\$ 431,42	\$ 448,98	\$ 467,25	\$ 486,26
TOTAL MATERIA PRIMA	\$ 3.222,73	\$ 3.353,89	\$ 3.490,39	\$ 3.632,44	\$ 3.780,28

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

- El volumen en unidades, litros y libras crece con tasa de crecimiento del PIB correspondiente a noviembre del 2017 que fue de 3.8% (Banco Central del Ecuador, 2018).
- Mientras que el costo de adquisición crece con tasa de inflación al consumidor IPP correspondiente a noviembre del 2017 que fue de 0.26% (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018).
- Además se estima que en el proceso de producción se pierde el 2% de la materia prima.

Tabla N° 77: Proyección anual de costos de mano de obra directa

Mano de obra directa								
Descripción	Cantidad	Sueldo	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal (12.15%)	Fondos de reserva	Costo Mes	Costo Anual
Obrero 1/2 tiempo	1	\$ 195,00	\$ 16,25	\$ 16,08	\$ 23,69	\$ 16,24	\$267,27	\$ 3.207,23
Total							\$267,27	\$ 3.207,23

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El salario del vendedor ha sido establecido de acuerdo a la tabla salarial correspondiente al 2018 (Fors Ecuador, 2018).

Proyección anual de los costos indirectos de fabricación

Tabla N° 78: Proyección anual de servicios básicos

Servicios Básicos						
Servicio básico	Unidad media	de	Cantidad Mensual	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Agua	Metros cúbicos		4	\$0,59	\$2,36	\$28,32
Energía eléctrica	Kilowatios		30	\$0,10	\$3,00	\$36,00
Total, de Servicios Básicos					\$5,36	\$64,32

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 79: Proyección anual de instrumentos de producción

Instrumentos para la producción				
Cantidad	Medida	Instrumento	Valor unitario	Valor total anual
2	Unidad	Tijeras	\$ 2,00	\$ 4,00
2	Unidad	Brochas	\$ 1,00	\$ 2,00
2	Unidad	Desarmadores	\$ 1,00	\$ 2,00
2	Unidad	Lima	\$ 1,00	\$ 2,00
1	Unidad	Playo	\$ 3,00	\$ 3,00
1	Unidad	Pistola de calor	\$ 3,00	\$ 3,00
1	Unidad	Cuchilla	\$ 1,20	\$ 1,20
Total				\$ 17,20

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 80: Arriendo proporcional del área de producción del valor total en el año

Arriendo del establecimiento						
Cantidad	Medida	Espacio	Valor mensual	Parte porcentual del taller	Valor anual arriendo	Valor Anual taller
1	Mes de arriendo	Taller	\$ 120	\$ 60	\$ 1440	\$ 720
Total insumos						\$ 720

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El arriendo del local se divide en dos partes iguales, una está destinada al área de producción y la otra al área de administración y ventas.

Tabla N° 81: Depreciación de muebles y enseres de producción

Cantidad	Descripción	Valor anual
1	Depreciación muebles y enseres de producción	\$33,12
Total		\$33,12

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

La depreciación que se incluye en los CIF está dada principalmente porque los muebles y enseres fueron utilizados en el ciclo productivo de las manualidades.

5.2.2 Proyección de gastos de ventas y de administración

➤ Gasto de ventas

Tabla N° 82: Proyección anual del gasto del sueldo del vendedor

Concepto	Cantidad	Sueldo	Aporte patronal 12,15%	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de Reserva	Costo Mensual por empleado	Costo Anual
Vendedor	1 a ½ tiempo	\$195,00	\$23,69	\$16,25	\$16,08	\$16,24	\$267,27	\$3.207,23
Total								\$ 3.207,23

Fuente: Plan de inversión

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El salario del vendedor ha sido establecido de acuerdo a la tabla salarial correspondiente al 2018 (Foros Ecuador, 2018).

Tabla N° 83: Proyección anual del gasto de publicidad

Publicidad	Medida	Cantidad	Costo por	Total
			unidad	
Cuña Radial	Unidad	2 semanales * 12 semanas 24 cuñas	\$ 2,00	\$ 48,00
Impresión de hojas volantes	Unidad	2000 hojas full color	\$ 0,05	\$ 50,00
Entrega de hojas volantes	Unidad	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Impresión de tarjetas de presentación	Unidad	1000	\$ 0,07	\$ 140,00
Gigantografías 1.00 * 1.00	Unidad	1	\$ 10,00	\$ 10,00
		Total		\$ 284,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 84: Arriendo proporcional de administración y ventas del valor en el año

Cantidad	Medida	Espacio	Arriendo del establecimiento			
			Valor mensual	Parte porcentual del taller	Valor anual arriendo	Valor Anual taller
1	Mes de arriendo	Administración y ventas	\$ 120	\$ 60	\$ 1440	\$ 720
		Total insumos				\$ 720

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El arriendo del local se divide en dos partes iguales, una está destinada al área de producción y la otra al área de administración y ventas.

Tabla N° 85: Proyección anual del gasto de transporte

Detalle	Valor unitario	Valor total
Transporte	\$ 5	\$ 60

Fuente: Plan de inversión
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Tabla N° 86: Resumen general de los gastos anuales incurridos en el área de ventas

A continuación se presenta un resumen de todos los gastos del área de ventas para su mejor comprensión, cuyos valores son los mismos que fueron descritos anteriormente y de forma individual.

Rubro	Cantidad mensual	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Vendedor	1	\$ 267,27	\$ 3.207,23
Gasto publicidad	1	\$ 284,00	\$ 284,00
Gasto arriendo local	1	\$ 60,00	\$ 720,00
Gasto transporte	1	\$ 5,00	\$ 60,00
TOTAL			\$ 4.271,23

Fuente: Plan de inversión
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

➤ **Gastos de administración**

A continuación se presentan los gastos del área de administración, mismos que serán descritos uno a uno y luego se presenta un resumen en donde se encuentran sus valores anuales.

Tabla N° 87: Proyección anual de gastos de contador

Concepto	Cantidad	Sueldo	Aporte patronal 12,15%	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de Reserva	Costo Mensual por empleado	Costo Anual
Contador	1	-	-	-	-	-	\$15,00	\$180,00
Total								\$ 180,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Los servicios de contabilidad serán realizados por el autor del presente proyecto, por lo que se pagará el valor correspondiente por los servicios prestados una vez al mes o cuando sea necesario hacer uso de sus servicios y en un futuro ya se contratará un contador de planta que se encargue de todo lo referente a lo contable y tributario.

Tabla N° 88: Proyección anual de gastos servicios básicos

Servicio básico	Unidad media	de	Cantidad Mensual	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Agua	Metros cúbicos		4	\$0,59	\$2,36	\$28,32
Energía eléctrica	Kilowatios		30	\$0,10	\$3,00	\$36,00
Servicio Telefónico e internet	Consumo mes		1	\$28,00	\$28,00	\$336,00
Total					\$33,36	\$400,32

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Tabla N° 89: Proyección anual de gastos materiales de limpieza

Material de Limpieza	Medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Papel higiénico	Paquete por 12	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Jabón de tocador	Litro liquido	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Toallas de algodón pequeñas	Unidad	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Escobas de plástico	Unidad	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Desinfectante	Litro	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Total			\$ 10,00	\$ 30,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Los valores expuestos en los materiales de limpieza corresponden al gasto anual en que se incurrirá por la compra de estos elementos para el aseo del área de producción, administración y ventas.

Tabla N° 90: Proyección anual de gastos de útiles de oficina

Útiles de Oficina	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Carpeta archivadora	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Papelera	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Esferos	6	\$ 1,00	\$ 6,00
Perforadora	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Grapadora	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Saca grapas	3	\$ 0,70	\$ 2,10
Grapas	3	\$ 0,25	\$ 0,75
Clips	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Calculadora	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Esferos	6	\$ 1,00	\$ 6,00
Carpeta de cartón	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Total		\$ 11,95	\$ 41,85

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor
Año: 2018

A continuación se presenta un resumen de todos los gastos del área de administración para su mejor comprensión, cuyos valores son los mismos que fueron descritos anteriormente y de forma individual.

Tabla N° 91: Resumen general de los gastos del área de administración.

Rubro	Cantidad	Costo unitario en dólares	Costo Anual en cada rubro
Contador	1	\$ 15,00	\$ 180,00
Servicios básicos	1	\$ 33,36	\$ 400,32
Material de limpieza	1	\$ 10,00	\$ 30,00
Material de oficina	1	\$ 11,95	\$ 35,85
TOTAL			\$ 646,17

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Gastos financieros por el crédito con Ban Ecuador

Tabla N° 92: Proyección anual de gastos financieros

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos financieros	\$ 342,89	\$ 222,02	\$ 86,17

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Estos valores corresponden al interés correspondiente al crédito financiero otorgado por Ban Ecuador para el capital de trabajo correspondiente al inicio de actividades, cuyo valor total es de \$ 651,09 dólares.

Tabla N° 93: Vida Útil de bienes muebles y equipos de oficina

	%	AÑOS	VALOR
Edificaciones	5%	20	-
Maquinaria	10%	10	-
Muebles y enseres producción	10%	10	\$ 368,00
Equipo de computación	33,33%	3	\$ 878,00
Muebles y enseres administración	10%	10	\$ 1.126,00

Fuente: Normativa de contabilidad

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 94: Cálculo de Depreciaciones

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Muebles y enseres de producción	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12	\$ 33,12
Equipo de computación	\$ 195,12	\$ 195,12	\$ 195,12							
Muebles y enseres de administración	\$101,34	\$ 101,34	\$ 101,34	\$101,34	\$ 101,34	\$101,34	\$ 101,34	\$ 101,34	\$101,34	\$101,34
TOTAL	\$329,58	\$329,58	\$329,58	\$134,46	\$134,46	\$134,46	\$134,46	\$134,46	\$134,46	\$134,46

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Para la determinación de la depreciación de los muebles y enseres de producción, comercialización y los equipos de cómputo se ha aplicado el método de línea recta.

Tabla N° 95: Valor residual de bienes depreciados

Descripción	Valor residual
Muebles y enseres de producción	\$36,80
Equipo de computación	\$292,64
Muebles y enseres de administración	\$112,60
TOTAL	\$442,04

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Proyección de Costos y Gastos Totales

En la tabla que se presenta a continuación se muestra un resumen completo, mismo que contiene todos los costos y gastos descritos anteriormente cuyos valores representa el valor anual de cada uno y de manera ordenada para una fácil comprensión.

Tabla N° 96: Proyección de Costos y Gastos Totales

Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia prima	\$3.222,73	\$3.353,89	\$3.490,39	\$3.632,44	\$3.780,28
Mano de obra directa	\$3.207,23	\$3.337,45	\$3.472,95	\$3.613,95	\$3.760,67
Costos indirectos de fabricación	\$474,64	\$493,91	\$513,96	\$534,83	\$556,54
Gastos de ventas	\$4.271,23	\$4.282,34	\$4.293,47	\$4.304,63	\$4.315,83
Gastos generales y de administración	\$646,17	\$647,85	\$649,53	\$651,22	\$652,92
Gastos financieros	\$342,89	\$222,02	\$86,17	\$-	\$-
Depreciación	\$659,16	\$464,04	\$268,92	\$268,92	\$268,92
TOTAL	\$12.824,06	\$12.801,50	\$12.775,39	\$13.006,00	\$13.335,16

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Datos adicionales

- La mano de obra y los costos indirectos de fabricación crecen con la tasa de inflación al productor IPP que en noviembre del año 2017 fue de 0,26%; y la tasa de crecimiento del PIB manufacturero correspondiente al año 2017 que fue de 3,8% % (Banco Central del Ecuador, 2018).
- Los gastos de ventas y gastos de administración crecen con la tasa de inflación al productor que fue de 0,26% (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018).

