



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PIEDRA JADE EN LA CIUDAD DE TULCÁN PROVINCIA DEL CARCHI”.

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

AUTORA: YANDÚN MONTENEGRO ANDREA VERÓNICA.

DIRECTORA: Ing. Sandra Guevara L. Mgs.

IBARRA, MAYO, 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo ha sido investigado para determinar la factibilidad de crear una microempresa productora y comercializadora de artesanías de piedra jade en la ciudad de Tulcán, provincia de Carchi. A continuación los respectivos resultados: Con el diagnóstico situacional se determinó que en la ciudad de Tulcán cuenta con factores que favorecen el desarrollo del proyecto, entre los que se puede mencionar es el talento humano que tiene una buena experiencia en la actividad artesanal, como también el lugar es muy visitado por turistas tanto nacionales como internacionales. Con el estudio de mercado se identificó una demanda potencial a satisfacer quienes están dispuestos adquirir el producto. Del estudio técnico se identificó la localización óptima es decir el punto estratégico en donde se creará la microempresa para que inicie sus actividades en la ciudad de Tulcán fue el lugar designado porque cuenta con varios factores positivos que favorecen la producción y comercialización de las artesanías. Para dar inicio las actividades de la microempresa se necesita una inversión la misma se obtendrá a través de un crédito bancario, realizado los presupuestos de ingresos, costos, gastos, se estructuró los respectivos estados financieros para posteriormente aplicar los evaluadores financieros que determinaron la factibilidad del proyecto. Además se realizó la estructura estratégica y orgánica de la microempresa según las nuevas tendencias administrativas, donde el principal factor es el talento humano. Los resultados obtenidos de la evaluación de impactos son medio positivos lo que demuestra que la creación de la microempresa genera resultados que favorece al sector.

SUMMARY

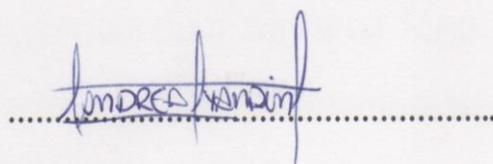
This work has been investigated to determine the feasibility of creating a micro-producer and seller of jewelry in the wall province. Then the respective results: The situational analysis found that in the wall community, parish of St. Roch with factors promoting the development of the project, among which may be mentioned is the human talent that has extensive experience in craft, as well as the place is visited by both domestic and international tourists. With the market study identified a potential demand to meet those willing to purchase the product The technical study identified the optimal location is the strategic point where the creation of microenterprises to initiate community activities wall was designated place because it has several positive factors that promote the production and marketing of jewelry. To kick off the activities of micro investment is needed it will be obtained through a bank loan, made revenue budgets, costs, expenses, was structured the respective financial statements, to apply financial evaluators. We also carried out strategic and organizational structure of microenterprise under new management trends, where the main factor is human talent. The results of impact assessment are half positive, which shows that the creation of microenterprises generates a result that favors the industry.

AUTORÍA

Yo, **Andrea Verónica Yandún Montenegro**, portadora de la cédula de ciudadanía No. **0401398953** declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no han sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN LA CIUDAD DE TULCÁN PROVINCIA DEL CARCHI, considero que este trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los 07 días del mes de mayo de 2016.



Andrea Verónica Yandún Montenegro

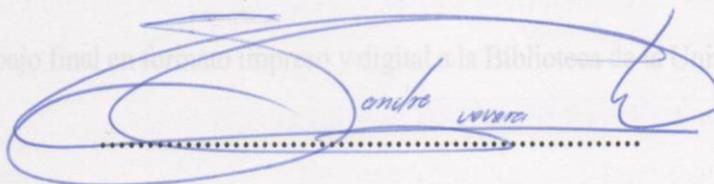
No. 0401398953

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Andrea Verónica Yandún Montenegro**, portadora de la cédula de ciudadanía No. **0401398953** para optar por el Título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**, cuyo tema es: **TEMA:” ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PIEDRA JADE EN LA CIUDAD DE TULCÁN PROVINCIA DEL CARCHI”**, considero el presente trabajo reúne 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 07 días del mes de mayo de 2016.

Firma



Ing. Sandra Guevara L. Mgs.

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE****FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS****CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE
LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, **Andrea Verónica Yandún Montenegro**, portadora de la cédula de ciudadanía No. **0401398953**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: “ ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PIEDRA JADE EN LA CIUDAD DE TULCÁN PROVINCIA DEL CARCHI”, que ha sido desarrollado para optar por el TÍTULO de **INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR (CPA) Y AUDITORIA**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Andrea Verónica Yandún MontenegroNo. **0401398953**

En la ciudad de Ibarra a los 07 días del mes de mayo de 2016.



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 universitaria.

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

DATOS DE CONTACTO			
CÈDULA DE IDENTIDAD:	0401398953		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Andrea Verónica Yandún Montenegro		
DIRECCIÓN:	Juan José Flores y Luis Cordero Crespo		
EMAIL:	andreaveronicavym@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062962807	TELÉFONO MÓVIL:	0986083788
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PIEDRA JADE EN LA CIUDAD DE TULCÁN PROVINCIA DEL CARCHI”.		
AUTORA :	Andrea Verónica Yandún Montenegro		
FECHA:	2016/05/07		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO	
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.		

ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Sandra Guevara.
--------------------------	----------------------

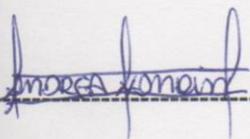
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Andrea Verónica Yandún Montenegro**, portadora de la cédula de ciudadanía No. **0401398953**, 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 asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 07 días del mes de mayo de 2016



Andrea Verónica Yandún Montenegro

No. 0401398953

DEDICATORIA

A mis hijos, mi inspiración mi motor de vida a Uds.: PAÚL ALDAIR mi ángel de la guarda que desde el cielo nos cuidas y bendices, MAHOLY ALEJANDRA, tú mi valiente gran guerrera y DYLAN JOSUE mi pequeño amor; para ustedes mi amor eterno y la promesa de ser mejor cada día.

A mis padres Fabián y Cecilia por todo lo que me han dado y enseñado, por confiar siempre en mí, por su apoyo y amor incondicional.

A mis hermanos Alexander, Jennifer y Jefferson, por cada palabra de aliento que animan a no decaer y a luchar por alcanzar una meta. A mis sobrinos: Leonel, Yeribel y Yuleidy porque su sonrisa me confirma lo bello que tiene la vida.

A mi compañero de vida Patricio por su comprensión por su ayuda desinteresada por caminar y luchar a mi lado.

Para ustedes mi Familia lo más valioso de mi vida con infinito amor este trabajo.

Andrea Verónica Yandún M.

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por cada día de mi vida por cada rayo de luz que me ha permitido escalar un peldaño más.

A la Universidad Técnica del Norte, a mis maestros mí eterna gratitud por impartir sus valiosos conocimientos que me permitirán ser una buena profesional.

A todas aquellas personas quienes que con un gesto una palabra de aliento y apoyo me motivaron a salir y seguir adelante.

Andrea Verónica Yandún M.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVOii
SUMMARYiii
AUTORÍA.....	.iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	.v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	.vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTEvii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	.vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	.viii
DEDICATORIAix
AGRADECIMIENTOx
ÍNDICE GENERALxi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	.xviii
ÍNDICE DE CUADROS.....	.xx
PRESENTACIÓN.....	.xxiii
INTRODUCCIÓNxxv
JUSTIFICACIÓN.xxvii
OBJETIVOS DEL PROYECTOxxviii
Objetivo General.....	.xxviii
Objetivos Específicos.....	.xxviii
CAPÍTULO I29
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL29
Antecedentes29
Objetivos diagnósticos29
Objetivo general.....	.29
Objetivos específicos29
Variables e indicadores30
Matriz de relación diagnóstica31

Análisis de las variables diagnósticas	32
Aspecto Histórico.....	32
Aspecto Geográfico	33
Aspecto Sociodemográfico	35
Aspecto Económico	37
Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.....	42
Identificación de la oportunidad de inversión.....	43
CAPÍTULO II.....	44
MARCO TEÓRICO.....	44
Microempresa	44
Importancia	44
Características	45
Artesanías.....	45
Características de un producto artesanal.....	46
Tipos de Artesanías.....	46
Artesano	48
Base Legal.....	49
Producción	49
Factores de Producción	50
Costos de Producción.....	51
Materia Prima.....	51
Mano de Obra	52
Administración.....	52
Importancia	52
Proceso Administrativo.....	53
Misión	54
Visión.....	55
Organigrama	55
Flujograma	55
Manual de funciones	56
Código de Ética.....	56
Reglamento Interno.....	56

Estudio de mercado.....	57
Demanda	57
Oferta	57
El precio	57
La publicidad	58
La plaza o distribución.....	58
Estudio técnico.....	59
Macrolocalización.....	59
Microlocalización	59
Contabilidad.....	60
Importancia	60
Objetivo.....	60
Cuentas Contables.....	61
Estados Financieros	62
Estado de Situación Financiera.....	62
Técnicas de evaluación financiera	63
Valor Actual Neto	63
Tasa Interna de Retorno	63
Punto de Equilibrio	64
Relación Beneficio Costo	64
Período de Recuperación de la Inversión.....	64
Ley de régimen tributario interno aplicado a una microempresa	65
Registro único de contribuyentes.....	65
Impuestos u obligaciones	65
Piedra Jade	66
CAPÍTULO III.....	68
ESTUDIO DE MERCADO	68
Presentación	68
Objetivos del estudio de mercado	69
General.....	69
Variables e indicadores	70
Matriz estudio de mercado.....	71

Mecánica operativa	72
Población y muestra	72
Evaluación de la Información	74
Encuesta efectuada a los turistas que visitan a la ciudad de Tulcán considerados la demanda potencial.....	74
Encuesta dirigida a los Artesanos en piedra Jade de la ciudad de Tulcán.	87
Identificación del producto	99
Mercado	101
Mercado meta.....	102
Análisis de la demanda	102
Proyección de la demanda	102
Análisis de la Oferta.....	105
Proyección de la Oferta.....	106
Demanda Insatisfecha	107
Análisis de la competencia.....	108
Análisis de precios	108
Estrategias comerciales	108
Producto	108
Precio	109
Publicidad	109
Plaza o distribución.....	109
Análisis del estudio	109
CAPÍTULO IV.....	111
ESTUDIO TÉCNICO	111
Localización óptima del proyecto	111
Macrolocalización.....	111
Microlocalización	112
Tamaño del proyecto.....	115
Factores que definen el tamaño del Proyecto	115
Distribución de las instalaciones del proyecto	116
Diseño de las instalaciones	117
Proceso de producción	118

Descripción del proceso del servicio	118
Flujograma de operaciones	119
Presupuesto de Inversiones	120
Inversión Fija	121
Inversión Variable o Capital de Trabajo	134
Inversión diferida	135
Inversión Total	135
Financiamiento del Proyecto.....	135
Requerimiento de Talento Humano	136
CAPÍTULO V	138
ESTUDIO FINANCIERO	138
Ingresos	138
Estado de Situación Financiera	138
Proyección de Ingresos	139
Egresos.....	140
Costos de Producción.....	140
Gastos Administrativos	144
Gastos de Ventas.....	147
Gastos Financieros.....	147
Depreciación de activos	148
Resumen de Costos y Gastos	149
Estados Proforma.....	149
Balance General Proyectado	149
Estado de Resultados	150
Flujo de Caja.....	151
Evaluación de la Inversión.....	152
Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio.....	152
Valor Actual Neto	153
Tasa Interna de Retorno	154
Recuperación de la Inversión.....	155
Beneficio Costo.....	156
Punto de Equilibrio	157

Sensibilidad del proyecto.....	158
CAPÍTULO VI.....	160
ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA.....	160
Análisis interno de la microempresa.....	160
Nombre de la microempresa	160
Logotipo.....	160
Constitución legal	161
Representante legal	161
Objeto social	161
Misión	161
Visión.....	161
Objetivos de la microempresa.....	161
Políticas de la microempresa	162
Principios y Valores.....	162
Organización Estructural de la microempresa.	163
Organigrama Estructural.....	164
Identificación de puestos y funciones	165
Permiso de Funcionamiento.....	169
El registro único de contribuyente (RUC)	169
Patente municipal.....	169
Para obtener el Permiso de funcionamiento.....	169
CAPÍTULO VII	172
ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	172
Impacto socio-económico	173
Impacto empresarial.....	174
Impacto educativo-cultural	175
Impacto ambiental.....	176
Impacto general.....	177
CONCLUSIONES	179
RECOMENDACIONES.....	180
BIBLIOGRAFÍA	181
LINKOGRAFÍA	182

ANEXOS	183
ANEXO 1 Ficha de observación.....	184
ANEXO 2 Entrevista dirigida a un Artesano de la Ciudad de Tulcán.....	185
ANEXO 3 Encuesta efectuada a los turistas que visitan a la ciudad de Tulcán considerados la demanda potencial.	186
ANEXO 4 Formato de encuesta dirigida a los artesanos en piedra jade de la ciudad de Tulcán.	189
ANEXO 5 Tabla de amortización.....	191
ANEXO 6 Oferta histórica de los productores de artesanías de piedra de jade	193
ANEXO 7 Proformas.....	194
ANEXO 8 Código de ética de la microempresa	196
ANEXO 9 Reglamento interno de la microempresa de artesanías en piedra jade.....	202

ÍNDICE DE FIGURAS

1. Centros de salud del cantón Tulcán	35
2. Educación.....	36
3. Población económicamente activa Tulcán.....	37
4. Tipos de artesanías.....	48
5. Factores de producción	51
6. Proceso administrativo.....	54
7. Misión	54
8. Visión.....	55
9. Estudio de mercado.....	59
10. Cuentas contables.....	61
11. Lugar de origen	75
12. Motivo de visita	76
13. Frecuencia de visita.....	77
14. Preferencia de artesanía	78
15. Aspecto para la compra.....	79
16. Adquisición de artesanías de piedra.....	80
17. Preferencia de artesanía	81
18. Cantidad promedio de compra	82
19. Precios de las artesanías.....	83
20. Finalidad de la compra.....	84
21. Comercialización de artesanías.....	85
22. Medio de comunicación.....	86
23. Edad de los encuestados.....	87
24. Género.....	88
25. Nivel de estudio	89
26. Experiencia	90
27. Productos.....	91
28. Lugar de comercialización.....	92
29. Cantidad de producción	93
30. Ofertar productos	94

31. Asociación.....	95
32. Creación de la microempresa.....	96
33. Precios.....	97
34. Medios de comunicación	98
35. Artesanías.....	99
36. Características del producto.....	100
37. Macrolocalización del proyecto.....	112
38. Croquis de ubicación de la microempresa	114
39. Diseño de las instalaciones	117
40. Máquina de talla.....	122
41. Ranurador.....	123
42. Cortadora.....	125
43. Pulidor.....	126
44. Inicador y palillos	126
45. Disco de brillo.....	127
46. Disco de desbaste.....	129
47. Calibrador	130
48. Galgas	131
49. Punto de equilibrio.....	157
50. Logotipo.....	160
51. Organigrama de la microempresa	164

ÍNDICE DE CUADROS

1. Variables e indicadores del diagnóstico.....	30
2. Matriz de relación diagnóstica	31
3. Datos del canton Tulcán.....	34
4. Matriz AOOR.....	42
5. Variables e indicadores del estudio de mercado	70
6. Matriz de relación estudio de mercado	71
7. Distribución muestral.....	74
8. Lugar de origen	75
9. Motivo de visita	76
10. Frecuencia de visita.....	77
11. Preferencia de artesanía	78
12. Aspecto para la compra.....	79
13. Adquisición de artesanías de piedra.....	80
14. Preferencia de artesanía	81
15. Cantidad promedio de compra	82
16. Precios de las artesanías	83
17. Finalidad de la compra.....	84
18. Comercialización de artesanías.....	85
19. Medio de comunicación	86
20. Edad de los encuestados.....	87
21. Género.....	88
22. Nivel de estudio	89
23. Experiencia	90
24. Productos.....	91
25. Lugar de comercialización	92
26. Cantidad de producción	93
27. Ofertar productos	94
28. Asociación.....	95
29. Creación de la microempresa.....	96
30. Precios.....	97

31. Medios de comunicación	98
32. Turistas en Tulcán últimos 5 años	103
33. Proyección de turistas en Tulcán	103
34. Proyección de la demanda de artesanías de piedra jade anual	104
35. Oferta histórica.....	105
36. Oferta proyectada de artesanías en piedra jade	106
37. Demanda insatisfecha	107
38. Análisis método cuantitativo por puntos.....	113
39. Distribución de las instalaciones.....	116
40. Simbología	119
41. Flujograma de operaciones	120
42. Espacio físico	121
43. Obra civil	121
44. Maquinaria y equipo	122
45. Equipo de computación.....	132
46. Equipo de oficina	132
47. Muebles y enseres	133
48. Resumen de la inversión fija.....	133
49. Capital de trabajo	134
50. Inversión diferida	135
51. Inversión total	135
52. Financiamiento del proyecto.....	136
53. Requerimiento de talento humano	136
54. Estado de situación financiera	138
55. Proyección de ingresos	139
56. Sueldo básico unificado	140
57. Proyección del costo total de mano de obra.....	141
58. Costo de materia prima e insumos	141
59. Empaques.....	142
60. Vestimenta de trabajo	142
61. Servicios básicos.....	143
62. Mantenimiento de maquinaria	143

63. Resumen de costos de producción	143
64. Sueldo básico unificado	144
65. Proyección del costo total de sueldos administrativos.....	144
66. Servicios básicos	145
67. Servicios de comunicación	145
68. Mantenimiento equipo de computación.....	145
69. Suministros de oficina.....	146
70. Resumen de gastos administrativos	146
71. Publicidad	147
72. Resumen de gastos en ventas.....	147
73. Datos del préstamo.....	148
74. Tabla de amortización.....	148
75. Depreciación	148
76. Resumen de costos y gastos.....	149
77. Balance general proyectado	150
78. Estado de resultados proyectado.....	151
79. Flujo de caja.....	152
80. Costo de oportunidad	153
81. Valor Actual Neto	154
82. Tasa interna de retorno.....	155
83. Recuperación de la inversión	155
84. Beneficio costo.....	156
85. Matriz de impactos.....	172
86. Impacto socio-económico	173
87. Impacto empresarial.....	174
88. Impacto educativo cultural.....	175
89. Impacto ambiental.....	176
90. Impacto general.....	177

PRESENTACIÓN

La presente investigación se basó en el análisis de factibilidad de la creación de una microempresa productora y comercializadora de Artesanías en Piedra Jade, cuya ubicación se encuentra en la Ciudad de Tulcán, Cantón Tulcán, Provincia del Carchi; lugar que se pretende adecuar como punto estratégico para realizar la producción y comercialización de las artesanías, ya que en esta ciudad se congregan los artesanos dedicados a esta actividad.

El producto que se intenta situar en el mercado y poner a disposición del consumidor está enfocado a ser un producto garantizado, es decir; que cumpla con los requerimientos técnicos y legales que validen la calidad del mismo, así como también se caracterizará por sus diferentes presentaciones.

Este proyecto se desarrolló en base a un diagnóstico situacional y estudio de mercado, los cuales permitieron conocer las bases sociales de los que lo conforman, establecer la oferta, demanda y la calidad de los competidores existentes para lograr precisar lineamientos y estrategias en cuanto a precio, calidad y garantía del producto, así como también buscar un mercado seguro; esto se apoyó en base a la realización de encuestas, entrevistas, observación directa, y otros instrumentos que permitirán determinar medidas de objetividad que requiere la investigación.

Luego de efectuar el estudio de mercado se procederá a realizar una investigación minuciosa documentada sobre las bases teóricas y científicas relacionadas con el tema de estudio, las cuales serán el sustento básico del proyecto a desarrollarse; para ello se recurrirá principalmente a la revisión de libros, revistas, folletos, requerimientos legales y demás información referente al tema.

