



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

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA; CPA**

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA, PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA
DE IMÁGENES RELIGIOSAS A BASE DE YESO EN LA
CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.**

AUTORA:

QUINTANA ORTIZ JENNIFFER KATHERIN

DIRECTORA:

DRA. ESTEVEZ MYRIAN

IBARRA, 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio es para la creación de una microempresa productora y comercializadora, en la ciudad de Ibarra con imágenes religiosas, que son hechas a base de yeso.

Este proyecto establece los parámetros adecuados de la forma y distribución de la planta para el buen manejo de la materia prima y demás componentes que se requieran para producir sin residuos en el proceso de elaboración.

El proyecto se realizará en la ciudad de Ibarra, previo análisis de diferentes aspectos que intervienen e influyen en esta investigación, como son: aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.

Los fundamentos teóricos de este proyecto son específicos para tener claro el significado general del mismo.

Después de que yo conocí la situación actual del sector y tener una visión clara de la actividad micro-empresarial, yo procedí a desarrollar el estudio del mercado, donde yo analice las condiciones de producción y comercialización de artesanías religiosas hechas de yeso, así como la oferta, demanda y la competencia.

En la actualidad, antes de la aplicación del estudio de una microempresa es muy importante verificar si es sostenible y sustentable para los involucrados.

El estudio técnico ayuda a fijar la macro y micro localización, tamaño e ingeniería del proyecto, para esto, yo establecí un presupuesto de la inversión requerida, después de esto, yo procedí a planificar estrategias para definir en forma clara la misión, visión, objetivos, políticas, metas y otras funciones con el fin de dar a conocer el perfil del trabajador, así como las respectivas funciones de cada uno y para cada área de la micro-empresa.

Luego yo continué con la evaluación económica y financiera del proyecto, con el cual yo obtuve el valor neto positivo, costo beneficio, tasa interna de retorno con el fin de obtener la mayor rentabilidad y comprobar la realidad del proyecto.

Finalmente yo observe los respectivos impactos que causó el proyecto aplicado.

Este es el resumen de toda la estructura de este proyecto, con el cual yo puedo justificar la necesidad de emprenderlo.

EXECUTIVE SUMMARY

The present study is to create a producer and marketer microenterprise in the city of Ibarra with religious images, which are made from plaster.

This project sets the appropriate parameters of the shape and distribution of the plant to the proper handling of raw materials and other components that are required to produce no waste in the process of developing of it.

The project will take place in the city of Ibarra, after analysis of different aspects that involved and influence in this research, such as: allies, opportunities, opponents and risks.

The theoretical underpinnings of this project are specific to be clear about the general meaning of it.

After I met the current situation of the sector and have a clear view of the micro-business, I proceeded to develop the study of the market, where I discussed the conditions of production and marketing of religious handicrafts made of plaster, so the supply, demand and competition.

Today, prior to the application of the study of a micro-enterprise is very important verify if it is sustainable and sustainable for those involved.

The technical study helps set the macro and micro location, size and engineering of the project, for this, I set a budget of the investment required, after that, I proceeded to plan strategies to clearly define the mission, vision, objectives, policies, goals and other functions in order to make known the worker's profile, and the respective roles of each and every area of micro-enterprise.

Then I continued with the economic and financial evaluation of the project, with which I got the positive net worth, cost benefit, internal rate of return in order to maximize returns and check the reality of the project.

Finally I saw the respective impacts that caused the applied project.

Here is a summary of the whole structure of this project, with which I can justify the need to undertake it.

DECLARACIÓN

Yo, JENNIFFER KATHERIN QUINTANA ORTIZ, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



JENNIFFER QUINTANA ORTIZ


C.I. 1003177829

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Directora del trabajo de Grado presentado por la egresada Jenniffer Katherin Quintana Ortiz con cédula de identidad N° 100317782-9, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA. Cuyo tema es: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE IMÁGENES RELIGIOSAS A BASE DE YESO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"**, 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 digne.

En la ciudad de Ibarra a los 4 días del mes de junio del 2014

Firma,



DRA. MYRIAN ESTEVEZ
DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO

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

Yo, Quintana Ortiz Jenniffer Katherin, con cédula de identidad N° 100317782-9, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autores de la obra o trabajo de grado denominados: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE IMÁGENES RELIGIOSAS A BASE DE YESO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: **INGENIEROS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA**. En la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



Jenniffer Katherin Quintana Ortiz
N° 100317782-9

Ibarra, a los 4 días del mes de junio de 2014



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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto repositorio digital institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad. Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición de la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO	
CEDULA DE CIUDADANIA:	100317782-9
APELLIDOS Y NOMBRES:	QUINTANA ORTIZ JENNIFFER KATHERIN
DIRECCIÓN:	Velasco 8-69 y Sánchez y Cifuentes
EMAIL:	jenny_foreversweet@hotmail.com
TELÉFONO FIJO Y MOVIL:	2611-956 0988260097
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE IMÁGENES RELIGIOSAS A BASE DE YESO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA
AUTORA:	Quintana, Jenniffer
FECHA:	2014/11/12
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. CPA
DIRECTOR DE TESIS:	Dra. Estévez Myrian

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Quintana Ortiz Jenniffer Katherin con cédula de identidad 100317782-9 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte,

la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del

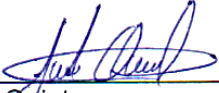
archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta 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 la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 12 días del mes de Noviembre del año 2014.

LA AUTORA:

Firma 
Jenniffer Quintana
C.C: 100317782-9

ACEPTACIÓN:


Ing. Betty Chávez
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A mi Dios por darme esta linda oportunidad que es la vida, a mis maestros que año tras año me han brindado sus conocimientos con el afán de verme crecer, a mi familia que siempre está a mi lado y especialmente a mi madre el ser único, luchador y de gran admiración que me ha dejado su mejor herencia que es el estudio, con el fin de verme lograr metas que día a día me hacen progresar y ser más fuerte para enfrentar los retos de la vida.

Jennifer Quintana

AGRADECIMIENTO

A mi madre que día a día sin descanso me brinda su apoyo incondicional, su confianza y consejos que han logrado hacer de mí una mejor persona, lista para enfrentar el diario vivir.

A mis maestros que con su paciencia y constancia me han transmitido sus conocimientos a lo largo de mi carrera con el afán de verme progresar y formar parte de la vida laboral y profesional, de manera especial a mi asesora Dra. Myrian Estévez que es la guía para lo que un día fue un sueño y ahora es una realidad cumplida.

A la Universidad Técnica del Norte, en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, mi segundo hogar y la base de crecimiento de profesionales emprendedores y de calidad, donde he compartido y he aprendido el valor del estudio y lo importante que es para la vida diaria y laboral y en general para el desarrollo de nuestra comunidad.

Gracias de corazón a todos.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	II
DECLARACIÓN	IV
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.	VI
DEDICATORIA	VII
AGRADECIMIENTO	X
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS	XI
PRESENTACIÓN.....	XXI
OBJETIVOS DEL PROYECTO	XXII
JUSTIFICACIÓN.....	XXIV
CAPÍTULO I.....	26
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	26
1.1 Antecedentes	26
1.2 Objetivos	27
1.2.1 General	27
1.2.2 Específicos	27
1.3 Variables diagnósticas	28
1.4 Indicadores	28
1.4.1 Reseña histórica	28
1.4.2 Ubicación geográfica	28
1.4.3 Aspectos socio-económicos, demográficos	28
1.4.4 Ramas de actividad	29
1.5 Matriz de relación diagnóstica.....	29
1.6 Análisis de variables diagnósticas	30
1.6.1 Reseña histórica	30
1.6.2 Ubicación geográfica	32
1.6.3 Aspectos socio-económicos, demográficos	34
1.6.4 Ramas de actividad	36
1.7 Diagnóstico Externo (MATRIZ A.O.O.R).....	38

1.7.1 Aliados	39
1.7.2 Oportunidades	40
1.7.3 Oponentes	40
1.7.4 Riesgos.....	40
1.8 Determinación de la oportunidad de inversión	41
CAPÍTULO II.....	42
2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS	42
2.1 Estudio de Mercado	42
2.2 La Microempresa	43
2.2.1 Definición	43
2.2.2 Antecedentes de la Microempresa en el Ecuador	44
2.2.3 Misión de la Microempresa	44
2.2.4 Objetivos de la Microempresa.....	45
2.3 Imágenes Religiosas.....	46
2.4 El Yeso	47
2.5 Actividad artesanal.....	48
2.6 Artesano	48
2.7 Producción.....	49
2.8 Comercialización.....	50
2.9 Estados financieros.....	51
2.10 Estado de Situación Financiera.....	52
2.11 Estado de Resultado Integral	53
2.12 Estado de Flujo de Efectivo	53
2.13 Contabilidad	54
2.14 Proceso contable	55
2.15 Planificación.....	56
2.16 Organización.....	56
2.17 Mercado Meta	57
2.18 Producto	58
2.19 Demanda	58
2.20 Oferta.....	59
2.21 Precio.....	60
2.22 Inversiones Fijas	61

2.23 Inversiones diferidas	62
2.24 Capital de trabajo	63
2.25 Ingresos	64
2.26 Egresos.....	65
2.27 Valor Actual Neto (VAN)	65
2.28 Tasa Interna de Retorno (TIR)	67
2.29 Costo-Beneficio.....	68
2.30 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	69
2.31 Punto de equilibrio	70
CAPÍTULO III.....	72
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	72
3.1 Presentación	72
3.2 Objetivo general.....	73
3.3 Objetivos específicos del estudio de mercado	73
3.4 Identificación de la población a investigar	74
3.4.1 Población total y tasa de crecimiento	75
3.5 Cálculo de la muestra	76
3.6 Fórmula de cálculo.....	77
3.7 Diseño de instrumentos de investigación	77
3.8 Evaluación de la información	78
3.8.1 Entrevista dirigida a productores (as) artesanales de imágenes religiosas en la ciudad de Ibarra.	90
3.9 Identificación del producto	91
3.10 Identificación de la demanda	91
3.11 Mercado meta	93
3.12 Segmento de mercado.....	93
3.13 Comportamiento histórico de la demanda.....	93
3.14 Proyección de la demanda de artesanías religiosas	94
3.15 Análisis de la oferta.....	94
3.16 Oferta actual del producto.....	94
3.17 Estimación de la demanda insatisfecha	100
3.18 Análisis de los precios actuales	102
3.19 Proyección de precios.....	102

3.20	Análisis de la competencia.....	104
3.21	Conclusión del estudio de mercado	104
CAPÍTULO IV		108
4.	ESTUDIO TÉCNICO	108
4.1	Localización del proyecto.....	108
4.2	Macro localización del proyecto	108
4.3	Micro localización del proyecto	110
4.4	Ubicación de la planta o centro productivo.....	111
4.5	Diseño de instalaciones y distribución de la planta	111
4.6	Personal requerido.....	112
4.7	Flujo grama de procesos.....	113
4.8	Presupuesto técnico	116
4.8.1	Inversiones fijas	116
4.8.2	Resumen de inversión fija.....	119
4.8.3	Capital de trabajo	119
4.8.4	Inversión total del proyecto	120
4.8.5	Financiamiento.....	121
CAPÍTULO V		122
5.	ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	122
5.1	Determinación de ingresos proyectados	122
5.2	Determinación de egresos	123
5.2.1	Costos de producción	123
5.2.2	Gastos administrativos.....	129
5.2.3	Gastos de ventas.....	131
5.2.4	Publicidad	132
5.3	Amortización del préstamo	132
5.4	Depreciación de activos fijo.....	135
5.5	Resumen de gastos administrativos	137
5.6	Resumen de gastos de ventas.....	137
5.7	Resumen de egresos proyectados.....	138
5.8	Determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento.....	138

5.8.1	Riesgo País y Precio de los Bonos de los EEUU	138
5.9	Estado de situación financiera	140
5.10	Estado de resultados integrales	141
5.11	Flujo de caja.....	142
5.12	Punto de equilibrio	143
5.12.1	Clasificación de los Costos	143
5.12.2	Fórmulas Punto de Equilibrio	145
5.13	Evaluación financiera	145
5.13.1	Tasa de Descuento	146
5.13.2	Cálculo del valor actual neto (VAN)	146
5.13.3	Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR).....	147
5.13.4	Relación beneficio-costos	147
5.13.5	Período de recuperación de la inversión	148
CAPÍTULO VI.....		150
6.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	150
6.1	Razón social de la microempresa	150
6.2	Logotipo y denominación de la microempresa	150
6.3	Misión	151
6.4	Visión	151
6.5	Principios	151
6.6	Valores.....	152
6.7	Políticas de calidad	152
6.8	Objetivos organizacionales	153
6.9	Organización estructural	153
6.9.1	Departamento contable.....	154
6.9.2	Secretaría - contadora.....	154
6.9.3	Vendedores.....	155
6.9.4	Obreros.....	155
6.9.5	Organigrama estructural	156
6.10	Orgánico funcional	156
6.10.1	Manual de funciones	156
6.11	Constitución legal.....	158
6.11.1	Constitución como compañía de responsabilidad limitada.....	158

6.11.2	Requerimientos para la formación de la compañía.	159
6.11.3	En base al capital que va ser invertido se expresa lo siguiente:	159
6.11.4	De la forma del contrato	160
CAPÍTULO VII	163
7.	ESTUDIO DE IMPACTOS	163
7.1	Impacto social	164
7.2	Impacto económico	165
7.3	Impacto educativo-cultural	166
7.4	Impacto turístico.....	167
7.5	Matriz general de impactos	168
CONCLUSIONES	170
RECOMENDACIONES	172
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	174
ANEXOS	177

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO 1

TABLA Nº 1.	MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	29
TABLA Nº 2.	DIVISIÓN POLÍTICA	33
TABLA Nº 3.	POBLACIÓN PARROQUIAS IBARRA	34
TABLA Nº 4.	POBLACIÓN DEL CANTÓN IBARRA	35
TABLA Nº 5.	PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE IBARRA.	36
TABLA Nº 6.	INGRESOS GENERADOS POR SECTOR ECONÓMICO	37
TABLA Nº 7.	MATRIZ A.O.O.R	38

CAPÍTULO 2

TABLA Nº 8.	INTERPRETACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)	66
-------------	--	----

CAPÍTULO 3

TABLA Nº 9.	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR PARROQUIAS	74
TABLA Nº 10.	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE IBARRA	75
TABLA Nº 11.	POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL	75
TABLA Nº 12.	COMPRA DE ADORNOS RELIGIOSOS	79
TABLA Nº 13.	RAZONES POR LAS QUE ADQUIERE ARTESANÍAS	80
TABLA Nº 14.	CALIFICACIÓN DEL PRODUCTO ARTESANAL	81
TABLA Nº 15.	MATERIAL PREFERIDO	82
TABLA Nº 16.	PRECIO A PAGAR	83
TABLA Nº 17.	PREFERENCIA DE REGALOS	84
TABLA Nº 18.	ARMAR SU PESEBRE	85
TABLA Nº 19.	RELIGIÓN INFLUYE EN LA COMPRA	86
TABLA Nº 20.	ARTE RELIGIOSO	87
TABLA Nº 21.	COMPRARÍA ARTESANÍAS	88
TABLA Nº 22.	LUGAR DE COMPRA DE ARTESANÍAS	89
TABLA Nº 23.	MERCADO META	93
TABLA Nº 24.	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	95
TABLA Nº 25.	OFERTA ACTUAL DEL PRODUCTO	98
TABLA Nº 26.	PROYECCIÓN DE LA OFERTA	99
TABLA Nº 27.	DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA	101
TABLA Nº 28.	CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO	102
TABLA Nº 29.	CANTIDAD PROYECTADA POR IMAGEN	102
TABLA Nº 30.	ANÁLISIS DE PRECIOS PRODUCTOR	103
TABLA Nº 31.	PROYECCIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO	104
TABLA Nº 32.	PROYECCIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO	104

CAPÍTULO 4

TABLA Nº 33.	MICROLOCALIZACIÓN	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
TABLA Nº 34.	TOTAL DEL PERSONAL REQUERIDO	112
TABLA Nº 35.	EDIFICIO	117
TABLA Nº 36.	MAQUINARIA Y EQUIPO	117
TABLA Nº 37.	HERRAMIENTAS	117
TABLA Nº 38.	MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	118
TABLA Nº 39.	EQUIPO DE CÓMPUTO	118

TABLA N° 40.	INVERSIÓN FIJA _____	119
TABLA N° 41.	CAPITAL DE TRABAJO _____	119
TABLA N° 42.	GASTOS DE CONSTITUCIÓN _____	120
TABLA N° 43.	RESUMEN DE INVERSIONES _____	120
TABLA N° 44.	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO _____	121

CAPÍTULO 5

TABLA N° 45.	INGRESOS PROYECTADOS _____	122
TABLA N° 46.	MATERIA PRIMA DIRECTA _____	124
TABLA N° 47.	HISTÓRICO DE SUELDOS Y TASA DE CRECIMIENTO _____	125
TABLA N° 48.	MANO DE OBRA DIRECTA _____	125
TABLA N° 49.	COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA DIRECTA _____	125
TABLA N° 50.	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN _____	126
TABLA N° 51.	COSTOS DE PRODUCCIÓN _____	128
TABLA N° 52.	GASTOS DE PERSONAL _____	129
TABLA N° 53.	COSTO TOTAL GASTOS DE PERSONAL ADMINISTR. _____	129
TABLA N° 54.	GASTO SUMINISTROS DE OFICINA _____	130
TABLA N° 55.	SERVICIOS BÁSICOS _____	130
TABLA N° 56.	COSTO TOTAL SERVICIOS BÁSICOS _____	131
TABLA N° 57.	GASTO MANTENIMIENTO EQUIPO DE COMPUTACIÓN _____	131
TABLA N° 58.	GASTOS DE PERSONAL VENTAS _____	131
TABLA N° 59.	COSTO TOTAL GASTOS DE PERSONAL VENTAS _____	132
TABLA N° 60.	GASTO DE PUBLICIDAD _____	132
TABLA N° 61.	AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO _____	132
TABLA N° 62.	TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO _____	133
TABLA N° 63.	DEPRECIACIÓN DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO. _____	135
TABLA N° 64.	RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS _____	137
TABLA N° 65.	RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS _____	137
TABLA N° 66.	RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS _____	138
TABLA N° 67.	RIESGO PAÍS Y PRECIO BONOS EEUU _____	138
TABLA N° 68.	TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO _____	139
TABLA N° 69.	TMAR GLOBAL MIXTA _____	139
TABLA N° 70.	ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES _____	141
TABLA N° 71.	FLUJO DE CAJA _____	142
TABLA N° 72.	COSTOS VARIABLES _____	143
TABLA N° 73.	COSTOS FIJOS _____	143
TABLA N° 74.	PUNTO DE EQUILIBRIO _____	144
TABLA N° 75.	TASA INTERNA DE RETORNO _____	147
TABLA N° 76.	PRI SIN FINANCIAMIENTO _____	148

CAPÍTULO 6

TABLA N° 77.	PERSONAL O TALENTO HUMANO _____	155
TABLA N° 78.	FUNCIONES POR CADA CARGO _____	156

CAPÍTULO 7

TABLA N° 79.	IMPACTOS _____	163
TABLA N° 80.	IMPACTO SOCIAL _____	164
TABLA N° 81.	IMPACTO ECONÓMICO _____	165
TABLA N° 82.	IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL _____	166

TABLA N° 83. IMPACTO TURÍSTICO _____	167
TABLA N° 84. MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS _____	168

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CAPÍTULO 1

GRÁFICO N° 1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE IBARRA EN ECUADOR	32
GRÁFICO N° 2. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS _____	38

CAPÍTULO 2

GRÁFICO N° 3. INVERSIONES FIJAS _____	62
GRÁFICO N° 4. CAPITAL DE TRABAJO _____	64

CAPÍTULO 3

GRÁFICO N° 5. COMPRA DE ADORNOS RELIGIOSOS _____	79
GRÁFICO N° 6. RAZONES POR LAS QUE ADQUIERE ARTESANÍA _____	80
GRÁFICO N° 7. CALIFICACIÓN DEL PRODUCTO ARTESANAL _____	81
GRÁFICO N° 8. MATERIAL PREFERIDO _____	82
GRÁFICO N° 9. PRECIO A PAGAR _____	83
GRÁFICO N° 10. PREFERENCIA DE REGALOS _____	84
GRÁFICO N° 11. ARMAR SU PESEBRE _____	85
GRÁFICO N° 12. RELIGIÓN INFLUYE EN LA COMPRA _____	86
GRÁFICO N° 13. ARTE RELIGIOSO _____	87
GRÁFICO N° 14. COMPRARÍA ARTESANÍAS _____	88
GRÁFICO N° 15. LUGAR DE COMPRA DE ARTESANÍAS _____	89
GRÁFICO N° 16. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO _____	92
GRÁFICO N° 17. DEMANDA PROYECTADA _____	95
GRÁFICO N° 18. OFERTA PROYECTADA _____	99

CAPÍTULO 4

GRÁFICO N° 19. DISEÑO DE INSTALACIONES DE LA PLANTA _____	112
GRÁFICO N° 20. FLUJO GRAMA DE PROCESOS _____	113
GRÁFICO N° 21. SELECCIÓN DE COMPONENTES _____	114
GRÁFICO N° 22. FUNDICIÓN DEL YESO _____	114
GRÁFICO N° 23. SECADO _____	113
GRÁFICO N° 24. PULIDO Y LIJADO _____	115
GRÁFICO N° 25. PINTADO _____	114
GRÁFICO N° 26. ACABADOS _____	115

CAPÍTULO 5

GRÁFICO N° 27. PUNTO DE EQUILIBRIO _____	144
--	-----

CAPÍTULO 6

GRÁFICO N° 28. LOGOTIPO DE LA MICROEMPRESA _____	150
--	-----

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

PRI=	Periodo de recuperación de la inversión
VAN=	Valor actual neto
TIR=	Tasa interna de retorno
CIF=	Costos indirectos de fabricación
MOD=	Mano de obra directa
MPD=	Materia prima directa
PEA=	Población económicamente activa
INEC=	Instituto Nacional de Estadísticas y censos
CCom=	Código de comercio
SRI=	Servicio de Rentas Internas
RUC=	Registro único de contribuyentes
CIA. LTDA=	Compañía Limitada
IR=	Impuesto a la renta
LORTI=	Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno
IESS=	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
A.O.O.R=	Aliados, Oportunidades, Oponentes, Riesgos

PRESENTACIÓN

En el capítulo I se efectuó el Diagnóstico Situacional, el cual nos permite establecer los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos que se hallan alrededor de la aplicación del proyecto y se determina en el mismo también datos importantes que nos proporcionan diferentes fuentes acerca de la zona a investigar que es la ciudad de Ibarra lo cual es la base del estudio.

En el capítulo II, se abarca las principales Bases Teóricas-Científicas que se relacionan con el proyecto, las cuales son un soporte positivo y práctico que generan eficiencia a la investigación. Se utilizó para ello herramientas como; libros, páginas web, manuales, revistas, folletos y demás documentos de apoyo para una investigación eficaz.

En el capítulo III, se ejecuta un Estudio de Mercado, donde se aplica los diferentes instrumentos de investigación y así establecer los niveles de oferta y demanda del producto, dado esto también se detalla la demanda insatisfecha con lo que podemos a su vez fijar determinado precio de venta.

En el capítulo IV, se da a conocer el Estudio Técnico, donde se puntualiza la localización y tamaño de proyecto, también se define el personal necesario y las funciones de cada uno, así como los requerimientos de cada área de administración, ventas y producción, también se especifica el valor de la inversión fija, las fuentes de financiamiento y el capital de trabajo que se requiere para que el presente proyecto se desempeñe y

marche de la mejor manera y el progreso sea continuo, con un orgánico funcional sólido.

En el capítulo V, se establece la Planeación Estratégica que este proyecto aspira, dando a conocer los diferentes aspectos que identifican a la microempresa como; razón social, logotipo, misión, visión, principios, valores, políticas de calidad, objetivos organizacionales y todos los aspectos legales a los que se somete la microempresa a partir de su aplicación para su justo y adecuado funcionamiento en el campo mercantil.

En el capítulo VI, se define la viabilidad del proyecto a través del análisis de lo económico y financiero que se involucra en el total del mismo, se determina también ingresos, egresos, costos y gastos, dando así como resultado la utilidad neta, permitiéndonos organizar y constituir la estructura completa de los Estados Financieros necesarios, que a través de su previa evaluación financiera se obtuvo como resultado positivo su factibilidad.

En el capítulo VII, concluimos por último con los impactos que genera la aplicación del proyecto, en el ámbito social, económico, educativo-cultural, turístico en general en todo el entorno de la zona investigada que es la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

GENERAL

Determinar la factibilidad de la creación de una microempresa productora y comercializadora de imágenes religiosas a base de yeso en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un diagnóstico situacional que permita la identificación de aliados, oportunidades, oponentes y riesgos, que servirán de referente para la implementación del proyecto en la ciudad de Ibarra.
- Fijar las bases teóricas y científicas que permitan sustentar la investigación a través de un marco teórico que justifique la aplicación del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado con el objeto de determinar los niveles de oferta y demanda, el precio, la comercialización y la publicidad de la presente propuesta.
- Establecer un estudio técnico que permita determinar el tamaño, la localización, procesos productivos, tecnología, inversión y talento humano requeridos para la operación del proyecto.
- Realizar un estudio financiero para determinar la factibilidad del proyecto.
- Determinar la estructura organizacional que identifique las funciones y políticas de la microempresa productora y comercializadora de imágenes religiosas a base de yeso.

- Determinar y analizar los impactos que genere el proyecto en los diferentes ámbitos de la sociedad, para establecer estrategias que permitan reducir el riesgo que estos generen en la aplicación del mismo.

JUSTIFICACIÓN

El tema de investigación fue escogido porque existen bases del mismo en función de producción y comercialización y se cuenta con los recursos, estrategias y técnicas necesarias para reunir información necesaria que permita el desarrollo efectivo del mismo.

Esta investigación es importante porque permite contribuir a mejorar la concentración de esfuerzos, recursos y voluntades de los artesanos integrantes, fomentando su participación efectiva y logrando el desarrollo social, económico, político, cultural que se merecen.

La investigación se considera factible ya que existe apoyo crediticio del estado a favor del artesano con el fin de contribuir a mejorar sus capacidades permitiendo unificar criterios, ejecutar acciones y facilitar la gestión del gobierno en beneficio de los artesanos y sus productos.