5.3 Estados financieros

Tabla N° 97: Estado de situación inicial

MANUALIDADES RECICLARTE

BALANCE INICIAL

AL 01 DE ENERO 2018

ACTIVOS		PASIVOS	
Circulantes			
Fondos disponibles	\$2.031,94	Préstamos por pagar	\$3.302,96
ACTIVOS FIJOS		TOTAL PASIVOS	
Muebles y enseres de producción	\$368,00		
muebles y enseres de oficina	\$1.126,00		
Equipos de computación	\$878,00		
ACTIVOS DIFERIDOS		PATRIMONIO	
Inversión variable	\$--	Capital social	\$1.100,99
TOTAL ACTIVOS	\$4.403,94	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$4.403,94

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 98: Estado de resultados integral

Manualidades Reciclarte
Estado de resultados
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2018

CONCEPTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total de Ingresos Ventas	\$13.401,13	\$13.946,54	\$14.514,14	\$15.104,85	\$15.719,60
EGRESOS Operativos					
Costos de fabricación	\$6.904,60	\$7.185,24	\$7.477,30	\$7.781,22	\$8.097,50
Materia Prima	\$3.222,73	\$3.353,89	\$3.490,39	\$3.632,44	\$3.780,28
Mano de Obra	\$3.207,23	\$3.337,45	\$3.472,95	\$3.613,95	\$3.760,67
Costos Indirectos	\$ 474,64	\$ 493,91	\$ 513,96	\$ 534,83	\$ 556,54
Gastos de ventas	\$4.271,23	\$4.282,34	\$4.293,47	\$4.304,63	\$4.315,83
Gastos Generales y de Administración	\$ 646,17	\$ 647,85	\$ 649,53	\$ 651,22	\$ 652,92
Depreciación	\$ 659,16	\$464,04	\$268,92	\$ 268,92	\$ 268,92
Amortización de gastos diferidos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Total de Egresos	\$12.481,16	\$12.579,47	\$12.689,22	\$13.006,00	\$13.335,16
Utilidad antes de participación trabajadores.	\$ 919,96	\$1.367,06	\$1.824,92	\$2.098,85	\$2.384,44
(-) 15% Participación Trabajadores	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Utilidad antes de impuestos	\$ 919,96	\$1.367,06	\$1.824,92	\$2.098,85	\$2.384,44
(-) Impuesto a la Renta	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Utilidad anual neta	\$ 919,96	\$1.367,06	\$1.824,92	\$2.098,85	\$2.384,44

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

- La utilidad a los trabajadores no se realiza basándose en el artículo 104 del Código de Trabajo que menciona que se tomará como base el monto al cual se realizará el pago de Impuesto a la Renta. (Ministerio de Justicia, Derechos Humanos y Cultos, 2018).
- Según la información disponible en el portal web del Servicio de Rentas Internas, que determina que las Personas Naturales no Obligadas a Llevar Contabilidad para el 2018 deberán guiarse en la tabla para el pago de personas naturales y sucesiones indivisas misma que muestra que si tiene un máximo de ingresos de \$ 11.270,00 el impuesto a la fracción excedente será de 0% (Servicio de Rentas Internas, 2018).

5.3.1 Flujo de caja proyectado

Tabla N° 99: Proyección Flujo de caja

Manualidades Reciclarte
Flujo de caja proyectado
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2018

CONCEPTOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta anual		\$919,96	\$1.367,06	\$1.824,92	\$2.098,85	\$2.384,44
(+) Depreciación		\$659,16	\$464,04	\$268,92	\$268,92	\$268,92
(+) Amortización de gastos diferidos		\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Inversión del proyecto (I.Fija + I.Diferida)	\$-2.372,00					
Valor Residual						\$442,04
Capital de Trabajo	\$-2.031,94					
Recuperación Capital de Trabajo						\$2.031,94
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (sin financiero)	\$-4.403,94	\$1.579,12	\$1.831,10	\$2.093,84	\$2.367,77	\$5.127,34
Aporte recursos propios (25%)	\$-1.100,99					
Préstamo Ban Ecuador (75%)	\$-3.302,96					
(-) Gastos financieros		\$342,89	\$222,02	\$86,17	\$-	\$-
(-) Amortización del préstamo		\$975,12	\$1.095,99	\$1.231,85	\$-	\$-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO (con financiamiento)	\$-4.403,94	\$261,11	\$513,09	\$775,83	\$2.367,77	\$5.127,34

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

5.4 Evaluación financiera

La evaluación financiera permitirá determinar la rentabilidad del proyecto misma que servirá para la adecuada toma de decisiones futuras, consta de un análisis del valor actual neto VAN, la tasa interna de retorno TIR, la relación beneficio costo B/C, el periodo de recuperación del proyecto PRI y el punto de equilibrio que se describen a continuación.

5.4.1 VAN

Tabla N° 100: Ponderación de capital

Detalle	Valor	Ponderación	Interés	Tasa
Recursos propios	\$1.100,99	25%	0,0501	0,012525
Financiamiento	\$3.302,96	75%	0,118	0,0885
Total	\$4.403,94	100%		0,101025

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Costo del capital (CK) 0,101025

INFLACION IPP 0,26%

$TRM = (1+CK)*(1+ Inflación IPP) - 1$

$TRM = (1 + 0.101025)* (1+0.26%) -1$

TRM = 0,1039

TRM = 10.39%

La ponderación del capital corresponde a la tasa de descuento que servirá para descontar los valores de los 5 años correspondientes al flujo de caja financiero misma que es de 0,1039.

Tabla N° 101: Cálculo de VAN

Tasa de descuento = 0.1039

AÑOS	FLUJOS NETOS	REDESCUENTO %	RESULTADO	FNA
0	-\$4.403,94			
1	\$261,11	1,1039	\$236,54	\$236,54
2	\$513,09	1,2186	\$421,06	\$657,60
3	\$775,83	1,3452	\$576,75	\$1.234,35
4	\$2.367,77	1,4849	\$1.594,56	\$2.828,91
5	\$5.127,34	1,6392	\$3.128,01	\$5.956,92
			\$5.956,92	
			\$1.552,97	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

$$\text{VAN} = - \text{Inversión} + \frac{FC 1}{(1+I)^n} + \frac{FC 2}{(1+I)^n} + \frac{FC 3}{(1+I)^n} + \frac{FC 4}{(1+I)^n} + \frac{FC 5}{(1+I)^n}$$

$$\text{VAN} = -\$4.403,94 + \frac{\$261,11}{(1+0,1039)^1} + \frac{\$513,09}{(1+0,1039)^2} + \frac{\$775,83}{(1+0,1039)^3} + \frac{\$2.367,77}{(1+0,1039)^4} + \frac{\$5.127,34}{(1+0,1039)^5}$$

$$\text{VAN} = -\$4.403,94 + \$236,54 + \$421,06 + \$576,75 + \$1.594,56 + \$3.128,01$$

$$\text{VAN} = -\$4.403,94 + \$5.956,92$$

$$\text{VAN} = \$1.552,97$$

Luego de haber descontado o traído al valor presente los flujos de efectivo proyectados se ha evidenciado que todos los valores de flujo de caja son positivos, cuyo valor final obtenido es de \$1.552,97 lo que permite evidenciar que si generará ganancias entonces se deduce que el proyecto es aceptable.

5.4.2 TIR

Datos para el cálculo de la TIR

T_m = tasa de descuento menor (**0.10388**)

T_M = tasa de descuento mayor (**0.1808**)

$V_{an T_m}$ = VAN con tasa de descuento menor (**\$1.552,97**)

$V_{AN T_M}$ = VAN con tasa de descuento mayor (**-\$2.43**)

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) * (V_{an T_m} / (V_{an T_m} - V_{AN T_M}))$$

$$TIR = 0.103888 + (0.1808 - 0.103888) * (\$1.552,97 / (\$1.552,97 - \$2,43))$$

$$TIR = 0.103888 + (0,084112335) * (1,000)$$

$$TIR = 0.1877 * 100$$

$$TIR = 18,77 \%$$

En cuanto al valor obtenido en la tasa interna de retorno TIR (18,77%), muestra que es mayor a la tasa de descuento mínima (0,1039) que se aplicó para determinar la VAN, mostrando que el presente proyecto es viable mismo que si producirá una ganancia poniendo como acertada una decisión de aceptación de la idea de negocio expuesta.

5.4.3 Análisis del beneficio/costo B/C

Mediante ese indicador nos indica el rendimiento que el proyecto produce por cada dólar que se ha invertido

$$\text{Beneficio Costo} = \Sigma \text{FNE Actualizados} / \text{Inversión Inicial}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \$5.956,92 / \$4.403,94$$

$$\text{Beneficio Costo} = \$1,36$$

Análisis:

Por cada dólar que se invierte se obtendrá \$0,36 USD de rendimiento por lo tanto el proyecto es rentable.

5.4.3.1 Análisis del Ingresos / costos

Tabla N° 102: Relación Ingresos / costos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Suma Valores Actuales
	1	2	3	4	5	
INGRESOS	\$13.401,13	\$13.946,54	\$14.514,14	\$15.104,85	\$15.719,60	
VA de Ingresos	\$12.138,56	\$11.442,42	\$10.786,21	\$10.167,63	\$9.584,52	\$ 54.119,34
	1	2	3	4	5	
COSTOS	\$12.481,16	\$12.579,47	\$12.689,22	\$13.006,00	\$13.335,16	
VA de Costos	\$11.305,27	\$10.320,82	\$9.430,02	\$8.754,81	\$8.130,69	\$ 47.941,60
Beneficio costo	\$1,1288					

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

$$\text{Ingresos} - \text{Costos} = \Sigma \text{Ingresos actualizados} / \Sigma \text{Costos actualizados}$$

$$\text{Ingresos} - \text{Costos} = \$ 54.119,34 / \$ 47.941,60$$

$$\text{Ingresos} - \text{Costos} = \$1,1288 = \$ 1,13$$

La relación ingreso / costos, es una herramienta muy útil para la evaluación de proyectos, en donde se procedió a dividir la sumatoria de los ingresos actualizados para la sumatoria de los costos actualizados, operación que ha permitido evidenciar una relación positiva en la que se muestra que por cada dólar que gaste se obtendrá una ganancia de 13 centavos de utilidad o beneficio mostrando la existencia de rentabilidad de la idea de negocio expuesta anteriormente.

5.4.4 Período de recuperación de la inversión PRI

Dentro del periodo de recuperación de la inversión es vital que el mismo sea recuperado en los 5 años siguientes, si cumple este parámetro es aceptable, pero mientras más rápido se recupere es mucho mejor.

Tabla N° 103: Periodo de recuperación de la inversión

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos netos	\$261,11	\$513,09	\$775,83	\$2.367,77	\$5.127,34
Valor actual	\$236,51	\$420,96	\$576,56	\$1.593,84	\$3.126,23
Recuperación	\$236,51	\$657,47	\$1.234,03	\$2.827,87	\$5.954,10

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

La inversión total es de \$ 5.419,91 dólares

El valor total de la inversión se recuperará en 3 años 8 meses y 11 días, poniendo en evidencia que si está dentro del parámetro aceptable de recuperación y dando paso a su aceptación.

$$\text{PRI} = \frac{\$4.403,94}{\frac{\$5.954,10}{5 \text{ años}}}$$

$$\text{PRI} = \frac{\$4.403,94}{\$1.190,82}$$

$$\text{PRI} = \$3,69825$$

$$\text{Años} = 3$$

$$\text{Meses} = (0,69825 * 12) = 8,37900 \text{ meses}$$

$$\text{Días} = (0,37900 * 30) = 11,370 \text{ días}$$

5.4.5 Punto de equilibrio

Mediante el punto de equilibrio se evalúa en nivel de ventas y la cantidad de unidades que se debe alcanzar para que por lo menos cubra los costos y gastos inmersos en su fabricación, en este punto no se genera ni pérdida ni ganancia.