Esta investigación también se basó en la recolección de las experiencias vividas por los artesanos de la región, información que contribuyó a la realización de un correcto desarrollo documentado del proyecto en lo referente a: constitución de la microempresa, procesos contables, procesos técnicos de producción y comercialización, con el fin de asegurar el manejo de producción, tecnificación y administrativo contable de una manera eficiente.

De igual manera se desarrolló un estudio financiero que permitirá determinar la factibilidad del proyecto, a través de controles contables, estrategias de producción y comercialización y una evaluación económica de la inversión que definirá los costos, gastos y rentabilidad de la microempresa.

Una vez desarrollados los puntos anteriormente descritos se procederá a definir los principales impactos que provocará este proyecto y determinar los efectos del mismo.

INTRODUCCIÓN

La Provincia del Carchi está ubicada en el extremo norte del callejón interandino; el relieve del terreno es bastante irregular y montañoso; la Provincia se extiende entre los nudos de Pasto hacia el norte, de Boliche, hacia el sur y en parte del valle del Chota. Limita al norte con la República de Colombia; al Sur y Oeste con la Provincia de Imbabura; al Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas. Su población alcanza un total de 164.524 habitantes (81.155 hombres y 83.369 mujeres). Uno de los cantones de la provincia es el Cantón Tulcán, se encuentra ubicada en los Andes Septentrionales del Ecuador frontera con Colombia. Al ser Tulcán una ciudad eminentemente comercial, una de las principales actividades es el comercio pues una de las motivaciones para visitarla es la de hacer compras o establecer transacciones de negocios. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 35).

Para promover su desarrollo turístico se debe girar alrededor de su principal segmento de visitantes, que son personas con una estadía corta en la ciudad y que la visitan con intenciones de hacer compras o conocerla.

El proyecto está enfocado principalmente a la producción y comercialización de artesanías en Piedra Jade, idóneas para competir en el mercado nacional e internacional. Por lo que se hace necesario realizar un Estudio de Mercado que permitirá tener una visión de cuantos consumidores podrán adquirir los productos elaborados.

Este estudio ayudó a identificar a los consumidores que adquirirán los productos elaborados con Piedra Jade, así como también el precio, calidad y cantidad para poner al mercado.

Los productos que se desarrollan son atractivos o sitios de interés que se desean incorporar a la oferta turística deben de estar en la periferia de la ciudad para poder incentivar una buena afluencia de visitantes.

Dicho proyecto ayudará a tener una visión clara sobre las oportunidades que tienen los artesanos del Cantón Tulcán en la producción y comercialización de estas artesanías, la clase de productos que prefieren adquirir los interesados.

JUSTIFICACIÓN.

Uno de los aspectos más primordiales en el desarrollo y crecimiento de un país, es su economía, dinamizada en la creación de microempresas para alcanzar objetivos comunes que permitan mejorar la calidad de vida de sus integrantes.

El propósito de este trabajo es de realizar un estudio de factibilidad de la creación de una microempresa productora y comercializadora de artesanías en Piedra Jade en la Ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi que pueda destacarse tanto en el mercado interno como externo con artesanías de buena calidad.

Los artesanos dedicados a la elaboración de este tipo de artesanías son personas muy creativas y talentosas en la elaboración de las mismas y utilizan como materia prima la Piedra Jade a la que se le atribuye milagrosos poderes relacionados con la energía; material en bruto al que se los encuentra en los ríos, sobre todo, en el noroccidente carchense, zona de clima cálido, en las poblaciones como Maldonado y Chical, lo que permite mostrar la gran diversidad natural lo que es muy importante ya que existen las posibilidades de aprovechar tanto los recursos económicos, culturales y ecológicos del sector en el que se va a desarrollar el proyecto. Para lo cual es necesaria una estructura económica-financiera que permita conocer los costos en los que se incurre por la producción y comercialización.

De la recopilación de la información, surge la necesidad de la creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de Artesanías en Piedra Jade en la Ciudad de Tulcán Provincia del Carchi que brinde la oportunidad de dar a conocer y vender la calidad y variedad del trabajo artesanal, impulsando así al desarrollo de la clase artesanal y lograr un mejor nivel de la calidad de vida de los integrantes de la Microempresa.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de artesanías de piedra jade en la ciudad de Tulcán Provincia del Carchi.

Objetivos Específicos

- Elaborar un diagnóstico situacional externo del lugar donde se llevará a cabo el proyecto del estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de artesanías en piedra jade en la ciudad de Tulcán Provincia del Carchi para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- Especificar el marco teórico para presentar las bases teóricas y científicas que sustenten el proyecto
- Realizar un estudio de mercado para determinar a través de este; factores como la demanda, oferta, precios.
- Diseñar un estudio técnico para establecer la localización, tamaño, diseño de instalaciones, proceso productivo e inversiones del proyecto.
- Realizar un estudio financiero, que permita identificar los efectos socioeconómicos que genera el proyecto.
- Elaborar un estudio administrativo y legal, para determinar los aspectos organizacionales del proyecto.
- Identificar el impacto socioeconómico, educativo cultural, empresarial y ambiental que genere la Implementación del proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Este capítulo tiene como finalidad caracterizar la situación actual del lugar donde se implementará la microempresa, entre las variables importantes a investigarse se encuentran: aspecto histórico, aspecto geográfico, aspecto sociodemográfico y aspecto económico. El estudio de estos aspectos permitirá conocer que aliados, oponentes, oportunidades y riesgos tiene el proyecto. De ahí que es imprescindible el diseño de la matriz de diagnóstico donde se establecen los objetivos, variables, indicadores, técnicas que permitirá efectuar una investigación ordenada que genere información real.

1.2. Objetivos diagnósticos

1.2.1. Objetivo general

Elaborar un diagnóstico situacional externo del lugar donde se llevará a cabo el proyecto del Estudio de Factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de artesanías en piedra Jade en la Ciudad de Tulcán Provincia del Carchi para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

1.2.2. Objetivos específicos

- Especificar los aspectos históricos del Cantón Tulcán.
- Determinar la ubicación geográfica del área de investigación.

- Examinar el aspecto sociodemográfico del Cantón Tulcán.
- Identificar los aspectos económicos del lugar del proyecto, especialmente la actividad artesanal en piedra.

1.3. Variables e indicadores

Cuadro N° 1

Variables e indicadores del diagnóstico

VARIABLE	INDICADORES
Aspecto Histórico	<ul style="list-style-type: none"> • Creación • Tradiciones • Fechas importantes
Aspecto Geográfico	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Límites • Extensión • Clima
Aspecto Sociodemográfico	<ul style="list-style-type: none"> • Salud • Educación • Densidad poblacional • Grupo edades
Aspecto Económico	<ul style="list-style-type: none"> • Población Económicamente Activa • Ingreso promedio • Actividades Económicas

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: La autora

1.4. Matriz de relación diagnóstica

Cuadro N° 2

Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA	FUENTE DE INFORMACIÓN
Especificar los aspectos históricos del Cantón Tulcán.	Aspecto Histórico	<ul style="list-style-type: none"> • Creación • Tradiciones • Fechas importantes 	Secundaria	Documental	Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán
Determinar la ubicación geográfica del área de investigación	Aspecto Geográfico	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Límites • Extensión • Clima 	Secundaria	Documental	Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán INEC
Examinar el aspecto sociodemográfico del Cantón Tulcán.	Aspecto Sociodemográfico	<ul style="list-style-type: none"> • Salud • Educación • Densidad poblacional • Grupo edades 	Secundaria	Documental	Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán
Identificar los aspectos económicos del lugar del proyecto, especialmente la actividad artesanal en piedra.	Aspecto Económico	<ul style="list-style-type: none"> • Población Económicamente activa • Ingreso promedio • Actividades productivas • Experiencia en la actividad • Promedio de producción • Comercialización • Materia prima 	Secundaria Primaria	Documental Entrevista	Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán Artesano

Elaborado por: La autora

1.5. Análisis de las variables diagnósticas

1.5.1. Aspecto Histórico

Creación

El cantón Tulcán se crea en la provincia de Imbabura mediante Decreto Legislativo expedido por la Convención Nacional sancionado por el Ejecutivo el 11 de abril de 1851 y publicado en el folleto de las Leyes y Decretos de 1851, in que se determinen sus linderos (Plan de Ordenamiento Territorial de Tulcán, 2015, Pag. 1)

Tulcán se asienta hoy en lo que fue territorio de la nación Pasto, de origen Caribe, que se extendió entre el norte del valle del Chota (río Mira) y el sur de Pasto (entre los ríos Angasmayo y Guáytara), en Colombia. Esta zona fue rica en culturas preincaicas como la Tuza, Huaca, Tuncahuán, Capulí, negativo del Carchi y Pasto. Tulcán fue resultado de reducción de dos pueblos aborígenes por parte de los españoles en el siglo XVI, reagrupando las poblaciones de Tulcanquer y Taques para facilitar su adoctrinamiento y se asentaron alrededor de la plaza central y su iglesia (Ponce de León, 1582 citado en Municipio de Tulcán, 2.003:19).

Tradiciones

En la ciudad de Tulcán es tradición las artesanías de diferente tipo, tales como: piedra, madera, tejidos y entre otras, cuyas manos hábiles crean productos de buena calidad.

La gastronomía son típicos en esta región: el exquisito cuy asado, el hornado pastuso, los famosos Cumbalazos (salpicón con nieve del cerro Cumbal), el queso amasado, el quesillo, los canelazos (hervidos de fruta con aguardiente), en Tufiño: la miel con quesillo, en Maldonado: los envueltos de yuca y plátano, entre otros. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 20)

Fechas importantes

Los datos más próximos permiten deducir que la ciudad de Tulcán en el año 1900 tenía ocupando apenas doscientos cincuenta casas de las cuales una veintena eran de dos plantas, el resto casitas y mediaguas de una sola planta cubiertas de paja o de teja, paredes de tapiales o bahareque, calles de tierra y de piedra en mínima parte. No había el transporte motorizado y la

ciudad ocupaba seis hectáreas de las doscientas actuales. Hoy, cuando se ha sobrepasado el año 2000, Tulcán presenta características muy diferentes: modernas construcciones, calles en su mayor parte adoquinadas, edificios de varias plantas, todos los servicios básicos y una amplia infraestructura hotelera.

El 11 de abril es considerada la fecha de cantonización donde se realizan diversas actividades para su celebración.

1.5.2. Aspecto Geográfico

- **Ubicación**

El cantón Tulcán, es la ciudad capital de la provincia de Carchi, perteneciente a la Región 1 del Ecuador. Se encuentra ubicada en el sector septentrional del callejón interandino del país y al norte de la provincia del Carchi, de la que forma parte.

Es una de las ciudades más septentrionales del país, por ello es también conocida como "Centinela del Norte". Está a 7 km de la frontera colombiana; es decir, del Puente Internacional de Rumichaca, compartido por los dos países.

La urbe está ubicada en su totalidad en la hoya del Carchi, la cual está delimitada por el nudo de Pasto al norte; los páramos de El Ángel y el nudo de Boliche al sur y al oriente; y las faldas del volcán Chiles y el volcán Cumbal al occidente. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 25)

- **Limites**

Actualmente el cantón Tulcán Colinda jurisdiccionalmente de la siguiente manera:

Al Norte: Con la Republica de Colombia.

Al Sur: Con los cantones Huaca, Montufar, Espejo y Mira.

Al Este: Con la provincia de Sucumbíos.

Al Oeste: Con la provincia de Esmeraldas. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 2)

- Extensión

La extensión de la ciudad de Tulcán es de 1.817.82 km², que representan el 0,71% del área total del Ecuador del área que es de 256,369.6km²; y el 48,48% del área total de la provincia del Carchi que es de 3.749.7 km². (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 1)

Cuadro N° 3

Datos del canton Tulcán

NOMBRE DEL GAD		GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE TULCÁN	
Fecha de creación			
del cantón	11 de abril 1851		
Población total al			
2014	86,498 habitantes (Fuente SNI)		
Extensión			
	1,817.82 km²		
Límites			
	<p>Actualmente el cantón Tulcán colinda jurisdiccionalmente de la siguiente manera:</p> <p>Al Norte: Con la República de Colombia. Al Sur: Con los cantones Huaca, Montufar, Espejo y Mira.</p> <p>Al Este: Con la provincia de Sucumbíos.</p> <p>Al Oeste: Con la provincia de Esmeraldas.</p>		

Rango altitudinal

Va desde los 100 a 4,735 metros sobre el nivel del mar.

- **Clima**

El clima de la ciudad corresponde al clima subandino frío de tierras altas. El clima de Tulcán se divide en 2 estaciones o etapas; el invierno con un período de lluvias prolongado y una estación seca de cuatro meses donde se presentan las temperaturas más altas. Tulcán siempre tiene un clima frío con temperaturas que van desde los 6 a los 24 °C.

Debido a que está a 2950 metros de altura y a que está ubicada en una zona andina con corrientes frías, Tulcán mantiene condiciones frías casi todo el año. De junio a septiembre las temperaturas más cálidas, sobre todo durante la tarde, mientras que el resto del año la temperatura suele ser fría. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 32)

Figura N° 1

Centros de salud del cantón Tulcán

Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán



Elaborado por: La autora

1.5.3. Aspecto Sociodemográfico

Salud

La infraestructura del cantón Tulcán está constituida por hospitales, centro y sub centros de salud, estatales y particulares que en su mayoría se concentran en la ciudad de Tulcán, generando una alta dependencia con relación a los demás centros poblados. En los sectores y

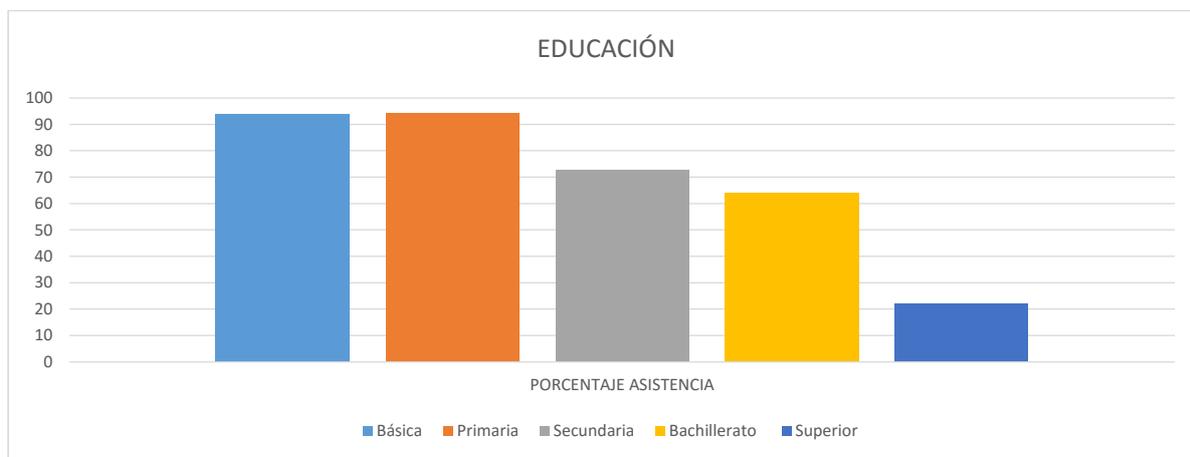
parroquias rurales, por lo general hay subcentros pero carentes de personal, equipos adecuados y medicinas. A continuación constan las estadísticas de la Dirección Provincial de Salud del Carchi.

Educación

La educación en el Ecuador es competencia del Gobierno Central, que es el encargado de desarrollar, implementar y, a través de la Secretaría de Educación ejerce la rectoría de este servicio que es considerado estratégico para el desarrollo. La tasa de asistencia por nivel de educación es básica 94,00%, primaria 94,15%, secundaria, 72,61%, bachillerato 64,16%, y superior 22,20%.

Figura N° 2

Educación



Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán
Elaborado por: La autora

Densidad poblacional

La densidad poblacional en la cabecera cantonal de Tulcán de 28.40 habitantes por hectárea; anotando que se distribuye en promedio de 14.20 habitantes por manzana en el área sin consolidar, llegando a un máximo de 40 habitantes por manzana en el área consolidada.

Su población es de 77.175 habitantes. La ciudad y cantón forman parte de la conurbación binacional Tulcán-Ipiales en donde viven 196.630 habitantes, aunque estas cifras podrían ser más elevadas ya que la cifra del censo 2010. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 65)

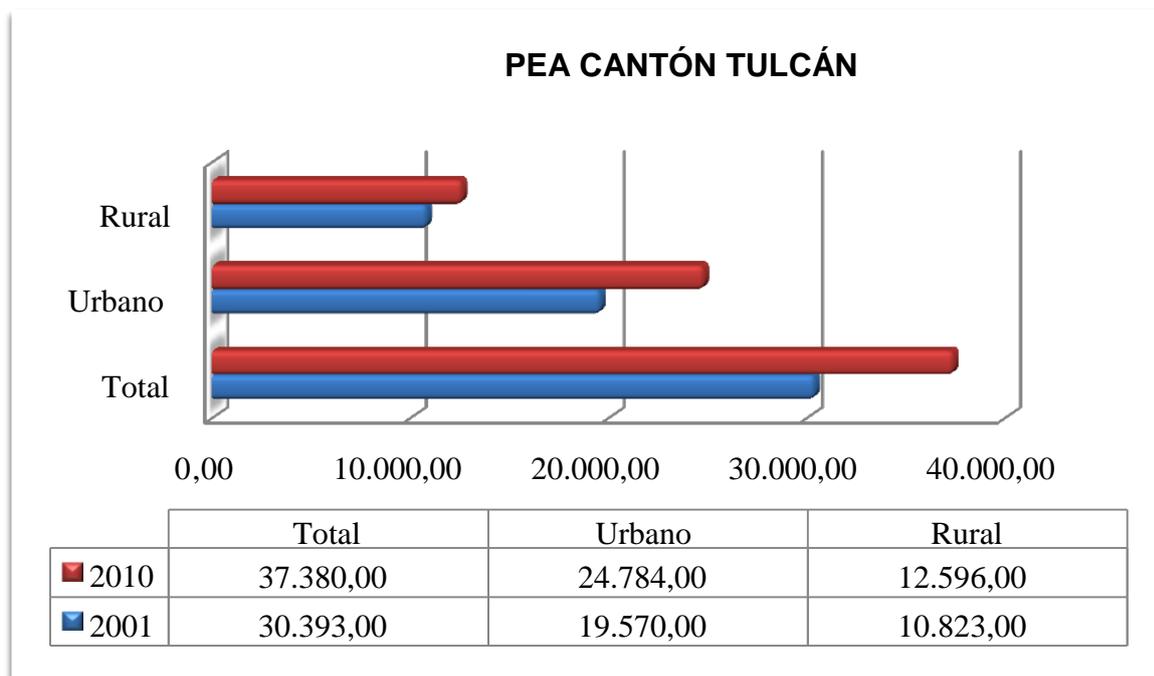
1.5.4. Aspecto Económico

Población Económicamente Activa

La población económicamente activa (PEA) en el Cantón Tulcán corresponde a 37380 habitantes, representando al 43,21% de su población total (86.498 habitantes) en el año 20110. De esta el 73,59 % se concentra en Tulcán y a excepción de Julio Andrade (10,29 %), se distribuye en menor proporción en el resto de parroquias rurales. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág, 89)

Figura N° 3

Población económicamente activa Tulcán



Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán
Elaborado por: La autora

Actividades Productivas.