Los beneficiarios directos de esta investigación son los artesanos de la ciudad de Ibarra, ya que se fomenta la actividad artesanal de la misma y se contribuye a mejorar el aspecto económico de la zona.

Los beneficiarios indirectos de esta investigación son la población ibarreña y turistas nacionales y extranjeros que visiten la misma, ya que el producto está diseñado para toda edad y clase social pensando principalmente en sus gustos y preferencias.

La presente investigación es de interés local y provincial ya que de esta forma se fomenta la actividad artesanal en la ciudad de Ibarra, aspecto que genera mayor nivel de turistas en la misma, contribuyendo a la economía a nivel del país. La investigación es original y novedosa ya que el producto que se crea es llamativo y creativo para todo tipo de edades.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

Ibarra, ciudad blanca a la que siempre se vuelve, capital de la provincia de Imbabura. Está ubicada a 115 Km. al noroeste de Quito a 125 Km, al sur de la ciudad de Tulcán, con una altitud de 2.225 m.s.n.m. Posee un clima seco templado y agradable, y una temperatura promedio de 18°C.

La ciudad de San Miguel de Ibarra, fue fundada por el Capitán Cristóbal de Troya por mandato de Don Miguel de Ibarra, Presidente de la entonces Real Audiencia de Quito el 28 de septiembre de 1606.

La ciudad de Ibarra fue reconocida como Capital de la Provincia de Imbabura el 2 de noviembre de 1829 y el 17 de julio de 1823 se produjo su Batalla, misma que estuvo liderada por el Libertador Simón Bolívar.

Los motivos para la construcción de la ciudad fue que se necesitaba una ciudad de paso en el camino Quito-Pasto y la construcción de una ciudad con acceso rápido al mar. Es así como el asentamiento y la villa de San Miguel de Ibarra fue construida en el valle de Caranqui, en los terrenos donados por Juana Atabalipa, nieta del Inca Atahualpa.

La Junta Soberana de Quito, el 16 de noviembre de 1811, dio a la villa de San Miguel de Ibarra el título de ciudad. Posteriormente el 11 de noviembre de 1829, el libertador, Simón Bolívar, nombró a la ciudad capital de la Provincia.

En la madrugada del 16 de agosto de 1868, fecha del devastador terremoto, dejó como saldo el fallecimiento de más de 20.000 personas, quedando la ciudad de Ibarra totalmente destruida, en vista que los pocos sobrevivientes se trasladaron a vivir en los llanos de Santa María de La Esperanza hasta su retorno en el mes de Abril de 1872; razón por la cual cada 28 de este mes se conmemora “Las Fiestas de El Retorno”, exaltándose la figura de Gabriel García Moreno, como gestor de la reconstrucción de la ciudad.

Ibarra, conocida como la ciudad Blanca, aún conserva su sabor de antaño; cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno.

1.2 Objetivos

1.2.1 General

Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Ibarra, para determinar la factibilidad del proyecto.

1.2.2 Específicos

- Analizar los antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.
- Establecer la ubicación geográfica de la Ciudad de Ibarra.
- Determinar los aspectos socio-económicos, demográficos de la ciudad que será el área de estudio.
- Establecer ramas de actividad a las que se dedican los habitantes de la ciudad.

1.3 Variables diagnósticas

1.3.1 Reseña Histórica

1.3.2 Ubicación Geográfica

1.3.3 Aspectos Socio-económicos, demográficos

1.3.4 Ramas de Actividad

1.4 Indicadores

1.4.1 Reseña histórica

- Fundación de la ciudad
- Historia

1.4.2 Ubicación geográfica

- Límites
- Altitud
- Extensión
- Población

1.4.3 Aspectos socio-económicos, demográficos

- Población

1.4.4 Ramas de actividad

- Actividad

1.5 Matriz de relación diagnóstica

Tabla Nº 1

Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS
Definir los antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.	Reseña Histórica	- Fundación de la ciudad - Historia	- Documental - Internet
Establecer la ubicación geográfica de la Ciudad de Ibarra.	Ubicación Geográfica	- Límites - Altitud - Extensión - Población	- Documental - Internet
Determinar los aspectos socio-económicos, demográficos de la ciudad que será el área de estudio.	Aspectos socio-económicos, demográficos	- Población	- Documental - Internet
Establecer ramas de actividad a las que se dedican los habitantes de la	Determinar principales actividades que se desarrollan en	- Actividad económica.	- Documental - Internet

ciudad.	la ciudad de Ibarra.		
---------	-------------------------	--	--

Fuente: Diagnóstico Situacional

Elaborado por: La autora

Año: 2014

1.6 Análisis de variables diagnósticas

1.6.1 Reseña histórica

En una amplia y verde planicie a los pies del volcán Imbabura, se encuentra Ibarra, ciudad de tradición española que goza de un clima privilegiado y en la que conviven variedad de culturas y razas que enriquecen y hacen única a la provincia de Imbabura.

Quien llega a Ibarra disfrutará de un ambiente plácido y ensoñador. Podrá recrear la mente y la vista en sus parques, plazas, iglesias, museos, lugares tradicionales, lagunas y cerros.

La ciudad blanca del Ecuador, es la capital de la provincia de Imbabura, fue fundada por el capitán Cristóbal de Troya por mandato de don Miguel de Ibarra, presidente de la, entonces, Real Audiencia de Quito, el 28 de septiembre de 1606, en el valle de Caranqui.

La riqueza cultural, expresada a través de las diferentes manifestaciones de sus habitantes, la hace inconfundible, dentro de una provincia con buena identidad.

Ibarra tiene un pasado lleno de historia que hace de ella una ciudad ideal para emprender nuevas ideas innovadoras.

El 2 de octubre de 1606 el juez poblador realiza varios nombramientos para la organización administrativa de la villa, alcaldes ordinarios, alguacil

para la administración de la justicia, regidores para la administración municipal, para el procurador del cabildo se nombró a don Antonio de la Canal. Todos ellos hombres de gran prestancia y llenos de anhelos de superación para la incipiente ciudad y, a quienes se les puede considerar como las primeras piedras del edificio social de Ibarra.

Estas autoridades estructuraron, en los primeros años, los niveles políticos, sociales y económicos de la jurisdicción. El cabildo estaba constituido por el corregidor, el alcalde y los regidores que eran elegidos cada año. Los alcaldes ejercían jurisdicción civil y criminal en primera instancia, eran nombrados por el cabildo y debían reunir condiciones de honorabilidad y distinción social.

"Por el acta de sesiones del 24 de julio de 1868 sabemos que el Concejo estaba compuesto por los siguientes ciudadanos: "Dr. Camilo Paz presidente y concejales: Francisco Maya, Manuel Rosales, Leónidas Albuja, Valentín Yépez, Ramón Reyes y Amadeo Espinosa".

Al sufrir Ibarra un terremoto en este mismo año, la ciudad queda en ruinas y sin posibilidad de habitarla. Toda la comunidad se traslada al sector de la esperanza por el temor de nuevos movimientos telúricos. En febrero de 1869 a los seis meses del terremoto se renueva el concejo tomando como residencia "La Esperanza".

En el mes de febrero de 1872, el cabildo compuesto por Vicente Peña Herrera, presidente y, concejales: Vacas Andrade, Pasquel, Páez y Acosta, empezó en forma seria a preocuparse por el reasentamiento de Ibarra. Así llegó el 28 de abril de 1872 cuando en sesión solemne queda reinstalada definitivamente la ciudad".

Ibarra está rodeada de joyas naturales que embellecen su entorno como la laguna de Yaguar cocha, que posee uno de los mejores

autódromos del Ecuador, cuenta con infraestructura hoteleras de primera calidad, admirada por turistas nacionales y extranjeros.

1.6.2 Ubicación geográfica

Gráfico N° 1.

Ubicación geográfica de Ibarra en Ecuador



Fuente: <http://www.lagunamall.com.ec/laguna-mall/>

Elaborado por: La autora

Año: 2014

El cantón Ibarra se encuentra ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas.

Los límites del Cantón son al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha. La localización geográfica del Cantón Ibarra es de 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. Su temperatura oscila entre 12° y los 32° Celsius.

Área: 1093.3 Km²

Altura: 2.225 m.s.n.m.

Clima: El clima es templado seco con temperatura anual de 18° C.

Invierno: Noviembre-Febrero y

Verano: Marzo-Octubre

1.6.2.1 División política

Tabla Nº 2.

División política

PARROQUIAS		
Nº	URBANAS	RURALES
1	La Dolorosa del Priorato	Angochagua
2	San Francisco	La Esperanza
3	Caranqui	San Antonio
4	El Sagrario	Ambuquí
5	Alpachaca	Salinas
6		La Carolina
7		Lita

Fuente: Censo de Población y Vivienda -CPV 2010 (INEC)

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

1.6.3 Aspectos socio-económicos, demográficos

Según el VII censo nacional de población realizado en el año 2010, la ciudad de Ibarra tiene 181.175 habitantes de los cuales 131.856 corresponden a la zona urbana y 49.319 a la zona rural.

1.6.3.1 Población de las parroquias del cantón Ibarra, según sexo

Tabla Nº 3.

Población parroquias Ibarra

AREA # 100150	IBARRA		AREA # 100151	AMBUQUI	
Sexo	Habitantes	%	Sexo	Habitantes	%
1. Hombre	67.165	48,07 %	1. Hombre	2.707	49,42 %
2. Mujer	72.556	51,93 %	2. Mujer	2.770	50,58 %
Total	139.721	100,00 %	Total	5.477	100,00 %
AREA # 100152	ANGOCHAGUA		AREA # 100153	CAROLINA	
Sexo	Habitantes	%	Sexo	Habitantes	%
1. Hombre	1.510	46,28 %	1. Hombre	1.448	52,87 %
2. Mujer	1.753	53,72 %	2. Mujer	1.291	47,13 %
Total	3.263	100,00 %	Total	2.739	100,00 %
AREA # 100154	LA ESPERANZA		AREA # 100155	LITA	
Sexo	Habitantes	%	Sexo	Habitantes	%
1. Hombre	3.686	50,06 %	1. Hombre	1.788	53,39 %
2. Mujer	3.677	49,94 %	2. Mujer	1.561	46,61 %
Total	7.363	100,00 %	Total	3.349	100,00 %
AREA # 100156	SALINAS		AREA # 100157	SAN ANTONIO	
Sexo	Habitantes	%	Sexo	Habitantes	%
1. Hombre	887	50,95 %	1. Hombre	7860	46,82 %

2. Mujer	854	49,05 %	2. Mujer	8.927	53,18 %
Total	1.741	100,00 %	Total	16.787	100,00 %

Fuente: Censo de Población y Vivienda -CPV 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2010

1.6.3.2 Población por área, según provincia, cantón y parroquia de empadronamiento

Tabla Nº 4.

Población del cantón Ibarra

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA		
			URBANO	RURAL	TOTAL
IMBABURA	IBARRA				
		AMBUQUI	-	5.477	5.477
		ANGOCHAGUA	-	3.263	3.263
		CAROLINA	-	2.739	2.739
		IBARRA	131.856	7.865	139.721
		LA ESPERANZA	-	7.363	7.363
		LITA	-	3.349	3.349
		SALINAS	-	1.741	1.741
		SAN ANTONIO	-	16.787	16.787
		Total	131.856	49.319	180.440

Fuente: Censo de Población y Vivienda -CPV 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2010

El proyecto tiene como finalidad fomentar la actividad artesanal y brindar apoyo laboral a varios trabajadores que cubran las distintas áreas que requiere la microempresa.

Este proyecto establece parámetros de calidad que benefician a todos los involucrados, la labor del artesano requiere de constancia y esfuerzo,

siendo cada día una nueva oportunidad para mejorar y emprender nuevas ideas que contribuyan en general al progreso del país, con una visión a corto plazo de extendernos al mercado internacional y con la meta de obtener la estabilidad económica deseada.

1.6.4 Ramas de actividad

San Antonio de Ibarra es una de las principales parroquias donde se desarrolla la actividad artesanal, se dedican a la elaboración de imágenes religiosas coloniales como la Virgen Quiteña o Virgen de Legarda, con acabados de policromía en plata, oro, vitrales y oleos, utilizan artículos, a más de esto se dedica a la pintura, escultura moderna y clásica, trabajos que son comercializados en galerías del sector y en mercados internacionales. Sitios donde se elaboran tejidos y bordados los cuales son en la feria de casa comunal, por otro lado las piezas artesanas son exportadas. La labor de la microempresa en el mercado es dejar constancia de la calidad del producto en los posibles clientes a futuro y con esto atraer nuevos, fomentando así también el desarrollo turístico en la ciudad de Ibarra.

1.6.4.1 Principales actividades económicas practicadas en el cantón Ibarra

Las principales actividades que se desarrollan en la ciudad de Ibarra se dividen en tres grandes grupos que se señalan a continuación:

Tabla Nº 5.

Principales actividades económicas del cantón Ibarra.

ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	ACTIVIDADES DE COMERCIO	SERVICIOS
--------------------------------	--------------------------------	------------------

❖ Fabricación de muebles.	❖ Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco.	❖ Actividades de restaurantes y servicios móviles de comida.
❖ Elaboración de productos de panadería.	❖ Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados.	❖ Otras actividades de telecomunicaciones.
❖ Elaboración de productos artesanales.		

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Elaborado por: La Autora

Año: 2010

1.6.4.2 Ingresos por sector económico en el cantón

Tabla Nº 6.

Ingresos generados por sector económico

INGRESOS		
SECTOR MANUFACTURA	SECTOR COMERCIO	SECTOR SERVICIOS
\$ 115 MILLONES	\$ 517 MILLONES	\$ 1063 MILLONES

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Elaborado por: La Autora

Año: 2010

La población Ibarreña se dedica a la compra y venta de bienes y no a la fabricación de los mismos, esa actividad permite que el dinero de los ibarreños se vaya a otras urbes consideradas como polos de desarrollo.

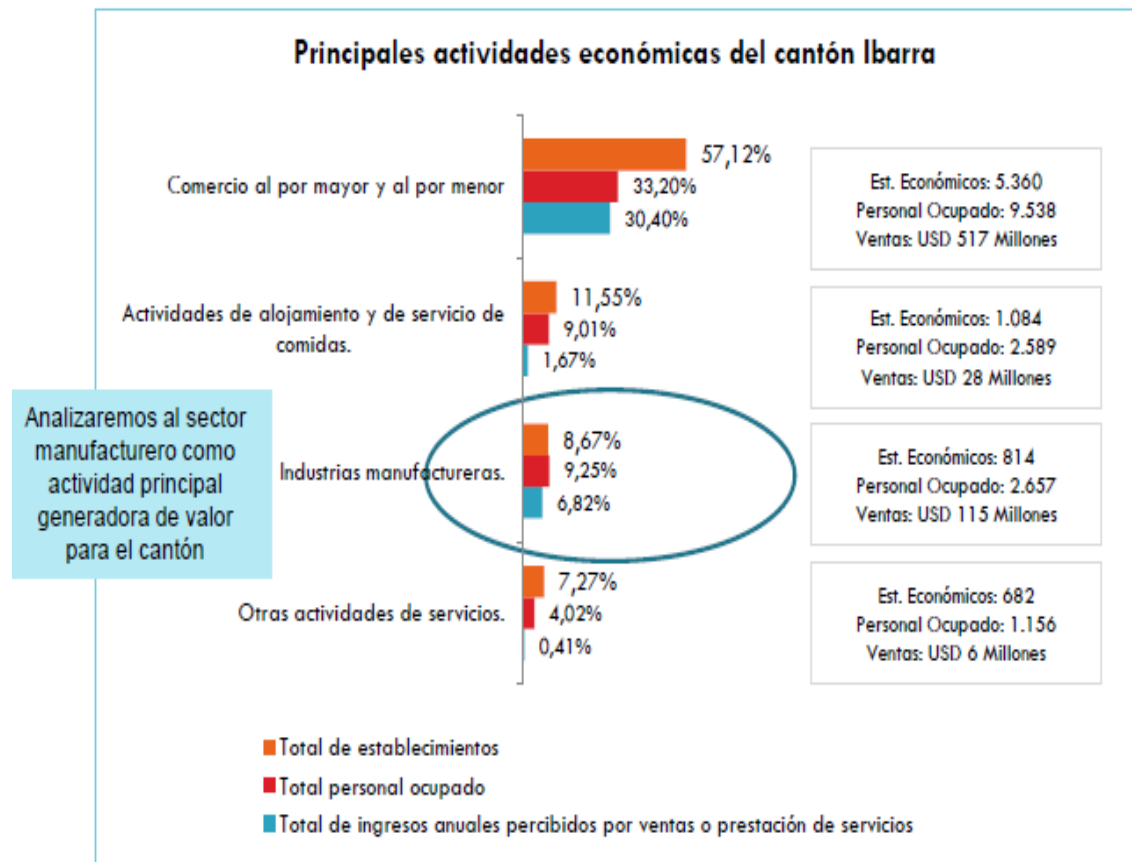
Las tiendas que cuentan con productos básicos son la principal fuente de abastecimiento de víveres para los ibarreños.

Según el Censo Económico 2010, esos establecimientos generan USD 73,4 millones de ingresos anuales por ventas.

Estas tiendas representan el 16% de todas las actividades económicas que se desarrollan en el cantón y que están registradas por el Municipio.

Gráfico N° 2.

Porcentajes de principales actividades económicas



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: La autora

Año: 2010

1.7 Diagnóstico Externo (MATRIZ A.O.O.R)

Tabla N° 7.

Matriz A.O.O.R

FACTORES POSITIVOS	
ALIADOS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atractivo Turístico ▪ Talento Humano ▪ Localización adecuada para la producción artesanal. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demanda del producto ▪ Posibilidad de exportar ▪ Diversificación de nuevos productos.

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presencia de un mercado que brinda productos de calidad en la rama artesanal. ▪ Medios de comunicación (Radio, prensa y televisión) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poder de negociación con proveedores. ▪ Crecimiento de la población. ▪ Participación en ferias y exposiciones a nivel nacional.
FACTORES NEGATIVOS	
<p style="text-align: center;">OPONENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Incremento de impuestos en importación de la materia prima yeso cerámico volcán. ▪ La competencia ▪ Tasa de interés de créditos alta, para nuevos proyectos. ▪ No poseer calificación artesanal. 	<p style="text-align: center;">RIESGOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La poca aplicación de tecnología en el proceso de producción limita el desarrollo, los procesos son manuales. ▪ Ingreso de productos importados. ▪ Cambios en el entorno económico, político y social del país. ▪ Presencia de productos industriales sustitutos.

Fuente: Diagnostico Situacional, INEC y sitios Web.

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

Análisis de la Matriz A.O.O.R

1.7.1 Aliados

Ibarra es una ciudad con gran talento humano y un mercado que brinda productos de calidad en especial en el ámbito artesanal, la ubicación es estratégica ya que tiene un clima templado seco, ideal para elaborar las artesanías y que estas estén a tiempo, el presente proyecto al ser artesanal atrae gran cantidad de turistas que aprecian los productos que se elaboran a mano, permitiendo el crecimiento continuo y estabilidad en el mercado, también es de gran beneficio el apoyo que recibe el artesano por parte del estado.

1.7.2 Oportunidades

Este proyecto artesanal se enfoca en la posibilidad de exportar el producto a vecinos países y con el tiempo a más lugares, esto se puede realizar a través de alianzas estratégicas que nos permitan atraer el bien propio y en general de todos los involucrados, fortaleciendo así el sistema de gremios artesanales y teniendo siempre en cuenta el mejoramiento continuo, a medida que crece la población el proyecto adquiere mayor estabilidad y beneficio ya que aumenta la cantidad de posibles clientes.

1.7.3 Oponentes

El proyecto se enfoca siempre en tener un valor agregado que haga del producto el mejor, la competencia es dura pero no imposible de superar, al ser un proyecto artesanal la negociación con proveedores debe ir paso a paso y de forma segura, así como el cubrir nichos de mercado para ofertar el producto, se logra investigando la existencia de ferias, mercados muy concurridos entre otros, esto permite el crecimiento en la cultura artesanal-empresarial en la que nos basamos.

1.7.4 Riesgos

Al inicio del proyecto el acceso a mercados internacionales es complicado, pero con el tiempo se va ganando estabilidad, siempre y cuando el entorno económico del país sea positivo y los costos de producción no se eleven a sumas altas, de una u otra forma la constancia y la mejora continua son la base para enfrentar los riesgos diarios de establecer una empresa. Un riesgo muy grande es la falta de la materia prima que es el yeso cerámico volcán, ya que es un producto importado del Perú, muy bueno en calidad, a falta de esto la producción no se

paraliza pero se genera desorden en el proceso, la opción es remplazar por otro yeso de menos calidad a fin de mantener estable la producción hasta que se normalice la importación del mismo.

1.8 Determinación de la oportunidad de inversión

La ciudad de Ibarra motivo de la presente investigación es un destino turístico permanente, agradable por sus calles adoquinadas y casas de paredes blancas, por lo que se la conoce como la "Ciudad Blanca", aún conserva su sabor de antaño, cada espacio guarda recuerdos del pasado que ahora se proyectan al presente y donde melodiosamente se combina lo colonial con lo moderno, lo cual nos permite determinar la existencia de grandes oportunidades para instaurar o fundar una microempresa dedicada al arte religioso, la propuesta establecida busca que se mantenga la memoria histórica de la ciudad y que se continúe desarrollando la labor artística y artesanal con el fin de mejorar la calidad de vida del artesano y contribuir al desarrollo común.

Expuesto lo anterior llegamos a la conclusión de que la ciudad de Ibarra es el lugar perfecto para desarrollar el proyecto el cual se denomina:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE IMÁGENES RELIGIOSAS A BASE DE YESO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

2.1 Estudio de Mercado

2.1.1 Definición

GALINDO, Carlos, (2008), Pág. 43. Establece: ***“Un estudio de mercado servirá para conocer las necesidades de los consumidores y establecer el grado de aceptación que puede tener nuestro producto o servicio en el mercado, el precio que estaría dispuesto a pagar el consumidor, cuantificando el tiempo y la frecuencia con que realiza el consumo, adicionalmente podemos establecer que tan posicionados están nuestros competidores”***.

Por lo tanto podemos resumir de forma más clara sobre el “Estudio de Mercado”: es una herramienta o guía que facilita el análisis de procesos estadísticos para obtener datos o resultados sobre la aceptación o no del producto dentro del mercado, reduciendo al mínimo el posible margen de error que lleva consigo toda decisión ya que se conoce mejor el panorama y antecedentes del problema.

2.2 La Microempresa

2.2.1 Definición

MONTEROS, Edgar, (2007), (Manual de gestión micro empresarial), Editorial Universitaria, Afirma: ***“Una Microempresa o Pequeña Empresa es aquella entidad que maneja una persona natural o jurídica, la cual puede estar en cualquier tipo de organización o gestión, y que desarrolla deferentes tipos de actividades, ya sea de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.***

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

Dado los conceptos podemos expresar en resumen que la “microempresa” o “pequeña empresa”: es un ente donde se desarrolla actividades de producción o comercialización de bienes o servicios de forma ordenada y tienen la posibilidad de acceder a créditos en instituciones financieras permitiendo el progreso en todas sus actividades, con el fin de lograr un margen de utilidad positivo, a través del mejoramiento continuo en cada una de las áreas con un sistema contable efectivo y en general de todos quienes conforman la microempresa.

2.2.2 Antecedentes de la Microempresa en el Ecuador

CANTOS, Enriqueta; (2006), Pág. 15 expresa: ***“Con el propósito de impulsar y fomentar el desarrollo del sector micro empresarial del Ecuador, en el 2004 se constituyó una instancia de alto nivel para establecer las políticas que permitan la organización, fortalecimiento y crecimiento de las micro empresas y sus organizaciones gremiales, la cual fue creada según decreto N° 2086 del Registro Oficial N° 430 del 28 de septiembre del 2004, bajo el Art. 1, denominada “Concejo Nacional de la Microempresa-CONMICRO, con sede en la ciudad de Quito, con patrimonio y fondos propios, como organismo coordinador, promotor y facilitador de las actividades de la microempresa del país”.***

Dado este antecedente podemos expresar que en la actualidad todo el sector micro empresarial cuenta con respaldo legal y políticas que fortalecen e impulsan el crecimiento económico a nivel de todo el país, creando un mejor estilo de vida y un mejor porvenir para muchas familias. La microempresa genera desarrollo y fuentes de empleo que hacen poco a poco de un país pequeño un país grande, siempre y cuando el esfuerzo sea de todos para ver el cambio.

2.2.3 Misión de la Microempresa

MONTEROS, Edgar; (2005), Pág. 20 señala: ***“La microempresa tiene como misión producir, comercializar o intermediar bienes y/o servicios para la satisfacción de necesidades de la colectividad, con calidad y eficiencia, con accesibilidad a todos los sectores sociales, en la pretensión de convertirse en el eje de desarrollo del país”.***

Según lo expresado podemos deducir que la misión de la microempresa es la base o guía que muestra un panorama más claro de los objetivos que se traza la misma, convirtiéndose en un eje importante para el desarrollo y crecimiento del país, con el fin de mejorar o sobresalir en el mercado, cumpliendo y satisfaciendo siempre al cliente.

2.2.4 Objetivos de la Microempresa

MONTEROS, Edgar; (2005), (Manual de Gestión Micro empresarial) Pág. 21 manifiesta:

- ✓ **Objetivo de comercialización: La microempresa debe ser capaz de crear un cliente que constituya un soporte fundamental para su producción y mantenimiento.**
- ✓ **Objetivo de Innovación: Debe ser capaz de innovar, de lo contrario la competencia lo dejara relegada.**
- ✓ **Objetivo sobre Recursos Humanos: Debe determinar objetivos relacionados con el suministro, empleo y desarrollo de los recursos humanos.**
- ✓ **Objetivo de Productividad: Debe emplearse adecuadamente los recursos y la productividad debe crear para que la microempresa sobreviva.**
- ✓ **Objetivo relacionado con las Dimensiones Sociales de la Microempresa: Debe afrontar responsabilidades sociales por cuanto existe en la sociedad y la comunidad, hasta el punto que asume su propia influencia sobre el ambiente.**
- ✓ **Objetivo de supervivencia: Le permite obtener de la actividad productiva o de servicios, los ingresos para la realización de sus gastos básicos y mantener siempre un capital mínimo necesario para la reposición de materias primas, mano de obra y gastos de fabricación para la elaboración de los productos.**

✓ **Objetivo de Crecimiento:** *Los resultados de la actividad productiva de la microempresa, permite a sus dueños ir fortaleciendo y creciendo en sus negocios y se refleja en mayores ingresos, mayor rotación de inventarios mayor demanda de sus productos y consecuentemente mejores niveles de ganancias.*

✓ **Objetivo de rentabilidad:** *Obtener ganancias es la acción de la mini organización, se logra si se fortalece la áreas de resultados, los mismos que dependerán de las estratégicas de cada microempresa.*

En resumen los objetivos de la microempresa son un soporte fundamental para que la actividad de la misma vaya paso a paso fortaleciendo y creciendo en el mercado, siempre y cuando los objetivos se proyecten a la mejora continua y a la aplicación de estrategias que generen el comercio justo, el respeto a leyes jurídicas y tributarias. Cada objetivo trazado debe ser cumplido para que el beneficio sea colectivo. La microempresa como objetivos básicos debe plantearse siempre la innovación, competencia leal y satisfacción de necesidades.