Tabla N° 104: Punto de equilibrio casas rústicas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA	1724,45	1788,41	1857,10	1928,16	2001,59
MANO DE OBRA DIRECTA	1603,62	1668,72	1736,47	1806,97	1880,34
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	237,32	246,96	256,98	267,42	278,27
TOTAL COSTOS VARIABLES	3565,39	3704,08	3850,55	4002,55	4160,20
CANTIDAD	720,00	747,36	775,76	805,24	835,84
CVU	4,95	4,96	4,96	4,97	4,98
COSTOS FIJOS					
GASTOS DE VENTAS	2135,62	2141,17	2146,74	2152,32	2157,91
GASTOS GENERALES Y DE ADMINISTRACIÓN	323,09	323,93	324,77	325,61	326,46
GASTOS FINANCIEROS	171,45	111,01	43,08	0,00	0,00
DEPRECIACIÓN	329,58	232,02	134,46	134,46	134,46
TOTAL COSTOS FIJOS	2959,73	2808,13	2649,05	2612,39	2618,83
PRECIO DE VENTA	9,60	9,63	9,65	9,68	9,71
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	6110,41	5786,02	5451,82	5369,69	5375,78
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	637	601	565	555	554

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

PE\$ = Costos Fijos Totales / (1 - (Costo Variable Unitario / Precio de Venta))

PE\$ = 2959,73 / 1 - (\$4,95/ \$9,60)

PE\$ = 6110,41 dólares

PE (Q) = Costos Fijos / (Precio de venta - Costo Variable Unitario)

$$PE(Q) = 2959,73 / (\$9,60 - \$4,95)$$

$$PE(Q) = 637 \text{ casas rústicas}$$

Tabla N° 105: Punto de equilibrio zapato deportivo

	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
COSTOS VARIABLES					
MATERIA PRIMA	1499,44	1557,19	1614,94	1676,81	1740,75
MANO DE OBRA DIRECTA	1603,62	1668,72	1736,47	1806,97	1880,34
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	237,32	246,96	256,98	267,42	278,27
TOTAL COSTOS VARIABLES	3340,37	3472,87	3608,39	3751,20	3899,36
CANTIDAD	720,00	747,36	775,76	805,24	835,84
CVU	4,64	4,65	4,65	4,66	4,67
COSTOS FIJOS					
GASTOS DE VENTAS	2135,62	2141,17	2146,74	2152,32	2157,91
GASTOS GENERALES Y DE ADMINISTRACIÓN	323,09	323,93	324,77	325,61	326,46
GASTOS FINANCIEROS	171,45	111,01	43,08	0,00	0,00
DEPRECIACIÓN	329,58	232,02	134,46	134,46	134,46
TOTAL COSTOS FIJOS	2959,73	2808,13	2649,05	2612,39	2618,83
PRECIO DE VENTA	9,01	9,03	9,05	9,08	9,10
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	6109,53	5784,40	5447,42	5365,93	5372,62
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	678	640	602	591	590

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

$$PE\$ = \text{Costos Fijos Totales} / (1 - (\text{Costo Variable Unitario} / \text{Precio de Venta}))$$

$$PE\$ = 2959,73 / 1 - (\$4,64 / \$9,00)$$

$$PE\$ = 6109,53 \text{ dólares}$$

$$PE(Q) = \text{Costos Fijos} / (\text{Precio de venta} - \text{Costo Variable Unitario})$$

$$PE(Q) = 2959,73 / (\$9,00 - \$4,64)$$

$$PE(Q) = 678 \text{ zapatos deportivos}$$

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Presentación de la empresa

6.1.1 Introducción

En la presente propuesta organizacional se propone una idea para la implementación de una tienda de manualidades que ofrecerá un producto elaborado con material reciclado, para lo cual será necesario innovar frecuentemente sus procesos para poder acoplarse a las necesidades y preferencias de los clientes que cada vez son más exigentes.

6.1.2 Nombre de la microempresa

La microempresa llevará por nombre ReciclArte, debido a que fue la opción que más le pareció adecuada a las personas encuestadas, este nombre está compuesto por la fusión de dos palabras comunes y fáciles de recordar, reciclar y arte, mismos que hacen referencia a la actividad que realizará la microempresa que es crear arte expresada en manualidades mediante el uso de productos reciclados.

6.1.2.1 Logotipo

Ilustración N° 18: Logotipo de la microempresa



6.1.2.2 Slogan

RECICLA, CREA Y DA VIDA AL PLANETA

6.2 Descripción de la microempresa

La tienda de manualidades ReciclArte es una microempresa productora y comercializadora de manualidades elaboradas con vasos reciclados en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, estará ubicada en la ciudad de Otavalo en donde se desarrollaran sus actividades, debido a que es una zona comercial y de alta afluencia de personas, su mercado objetivo estará compuesto por hombres y mujeres comprendidos entre 15 y 65 años pertenecientes a la población económicamente activa.

6.2.1 Misión y visión de la microempresa

6.2.1.1 Misión

Manualidades ReciclArte es una microempresa de carácter privado dedicada a la elaboración y comercialización de manualidades hechas con vasos reciclados, está orientada a contribuir en el cuidado del medio ambiente y el beneficio y progreso de sus trabajadores y clientes a través de una buena atención y calidad en el servicio que ofrece.

6.2.1.2 Visión

En el año 2023, Manualidades RecilArte será reconocida por ofertar manualidades novedosas y de calidad a nivel local y regional mediante ventas al por mayor y menor.

6.2.1.3 Principios

➤ **El trabajo en equipo:**

El trabajo conjunto entre todos los miembros que conforman el recurso humano, permitirá alcanzar el éxito de la microempresa.

➤ **Comunicación organizacional:**

A través de los canales de comunicación correctos se buscará obtener resultados adecuados en cada uno de los niveles organizacionales.

➤ **Mejora continua**

Actual comprometidamente mediante la aplicación de procesos adecuados y la transparencia en los mismos para alcanzar la perfección y obtener un producto de calidad.

6.2.1.4 Valores

➤ **Honestidad**

Actuar de manera transparente incentivando la supremacía de intereses colectivos antes que los individuales

➤ **Respeto**

Crear un entorno adecuado en el que prevalezca el respeto para que todos los miembros se sientan bien y realicen adecuadamente sus labores y actividades en la institución.

➤ **Compañerismo**

Una relación adecuada entre los miembros de la microempresa es indispensable para que hagan su mejor esfuerzo en beneficio individual y grupal.

➤ **Justicia**

Reconocer a cada cual lo que le corresponde de acuerdo a sus méritos y cualidades.

➤ **Constancia**

Mejorar los procesos continuamente para aportar a alcance de las metas y objetivos trazados.

6.2.1.5 Políticas de calidad

Manualidades ReciclArte tiene como fundamento los siguientes compromisos.

- Mantener altos niveles de calidad en las manualidades para lograr la satisfacción de los clientes.
- Desarrollar todas las actividades enmarcadas en un sistema de gestión por medio del cual se alcance una mejora en cada uno de los procesos realizados.
- Incentivar una adecuada transmisión de la política de calidad dentro de la organización por medio de una comunicación adecuada y continua con cada uno de los miembros de la misma.

6.3 Objetivos de la microempresa

6.3.1 Objetivos a corto plazo

- Posicionarse a nivel local mediante la obtención del 10,5 % de ventas del mercado meta para el primer año lo que significa vender alrededor de 1440 manualidades.
- Establecer una tienda que cumpla con todos los requerimientos legalmente determinados para su adecuado funcionamiento.
- Adquirir las herramientas necesarias para la elaboración de manualidades.

6.3.2 Objetivos a mediano plazo

- Posicionarse a nivel local mediante la obtención del 12% de ventas del mercado meta para el tercer año lo que significa vender 1552 manualidades.
- Poder expandir las instalaciones de la microempresa, mismas que cuenten con la infraestructura y equipos adecuados para su normal funcionamiento.
- Desarrollar una cultura organizacional adecuada y compacta.
- Acaparar el mercado local.

6.3.3 Objetivos a largo plazo

- Posicionarse a nivel local mediante la obtención del 15% de ventas del mercado meta luego del quinto año.
- Acaparar el mercado regional a través de sucursales por medio de las cuales se pueda expandir el negocio mediante ventas al por mayor y menor.

6.4 Diseño organizacional

El diseño organizacional es una parte primordial en cada organización porque se describe la estructura legal jerárquica, organigrama de funciones y las actividades que todos los miembros deberán cumplir, y seguidamente para poder supervisar la gestión dentro de la microempresa.

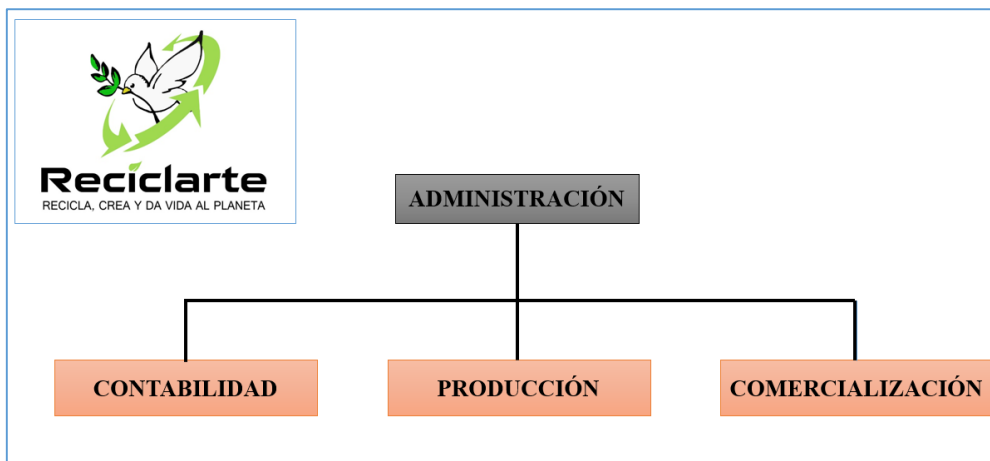
6.4.1 Estructura legal del negocio

Manualidades ReciclArte inicialmente estará organizada como Persona Natural No Obligada a Llevar Contabilidad, para lo que será indispensable obtener el Registro Único de Contribuyente previo al inicio de las actividades.