Al ser Tulcán una ciudad eminentemente comercial, la principal motivación para visitarla es la de hacer compras o establecer transacciones de negocios. Tradicionalmente desde hace muchos años ha habido un fuerte movimiento en intercambio de mercaderías entre Ecuador y Colombia por esta frontera, por lo que el flujo de personas ha sido constante aunque con altibajos por la oscilación de la devaluación monetaria a ambos lados de la frontera, por razones políticas o de orden público.

La actividad artesanal está representada por la población que manipula la materia prima para convertir su trabajo en productos finales de gran calidad. (Plan de Ordenamiento Territorial , 2015, pág. 76)

La actividad turística es variada, el número de turistas que ha visitado a la ciudad en el último año son de 16505 turistas, según la dirección de turismo del Municipio de Tulcán.

1.5.5. Entrevista dirigida a un Artesano de la Ciudad de Tulcán

Entrevistado: Luis Armando Montenegro

Calificación Artesanal: 102256

Fecha de la entrevista: 25-01-2016

Objetivo: Conocer la situación actual de los artesanos de piedra de Jade.

1. ¿Cuánto tiempo lleva en la actividad?

R.1 Dentro de la actividad el tiempo que lleva en promedio es de 15 a 20 años, se puede decir que existe experiencia en la actividad.

A. 1 Como se puede observar que las personas que se dedican a la actividad artesanal, si tiene experiencia para fabricar artesanías.

2. ¿La actividad artesanal a la que se dedica es?

R. 2 A las esculturas de piedra para adornos de diferentes ambientes. Esta actividad genera los ingresos para el sustento de la familia.

A. 2 Las personas que se dedican a la actividad artesanal generan ingresos principalmente para satisfacer sus necesidades.

3. ¿La producción actual promedio es?

R. 3 La producción promedio es de 630 piezas anuales, esto depende de muchos factores para aumentar o disminuir los lotes de producción.

A. 3 En las condiciones que presentan los artesanos la producción promedio es muy buena que permite dinamizar el sector.

4. ¿De dónde obtiene la materia prima?

R. 4 La materia prima se la consigue en los ríos cercanos de Tulcán en Maldonado, Minas, Mira, también se trabaja con ópalo andino, esmeralda colombiana, rocas volcánicas entre otras.

A. 4 La materia prima para la elaboración de las artesanías no es un problema para poder adquirirla, debido a que existen lugares cercanos donde se comercializa la materia prima.

5. ¿Dónde comercializa el producto?

R. 5 Los productos en su mayoría son comercializado en la localidad, existe una parte de las artesanías son distribuidas por comerciantes mayoristas de otras ciudades.

A. 5 El producto artesanal a base de piedra es comercializado en diferentes lugares.

6. ¿Cómo considera el precio de las artesanías?

R. 6 Los precios de las artesanías son considerados bajos, porque son precios para competir con otros artesanos.

A. 6 Los precios de las artesanías son bajos, debido a que el costo de la materia prima es aceptado.

7. ¿Aplica las herramientas contables para el control su actividad?

R. 7 No se aplica, se lleva un registro de notas en forma tradicional, lo que genera un control deficiente de los recursos de la microempresa.

A. 7 La actividad artesanal de este tipo es maneja tradicionalmente, sin aplicar técnicas contables que permitan determinar el estado financiero de la actividad.

8. ¿El talento humano que le colabora recibe capacitación?

R. 8 Las capacitaciones para el personal que trabaja en el sector artesanal son muy reducidas y de baja calidad de los contenidos.

A. 8 Las personas que laboran en este sector no reciben periódicamente capacitación, es por ello que la productividad disminuye.

9. ¿Considera que a actividad artesanal genera buena rentabilidad?

R. 9 La rentabilidad que genera es normal, lo que contribuye a la sostenibilidad del hogar.

A. 9 La actividad artesanal es considerada rentable, debido a que genera ingresos para satisfacer las necesidades básicas.

Conclusión de la entrevista

Efectuada la entrevista a un representante de los artesanos, se puede mencionar que existe experiencia en la actividad, no se encuentra bien definidos los puntos de distribución, existe variedad de productos que son apreciados por los demandantes.

1.6. Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

Cuadro N° 4

Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Las personas que se dedican a la actividad artesanal tienen experiencia. • Población trabajadora en diferentes áreas como la artesanal • Existe materia prima en la zona. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de productos de mala calidad. • Escases de materia prima según la temporada. • Inexistencia de bajo nivel de capacitación
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Frontera comercial • Instituciones que apoyan el comercio • Organizaciones que brindan capacitación • Existencia de medios para promocionar los productos • Gobierno provincial efectúa ferias artesanales. • Junta Nacional de Defensa del Artesano. • Crecimiento poblacional demandará productos y servicios • Actividad local eminentemente comercial • Visita de turistas • Ubicación estratégica para el comercio 	<ul style="list-style-type: none"> • Política cambiaria • Contrabando • Comercio fronterizo de competencia imperfecta. • Cambio hacia nuevas actividades productivas. • Inseguridad por ser lugar fronterizo • Bajo dinamismo comercial. • Los precios de las artesanías son considerados bajos

1.7. Identificación de la oportunidad de inversión

Efectuado el diagnóstico situacional externo del lugar donde se implementará la microempresa se ha identificado que existen aspectos positivos como: experiencia en la actividad, materia prima a nivel local, se la considera a la ciudad lugar estratégico para el comercio, existe instituciones públicas que ayudan a fortalecer las actividades productivas, existencia de la Junta Nacional de Defensa del artesano, los cuales permiten dinamizar la actividad artesanal, debido a que la ciudad está ubicada en un lugar estratégico para el comercio. Bajo este antecedente se propone **CREAR UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PIEDRA JADE EN LA CIUDAD DE TULCÁN PROVINCIA DEL CARCHI.**

Análisis de capítulo.

Para efectuar el diagnóstico situacional primeramente se estructuró la matriz de relación, la cual permitió establecer de una forma ordenada y lógica los objetivos, variables, indicadores, fuentes, técnicas y público meta. Analizado las variables se pudo determinar que existen aspectos positivos que son los aliados y oportunidades y aspectos negativos los oponentes y riesgos; estos aspectos permitieron señalar que es viable el estudio, y que es necesario demostrar la factibilidad del proyecto en los capítulos, de mercado, técnico y financiero.

Con la puesta en marcha del proyecto, esta actividad generará plazas de empleo, para minimizar el desempleo. Además cabe destacar que existen aspectos positivos que avizora el éxito del nuevo emprendimiento.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Microempresa

(VACA, Rodrigo , 2012, pág. 37) Expresa: “Es una asociación de personas que uniéndose en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaboración de productos o servicios”.

La microempresa es una organización pequeña que coordina acciones para llevar a cabo la elaboración de productos y servicios. Esta entidad contribuye con el desarrollo del país generando plazas de empleo y dinamizando la economía local.

2.1.1. Importancia

(CASTRO, Manuel , 2011, pág. 25) manifiesta: Las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora, crean una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado, crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera. Las microempresas se han convertido en años recientes, en una parte preponderante de la generación de empleos.

La economía y desarrollo de las microempresas se desenvuelven en relación al número, tamaño, facilidad de multiplicarse, crecimiento y disolución que muestran por cada línea industrial; así como el papel que desempeña en la introducción de nuevos productos, modernización industrial, nivel de interrelación, en este caso con especial interés, la producción y el empleo.

2.1.2. Características

(CASTRO, Manuel, 2011, pág. 18) las características son:

- Son de propiedad de pocas personas.
- Se concentran en determinadas ramas de la actividad, generalmente está centrada en la producción o comercialización de productos.
- No tienen más de dos niveles jerárquicos en sus estructuras organizacionales.
- Tienden a crecer y pasar de ser una microempresa a ser una empresa pequeña.
- No poseen más de 10 empleados.
- Sus ventas anuales son limitadas en cuanto a monto y volumen.
- Fuerte adaptabilidad de las unidades productivas.
- Su capital esta destinados a la satisfacción de necesidades de supervivencia.

2.2. Artesanías

(CISNEROS, Jorge , 2011, pág. 45) expresa que “los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente”.

En el trabajo artesanal predomina más la utilización de las manos que de maquinaria o herramientas de tecnología avanzada, es decir, que su trabajo no es a nivel industrial, es decir, que es a baja escala donde sus productos son elaborados de manera manual sin la utilización de tecnología de punta, donde la exigencia física y el intelectual trabajan en conjunto por ser muchos de los trabajos de índole artístico. Hoy la artesanía se proyecta como una solución productiva y económicamente rentable.

2.2.1. Características de un producto artesanal

(CISNEROS, Jorge, 2010, página 46) las características del producto artesanal es:

- El artesano elabora los productos con sus manos en su totalidad, seleccionando personalmente la materia prima, dándole su propio estilo, su personalidad.
- Requiere de una fuerza laboral altamente especializada en el diseño de las operaciones de manufactura, especialmente para el armado final del producto.
- Tienen una organización descentralizada en una misma ciudad. Cada artesano se especializa en un componente del producto.
- El volumen de la producción es generalmente reducido.
- La originalidad del diseño: cada pieza debe ser particular del artesano, y la misma debe identificarlo.
- El artesano debe tener oficio, que es la habilidad para manejar las herramientas y los materiales de su rubro en particular.
- Debe tener una producción no repetitiva, las series deben de ser pequeñas y personales.
- Debe transformar el material que labora en objeto de su creación partiendo de materias primas naturales o producto de la industria.
- Cada pieza debe ser funcional, y ser útil al fin y/o función para la cual ha sido creada.

Los artículos que propone el proyecto cumplen con las condiciones para considerarlo un producto de fabricación artesanal, su elaboración es manual en su mayor parte, se utiliza herramientas pero Conserva características individuales y su calidad y volumen depende de la ingeniosidad y perseverancia del artesano más no del tipo o cantidad de máquinas que se utilizan

2.2.2. Tipos de Artesanías

(CISNEROS, Jorge, 2010, página 49) los tipos de artesanías son:

Artesanías en piedra

Son obras elaboradas por artesanos donde la materia prima utilizada es la piedra y a la cual mediante un proceso de transformación se la convierte en productos terminados para poner a disposición de los consumidores. Lo interesante de este tipo de artesanías es que los lugares de producción son los mismos hogares de los artesanos. Se puede encontrar variedad de productos en diferentes tamaños y estilos.

Artesanías en Tejido

Hilar fibras naturales y hacer con ella tejidos de forma artesanal, es un trabajo que se hace desde muy pronto en nuestra historia.

El tejido consiste en el cruce o anudado de fibras que acaban formando una superficie con consistencia. Los tejidos son utilizados para la fabricación de ropa, todo tipo de productos.

Artesanías Madera

Como toda artesanía, tiene un componente artístico, en el cual el artesano vuelca su talento creativo para sacar de unas simples tablas una obra de arte, y otro componente, técnico y mecánico, que hay que tener en cuenta para que la materia prima responda a sus esfuerzos y lograr el resultado deseado.

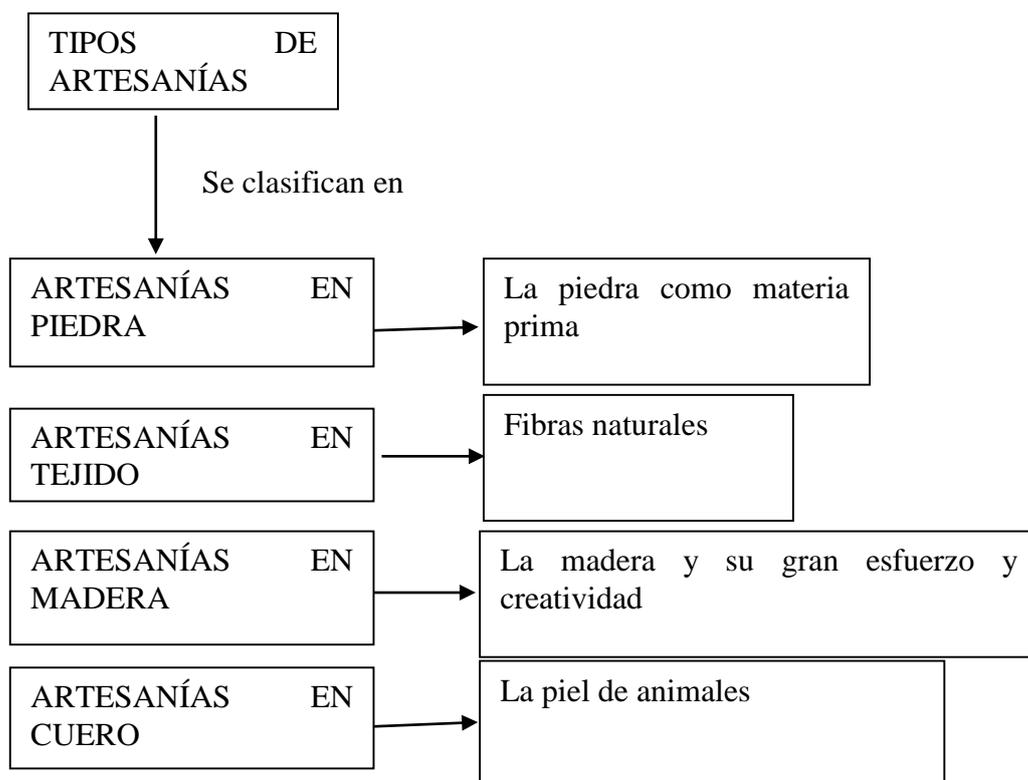
La talla en madera es una actividad muy antigua y extendida. Sus aplicaciones son variadísimas, aunque su principal función es la decoración y el ornamento.

Artesanías en Cuero

Son productos en piel, trabajados manual y artesanalmente, y tienen una alta aceptación en el mercado, la materia prima que es cuero como se lo llama, es utilizado en la fabricación de artesanías y manualidades en todo el mundo.

Figura N° 4

Tipos de artesanías



Fuente: Jorge Cisneros, 2010
Elaborado Por: La autora

2.3. Artesano

(CISNEROS, Jorge, 2010, página 49) manifiesta: "Artesano es la persona que realiza objetos artesanales o artesanías. Los artesanos realizan su trabajo a mano o con herramientas manuales, por lo que hay que tener cierta destreza y habilidad para realizar su trabajo. Pueden trabajar solos o junto a otras personas que les pueden servir de ayudantes o aprendices".

El artesano puede vender, a título personal o a terceros sus creaciones, las cuales produce en su "taller", a pie de calle, en un puesto de artesanía o en el taller de un maestro artesano, cuando trabaja como empleado.

Los artesanos y su trabajo suelen formar parte del folclore de su lugar de origen, utilizan materiales típicos de su zona para fabricar sus productos o se inspiran en motivos tradicionalmente lugareños. Cada cual suele tener sus materiales preferentes, que en muchos casos imprimen un estilo especial a sus creaciones; entre los materiales que utilizan se incluyen: conchas marinas, algas, granos de arroz, cuarzo, maderas específicas, piedras, huesos, incluso fósiles u otros elementos que el propio artesano recoge y elige en playas o campos, etc.

2.3.1. Base Legal

Las Leyes y Reglamentos que rigen a los Artesanos son:

- El sector cuenta con una Cámara Nacional de la Microempresa del Ecuador cuyos objetivos fundamentales son organizar y registrar las microempresas y a sus organizaciones gremiales del sector micro empresarial en todo el territorio nacional.
- Ley de Defensa del Artesano
- Ley de Fomento Artesanal
- El código del Trabajo especialmente en el capítulo III, título III que se denomina de los artesanos
- La normas del Seguro Social para la afiliación de los artesanos.
- Junta Nacional de Defensa y Desarrollo del Artesano (JNDDA)
- Código de comercio

2.4. Producción

(ZAMBRANO, Jorge, 2012, pág. 112) dice "la producción es cualquier forma de actividad que añade valor a bienes y servicios, incluyendo creación, transporte y almacenamiento hasta su uso".

Es parte importante de una organización, esta etapa comprende la coordinación de recursos para elaborar productos que cumplan con la características que permitan a los consumidores satisfacer sus necesidades y a su vez generen ingresos para la microempresa.

2.4.1. Factores de Producción

(ZAMBRANO, Jorge, 2012, pág. 112) las fases de producción son:

Tierra

En su sentido más amplio se refiere a los recursos naturales que pueden ser transformados en el proceso de producción: tierra, agua, minerales, vegetales, animales, etc.

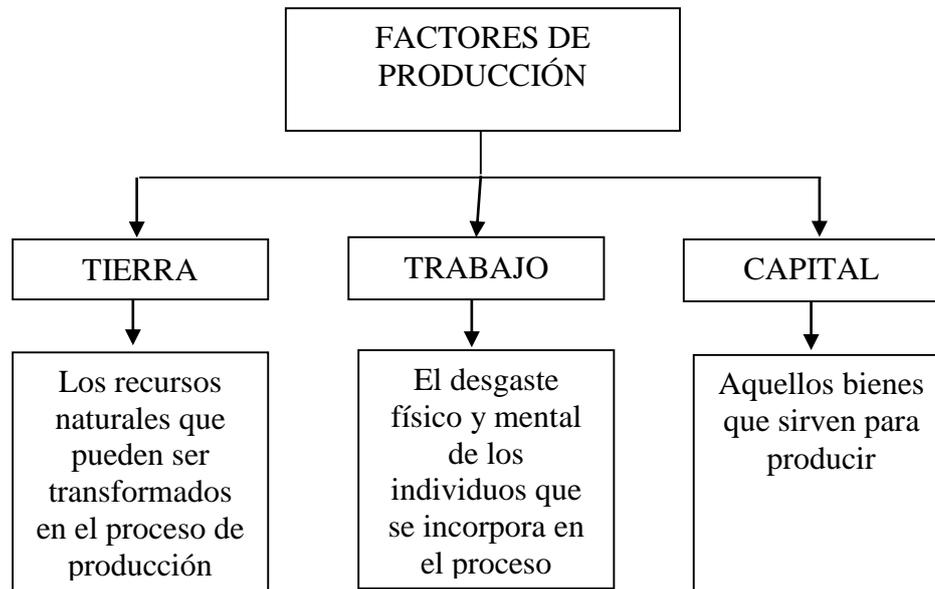
Trabajo

Es el desgaste físico y mental de los individuos que se incorpora en el proceso productivo. El trabajo también se define como la actividad humana mediante la cual se transforma y adapta la naturaleza para la satisfacción de sus necesidades.

Capital

Son todos aquellos bienes que nos sirven para producir otros bienes. Son aquellos recursos económicos susceptibles de reproducirse y que ayudan él en proceso productivo; está constituido por las inversiones en: maquinaria, equipo, mobiliario, instalaciones, edificios, etc.

Figura N° 5
Factores de producción



Fuente: Jorge Zambrano, 2012
Elaborado Por: La autora

2.4.2. Costos de Producción.

(BRAVO, Mercedes, 2012, pág. 76), define al costo como “conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificado con el producto que se fabrica. El costo es recuperable”.

Los costos de producción son las erogaciones que se ejecutan directamente para la elaboración de los productos o servicios, estos atrás del procedimiento de venta son recuperables.

2.4.3. Materia Prima.

(BRAVO, Mercedes, 2012, pág. 78), manifiesta: “Constituyen todos los bienes, ya sea que se encuentren en estado natural o hayan algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien”.

Es el elemento que participa en el proceso productivo siendo, el insumo utilizado para la elaboración de los productos en sus etapas de transformación.

2.4.4. Mano de Obra

(VASCONES, José, 2011, pág. 11) explica: “La mano de obra es el aporte humano en la elaboración de un producto, es el esfuerzo físico o mental en la fabricación de un producto. El costo de la mano de obra es el precio que se paga por utilizar recursos humanos”.

El talento humano es el principal factor que forma parte del proceso productivo, donde aplica el esfuerzo mental y físico, así como también su creatividad para fabricar bienes que satisfagan las necesidades de la población.