2.3 Imágenes Religiosas

2.3.1 Definición

TABUYO, María, (2005), Pág. 201. Afirma: ***“Son aquellas estatuas, pinturas o efigies de divinidades o santos elaborados de formas artesanales y representadas en diferentes tipos de material.”***

La imagen religiosa es una representación material en forma de estatua captada de una fotografía o idea de un santo.

Este comentario es aplicable a la presente investigación ya que es la base de la misma, en este sentido el artesano y sus manos son los que crean una imagen representativa de algún santo para gusto de cada persona, en diferentes colores, diseños y formas al escoger, todas a base de yeso.

El artesano debe ser hábil y creativo es la característica principal que lo define, cada obra tiene su razón de ser y significado del porque se hace su forma.

2.4 El Yeso

2.4.1 Definición

VILLANUEVA, Juan, (2001). Afirma: ***“El yeso es un producto preparado a partir de una roca natural denominada aljez , mediante deshidratación, al que puede añadirse en fábrica determinadas adiciones de otras sustancias químicas para modificar sus características de fraguado, resistencia, adherencia, retención de agua y densidad, que una vez amasado con agua, puede ser utilizado directamente.”***

Se trata del sulfato de calcio hidratado, que suele ser blanco y que resulta compacto o terroso, mediante la acción del fuego, logra endurecerse con rapidez cuando se amasa con agua. Este material es utilizado para la escultura artística.

Este argumento es aplicable a la presente investigación ya que es el material estrella que se utiliza en el proceso de producción o la materia prima para la elaboración del producto a exponerse en el mercado.

2.5 Actividad artesanal

2.5.1 Definición

LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO, (2013), Art. 2, literal (a). Señala: ***“Es la practicada manualmente para la transformación de materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas”.***

La actividad artesanal se orienta a la producción de un bien o servicio ya sea con o sin el uso de máquinas, con el objeto de satisfacer las necesidades, gustos y preferencias del cliente o en general de la población a la que se halla dirigida.

2.6 Artesano

2.6.1 Definición

LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO, (2013), Art. 2, literal (b). Define: ***“Artesano es un trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Relaciones Laborales, desarrolla su actividad y trabajo”.***

personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios”.

En la ciudad de Ibarra hay cantidad de personas que no se halla calificada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, pero desarrolla actividades manuales destinadas para la venta ya que no requieren de mayores inversiones en herramientas de trabajo, lo que predomina en la producción la creatividad, habilidad y fuerza de trabajo.

2.7 Producción

2.7.1 Definición

DEL ARCO ASENCIO, Eva; VÁSQUEZ BLOMER, Beatriz; Como crear tu nueva empresa; Ediciones Paraninfo (2009), Pág. 325; señala: ***“Producción es el proceso encaminado a la obtención de unos bienes y servicios aptos para satisfacer las necesidades humanas. A medida que se incrementa la utilidad de un bien, se incrementa su valor para los consumidores y, consiguientemente, el precio que están dispuestos a pagar por él, de la empresa su relevancia para la supervivencia de esta”.***

Y según, KOONTZ, Harold, (2002), Pág. 13. Afirma: ***“Es la elaboración de productos (bienes y servicios)a partir de los factores de producción (tierra, trabajo, capital,) por parte de las empresas (unidades económicas de producción),con la***

finalidad de que sean adquiridos o consumidos por las familias (unidades de consumo) y satisfagan las necesidades que éstas presentan.”

La producción es una función que requiere control y responsabilidad por quienes están a cargo, esta emplea mano de obra, capital y así poder producir otros bienes y servicios para la población enfocada.

La presente investigación tiene como objeto estudiar y analizar las diferentes técnicas de gestión, para captar la mayor diferencia entre el valor agregado y el costo integrado como consecuencia de la alteración de recursos en productos finales.

Es importante que la empresa se trace distintas metas para alcanzar la mayor eficiencia productiva en base a una estructura bien diseñada y acorde a las necesidades y objetivos planteados.

2.8 Comercialización

2.8.1 Definición

ORTEGA, Alfonso, (2010), Pág. 107. Dice: ***“La comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean. Por tanto, comercializar se traduce en el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio***

logrando que los clientes que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman”.

Y según, KOTLER, Philip, (1995). Afirma: ***“Es el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman.”***

La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor.

Esta idea es acoplable a la presente investigación ya que comercializar un producto es encontrar para él la presentación y el acondicionamiento susceptible de interesar a los futuros compradores, la red más apropiada de distribución y las condiciones de venta que habrán de dinamizar a los distribuidores sobre cada canal.

2.9 Estados financieros

2.9.1 Definición

ZAPATA SANCHEZ, Pedro, (2005), Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, Punta Santa Fe, establece: ***“Los Estados Financieros son los reportes que se elaboran al finalizar el periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la***

cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad”.

Los Estados Financieros son los documentos de mayor importancia los cuales recopilan toda la información necesaria para resumir la salud económica de la empresa y dar una visión clara y general de la misma.

En la elaboración de los Estados financieros todos los documentos que los sustentan deben caracterizarse por su fiabilidad para que el reflejo de los mismos sea el real de lo que está sucediendo en la empresa, para evitar futuros inconvenientes legales. Toda empresa tiene como objetivo conocer su situación económica y financiera, se logra esto a través de los Estados Financieros, al término de un periodo contable.

Los Estados Financieros son documentos que resumen el estado de la empresa de ahí su gran importancia.

Cada uno tiene su forma de expresar la realidad de la empresa.

2.10 Estado de Situación Financiera

2.10.1 Definición

ZAPATA, Pedro (2011), pág. 63. Señala: ***“Es un informe contable que representa ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, determinando la situación financiera de la empresa en un tiempo determinado”.***

Es un documento de gran importancia ya que describe la posición financiera de la empresa en un momento dado, señala las inversiones

realizadas bajo la forma de activos y como se financiaron los mismos, ya sea que los fondos se obtuvieron bajo la modalidad de préstamo o pasivo o venta de acciones, patrimonio, entre otras.

2.11 Estado de Resultado Integral

2.11.1 Definición

ZAPATA, Pedro, (2011), indica: ***“Es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de rentas, ingresos, costos y gastos resultantes en un periodo determinado”.***

Este documento señala detalladamente como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado en forma clara y ordenada.

Debe aplicarse el principio del periodo contable para que la información sea útil y confiable y así tomar de la mejor manera decisiones, este también consiste en desglosar gastos e ingresos de distintas categorías y obtener el resultado, antes y después de impuestos.

2.12 Estado de Flujo de Efectivo

2.12.1 Definición

ZAPATA, Pedro, (2011), señala: ***“Tiene que ver con las entradas y salidas del dinero, durante un periodo, con el objetivo de medir la capacidad de generar efectivo en la normal actividad”.***

de la empresa y la manera como se emplearan dichos recursos económicos”.

La información que abarca este documento es muy útil ya que sirve para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como también las necesidades de liquidez.

Toda empresa se interesa por saber cómo la entidad genera y utiliza el efectivo y los equivalentes al efectivo, pero esta necesidad es independiente de la naturaleza y actividades de la entidad, incluso cuando el efectivo sea considerado como el producto de la empresa en cuestión.

2.13 Contabilidad

2.13.1 Definición

ZAPATA, Pedro; (7ma edición), Pág. 7. Afirma: ***“Contabilidad es un sistema de información que mide la actividades de las empresas, procesa esta información en estados y comunica los resultados a los tomadores de decisiones.”***

La Contabilidad es la técnica fundamental de toda actividad económica que opera por medio de un sistema dinámico de control e información que se sustenta tanto en un marco teórico, como en normas internacionales, encargándose del reconocimiento de los hechos que afectan el patrimonio y de la valoración justa y actual de los activos y obligaciones de la empresa para su presentación relevante de la situación económica-financiera.

Esta idea se aplica al presente estudio ya en una microempresa es el elemento más importante del sistema de información, porque proporciona datos sobre el patrimonio y evolución, con el objeto de facilitar la toma de decisiones más adecuadas, apuntando al crecimiento económico de manera responsable, eficiente y contribuyendo así al desarrollo sostenible de la sociedad.

2.14 Proceso contable

2.14.1 Definición

ELIZONDO, Arturo; (3ra Edición), Pág. 48. Afirma: ***“Es el conjunto de fases a través de las cuales la contaduría pública obtiene y comprueba información financiera.”***

Con el aporte teórico del presente autor, podemos aclarar que es de vital importancia la aplicación del proceso contable en la investigación ya que proporciona información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en la misma, con el apoyo de técnicas para registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos de dinero, transacciones y eventos, de forma continua, ordenada y sistemática, de tal manera que se obtenga información oportuna y veraz, sobre la marcha o desenvolvimiento de la entidad con relación a sus metas y objetivos trazados, con el fin de conocer el movimiento de las riquezas y sus resultados.

2.15 Planificación

2.15.1 Definición

PALAO, Jorge; GÓMEZ, Vicente, en su obra *aduéñese de su futuro*, (2009), Pág. 18 afirma: ***“La planificación es el estudio y proceso anticipado que proporciona la determinación de los objetivos y elección de los cursos de acción para lograrlos en una entidad, con base en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en un futuro”.***

La planificación es una herramienta que nos permite anticiparnos a hechos o acontecimientos futuros, evitar cometer errores y optimizar recursos para así lograr un mejor desarrollo y desenvolvimiento dentro del mercado.

2.16 Organización

2.16.1 Definición

PALAO, Jorge; GÓMEZ, Vicente; en su obra *Inicie su negocio*, (2009), Pág. 75 señala: ***“La organización es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización racional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones del talento humano”.***

La organización es vital en toda microempresa, bien aplicada ayuda a que los esfuerzos se minimicen y los procesos sean más efectivos, ya que permite que cada área sepa las actividades que debe cumplir y sobre todo ayuda a distribuir bien el recurso tiempo.

2.17 Mercado Meta

2.17.1 Definición

CALVACHE, César, (2008), Pág. 189. Expresa: ***“Es el mercado que la empresa desea y decide captar. Está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica”.***

El mercado meta o también conocido como mercado objetivo o target, se selecciona con el objeto de cubrir las necesidades del mismo, a través de estrategias a fin de lograr un posicionamiento y una buena toma de decisiones, para así captar clientes y dar a conocer el producto a fondo en esa zona.

El objeto es cubrir las necesidades del mercado al que nos enfocamos y con una visión clara de expandir ese objetivo.

2.18 Producto

2.18.1 Definición

ORTINOW, David, (2010), Pág. 49. Afirma: ***“El producto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción”.***

En fin el producto se lo define como conjunto o grupo de atributos tangibles o intangibles, como color, precio, marca, empaque, calidad los cuales son distinguidos por el comprador para su satisfacción, es el resultado del esfuerzo de todo el equipo empresarial, para lograr la rentabilidad deseada.

2.19 Demanda

2.19.1 Definición

PARKIN, Michael, (2009), Pág. 61. Afirma: ***“Demanda es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores planean comprar durante un periodo de tiempo dado a un precio específico”.***

Y según MÉNDEZ, José, (2009), Pág. 309. Afirma: ***“Demanda es la cantidad de mercancías que pueden ser compradas a los***

diferentes precios por un individuo o por el conjunto de individuos de una sociedad”.

La demanda es parte importante en la rama empresarial, para ello es necesario hacer un análisis a fondo de la misma y lograr un pronóstico donde se estime las ventas del producto durante un determinado periodo futuro, con esto evitamos cometer errores que afecten la estabilidad de la empresa y logrando satisfacer las necesidades de la zona a la que se proyecta inicialmente, estando siempre preparados a los cambios y factores que se hallan fuera del alcance de nuestras manos o son poco controlables.

2.20 Oferta

2.20.1 Definición

MÉNDEZ, José, (2009), Pág. 317. Afirma: ***“La oferta es la cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad”.***

Y según, CALVACHE, César, (2008), Pág. 175 Afirma: ***“Oferta es la cantidad de un bien que las empresas producen y venden a su propia voluntad, o también, la cantidad de bienes y servicios que tienen que darse a la comunidad”.***

La oferta depende básicamente del proceso productivo que aplica la empresa y de su tecnología ya que a mayor tecnología mayor eficiencia y calidad, es importante de acuerdo al producto que se oferta tener lo necesario para que este sea lo mejor posible al gusto del cliente. Ofertar

no se basa en poner o colocar un precio, tampoco en rematar o liquidar el producto, sino saber ofrecer al público de la manera más conveniente y con el mejor precio posible para su adquisición, siempre controlando mantener un margen de ganancia que genere rentabilidad.

Los vendedores son la base para una buena oferta del producto ya que son la imagen que ve el cliente, para ello deben estar bien capacitados y conocer los distintos tipos de clientes que hallan a lo largo de su desempeño.

2.21 Precio

2.21.1 Definición

MÉNDEZ, José, (2009), Pág. 327. Afirma: ***“El precio es la cantidad de dinero que se entrega a cambio de mercancías o servicios, con lo cual lo que realmente se hace es expresar monetariamente el valor de dichas mercancías o servicios”.***

Y según, ORTEGA, Alfonso, (2010), Pág. 103. Dice: ***“El precio es el coeficiente de cambio de las cosas, expresado en términos de un valor monetario. Termino con el que se indica el valor de los bienes y servicios expresado en moneda”.***

El precio es el referente principal y el logro que recompensa el esfuerzo de producir ya sea un bien o servicio, es la cantidad monetaria que se cobra a cambio de entregar nuestro bien, detrás de la aplicación del precio hay una cantidad de procesos que deben ser analizados con el fin de obtener ganancia, dado que a mayor sea el costo de producir mayor

va ser el precio de venta, lo importante es la calidad del producto y que el cliente se halle en las posibilidades de adquirirlo al precio fijado.

2.22 Inversiones Fijas

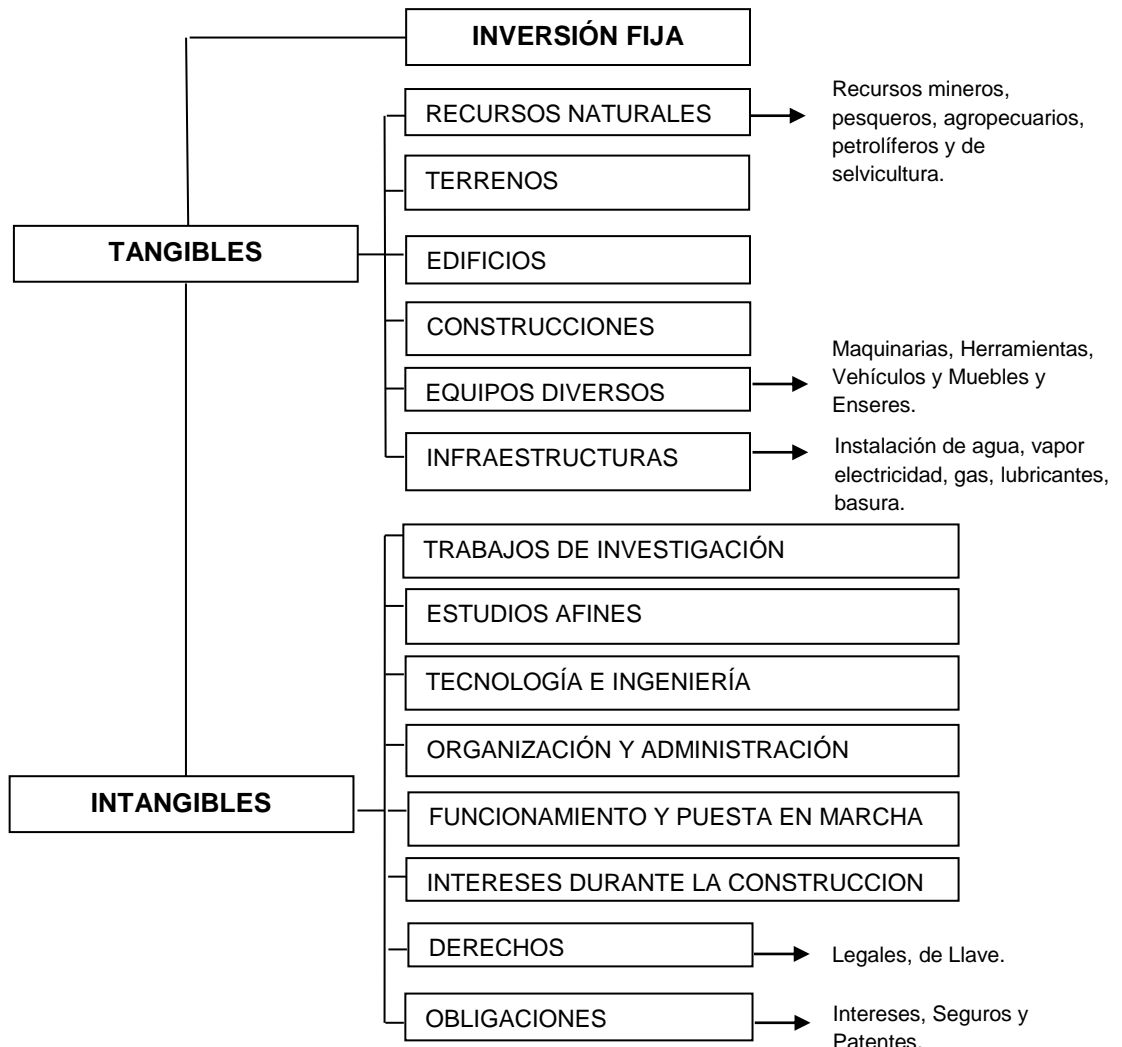
2.22.1 Definición

MEZA, Jhony, (2010), Pág. 125. Afirma: ***“Las inversiones fijas son aquellos recursos tangibles cuya vida útil es mayor a un año, cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve cabo sus actividades”.***

En general lo que podemos definir es que las inversiones fijas son aquellas que tienen una vida útil mayor a un año y se llaman así debido a que el proyecto no se puede desligar sencillamente de estas, sin que perjudique la labor productiva. Todos los activos que constituyen parte de las inversiones fijas son valorizados a través de licitaciones o cotizaciones proforma entregadas por los distintos proveedores. Este rubro se agrupa en tangibles e intangibles, diferencia que favorece el coste del proyecto en la fase operacional.

A continuación damos a conocer en resumen los rubros que se consideran inversión fija a través de un gráfico:

Gráfico N° 3.
Inversiones Fijas



Fuente: Bases Teóricas y Científicas y Páginas web

Elaborado por: La Autora

Año: 2010

2.23 Inversiones diferidas

2.23.1 Definición

MEZA, Jhony, (2010), Pág. 125. Afirma: ***“Son todos aquellos recursos intangibles necesarios para la creación de una***

empresa tales como: gastos de estudios, gastos de constitución; en este rubro también se incluye los gastos de capacitación del personal”.

En conclusión las inversiones diferidas se caracterizan por su inmaterialidad y son necesarias para la implementación y estudio del proyecto, no se sujetan a desgaste físico y no intervienen directamente en la producción.

2.24 Capital de trabajo

2.24.1 Definición

BACA, Gabriel, (2010), Pág. 145. Afirma: ***“Se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante”.***

El capital de trabajo es un rubro que contempla la cantidad de dinero necesaria que se precisa para dar inicio al ciclo productivo del proyecto en su etapa de funcionamiento o financiar la producción antes de percibir ingresos.

Dado esto el capital de trabajo se conoce comúnmente como activo corriente o recursos que la empresa requiere para poder operar y cubrir sus necesidades de insumos, como reposición de activos fijos, materia prima, mano de obra entre otros, es importante que estos recursos estén disponibles a corto plazo y a tiempo.

El capital de trabajo se compone por tres principales cuentas: Existencias, exigibles y disponibles, cada uno se establece con elementos bien definidos.

Gráfico N° 4.

Capital de Trabajo



Fuente: Bases Teóricas y Científicas y Páginas web

Elaborado por: La Autora

Año: 2010

2.25 Ingresos

2.25.1 Definición

SARMIENTO, Rubén, (2008), Pág. 22. Afirma: ***“Son todos los ingresos monetarios los que van a estar en función de la actividad de la empresa y su estructura en un ejercicio económico”.***

En general un ingreso es la corriente real de las operaciones de producción y comercialización o el incremento del activo o el decremento del pasivo en la entidad, en determinado periodo contable, son elementos monetarios como no monetarios que al acumularse dan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

2.26 Egresos

2.26.1 Definición

CALVACHE, César, (2008), Pág. 23. Dice ***“Egresos son todos los gastos monetarios, que significan desembolsos para la empresa los que van a estar en función de su organización en un ejercicio económico”***.

Los egresos están enganchados directamente con el gasto y la inversión, rubros que se hallan inmersos en el giro del negocio, son una corriente real de operaciones de consumo, a su vez necesarias para llevar a cabo su actividad y rendimiento.

2.27 Valor Actual Neto (VAN)

2.27.1 Definición

ORTEGA, Alfonso, (2010), Pág. 243. Dice: ***“Es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto ingresos menos egresos considerando la inversión como un ingreso a una tasa de descuento determinada previamente; o bien, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”***.

En fin el Valor Actual Neto (VAN), es un sistema de valoración de inversiones que se determina como la diferencia entre el valor actualizado de cobros y de pagos producidos por una inversión. El Valor Actual Neto es uno de los diversos métodos que se utiliza para valorar la posible

rentabilidad de una inversión o proyecto, si este es positivo también es rentable.

2.27.2 Interpretación del (VAN)

Tabla Nº 8.

Interpretación del valor actual neto (Van)

VALOR	DETALLE	DECISIÓN
VAN > 0	La inversión ocasionaría beneficios por encima de la rentabilidad exigida (r).	El proyecto es aceptable
VAN < 0	La inversión genera ganancias por debajo de la rentabilidad requerida (r).	El proyecto debe rechazarse
VAN = 0	La inversión no produce ni ganancias ni pérdidas.	La decisión debe basarse en otros criterios, ya que el proyecto no añade valor monetario sobre la renta requerida.

Fuente: Bases Teóricas y Científicas y Sitios Web.

Elaborado por: La Autora

Año: 2010

2.27.3 Fórmula del VAN

La fórmula que permite calcular el Valor Actual Neto (VAN) es la siguiente:

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{V_t}{(1+K)^t} - I_0$$

Dónde:

VAN= Valor Actual Neto.

Vt= Simboliza los flujos de caja en cada periodo t.

lo= Es el valor gasto inicial de la inversión.

n= Es la cantidad de periodos considerados.

k= Es el tipo de interés.

2.28 Tasa Interna de Retorno (TIR)

2.28.1 Definición

BACA, Gabriel, (2010), Pág. 184. Expresa: ***“Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.***

En conclusión la Tasa Interna de Retorno (TIR), es el promedio anual de rendimientos originados por una inversión en una cantidad específica de años desde que se ejecuta la inversión. Es la tasa que iguala al valor presente neto a cero.

2.28.2 Fórmula de la TIR

La fórmula que permite calcular la Tasa Interna de Retorno es la siguiente:

$$VAN = \frac{\sum R_t}{(1+i)^t} = 0$$

Dónde:

- t= Es el tiempo del flujo de caja
- i= Es la tasa de descuento
- Rt= Es el flujo neto de efectivo (Cantidad de dinero en efectivo, entradas menos salidas en el tiempo t).

Esta tasa se utiliza generalmente para verificar si es o no conveniente una inversión o proyecto. En fin si la TIR es mayor que la tasa de descuento, el proyecto es aceptable, pues se estima renta mayor al mínimo requerido y si es menor que la tasa de descuento, es mejor rechazar el proyecto pues el rendimiento también será menor.

2.29 Costo-Beneficio

2.29.1 Definición

ORTEGA, Alfonso, (2010), Pág. 244. Dice: ***“Es la razón total del valor actual de los futuros ingresos entre la inversión inicial, esta indica el beneficio que puede traer cada uno de los productos a evaluar”.***

Este indicador expresa la rentabilidad en términos relativos y permite relacionar ingresos y gastos de la inversión inicial del proyecto, es decir es igual a ingresos actualizados dividido para gastos actualizados.

2.29.2 Interpretación del Costo-Beneficio

Estas son las situaciones que surgen de la relación Costo-Beneficio:

- **Relación C/B>0.**- Indica que por cada dólar de costo se logra más un dólar de ganancia. Si el índice es positivo a cero el proyecto debe aceptarse.

- **Relación C/B<0.**- Señala que por cada dólar de costo se obtiene menos de un dólar de ganancia. Si el índice es negativo, el proyecto debe ser rechazado ya que no es factible.

2.30 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

2.30.1 Definición

ORTEGA, Alfonso, (2010), Pág. 309. Manifiesta: ***“El método de periodo de recuperación, conocido también como método de reembolso, tiene como objetivo determinar el tiempo necesario para que el proyecto genere los recursos suficientes para recuperar la inversión realizada en él, es decir, los años, meses y días que habrán de transcurrir para que la erogación realizada se reembolse”.***

Este indicador es uno de los instrumentos financieros que permite optimizar el proceso al momento de tomar las decisiones y mide el plazo de tiempo requerido para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo inicial.

2.30.2 Fórmula del Periodo de Recuperación de la inversión (PRI).

$$PRI = a + \frac{(b-c)}{d}$$

Dónde:

a= Es el año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b= Es la inversión Inicial.

c= Es el flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d= Es el flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

Esta fórmula mide en cuanto tiempo es recuperable el total de la inversión a valor presente, es decir señala la fecha en el cual se cubre la inversión inicial.