6.4.2 Organigrama estructural

El organigrama de manualidades Reciclarte estará conformado de la siguiente manera:


Ilustración N° 19: Organigrama estructural



Fuente; Investigación propia
Elaborado por: El Autor
Año: 2018

6.4.3 Funciones por puesto

Tabla N° 106: Manual de funciones Administrador


		Manualidades ReciclArte Manual de Funciones Unidad: Administrativa
Cargo: Administrador		
Misión del puesto: Representar y guiar adecuadamente a la microempresa mediante una correcta toma de decisiones que permita alcanzar el logro de metas y objetivos institucionales.		
Perfil:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Honestidad ➤ Respeto ➤ Liderazgo ➤ Responsabilidad ➤ Puntualidad 	
Funciones y Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo las decisiones tomadas por los directivos • Verificar el cumplimiento de las funciones en los departamentos mediante evaluaciones frecuentes • Desarrollar relaciones con proveedores y clientes para alcanzar un funcionamiento adecuado de la microempresa • Delegar responsabilidades y funciones • Representar legalmente a la microempresa en las relaciones establecidas con otras organizaciones. • Crear un ambiente laboral adecuado que aporte en todo los miembros de la empresa • Desarrollar directrices en base información y experiencia para alcanzar los objetivos • Controlar el cumplimiento de la normativa legal interna • Velar por el cumplimiento de buenas prácticas de la salud y seguridad ocupacional 	
Perfil Requerido:	<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel en administración de empresas o afines • Experiencia de dos años en cargos similares • Sólidos conocimientos en gerencia y administración • Edad 30 a 40 años 	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 107: Manual de funciones Contador


			Manualidades ReciclArte Manual de Funciones Unidad: Administrativa
Cargo: Contador General			
Misión del puesto: Llevar a cabo los movimientos y transacciones contables que permitan elaborar los estados financieros adecuadamente bajo la normativa legal vigente previa a su presentación a la gerencia y órganos rectores correspondientes.			
Perfil:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsabilidad ➤ Honestidad ➤ Respeto ➤ Puntualidad ➤ Independencia mental ➤ Integridad 		
Funciones y Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de sistema contable computarizado • Elaboración de los respectivos estados financieros cuando sea necesario • Interpretación de estados financieros • Elaboración y presentación de obligaciones tributarias • Llevar registros contables • Verificar los gastos mensuales • Llenar documentos contables adecuadamente • Llevar el archivo de la documentación contable y tributaria actualizada y ordenada 		
Perfil Requerido:	<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel en Contabilidad • Experiencia mínima de dos años en cargos similares • Experiencia en elaboración de estados financieros • Sólidos conocimientos en contabilidad y auditoría • Conocimiento de NIIF y leyes tributarias vigentes • Conocimientos sobre control interno • Edad 30 a 35 años 		
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 108: Manual de funciones operario


			Manualidades ReciclArte Manual de Funciones Unidad: Producción		
Cargo: Operario					
Misión del puesto: Llevar a cabo la elaboración de manualidades procurando realizar un proceso adecuado que permita obtener un producto con la calidad deseada.					
Perfil:		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsabilidad ➤ Honestidad ➤ Respeto ➤ Puntualidad ➤ Honradez ➤ Disciplina 			
Funciones y Responsabilidades:		<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de manualidades con productos reciclados • Cumplir con los requerimientos de elaboración de manualidades diarios • Cuidado adecuado de los materiales para la elaboración y terminado de las manualidades 			
Perfil Requerido:		<ul style="list-style-type: none"> • Título de bachiller • Experiencia en la elaboración de manualidades • Tener creatividad e ingenio • Edad 20 a 60 años 			
Elaborado por:		Revisado por:		Aprobado por:	

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Tabla N° 109: Manual de funciones vendedor

		Manualidades ReciclArte Manual de Funciones Unidad: Comercialización	
Cargo: Vendedor			
Misión del puesto: Tratar cálidamente a los clientes a través de una atención adecuada para que se sientan a gusto, mismo que posteriormente conlleve a la venta del producto y a la fidelidad del cliente.			
Perfil:		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsabilidad ➤ Honestidad ➤ Respeto ➤ Puntualidad ➤ Honradez ➤ Disciplina ➤ Carisma ➤ Integridad ➤ Don de gente 	
Funciones y Responsabilidades:		<ul style="list-style-type: none"> ● Mantener una relación de respeto y carisma con el cliente ● Brindar información precisa y oportuna sobre las características del producto ● Mostrar interés por satisfacer las necesidades de los clientes ● Vender la mayor cantidad de productos posibles ● Verificar que el producto se encuentre en buen estado previo a la venta del mismo ● Desarrollar estrategias que permitan llamar la atención de nuevos clientes 	
Perfil Requerido:		<ul style="list-style-type: none"> ● Título de bachiller ● Experiencia en la venta de productos ● Poseer don de gente y carisma ● Ser proactivo ● Poseer conocimientos básicos de computación ● Edad 20 a 60 años 	
Elaborado por:		Revisado por:	
		Aprobado por:	

Fuente; Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

6.4.4 Aspectos legales de funcionamiento

Para que la microempresa de manualidades pueda operar sin ningún inconveniente se deberán obtener los siguientes permisos: Registro Único de Contribuyente, Patente municipal de operaciones emitido por el GAD Otavalo, Permiso de funcionamiento emitido por el Cuero de Bomberos de Otavalo mismos que describen a continuación.

RUC

- Copia de la cédula del representante legal
- Copia de la papeleta de votación
- Comprobante del pago de un servicio básico de los últimos tres meses
- Comprobante de estado de cuenta.
- Contrato de arrendamiento (Servicio de Rentas Internas, 2018).

Patente Municipal

- Formulario de solicitud y declaración de patente.
- Copia de la cédula y papeleta de votación del ultimo sufragio del representante legal.
- Copia del RUC que este actual.
- Declaración juramentada del inicio de actividades.
- Copia de permiso de bomberos.
- Copia de contrato de arrendamiento o cesión de uso gratuito.
- Inscripción (Municipio Otavalo, 2013).

Para obtener el permiso de funcionamiento y el registro sanitario se debe acercar a las instalaciones del Cuerpo de Bomberos con los siguientes documentos:

- Copia de cédula y papeleta del representante legal.
- Copia del RUC o el RISE actualizado.
- Copia del impuesto predial del domicilio en donde se funcione el local.
- Ficha de inspección aprobada por Cuerpo de Bomberos de Otavalo.
- Permiso emitido por la Intendencia.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Certificado de salud (original y copia) (Cuerpo de Bomberos de Otavalo, 2016).

Afiliación de trabajadores

Todo empleador está en la obligación de afiliar a sus empleados desde el primer día de actividades, para lo que se debe ingresar a sitio web del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social para registrar el aviso de entrada.

- Ingresar al sitio web del IESS
- Clic en opción Empleador
- Clic en Aviso de entrada y salida
- Ingresar al sistema de aviso de entrada y proceder a digitar la clave asignada al empleador
- Clic en aviso de entrada
- Digitar el número de la cédula del empleado
- Clic en validad y enviar la información

- Llenar los datos necesarios que solicita el sistema de aviso de entrada
- Clic en aceptar (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2018).

Registro del contrato de trabajo

El registro del contrato de trabajo es obligado para el empleador porque mediante este se legaliza las obligaciones y derechos a los que están obligados el trabajador y el empleador, en este documento se especifican varios aspectos como la jornada laboral, el sueldo que percibirá el trabajador, el tiempo y sitio en donde realizará las actividades, este procedimiento debe hacérselo en los siguientes 30 días.

- Escanear y subir el nombramiento del representante legal.
- Escanear y subir al sistema el RUC y la papeleta de votación del último sufragio en la una misma hoja.
- Tres copias de los contratos anexando el extracto del contrato (documento habilitante para la legalización que emite el sistema luego de que haya sido aprobado por el inspector de trabajo, con firmas del empleador y trabajador.
- En caso de personas extranjeras una copia del pasaporte junto al contrato de trabajo.
- Si fuere discapacitado adjuntar el carnet emitido por el CONADIS.
- Una copia del examen médico y de aptitud para contrato de adolescentes.
- Comprobante de pago de la multa por retraso en el registro de contratos (Trámites Ecuador, 2018).

6.4.5 Régimen tributario

Manualidades ReciclArte inicialmente estará organizada como Persona Natural No Obligada a Llevar Contabilidad, debido a que se iniciará operando con un capital inferior a \$ 60,000.00 dólares, los ingresos brutos proyectados al año 1 son menores a \$ 100,000.00 y los costos y gastos del primer año no superan los \$ 80.000,00 según se manifiesta en el artículo 34 del Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, pero si tendrá la calidad de contribuyente activo ante el Servicio de Rentas Internas porque facturará las manualidades con un IVA tarifa 12%.

6.4.5.1 Declaración del IVA

El impuesto al valor agregado es un tributo que se grava sobre el valor de una compra venta o transferencia de dominio de un bien o por algún servicio dado, mismo que paga el sujeto pasivo, las tarifas vigentes para este impuesto son del 0% o 12%, la elaboración y comercialización de manualidades gravará con tarifa 12% y su pago será declarado y pagado mensualmente mediante el llenado del Formulario 104 de acuerdo al noveno dígito de la cedula de identidad (Servicio de Rentas Internas, 2018).

Tabla N° 110: Declaración mensual del IVA

Noveno dígito de la cédula o RUC del contribuyente	Vencimiento
1	10 del siguiente mes
2	12 del siguiente mes
3	14 del siguiente mes
4	16 del siguiente mes
5	18 del siguiente mes
6	20 del siguiente mes
7	22 del siguiente mes
8	24 del siguiente mes
9	26 del siguiente mes
0	28 del siguiente mes

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

De acuerdo al calendario expuesto anteriormente y el noveno dígito del RUC 1003187844001, se determina que hasta el 16 de cada mes se debe realizar la declaración correspondiente al pago del IVA.

6.4.5.2 Declaración del Impuesto a la Renta correspondiente al año

El impuesto a la renta es el tributo que se aplica sobre las utilidades o beneficios obtenidos mediante una actividad económica llevada a cabo durante el periodo comprendido desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre por parte de personas naturales o jurídicas, su pago se lo realiza cada año y es obligatorio, mismo que será realizado en el formulario 102 (Servicio de Rentas Internas, 2018).

Tabla N° 111: Declaración del Impuesto a la Renta

Noveno dígito de la cédula o RUC del contribuyente	Plazo Personas Naturales
1	10 de marzo
2	12 de marzo
3	14 de marzo
4	16 de marzo
5	18 de marzo
6	20 de marzo
7	22 de marzo
8	24 de marzo
9	26 de marzo
0	28 de marzo

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

El pago del impuesto a la renta se realizará cuando una Persona Natural no Obligada a Llevar Contabilidad, se encuentre dentro de los parámetros establecidos en la siguiente tabla que corresponde al pago del Impuesto a la Renta del año 2019 (Servicio de Rentas Internas, 2018).

Tabla N° 112: Tabla para el pago del Impuesto a la Renta de Personas Naturales

Fracción básica	Exceso hasta	Impuesto fracción básica	% Impuesto fracción excedente
\$0	\$11.270	\$0	0%
\$11.270	\$14.360	\$0	5%
\$14.360	\$17.950	\$155	10%
\$17.950	\$21.550	\$514	12%
\$21.550	\$43.100	\$946	15%
\$43.100	\$64.630	\$4.178	20%
\$64.630	\$86.180	\$8.484	25%
\$86.180	\$114.890	\$13.872	30%
\$114.890	En adelante	\$22.485	35%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Retención a la fuente de IVA

Manualidades ReciclArte como Persona Natural no Obligada a Llevar Contabilidad, no tomará la condición de agente de retención pero si la calidad de retenido, de acuerdo a la normativa vigente puede ser retenido en tarifas correspondientes al 30%, 70% y del 100% del valor correspondiente al IVA de las ventas efectuadas, mismas que están establecidas de acuerdo al agente de retención que realice la operación (Servicio de Rentas Internas, 2013).

CAPÍTULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO

Luego de que se realizó los capítulos anteriores se evidencia que es factible llevar a cabo en presente proyecto, a continuación se procede a realizar un estudio de los impactos en cuanto a los aspectos: económico, social, empresarial, y ambiental con el propósito de determinar los efectos positivos o negativos derivados por la implementación de la microempresa, en la siguiente matriz de impactos se muestra las variables con las que gozará, la misma que poseerá de un rango de impacto que va desde -3 hasta +3, valores que permiten asignar una valoración cualitativa a cada uno de los indicadores a analizar.

Tabla N° 113: Nivel de Impacto

Nivel de Impactos						
-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto	Impacto	Impacto	No existe	Impacto	Impacto	Impacto
alto	medio	bajo	impacto	bajo	medio	alto
negativo	negativo	negativo		positivo	positivo	positivo

Elaborado por: El Autor
Año: 2018

7.1 Valoración del impacto

Para proceder a valorar el impacto del proyecto se tomará en consideración la siguiente herramienta matemática:

➤ **Valoración de impactos:** Σ / Número de indicadores

A continuación se procede a analizar los impactos que se generará en el proyecto.

Evaluación de impactos

7.1.1 Impacto Económico

Para determinar el impacto económico se tomará en cuenta indicadores como: la estabilidad económica, generación de nuevas fuentes de empleo, entre otros, como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla N° 114: Impacto Económico

Indicadores	Valoración							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Estabilidad económica						X		2
Generación de empleo							X	3
Creación de un emprendimiento nuevo						X		2
Desarrollo de la zona de influencia						X		2
Total						6	3	9

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Valoración del impacto económico: Σ / Indicadores

Valoración del impacto económico: 9/4

Valor del impacto: 2.25

La valoración cuantitativa que se obtuvo es de 2.25, misma que muestra que habrá un impacto positivo medio.