2.5. Administración

(MONTALVO, Paola, 2012, pág. 65) menciona “Es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de todos los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc.) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio económico o social”

La administración representa el proceso de cómo se debe gestionar un negocio, en lo que tiene que ver el manejo cuidados de los recursos para poder alcanzar los objetivos comunes.

2.5.1. Importancia

(MONTALVO, Paola, 2012, pág. 65) La tarea de la administración es de suma importancia en el desarrollo del trabajo pues consiste en: integrar y coordinar los recursos organizacionales, tales como; personas, materiales, dinero, tiempo, espacio. Para alcanzar los objetivos definidos de la manera más eficaz y eficiente posible.

La administración tiene un papel muy importante dentro de un proyecto debido a que permite que las actividades se realicen en forma sistemática cronológica ordenada lo que permitirá la consecución de los objetivos que se pretenden alcanzar.

2.5.2. Proceso Administrativo

(MONTALVO, Paola, 2012, pág. 68) Es la manera como el área administrativa de la empresa, aplica el manejo de un conjunto de actividades en forma sincronizada en sus diferentes niveles para alcanzar la visión, misión y objetivos trazados por los microempresarios.

Y cuyos componentes esenciales son:

- **La Planeación**

Es la base fundamental del proceso administrativo, ya que en ella la empresa predetermina las actividades a desarrollar y los resultados que se deben obtener en las operaciones de un futuro deseable, posible y probable.

- **La Organización**

El ordenamiento de todas y cada una de las áreas de la empresa es una de las funciones principales que le atañe a la administración en forma permanente, porque con ello es muy seguro que se logre los resultados.

Para organizar se necesita saber utilizar los espacios, el tiempo, el trabajo, los recursos humanos y los recursos financieros.

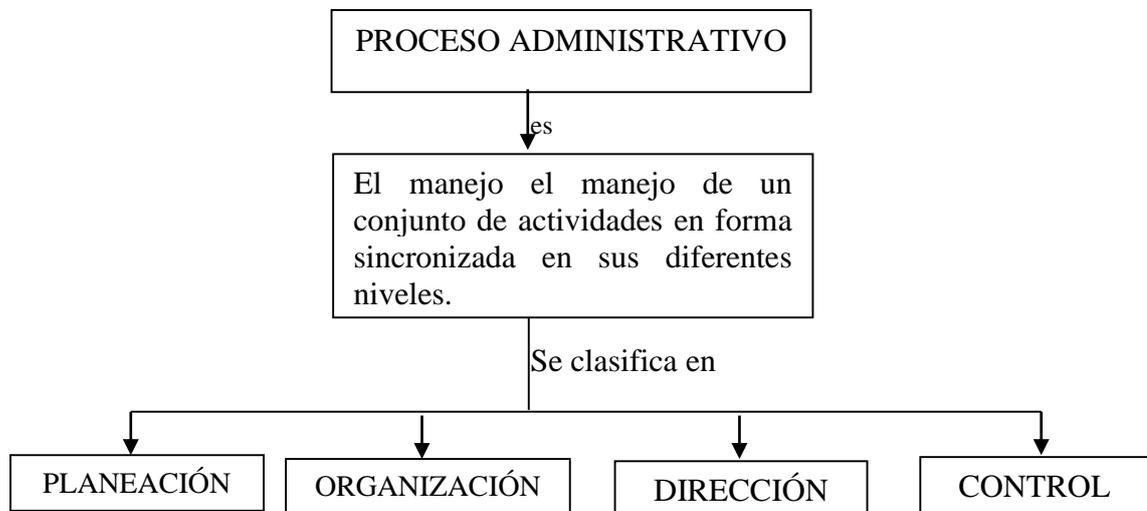
- **La Dirección**

El liderazgo asumido por una persona, que mediante la coordinación y guía delega en otras personas: tareas, funciones y en particular, el trabajo para desarrollarlo con responsabilidad y cumplimiento motivados, para alcanzar los objetivos como un equipo organizado.

- **El Control**

Es quizás uno de los elementos más importantes del proceso administrativo, ya que nos permite estar pendiente e informado de todos los pasos que se dieron, se están dando y se van a dar, dentro de la estructura interna y externa de la microempresa.

Figura N° 6
Proceso administrativo



Fuente: Montalvo Paola, 2012.
Elaborado Por: La autora

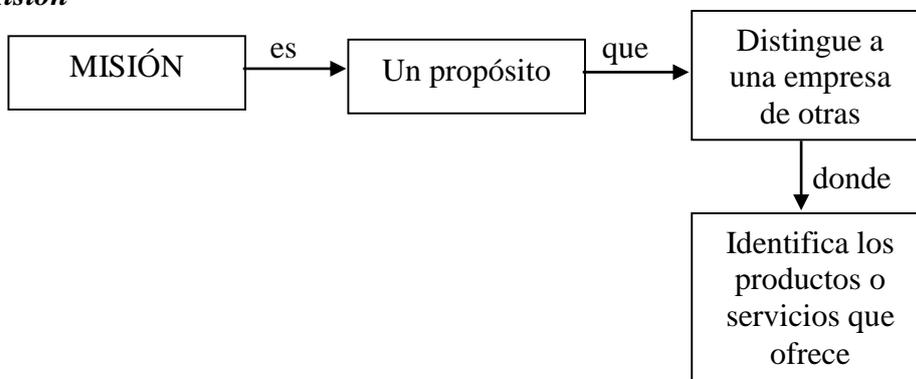
2.5.3. Misión

(WHELEN, Thomas, 2012, HUNDER, David J., 2012, pág. 88). "La misión de una organización es el propósito o razón de ella, declara lo que la empresa proporciona a la sociedad, el propósito exclusivo y fundamental que distingue a una empresa de otras de su tipo e identifica el alcance de sus operaciones con respecto a los productos que ofrece y los mercados que sirve".

La misión representa la actividad que realiza en la actualidad la organización, se la diseña de una manera estratégica tomando en cuenta los objetivos comunes de la microempresa.

Figura N° 7

Misión



Fuente: Wheelen Thomas, 2012.
Elaborado Por: La autora

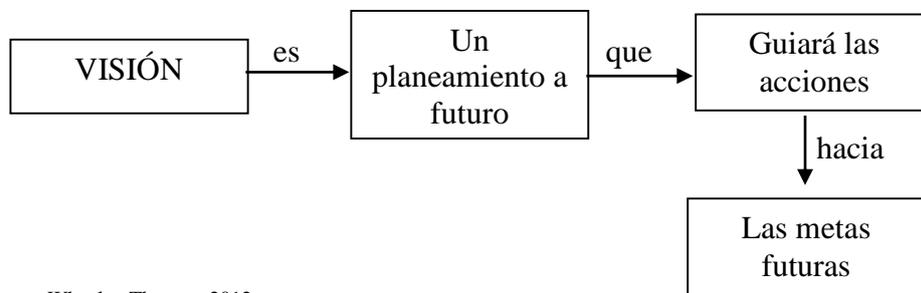
2.5.4. Visión

(WHEELEN, Thomas L. HUNDER, David J., 2012, pág. 89) “La visión de una organización es la definición deseada de su futuro responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser?, implica un enfoque de largo plazo”.

La visión representa como quiere verse la entidad en el futuro, es un planteamiento positivo que guiará las acciones hacia el logro de metas futuras.

Figura N° 8

Visión



Fuente: Wheelen Thomas, 2012.
Elaborado Por: La autora

2.5.5. Organigrama

(WHELEN, Thomas, 2012, HUNDER, David J., 2012, pág. 90) “Representación gráfica de los elementos que forman una organización, o de las partes esenciales de un programa, proceso; etc”

Dentro de la administración moderna es importante el diseño y aplicación de los organigramas, porque permiten visualizar como está constituida la organización

2.5.6. Flujograma

(WHEELEN, Thomas L. HUNDER, David J., 2012, pág. 92) “Representación gráfica de un proceso operacional donde las actividades deben ser bien identificadas.”

Para todo proceso productivo o venta de un servicio se hace necesario identificar las actividades más importantes para el desarrollo del proceso; una herramienta muy útil son los

flujogramas los cuales permiten mediante una ilustración identificar el proceso de una organización.

2.5.7. Manual de funciones

(MONTALVO, Paola, 2012, pág. 75) “Documento de procedimientos que guían al personal en como cumplir sus funciones y roles en la organización.”

El manual de funciones comunica mediante un documento las actividades responsabilidades y demás aspectos que debe tomar en cuenta el talento humano para el desempeño eficiente en la organización las nuevas tendencias administrativas toman como base el desempeño del capital humano al momento de aplicar en la vida cotidiana de la empresa los procedimientos de forma lógica y oportuna

2.5.8. Código de Ética

(MONTALVO, Paola, 2012, pág. 85) “Cuerpo de leyes dispuesto metódicamente dentro de la organización que deben acatar los miembros de las mismas.”

Es un documento importante dentro de la organización porque describe las leyes que deben acatar todos los involucrados de la empresa, permite efectuar las actividades de una forma ordenada, eficiente con la aplicación de los valores humanos en la gestión de la entidad. Además que permitirá la consolidación de la visión y la misión microempresarial impulsando sentimientos de pertenencia e identidad para contribuir a una gestión eficiente.

2.5.9. Reglamento Interno

(MONTALVO, Paola, 2012, pág. 87) “Conjunto de reglas o preceptos que regulan la aplicación de una ley en el funcionamiento de una organización”

Tomando como referencia el concepto anterior se puede decir que el reglamento interno contiene las reglas que debe aplicar la empresa con sus empleados para un buen desempeño organizacional. Documento de suma importancia en toda microempresa debido a que se convierte en norma reguladora de las relaciones internas de la microempresa con sus trabajadores.

2.6. Estudio de mercado

2.6.1. Demanda

(NUÑEZ, Rafael , 2011, pág. 27). “La demanda es la cantidad de productos o servicios que se requiere o solicita en el mercado con el fin de satisfacer una necesidad específica a un precio determinado”.

En base a lo manifestado por el autor citado, se puede decir que la demanda es el conjunto de consumidores dispuestos adquirir un producto o servicio a un precio determinado con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

2.6.2. Oferta

(NÚÑEZ, Z. Rafael, 2011, pág. 50). “La oferta es la cantidad de productos o servicios que un cierto número de empresas o productores están dispuestos a llevar al mercado por un precio determinado.”

Es la variable del estudio de mercado que representa a los productores que buscan introducir y posicionar productos o servicios en el mercado aun precio determinado.

2.6.3. El precio

(ANZOLA, Sérvulo, 2010, pág. 171). El precio del producto proporciona al vendedor su ganancia necesaria y refleja la satisfacción y utilidad del comprador por la compra realizada.

Los precios que se asignan a los bienes o servicios contribuyen a formar la imagen de la empresa. A demás en la mayoría de empresas el precio es determinado por el volumen de ventas.

Con la definición anterior se determina que, el precio es conocido como el valor que contiene cada bien o servicio, este valor es muy importante porque permite cubrir los costos que se han invertido en su gestión

2.6.4. La publicidad

(ANZOLA ROJAS Sérvulo, 2010, pág. 166). La publicidad es cualquier tipo de presentación de ventas no personales, pagada por un patrocinador determinado. El mensaje de la publicidad es denominado como texto publicitario contiene las palabras habladas o escritas del anuncio.

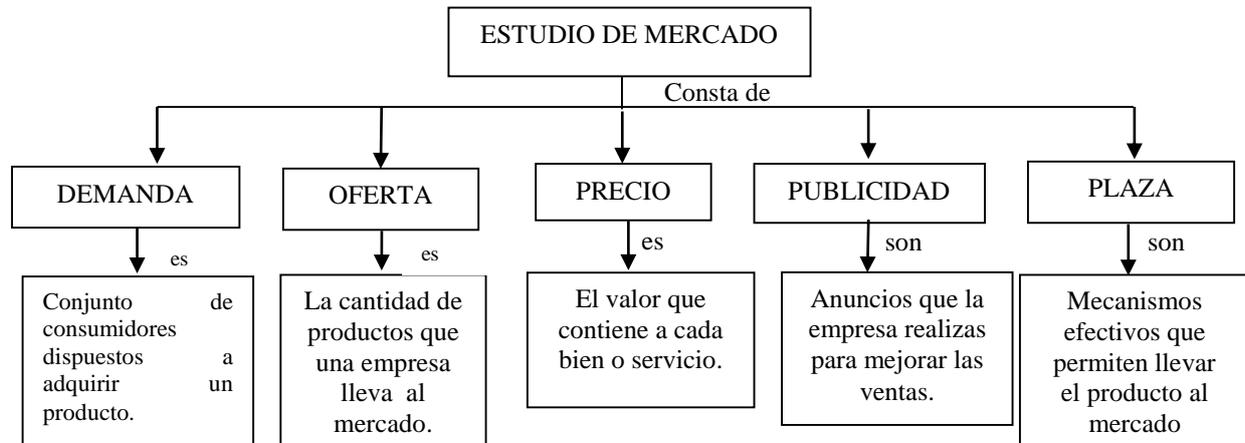
Según lo planteado por el autor la publicidad tiene el propósito de mejorar los niveles de venta de cada empresa a través de los anuncios publicitarios que se realicen, los mismos contendrán información importante y relevante de cada producto o servicio que se disponga al mercado, esta herramienta de marketing se la aplica para mejorar las ventas.

2.6.5. La plaza o distribución

(MUNCH Lourdes, 2010, pág. 230).La función más importante de la plaza incluye la planificación de estrategias, la selección de canales d distribución efectivos, el manejo y el movimiento de los productos, así como su posicionamiento en el mercado de los mismos.

Lo manifestado por el autor permite determinar que la plaza o distribución consiste en aplicar los mecanismos más efectivos que permitan llevar sin complicaciones el producto o servicio al mercado objetivo.

Figura N° 9
Estudio de mercado



Fuente: Nuñez Rafael, 2011 & Anzola SÉrvulo 2010
Elaborado Por: La autora

2.7. Estudio técnico

2.7.1. Macrolocalización

Según (FLORES U. Juan A., 2011, pág. 50). Afirma: “El estudio de la localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como la macrolocalización, hasta identificar una zona urbana o rural, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto”.

El autor presenta conceptos que permiten definir a la macrolocalización como el un punto importante para determina la región, provincia, cantón; en donde se desarrollara el proyecto.

2.7.2. Microlocalización

Según (FLORES U. Juan A., 2011, pág. 50). Afirma: “Es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sitio preciso en donde se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes e importantes”.

El concepto dado por autor permite definir a la microlocalización como el análisis que se realiza para orientarse y obtener la ubicación adecuada para el desarrollo del proyecto, el mismo consiste en conocer los factores que el lugar dispone.

2.8. Contabilidad

(BRAVO Mercedes, 2012, pág. 37) dice “Contabilidad es una técnica o rama de la Contaduría que se encarga de cuantificar, medir y analizar las operaciones, la realidad económica y financiera de las organizaciones o empresas, con el fin de facilitar la dirección y el control; presentando la información, previamente registrada, de manera sistemática para las distintas partes interesadas”

2.8.1. Importancia

Según (BRAVO Mercedes, 2012, pág. 37) la importancia de la contabilidad es:

Es el punto de partida para obtener información confiable sobre el entorno que involucra al proceso de la producción, creando adecuados controles y reuniendo información oportuna que sirva para la toma de decisiones. De igual manera la contabilidad es importante porque permite:

- Conocer exactamente la situación económica de la empresa en un período determinado.
- Identificar información clara, precisa y oportuna.
- Permite la toma de decisiones acertadas y aprovecha oportunidades de rentabilidad si fuera el caso.
- Genera confianza a todos los miembros de la empresa.

2.8.2. Objetivo

Para (BRAVO Mercedes, 2012, pág. 39) el objetivo es:

Es suministrar información de la situación económica y financiera de la empresa los cual es necesario para conocer el patrimonio de las mismas y ejercer un control sobre ellas. De acuerdo a eso podemos resumir sus objetivos:

- Medir los recursos
- Medir los cambios de los recursos y de los derechos.
- Determinar los períodos específicos de dichos cambios.
- Tener la información usando la unidad monetaria como común denominador.
- Controlas las propiedades de la entidad

2.8.3. Cuentas Contables

Para (BRAVO Mercedes, 2012, pág. 43) las cuentas contables son:

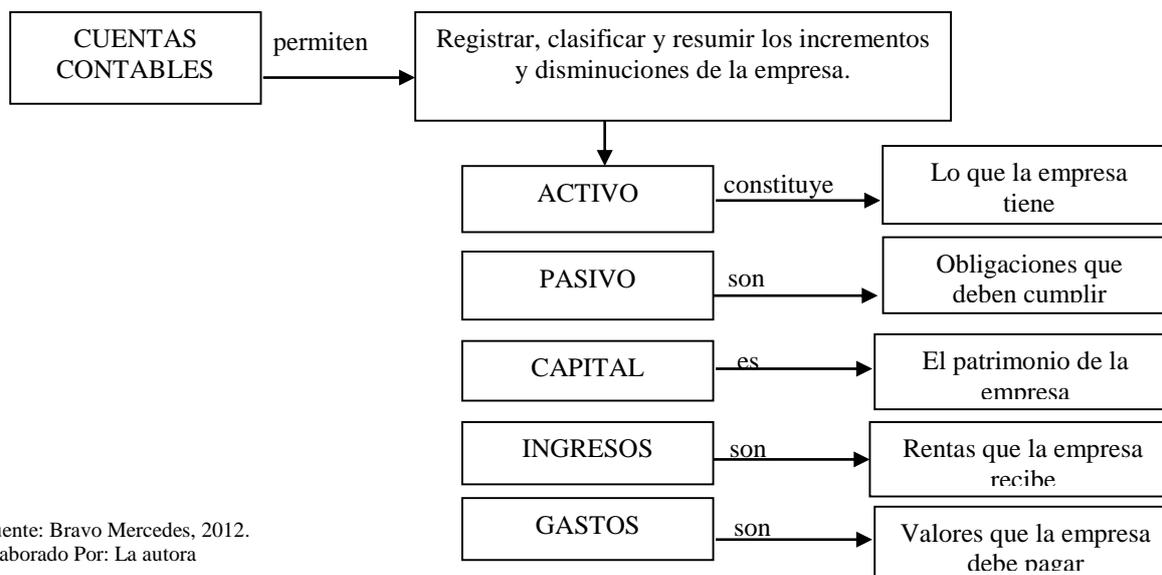
Permiten registrar, clasificar y resumir los incrementos y disminuciones de naturaleza similar, es decir de cuentas que pertenezcan a la misma clase.

Las cuentas contables más utilizadas son las siguientes:

- Activo.- constituye todo lo que la microempresa posee.
- Pasivo.- son todas las obligaciones que se deben cumplir.
- Capital.- es el patrimonio de la microempresa.
- Ingresos.- son las rentas que la microempresa percibe.
- Gastos.- son los valores que la microempresa debe pagar.

Figura N° 10

Cuentas contables



Fuente: Bravo Mercedes, 2012.
Elaborado Por: La autora

2.9. Estados Financieros

2.9.1. Estado de Situación Financiera

(JUÁREZ, Luis, 2012, pág. 104), dice que “También llamado balance general o estado de posición financiera, presenta los rubros de activos, pasivos y capital de la empresa y refleja la infraestructura con la que cuenta para su operación.”

Es el estado representa la posición financiera futura de la empresa, es donde se encuentra la información de activos, pasivos y capital.

1. Estado de Resultados

(ZAPATA, Pedro, 2011, pág. 65) manifiesta que el Estado de Resultados “es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de rentas (ingresos), costos y gastos resultantes en período determinado.”

Este estado financiero representa la posición económica de la organización, es un documento que permite observar el nivel de utilidad o pérdida durante un período operativo.