2.31 Punto de equilibrio**2.31.1 Definición**

SARMIENTO, Rubén, (2010), Pág. 69. Expresa: ***“Es la intersección o cruce entre los ingresos totales cuando son iguales a los costos totales (fijos y variables); es decir, no existe pérdida ni ganancia, los ingresos sirven para cubrir los costos; siendo necesario clasificar los costos fijos y variables para graficar en ejes de coordenadas en el eje vertical, se representan los ingresos por ventas y los costos en el eje horizontal se representa el volumen de ventas, expresado en unidades”.***

En general punto de equilibrio se designa al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir es igual al costo total y por lo cual no existe utilidad ni pérdida. El punto de equilibrio es una herramienta que da a conocer anticipadamente los costos incurridos y los volúmenes de ventas obtenidos, asegurando una rentabilidad adecuada para la empresa.

2.31.2 Fórmulas para el cálculo del Punto de Equilibrio

Fórmula 1.- Punto de Equilibrio para unidades

$$\text{PE Unidades} = \frac{\text{CF}}{\text{PV}_q - \text{CV}_q}$$

Dónde:

CF= Costos Fijos

PV_q= Precio de venta unitario

CV_q= Costo variable unitario

Fórmula 2.- Punto de Equilibrio para ventas

$$\text{PE Ventas} = \frac{\text{CF}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

Dónde:

CF= Costos Fijos

CVT= Costo Variable Total

VT= Ventas Totales

En conclusión se entiende por punto de equilibrio al nivel de producción y ventas que la empresa logra alcanzar para cubrir costos y gastos con los ingresos alcanzados.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Presentación

Imbabura es una de las pocas provincias de la patria que fomentan día a día el desarrollo de las artesanías, la producción de tallados, tejidos, esculturas, teniendo en cuenta siempre la superación constante, este estudio nos permite estimar si la comunidad ibarreña está dispuesta a pagar cierto precio por el producto terminado que vamos a ofrecer.

Esta microempresa se enfoca en la producción de nuevos y variados diseños de productos, que fascinen a la comunidad en general y en el exterior, creando una corriente positiva de comercialización que beneficia directa e indirectamente a todos los sectores que se dedican a la elaboración de trabajos artesanales en la ciudad de Ibarra.

En Ecuador alrededor de 8 núcleos están vinculados a la actividad artesanal con más de 90 productores de Imbabura, Pichincha, Manabí y Pastaza, convirtiéndose estos en un efecto positivo por el incremento en el volumen de productividad entre 10% al 30% en el 2010. Estos núcleos buscan diseñar y desarrollar nuevas colecciones en base a las tendencias que exige el consumo de los clientes del mercado internacional.

En fin las artesanías son las manifestaciones artísticas o lenguajes populares que identifican parte importante de lo que es nuestra cultura indígena en Ecuador. Uno de los pueblos que por generaciones ha transmitido un espíritu creador, artístico y de lucha es San Antonio de Ibarra, ya que transforman la madera en bellas obras de arte que

despiertan el interés y fascinación de todos aquellos que admiran la actividad de los moradores.

La artesanía es el reflejo material de un pueblo a través de artefactos, artículos o pinturas que distinguen a la región, a través de los años muchos artesanos que se hallan en cada rincón del país han desempeñado un papel bien grande el cual es mantener la identidad artesanal del Ecuador.

El gran reto como artesano es difundir la calidad del producto Ecuatoriano y así mostrar al mercado cultural internacional, la diferencia que existe entre la verdadera artesanía con los productos industrializados.

3.2 Objetivo general

Planificar, recopilar, analizar datos relevantes acerca del poder de compra de los consumidores, el comportamiento de la competencia y disponibilidad de los distribuidores para un buen control y toma de decisiones frente al mercado.

3.3 objetivos específicos del estudio de mercado

Los objetivos específicos del presente proyecto en el Estudio de Mercado serán:

- Analizar y verificar el perfil y características del consumidor.
- Determinar métodos y estrategias que nos permitan llegar al mercado y mantenernos.
- Observar e identificar de cerca a la competencia, teniendo en cuenta el valor agregado de nuestro producto.

- Identificar los gustos y preferencias del consumidor y su poder adquisitivo.
- Buscar establecer convenios eficientes con proveedores de calidad y con presencia en el mercado.

3.4 Identificación de la población a investigar

De acuerdo al censo realizado en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), la población total del cantón Ibarra es:

Tabla Nº 9.

Distribución de la población por parroquias de Ibarra

PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR, SEGÚN PARROQUIA				
CÓDIGO	NOMBRE DE LA PARROQUIA	TOTAL DE PERSONAS	TOTAL DE HOGARES	PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR
100150	IBARRA	139.243	37.981	3,67
100151	AMBUQUI	5.477	1.478	3,71
100152	ANGOCHAGUA	3.263	925	3,53
100153	CAROLINA	2.733	746	3,66
100154	LA ESPERANZA	7.119	1.709	4,17
100155	LITA	3.347	738	4,54
100156	SALINAS	1.741	473	3,68
100157	SAN ANTONIO	17.517	4.616	3,79
TOTAL		180.440	48.666	

Fuente: Censo de Población y Vivienda -CPV 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaborado por: La autora

Año: 2010

El mercado meta son las familias de la ciudad de Ibarra, con este dato se procede a realizar los cálculos necesarios para identificar la demanda y la oferta.

Tabla Nº 10.

Distribución de la población del cantón Ibarra

Promedio de Personas por Hogar, según Cantón				
Código	Nombre del Cantón	Total de personas	Total de hogares	Promedio de personas por hogar
1001	IBARRA	180.440	48.666	3,71

Fuente: Censo de Población y Vivienda -CPV 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaborado por: La autora

Año: 2010

3.4.1 Población total y tasa de crecimiento

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para el 2010 la tasa de crecimiento es de 2.02%.

Tabla Nº 11.

Población y tasas de crecimiento intercensal

POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010 POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS							
Código	Nombre de parroquia	2010			Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
		Nacional	7.177.683	7.305.816	14.483.499	1,96%	1,93%
100150	IBARRA	67.165	72.556	139.721	2,01%	2,03%	2,02%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Elaborado por: La autora

Año: 2010

3.5 Cálculo de la muestra

Una vez determinada la población a la cual va ir dirigido nuestro producto, se procede a determinar el cálculo del tamaño de la muestra, para ello se utiliza la siguiente fórmula.

Fórmula a utilizar:

$$n = \frac{z^2 d^2 N}{(e)^2 (N - 1) + z^2 d^2}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

d = Varianza de población, con el valor constante de 0,25

z = Valor obtenido mediante niveles de confianza, su valor constante es de 95% equivalente a 1,96

N-1 = Es una corrección que se usa para muestras mayores de 30

E= Nivel de error (5%)

Aplicando la fórmula el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.25) (48666)}{(0.05)^2 (48666 - 1) + (1.96)^2 (0.25)}$$

$$n = \frac{46.738.83}{122,62}$$

n= 381

Una vez determinado que la población o la muestra que va ser motivo de estudio y evaluación, se tomara como objeto de investigación la cantidad de 381 personas de la población total de la ciudad de Ibarra.

3.6 Fórmula de cálculo

$$n = \frac{z^2 d^2 N}{(e)^2 (N - 1) + z^2 d^2}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

d = Varianza de población, con el valor constante de 0,25

z = Valor obtenido mediante niveles de confianza, su valor constante es de 95% equivalente a 1,96

E= Nivel de error (5%)

3.7 Diseño de instrumentos de investigación

Los instrumentos de investigación permiten que el proyecto sea analizado con mayor rapidez permitiendo conocer si es o no factible el mismo, al no utilizar el diseño de instrumentos de investigación, muchas veces se pierde tiempo o no se identifica la información necesaria y requerida.

3.7.1 La información primaria a utilizar en el desarrollo de este estudio es, el diseño de encuestas en función de las variables; diseño de

entrevistas a la comunidad en general o a personas que laboran en la misma área de artesanías religiosas.

3.7.2 La información secundaria que se va a utilizar son folletos, libros y revistas que informen sobre la etnia y la cultura en la ciudad de Ibarra, revistas relacionadas con la economía y desarrollo de la microempresa artesanal en la provincia de Imbabura, ciudad Ibarra.

Adicional a esto el uso de la red o internet y publicaciones que realice la Asociación de Artesanos de Imbabura.

3.8 Evaluación de la información

Encuesta sobre la factibilidad de la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de imágenes religiosas a base de yeso en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

A continuación se da a conocer las distintas preguntas que se aplicó a una muestra de la ciudad de Ibarra, para saber su opinión, gustos y preferencias al momento de adquirir un producto artesanal.

RESULTADO DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE IBARRA.

1.- ¿Usted compraría adornos religiosos para su hogar o lugar de trabajo?

Tabla Nº 12

Compra de adornos religiosos

Variables	N° de Encuestas	%
Si	294	77
No	48	13
Me gustaría	34	9
No me gustaría	5	1
TOTAL	381	100

Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 5.

Compra de Adornos Religiosos



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

Producto del estudio se obtiene que la mayoría de encuestados si comprarían adornos religiosos para su hogar o lugar de trabajo, un grupo minoritario a este no adquiriría el producto y a otros si les gustaría tener, siendo mínimo el total de personas encuestadas que no desearían algún adorno religioso.

2.- Al momento de adquirir una artesanía religiosa usted lo haría por:

Tabla Nº 13

Razones por las que adquiere artesanías

Variables	N° de Encuestas	%
Creencia	204	53
Tradición	88	23
Adorno	67	18
Otros	22	6
TOTAL	381	100

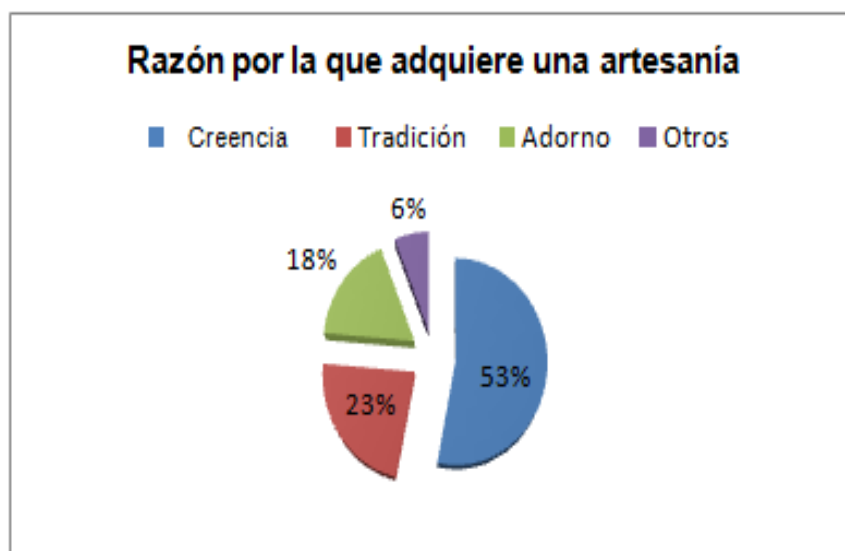
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 6.

Razones por las que adquiere Artesanía



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

Del estudio realizado se observa que la mayor parte de los encuestados adquieren una artesanía religiosa por creencia, seguido por los que adquieren por tradición, otros simplemente para decorar su hogar o lugar de trabajo.

3.- ¿Cómo califica usted un producto artesanal al momento de comprar? (Señale 2 variables que considera usted las más importantes)

Tabla Nº 14

Calificación del producto artesanal

VARIABLES	Nro. de Encuestas	%
Precio	126	33
Calidad	126	33
Diseño	110	29
Tamaño	15	4
Marca	4	1
TOTAL	381	100%

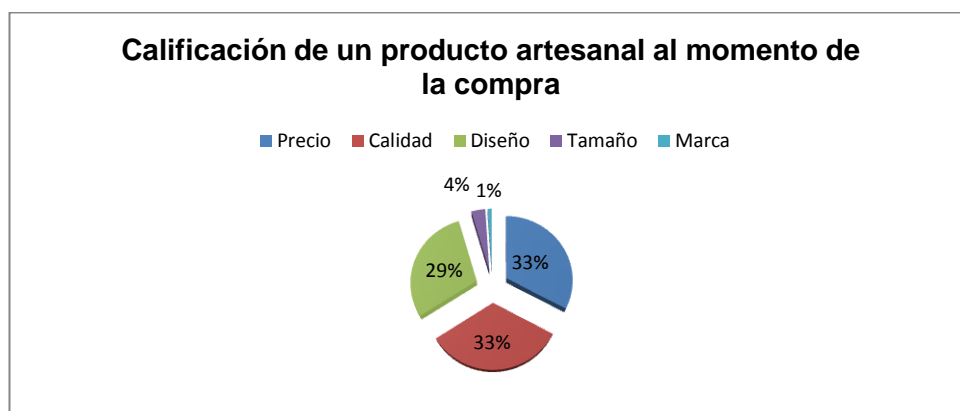
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 7.

Calificación del Producto artesanal



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

El análisis porcentual indica que las variables señaladas por el encuestado con mayor acogida son la calidad y el precio con una diferencia mínima las personas señalan también el diseño, siendo el tamaño y la marca las variables que poco observan las personas antes de adquirir una artesanía.

4.- ¿Cuál es el material que usted prefiere al comprar una artesanía?

Tabla Nº 15.

Material Preferido

Variables	Nro. de Encuestas	%
Yeso	142	37
Resina	57	15
Madera	124	32
Fibra de vidrio	41	11
Barro	16	5
Otros	0	0
TOTAL	381	100%

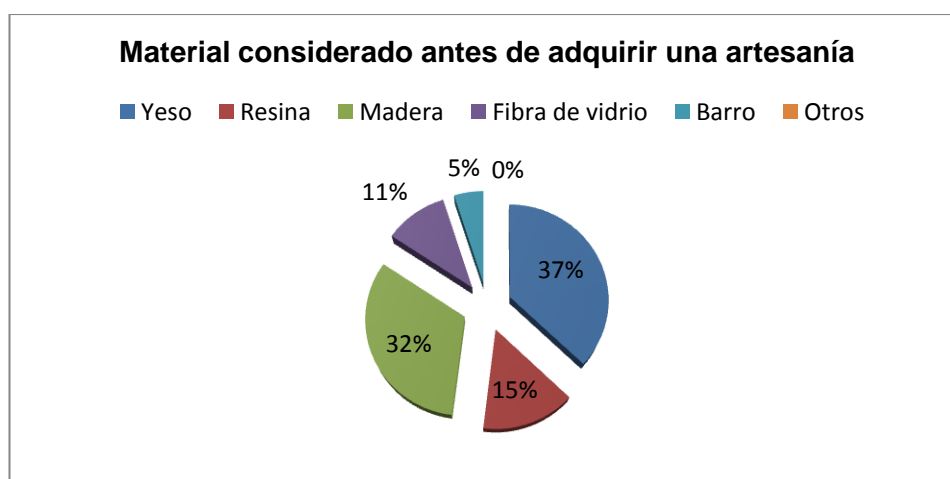
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 8.

Material preferido



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

Del estudio realizado a los posibles clientes en la ciudad de Ibarra se obtiene que el porcentaje mayor de encuestados prefieren artesanías elaboradas a base de yeso por su valor económico y accesible, seguido de otros materiales como madera y resina, un menor porcentaje considera la fibra de vidrio y el barro de preferencia para una artesanía.

5.- ¿Al momento de adquirir una artesanía que valor está dispuesto a invertir por esta?

Tabla Nº 16.

Precio a pagar

Variables	N° de Encuestas	%
10 a 20	121	32
20 a 30	176	46
30 a 40	50	13
Más de 40	34	9
TOTAL	381	100

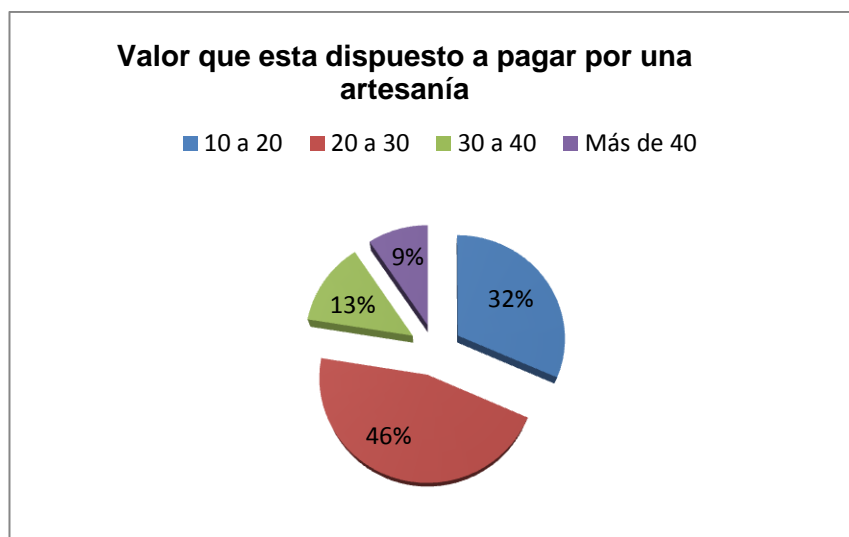
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 9.

Precio a pagar



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

Del análisis realizado en la ciudad de Ibarra se obtiene que la mayor parte de personas están dispuestas a pagar de 20 a 30 dólares por una artesanía, seguido por otro grupo que está dispuesto a pagar de 10 a 20 dólares, el siguiente de 30 a 40 dólares mientras que el último grupo pero no menos importante estaría dispuesto a pagar más de \$40 dólares.

6.- ¿Para las distintas ocasiones especiales que se presentan en el año que preferiría regalar?

Tabla N° 17.

Preferencia de regalos

Variables	N° de Encuestas	%
Ropa	61	16
Diseño artesanal	281	73
Golosinas	33	9
Otros	6	2
TOTAL	381	100

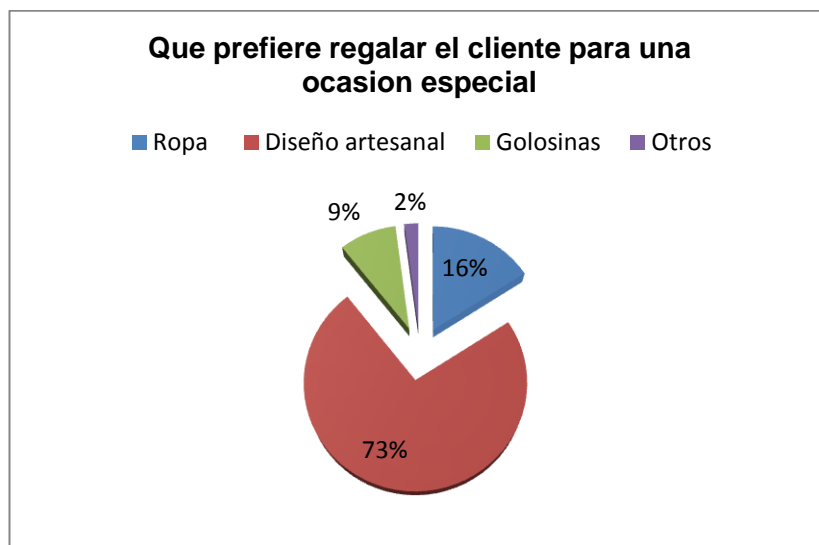
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico N° 10.

Preferencia de regalos



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

De acuerdo al estudio se obtiene resultados de lo que prefiere el cliente regalar en ocasiones especiales en el transcurso del año son diseños artesanales de acuerdo a la ocasión, seguido por la opción ropa y por último las golosinas, un porcentaje menor de personas optan por regalar detalles como flores, dinero, bisutería etc.

7.- ¿En época navideña tiene la tradición de armar su pesebre?

Tabla N° 18.

Armar su pesebre

Variables	N° de Encuestas	%
Si	255	67
No	78	20
A veces	48	13
TOTAL	381	100

Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico N° 11.

Armar su pesebre



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

El análisis porcentual indica que la mayor parte de personas encuestadas si arma su pesebre en época navideña, otro grupo no y un tercero solo opta por ciertas veces.

8.- ¿Considera que la religión influye al momento de adquirir una artesanía religiosa?

Tabla N° 19.

Religión influye en la compra

Variables	N° de Encuestas	%
Si	259	68
No	65	17
A veces	57	15
TOTAL	381	100

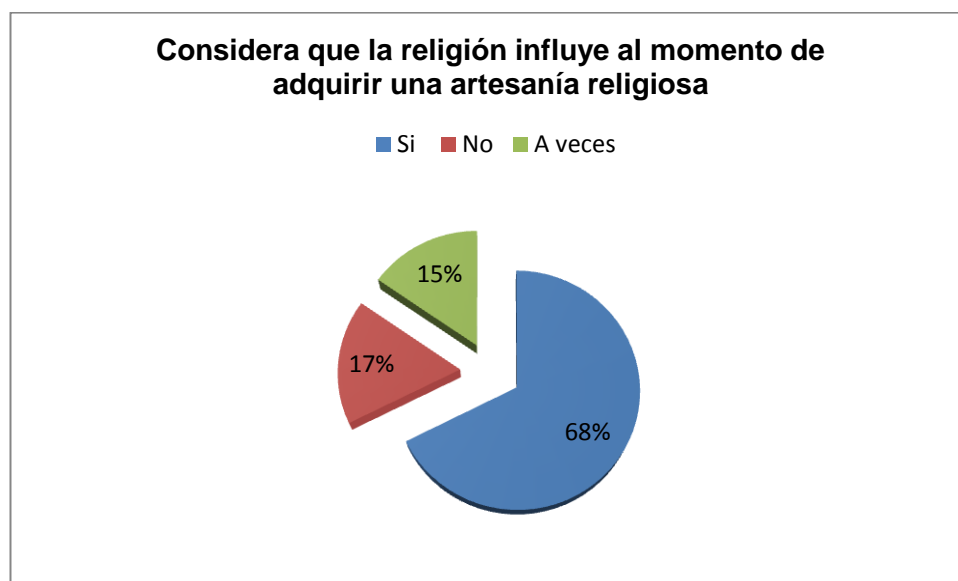
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico N° 12.

Religión influye en la compra



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

Del estudio pudimos constatar la opinión de los encuestados, que la mayoría opina que la religión si influye al momento de adquirir una artesanía religiosa, mientras que otro grupo cree que no y el último grupo considera que a veces.

9.- ¿Cómo considera usted el arte religioso?

Tabla Nº 20.

Arte religioso

Variables	N° de Encuestas	%
Simbólico	227	59
Adorno	120	31
Reliquia	34	10
TOTAL	381	100

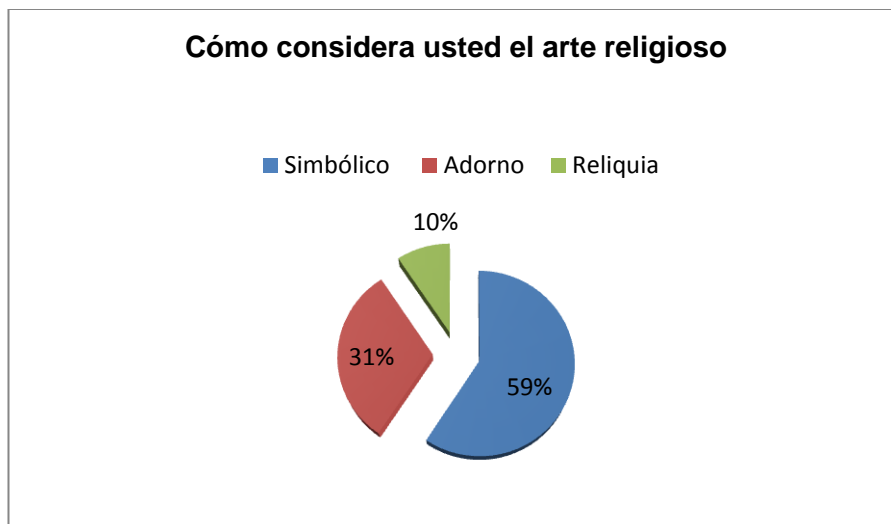
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 13.

Arte religioso



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

El análisis porcentual indica que un grupo mayor de personas encuestadas considera el arte religioso como algo simbólico, mientras que el siguiente grupo lo considera como un adorno y otros lo valoran como una reliquia.

10.- ¿Le gustaría adquirir artesanías religiosas ecuatorianas en base a un catálogo de productos de los artesanos que las elaboran?

Tabla N° 21.

Compraría artesanías

Variables	N° de Encuestas	%
Si	301	79
No	80	21
TOTAL	381	100

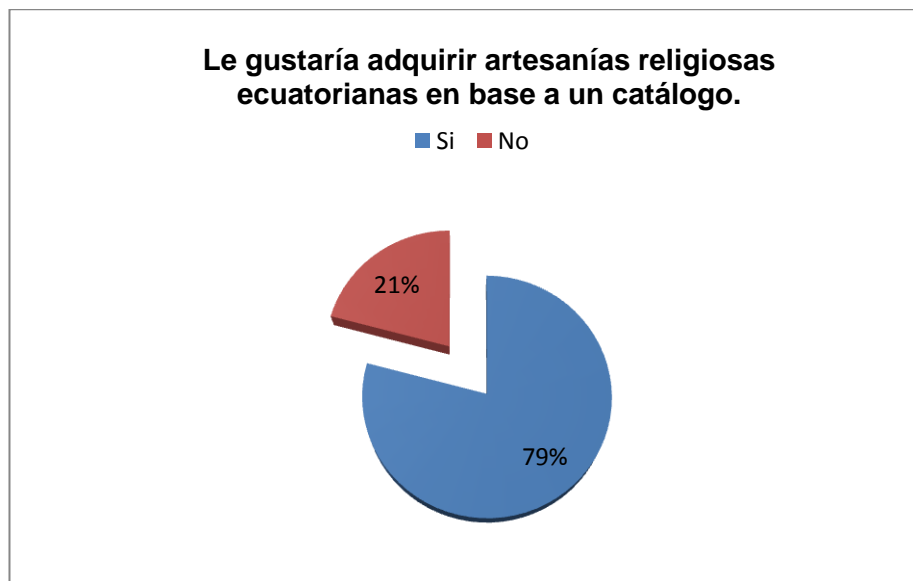
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico N° 14.

Compraría artesanías



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

Del análisis realizado a la población de la ciudad de Ibarra se obtiene que la mayor parte si les gustaría adquirir artesanías religiosas en base a un

catálogo de ventas para mayor comodidad, mientras otro grupo no cree que sea necesario el catálogo.

11.- ¿En qué lugar preferiría comprar una artesanía?

Tabla N° 102.