El proyecto al iniciar sus actividades de producción conlleva a la creación de fuentes de empleo, proporcionando una fuente de ingresos económicos y por ende un aumento en la calidad de vida de las personas que formen parte del mismo.

7.1.2 Impacto Social

El impacto social está dado interna y externamente, principalmente porque buscará asegurar para sus empleados un ingreso económico fijo con sus respectivos beneficios sociales, mismos que permitirán mejorar su calidad de vida, permitiendo que se involucren de una manera más adecuada al entorno social en el que se desarrollen. Mientras que en lo que respecta a la parte externa la microempresa estará en la capacidad de entregar a la comunidad un producto de buena calidad, resistente y novedoso.

Tabla N° 115: Impacto Social

Indicadores	Valoración						Total	
	-3	-2	-1	0	1	2		3
Creación de fuentes de empleo							X	3
Integración						X		2
Mejoramiento en la calidad de vida						X		2
Diferentes alternativas para el cliente						X		2
Total						6	3	9

Elaborado por: El Autor

Año: 2018

Valoración del impacto económico: Σ / Indicadores

Valoración del impacto: 9/4

Valor del impacto: 2.25

La valoración obtenida es de 2.25 que refleja que se obtendrá un impacto positivo medio.

El impacto social más representativo que genera el presente proyecto, está dado por la creación de una fuente de empleo, proporcionando una fuente de ingresos económicos y por ende un aumento en la calidad de vida de la persona contratada.

7.1.3 Impacto Empresarial

Los indicadores que serán analizados dentro del impacto empresarial están estrechamente relacionados con el comportamiento organizacional de la microempresa con respecto a su entorno, es decir, el cumplimiento de la normativa legal vigente, control interno en cuanto a las operaciones contables y financieras, y la capacidad existente para innovar en cuanto a la mejora continua.

Tabla N° 116: Impacto Empresarial

Indicadores	Valoración							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Mejora empresarial						X		2
Cumplimiento de leyes						X		2
Control contable						X		2
Cultura organizacional						X		2
Total						8		8

Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Valoración del impacto económico: Σ / Indicadores

Valoración del impacto económico: 8/4

Valor del impacto: $2.25 = 3$

La valoración cuantitativa que se obtuvo es de 2.25, misma que muestra que habrá un impacto positivo medio.

El resultado que se obtuvo refleja la implementación de una microempresa preocupada en cuanto a la correcta operación y desarrollo de sus actividades y operaciones, de la misma

manera en el cumplimiento de la normativa vigente, con la finalidad de lograr los objetivos y metas trazadas.

7.1.4 Impacto Ambiental

El ámbito ambiental es muy importante más aún en la actualidad que se encuentra en auge la responsabilidad social empresarial, este impacto está relacionado directamente con el comportamiento empresarial para con el ambiente y personas, es decir para con el entorno en general.

Tabla N° 117: Impacto Ambiental

Indicadores	Valoración							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Cuidado del ambiente							X	3
Utilización adecuada de recursos disponibles							X	3
Empleo de residuos							X	3
Total							9	9

Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Valoración del impacto económico: Σ / Indicadores

Valoración del impacto económico: 9/3

Valor del impacto: 3

La valoración cuantitativa que se obtuvo es de 3, misma que muestra que habrá un impacto positivo alto.

La microempresa desarrollará estrategias adecuadas para no generar desechos que contaminen al medio ambiente más por el contrario se busca hacer uso de desechos reciclados para la elaboración de manualidades con el objetivo de que éstos elementos puedan ser

incorporados en un nuevo ciclo de producción aprovechándolos al máximo y obteniendo de los mismos un beneficio económico y contribuyendo en la conservación del entorno.

7.2 Impacto General

Tabla N° 118: Impacto General

Indicadores	Valoración							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Impacto económico						X		2
Impacto social						X		2
Impacto empresarial						X		2
Impacto ambiental							X	3
Total						6	3	9

Elaborado por: El Autor
Año: 2018

Valoración del impacto económico: Σ / Indicadores

Valoración del impacto económico: 9/4

Valor del impacto: 2.25

La valoración cuantitativa que se obtuvo es de 2, misma que muestra que habrá un impacto positivo medio.

En forma general los impactos que fueron analizados muestran un resultado positivo medio cuantificado con un coeficiente de 2, reflejando que la implantación de una microempresa productora y comercializadora de manualidades con vasos de plástico desechados es aceptable y debe ser puesta en marcha. Porque se establece bajo todos los requisitos legales para su funcionamiento, además contribuye en la economía de la ciudad de Otavalo apoyando las actividades comerciales del sector.

CONCLUSIONES

- El estudio del diagnóstico situacional fue primordial para el presente estudio porque se pudo evidenciar la existencia de un ambiente apropiado para poner en marcha una microempresa de producción y comercialización de manualidades; el producto interno bruto se presenta con tendencia a la alza siendo de 3.8% en 2017, el acceso a créditos es más flexible al igual que sus tasas de interés aplicable misma que esta entre 11.3% y 11.8%, además se plantea un modelo de producción amigable con el medio ambiente basado en el reciclado y reutilización de productos; conllevando a determinar un adecuado entorno para una positiva ejecución del presente proyecto.
- El marco teórico estuvo compuesto de dos temas centrales, en el primero se expone ideas clave sobre el reciclaje y la acogida que ha tenido en la actualidad principalmente por su estrecha relación con la responsabilidad social empresarial, seguidamente se expone las características principales de la microempresa, los principales índices financieros como VAN, TIR y PRI, gracias a lo que se logró desarrollar una idea más clara y precisa sobre temas que son de fundamentales para el desarrollo de una unidad productiva permitiendo contextualizar lo escrito en un escenario real de aplicación pasando de la teoría a la práctica.
- El estudio de mercado permitió seleccionar a Otavalo como sitio idóneo para poner el primer punto de ventas de manualidades, además se logró tener una concepción real del panorama actual en el que se encuentra la ciudad de Otavalo; mediante el análisis del balance oferta demanda se determinó la existencia de un déficit de aproximadamente 3000 unidades que necesita ser cubierto, también la demanda insatisfecha presenta un considerable porcentaje de mercado meta mismo que está en aumento.
- En el estudio técnico realizado se estableció que el proceso para la realización de manualidades no es muy complejo, en cuanto a la materia prima muestra que es de fácil obtención, y los muebles y enseres son fáciles de adquirir y a precios accesibles.

- En el estudio económico- financiero se logró establecer la existencia de rentabilidad en el proyecto, el Valor Actual Neto es de \$1.552,97; la Tasa Interna de Retorno de 18,77%; en cuanto al análisis Beneficio Costo muestra un valor de \$1,13, en cuanto al Período de Recuperación es de 3 años y 8 meses, reflejando la viabilidad del proyecto desde el campo financiero.
- En la propuesta organizacional se constituye un tipo de estructura orgánica de solo 2 niveles, unas bases filosóficas, que permiten llevar a cabo el normal funcionamiento y desarrollo de las actividades de la microempresa, con el propósito de que cada miembro pueda realizar sus labores a través de los lineamientos que están establecidos.
- En cuanto a los impactos analizados se muestra un nivel positivo medio generado por el presente proyecto, evidenciando la factibilidad existente en la creación de la microempresa productora y comercializadora de manualidades.
- Finalmente se puede argumentar que la creación de la microempresa de manualidades ReciclArte puede llevarse a cabo porque con ésta propuesta de negocio se está generando una fuente de empleo y autoempleo, porque por obtener un título de tercer nivel no significa que se va a encontrar un trabajo inmediatamente, es ahí en donde el emprendimiento se muestra como una alternativa frente a tal dilema, además si se mantienen estos indicadores se generará empleo para dos personas, contribuyendo de esta manera a la dinamización de la economía del hogar y del país.

RECOMENDACIONES

- Aprovechar al máximo las condiciones presentes en el mercado para lograr obtener buenos resultados en lo que se refiere a la producción y comercialización de manualidades.
- Evaluar frecuentemente los gustos y preferencias del mercado insatisfecho que mantiene un constante cambio en su comportamiento para poder satisfacer sus necesidades.
- Innovar continuamente los procesos de producción para poder ampliar la gama de productos, mismos que posean calidad y estén a un precio más accesible.
- Desarrollar estrategias de publicidad constantes, mediante las cuales se dé a conocer a las manualidades y sus características.
- Mantener un continuo seguimiento y control sobre la situación económica – financiera de la microempresa para una apropiada toma de decisiones.
- Establecer un adecuado ambiente organizacional, para poder llevar a cabo un apropiado funcionamiento interno, mismo que contribuya al alcance de metas y objetivos trazados como organización.
- Una vez realizados los estudios previos necesarios cuyo resultado fue alentador, se recomienda llevar a cabo la puesta en marcha de la microempresa de elaboración y comercialización manualidades.

REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA

Araujo, D. (2012). *Proyectos de Inversión: Análisis, formulación y evaluación práctica* (Primera edición.). México: Trillas, S.A. de C.V.

Amstock, J. (2011). *Manual del Vidrio en la Construcción*. México: McGraw-Hill Interamericana.

Asunción, J. (2009). *El papel técnicas y métodos tradicionales de elaboración* (Cuarta edición.). China: Parramón Ediciones S.A.

Armastrong, K. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson

Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos* (Cuarta edición).

Baca, G. (2013), *Evaluación de Proyectos* (Séptima Edición). McGraw Hill Editores

Castells, X. E., & Jurado, L. (2012). *Los plásticos residuales y sus posibilidades de valoración*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

Celaya, R. (2013). *Contabilidad básica un enfoque basado en competencias* (Primera edición). México: Cengage Learning editores S.A. de C.V.

Flóres, J. (2007). *Cómo crear y dirigir la nueva empresa*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Flóres, J. A. (2010). *Proyectos de inversión para las PYME* (Segunda edición). Bogotá: Ecoe Ediciones

Flóres, J. (2015). *Plan de negocio* (Segunda edición.). Colombia: Ediciones de la U.

Gómez, M. (2009). *Diccionario de Uso del Medio Ambiente* (Primera edición.): Universidad de Navarra S.A.

Galindo, Julio. (2008). *Manual para la creación de empresas* (Tercera Edición). Bogotá: Ecoediciones

Guajardo, G. (2014). Contabilidad financiera (Sexta edición). Perú: McGraw-Hill Interamericana S.A.

Guajardo, G., & Andrade, N. (2014). Contabilidad Financiera. México: El Comercio S.A.

Groue, A. (2015). Introducción a la Economía.

Herrera, J. (2013). Investigación de Mercados. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Jean, T. (2009). Decoración floral duradera. Barcelona: CEAC.

Lexus. (2013). Manual de Contabilidad y Costos. Barcelona: Lexus.

López, N. (2007). Del Concepto a la Materia. Hacia una Poética del Vidrio. Valencia España.

Nassir, S. (2011). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación. Chile:

Parkin, M., Powell, M., & Mattheuws, K. (2013). Introducción a la economía. Madrid:

Pearson Educación.

Pérez, J. A. (2013). Gestión por Procesos (Quinta edición). México D.F: ALFAOMEGA.

Prieto, C. (2014). Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios. Mexico: Pearson .

Robbins, S. (2009). Comportamiento Organizacional. México: Ed.

Prentice Hall

Rojas, D. (2014). Manual de Contabilidad y Costos. Barcelona: Lexus Editores.

México DF: McGraw-Hill.

Sapag Chain, N. (2011). Proyectos de Inversión: Formulación y evaluación (Segunda edición.).Chile: Pearson Educación.

Sarmiento, R. (2010). Contabilidad de Costos. Ecuador: Impresos Andinos S.A.