2. Estado de flujo del efectivo

(ZAPATA, Pedro, 2011, pág. 66) Manifiesta que: “Es un estado financiero proforma que registra las entradas y salida de efectivo para un período futuro determinado. La importancia principal de esta herramienta financiera está en que da aviso por anticipado sobre las necesidades de crédito para cubrir faltantes de tesorería, así como las oportunidades inversiones temporales que son necesarias para no mantener efectivo ocioso”.

Corresponde a las entradas y salidas de efectivo que realiza la entidad, para poder efectuar las actividades lo que permite conocer que cantidad de dinero posee la microempresa para seguir laborando sin mostrar problemas de efectivo.

2.10. Técnicas de evaluación financiera

2.10.1. Valor Actual Neto

(CORDOBA, M. 2011, pág. 52) dice: “Es la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial.”

El valor actual neto permite medir la rentabilidad del proyecto a tiempo presente en términos monetarios.

Su fórmula de cálculo es:

$$VAN = II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \cdots + \frac{FNE + VS}{(1+r)^n}$$

2.10.2. Tasa Interna de Retorno

(CORDOBA, M. 2011, pág. 52) dice: “Refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil.”

La tasa interna de retorno es un evaluador financiero que mide la rentabilidad de un proyecto en un determinado período en términos porcentuales.

Su fórmula de cálculo es:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

Donde:

Ti = tasa inferior

Ti = tasa superior

VAN = Valor Actual Neto

2.10.3. .Punto de Equilibrio

(CORDOBA, M. 2011, pág. 55) dice “El punto de equilibrio del proyecto establece el número de productos o servicios que requiere el proyecto en su operación del año 1, para no tener ni pérdidas ni ganancias, es un supuesto de carácter lineal que funciona siempre que se cumpla los supuestos que sirvieron para estimar los ingresos y egresos.”

El Punto de equilibrio permite conocer cuántas unidades hay que fabricar y vender para no perder ni tampoco obtener utilidad, es decir igualar los ingresos con los gasto.

2.10.4. Relación Beneficio Costo

(CORDOBA, M. 2011, pág. 54) define: “Es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad.”

Este indicador representa la rentabilidad que se genera por cada dólar invertido en el proyecto.

2.10.5. Período de Recuperación de la Inversión

(CORDOBA, M. 2011, pág. 56) dice al respecto dice: “Su cálculo expresa en que año dentro del resultado obtenido del Flujo de Fondos Totalmente Neto se recupera la inversión.”

Con esta herramienta se puede determinar en cuanto tiempo se podrá recuperar el dinero invertido en el desarrollo del proyecto si la vida útil del proyecto que se pretende poner en marcha es de cinco años el tiempo de recuperación de la inversión deberá ser dentro de este período para considerar que el proyecto e factible.

2.11. Ley de régimen tributario interno aplicado a una microempresa

2.11.1. Registro único de contribuyentes

Es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales, jurídicas y/o sociedades que realizan actividades económicas y generan obligaciones tributarias.

Los requisitos que debe presentar una empresa campesina asociativa para obtener el RUC son:

- Copia del Acuerdo Ministerial en el que se otorga la personería jurídica de la organización;
- Nombramiento del representante legal de la organización;
- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal;
- Copia del pago de un servicio básico del lugar donde funciona la microempresa, y;
- RUC del contador que se encuentra prestando sus servicios a la organización.

Si la organización requiere cancelar el RUC, lo podrá realizar cuando la sociedad haya cesado sus actividades ya sea por cancelación, fusión, ruptura, etc.

2.11.2. Impuestos u obligaciones

Según la página (<https://cef.sri.gob.ec>, 2016) constituye el conjunto de obligaciones tributarias asignadas a cada uno de los contribuyentes atendiendo a sus características en el momento de inscripción o actualización del Registro Único de Contribuyentes y los impuestos a los cuales está obligada una microempresa son los que se detallan a continuación:

- Impuesto al valor agregado (mensual)
- Retenciones en la fuente (mensual)
- Anexos transaccionales (mensual)
- Impuesto a la renta para sociedades (anual)
- Anexo participación de accionistas (anual)

2.12. Piedra Jade

El jade es una roca ornamental. El término jade es aplicado a dos rocas metamórficas distintas compuestas de diferentes minerales silicatados:

- La nefrita consiste en un agregado de fibras entrelazadas microcristalina de calcio, mineral anfíbol rico en magnesio-hierro de la serie de la tremolita (calcio-magnesio)-ferroactinolita (calcio-magnesio-hierro). El miembro medio de esta serie con una composición intermedia es llamado actinolita (la forma mineral fibrosa sedosa es una de las formas del asbesto). Y el miembro superior el más verdoso por el hierro.
- La jadeíta es una piroxena rica en aluminio y sodio. El mineral utilizado como gema es la forma microcristalina de la matriz de cristales entrelazados.

Como material se ha utilizado para fabricar utensilios y adornos desde hace más de 5000 años.¹ A lo largo del tiempo se desarrolló un verdadero culto del jade. Los objetos de jade tenían (y tienen) fama de amuletos que atraen la suerte. En sus orígenes el jade era usado por ser duro y resistente. Por ello se utilizaba también para elaborar armas, herramientas y máscaras, como las conocidas en América como máscara de jade.

Análisis del capítulo.

En este capítulo se detalló los conceptos que se utilizan en el desarrollo del proyecto, los cuales direccionan la investigación y ejecución del trabajo. Es de gran importancia conocer los conceptos para el desarrollo correcto del trabajo, para esto se utilizaron conceptos base como la definición de lo que es una microempresa, sus características, la constitución legal, esto para la conformación de la entidad y conocimiento de los requerimientos en el aspecto legal, seguidamente se estableció el concepto de un artesano, sus características, quienes pueden ser artesanos y como se clasifican, los diferentes tipos de artesanías que se fabrican, así como también es muy importante conocer cuáles son sus derechos como artesanos, además de esto,

para obtener un funcionamiento correcto se adentró en definiciones del proceso administrativo, ya que para su correcto funcionamiento es necesario conocer las pautas claves para que la organización funcione de manera eficaz y eficiente, seguidamente se tomó en cuenta de la manera cómo funciona y como se compone un estudio de mercado y cuáles son las variables más importantes a tomar en cuenta como lo son la demanda, la oferta, el precio, la plaza y la distribución.

Toda organización debe contar con una misión y una visión en donde direcciona el futuro de la empresa y establezca la actividad a la que se dedica, también es necesario conocer cuáles son los registros contables que una empresa necesita como son los libros diarios, estados financieros, indicadores financieros, y otros aspectos para conocer en cifras las ganancias o déficit de la empresa y poder tomar decisiones correctas y acertadas para mejorar su productividad, así como también el cálculo de la utilidad inmerso en el producto o servicio, que se realiza a través del punto de equilibrio, finalmente es necesario conocer las obligaciones tributarias para el cumplimiento oportuno de los deberes formales con el estado.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

La comercialización de artesanías en la provincia del Carchi es una de las ideas innovadoras que se impulsa por medio de varias instituciones del estado, este producto en especial se caracteriza por el color verde en distintas variaciones de la piedra. La elaboración de este tipo de artesanías es un oficio que los artesanos elaboran desde hace varios años como iniciativa propia. Los artesanos elaboran las piezas en su domicilio y las comercializan en la Plaza Centenario de Otavalo y el Cementerio de Tulcán, los principales clientes son extranjeros, el cliente local poco se interesa por adquirir este producto. El producto es de buena calidad, los detalles y acabados de cada pieza son precisos y se asemejan a los modelos obtenidos de piezas precolombinas.

En la ciudad es escasa la venta de este tipo de productos ya que son reemplazados con productos como cerámica china, arcilla, metal entre otros por lo que es positivo ordenar esta actividad para incentivar a una mayor producción y ampliar el mercado nacional e internacional.

El presente estudio de mercado realiza un análisis de la oferta y la demanda existente y permite establecer el estándar de precio del producto, además se analiza la demanda existente y potencial que se verá beneficiada al ordenar esta actividad artesanal. Los artículos que se producirán serán únicos y sus figuras de decoración demostraran la calidad y capacidad de la producción local.

3.2. Objetivos del estudio de mercado

3.2.1. General

Realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad de producir y comercializar artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi.

3.2.2. Específicos

- Identificar la demanda actual de artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán.
- Conocer la oferta de artesanías en piedra de Jade, en el área de influencia del estudio.
- Determinar los precios de artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán
- Diseñar estrategias comerciales para la introducción y posicionamiento de las artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán.
- Plantear la promoción que se aplicará para la comercialización de artesanías de piedra de Jade.

3.3. Variables e indicadores

Cuadro N° 5

Variables e indicadores del estudio de mercado

VARIABLES	INDICADORES
Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Número de turistas • Crecimiento turístico • Cantidad de compra • Tipo de artesanía • Preferencias • Aspectos para la compra
Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Número de productores • Cantidad producida • Material utilizado • Mercado • Experiencia
Precios	<ul style="list-style-type: none"> • Determinación del precio • Precio de compra • Precio
Estrategias Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Producto • Precio • Promoción • Plaza
Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de Promoción • Forma de promocionar • Técnicas de promoción

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

3.4. Matriz estudio de mercado

Cuadro N° 6

Matriz de relación estudio de mercado

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA	PÚBLICO META
Identificar la demanda actual de artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Número de turistas • Crecimiento turístico • Cantidad de compra • Tipo de artesanía • Preferencias • Aspectos para la compra 	Primaria Secundaria	Encuesta Bibliográfica	Turistas que visitan la Ciudad de Tulcán Documentos oficiales de la dirección de turismo
Conocer la oferta de artesanías en piedra de Jade, en el área de influencia del estudio.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Número de productores • Cantidad producida • Material utilizado • Mercado • Experiencia 	Primaria	Encuesta	Población de artesanos de piedra jade
Determinar los precios de artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán	Precios	<ul style="list-style-type: none"> • Determinación del precio • Precio de compra • Precio 	Primaria Secundaria	Encuesta Bibliográfica	Población de artesanos de piedra jade Documentos oficiales de la dirección de turismo
Diseñar estrategias comerciales para la introducción y posicionamiento de las artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán.	Estrategias Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Producto • Precio • Promoción • Plaza 	Secundaria Primaria	Bibliográfica Encuesta	Libros especializados Turistas
Plantear la promoción que se aplicará para la comercialización de artesanías de piedra de Jade.		<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de Promoción • Forma de promocionar • Técnicas de promoción 	Secundaria Primaria	Bibliográfica Encuesta	Libros especializados Turistas

Elaborado por: La autora

3.5. Mecánica operativa

3.5.1. Población y muestra

Población

La población objeto de estudio son los turistas que visitan la ciudad de Tulcán, siendo 22.689 turistas para el año 2015 según la Dirección de Turismo, considerados consumidores potenciales de este tipo de artesanía de piedra.

Además se investigó a los productores de artesanías de piedra jade de la ciudad de Tulcán, siendo 9 productores por consiguiente se efectuará un censo.

Muestra

Tomando en cuenta que la población de turistas es muy grande se obtuvo una muestra, utilizando la siguiente fórmula:

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

Simbología:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

e = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0,05)

d = Varianza 0,25

Z= Nivel de Confianza

Datos:

$$N = 22.689$$

$$d^2 = 0,25$$

$$Z = 96\% \quad 1,96 \quad n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(22.689)}{(0,05)^2 (22.689 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$e = 5\%$$

$$\mathbf{n = 378}$$

Aplicando la fórmula, da como muestra a 378 turistas a los que se debe levantar la información.

Distribución de la muestra:

Con la finalidad de obtener información cierta de los turistas que visitan Tulcán se distribuye una muestra de 378 encuestas en tres lugares estratégicos de la ciudad, para posteriormente distribuir el número de encuestas a realizarse en cada lugar establecido de acuerdo al porcentaje determinado para lo cual el método utilizado para distribuir la muestra es el estratificable que se utiliza más en los estudios de mercado.

$$f = \frac{n}{N} = \frac{378}{22.689} = 0,01666$$

f → esta fracción muestral se convierte en una constante de **0,01666**.

Cuadro N° 7**Distribución muestral**

LUGARES ESTRATÉGICOS	No. TURISTAS	CONSTANTE (f)	DISTRIBUCIÓN MUESTRAL
Rumichaca	9529	0,01666	159
Cementerio	5218	0,01666	87
Terminal terrestre	7942	0,01666	132
TOTAL	22689	0,01666	378

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

Técnicas

Encuesta: La encuesta se utilizó para levantar información de los turistas y productores de artesanías.

Bibliográfica: se utilizó libros y documentos oficiales que sustentaron el estudio.

3.6. Evaluación de la Información

3.6.1. Encuesta efectuada a los turistas que visitan a la ciudad de Tulcán considerados la demanda potencial.

Objetivo General: Identificar la demanda actual de artesanías en piedra de Jade en la ciudad de Tulcán.

1. ¿Cuál es su lugar de origen?

Cuadro N° 8

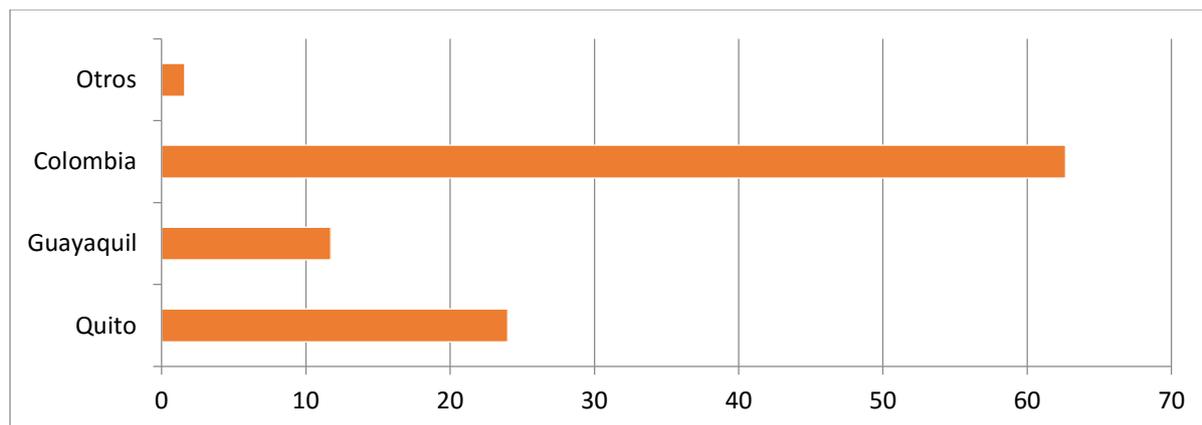
Lugar de origen

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Quito	90	24
Guayaquil	45	12
Colombia	236	63
Otros	7	2
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 11

Lugar de origen



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos por medio de las encuestas aplicadas la mayor parte de turistas son de Colombia ya que es un país muy cercano al Ecuador en donde pueden ingresar fácilmente, mientras que otro porcentaje son de la ciudad de Quito ya que son turistas que vienen a la provincia del Carchi a admirar sus tradiciones y su cultura propio de la gente serrana, mientras que otro grupo son de Guayaquil ya que por la región Costa este tipo de artesanías son nuevas y novedosas y otros turistas vienen de diferentes regiones.

2. ¿Cuál es el motivo de su visita?

Cuadro N° 9

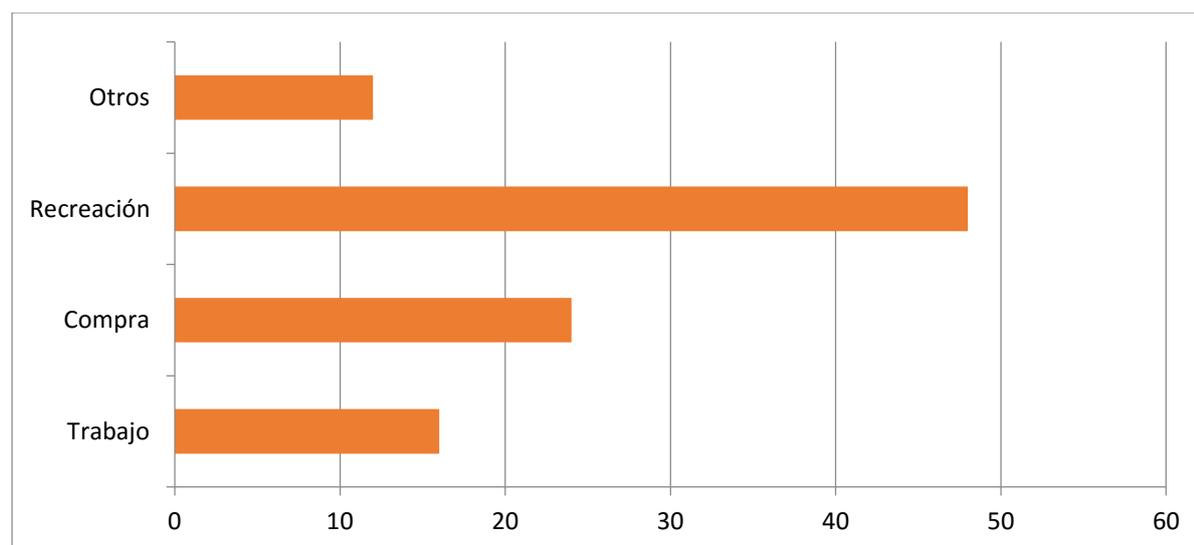
Motivo de visita

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Trabajo	60	16
Compra	90	24
Recreación	183	48
Otros	45	12
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 12

Motivo de visita



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Los turísticas que ingresan a la provincia del Carchi lo hacen por recreación y por conocer más de su cultura, tradiciones y lugares turísticos, otros lo hacen por comprar ya sean artesanías, prendas de vestir entre otras, otros lo hacen por trabajo ya que sus dependencias laborales se encuentran en este sitio.

3. ¿Cuál es la frecuencia de visita a la ciudad?