Lugar de compra de artesanías

Variables	N° de Encuestas	%
Ferias	63	16
Almacenes	248	65
Zonas Turísticas	46	12
Mercados	24	7
TOTAL	381	100

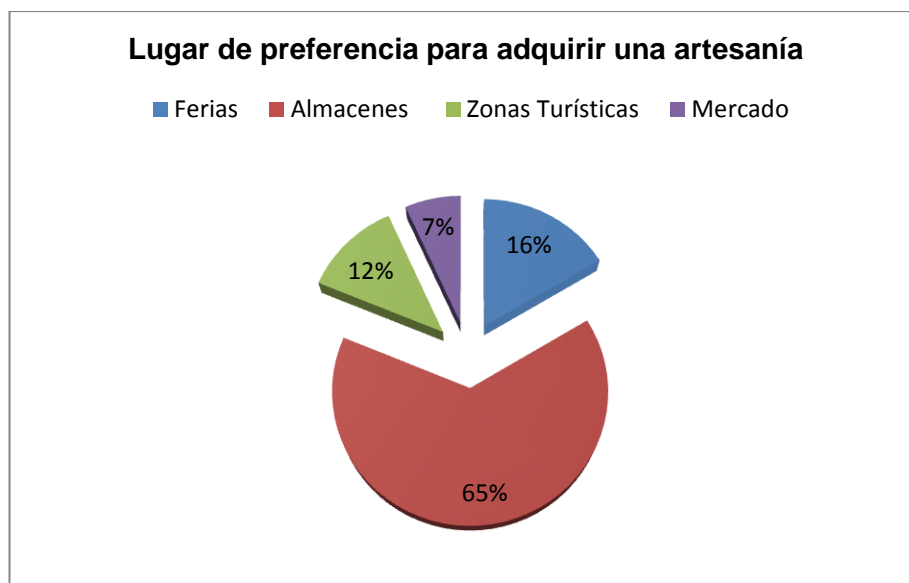
Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico N° 15.

Lugar de compra de artesanías



Fuente: Encuestas a futuros clientes de Ibarra

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Análisis:

En base al estudio aplicado a la población de la ciudad de Ibarra se obtiene que la mayoría prefieren comprar una artesanía en almacenes,

luego en ferias y zonas turísticas destacadas de la ciudad y por último en los mercados establecidos en la zona urbana de la ciudad.

3.8.1 Entrevista dirigida a productores (as) artesanales de imágenes religiosas en la ciudad de Ibarra.

ENTREVISTA

A productores de artesanías a base de yeso en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

Entrevista sobre la factibilidad de la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de imágenes religiosas a base de yeso en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Datos Técnicos:

Edad: 45 años
Sexo: Femenino
Ocupación: Artesana Calificada
Razón Social: "Talleres Israel"

1.- ¿Cuántos años se halla establecido en el Negocio Artesanal?

18 años en el mercado

1.- ¿Qué cantidad de productos produce semanalmente?

150 artesanías terminadas cada semana.

2.- ¿Existe algún riesgo de pérdida de materia prima en la producción?

Es mínima la pérdida ya que el trabajo es a base de moldes y se distribuye cantidades específicas para cada número de productos que se elabora semanalmente.

3.- ¿Qué tipo de diseños elabora?

- Pesebres
- Ángeles
- Divino niño
- La virgen de Guadalupe
- Corazón de Jesús
- Cristo
- La virgen del Quinche

3.9 Identificación del producto

El presente estudio está orientado a la producción y comercialización de imágenes religiosas a base de yeso, ya que es un producto de origen natural, económico, accesible y resultado de depósitos marinos, que se formaron cuando parte de lo que ahora son los continentes, eran inmensas extensiones oceánicas que posteriormente se secaron, dejando lechos de yeso, que luego se recubrieron de otros materiales. Este material se compone principalmente de sulfato cálcico deshidratado ($\text{CaSO}_4 \cdot 2\text{H}_2\text{O}$), su estructura es físicamente porosa y tiene un aspecto blanco, pero debido a impurezas puede tornarse gris, castaño o rosado, tiene cualidades higrométricas y de aislamiento térmico.

El yeso es una piedra conocida desde la antigüedad y usada tanto para la construcción como en decoración, medicina o alimentación. El yeso era empleado como material de estucado en paredes interiores de pirámides egipcias, usado por romanos y árabes siendo esta piedra al final del barroco utilizada para la construcción y realización de esculturas, incorporándose de esta forma ya, a la arquitectura civil.

3.10 Identificación de la demanda

La demanda se basa en datos encontrados por la encuesta realizada a los futuros clientes de la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, además también contamos con la información estadística que proporciona el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, y el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE).

Para establecer la demanda del presente estudio se ha tomado en cuenta a los posibles clientes y compradores que son las familias de la ciudad de Ibarra en base a datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la ciudad de Ibarra, en donde se determinó a través de las encuestas efectuadas el nivel económico de compra que ellos tienen, y la frecuencia de pago que realizan para los productos artesanales, teniendo en cuenta a la competencia y sus estrategias, con el objeto de estar un paso delante de la misma.

La identificación del producto se basa principalmente en lo siguiente:

Gráfico N° 16.

Identificación del producto



Fuente: Libros, internet y otros.

Elaborado por: La autora

Año: 2014

3.11 Mercado meta

Las familias de Ibarra, Provincia de Imbabura, que deseen adquirir artesanías religiosas estarán constituidas como el mercado meta dentro del presente estudio y de ser posible a un mediano plazo colocar el producto en el mercado regional y nacional, estando pendiente de las distintas ferias artesanales que se realizan a nivel del país, o vecinos países.

Tabla Nº 23.

Mercado meta

MERCADO META				
Código	Nombre del Cantón	Total de personas	Total de hogares	Promedio de personas por hogar
1001	IBARRA	180.440	48.666	3,71

Fuente: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA (CPV-2010)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC)

Elaborado por: La autora

Año: 2014

3.12 Segmento de mercado

Las familias de la ciudad de Ibarra son el mercado meta al cual el presente estudio se enfoca, siendo un total de 48666 familias que comprenden la zona urbana y rural de la ciudad.

3.13 Comportamiento histórico de la demanda

La demanda histórica está basada en las encuestas realizadas a los consumidores de la ciudad de Ibarra, además de la información estadística que nos proporciona el INEC 2010.

Para establecer la demanda se toma en cuenta los futuros compradores o posibles clientes de la ciudad de Ibarra, con el objeto de establecer parámetros que nos permitan el análisis de gustos y preferencias de los mismos, para así en un futuro lograr la meta deseada de cubrir la zona con estrategias comerciales y una buena imagen organizacional reconocida y a un mediano plazo extender el estudio a nivel regional y nacional.

3.14 Proyección de la demanda de artesanías religiosas

Cálculo

Total Población	Porcentaje de encuestados que si comprarían artesanías religiosas para su hogar o lugar de trabajo	Número de Habitantes	Habitantes por familia
180440	77%	138.938,8	3,71

$138.938,8 / 3.71 = \underline{\underline{37450}}$ Valor de unidades de trabajo al año

Considerando el mercado meta al cual va dirigido el producto, la demanda de las artesanías religiosas está orientada a las familias de la ciudad de Ibarra, para lo cual se ha tomado como datos

3.14.1 Proyección de la demanda en cantidad de producto

Tabla Nº 24.

Proyección de la demanda

CON LA TASA DE CRECIMIENTO DEL 2.02 EN EL 2010 EN BASE AL INEC		
AÑO	Tasa de Crecimiento	Demanda Proyectada en Cantidad de Productos
0	-	37450
1	2.02	38206
2	2.02	38978
3	2.02	39765
4	2.02	40568
5	2.02	41387

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC 2010)

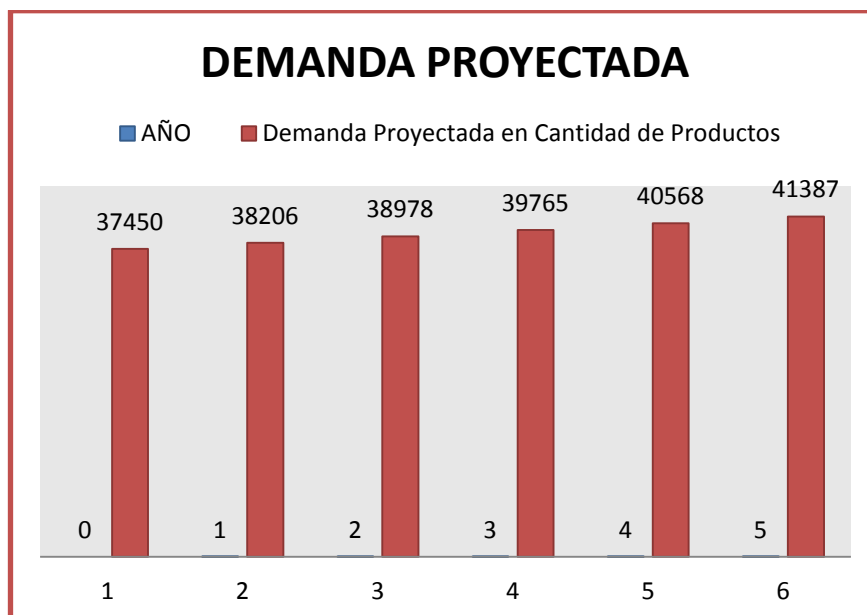
Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 17.

Demanda proyectada



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Para la demanda proyectada se consideró el mercado meta que es las familias de la zona urbana y rural de Ibarra y los datos de la encuesta como el porcentaje de personas que si están dispuestas a comprar artesanías religiosas para su hogar o lugar de trabajo, con la tasa de crecimiento que establece el INEC para el 2012 que es del 2.02 y así logramos obtener el valor que se usa como base para proyectar la demanda de los próximos 5 años.

Fórmula

$$\mathbf{Dp = DA (1 + i)^n}$$

Dónde:

Dp = Demanda Proyectada

DA = Demanda actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Tiempo

Solución:

$$\mathbf{Dp = DA (1 + i)^n}$$

$$\mathbf{Dp= 37450 \text{ unidades de trabajo } (1 + 0.0202)^1}$$

$$\mathbf{Dp= 38206 \text{ unidades de trabajo para el año 1}}$$

$$\mathbf{Dp = DA (1 + i)^n}$$

$$\mathbf{Dp= 37450 \text{ unidades de trabajo } (1 + 0.0202)^2}$$

$$\mathbf{Dp= 38978 \text{ unidades de trabajo para el año 2}}$$

$$Dp = DA (1 + i)^n$$

$$Dp = 37450 \text{ unidades de trabajo } (1 + 0.0202)^3$$

$$Dp = \mathbf{39765 \text{ unidades de trabajo para el año 3}}$$

$$Dp = DA (1 + i)^n$$

$$Dp = 37450 \text{ unidades de trabajo } (1 + 0.0202)^4$$

$$Dp = \mathbf{40568 \text{ unidades de trabajo para el año 4}}$$

$$Dp = DA (1 + i)^n$$

$$Dp = 37450 \text{ unidades de trabajo } (1 + 0.0202)^5$$

$$Dp = \mathbf{41387 \text{ unidades de trabajo para el año 5}}$$

3.15 Análisis de la oferta

En nuestro país debido al factor económico se pretende ingresar al mercado un producto que sea accesible y de calidad, para ello es importante establecer estrategias factibles y eficientes de comercialización, para así obtener resultados positivos al momento de ingresar el producto al mercado. Para la obtención de la oferta nos basaremos en entrevistas realizadas a productores y comercializadores de artesanías a base de yeso en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. Hay una variedad de agentes que pueden afectar la oferta para ello es importante analizarlos para disminuir su riesgo al momento de establecer la microempresa.

Entre los de mayor importancia se hallan:

La Tecnología: Esto se refiere que entre más tecnología menor es el precio, en ese caso la oferta aumentaría.

Precio Insumos: Si los insumos que utiliza una empresa para la realización o producción de bienes son bajos se puede ofrecer más y viceversa.

Agente económico: Nuestro país es inestable en este aspecto, lo que afecta notablemente a la estructura financiera de las distintas empresas establecidas y deben realizar constantes esquemas que les permitan mantenerse en el mercado y adaptarse al ambiente o panorama en el que vivimos.

3.16 Oferta actual del producto

En base a las entrevistas realizadas a los productores de imágenes a base de yeso en la ciudad de Ibarra, podemos deducir la oferta la cual se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla Nº 25.

Oferta actual del producto

PRODUCCIÓN AÑO 2012				
	DIARIA S	SEMANA L	MENSUA L	ANUAL
NEGOCIO	Q	Q	Q	TOTAL
“TALLERES ISRAEL”				
La santa cena	2	10	40	480
Pesebre Completo	2	10	40	480
Angelitos	4	20	80	960
Divino niño	5	25	100	1200
La virgen de Guadalupe	5	25	100	1200
Corazón de Jesús	6	30	120	1440
Cristo	2	10	40	480
La virgen del Quinche	4	20	80	960
TOTAL	30	150	600	7200

Fuente: Entrevista a Productores

Elaborado por: La autora

Año: 2014

3.16.1 Proyección de la oferta

En el siguiente estudio para proyectar la oferta se aplicó un crecimiento paralelo a la demanda, utilizando para el cálculo la tasa de crecimiento poblacional que es del 2,02%, de acuerdo a lo establecido por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC 2010), teniendo en cuenta que se aumenta la demanda también aumenta la oferta.

Tabla Nº 11.

Proyección de la oferta

OFERTA ACTUAL EN UNIDADES (7200)		
PROYECCIÓN DE LA OFERTA EN CANTIDAD DE PRODUCTO CON EL INCREMENTO DEL 2,02%		
AÑO	INCREMENTO	TOTAL
0	-	7200
1	2,02	7345
2	2,02	7493
3	2,02	7644
4	2,02	7798
5	2,02	7956

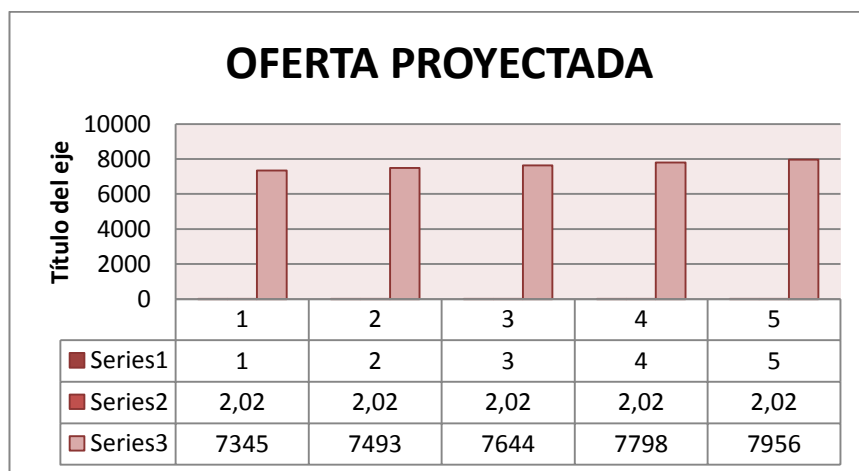
Fuente: Entrevista a Productores

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Gráfico Nº 18.

Oferta proyectada



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Para la oferta proyectada se tomó en cuenta el resultado de la entrevista realizada a una productora de artesanías a base de yeso, tomando como base su producción anual.

Fórmula:

$$Op = OA (1 + i)^n$$

Dónde:

Op= Oferta Proyectada

OA= Oferta Actual

1= Valor Constante

I= Tasa de Crecimiento

n= Tiempo

Solución:

$$Op = OA (1 + i)^n$$

$$Op = 7200 \text{ unidades } (1 + 0,0202)^1$$

Op= 7345 unidades para el año 1

$$Op = OA (1 + i)^n$$

$$Op = 7200 \text{ unidades } (1 + 0,0202)^2$$

Op= 7493 unidades para el año 2

$$Op = OA (1 + i)^n$$

$$Op = 7200 \text{ unidades } (1 + 0,0202)^3$$

Op= 7644 unidades para el año 3

$$Op = OA (1 + i)^n$$

$$Op = 7200 \text{ unidades } (1 + 0,0202)^4$$

Op= 7798 unidades para el año 4

$$Op = OA (1 + i)^n$$

$$Op = 7200 \text{ unidades } (1 + 0,0202)^5$$

Op = 7956 unidades para el año 5

3.17 Estimación de la demanda insatisfecha

Tabla Nº 27.

Demanda Insatisfecha Proyectada

DEMANDA INSATISFECHA DE PRODUCTO PROYECTADA			
AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
1	7345	38206	-30861
2	7493	38978	-31485
3	7644	39765	-32121
4	7798	40568	-32770
5	7956	41387	-33431

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Año: 2014

El cuadro anterior nos señala e indica que existe una demanda insatisfecha, por lo que el estudio de factibilidad tendría la posibilidad de cubrir un 30% de la parte de esta brecha insatisfecha, siendo el comportamiento de la demanda insatisfecha una tendencia positiva y de crecimiento por lo que el estudio justifica su desarrollo e implantación en el mercado.

3.17.1 Cantidad proyectada

Establecida la demanda insatisfecha de producto, se determina que la microempresa estará en la capacidad de producir y cubrir aproximadamente un 30% de la misma en cada año.

Tabla N° 28.

Cantidad proyectada del proyecto

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	PRODUCCIÓN MICROEMPRESA
1	-30861	9258
2	-31485	9446
3	-32121	9636
4	-32770	9831
5	-33431	10029

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Año: 2014

3.17.2 Cantidad proyectada por imagen

Para calcular las cantidades proyectadas del proyecto se utilizó el porcentaje de la tasa de crecimiento poblacional de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC 2010), ya que la empresa requiere de mayor producción conforme la población crece.

Tabla N° 29.

Cantidad proyectada del proyecto por imagen

TASA DE CRECIMIENTO INTERCENSAL (INEC 2010) (2,02%)				
AÑOS	DIVINO NIÑO	VIRGEN DE GUADALUPE	CORAZÓN DE JESÚS	TOTAL
1	1200	1200	1440	3840
2	1224	1224	1469	3917
3	1249	1249	1499	3997
4	1274	1274	1529	4077
5	1300	1300	1560	4160

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Año: 2014

3.18 Análisis de precios actuales

Mediante el Estudio de Mercado realizado, se obtuvo el estándar de precios basada en la investigación directa a la productora de artesanías a base de yeso estableciendo un promedio de:

Tabla Nº 30.

Análisis de Precios Productor

PRODUCTORA	
“TALLERES ISRAEL”	
DETALLE	VALOR UNIT.
Divino niño	18,00
La virgen de Guadalupe	18,00
Corazón de Jesús	18,00

Fuente: Entrevista a Productores

Elaborado por: La autora

Año: 2012

3.19 Proyección de precios

Efectuado el estudio correspondiente pudimos constatar que un 77% de los entrevistados si compraría un adorno religioso ya sea para su hogar o lugar de trabajo o para obsequiar, verificamos también que en igual porcentaje los posibles clientes se inclinan más en el precio y calidad antes de comprar y que para algún compromiso o ocasión especial el 73% prefiere regalar diseños artesanales. Dado esto el siguiente cálculo que es la proyección del precio se la realiza con la tasa de inflación anual en nuestro país para el año 2012 que fue de 4.16%, de acuerdo a datos históricos de porcentajes de variación de la inflación establecidos en el Instituto Nacional de Estadísticas y censos (INEC) del Ecuador y el Ministerio de Finanzas y las cantidades se proyectan de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional que es del (2,02%) en base a datos estadísticos que establece el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC 2010).

Tabla Nº 31

Proyección del precio del producto

AÑOS	PRECIO ACTUAL	INFLACIÓN ANUAL (2012)	INCREMENTO DEL PRECIO
0	18.00		
1	18.75	4.16%	0.75
2	19.53	4.16%	0.78
3	20.34	4.16%	0.81
4	21.19	4.16%	0.85
5	22.07	4.16%	0.88

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Ministerio de Finanzas

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla Nº 32

Proyección del Precio del Producto por Imagen

TASA DE INFLACIÓN ANUAL 4,16%			
AÑOS	PV Divino Niño	PV Virgen de Guadalupe	PV Corazón de Jesús
0	\$ 18	\$ 18	\$ 18
1	18.75	18.75	18.75
2	19.53	19.53	19.53
3	20.34	20.34	20.34
4	21.19	21.19	21.19
5	22.07	22.07	22.07

El cálculo se realiza con la fórmula del Monto $M=c(1+i)^n$

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Ministerio de Finanzas

Elaborado por: La autora

Año: 2014

3.20 Análisis de la competencia

Es importante cada día conocer nuestros competidores, ya que al tener un punto de referencia se puede crear estrategias para mejorar sustancialmente los aspectos que nos podrían traer desventaja frente al cliente, antes de emprender una empresa, es muy importante determinar la cantidad de competidores de la zona que tenemos y sus características para así poder satisfacer de forma efectiva al cliente.

En la ciudad de Ibarra existe demanda suficiente para aplicar el presente proyecto ya que existe una oferta mínima o pocos productores que elaboran diseños artesanales a base de yeso, por lo general utilizan otro tipo de materiales que son más costosos y dañinos para el aspecto ambiental por los tóxicos de los que están compuestos, de acuerdo a la economía en general del país el cliente no está en posición de adquirir artesanías teniendo otras prioridades, de ahí el objeto de crear y aplicar el presente proyecto en el mercado para que el cliente disponga de este producto sin el temor de dejar a un lado las demás necesidades, fomentando también el trabajo artesanal y mejorando la calidad de vida de los artesanos.

3.21 Conclusión del estudio de mercado

- En conclusión el presente estudio es de vital importancia ya que es la base para la aplicación de la empresa en el mercado, porque nos indica si es o no factible la aplicación del mismo y si existe la demanda suficiente que saque adelante el proyecto.
- Podemos definir estrategias que nos permitan estar un paso delante de la competencia, siendo la creatividad y innovación la base del progreso, para mantener una mejora continua.
- Establece que los posibles clientes están de acuerdo en adquirir productos de este tipo, artesanías a base de yeso, siendo este un producto para cualquier tipo de ocasión.

- Dado el estudio podemos definir precios acorde a los ingresos de las familias de la ciudad de Ibarra para que la compra del producto sea asequible para todos.
- Por último y en base al estudio realizado a futuros clientes pudimos observar que frente a la competencia debemos tomar más en cuenta aspectos como el precio, calidad y diseño siendo estas son las características que observan los consumidores al momento de adquirir una artesanía.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Localización del proyecto

Para definir la localización del proyecto, se efectuó un análisis de macro y micro localización a través de modos cualitativos y cuantitativos, con el objeto de escoger la alternativa más eficaz y adecuada que contribuya a un mayor rendimiento sobre el capital a invertir y una minimización de los costos de producción.

4.2 Macro localización del proyecto

Imbabura es una provincia llena de riqueza donde el arte se destaca en cada uno de sus rincones en sus diferentes escenarios, fomentando el turismo y mejorando la calidad de vida de quienes forman parte de la misma.

PAIS ECUADOR



MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO PROVINCIA DE IMBABURA



4.3 Micro localización del proyecto

Para la producción del producto se debe observar el lugar donde se va a efectuar el presente proyecto productivo, considerando todos los medios necesarios que permitan un adecuado funcionamiento de la planta productora, la calificación se establece que uno no es conveniente, dos ni bueno ni malo y tres conveniente.

Tabla Nº 33

Micro localización

1= NO ES CONVENIENTE, 2= NI BUENO, NI MALO, 3= CONVENIENTE			
VARIABLES	CARANQUI	LOS CEIBOS	SAN FRANCISCO DEL TEJAR
Costos convenientes y bajos,(servicios básicos y mano de obra)	2	1	3
Tasa de desempleo	1	1	3
Cercanía de Proveedores	2	2	2
Comodidad y ambiente de relajación para una buena producción.	2	1	3
Factores climáticos y de medio ambiente	2	2	3
Coste de terreno, construcción y equipo	2	1	3
TOTAL	11	8	17

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Año: 2014

De acuerdo a las variables presentadas en la tabla anterior se concluye que la microlocalización del proyecto que es San Francisco del Tejar es la mas conveniente para la aplicación, debido a las distintas variables presentadas.

CIUDAD DE IBARRA



4.4 Ubicación de la planta o centro productivo

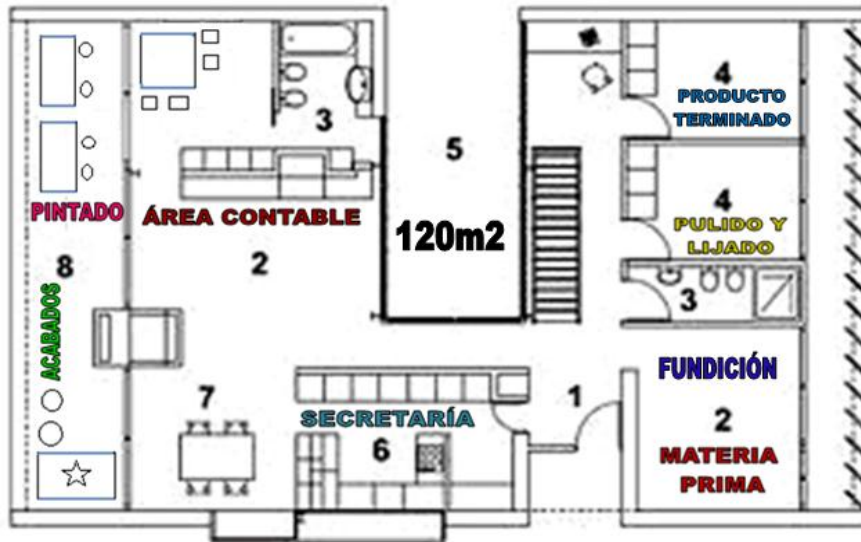
El proyecto estará localizado en la ciudad de Ibarra, ya que es un lugar excelente para la instalación de la planta de producción, zona San Francisco del Tejar a 15 minutos de la ciudad de Ibarra en la principal a tres cuadras arriba de la iglesia San Francisco del Tejar.

4.5 Diseño de instalaciones y distribución de la planta

El total de la planta productiva de espacio a ocupar en el terreno es de 120m², la misma que está dividida en 8 partes para cada uno de los procesos y de las oficinas administrativas.

Gráfico N° 19.

Diseño de instalaciones y Distribución de la planta



Fuente: Arq. Juan Guazapas

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.6 Personal requerido

Tabla N° 34.