Taylor, F. (2009). *Materia: Introducción a la Administración de Empresas (4ª edición)*. Buenos Aires Argentina: Ed. El Ateneo.

Vaca, Rodrigo. (2012). *El Emprendedor*. México: Trillas.

Vargas B, A. (2013). *Marketing y plan de negocios de la microempresa*. España:

PODiPrint.

Vargas, A. (2013). *Marketing y Plan de Negocios de la Microempresa*. Málaga: IC Editorial.

Zehle, G. F. (2008). *Cómo diseñar un plan de Negocios*. Buenos Aires: Editora El Comercio S.A.

Malo, C. (2008). *Artesanías, lo útil y lo bello*. Cuenca: Centro Interamericano de artesanías y Artes Populares.

LINKOGRAFÍA

- Asobanca. (Abril de 2018). *http://www.asobanca.org.ec/publicaciones/boletin-macroeconomico*. Obtenido de Asobanca: <http://www.asobanca.org.ec/publicaciones/boletin-macroeconomico>
- Asociación de Municipios del Ecuador. (22 de Septiembre de 2017). *AME*. Obtenido de <http://www.ame.gob.ec>: <http://www.ame.gob.ec/ame/index.php/ley-de-transparencia/67-mapa-cantones-del-ecuador/mapa-imbabura/287-canton-otavalo>
- Ban Ecuador. (Enero de 2018). *BanEcuador*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec>: <https://www.banecuador.fin.ec/simulador-de-credito/>
- Ban Ecuador. (2018). *BanEcuador*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec>: <https://www.banecuador.fin.ec/simulador-de-credito/>
- Ban Ecuador. (2018). *BanEcuador*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec>: <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-a-microempresas/>
- Banco Central del Ecuador. (02 de Enero de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec>: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1027-la-econom%C3%ADa-ecuatorial-creci%C3%B3-38-en-el-tercer-trimestre-de-2017>
- Constitución. (20 de Octubre de 2008). *Asamblea Nacional*. Obtenido de <http://www.asambleanacional.gob.ec>: http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Cuerpo de Bomberos de Otavalo. (2016). *Bomberos Otavalo*. Obtenido de <http://www.bomberosotavalo.gob.ec>: <http://www.bomberosotavalo.gob.ec/services/atencion-usuarios/>
- Diario El Norte. (Octubre de 2017). *EL NORTE*. Obtenido de <http://elnorte.ec>: <http://elnorte.ec/imbabura/actualidad/37033-imbabura-tierra-de-emprendedores.html>
- Diario El Comercio. (Noviembre de 2017). *EL COMERCIO*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com>: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuatoriano-eleva-niveles-de-consumo.html>
- Diario El Norte. (Noviembre de 2017). *El NORTE*. Obtenido de <http://www.elnorte.ec>: <http://www.elnorte.ec/opinion/editorialistas/51064-el-consumismo-en-ecuador.html>
- Diario El Telégrafo. (30 de Junio de 2017). *El telégrafo*. Obtenido de www.eltelegrafo.com.ec: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/economia-ecuatorial-crecio-2-6-en-el-primer-trimestre-de-2017>
- Diario El Universo. (29 de Septiembre de 2017). *EL UNIVERSO*. Obtenido de www.eluniverso.com:

<https://www.eluniverso.com/noticias/2017/09/29/nota/6406348/ecuador-registra-crecimiento-33-segundo-trimestre-2017-segun-banco>

Diario Expreso. (24 de Abril de 2014). *expreso.ec*. Obtenido de http://www.expreso.ec/historico/articulo-DCGR_6134389:
http://www.expreso.ec/historico/articulo-DCGR_6134389

EL UNIVERSO. (2005). *Trabajos manuales En casa paso a paso*. Barcelona: Editorial Sol 90.

Foros Ecuador. (2018). *ForosEcuador*. Obtenido de <http://www.forosecuador.ec>:
<http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/9105-tabla-de-sueldos-m%C3%ADnimos-sectoriales-2018-ministerio-del-trabajo-ecuador>

GAD Otavalo. (2016). *Gad Otavalo*. Obtenido de http://www.otavalo.gob.ec/webanterior/?page_id=838:
http://www.otavalo.gob.ec/webanterior/?page_id=838

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (Enero de 2018). *IESS*. Obtenido de IESS:
<https://www.iess.gob.ec/es/web/empleador/avisos-de-entrada-y-salida>

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (Diciembre de 2017). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2018). *INEC*. Obtenido de INEC:
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/IPP/2017/Noviembre-2017/PRESENTACION_RESULTADOS_IPPDN_2017_11.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2016). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>:
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Encuestas_Ambientales/Hogares/Hogares_2016/Principales_resultados_amb.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (Noviembre de 2017). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>:
http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Nac_Ingresos_Gastos_Hogares_Urb_Rur_ENIGHU/ENIGHU-2011-2012/EnighurPresentacionRP.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (15 de Marzo de 2010). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología. (Noviembre de 2017). *INAMHI*. Obtenido de <http://www.serviciometeorologico.gob.ec/?s=clima>:
<http://www.serviciometeorologico.gob.ec/?s=clima>

Ministerio de Justicia, Derechos Humanos y Cultos. (2018). *Ministerio de Justicia, Derechos Humanos y Cultos*. Obtenido de www.justicia.gob.ec: <http://www.justicia.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/CODIGO-DEL-TRABAJO.pdf>

- Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (20 de Octubre de 2017). *Ministerio de Transporte y Obras Públicas*. Obtenido de <http://www.obraspublicas.gob.ec>: <http://www.obraspublicas.gob.ec/tres-obras-viales-se-ejecutan-en-la-provincia-de-imbabura/>
- Mora, V. (11 de Abril de 2013). *Nacionalidades y Grupos Étnicos del Ecuador*. Obtenido de <http://vicentemorapablomontalvo.blogspot.com/>: <http://vicentemorapablomontalvo.blogspot.com/>
- Municipio de Otavalo. (Abril de 2012). *GAD Otavalo*. Obtenido de <http://www.otavalo.gob.ec/webanterior/wp-content/uploads/2012/04/Ordenanza-Unificada-Patentes-Activos-2013.pdf>: <http://www.otavalo.gob.ec/webanterior/wp-content/uploads/2012/04/Ordenanza-Unificada-Patentes-Activos-2013.pdf>
- OverBlog. (13 de Marzo de 2011). *Nuestro norte es el sur*. Obtenido de <http://caio.uy.over-blog.com>: <http://caio.uy.over-blog.com/article-la-cultura-del-otavalo-69242394.html>
- PRO CARTÓN. (2014). *PRO CARTÓN*. Obtenido de <http://www.procarton.com/>: http://procarton.com/files/publications_item/glossaryspanish.pdf
- RECYTRANS. (2017). *SOLUCIONES GLOBALES PARA EL RECICLAJE*. Obtenido de <https://www.recytrans.com>: <https://www.recytrans.com/blog/tipos-de-reciclaje/>
- Rodríguez, M. (2018). *Éxito empresarial*. Obtenido de *Éxito empresarial*: <https://www.euroresidentes.com/empresa/exito-empresarial/los-diversos-tipos-de-planes-de-negocios>
- SENPLADES. (Noviembre de 2017). *Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo*. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/>: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- SENPLADES. (26 de Octubre de 2017). *SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO*. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Servicio de Rentas Internas. (Agosto de 2013). *SRI*. Obtenido de www.sri.gob.ec: <file:///C:/Users/user/Downloads/Guia%2005%20-%20Personas%20Naturales%20Obligadas%20-%202013.pdf>
- Servicio de Rentas Internas. (Diciembre de 2017). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- Servicio de Rentas Internas. (2018). *SRI*. Obtenido de *SRI*: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle-noticias?idnoticia=520>
- Servicio de Rentas Internas. (2018). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec>: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-renta>

- Servicio de Rentas Internas. (2018). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec: http://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-al-valor-agregado-iva#%C2%BFqu%C3%A9-es>
- Servicio de Rentas Internas. (Enero de 2018). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec: http://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle-noticias?idnoticia=520>
- Servicio de Rentas Internas. (Enero de 2018). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec: http://www.sri.gob.ec/web/guest/ins-pnatural>
- Servicio de Rentas Internas. (04 de Enero de 2018). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle-noticias?idnoticia=520: http://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle-noticias?idnoticia=520>
- Sistema Nacional de Información. (2012). *Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Otavalo*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PDOT/ZONA1/NIVEL_DEL_PDOT_CANTONAL/IMBABURA/OTAVALO/INFORMACION_GAD/03%20CANTON%20OTAVALO_PDOT/PDOT-Oavalo.pdf
- Sistema Nacional de Información. (Marzo de 2015). *SNI*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1060000500001_DOCUMENTO%20FINAL%20PDOT%20OTAVALO_15-03-2015_19-55-15.pdf
- Sistema Nacional de Información. (Diciembre de 2017). *Sistema Nacional de Información*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1060000500001_DOCUMENTO%20FINAL%20PDOT%20OTAVALO_15-03-2015_19-55-15.pdf
- Trámites Ecuador. (2018). *Trámites Ecuador*. Obtenido de <http://tramites.ecuadorlegalonline.com: http://tramites.ecuadorlegalonline.com/trabajo/ministerio-de-relaciones-laborales/registro-de-contratos-de-trabajo-de-trabajo-en-linea/>
- Trotec Laser. (2017). *Trotec*. Obtenido de <https://www.troteclaser.com: https://www.troteclaser.com/es/aplicaciones/artesania-y-manualidades/>
- Universidad de Cádiz. (10 de Septiembre de 2017). http://servicio.uca.es/personal/guia_procesos. Obtenido de Guía para la identificación y análisis de procesos: http://servicio.uca.es/personal/guia_procesos

ANEXOS

Proforma muebles y enseres

RUC. 1701066035001
FACTURA

Señor: **JAVIER SANCHEZ**
 RUC/C.C. **100318784-4**
 Dirección: **OTAVALO**

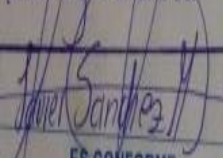
Tel: 2920-023 OTAVALO - ECUADOR
 Fecha: **30/ENERO/2018**
 Telf: **0989404320**

001-001- PROFORMA.

CODIGO	CANT.	DETALLE	PRECIO UNIT.	TOTAL
	12	SILLAS SECRETARIA BASE PLAST.	51.00	612.00
	1	SILLA GERENCIAL	133.00	133.00
	1	BAJINERO PLAS. PROMO-RIMAX	18.00	18.00
	3	ESCRITORIO LINEAL C/CAJON MDF	280.00	840.00
	2	ARCHIVADORES C/CAJONES MDF.	300.00	600.00

Registro Unico de Contribuyentes
 1701066035001
 IVA 12%

NOTA: LOS PRECIOS INCLUYEN IVA 12%

CONDICIONES DE PAGO		BAZAR NOVEDADES	
Valor Total		Debo pagar, en las condiciones de pago aquí acordadas y sin protesto a BAZAR NOVEDADES. En caso de mora más los intereses legales.	
Entrada		OTAVALO - ECUADOR  ES CONFORME	
Saldo			
Nº de Cuotas			
Valor Cuota			
Fecha Vcmto.			
		Venta	
		Descuento	
		Precio Neto	
		I.V.A. 0%	
		I.V.A. 12%	
		Financiamiento	
		TOTAL \$	2.203,00

Anexo servicio de internet

BENEFICIO AL CONTRATAR CNT PACK

Arma tu CNT PACK con los servicios de Telefonía Fija - Internet Fijo - Televisión DTH y Telefonía Móvil; obtienes un descuento del 10% o 15% al realizar un Dúo, Triple o Súper CNT PACK.