Cuadro N° 10

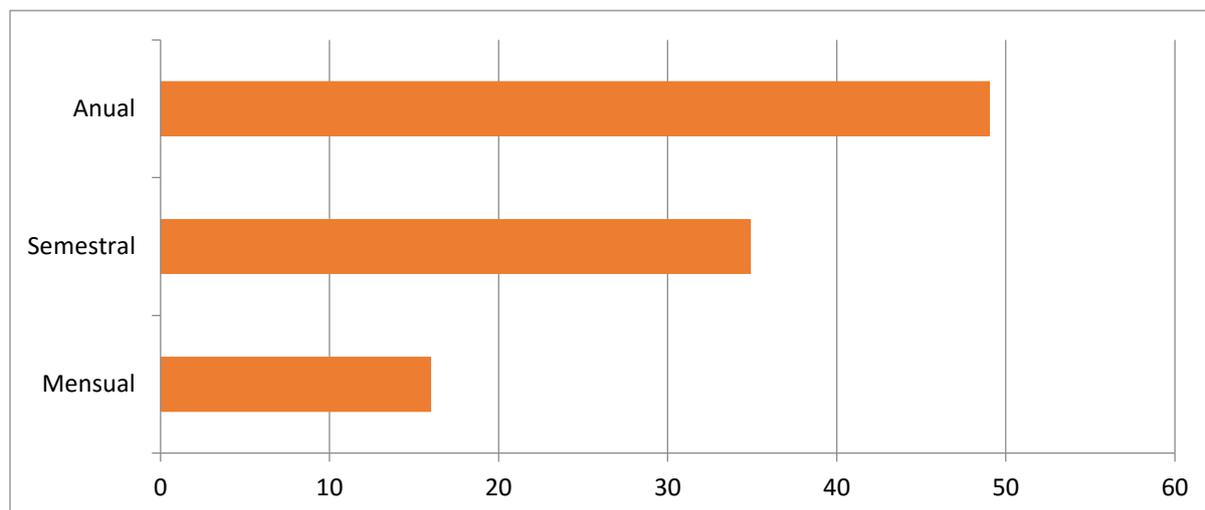
Frecuencia de visita

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	60	16
Semestral	132	35
Anual	186	49
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 13

Frecuencia de visita



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

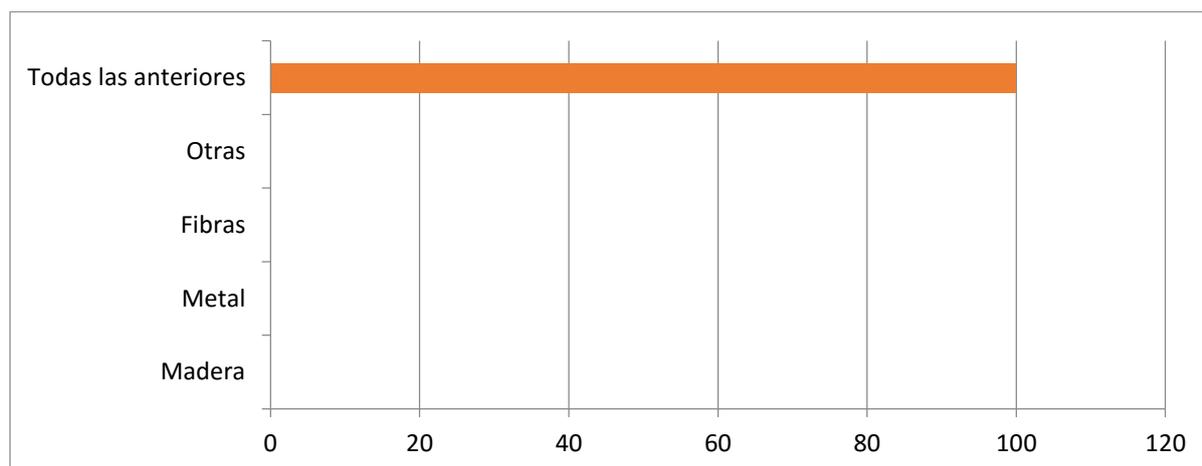
Las personas que visitan este lugar turístico lo hacen en su gran parte anualmente esto cuando son días feriados o festivos, ya que por motivo de sus trabajos estos no pueden viajar constantemente, mientras que otro grupo lo hacen semestralmente y otro porcentaje lo hacen mensualmente.

4. ¿Qué tipo de artesanías prefiere?

Cuadro N° 11**Preferencia de artesanía**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Madera	0	0
Metal	0	0
Fibras	0	0
Otras	0	0
Todas las anteriores	378	100
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 14**Preferencia de artesanía**

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los datos estadísticos obtenidos se puede evidenciar claramente que los demandantes de artesanías gustan en todas sus variedades sin preferencia alguna, siendo esta una ventaja ya que se puede dar a conocer al turística algo nuevo, novedoso e innovador.

5. ¿Cuándo usted adquiere artesanías cuál es el aspecto de mayor importancia?

Cuadro N° 12

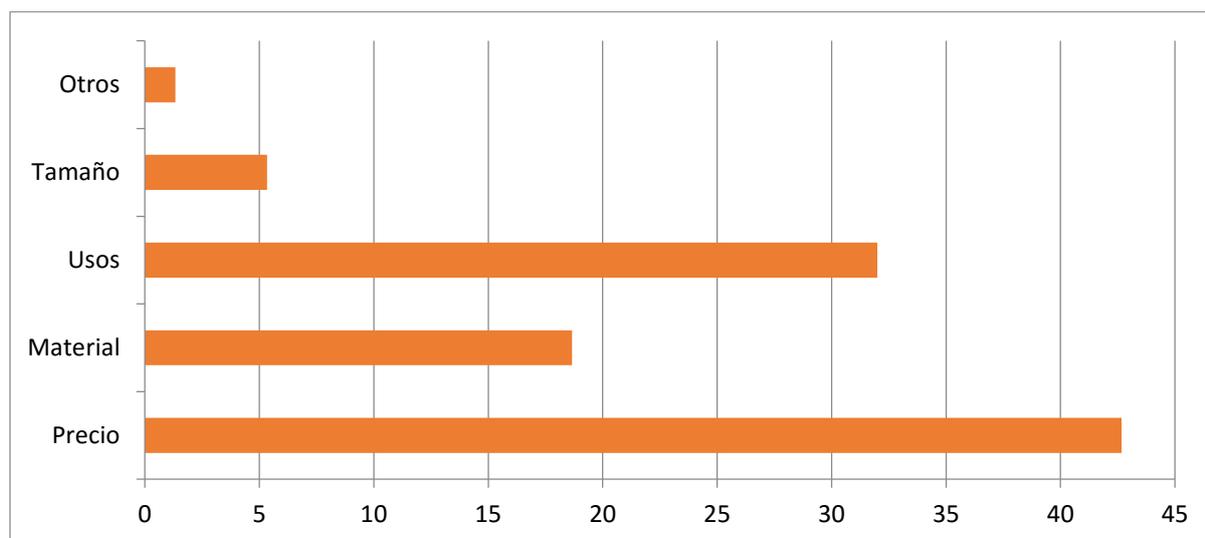
Aspecto para la compra

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	162	43
Material	71	19
Usos	120	32
Tamaño	20	5
Otros	5	1
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 15

Aspecto para la compra



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Al momento de adquirir una artesanía, lo que el consumidor da importancia es el precio de estas, luego analiza el uso que se le puede dar a este tipo de producto, el material con el que se encuentra realizado, el tamaño y otro tipo de características y especificaciones.

6. ¿Adquiere usted artesanías elaboradas a base de piedra?

Cuadro N° 13

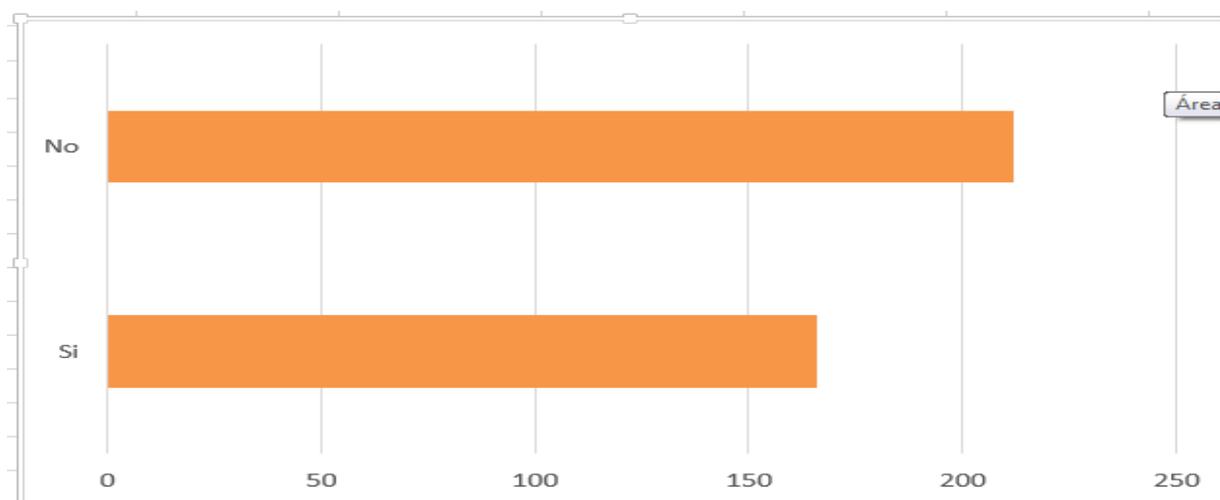
Adquisición de artesanías de piedra

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	166	44
No	212	56
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 16

Adquisición de artesanías de piedra



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Efectuada la investigación se puede determinar que casi la mitad de los turistas adquieren artesanías de piedra, por ser un producto de diversos diseños y elaborado de un material durable, la mayor parte no adquiere artesanías de piedra debido a que sus gustos y preferencias son distintos.

7. ¿De las siguientes artesanías elaboradas a base de piedra, cual es de su preferencia?

Cuadro N° 14

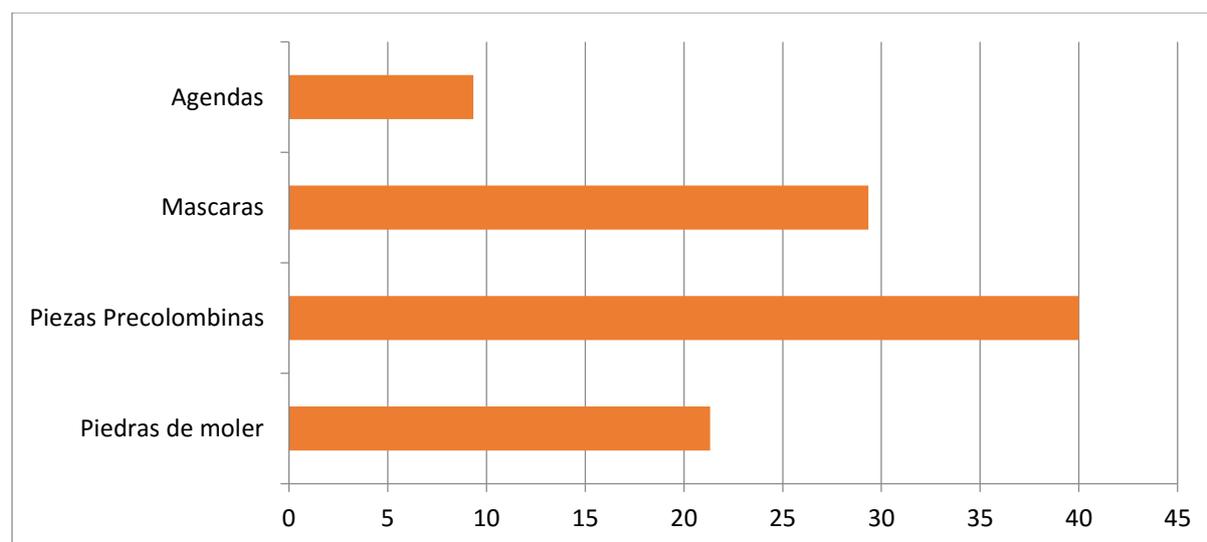
Preferencia de artesanía

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Piedras de moler	80	21
Piezas Precolombinas	153	40
Mascaras	110	29
Agendas	35	9
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 17

Preferencia de artesanía



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e Interpretación

Dentro de todo tipo de artesanías que elaboran, los de mayor aceptación son las piezas precolombinas, ya que propias de una cultura, seguidamente las máscaras que son como un medio de adorno alternativo para casas, restaurantes, bares entre otros, las piedras de moler que son usadas por las amas de casa y finalmente las agendas.

8. ¿Cuál es la cantidad promedio de artesanías de piedra que adquiere?

Cuadro N° 15

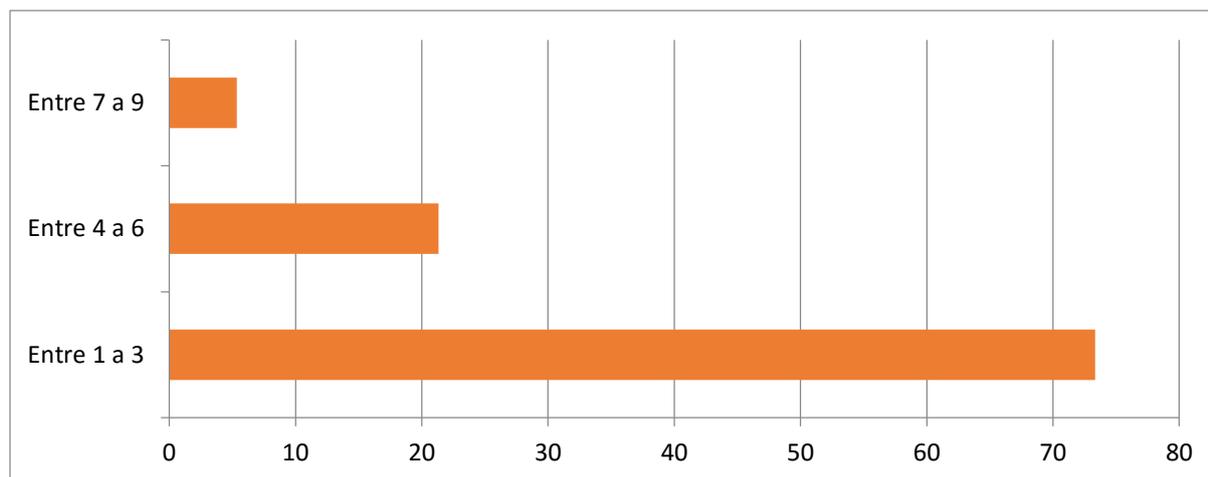
Cantidad promedio de compra

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 1 a 3	278	75
Entre 4 a 6	80	20
Entre 7 a 9	20	5
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 18

Cantidad promedio de compra



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos las personas que adquieren artesanías de piedra, compran entre 1 a 3 piezas mayormente, mientras que otro porcentaje no muy alto adquieren entre 4 a 6 ya que son turistas extranjeros de otros países que llevan recuerdos a familiares para que conozcan su cultura artesanal ya que para estos es algo nuevo y llamativo ya que en sus países natales esto no se da, mientras que otro porcentaje adquieren más de 7 piezas pero son muy pocos.

9. ¿Cómo considera los precios de las artesanías de piedra?

Cuadro N° 16

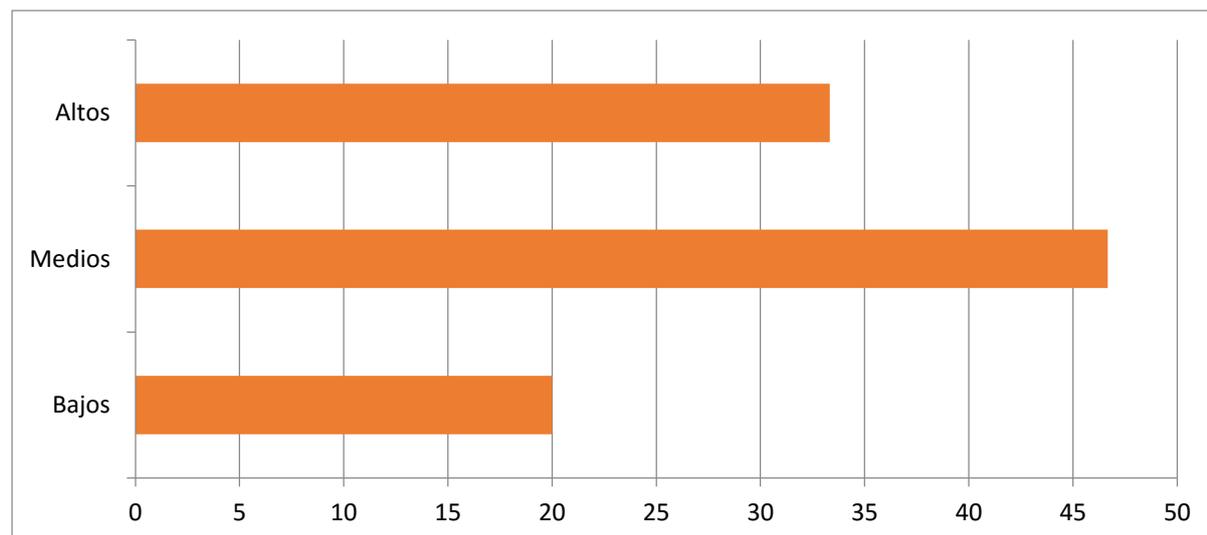
Precios de las artesanías

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bajos	76	20
Medios	177	47
Altos	125	33
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 19

Precios de las artesanías



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Los precios de las artesanías de piedra son considerados dentro de un estándar medio, mientras que otro número han considerado sus precios relativamente altos y un bajo porcentaje considera los precios bajos, hay que tomar en cuentas que estos precios varían de acuerdo a la complejidad de su elaboración, la materia prima y su tamaño.

10. ¿Con qué finalidad adquiere artesanías de piedra de jade?

Cuadro N° 17

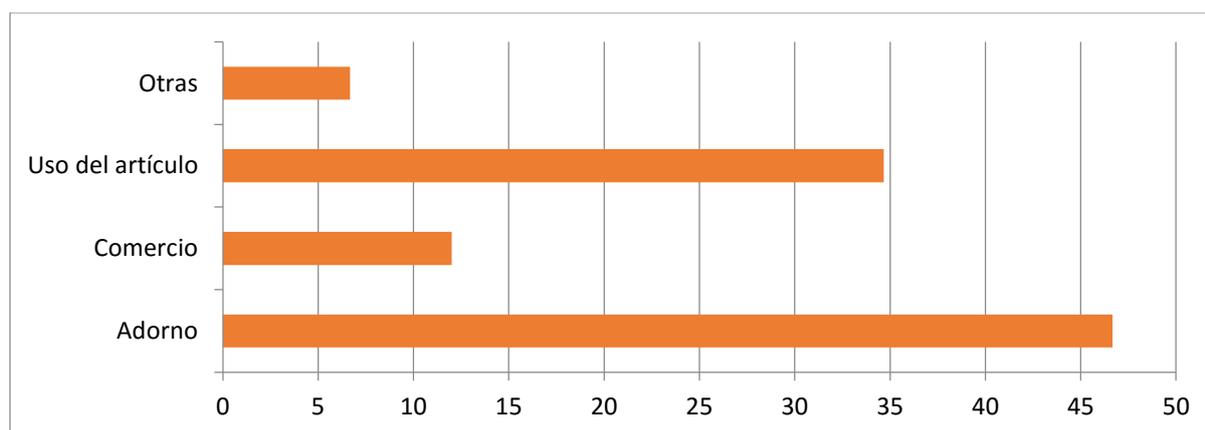
Finalidad de la compra

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Adorno	175	47
Comercio	45	12
Uso del artículo	130	35
Otras	25	7
TOTAL	375	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 20

Finalidad de la compra



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Las personas que adquieren este tipo de artesanía, lo hacen más para usarlo como un adorno para sus hogares, o lugares de trabajo, mientras que otros hacen uso del artículo como es el caso de las piedras de moler y los dijes, otros los adquieren para el comercio en otros países como algo novedoso y llamativo y otro porcentaje les dan diferente usos.

11. ¿Dónde le gustaría que se comercialice artesanías de piedra de jade?

Cuadro N° 18

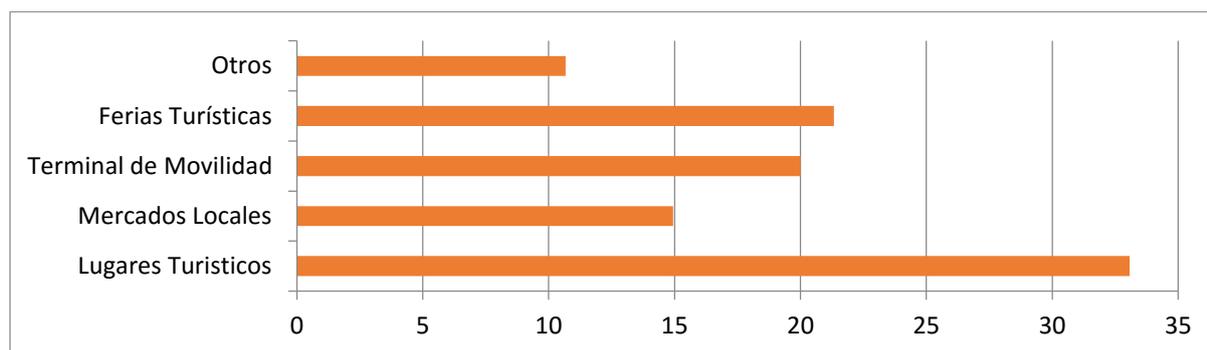
Comercialización de artesanías

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lugares Turísticos	125	33
Mercados Locales	57	15
Terminal de Movilidad	76	20
Ferias Turísticas	79	21
Otros	41	11
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 21

Comercialización de artesanías



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

De acuerdo a las encuestas aplicadas los lugares más aptos y convenientes para adquirir estos productos por parte de los consumidores es en los lugares más turísticos de la provincia como es el cementerio de Tulcán; entre otros, otros consideran a las ferias turísticas como un medio alternativo, o la terminal de movilidad ya que existe mayor afluencia de personas que viajan de una ciudad a otra, otras consideran los mercados locales que son más conocidos por los turistas nacionales y extranjeros.

12. ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación es de su preferencia?

Cuadro N° 19

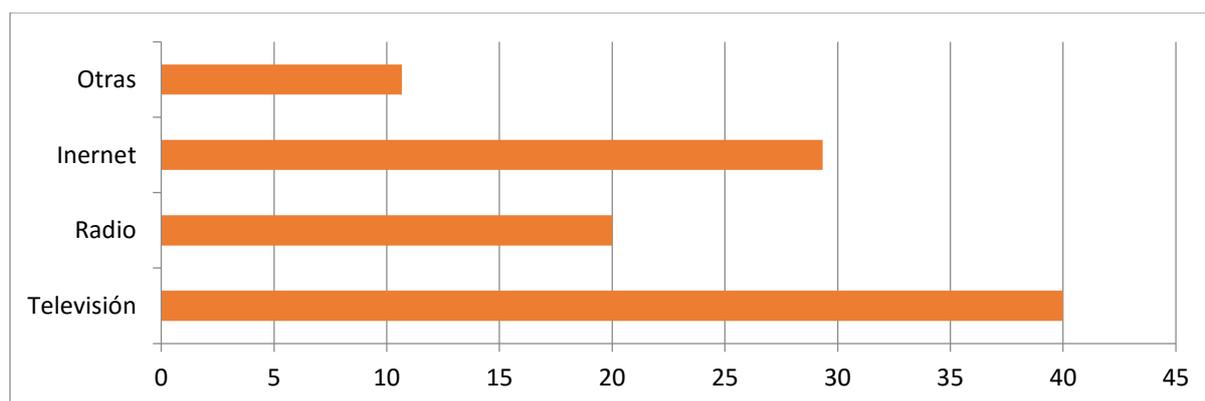
Medio de comunicación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	151	40
Radio	76	20
Internet	110	29
Otras	41	11
TOTAL	378	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 22

Medio de comunicación



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

De acuerdo al público entrevistado en su gran mayoría la televisión es el medio de mayor preferencia, en segundo lugar se encuentra el internet ya que hoy en día este es el medio de comunicación más actual en donde se puede ingresar desde un computador hasta un celular, haciendo como un medio más rápido de comunicación y de mayor información. En un bajo porcentaje prefieren la radio ya que es el más utilizado por los transportistas.

3.6.2. Encuesta dirigida a los Artesanos en piedra Jade de la ciudad de Tulcán.

Objetivo: Obtener información sobre los productos, capacidad de producción y servicios que brinda la actividad de artesano en piedra Jade de la ciudad de Tulcán.

1. ¿Qué edad tiene en la actualidad?

Cuadro N° 20

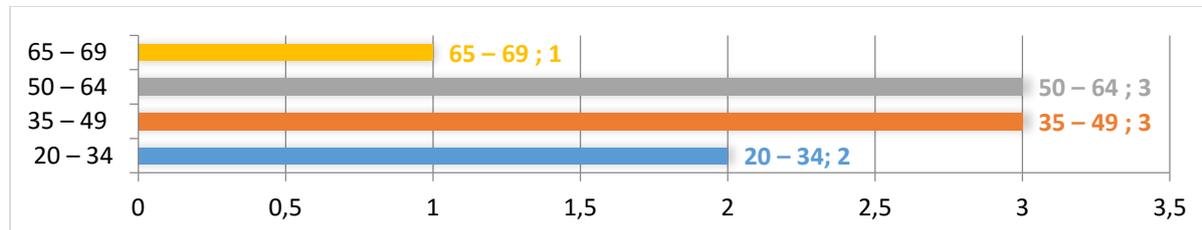
Edad de los encuestados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20 – 34	2	22
35 – 49	3	33
50 – 64	3	33
65 – 69	1	11
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura N° 23

Edad de los encuestados



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Las encuestas aplicadas al sector artesanal dedicada a la elaboración de artesanías en piedra jade, está dirigida a todos los artesanos en diversas edades en donde se puede observar en el gráfico, siendo en su mayoría comprendidas en edades desde los 35 hasta los 64 su mayor parte, luego se encuentran jóvenes que acogen esta labor como una tradición de toda la familia dedicada a esta labor y por último se encuentran personas comprendidas en edades de los 65 a 69 años, dentro de estas se encuentran aquellas personas más antiguas que se han dedicado toda una vida a esta actividad.

2. ¿Género de los artesanos en piedra jade?

Cuadro N° 21

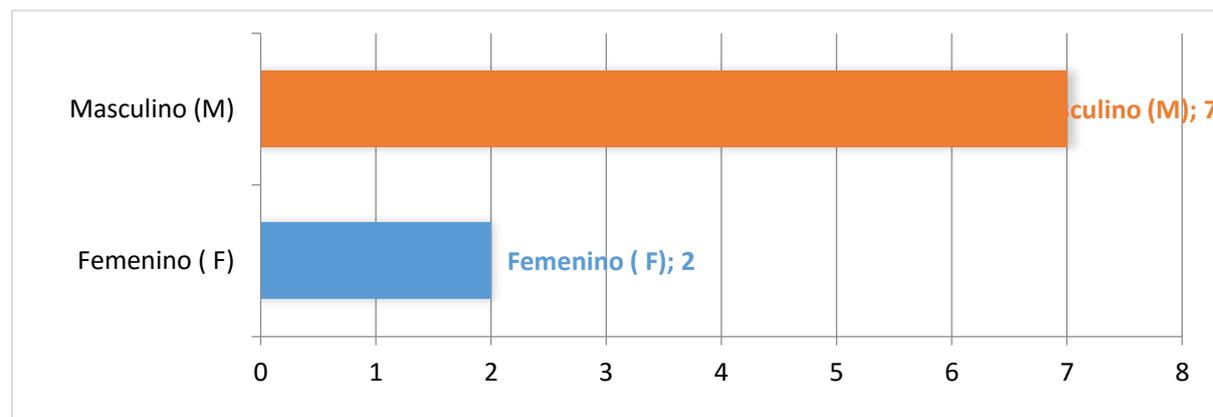
Género

VARIBLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino (F)	2	22
Masculino (M)	7	78
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura N° 24

Género



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

En base a los resultados obtenidos por medio de las encuestas aplicadas se puede visualizar claramente que en su gran mayoría se dedican a esta actividad artesanal el género masculino, ya que para su elaboración y transformación de esta piedra se necesita de artefactos pesados y complicados para su funcionamiento, mientras que el género femenino se dedican a terminar las artesanías dando un acabado final a los productos.

3. ¿Qué nivel de estudio tiene?

Cuadro N° 22

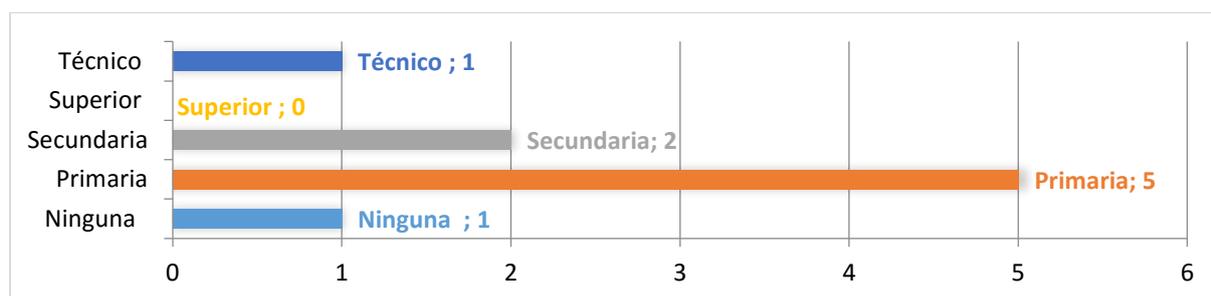
Nivel de estudio

VARIBLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguna	1	11
Primaria	5	56
Secundaria	2	22
Superior	0	-
Técnico	1	11
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura N° 25

Nivel de estudio



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos que la gran parte de artesanos dedicados a esta labor tienen solamente hasta la instrucción primaria, mientras que otro porcentaje tuvieron hasta la educación secundaria, manteniendo un conocimiento más alto para poder generar más ingresos en el área de comercialización, mientras que dentro de un mismo porcentaje solo tienen conocimiento técnico para su elaboración y dentro de este algunos artesanos no tienen ninguna instrucción educativa ya que los recursos económicos no eran los adecuados para acceder a un nivel de educación.

4. ¿Cuántos años tiene de experiencia en ejercer su actividad artesanal en la ciudad de Tulcán?

Cuadro N° 23

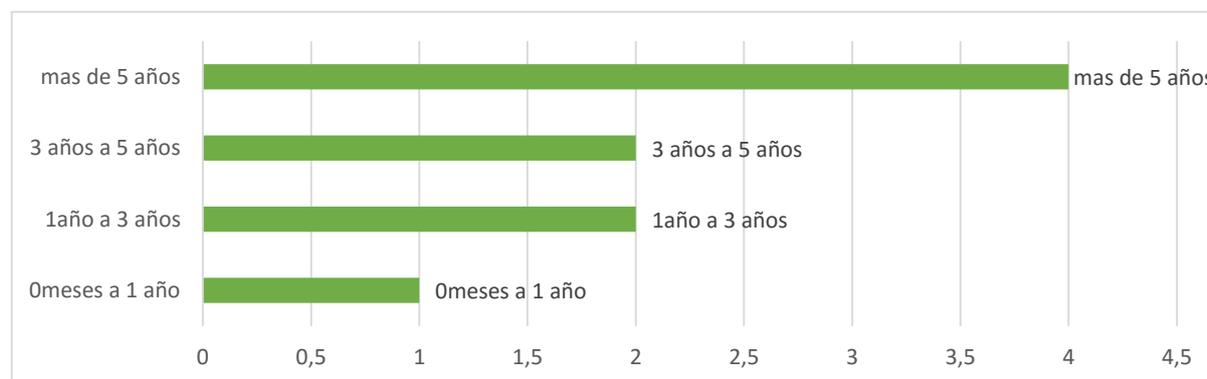
Experiencia

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 meses a 1 año	1	11
1 año a 3 años	2	22
3 años a 5 años	2	22
más de 5 años	4	44
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura N° 26

Experiencia



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Los artesanos encuestados expresan que en gran parte tiene experiencia más de cinco años desarrollando esta actividad, siendo estas las más antiguas y quienes vienen desarrollando sus conocimientos a raíz de sus ancestros y que ponen en práctica hoy en día, mientras que otro porcentaje considerable se encuentran dentro de 1 a 3 años, y un porcentaje más bajo están recientemente incursionando en este tipo de aprendizaje artesanal.

5. ¿Qué productos ofrece?

Cuadro N° 24

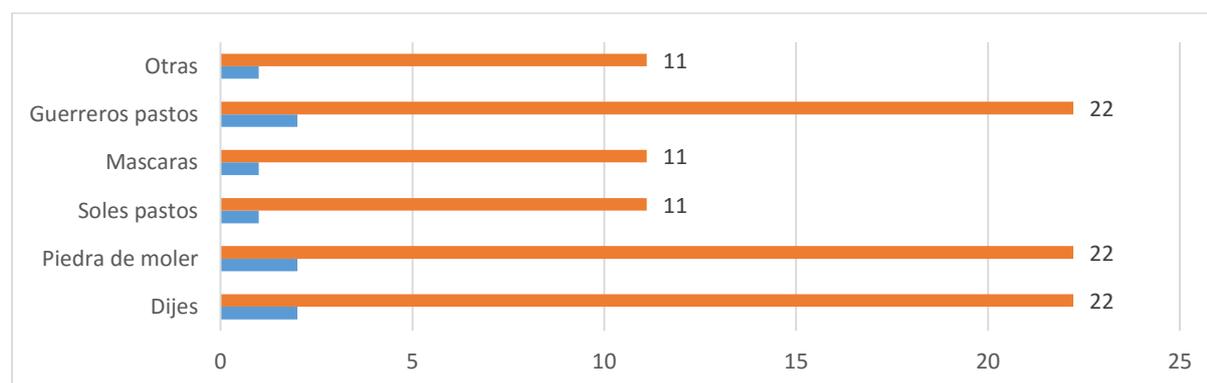
Productos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Dijes	2	22
Piedra de moler	2	22
Soles pastos	1	11
Mascaras	1	11
Guerreros pastos	2	22
Otras	1	11
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 27

Productos



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Los productos que se elaboran con este tipo de piedra son varios, dentro de estos los más importantes y de mayor comercialización son las figuras guerreros pastos por considerarse una figura decorativa llamativa y diferente, así como también las piedras de moler que son utilizadas por las amas de casa para moler ajo, ají entre otras especies, también se encuentran los dijes elaborados en diversas formas aptos para damas y caballeros que gustan de esta artesanía, un porcentaje menor se encuentran las máscaras y los soles pastos que son sinónimo de adorno.

6. ¿En qué lugar comercializa su producto?

Cuadro N° 25

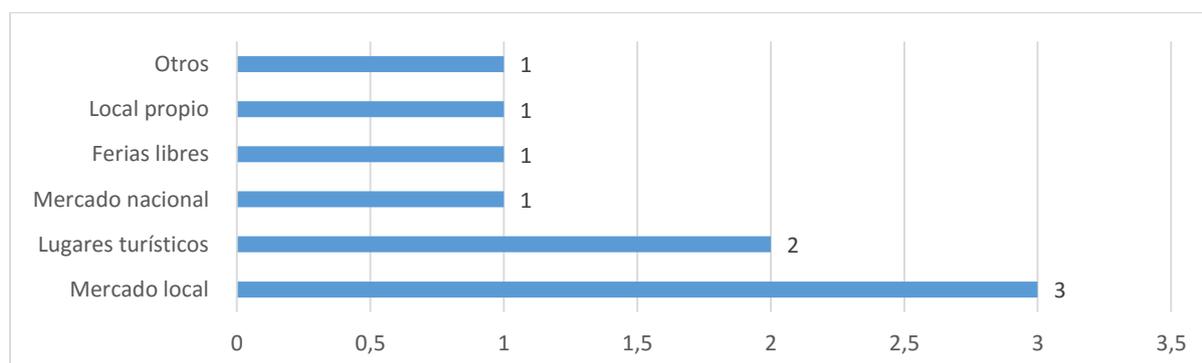
Lugar de comercialización

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mercado local	9	39
Lugares turísticos	8	35
Mercado nacional	3	13
Ferias libres	2	9
Local propio	1	4
TOTAL	23	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 28

Lugar de comercialización



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos los artesanos expresaron que sus productos son expendidos en el mercado local en su gran parte, mientras que otro porcentaje considerable lo hacen en lugares de mayor afluencia turística, sin embargo también existen aquellas personas que expanden sus artesanías a otro mercados pero dentro del mismo país, otros aprovechan cuando existen ferias libres para dar a conocer sus productos y un porcentaje muy bajo tienen un local comercial propio para ofrecer al consumidor su producto.

7. ¿De las artesanías que elabora, cuantas elabora en una semana?

Cuadro N° 26

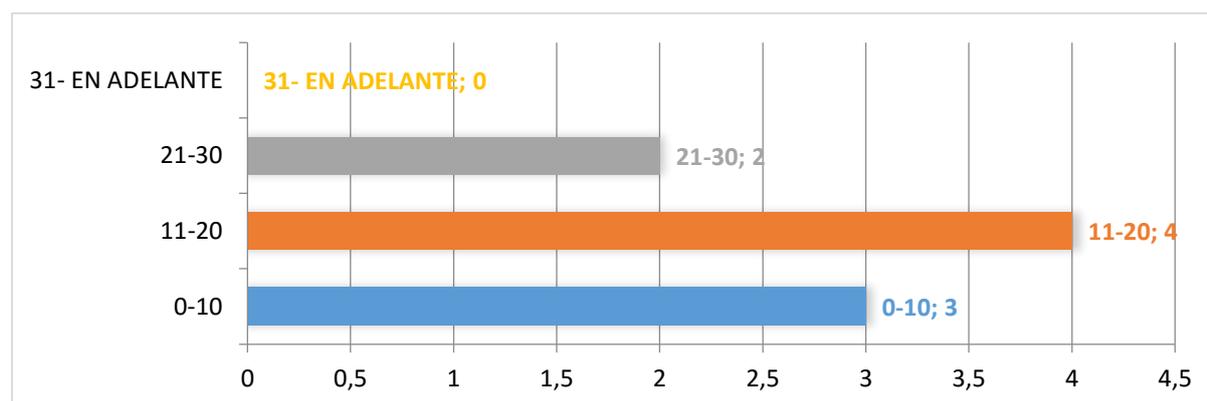
Cantidad de producción

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0-10	3	33
11-20	4	44
21-30	2	22
31- EN ADELANTE	0	-
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 29

Cantidad de producción



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Los artesanos que se dedican a esta labor manifestaron que producen de 11 a 20 piezas distintas en una semana para la elaboración de una artesanía. La mayoría de artesanos elabora de 11 a 20 piezas semanales, mientras que otro porcentaje elabora 21 a 30 piezas ya que cuentan maquinaria más sofisticada que les ayuda a elaborar más artesanías, y un bajo porcentaje produce solo hasta 10 variedades de artesanías ya que son grupos familiares dedicadas a esta labor.

8. ¿Le gustaría que sus productos sean ofertados en otros mercados nacionales o internacionales?

Cuadro N° 27

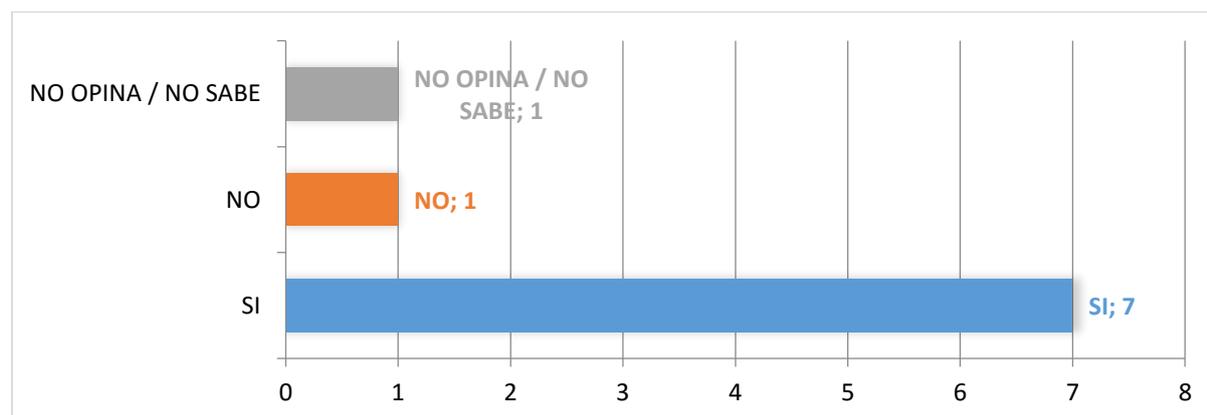
Ofertar productos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	78
NO	1	11
NO OPINA / NO SABE	1	11
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 30

Ofertar productos



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Según los datos obtenidos se demuestra que un alto porcentaje desea ofertar sus productos a nuevos mercados sean estos nacionales o internacionales con el propósito de dar a conocer su trabajo y mejorar su rendimiento económico y social, mientras que otro porcentaje ha decidido que no desea expandirse a nuevos mercados ya que no tienen conocimiento de cómo hacerlo y los futuros gastos en los que puede incurrir, y otro grupo prefiere no opinar.