Total del personal requerido

PERSONAL	
OFICINA DE ADMINISTRACIÓN	
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	NÚMERO DE PERSONAS
CONTADOR	1
SECRETARIA	1
VENDEDOR	2
PLANTA DE PRODUCCIÓN	
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	NÚMERO DE PERSONAS
FUNDICIÓN DEL YESO	1
PULIDO Y LIJADO	1
PINTADO	1
ACABADOS	1

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

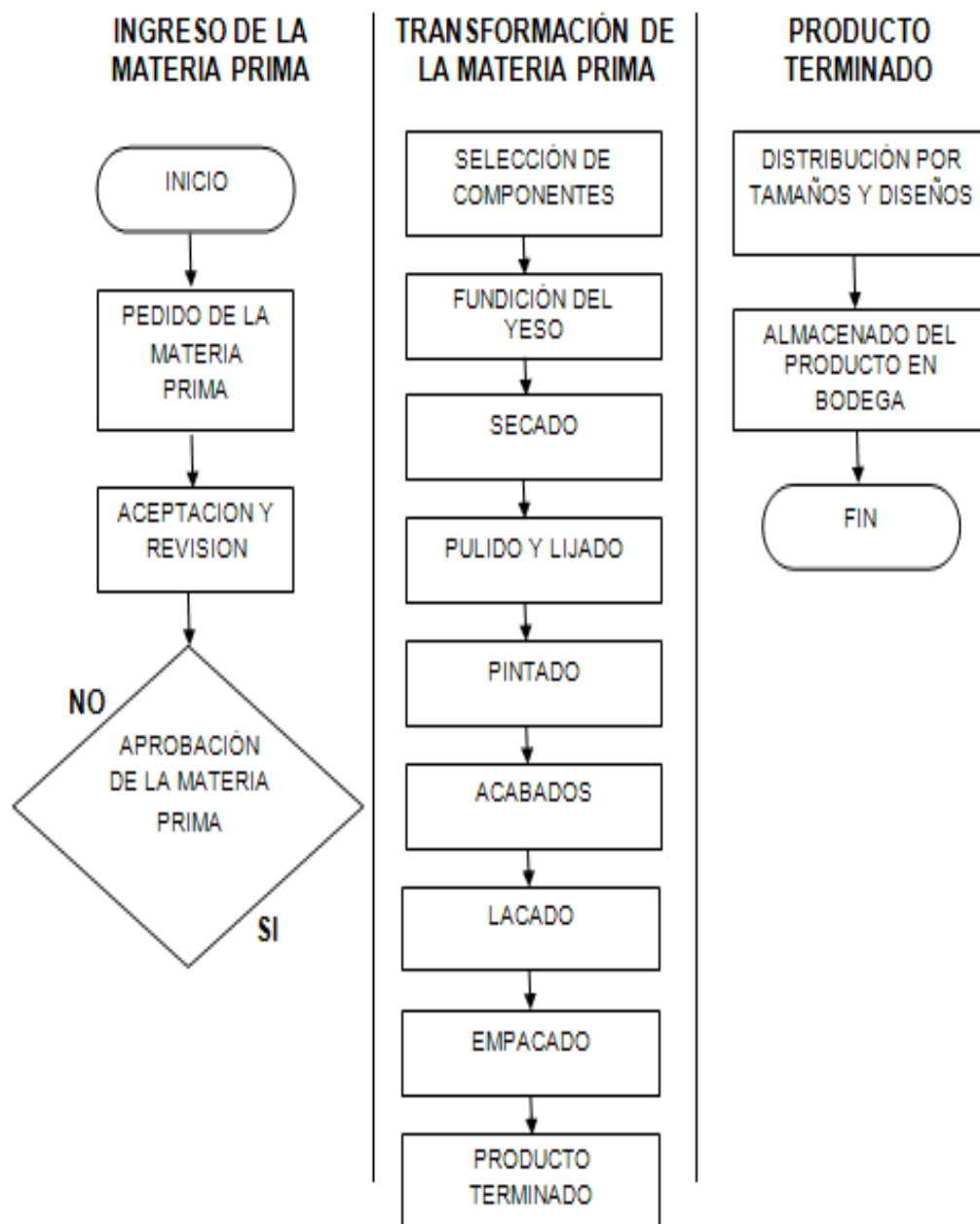
Año: 2014

4.7 Flujo grama de procesos

El proyecto tendrá los siguientes procesos de empleo en el área productiva, siendo:

Gráfico N° 20.

Flujo grama de procesos



1.- Selección de Componentes.- En esta operación se escoge la materia prima de la que consta el producto artesanal que es el yeso y el agua.

Gráfico N° 21.

Selección de componentes



2.- Fundición del yeso.- Es de vital importancia saber usar la cantidad necesaria para la mezcla en esta etapa para obtener un producto liviano.

Gráfico N° 22.

Fundición del yeso



3.- Secado.- Este paso es importante ya que entre más seco mayor es la consistencia y resistencia del producto.

Gráfico N° 23

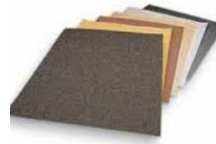
Secado



4.- Pulido y Lijado.-Selo realiza de tal forma que exista uniformidad y no se vea ninguna deformación en el producto.

Gráfico N° 24.

Pulido y lijado



5.- Pintado.- Consiste en escoger los colores adecuados para la imagen con el objetivo de crear un modelo llamativo.

Gráfico N° 25.

Pintado



6.- Acabados.-Ya seca la pintura se procede a dar los últimos retoques que dan vida al arte religioso, con el afán de obtener un producto de calidad.

Gráfico N° 26.

Acabados



7.- Lacado.-Se lo realiza para dar brillo a la artesanía, deja de ser efectuado solo en caso de que el cliente considere lo contrario y desee un diseño envejecido.

8.- Empacado.-Es el proceso final y muy importante ya que de este depende que el producto no se rompa o sufra algún daño.

4.8 Presupuesto técnico

4.8.1 Inversiones fijas

4.8.1.1 Terreno

Para el presente proyecto se cuenta con un área de terreno propio de 150m², el mismo que está avaluado en \$4.000,00 dólares y se ubica en San Francisco del Tejar.

4.8.1.2 Infraestructura física

De acuerdo a la proyección estimada del Arq. Juan Guazapas, para la construcción de las instalaciones de la microempresa tendrá un costo de \$12.000,00 dólares, se calcula que aproximadamente el metro cuadrado de construcción está valorado en \$100,00 dólares, y se estima que la construcción de las instalaciones y planta serán de 120m².

Tabla N° 35**Edificio**

EDIFICIO			
Q	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	CIMENTOS (Columnas, pisos)	2000,00	2000,00
1	PAREDES (Columnas, paredes)	2000,00	2000,00
1	CUBIERTA Y ACABADOS	4000,00	4000,00
1	INSTALACIONES INTERIORES	2000,00	2000,00
1	INSTALACIONES EXTERIORES	2000,00	2000,00
TOTAL			12.000,00

Fuente: Arq. Juan Guazapas

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.1.3 Maquinaria y equipo

La maquinaria y el equipo serán adquiridos dentro del país ya que el costo sería menor que los fabricados en el extranjero.

Tabla N° 36**Maquinaria y equipo**

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Q	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	COMPRESOR	800,00	800,00
TOTAL			800,00

Fuente: Ferretería "SU FERRETERO"

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.1.4 Herramientas**Tabla N° 37.****Herramientas**

HERRAMIENTAS

Q	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
10	HERRAMIENTAS MANUALES	10,00	100,00
1	AERÓGRAFO	45,00	45,00
TOTAL			145,00

Fuente: Ferrería "SU FERRETERO"

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.1.5 Muebles y equipos de oficina

Para iniciar el funcionamiento de la microempresa, se requiere de un equipo básico de oficina.

Tabla Nº 38.

Muebles y equipo de oficina

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA			
Q	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	ESCRITORIOS DE OFICINA	240,00	480,00
4	MESAS PARA CADA PROCESO	120,00	480,00
6	SILLAS DE OFICINA	45,00	270,00
6	BASUREROS	12,00	72,00
2	MESA DE COMPUTADORA	140,00	280,00
2	TELÉFONOS	50,00	100,00
TOTAL			1682,00

Fuente: PAMESA Modulares y almacén COMANDATO

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.1.6 Equipo de cómputo

Tabla Nº 39.

Equipo de cómputo

EQUIPO DE CÓMPUTO			
Q	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	COMPUTADORA LG DE	850,00	1700,00

	MESA		
2	IMPRESORAS SAMSUNG LASER	100,00	200,00
TOTAL			1900,00

Fuente: Almacén WORLD COMPUTERS

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.2 Resumen de inversión fija

Tabla Nº 40.

Inversión fija

DETALLE	VALOR TOTAL
TERRENO	4.000,00
EDIFICIO (INSTALACIONES Y PROD)	12.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	800,00
HERREMIENTAS	145,00
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	1682,00
EQUIPO DE COMPUTO	1900,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	20527,00

Fuente: Tabla Nro.

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.3 Capital de trabajo

Emprendida la empresa, la referencia del capital de trabajo será para 3 meses de funcionamiento de la misma.

Tabla Nº 41.

Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	ANUAL	TRIMESTRAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN	24899,32	

GASTOS ADMINISTRATIVOS	13977,92	
GASTOS DE VENTAS	10429,84	
SUBTOTAL	49307,08	12.326,77

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.3.1 Gastos de Constitución

Los gastos de constitución a realizarse para la implementación de la microempresa son los siguientes:

Tabla N° 42.

Gastos de constitución

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO
Estudios de Campo y Otros	1	\$ 1000,00
Tramites de Constitución	1	\$ 1000,00
TOTAL		\$ 2.000,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Los autores

Año: 2014

4.8.4 Inversión total del proyecto

La inversión total que se necesita para la producción y comercialización de artesanías religiosas a base de yeso es la siguiente:

Tabla N° 43.

Resumen de inversiones

DESCRIPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Inversión fija	20.527,00	58,89%
Capital de Trabajo	14.326,77	41,11%
TOTAL	34.853,77	100,00 %

Fuente: Estudio Técnico-Financiero

Elaborado por: La autora

Año: 2014

4.8.5 Financiamiento

La inversión total del proyecto será financiada en dos partes, con un crédito a la entidad financiera y con recursos propios, los cuales comprende el valor total de Edificio, valorado en \$ 12.000,00, adicionalmente como capital propio están \$853,77 los cuales servirán para los primeros gastos.

Tabla N° 44.

Financiamiento del proyecto

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
Capital Propio	\$ 12.853,77	36,88%
Crédito	\$ 22.000,00	63,12%
TOTAL :	\$ 34853,77	100,00 %

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

CAPÍTULO V
5. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

5.1 Determinación de ingresos proyectados

Para el cálculo de los ingresos proyectados, se realiza una multiplicación de la cantidad por el precio, los mismos que fueron determinados en el estudio de mercado.

Tabla Nº 45.

Ingresos proyectados

USD Dólares

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1) Divino Niño					
Cantidad (Unid)	1200	1224	1249	1274	1300
Precio (\$)	18.00	18.75	19.53	20.34	21.19
SUBTOTAL 1 (\$)	21,600.00	22,948.53	24,391.41	25,914.62	27,543.54
2) Virgen de Guadalupe					
Cantidad (Unid)	1200	1224	1249	1274	1300
Precio (\$)	18.00	18.75	19.53	20.34	21.19
SUBTOTAL 2 (\$)	21,600.00	22,948.53	24,391.41	25,914.62	27,543.54
3) Corazón de Jesús					
Cantidad (Unid)	1440	1469	1499	1529	1560
Precio (\$)	18.00	18.75	19.53	20.34	21.19
SUBTOTAL 3 (\$)	25,920.00	27,541.99	29,273.60	31,101.61	33,052.25
TOTAL INGRESOS	69,120.00	73,439.05	78,056.41	82,930.85	88,139.33

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2 Determinación de egresos

Los egresos son aquellos valores que se pagaran por costos y gastos necesarios para la ejecución del proyecto.

Los costos de producción está formado por la materia prima, mano de obra directa y gastos generales de fabricación, estos costos son recuperables en el momento de la venta del producto, siempre que la venta sea mayor al punto de equilibrio, caso contrario es visible la pérdida.

5.2.1 Costos de producción

5.2.1.1 Materia prima directa

Para definir la adquisición de la materia prima, se tomó en cuenta como base los precios históricos del producto, obteniendo un valor de \$18,00 cada quintal de yeso, el mismo que crecerá anualmente según la inflación que es de 4,16% de acuerdo al Ministerio de Finanzas para el 2012, cada quintal de yeso produce 25 imágenes se utiliza regla de tres para el cálculo en base al siguiente cuadro.

CANTIDAD PROYECTADA	
AÑOS	TOTAL IMÁGENES
1	3840
2	3917
3	3997
4	4077
5	4160

1 quintal



25 imágenes

3840

Tabla N° 46.

Materia prima directa

USD Dólares

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
YESO (QUINTAL)	154	157	160	163	166
PRECIO	18	18,75	19,53	20,34	21,19
TOTAL	2772	2943,75	3124,8	3315,42	3517,54

Cada quintal genera 25 imágenes, se utiliza regla de tres para el cálculo

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.1.2 Mano de obra directa

Para la proyección de los gastos de mano de obra directa, se tomó en cuenta la tasa de crecimiento promedio de los últimos 5 años, de los sueldos básicos. La cual representa el 9,11%, además son 4 obreros los que laboraran:

Se utilizó la fórmula de la tasa de crecimiento que es la siguiente:

$$TC = \left[\left(\frac{AF}{AI} \right) - 1 \right] \times 100$$

Datos:

TC= tasa de crecimiento

AF= Año final

AI= Año inicial

Tabla Nº 47.

Histórico de sueldos y tasa de crecimiento

Histórico Sueldo		Tasa de crecimiento
240	2010	
264	2011	10,00
292	2012	10,61
318	2013	8,90
340	2014	6,92
9,11	Crecimiento	36,43

Tabla Nº 48.

Mano de Obra Directa

USD Dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Obreros	340,00	370,97	404,77	441,64	481,88
TOTAL ANUAL	16.320,00	17.806,75	19.428,95	21.198,92	23.130,15

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla Nº 49.

Costo total de Mano de Obra Directa

USD Dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Salario Unificado	16,320.00	17,806.75	19,428.95	21,198.92	23,130.15
Aporte Patronal 11.15%	1,819.68	1,985.45	2,166.33	2,363.68	2,579.01
Fondos de Reserva	\$ 0.00	1,483.90	1,619.08	1,766.58	1,927.51
13° Sueldo	1,360.00	1,483.90	1,619.08	1,766.58	1,927.51
14° Sueldo	1,360.00	1,458.12	1,563.31	1,676.10	1,797.02
COSTO TOTAL PERSONAL	20,859.68	24,218.11	26,396.75	28,771.86	31,361.20

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.1.3 Costos indirectos de fabricación

Se considera como costos indirectos todos los insumos, que se utilizan como parte fundamental para el desarrollo de la producción del producto, el precio se proyecta con el 4,16% de inflación, para el 2012 y las cantidades se proyectan con regla de tres para los siguientes años, dado que ya tenemos las cantidades proyectadas que se va a producir.

Tabla Nº 50

Costos indirectos de fabricación

USD Dólares

CANTIDADES PROYECTADAS	3840,00	3917,00	3997,00	4077,00	4160,00
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PINTURA					
CANTIDAD (glns)	32,00	32,64	33,31	33,98	34,67
PRECIO	\$ 6,30	\$ 6,56	\$ 6,84	\$ 7,12	\$ 7,42
TOTAL	\$ 201,60	\$ 214,20	\$ 227,66	\$ 241,88	\$ 257,07
ESCARCHA					
CANTIDAD (lb)	15,00	15,30	15,61	15,93	16,25
PRECIO	\$ 3,22	\$ 3,35	\$ 3,49	\$ 3,64	\$ 3,79
TOTAL	\$ 48,30	\$ 51,32	\$ 54,54	\$ 57,95	\$ 61,59
ALAMBRE HG					
CANTIDAD (lb)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 1,00	\$ 1,04	\$ 1,08	\$ 1,13	\$ 1,18
TOTAL	\$ 12,00	\$ 12,75	\$ 13,55	\$ 14,40	\$ 15,30
CLAVOS					
CANTIDAD (lb)	10,00	10,20	10,41	10,62	10,83
PRECIO	\$ 0,71	\$ 0,74	\$ 0,77	\$ 0,80	\$ 0,84
TOTAL	\$ 7,10	\$ 7,54	\$ 8,02	\$ 8,52	\$ 9,05
ESPESANTE DE PINTURA					
CANTIDAD (lb)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 5,15	\$ 5,36	\$ 5,59	\$ 5,82	\$ 6,06
TOTAL	\$ 61,80	\$ 65,66	\$ 69,79	\$ 74,15	\$ 78,81
DECORLAC TRANSPARENTE					
CANTIDAD (lt)	25,00	25,50	26,02	26,54	27,08
PRECIO	\$ 15,88	\$ 16,54	\$ 17,23	\$ 17,95	\$ 18,69
TOTAL	\$ 397,00	\$ 421,81	\$ 448,33	\$ 476,32	\$ 506,24

TINER					
CANTIDAD (lt)	30,00	30,60	31,23	31,85	32,50
PRECIO	\$ 0,55	\$ 0,57	\$ 0,60	\$ 0,62	\$ 0,65
TOTAL	\$ 16,50	\$ 17,53	\$ 18,63	\$ 19,80	\$ 21,04
LATEX SUPER FUERTE					
CANTIDAD (lt)	15,00	15,30	15,61	15,93	16,25
PRECIO	\$ 1,78	\$ 1,85	\$ 1,93	\$ 2,01	\$ 2,10
TOTAL	\$ 26,70	\$ 28,37	\$ 30,15	\$ 32,03	\$ 34,05
OLEO ACADEMY					
CANTIDAD (lt)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 4,73	\$ 4,93	\$ 5,13	\$ 5,35	\$ 5,57
TOTAL	\$ 56,76	\$ 60,31	\$ 64,10	\$ 68,10	\$ 72,38
CAUCHO SILICONA					
CANTIDAD (lt)	3,00	3,06	3,12	3,19	3,25
PRECIO	\$ 35,00	\$ 36,46	\$ 37,97	\$ 39,55	\$ 41,20
TOTAL	\$ 105,00	\$ 111,56	\$ 118,58	\$ 125,98	\$ 133,89
TAN ALUMINIO					
CANTIDAD (lt)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 1,21	\$ 1,26	\$ 1,31	\$ 1,37	\$ 1,42
TOTAL	\$ 14,52	\$ 15,43	\$ 16,40	\$ 17,42	\$ 18,52
TAN ORO					
CANTIDAD (lt)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 7,52	\$ 7,83	\$ 8,16	\$ 8,50	\$ 8,85
TOTAL	\$ 90,24	\$ 95,88	\$ 101,91	\$ 108,27	\$ 115,07
RESINA POLIESTER					
CANTIDAD (lt)	12,00	12,24	13,01	13,82	14,69
PRECIO	\$ 6,18	\$ 6,44	\$ 6,70	\$ 6,98	\$ 7,27
TOTAL	\$ 74,16	\$ 78,79	\$ 87,23	\$ 96,53	\$ 106,87
DILUYENTE LACA					
CANTIDAD (lt)	12,00	12,24	13,01	13,82	14,69
PRECIO	\$ 2,32	\$ 2,42	\$ 2,52	\$ 2,62	\$ 2,73
TOTAL	\$ 27,84	\$ 29,58	\$ 32,75	\$ 36,24	\$ 40,12
DESTELLOS VISOS DE LUZ					
CANTIDAD (u)	20,00	20,40	22,59	24,99	27,67
PRECIO	\$ 1,34	\$ 1,40	\$ 1,45	\$ 1,51	\$ 1,58
TOTAL	\$ 26,80	\$ 28,47	\$ 32,84	\$ 37,85	\$ 43,64
PINCELES					
PLANO BOSS 10					
CANTIDAD (u)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 0,40	\$ 0,42	\$ 0,43	\$ 0,45	\$ 0,47
TOTAL	\$ 4,80	\$ 5,10	\$ 5,42	\$ 5,76	\$ 6,12
REDONDO BOSS 0					
CANTIDAD (u)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 0,46	\$ 0,48	\$ 0,50	\$ 0,52	\$ 0,54
TOTAL	\$ 5,52	\$ 5,86	\$ 6,23	\$ 6,62	\$ 7,04

REDONDO BOSS 3					
CANTIDAD (u)	12,00	12,24	12,49	12,74	13,00
PRECIO	\$ 1,66	\$ 1,73	\$ 1,80	\$ 1,88	\$ 1,95
TOTAL	\$ 19,92	\$ 21,16	\$ 22,50	\$ 23,90	\$ 25,40
REDONDO BOSS 7					
CANTIDAD (u)	12,00	12,75	13,55	14,40	15,30
PRECIO	\$ 3,39	\$ 3,53	\$ 3,68	\$ 3,83	\$ 3,99
TOTAL	\$ 40,68	\$ 45,02	\$ 49,84	\$ 55,16	\$ 61,06
LIJAS					
LIJA FANDELY N° 80					
CANTIDAD (u)	20,00	20,40	20,82	21,23	21,67
PRECIO	\$ 0,99	\$ 1,03	\$ 1,07	\$ 1,12	\$ 1,17
TOTAL	\$ 19,80	\$ 21,04	\$ 22,36	\$ 23,76	\$ 25,25
LIJA FANDELY N° 240					
CANTIDAD (u)	20,00	20,40	20,82	21,23	21,67
PRECIO	\$ 0,53	\$ 0,55	\$ 0,58	\$ 0,60	\$ 0,62
TOTAL	\$ 10,60	\$ 11,26	\$ 11,97	\$ 12,72	\$ 13,52
TOTAL CPROD	1.267,64	1.348,65	1.442,80	1.543,36	1.652,02

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.1.4 Resumen de costos de producción

Tabla N° 51

Costos de producción

USD dólares

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MANO DE OBRA DIRECTA	20859.68	24218.11	26396.75	28771.86	31361.20
MATERIA PRIMA DIRECTA	2772.00	2943.75	3124.80	3315.42	3517.54
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1267.64	1348.65	1442.80	1543.36	1652.02
TOTAL ANUAL	24899.32	28510.51	30964.34	33630.64	36530.76

Fuente: Cuadros N° 26, 27, 28

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.2 Gastos administrativos

En el desarrollo del proyecto se tendrá gastos administrativos para poner en marcha a la microempresa, los mismos que tendrán un incremento del 9,11%, basado en datos históricos de los últimos 5 años. Estos gastos administrativos tienen la característica de ser fijos, es decir son constantes durante un determinado periodo y no son susceptibles de activar, sino de reconocer directamente en las cuentas de resultados.

5.2.2.1 Sueldos al personal administrativo

Tabla Nº 52

Gastos de personal

USD dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Contador (1)	500.00	545.55	595.25	649.48	708.64
Secretaria (1)	340.00	370.97	404.77	441.64	481.88
TOTAL MENSUAL	840.00	916.52	1,000.02	1,091.12	1,190.52
TOTAL ANUAL	10,080.00	10,998.29	12,000.23	13,093.45	14,286.27

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla Nº 53

Costo total Gastos de Personal Administrativo

USD dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Salario Unificado	10,080.00	10,998.29	12,000.23	13,093.45	14,286.27
Aporte Patronal 11.15%	1,123.92	1,226.31	1,338.03	1,459.92	1,592.92
Fondos de Reserva	0.00	916.52	1,000.02	1,091.12	1,190.52
13° Sueldo	840.00	916.52	1,000.02	1,091.12	1,190.52
14° Sueldo	680.00	729.06	781.66	838.05	898.51
COSTO TOTAL PERSONAL	12,723.92	14,786.70	16,119.95	17,573.66	19,158.74

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.2.2 Suministros y materiales de oficina

Tabla Nº 54

Gasto suministros de oficina

USD dólares

DETALLE	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
RESMAS DE PAPEL	1	4,00	4,00	48,00
ESFEROS	5	0,30	1,50	18,00
GRAPADORAS	2	3,00	6,00	6,00
GRAPAS (CAJA)	2	1,50	3,00	36,00
CLIPS (CAJA)	2	1,50	3,00	36,00
CARPETAS	10	0,25	2,50	30,00
CORRECTORES	2	1,50	3,00	36,00
TOTAL ANUAL				210,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.2.3 Gastos generales de administración

Tabla Nº 55

Servicios básicos

USD Dólares

DESCRIPCIÓN	MENSUAL
AGUA POTABLE	20,00
ENERGÍA ELÉCTRICA	15,00
SERVICIO TELEFÓNICO	15,00
SERVICIO INTERNET	22,00
TOTAL MENSUAL	72,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla Nº 56

Costo total servicios básicos

USD Dólares

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Básicos Mensual	72,00	75,00	78,12	81,36	84,75
TOTAL ANUAL	864,00	899,94	937,38	976,38	1.016,99

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla Nº 57.