Arma tu Pack Instalación GRATIS

10% Si contrata 2 servicios	15% Si contrata 3 servicios	15% Si contrata 4 servicios * Descuento de 4% en el precio final
---------------------------------------	---------------------------------------	---

Telefonía Fija

Selecciona un Plan de Telefonía:

Línea Telefónica Residencial

Minutos Incluidos	150 min.
Tarifa Local CNT a CNT	\$ 0,00

Costo del plan: **\$ 6.20**

[Ver detalles](#)

Internet Fijo

Selecciona un Plan de Internet:

Plan 5 x 1 Mbps

Velocidad de Bajada	5 Mbps
Velocidad de Subida	1 Mbps

Costo del plan: **\$ 20.90**

[Ver detalles](#)

Televisión

Selecciona un Plan de Televisión:

-- Seleccione --

Descripción:

Elige el plan que se ajuste a tus necesidades y accede a la mejor programación.

[Ver detalles](#)

Telefonía Móvil

Selecciona un Plan de Telefonía Móvil:

-- Seleccione --

Descripción:

[Ver detalles](#)

PRECIO NORMAL CON IMPUESTOS

\$ 30.35

DESCUENTO CNT PACK 10 %

\$ 3.04

PRECIO FINAL A PAGAR

\$ 27.32

Porcentaje de descuento de CNT PACK es sobre la tarifa de los planes contratados.

* Precio final a pagar incluyen IVA para Telefonía Fija e Internet Fijo. Únicamente ICE e IVA para Televisión.

Anexo encuesta aplicada al mercado meta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Objetivo:

La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información, para determinar el nivel de aceptación y la oportunidad existente en el mercado para la creación de una microempresa elaboradora y comercializadora de manualidades hechas con vasos reciclados.

**Instrucciones:**

- Responda con la mayor sinceridad las siguientes preguntas que se presenten a continuación.
- Escoja una sola respuesta a menos que se indique más y marque con un visto.

Género: Masculino () Femenino ()

Edad: 15 a 20 años () 21 a 30 años () 31 a 40 años () 41 a 50 años () más de 50 años ()

Actividad: Estudiante () Ama de casa () Trabajador autónomo () Empleado () Otro ()

1 ¿Le atrae las manualidades?

- Mucho ()
- Poco ()
- Nada ()

2 ¿En qué material puede encontrar disponible una manualidad?

- Tela ()
- Feltro ()
- Fomix ()
- Plástico ()
- Otro ()

3 ¿Qué características prefiere usted cuando compra una manualidad?

- Calidad ()
- Precio ()
- Tamaño ()
- Diseño ()
- Variedad ()

4 ¿Con que frecuencia compra una manualidad?

- Mensualmente ()
- Trimestralmente ()

- **Anualmente** ()

- **Ocasionalmente** ()

5 ¿Cuántas manualidades estaría dispuesto a comprar cada vez tiene la oportunidad?

- **1-3** ()

- **4-6** ()

- **Más de 7** ()

6 ¿Cuánto dinero destina para la compra de una manualidad?

- **De \$5 a \$10** ()

- **De \$10 a \$15** ()

- **Más de \$16** ()

7 ¿En qué lugar puede adquirir una manualidad?

- **Locales comerciales** ()

- **Ferias** ()

- **Mercados** ()

- **Calle** ()

- **Otros** ()

8 ¿Estaría de acuerdo en la creación de una microempresa que se dedique a las manualidades echas con material reciclado?

- **Totalmente** ()

- Posiblemente ()

9 ¿Usted compraría manualidades hechas con vasos reciclados?

- Muy probablemente ()
- Probablemente ()
- Poco probable ()

10 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una manualidad?

- De \$8 a \$10 ()
- De \$11 a \$a15 ()
- De \$15 en adelante ()
- Depende del acabado ()

11 ¿Dónde le gustaría a usted comprar manualidades como la que se muestra?

- Tienda de manualidades ()
- Por internet, "on-line" ()
- Puerta a puerta "domicilio"()

12 ¿Porque medio le gustaría conocer sobre recientes novedades de nuestra manualidad?

- Radio "cuñas" ()
- Redes sociales ()
- Presencialmente ()

- **Todas las anteriores** ()

13 ¿En qué ocasiones cree usted que adquiriría más manualidades?

- **Día de la madre** ()
- **Día del padre** ()
- **Día del niño** ()
- **Navidad** ()
- **Ocasiones especiales** ()
- **Cualquier día** ()

14Cuál de las siguientes marcas piensa que es más factible?

- **IdeArte** ()
- **MundoManualidad** ()
- **AmArte** ()
- **ReciclArte** ()

15 ¿Cuál de los siguientes slogans le resulta más apropiado?

- **Recicla, reutiliza y crea** ()
- **Recicla, crea y da vida al planeta** ()
- **Reciclar, reutilizar y crear es un arte que se debe incentivar**
()

Ama al planeta con devoción, recicla cada día con el corazón ()

16 ¿Cuál de los siguientes logotipos cree usted que es más adecuado?



Logo 1()



Logo 2()



Logo 3()



Logo 4()

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

PATENTES MUNICIPALES DE POSIBLES DE PROVEEDORES DE MANUALIDADES RECICLARTE						
Nº REGISTRO	NOMBRES	RUC O CEDILA	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD	NOMBRE COMERCIAL	IDENTIFICACIÓN PROPIETARIO
10447	ANDRANGO PERUGACHI XIMENA	1713123626	JUAN MONTALVO S/N SUCRE	CAFETERIA - FUENTE DE SODA	DAILI CRIND	39193
7779	CEVALLOS CARRANZA MONICA XIMENA	1710514496001	ABDON CALDERON SN SUCRE	CAFETERIA	CAFE LA ESTACION EXPRESS	7779
10554	DISTRIBUIDORA EL ARTESANO SCC	1792442540001	AV. DE LOS SARANCES S/N LOS PENDONEROS	FERRETERIA Y MATERIALES DE CONSTRUCCION	EL ARTESANO II	176514
9590	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL BOSNA	1091740474001	MODESTO JARAMILLO S/N JUAN MONTALVO	FERRETERIA	S.C.C. BOSNA SUCURSAL 1	165639
8285	AGUILAR ALMEIDA LAURA PATRICIA	1001075132	ATAHUALPA S/N JUAN MONTALVO	ARTICULOS DE FERRETERIA	FERRETERIA COPACABANA	41151
2741	VASQUEZ MUENALA IVAN PATRICIO	1002595435001	ATAHUALPA S/N VICENTE PIEDRAHITA	FERRETERIA	FERRICENTRO OTAVALO	27738
-----	SÁNCHEZ MORALES ROSA MARGARITA	1002410122	MOJANDA Y EL ROCÍO	SERVICIO DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	CONFECCIONES MARGARITA	-----
2888	CORS CORPORACION SANCHEZ S.C.	1091716964001	JUAN MONTALVO 622 SUCRE	PAPELERIA	CORS CORPORACION SANCHEZ S.C.	113434
10316	SANCHEZ VINACHI ANA CRISTINA	1001202108	SUCRE S/N JUAN MONTALVO	PAPELERIA - BAZAR	PAPELERIA MONSERRATH	10926
7729	BALLADARES LEMA PABLO MARCELO	1002356945	ATAHUALPA S/N NEPTALI ORDOÑEZ	ARTICULOS DE PAPELERIA	PAPELERIA MORLYN 1	139692
-----	DURAN MOYA MARCIA CATALINA	0200574572001	QUITO OLMEDO 4-23 Y VENEZUELA	ARTÍCULOS DE MANUALIDADES	SUI GÉNESIS	-----
1247	ESPINOZA MUÑOZ RICARDO HENRY	1707254478001	CALLE EL ROCÍO	MECÁNICA INDUSTRIAL	MECÁNICA INDUSTRIAL ESPINOZA	14785
11951	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL METALMECANICA BOSNA	1091746413001	VICENTE PIEDRAHITA S/N MARIANO SUAREZ	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS	METALMECANICA BOSNA	180584
9861	FLORES PERUGACHI ROSA MARIA	1705484739001	PARTIDERO A COTACACHI S/N PANAMERICANA NORTE	FABRICACION MUEBLES METALICOS	MECANICA FLORES	16479
-----	ALMEIDA FRANCISCO	1002422762001	BOLÍVAR 14-05 Y QUITO	FABRICACIÓN DE MUEBLES METÁLICOS	CERRAJERÍA ALMEIDA	-----
14125	SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS COMPUBUSSINES CIA LTDA.	1791774582001	SUCRE 1105 CRISTOBAL COLON	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS	POINT TECHNOLOGY	173534
11053	LEMA MORALES WILLIAM PAUL	1721746988	SUCRE 10-07 CRISTOBAL COLON	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS	ISHKA COMPU	166185
-----	CÓRDOVA PALADINES NORMA YOLANDA	0701084121001	QUITO S/N MODESTO JARAMILLO	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS	WORLD COMPUTERS	-----
-----	CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES	1768152560001	JUAN MONTALVO Y MODESTO JARAMILLO	SERVICIO DE TELEFONÍA FIJA, TELEVISIÓN POR CABLE E INTERNET	CNT	-----
11802	ANRANGO ANGUAYA LUIS FERNANDO	1002368379	VICENTE RAMON ROCA S/N CRISTOBAL COLON	RECICLADORA	DON GATO	146999

Anexos entrevistas

<p>Entrevista 1 Líneas de crédito financiero</p>
<p>Lugar: BAN Ecuador</p> <p>Nombre del entrevistado: Ing. Fernando Fueftala</p> <p>Ocupación: Atención en servicios bancarios</p> <p>Fecha: 14 de noviembre del 2017</p>
<p>¿Existen líneas de crédito bancarios para personas que desean poner en marcha un emprendimiento nuevo?</p> <p>Actualmente BAN Ecuador Tiene una línea de crédito exclusivamente para el emprendimiento a través de la que financia el 80% del monto total, mientras que el resto corre por parte del beneficiario los mismos que pueden ser en activos fijos o dinero en efectivo.</p>
<p>¿Hasta cuanto sería el monto al que se podría acceder?</p> <p>El monto al que puede acceder el cliente que cumpla con los requisitos previamente establecidos van desde los 500 dólares hasta un máximo de 50000 dólares mismo que puede ser destinado para capital de trabajo o compra de activo fijo destinados a la producción o al comercio.</p>
<p>¿Cuál sería la tasa de interés aplicable al préstamo emprendimiento?</p> <p>La tasa de interés varía de acuerdo al destino que se le dé al crédito otorgado, si es destinado para el comercio esta es una tasa efectiva de 16.08% sobre el monto mientras que si su destino es para la producción la tasa efectiva aplicable es del 12% aproximadamente y tienen un plazo de tres años, y por otra parte si se destina para la adquisición de un activo fijo para labores de comercio o producción la tasa efectiva es de 16.08% y el plazo máximo de es de hasta 5 años.</p>

Entrevista 2 Líneas de crédito financiero

Lugar: Banco del Pacífico

Nombre de la entrevistada: Sra. Martita León

Ocupación: Atención en servicios bancarios

Fecha: 14 de noviembre del 2017

¿Existen líneas de crédito bancarios para personas que desean poner en marcha un emprendimiento nuevo?

Ya, si existen, la persona que vaya a solicitar el crédito debe tener como mínimo el RUC y las declaraciones del impuesto de los años 2016 y 2017, tiene que estar en marcha el negocio eso quiere decir, que ya está abierto el negocio y que está haciendo las declaraciones del Impuesto a la Renta una vez que ya tenga esos requisitos usted se acerca a la institución y solicita la precalificación de su crédito para que el banco le pueda analizar de donde va a venir el pago.

¿Hasta cuanto sería el monto al que se podría acceder?

Todo depende de la capacidad de endeudamiento que tenga el cliente que solicite el crédito

¿Cuál sería la tasa de interés aplicable al préstamo emprendimiento?