Gasto mantenimiento equipo de computación

USD Dólares

EQUIPO DE COMPUTACIÓN					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento	180,00	187,49	195,29	203,41	211,87

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.3 Gastos de ventas

Tabla Nº 58

Gastos de personal ventas

USD Dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Vendedor	340.00	370.97	404.77	441.64	481.88
TOTAL MENSUAL	340.00	370.97	404.77	441.64	481.88
TOTAL ANUAL	8,160.00	8,903.38	9,714.47	10,599.46	11,565.07

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla Nº 59

Costo total gastos de personal ventas

USD Dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Salario Unificado	8,160.00	8,903.38	9,714.47	10,599.46	11,565.07
Aporte Patronal 11.15%	909.84	992.73	1,083.16	1,181.84	1,289.51
Fondos de Reserva	0.00	741.95	809.54	883.29	963.76
13° Sueldo	680.00	741.95	809.54	883.29	963.76
14° Sueldo	680.00	729.06	781.66	838.05	898.51
COSTO TOTAL PERSONAL	10,429.84	12,109.06	13,198.37	14,385.93	15,680.60

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.2.4 Publicidad

Tabla Nº 60

Gasto de publicidad

USD Dólares

GASTO DE PUBLICIDAD					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
TOTAL ANUAL	2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.3 Amortización del préstamo

Tabla Nº 61

Amortización del préstamo

USD Dólares

Préstamo	22.000,00
Interés	22,40%
Plazo	5 años
Pagos:	Anual

Fuente: Estudio Técnico
 Elaborado por: La autora
 Año: 2014

Tabla Nº 62

Tabla de amortización del préstamo

USD Dólares

Nº	CAPITAL	CUOTA MENSUAL	INTERESES	AMORT. DEL CAPITAL
0		-	-	22.000,00
1	201,96	612,63	410,67	21.798,04
2	205,73	612,63	406,90	21.592,30
3	209,57	612,63	403,06	21.382,73
4	213,49	612,63	399,14	21.169,24
5	217,47	612,63	395,16	20.951,77
6	221,53	612,63	391,10	20.730,24
7	225,67	612,63	386,96	20.504,58
8	229,88	612,63	382,75	20.274,70
9	234,17	612,63	378,46	20.040,53
10	238,54	612,63	374,09	19.801,99
11	242,99	612,63	369,64	19.559,00
12	247,53	612,63	365,10	19.311,47
13	252,15	612,63	360,48	19.059,32
14	256,86	612,63	355,77	18.802,46
15	261,65	612,63	350,98	18.540,81
16	266,53	612,63	346,10	18.274,28
17	271,51	612,63	341,12	18.002,77
18	276,58	612,63	336,05	17.726,19
19	281,74	612,63	330,89	17.444,45
20	287,00	612,63	325,63	17.157,45
21	292,36	612,63	320,27	16.865,09
22	297,81	612,63	314,82	16.567,28
23	303,37	612,63	309,26	16.263,90
24	309,04	612,63	303,59	15.954,86
25	314,81	612,63	297,82	15.640,06
26	320,68	612,63	291,95	15.319,38
27	326,67	612,63	285,96	14.992,71
28	332,77	612,63	279,86	14.659,94
29	338,98	612,63	273,65	14.320,96
30	345,31	612,63	267,32	13.975,66
31	351,75	612,63	260,88	13.623,91
32	358,32	612,63	254,31	13.265,59
33	365,01	612,63	247,62	12.900,58
34	371,82	612,63	240,81	12.528,77
35	378,76	612,63	233,87	12.150,01

36	385,83	612,63	226,80	11.764,18
37	393,03	612,63	219,60	11.371,14
38	400,37	612,63	212,26	10.970,77
39	407,84	612,63	204,79	10.562,93
40	415,46	612,63	197,17	10.147,48
41	423,21	612,63	189,42	9.724,27
42	431,11	612,63	181,52	9.293,16
43	439,16	612,63	173,47	8.854,00
44	447,36	612,63	165,27	8.406,64
45	455,71	612,63	156,92	7.950,94
46	464,21	612,63	148,42	7.486,73
47	472,88	612,63	139,75	7.013,85
48	481,70	612,63	130,93	6.532,14
49	490,70	612,63	121,93	6.041,45
50	499,86	612,63	112,77	5.541,59
51	509,19	612,63	103,44	5.032,40
52	518,69	612,63	93,94	4.513,71
53	528,37	612,63	84,26	3.985,34
54	538,24	612,63	74,39	3.447,10
55	548,28	612,63	64,35	2.898,82
56	558,52	612,63	54,11	2.340,30
57	568,94	612,63	43,69	1.771,35
58	579,56	612,63	33,07	1.191,79
59	590,38	612,63	22,25	601,40
60	601,40	612,63	11,23	0,00
	22000	36757,8	14757,80	

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.4 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJO

Tabla N° 63.

Depreciación de propiedad, planta y equipo.

USD Dólares

DEPRECIACION DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

DETALLE	CAN T	PREC. UNIT.	VALOR TOTAL	% VALOR SALVA MENTO	VALOR SALVAM ENTO	% DEPRE C. LEGAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEPRECIACIÓN EDIFICIO											
Infraestructura física	1	12.000,00	12.000,00	10%	1.200,00	5,00%	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
SUBTOTAL							540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
COSTO DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPOS DE PRODUCCIÓN											
Compresor	1	800,00	800,00	20%	160,00	10,00%	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
Herramientas	10	10,00	100,00	20%	20,00	10,00%	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Aerógrafo	1	45,00	45,00	20%	9,00	12,50%	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
SUBTOTAL							76,50	76,50	76,50	76,50	76,50
COSTO DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES											
Escritorios de Oficina	2	240,00	480,00	20%	96,00	10%	38,40	38,40	38,40	38,40	38,40

Mesas	4	120,00	480,00	20%	96,00	10%	38,40	38,40	38,40	38,40	38,40
Sillas de oficina	6	45,00	270,00	20%	54,00	10%	21,60	21,60	21,60	21,60	21,60
Basureros	6	12,00	72,00	20%	14,40	10%	5,76	5,76	5,76	5,76	5,76
Mesa de computadora	2	140,00	280,00	20%	56,00	10%	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40
Teléfonos	2	50,00	100,00	20%	20,00	10%	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
SUBTOTAL							134,56	134,56	134,56	134,56	134,56
COSTO DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN											
Computadora LG de mesa.	2	850,00	1.700,00	20%	340,00	33%	453,33	453,33	453,33		
Impresoras Samsung laser	2	100,00	200,00	20%	40,00	33%	53,33	53,33	53,33		
SUBTOTAL							506,67	506,67	506,67	0,00	0,00
TOTAL COSTO DEPRECIACIONES							1.257,73	1.257,73	1.257,73	751,06	751,06

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

Año: 2014

5.5 Resumen de gastos administrativos

Tabla Nº 64

Resumen de gastos administrativos

USD Dólares

DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016
SUELDOS Y SALARIOS	12,723.92	14,786.70	16,119.95	17,573.66	19,158.74
SUMINISTROS DE OFICINA	210.00	218.74	227.84	237.31	247.19
SERVICIOS BÁSICOS	864.00	899.94	937.38	976.38	1,016.99
MANT. EQUIPOS DE COMP.	180.00	187.49	195.29	203.41	211.87
TOTAL	13,977.92	16,092.87	17,480.46	18,990.76	20,634.79

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

5.6 Resumen de gastos de ventas

Tabla Nº 65

Resumen de gastos de ventas

USD Dólares

DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016
VENDEDORES	10,429.84	12,109.06	13,198.37	14,385.93	15,680.60
TOTAL	10,429.84	12,109.06	13,198.37	14,385.93	15,680.60

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

5.7 Resumen de egresos proyectados

Tabla N° 66

Resumen de egresos proyectados

USD Dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Costos Directos de Fabricación	23,631.68	27,161.86	29,521.55	32,087.28	34,878.74
Costos Indirectos de Fabricación	1,267.64	1,348.65	1,442.80	1,543.36	1,652.02
Gasto Administrativo	13,977.92	16,092.87	17,480.46	18,990.76	20,634.79
Gasto Ventas	10,429.84	12,109.06	13,198.37	14,385.93	15,680.60
Gasto Financiero	4,663.03	3,994.96	3,160.85	2,119.52	819.44
Gasto Depreciación	1,257.73	1,257.73	1,257.73	751.06	751.06
Gastos de Constitución	2,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTOS PROYECTADOS	57,227.84	61,965.13	66,061.75	69,877.91	74,416.65

Nota: Las Distribuciones de los Gastos para cada subgrupo se detallan en el Anexo

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

5.8 Determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento

5.8.1 Riesgo País y Precio de los Bonos de los EEUU

Tabla N° 67.

Riesgo país y precio bonos EEUU

DETALLE	PUNTOS	FECHA	PORCENTAJE
Riesgo País (EMBI Ecuador)	8,26	Diciembre 2012	8,26%
Precio Bonos EEUU	4,76	31 Dic. 2012	4,76%
PREMIO AL RIESGO			13,02 %

Fuente: Boletín Informativo de Asociación de Bancos Privados del Ecuador Enero 2012

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Si en Ecuador Diciembre 2012, los bonos de Estados Unidos rinden 4,76%, la tasa mínima que exigiría un inversionista para invertir en este país sería de 4,76% + 8,26% = 13,02 %; de lo contrario debería optar por inversiones alternativas.

Tabla Nº 68.

Tasa mínima aceptable de rendimiento

TMAR	INFLACIÓN (i)	PREMIO AL RIESGO (f)	i * f	TOTAL
Inversionista	4,16 %	13,02 %	0,54 %	17,72 %
Coop. San Antonio				22,40 %

Fuente: Asociación de Bancos Privados del Ecuador, Banco Pro Credit, BCE

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla Nº 69.

TMAR Global mixta

Accionista	% Aportación	Aportación USD	TMAR	Ponderación
Inversionista	36,88%	12.853,77	17,72%	6,54%
Coop. San Antonio	63,12%	22.000,00	22,40%	14,14%
TMAR GLOBAL MIXTA				20,67%

Fuente: Asociación de Bancos Privados del Ecuador, Cooperativa San Antonio

Elaborado por: La autora

Año: 2014

La TMAR representa la tasa mínima que el inversionista pediría por invertir su capital en la empresa "MEGA ARTE.". Para compensar el efecto inflacionario que afecte al capital se consideró dos factores: el efecto inflacionario que es de 4,16% a 31/Dic/2012 y en segundo lugar el premio o sobretasa que exige el inversionista por arriesgar su dinero en la inversión. El premio al riesgo que ha determinado el inversionista es del 13,02%, obteniendo un TMAR global mixta del 20,67%.

5.9 Estado de situación financiera

EMPRESA "MEGA ARTE" CÍA. LTDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(EXPRESADO EN USD DÓLARES)

ACTIVOS		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	<u>14.326,77</u>	PASIVO NO CORRIENTE	<u>22.000,00</u>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	14.326,77	OBLIGACIONES CON INS. FINANCIERAS	22.000,00
 ACTIVOS NO CORRIENTES	 <u>20.527,00</u>	 PATRIMONIO NETO	 <u>12.853,77</u>
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	12.000,00	 CAPITAL	
TERRENO	4.000,00	CAPITAL PROPIO	12.853,77
MAQ. Y EQUIPOS	800,00		
HERRAMIENTAS	145,00		
MUEBLES Y ENSERES	1.682,00		
EQ. DE COMPUTACIÓN	1.900,00		
 TOTAL ACTIVOS	 <u><u>34.853,77</u></u>	 TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	 <u><u>34.853,77</u></u>

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

5.10 Estado de resultados integrales

Tabla N° 70.

Estado de resultados integrales

USD Dólares

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS					
VENTAS TOTALES	69,120.00	73,439.05	78,056.41	82,930.85	88,139.33
(-) COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	(25,515.82)	(29,127.01)	(31,580.84)	(34,247.14)	(37,147.26)
UTILIDAD BRUTA	43,604.18	44,312.04	46,475.57	48,683.71	50,992.06
GASTOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	16,619.15	19,233.94	20,725.52	21,837.48	23,594.33
GASTOS DE VENTAS	12,829.84	14,608.90	15,802.21	17,098.08	18,505.58
GASTOS FINANCIEROS	4,663.03	3,994.96	3,160.85	2,119.52	819.44
TOTAL GASTOS	34,112.02	37,837.79	39,688.57	41,055.08	42,919.35
GANANCIA ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	9,492.16	8,974.08	9,390.83	10,340.79	10,897.69
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	1,423.82	1,346.11	1,408.63	1,551.12	1,634.65
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	8,068.34	7,627.97	7,982.21	8,789.67	9,263.04
IMPUESTO A LA RENTA (22%)	1,775.03	1,678.15	1,756.09	1,933.73	2,037.87
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	6,293.30	5,949.82	6,226.12	6,855.94	7,225.17

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

5.11 Flujo de caja

Tabla N° 71.

Flujo de caja

USD Dólares

FLUJO DE CAJA

RUBROS	0	2013	2014	2015	2016	2017
Inversión Inicial	34.853,77					
Capital propio	12.853,77					
Crédito	22.000,00					
Utilidad Operacional	0,00	9,492.16	8,974.08	9,390.83	10,340.79	10,897.69
(+) Depreciaciones		1.257,73	1.257,73	1.257,73	751,06	751,06
(-) 15% Participación Trabajadores		-1,423.82	-1,346.11	-1,408.63	-1,551.12	-1,634.65
(-) 22% Impuesto a la Renta		-1,775.03	-1,678.15	-1,756.09	-1,933.73	-2,037.87
Amortización Deuda		-2.688,53	-3.356,60	-4.190,71	-5.232,04	-6.532,12
Valor de Desecho						14.871,70
Recuperación Capital de Trabajo						14.326,77
FLUJO NETO DE CAJA	-	4,862.51	3,850.95	3,293.13	2,374.96	30,642.58

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

5.12 Punto de equilibrio

El primer paso para la determinación del Punto de Equilibrio del Proyecto es la clasificación de los costos para su posterior uso en la fórmula del mismo:

5.12.1 Clasificación de los Costos

Tabla Nº 72.

Costos variables

USD Dólares

DETALLE	VALOR
MATERIA PRIMA DIRECTA	2.772,00
MATERIA PRIMA INDIRECTA	1.267,64
TOTAL COSTOS VARIABLES	4.039,64
COSTO VARIABLE UNITARIO	1,05

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

Tabla Nº 73.

Costos fijos

USD Dólares

DETALLE	VALOR
MANO DE OBRA INDIRECTA	20.859,68
GASTOS PERSONAL ADM.	12.723,92
SUMINISTROS DE OFICINA	210,00
GASTOS GEN. ADMINISTRACION	864,00
GASTOS PERSONAL VENTAS	10.429,84
MANT. EQUIPOS DE COMP.	180,00
TOTAL COSTOS FIJOS	45.267,44

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

Tabla Nº 74.

Punto de equilibrio

USD Dólares

CANTIDAD	INGRESOS	C. FIJO	C. VARIABLE	COSTO TOTAL
0	0.00	45,267.44	0.00	45,267.44
400	7,200.00	45,267.44	420.80	45,688.24
800	14,400.00	45,267.44	841.59	46,109.03
1200	21,600.00	45,267.44	1,262.39	46,529.83
1600	28,800.00	45,267.44	1,683.18	46,950.62
2000	36,000.00	45,267.44	2,103.98	47,371.42
2400	43,200.00	45,267.44	2,524.78	47,792.22
2800	50,400.00	45,267.44	2,945.57	48,213.01
2671	48,077.26	45,267.44	2,809.82	48,077.26
3200	57,600.00	45,267.44	3,366.37	48,633.81
3600	64,800.00	45,267.44	3,787.16	49,054.60
4000	72,000.00	45,267.44	4,207.96	49,475.40

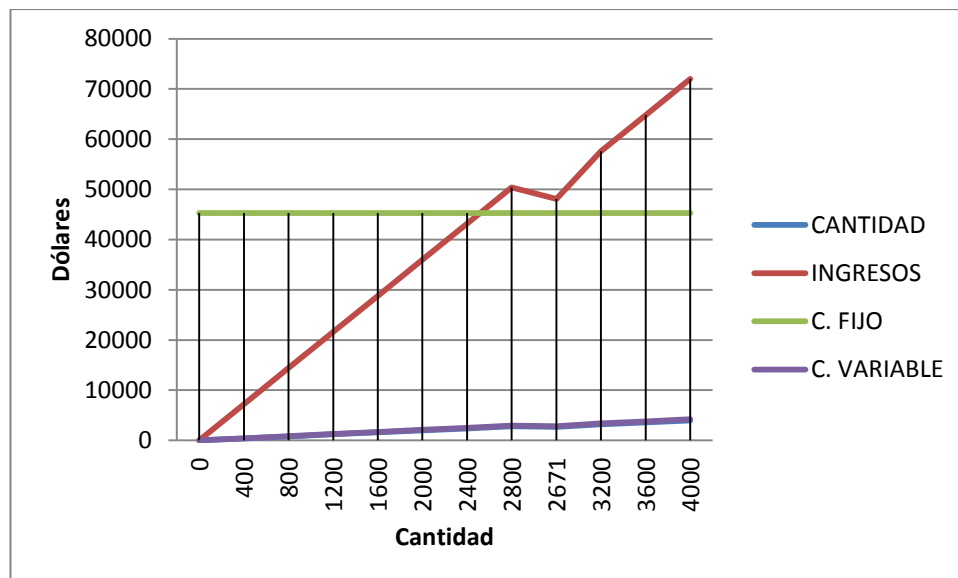
Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

Gráfico Nº 27

Punto de Equilibrio



Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

5.12.2 Fórmulas Punto de Equilibrio

- Punto de Equilibrio en Cantidad

$$PE = \frac{CF}{PV - CVu}$$

$$PE = \frac{\$ 45.267,44}{\$ 18 - \$ 1,05}$$

$$PE = 2671$$

$$PE \text{ en unidades} = 2671 \text{ unidades}$$

- Punto de Equilibrio en Dólares

$$PE - \$ = \frac{CF}{1 - \frac{CVu}{PV}}$$

$$PE - \$ = \frac{\$ 45.267,44}{1 - \frac{\$ 1,05}{\$ 18}}$$

$$PE \text{ en unidades monetarias} = \$ 48.070$$

5.13 Evaluación financiera

Para la Evaluación Financiera del presente proyecto se consideró los siguientes aspectos:

- Tasa de Descuento
- Valor Actual Neto (VAN)

- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Período de Recuperación de la Inversión
- Relación Beneficios / Costo

5.13.1 Tasa de Descuento

Para la Evaluación Financiera de la inversión se tomó en cuenta la TMAR Global Mixta de 20,67%, que considera factores primordiales como la inflación, el premio al riesgo y los aportes del inversionista, así como, el crédito otorgado por la Institución Financiera para la empresa “MEGA-ARTE”

5.13.2 Cálculo del valor actual neto (VAN)

$$VAN = -Inversión + \frac{FN}{(1+i)^1} + \frac{FN}{(1+i)^2} + \frac{FN}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FN + VD + KT}{(1+i)^n}$$

FN = Flujos Netos

VD = Valor de Desecho

KT = Recuperación Capital de Trabajo

$$VAN = -12.853,77 + \frac{4862,51}{(1+0,2067)^1} + \frac{3850,95}{(1+0,2067)^2} + \frac{3293,13}{(1+0,2067)^3} + \frac{2374,96}{(1+0,2067)^4} + \frac{30642,58}{(1+0,2067)^5}$$

$$VAN = -12.853,77 + 21645$$

$$VAN = \$8791,23$$

5.13.3 CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Tabla N° 75.

Tasa Interna de Retorno

FLUJOS	Con Financiamiento
Inversión	-\$ 12.853,77
Año 1	\$ 4.862,51
Año 2	\$ 3.850,95
Año 3	\$ 3.293,13
Año 4	\$ 2.374,96
Año 5	\$ 30.642,58

Fuente: Estudió Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

- **TIR**

$$12.853,77 = \frac{4.862,51}{(1+i)^1} + \frac{3.850,95}{(1+i)^2} + \frac{3.293,13}{(1+i)^3} + \frac{2.374,96}{(1+i)^4} + \frac{30.642,58}{(1+i)^5}$$

$$i = 40,34 \%$$

El TIR en el Flujo de Caja es de 40,34 %; por lo tanto, el proyecto es viable, ya que el indicador obtenido es mayor a la TMAR.

5.13.4 Relación beneficio-costos

$$B/C = \frac{\text{Sumatoria de Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$B/C = \frac{\$21.641,94}{\$12.853,77}$$

$$B/C = \$ 1.68$$

Como el resultado de esta operación es mayor a 1, podemos deducir que el proyecto es viable, y que por cada dólar de inversión, se obtendrá \$1,68 dólares de beneficio.

5.13.5 Período de recuperación de la inversión

Tabla Nº 76

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Año	Flujo Anual	Flujo Acumulado	Inversión Inicial	PRI
1	\$ 4.862,50	\$ 4.862,50	\$ 12.853,77	1 AÑOS 43 DIAS
2	\$ 3.850,94	\$ 8.713,45		
3	\$ 3.293,14	\$ 12.006,58		
4	\$ 2.374,96	\$ 14.381,55		
5	\$ 30.642,58	\$ 45.024,13		

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

$$\begin{array}{r}
 45.024,13 \\
 12.853,77 \\
 \hline
 \end{array}
 \quad
 \begin{array}{r}
 5 \\
 \times \text{ ----} \\
 \hline
 1,43
 \end{array}$$

En 1 año se ha recuperado \$ 4.862,50; por lo tanto faltarían por recuperar \$ 7.991,27. En el segundo año se recuperará \$ 726,12 mensual; ya que se necesita recuperar \$7.991,27.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Razón social de la microempresa

El nombre de la microempresa es claro, atractivo y simple con la finalidad de que sea recordado al instante por el cliente. Este proyecto una vez que se constituyan los estatutos, debe inscribirse en el registro mercantil como “MEGA-ARTE”.

6.2 Logotipo y denominación de la microempresa

Gráfico N° 28

Logotipo de la Microempresa



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

Año: 2014

6.3 Misión

MEGA-ARTE, es una microempresa que se enfoca en satisfacer los gustos y preferencias de los clientes, ofreciendo un producto de calidad elaborado con las manos de hábiles artesanos de Ibarra, a precios cómodos, accesibles y siempre fomentando el crecimiento de la cultura artesanal.

6.4 Visión

MEGA-ARTE, en el mediano plazo será una microempresa reconocida como líder en la producción y comercialización de imágenes religiosas en un plazo de 5 años, con productos de calidad y precios competitivos que aseguren su participación en el mercado local y regional, ocupando un espacio importante en el mismo, mediante el crecimiento continuo y sostenible.

6.5 Principios

- **Productividad**, en cada uno de los procesos, el buen uso de los recursos, la materia prima y demás materiales.

- **Creatividad e innovación**, meta de cada día para lograr siempre el desarrollo y la mejora continua.

- **Trabajo en Equipo**, todos los involucrados fomentar la unión y el respeto para que el ambiente sea acogedor y estable.

- **Seguridad laboral**, compromiso por todos los que integran la microempresa en seguir reglas y prácticas de seguridad e higiene para su propio bienestar.

6.6 Valores

- Honestidad
- Respeto
- Creatividad
- Puntualidad
- Compromiso
- Responsabilidad
- Integridad

6.7 Políticas de calidad

- Obtener la mayor satisfacción de nuestros clientes, a través del desempeño y trabajo de nuestros integrantes.
- Fomentar el desarrollo profesional, creatividad e innovación de todo nuestro equipo humano, con el compromiso de lograr el éxito de nuestra microempresa.
- Constituir una cultura de calidad en la producción y comercialización de nuestro producto, sin descuidar el servicio de atención al cliente, para así satisfacer sus expectativas.

- Llevar un control en el uso de materiales y materia prima, para medir el rendimiento en los niveles de productividad y proyectarnos a la ampliación de la planta.
- Capacitar continuamente al personal de ventas y demás departamentos para garantizar que cada labor se realice de la mejor manera, evitando errores.
- Establecer análisis y revisiones continuas en las áreas de producción para dar recomendaciones que mejoren las actividades de forma más eficiente y poder aplicar mejoras de calidad, a través de la prevención y adecuación de los procesos.
- Verificar el compromiso individual en el cumplimiento de las obligaciones a la que cada persona tiene como responsabilidad, estableciendo como meta la mejora continua.

6.8 Objetivos organizacionales

- Mejora continua y crecimiento sostenido.
- Capacitación y desarrollo profesional del personal.
- Integración con la comunidad.
- Verificar la eficiencia y productividad constantemente.
- Desempeño, innovación y desarrollo responsable.

6.9 Organización estructural

La estructura de MEGA-ARTE, está compuesta de la siguiente manera, un contador para todos los procesos legales de la microempresa una secretaria con conocimientos contables que sea la auxiliar del contador, dos vendedores que cubran la zona estudiada y cuatro

artesanos calificados que se dediquen a la producción, cada cual apto para cada área.

6.9.1 Departamento contable

Este departamento es de vital importancia para la estabilidad de la microempresa, la persona a cargo debe ejercer variedad de actividades relacionadas con la información financiera, identificar, analizar, preparar e interpretar Estados Financieros, para la toma de decisiones. A cargo del contador también está el programar, dirigir, organizar, coordinar y controlar las operaciones contables de la microempresa.

6.9.2 Secretaria - contadora

La persona responsable de este cargo está considerada en la empresa como un nivel de apoyo para el área contable, por ende debe ser responsable, organizada y ágil en sus actividades. Se detalla las actividades para lo cual debe ser apta:

- ❖ Recepción de facturas y comprobantes de retención.
- ❖ Coordinar el pago a proveedores, valores de pago y fechas de vencimiento.
- ❖ Coordinación en la entrega de información al contador.
- ❖ Manejo de clientes, nómina y bancos
- ❖ Mantener el archivo de proveedores

Entre otras actividades que contribuyan al desempeño efectivo diario.

6.9.3 Vendedores

Los encargados de esta actividad deben asumir responsabilidad en el cumplimiento de metas establecidas por la empresa, estar capacitados continuamente en lo referente a atención y asesoramiento al cliente, utilizando todos sus recursos y medios posibles para alcanzar el objetivo.

6.9.4 Obreros

Los obreros se hallan en el nivel operativo, su característica principal es innovar y mejorar constantemente su creatividad, siendo responsables y manteniendo un alto nivel de calidad en cada proceso, ya que ellos elaboran los productos que se van a ofrecer en el mercado. El recurso humano para iniciar la puesta en marcha de esta microempresa será el siguiente:

Tabla N° 77

Personal o talento humano

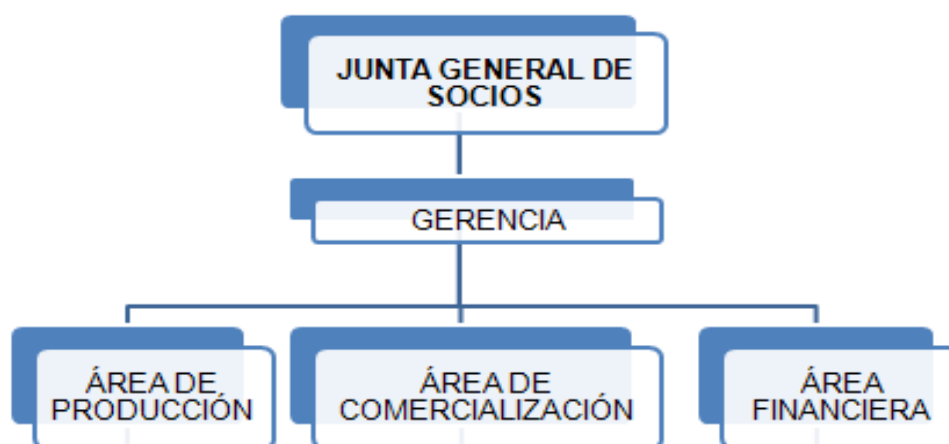
PERSONAL O TALENTO HUMANO	CANTIDAD
ÁREA ADMINISTRATIVA	
CONTADOR	1
SECRETARIA-CONTADORA	1
ÁREA VENTAS	
VENDEDORES	2
ÁREA PRODUCCIÓN	
OBREROS	4
TOTAL	8

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

Año: 2014

6.9.5 Organigrama estructural



Elaborado por: La autora

Año: 2014

6.10 Orgánico funcional

6.10.1 Manual de funciones

Tabla Nº 78.

Funciones por cada cargo

PUESTO	FUNCIÓN
GERENTE GENERAL	<ul style="list-style-type: none">- Supervisar a todos y ser el representante legal de la microempresa.- Ejercer el control y dar solución inmediata a falencias que se presentan.- Designar tareas y revisar los resultados.- Analizar y estudiar el comportamiento de cada empleado frente a la actividad que se le asigna. Entre otras funciones que mejoren día a día la imagen empresarial.
	<ul style="list-style-type: none">- Elaborar Estados Financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica.

<p>CONTADOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Efectuar reportes contables detallados. - Verificar y depurar cuentas contables. - Realizar los ajustes respectivos. - Controlar el correcto registro de los auxiliares de contabilidad. - Coordinar la correcta elaboración del presupuesto general y dar seguimiento al mismo. - Preparar y cumplir con todas las disposiciones que emite el SRI. - Revisar y firmar conciliaciones bancarias. - Revisar y comparar gastos los gastos mensuales. - Clasificar, registrar, interpretar y analizar la información financiera de conformidad con lo que establece la ley. <p>Entre otras funciones que ayuden al desarrollo de la empresa y sus integrantes.</p>
<p>SECRETARIA-CONTADORA</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mantener una buena estabilidad emocional y buen manejo de relaciones humanas. - Atender llamadas telefónicas entrantes y salientes. - Pagar los servicios en las fechas establecidas. - Controlar y manejar caja chica. - Mantener al día los registros contables que requiera el contador. - Proponer soluciones efectivas que mejoren día a día el desempeño empresarial. <p>Entre otras funciones que sean un apoyo para el Área administrativa y en general de la empresa.</p>
<p>VENEDORES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Captar constantemente nuevos clientes. - Lograr metas determinadas de ventas. - Comunicar de forma clara a los clientes sobre la información que la empresa preparo acerca del producto. - Retroalimentar a la empresa sobre cualquier inquietud y sugerencia que tenga el cliente. - En general informar a la empresa sobre el movimiento de la competencia y lo que sucede en el mercado.

	Entre otras funciones que beneficien al crecimiento de la empresa.
OBREROS	<ul style="list-style-type: none"> - Regirse a las normas de calidad que la empresa establece. - Fomentar el entusiasmo y trabajo en equipo. - Mantener estable y eficiente la producción. - Cumplir con las metas deseadas.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

Año: 2014

6.11 Constitución legal

6.11.1 Constitución como compañía de responsabilidad limitada

De acuerdo a las disposiciones generales de la Ley de Compañías:

La compañía se constituirá de conformidad con las disposiciones de la presente Sección.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 96.- El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

Art. 97.- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

6.11.2 Requerimientos para la formación de la compañía.

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

6.11.3 En base al capital que va ser invertido se expresa lo siguiente:

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Art. 105.- La constitución del capital o su aumento no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.

Art. 109.- La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social.

En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.

Art. 110.- Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, a no ser que conste lo contrario del contrato social o de las resoluciones adoptadas para aumentar el capital.

Art. 111.- En esta compañía no se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicará la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del socio previa la liquidación de su aporte.

6.11.4 De la forma del contrato

La ley de compañías establece lo siguiente:

Art. 136.- La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil. El extracto de la escritura contendrá los datos señalados en los numerales 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del Art. 137 de esta Ley y, además, la indicación del valor pagado del

capital suscrito, la forma en que se hubiere organizado la representación legal, con la designación del nombre del representante, caso de haber sido designado en la escritura constitutiva y el domicilio de la compañía.

De la resolución del Superintendente de Compañías que niegue la aprobación, se podrá recurrir ante el respectiva Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 137.- La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por si o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirarla; y,

10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.

Art. 138.- La aprobación de la escritura de constitución de la compañía será pedida al Superintendente de Compañías por los administradores o gerentes o por la persona en ella designada. Si éstos no lo hicieren dentro de los treinta días de suscrito el contrato, lo hará cualquiera de los socios a costa del responsable de la omisión.

CAPÍTULO VII

7. ESTUDIO DE IMPACTOS

Para la elaboración de la matriz se tomaron en cuenta los siguientes impactos:

- Impacto Social
- Impacto Económico
- Impacto Educativo-Cultural
- Impacto Turístico

En este proyecto se elabora la matriz de impactos con sus respectivos indicadores por área, siendo asignado a cada uno los valores de ponderación alta, media, baja, tanto positiva como negativa según corresponda, para que exista un mejor conocimiento, comprensión e interpretación de los mismos.

Indicadores de impactos

Tabla Nº 79
Impactos

PONDERACIÓN	EVALUACIÓN
Cuantitativo	Cualitativo
-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	Impacto Nulo
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

Fuente: Páginas Web, libros, revistas

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

Para el cálculo de la valoración de los impactos que influyen en este proyecto se utilizara la siguiente fórmula:

Valoración de impactos

$$\text{IMPACTO} = \frac{\sum \text{NIVEL DE IMPACTIO}}{\text{N}^\circ \text{ DE INDICADORES}}$$

7.1 Impacto social

La microempresa abarca consigo diversos beneficios para todos los involucrados, siendo una fuente de empleo para muchos, con el afán de mejorar el bienestar y la calidad de vida de varias familias y ofrecerles estabilidad económica, siempre y cuando todo el grupo de personas que intervienen en el proyecto tengan actitud emprendedora constante y la mejora sea continua.

Tabla Nº 80

Impacto social

MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL								
INDICADOR	NEGATIVO			NULO	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuente de empleo							X	3
Actitud Emprendedora							X	3
Calidad de Vida						X		2
Estabilidad Económica.						X		2
TOTAL						4	6	10

Fuente: Páginas Web, libros, revistas

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

IMPACTO SOCIAL= 10/4

IMPACTO SOCIAL= 2.5 Equivalente a 3.

NIVEL DE IMPACTO= ALTO POSITIVO

7.1.1 Análisis impacto social

El resultado del nivel de impacto social es de 3 lo cual significa que es positiva la aplicación de este proyecto en el mercado ya que genera

fuentes de empleo que benefician no solo a la microempresa sino al país en general, dando así al calidad de vida que se merecen a los involucrados, apoyando al desarrollo local y fomentando la cultura artesanal que es parte de nuestras raíces Ecuatorianas.

7.2 Impacto económico

Este proyecto artesanal no solo beneficia a los involucrados sino al desarrollo de toda la zona ibarreña, mejorando la calidad de vida de un grupo de personas a través de nuevas fuentes de empleo, desarrollando márgenes de rentabilidad positivos, sostenibles, con el fin de proporcionar estabilidad económica a través del desarrollo de la actividad comercial y disminuyendo los niveles de endeudamiento.

Tabla Nº 81
Impacto económico

MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO								
INDICADOR	NEGATIVO			NULO	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Desarrollo económico local						X		2
Mejora calidad de vida involucrados.							X	3
Márgenes de rentabilidad							X	3
Desarrollo de actividad comercial.						X		2
Estabilidad económica familiar.							X	3
TOTAL						4	9	13

Fuente: Páginas Web, libros, revistas

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

IMPACTO ECONÓMICO = 13/5

IMPACTO ECONÓMICO = 2.6 Equivalente a 3.

NIVEL DE IMPACTO= ALTO POSITIVO

7.2.1 Análisis impacto económico

El nivel de impacto económico en este proyecto es positivo con el 3, lo cual podemos deducir que el costo-beneficio es significativo, por lo tanto las familias involucradas se beneficiaran con los indicadores que señala la matriz de este impacto.

Esta microempresa tiene como fin fomentar el crecimiento continuo en todas las áreas de la misma, de forma organizada y transparente, para lograr una estabilidad económica segura.

7.3 Impacto educativo-cultural

Este proyecto al ser artesanal requiere gente con mente creativa y emprendedora que de ideas de mejora, previa la capacitación del proceso al que se somete el producto, la microempresa mejora el estilo de vida de algunas familias y contribuye a mantener la cultura artesanal viva, sin duda esta microempresa tiene como finalidad embellecer espacios de ambientes comerciales, oficinas y en general hogares que aprecien el arte religioso.

Tabla Nº 82

Impacto educativo-cultural

MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL								
INDICADOR	NEGATIVO			NULO	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Actitud Creativa							X	3
Capacitación personal							X	3
Generación de conocimientos						X		2
Preservación de valores							X	3
Estilo de vida mejorada							X	3
TOTAL						2	12	14

Fuente: Páginas Web, libros, revistas

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL = 14/5

IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL = 2.8 Equivalente a 3.

NIVEL DE IMPACTO= ALTO POSITIVO

7.3.1 Análisis impacto educativo-cultural

Este impacto tiene un equivalente a un alto positivo lo que significa que la realización del proyecto atrae consigo conocimientos que benefician al campo artesanal y a la comunidad en general ya que se dará a conocer el arte y cultura que se expresa a través de una escultura hecha con manos ecuatorianas.

Los medios de comunicación son el gran aliado publicitario para el proyecto ya que es nuevo en el mercado y las personas llegan a conocer del mismo más pronto, con el fin de mejorar el rendimiento y la calidad del negocio dadas las preferencias y gustos de los futuros clientes.

7.4 Impacto turístico

El proyecto tiene una visión a mediano plazo de expandir el producto a nivel nacional y posterior a eso a nivel internacional. Lo importante de esta microempresa es que mejorara la actividad turística en la zona Ibarreña, dando a conocer el arte religioso elaborado manualmente lo cual es más atrayente para el turista a diferencia de lo que es mecanizado.

Tabla Nº 83.

Impacto turístico

MATRIZ DE IMPACTO TURÍSTICO								
INDICADOR	NEGATIVO			NULO	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Atracción nacional e internacional							X	3

Identidad y cultura								X	3
Productos artesanales								X	3
Turismo								X	3
TOTAL								12	12

Fuente: Páginas Web, libros, revistas

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

IMPACTO TURÍSTICO = 12/4

IMPACTO TURÍSTICO = 3

NIVEL DE IMPACTO= ALTO POSITIVO

7.4.1 Análisis impacto turístico

El nivel de impacto turístico es alto positivo, sin duda la microempresa artesanal tendrá una buena acogida por los moradores ibarreños y por extranjeros que visiten la ciudad, la meta se basa en satisfacer a los clientes de acuerdo a sus gustos y preferencias, mejorando la calidad del producto continuamente. El turista aprecia mucho el arte que se elabora manualmente lo cual nos beneficia ya que llevan a sus destinos un recuerdo que mantenga vivo el legado y cultura de nuestro pueblo.

7.5 Matriz general de impactos

Cada impacto fue estudiado y analizado, dando a conocer de forma general los efectos que todos y cada uno de ellos producen o generan en el proyecto.

Tabla Nº 84

Matriz general de impactos

MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS								
INDICADOR	NEGATIVO			NULO	POSITIVO			TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
IMPACTO							X	3

SOCIAL								
IMPACTO ECONÓMICO							X	3
IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL							X	3
IMPACTO TURÍSTICO							X	3
TOTAL							12	12

Fuente: Páginas Web, libros, revistas

Elaborado por: El Autor

Año: 2014

IMPACTO GENERAL = 12/4

IMPACTO GENERAL = 3

NIVEL DE IMPACTO GENERAL= ALTO POSITIVO

7.5.1 Análisis impacto general

Realizado el análisis general, deducimos que la implantación del proyecto en el mercado genera impactos positivos, por ende también beneficios que ayudan a mejorar la economía en el sector y en general del país. La microempresa es viable y sustentable lo que produce ingresos económicos y bienestar para todos los involucrados.

CONCLUSIONES

Del análisis realizado se concluye distintas pautas básicas que debemos considerar en el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA, PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE IMÁGENES RELIGIOSAS A BASE DE YESO EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

1. Realizado el Diagnóstico Situacional en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, obtuvimos resultados positivos que confirman la factibilidad del proyecto y su viabilidad en la zona ya que la competencia no es significativa y el proyecto es atractivo para pobladores y turistas en general, dado esto el proyecto mejora la calidad de vida de los involucrados y se fortalece la cultura artesanal que es parte histórica fundamental de la ciudad de Ibarra.
2. En el segundo capítulo correspondiente a las Bases Teóricas y Científicas, se detalló el sustento del proyecto en todas sus etapas para su eficiente aplicación señalando lo fundamental en información actual, con el fin de empapar al lector y dar a conocer temas relativos al proyecto.
3. En el tercer capítulo referente al Estudio de Mercado, se realizó un análisis más completo sobre el producto que vamos a ofertar y el mercado disponible o mercado meta por satisfacer o demanda insatisfecha, a través de estrategias que mejoren día a día la calidad e imagen del producto, teniendo en cuenta los principales competidores y su

participación en el mercado, dado esto aplicar políticas y estrategias de ventas, comercialización y canales de distribución.

4. En el Estudio Técnico se constató que el lugar para la implementación y asentamiento de la infraestructura es un lugar estratégico, ya que el diseño y distribución de la planta permite garantizar una mejor eficiencia en la producción y comercialización del producto para la zona. Se analizó en esta etapa las fuentes de financiamiento y valores aportados por cada inversionista, para un resultado inmediato se recurrió a un crédito de una entidad financiera, para obtener acabados que en un futuro no generen inconvenientes en cada una de las áreas.

5. En el capítulo de la Planeación estratégica de la Organización se determinó a los aspectos que está sujeto el proyecto referente a la base legal actual, se da a conocer también nombre, misión, visión, principios, valores, políticas de calidad, objetivos organizacionales, un manual de funciones y la constitución legal que implica la aplicación del proyecto para garantizar el éxito de la propuesta, siendo algo de vital importancia que brindara un mejor funcionamiento a lo largo de la vida del proyecto.

6. En el capítulo del Estudio Financiero se determinó la factibilidad económica financiera del proyecto, siendo el resultado positivo ya que la inversión se recupera rápido debido a las ventas, se calculó los diferentes costos de operación y administración a utilizarse para su puesta en marcha, también identificamos el punto de equilibrio en función de unidades vendidas lo que nos permitió conocer el gráfico bien detallado de utilidad/pérdida. Dado esto también analizamos los distintos escenarios negativos al que se expone el proyecto a través de un análisis de sensibilidad y concluimos la factibilidad del proyecto y el positivo inicio de actividades.

7. Por último concluimos con el capítulo de los posibles Impactos que genera la aplicación del proyecto, los cuales son positivos y aceptables ya que en distintos sentidos se aporta para el progreso común de la zona y en general de la sociedad, como establecer fuentes de empleo, no causar daño ambiental, exponer un producto artesanal atrayente turístico, mejorar la calidad de vida de los involucrados y garantizar el éxito financiero para los que intervienen y una mejor economía para el país.

RECOMENDACIONES

1. Establecer una empresa productora y comercializadora de imágenes religiosas, con el afán de mantener la cultura artesanal, brindando a la población un producto llamativo y atractivo, siempre y cuando se mejore el apoyo por parte del Gobierno hacia el área artesanal ya sea con capacitaciones, mejora de procesos y tecnología, para así garantizar la estabilidad del artesano en el mercado.

2. Sustentar con distintas opiniones calificadas y aportes bibliográficos que respalden claramente la información que se utiliza, para cubrir las distintas etapas del proyecto, garantizando el total entendimiento del mismo.

3. Extraer información necesaria del campo en el que vamos a aplicar el proyecto entablando entrevistas directas con los productores y consumidores, para así obtener una información más clara y precisa en base a datos y vivencias reales, dado esto mantener la información actualizada conforme pasa el tiempo para ver el historial de la empresa desde sus inicios y así ir mejorando el producto y ampliando el campo de aplicación del proyecto en el mercado.

4. Establecer estrategias claras de la cantidad que se debe producir y en que tiempo con el objeto de cubrir las necesidades del consumidor y evitar el desperdicio de material y mano de obra, aprovechar la localización del

proyecto para poco a poco incrementar el área de producción de acuerdo a las necesidades que se vayan efectuando y así conseguir una mayor cobertura en el mercado local y con el tiempo nacional e internacional.

5. Propagar el nombre de la microempresa desde sus inicios con estrategias publicitarias que empapen al cliente de información sobre todo el proyecto, diseñar modelos de normativas aplicables para un mejor rendimiento y políticas de calidad que abarque con el proceso de producción para el buen cumplimiento de necesidades de clientes y pago a proveedores. El personal de cada área debe cumplir con el manual de funciones establecido en el reglamento de la microempresa para evitar el choque de funciones.

6. Buscar el suficiente apoyo financiero con el fin de adquirir siempre que se necesite lo necesario en activos fijos, materia prima y mejora tecnológica, para así ser más competitivos en el mercado y de esta manera contribuir al desarrollo común, tomando en cuenta el índice de riesgo país, la inflación y demás factores que afectan a la larga la estabilidad de la empresa.

7. Realizar todas las actividades desde la primera etapa que es la de producción hasta la de comercialización de forma responsable y ética para que los impactos nunca se inclinen en la balanza al lado negativo ya que eso genera desorden en todos los procesos y se provocaría inestabilidad general, para ello cada paso debe ser eficiente y basado en políticas de calidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA

MUNCH, Lourdes; (2009): Métodos y técnicas de investigación, cuarta edición, Editorial Trillas, México. Páginas 167

LEIVA, Francisco; (2006): Nociones de metodología de investigación científica, Editorial Grupo LEER, Quito, Ecuador.

JÁCOME, Walter; (2005), “Bases Técnicas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión”, Primera Edición, Ibarra-Ecuador.

MENDEZ, Rosemary; (2007): Investigación fundamento y metodología, Editorial Pearson Education, México.

POSSO, Miguel; (2005): Metodología para el Trabajo de Grado, Editorial NINA Comunicaciones, Quito, Ecuador.

ERNST & YOUNG; (2010): “NICS, Impactos contables de las NIIF’s; Publicación en línea Ernst & Young, Argentina.

KOTLER, Philip; (2009): “Fundamentos de mercadotecnia” Prentice Hall Hispanoamericana S.A. México.

ANZOLA ROJAS, Sérvulo; (2010): “Administración de pequeñas empresas”, Editorial McGraw Hill.

BUYATTI, Osmar; (2008): “Técnicas de gestión para microempresarios”, Editorial Pearson Educación.

MONTEROS, Edgar; (2007): “Manual de gestión micro-empresarial”, Editorial Universitaria.

DEL ARCO ASENCIO, Eva; VÁSQUEZ BLOMER, Beatriz; Como crear tu nueva empresa; Ediciones Paraninfo (2009),

CANTOS, Enriqueta; (2006),

ORTEGA Castro Alfonso. Proyectos de Inversión; primera edición; México 2006.

PALAO, Jorge; GÓMEZ, Vicente; en su obra Inicie su negocio, (2009), Pág. 75 señala

CALVACHE, César, (2008), Pág. 189

ZAPATA SANCHEZ, Pedro, (2005), Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, Punta Santa Fe.

TABUYO, María; (2005), Pág. 201.

GALINDO, Carlos; (2008), Pág. 43

ELIZONDO, Arturo; (3ra edición), Pág. 48

DOCUMENTACIÓN LEGAL

- LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO
- LEY DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR
- CÓDIGO DE TRABAJO
- LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO
- REGLAMENTO DE SEGURIDAD Y SALUD DE LOS TRABAJADORES
- CÓDIGO DE COMERCIO
- LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO
- CÓDIGO TRIBUTARIO

LINCOGRAFÍA

<http://www.relacioneslaborales.gob.ec>

<http://www.ecuadorencifras.com>

<http://www.inec.gob.ec>

<http://www.sri.gob.ec>

<http://proyectosmsproject.blogspot.com/2009/11/ejemplo-de-un-anteproyecto-de-tesis.html>

<http://www.visitaecuador.com/andes.php?opcion=datos&provincia=11&ciudad=2HtHLcq>

http://issuu.com/josel21/docs/proyecto_investigacion_portal

ANEXOS

ANEXO 1
ENCUESTA DE OPINIÓN

Encuesta para verificar la factibilidad de poner en marcha la microempresa productora y comercializadora de imágenes religiosas a base de yeso en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

PREGUNTAS:

1.- ¿Usted compraría adornos religiosos para su hogar o lugar de trabajo?

Variables	
Si	
No	
Me gustaría	
No me gustaría	

2.- Al momento de adquirir una artesanía religiosa usted lo haría por:

Variables	
Convicción	
Tradición	
Adorno	
Otros	

3.- ¿Cómo califica usted un producto artesanal al momento de comprar? (Señale 2 variables que considera usted las más importantes)

Variables	
Precio	
Calidad	
Diseño	
Tamaño	
Marca	

4.- ¿Cuál es el material que usted prefiere al comprar una artesanía?

Variables	
Yeso	
Resina	
Madera	

Fibra de vidrio	
Barro	
Otros	

5.- ¿Al momento de adquirir una artesanía que valor está dispuesto a invertir por esta?

Variables	
10 a 20	
20 a 30	
30 a 40	
Más de 40	

6.- ¿Para las distintas ocasiones especiales que se presentan en el año que preferiría regalar?

Variables	
Ropa	
Diseño artesanal	
Golosinas	
Otros	

7.- ¿En época navideña tiene la tradición de armar su pesebre?

Variables	
Si	
No	
A veces	

8.- ¿Considera que la religión influye al momento de adquirir una artesanía religiosa?

Variables	
Si	
No	
A veces	

9.- ¿Cómo considera usted el arte religioso?

Variables	
Simbólico	
Adorno	
Reliquia	

10.- ¿Le gustaría adquirir artesanías religiosas ecuatorianas en base a un catálogo de productos de los artesanos que las elaboran?

Variables	
Si	
No	

11.- ¿En qué lugar preferiría comprar una artesanía?

Variables	
Ferias	
Almacenes	
Zonas Turísticas	
Mercados	

Gracias por su colaboración

ANEXO 2

Entrevista a productores (as) artesanales de imágenes religiosas en la ciudad de Ibarra.

ENTREVISTA

A productores de artesanías a base de yeso en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

Entrevista sobre la factibilidad de la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de imágenes religiosas a base de yeso en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Datos Técnicos:

Edad:

Sexo:

Ocupación:

Razón Social:

- 1.- ¿Cuántos años se halla establecido en el Negocio Artesanal?
- 2.- ¿Qué cantidad de productos produce semanalmente?
- 3.- ¿Existe algún riesgo de pérdida de materia prima en la producción?
- 4.- ¿Qué tipo de diseños elabora?

ANEXO 3
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	2012	2013	2014	2015	2016
COSTO DEPRECIACION EDIFICIO					
Infraestructura física	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00
SUBTOTAL	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00
COSTO DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS DE PRODUCCIÓN					
COMPRESOR	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00
HERRAMIENTAS	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
AERÓGRAFO	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
SUBTOTAL	\$ 76,50	\$ 76,50	\$ 76,50	\$ 76,50	\$ 76,50
COSTO DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES					
ESCRITORIOS DE OFICINA	\$ 38,40	\$ 38,40	\$ 38,40	\$ 38,40	\$ 38,40
MESAS PARA CADA PROCESO	\$ 38,40	\$ 38,40	\$ 38,40	\$ 38,40	\$ 38,40
SILLAS DE OFICINA	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 21,60

BASUREROS	\$ 5,76	\$ 5,76	\$ 5,76	\$ 5,76	\$ 5,76
MESA DE COMPUTADORA	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40
TELÉFONOS	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
SUBTOTAL	\$ 134,56	\$ 134,56	\$ 134,56	\$ 134,56	\$ 134,56
COSTO DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
COMPUTADORA LG DE MESA	\$ 453,33	\$ 453,33	\$ 453,33		
IMPRESORAS SAMSUNG LASER	\$ 53,33	\$ 53,33	\$ 53,33		
SUBTOTAL	\$ 506,67	\$ 506,67	\$ 506,67	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL COSTO DEPRECIACIONES	\$ 1.257,73	\$ 1.257,73	\$ 1.257,73	\$ 751,06	\$ 751,06

Vida útil, según el tipo de construcción, criterio del contador.

Vida útil de 8 años, según el tipo de activo y uso, criterio del contador.

ANEXO 4
TIEMPO DE VIDA ÚTIL ESTIMADA DE LOS ACTIVOS

ACTIVO	VIDA ÚTIL
Edificio	20 años
Maquinaria y equipos de producción	8 años
Herramientas	10 años
Muebles y enseres	10 años
Equipos de computación	3 años

ANEXO 5
VALOR DE DESECHO AL FINAL DEL QUITO AÑO

DESCRIPCIÓN	VALOR DE COMPRA	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
TERRENO	\$ 4.000,00	\$ 0,00	\$ 4.000,00
EDIFICIO	\$ 12.000,00	\$ 2.700,00	\$ 9.300,00
MAQ Y EQUIPOS DE PRODUCCIÓN	\$ 945,00	\$ 382,50	\$ 562,50
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.682,00	\$ 672,80	\$ 1.009,20
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	\$ 0,00
VALOR DE DESECHO			\$ 14.871,70

ANEXO 6
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
MANO DE OBRA DIRECTA	20.859,68	23.838,47	25.575,19	27.438,44	29.437,44
MATERIA PRIMA DIRECTA	2.772,00	2.943,75	3.124,80	3.315,42	3.517,54
TOTAL	23.631,68	26.782,22	28.699,99	30.753,86	32.954,98

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016
MATERIA PRIMA INDIRECTA	1.267,64	1.348,65	1.442,80	1.543,36	1.652,02
TOTAL	1.267,64	1.348,65	1.442,80	1.543,36	1.652,02

GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016
SUELDOS Y SALARIOS	12.723,92	14.552,22	15.612,52	16.750,09	17.970,53
SUMINISTROS DE OFICINA	210,00	218,74	227,84	237,31	247,19
SERVICIOS BÁSICOS	864,00	899,94	937,38	976,38	1.016,99
MANT. EQUIPOS DE COMP.	180,00	187,49	195,29	203,41	211,87
TOTAL	13.977,92	15.858,38	6.973,03	18.167,19	19.446,59

GASTOS DE VENTAS

DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016
VENEDORES	10.429,84	11.919,23	12.787,60	13.719,22	14.718,72
TOTAL	10.429,84	11.919,23	12.787,60	13.719,22	14.718,72

GASTOS FINANCIEROS

DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016
INTERES PRÉSTAMO	4.663,03	3.994,96	3.160,85	2.119,52	819,44
TOTAL	4.663,03	3.994,96	3.160,85	2.119,52	819,44