El banco aplica un 16% estamos trabajando con una tasa referencial, pero para que tenga la exacta acérquese al informativo, pero estamos trabajando con un 16,25% aproximadamente o para mayor información ingresar al sitio web de la institución

Entrevista 3 Cultura del emprendimiento

Lugar: Dirección de gestión social y cultural

Nombre de la entrevistada: Sra. Mayra Pérez

Ocupación: Técnica de gestión cultural

Fecha: 15 de noviembre del 2017

En el Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo se realiza alguna actividad o proyecto para fomentar la cultura del emprendimiento en sus habitantes.

El municipio por medio de la dirección de gestión social y cultural ha visto la necesidad de desarrollar ferias de micro emprendimiento a través de los cuales los emprendedores y sus productos se den a conocer en la sociedad, también se ha desarrollado campañas publicitarias ayudándoles con lo concerniente a la publicidad, lo que ha generado una dinamización de la economía local alcanzando visibilidad a nivel regional logrando formar parte del SERCOP, como proveedor, permitiendo evidenciar que el apoyo está latente y se puede alcanzar grandes objetivos a mediano plazo.

Es necesario mencionar que la Dirección de Participación Ciudadana, pretende crear más proyectos de apoyo dirigidos al fortalecimiento juvenil con lo que se busca impulsar el emprendimiento mediante el apoyo y alianzas con diferentes instituciones para la obtención de capacitaciones en distintos aspectos que resulten ser necesarios, dichos proyectos ya han sido presentado en el POA 2017 por lo que se estima que se arrancarían desde enero.

Entrevista 4 Cultura del emprendimiento

Lugar: dirección de turismo y desarrollo económico local

Nombre de la entrevistada: Sra. Mercedes Bustamante

Ocupación: Atención al cliente

Fecha: 15 de noviembre del 2017

En el Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo se realiza alguna actividad o proyecto para fomentar la cultura del emprendimiento en sus habitantes.

El GAD de Otavalo ha puesto a disposición de la ciudadanía la dirección de desarrollo económico con el propósito de ayudar a los micros emprendedores en la conformación de sus compañías. Lo que tenemos que hacer es una reserva de dominio para la legalización de la compañía con un mínimo de dos personas. Otro punto importante es el apoyo que reciben los emprendimientos y pymes jóvenes, a través del uso de su plataforma web institucional, en la que se permite promocionar los productos mediante la publicidad, en nivel nacional e internacional debido a que la ciudad es considerada como una ventana hacia el resto del mundo, también la invitación a ferias de exposición en las que brinda el servicio de transporte para su traslado. ,

Entrevista 5 Cuidado del medio ambiente

Lugar: Dirección de higiene GAD Otavalo

Nombre de la entrevistada: Ing. Astrid Cotacachi

Ocupación: Directora de la dirección de higiene

Fecha: 16 de noviembre del 2017

¿Existe algún proyecto que esté llevándose a cabo en lo que respecta al cuidado del medio ambiente de la ciudad de Otavalo?

El municipio actualmente está fortaleciendo a un grupo de recicladores que tiene la ciudad para organizarles para que con ellos podamos hacer la recolección de productos reciclables en este caso hablamos de papel, cartón, botellas plásticas, vidrio, tenemos un grupo constituido de aproximadamente 20 personas que recogen los productos reciclables a pie de vereda, se adelantan al vehículo recolector y recogen estos elementos, nuestro objetivo es tener un grupo y con ellos poder trabajar para poder educar y hacer la promoción a la ciudadanía para que entreguen ya el material reciclado clasificado, ahorita la ciudad hace tres veces la recolección de desechos inorgánicos martes, jueves y sábado, entonces la propuesta que tengamos un solo día para clasificación y recolección de productos de reciclaje.

¿Usted cómo considera el estado actual del medio ambiente de la ciudad?

Estamos en un parámetro bastante estable, no tenemos exceso de contaminación porque se hacen los control exhaustivo lo que ayuda a tener un aire bastante tolerante

¿Qué proceso se les da a los elementos que se reciclan?

Una vez recolectado se lleva a la planta de tratamiento que tenemos, se separa por colores, se los compacta, y adecenamos para posterior comercializarlos sin intermediarios, directamente con las empresas grandes.

¿No se ha pensado darle un nuevo ciclo de vida a los desechos humanos?

Si se puede dar, si de hecho la idea fundamental es eso, cuando hablamos de plantas de reciclajes para hacer un reúso del material por ejemplo el mismo plástico se vuelve a reusar en las empresas que hacen botellas, o el plástico triturado se mezcla con pavimentos.

Anexo evaluación de competencia

Observación directa			
Nº: 1			
Fecha: 22/01/2018			
Lugar: Otavalo			
Realizado por: Javier Sánchez			
Nombre	Sra. Maribel Martínez		
C.I	-----		
Establecimiento	FomyDallis		
Dirección	Modesto Jaramillo entre Abdón Calderón y Juan Montalvo		
Actividad que realiza	Se dedica a la elaboración y venta de manualidades		
Material que utiliza	Generalmente utiliza fomix		
Sector que atiende	Público en general		
Número de personas que visitan el establecimiento	Normalmente 10 a 20 personas visitan su local		
Cantidad de oferta	De las personas que la visitan su local 8 le compran una manualidad		
Monto aproximado de compras	compran semanalmente 64 mensual 256		
Uso de material reciclado	Si :	No: X	
Servicio adicional que ofrece	Ninguno		
Inversión de capital	500 a 1500: X	1600 a 2500:	Más de 3000:

Observación directa			
Nº: 2			
Fecha: 22/01/2018			
Lugar: Otavalo			
Realizado por: Javier Sánchez			
Nombre	Sra. Carmen Villareal		
C.I	1001661147		
Establecimiento	Creaciones Carmita		
Dirección	Juan de Dios Morales entre Modesto Jaramillo y 31 de Octubre		
Actividad que realiza	Se dedica a la elaboración y venta de manualidades		
Material que utiliza	Utiliza fieltro		
Sector que atiende	Público en general		
Número de personas que visitan el establecimiento	Le visitan 7 personas en la semana		
Cantidad de oferta	De las personas que la visitan su local 4 le compran una manualidad		
Monto aproximado de compras	compran semanalmente 48 mensual 192		
Uso de material reciclado	Si :	No: X	
Servicio adicional que ofrece	Talleres de elaboración de manualidades		
Inversión de capital	500 a 1500: X	1600 a 2500:	Más de 3000:

Observación directa			
Nº: 3			
Fecha: 22/01/2018			
Lugar: Otavalo			
Realizado por: Javier Sánchez			
Nombre	Lic. Carmen Moreno		
C.I	-----		
Establecimiento	Manualidades Mateito		
Dirección	Sebastián Manrique y Hernando de Paredes IMBAYA		
Actividad que realiza	Se dedica a la elaboración y venta de manualidades		
Material que utiliza	Pintura, cerámica, madera, fomix		
Sector que atiende	Público en general		
Número de personas que visitan el establecimiento	Le visitan 10 personas en la semana		
Cantidad de oferta	De las personas que la visitan su local 8 le compran una manualidad		
Monto aproximado de compras	compran semanalmente 120 mensual 480		
Uso de material reciclado	Si :	No: X	
Servicio adicional que ofrece	Trabajos personalizados		
Inversión de capital	500 a 1500: X	1600 a 2500:	Más de 3000:

Comerciantes de productos sustitutos Alrededores de Plaza de Ponchos						
N°	Propietario	Ruc o Cédula	Dirección	Nombre del Establecimiento	Estimado de venta mensual de artesanías	Estimado de venta anual de artesanías
1	Allpacca Vilma	1723496798001	Modesto Jaramillo 669 Y Salinas	Artesanías Cristina	25	300
2	Anrango Maribel	---	Pasaje Moreano y Modesto Jaramillo	Artesanías Cachiguango	20	240
3	Ascanta María Elena	---	Roca y Quito	Artesanías en pulseras Jireh	30	360
4	Burga Morales Luis Oswaldo	---	Modesto Jaramillo y Cristóbal Colon	El Tijerón	25	300
5	Cachimuel Cachimuel Jaime	1001809407	Salinas y Bolívar	Artesanías Gran Colombia	20	240
6	Cahuasqui Cinthya	1003140181	Abdón Calderón y Bolívar	Maki Artesanías	30	360
7	Castillo Melida	1706600275001	Salinas 1213 y Sucre	Artesanías Runa Maquis	18	216
8	Cueva Urtecho Luis Alberto	216084688	Modesto Jaramillo y Salinas	Artesanías y atrapa sueños Cueva	25	300
9	De La Torre Conejo José Alonso	1001038569001	31 de Octubre y Quiroga	Artesanías "J A"	40	480
10	De La Torre Adela	---	Atahualpa 14-50 Quito	Artesanías Nuevo Milagro	20	240
11	Hinojosa Magdalena	---	Sucre 13-08 Y Salinas	Artesanías	24	288
12	Huaman Isasi Eudocia	---	Modesto Jaramillo y Morales	Manos Andinas	20	240
13	Imbaquingo Margarita	1709597940	Sucre y Salinas 12-07	Tumy Kayary	18	216
14	Janampa Mamani Ricardo	1003271770001	Salinas 407 y Bolívar	Artesanías Tesoro Del Inca	25	300
15	Jaramillo Villa Yolanda Del Carmen	1001307188	Modesto Jaramillo 615 y Salinas	Artesanías Caspicara	24	288
16	Lema Jaqueline	---	Modesto Jaramillo y Salinas	Artesanías Evolet	30	360
17	Lema Mario	---	Quito y Bolívar	Confecciones Artesanías Aym	20	240
18	Lema Cristina	1002474268	Quiroga 604 y Pasaje Moreano	Ninguno	30	360
19	Lema Jimbo Inti Santiago	1003511902	Quiroga y Sucre	Paka Anka Artesanías	25	300
20	Males Quinche Luis Alonso	---	Sucre 1416 y Quito	Artesanías Malquin	32	384
21	Males Blanca	---	31 de Octubre y Salinas	Artesanías Males	18	216
22	Mendoza Lucrecia	---	Modesto Jaramillo 6-69 y Salinas	Artesanías Sarita	15	180
23	Menéndez Vera María Estefanía	---	Morales 511 y Modesto Jaramillo	Artesanías María	30	360
24	Morales Jaime	---	Quiroga y Sucre	Walkas Artesanías	34	408
25	Saravino Alberto	---	Modesto Jaramillo y Morales	Artesanías de pulseras Sumak Watarina	30	360
26	Sauñi Laurente Enrique Ronald	1717237299001	Modesto Jaramillo Y Salinas	Artesanías "La Chaska"	25	300
27	Sulca Tumaylla Marisol Santosa	---	Modesto Jaramillo y Pasaje Saona	Artesanías Aarom	30	360
28	Tallana Ipiales Diego	---	Roca y Nepalí Ordoñez	Artesanías Tallana	20	240
29	Tontaquimba Roberto	---	Bolívar 11-05 y Salinas	Artesanías Wuayras	25	300
30	Valencia Bonilla Betty Johana	---	Salinas y Sucre	Artesanías En Cuero Rupay	30	360
31	Vargas Andrade Rosa María	---	Quito y Atahualpa	Yurak Sisa	25	300
32	Viñachi Cisneros José Antonio	1001265154	Abdón calderón y 31 de Octubre	Novedades Josué	20	240
TOTAL					803	9600

Fotografías



1 Sr. Cristian Franco proveedor de vasos desechados



2 Instalacion de Recolector de vasos desechados



3 Reciclaje de plumon Taller Sra. Margarita Sánchez



4 Recolección de vasos desechados



5 Recolección de vasos desechados



6 Muestra de manualidades elaboradas con vasos desechados y reciclados



7 Lic. Carmen Moreno propietaria de Manualidades Mateito



8 Interiores de Creaciones Carmita



9 Sra. Maribel Martínez dueña de Tienda de manualidades FomyDallis.



10 Competencia indirecta en la Plaza de Ponchos



11 Aplicación de encuestas en la ciudad de Otavalo



12 Aplicación de encuestas el la ciudad de Otavalo