9. ¿Estaría dispuesto a asociarse para tener mayor capacidad productiva?

Cuadro N° 28

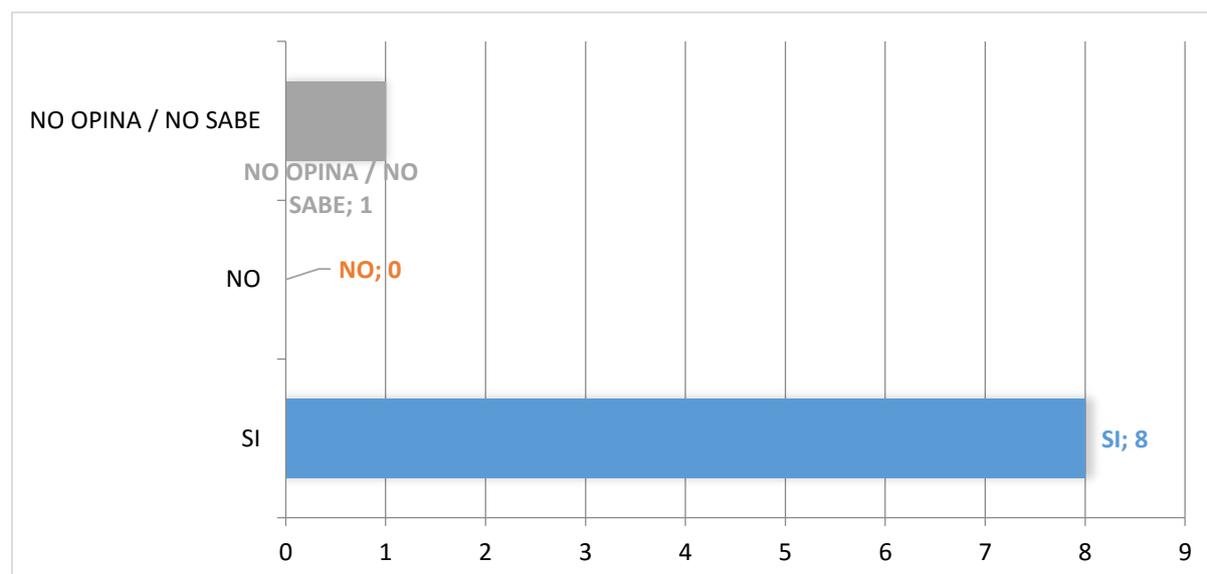
Asociación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	89
NO	0	-
NO OPINA / NO SABE	1	11
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 31

Asociación



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

En base a los resultados obtenidos casi en su totalidad, los artesanos están dispuestos y les gustaría asociarse para incrementar su productividad ya que se obtiene mayor competitividad, diversificación de productos y pueden expandirse a nuevos mercados, mientras que un pequeño porcentaje no opina.

10. ¿Cree usted conveniente la creación de una microempresa de elaboración de artesanías en piedra Jade?

Cuadro N° 29

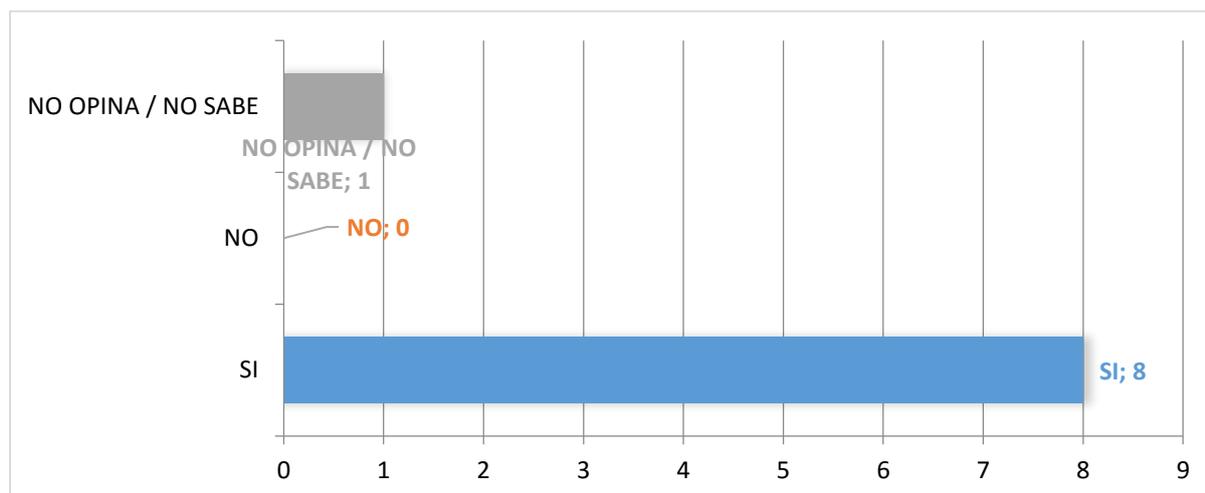
Creación de la microempresa

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	89
NO	0	-
NO OPINA / NO SABE	1	11
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 32

Creación de la microempresa



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Según los datos obtenidos por medio de las encuestas un alto porcentaje de artesanos creen que lo más conveniente es crear una microempresa ya que han manifestado que no pueden abrirse a nuevos mercados por falta de recursos económicos, y porque no cuentan con un personal apto e idóneo que los dirija, siendo un beneficio positivo con la creación de esta, mientras que otro porcentaje no opina o no sabe.

11. ¿Estaría de acuerdo en que la microempresa de elaboración de artesanías en piedra Jade regule los precios del mercado de artesanías?

Cuadro N° 30

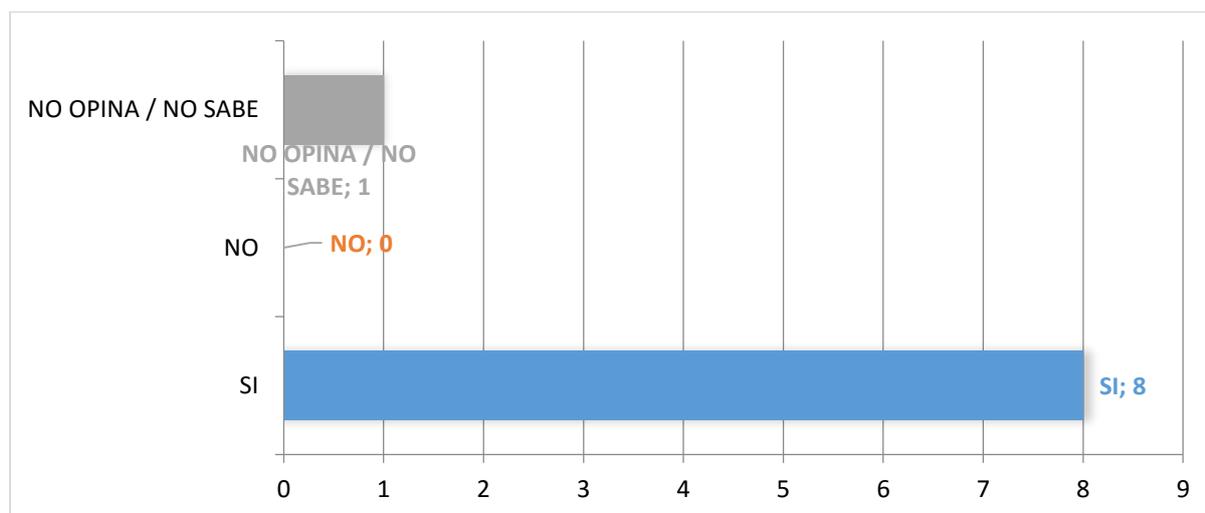
Precios

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	89
NO	0	-
NO OPINA / NO SABE	1	11
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 33

Precios



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Los artesanos que aceptaron la creación de una microempresa decidieron que esta entidad regule sus precios con la finalidad que todos los que van a participar en esta actividad obtengan rendimientos económicos igualitarios, así como también que se regule no solo precios sino también calidad y presentación.

12. ¿Qué medio de comunicación es de su preferencia?

Cuadro N° 31

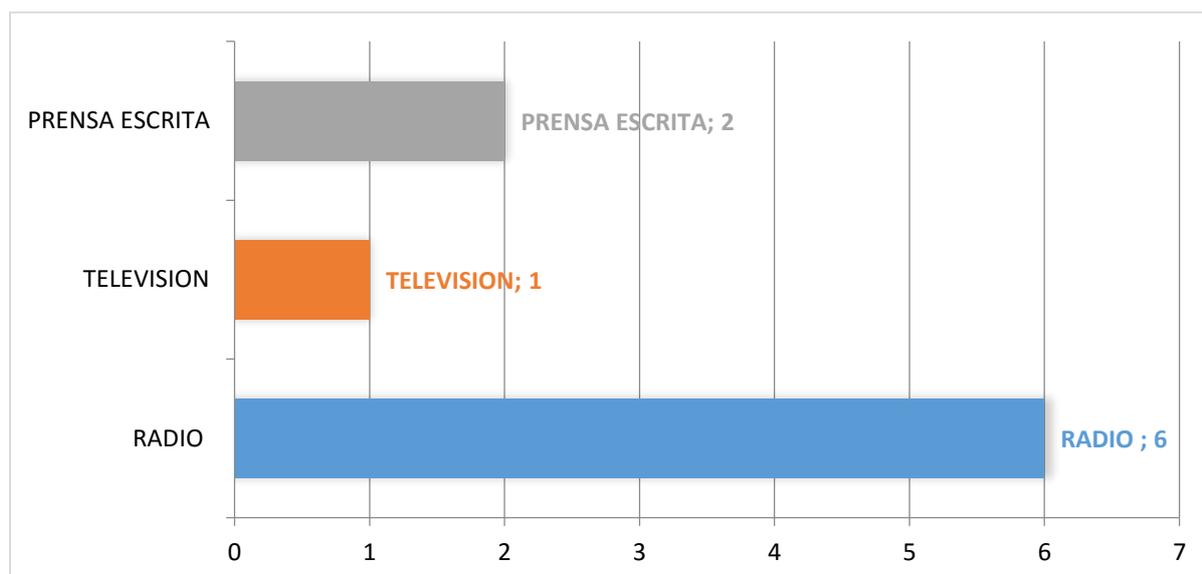
Medios de comunicación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	6	67
TELEVISION	1	11
PRENSA ESCRITA	2	22
TOTAL	9	100

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Figura N° 34

Medios de comunicación



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

En base a los resultados el medio de comunicación de mayor preferencia es la radio ya que es escuchada por la mayoría de habitantes en sus hogares, lugares de trabajo, cuando se encuentran viajando; etc., mientras que otro grupo prefiere la prensa escrita, y otro prefieren la televisión.

3.7. Identificación del producto

Los productos que se fabricarán son artesanías decorativas y artículos varios, los mismos que serán fabricados en piedra jade. Se tomó como base el estudio de mercado para definir la artesanía a elaborarse según la preferencia de la demanda potencial. Los productos son: Piezas precolombinas, agendas, marcaras, piedras de moler.

Figura N° 35

Artesanías



Fuente: Investigación directa
Elaborado: La autora.

Se utilizaran diferentes técnicas de tratamiento y transformación de la piedra jade, además, se necesitará de talladores para la parte creativa de la artesanía.

En los mercados de artesanías existen factores preponderantes como la creatividad de los productos, la dificultad en sus diseños y el material utilizado para producirlos que inciden en un grado importante en la decisión de compra de un artículo, por esta razón el incorporar a estos factores la contribución al cuidado del medio ambiente convierte a las artesanías en piedra jade en un producto con atractivo adicional.

Características del producto

Figura N° 36

Características del producto



Fuente: investigación directa
Elaborado por: La autora

Una piedra se transforma en una delicada pieza de arte y decoración el gusto por tallar la piedra, la materia prima se la consigue en los ríos cercanos de Tulcán en Maldonado, Minas, Mira, también se trabaja con ópalo andino, esmeralda colombiana, rocas volcánicas entre otras, para las culturas precolombinas de Mesoamérica, el jade significaba vida, fertilidad y poder., la maquinaria utilizada por lo general es esmeriles, pulidoras y una cortadora.

Una piedra pasa primero por la cortadora en donde se empieza a darle forma. Después va a la esmeriladora, para delinear los acabados y, luego de pasar por la pulidora, se convierte en un hermoso y brillante objeto que puede tener varias representaciones.

Están las tradicionales piedras para moler, adornos decorativos, figuras de animales como tortugas y elefantes, máscaras, dijes entre otros.

Las artesanías que se producirán tienen un carácter novedoso por lo que se necesitará que los diseños sean únicos y poco comunes, que despierte en el consumidor interés no solo por su

utilidad sino por la dificultad que muestra en sus formas estas artesanías pretenden tener un reconocimiento propio su característica será su diseño que lo hará diferenciarse de los comunes.

Entre las principales características del producto está la contribución a la preservación del medio ambiente debido a que el proceso de producción permite manejar los desechos de piedra, así, como también se maneja otros materiales que intervendrán de manera indirecta en la producción de las artesanías.

3.8. Mercado

Las artesanías de piedra jade serán fabricadas en la ciudad de Tulcán donde se encontrará ubicada la fábrica. Se puede decir que el mercado potencial será los turistas que visitan la ciudad.

De acuerdo al estudio de mercado realizado se determinó que el cantón Tulcán, representa una plataforma de exposición de las artesanías muy conveniente y aprovechable por los turistas colombianos, razón por la cual el proyecto se desarrollará en ese sector de la provincia.

El reconocimiento local y nacional que tiene presencia del producto será la principal fuente de difusión y promoción.

La participación en mercados internacionales es otra ventaja que se puede aprovechar debido a la participación de delegaciones de artesanos en ferias de exposición realizadas en Colombia.

3.8.1. Mercado meta

El mercado meta son los turistas que visitan la ciudad de Tulcán, ya sea por compras, recreación, trabajo; los cuales aprecian la cultura reflejado en las artesanías de la ciudad.

3.9. Análisis de la demanda

El estudio de la demanda se basa en identificar el número de personas que buscan satisfacer una necesidad con la adquisición de un bien o servicio a un determinado precio.

La demanda actual de artesanías se determinó de la siguiente manera:

El número total de turistas que visitan de Tulcán para el año 2015 de 22.689 turistas de los cuales hay quienes adquieren algún tipo de artesanía fabricada en la ciudad de Tulcán entre las que están los adornos fabricados en madera, piedra, utilitarios y figuras religiosas.

3.9.1. Proyección de la demanda

Al haber identificado el mercado al que se dirige el proyecto y la demanda que existe actualmente de artículos que tienen características similares a los del proyecto que se está realizando, se procederá a realizar una proyección de la demanda tomando como base la información recopilada de las encuestas aplicadas a los consumidores, mediante la pregunta 6 y 8 se determinó el número de demandantes de artesanías y la cantidad de promedio de compra que efectúan los turistas que visitan la ciudad. Para el cálculo de la Tasa de crecimiento se utilizará:

$$i = \frac{Cn}{Co} - 1$$

Cuadro N° 32**Turistas en Tulcán últimos 5 años**

AÑO	TURISTAS	% CRECIMIENTO
2011	12,638.00	
2012	16,253.00	22.24
2013	18,654.00	12.87
2014	21,548.00	13.43
2015	22,689.00	5.03
TOTAL	91,782.00	53.57

Fuente: Municipio de Tulcán

De acuerdo a los datos de la tabla anterior se puede observar el continuo crecimiento del turismo debido al atractivo de la zona en un 10%

Cuadro N° 33**Proyección de turistas en Tulcán**

AÑO	TURISTAS
2016	24.958
2017	27.454
2018	30.199
2019	33.219
2020	36.541

Fuente: Investigación de campo 2015
Elaborado por: La autora

Al no contar con información histórica de la demanda de artesanías de piedra jade por ser un producto nuevo que tiene todas las características para entrar en el mercado se procederá a determinar dicha demanda utilizando los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los demandantes.

*Cuadro N° 34**Proyección de la demanda de artesanías de piedra jade anual*

AÑO	DEMANDANTES	TURISTAS ADQUIEREN ARTESANÍAS	QUE PROMEDIO UNIDADES ADQUIRIR EN %	A	PROMEDIO UNIDADES ADQUIRIR CANTIDAD	PROYECCIÓN DE DEMANDA LA
			73		2	16.032
2016	24.958	10981	21		5	11.530
			5		8	4.392
						31.954
			73		2	17.637
2017	27.454	12080	21		5	12.684
			5		8	4.832
						35.153
			73		2	19.400
2018	30.199	13288	21		5	13.952
			5		8	5.315
						38.667
			73		2	21.339
2019	33.219	14616	21		5	15.347
			5		8	5.846
						42.532
			73		2	23.474
2020	36.541	16078	21		5	16.882
			5		8	6.431
						46.787

Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas a consumidores.
Elaborado por: La autora

El ingreso al mercado como producto nuevo brinda ventajas muy significativas y más aún cuando el producto presenta características nuevas que es el valor agregado que tienen las artesanías de piedra jade

3.10. Análisis de la Oferta

La finalidad de realizar un análisis de la oferta es determinar las capacidades que tiene el proyecto para cubrir con la demanda del producto, para lo cual se debe tomar en cuenta las características que tiene el mercado en lo que se refiere a capacidad de compra de los consumidores, existencia de productos que tienen características similares, entre otros.

Por la manera en que actúa el mercado de artesanías en la ciudad no se ha podido determinar un dato exacto de la producción de las artesanías, hay que tomar en cuenta que muchos de los productores de artesanías trabajan de manera no convencional es decir que la variabilidad del volumen de la producción de sus artículos es irregular por lo que se hace necesario trabajar con datos aproximados.

Se tiene conocimiento de que existen 9 artesanos especializados en la elaboración de artesanías en jade por lo cual se plasma la variación de su producción en los años anteriores.

Cuadro N° 35

Oferta histórica

AÑO	PRODUCCIÓN INDIVIDUAL ANUAL	PRODUCTORES	PRODUCCIÓN ANUAL	% DE CRECIMIENTO
2011	430	6	2.580	
2012	473	6	2.838	10
2013	520	8	4.162	47
2014	572	9	5.151	24
2015	630	9	5.666	10
			PROMEDIO	23
			CRECIMIENTO	

Fuente: Productores
Elaborado por: La autora

Se puede apreciar que la producción de artesanías que se ha mantenido ha sido únicamente para cubrir las necesidades de mercados locales, por lo cual no se ha dado el impulso necesario a esta actividad.

3.10.1. Proyección de la Oferta

Para proceder a realizar la proyección de la oferta se tomará como referencia la información de la producción anual de las artesanías producidas en los últimos 5 años. Se la proyecta tomando en cuenta el crecimiento de la producción de los artesanos que se ubica en un promedio del 23%.

Cuadro N° 36

Oferta proyectada de artesanías en piedra jade

AÑO	OFERTA PROYECTADA
2016	6.969
2017	8.572
2018	10.544
2019	12.969
2020	15.952

Fuente: Productores
Elaborado por: La autora

El incremento de la oferta es considerable tomando en cuenta que se considera una asociación de los artesanos existentes para así incrementar su producción por lo cual se puede apreciar que en los 3 primeros años se cubrirá la demanda interna pero a partir del 4to año existirá sobreproducción por lo cual se debe plantear estrategias de comercialización. Por lo que se evidencia que al igual que la demanda la oferta existente tiene un crecimiento positivo.

3.11. Demanda Insatisfecha

Con los resultados obtenidos en la realización de las proyecciones de oferta y demanda procederemos a realizar el análisis de la sensibilidad del estudio de mercado, para lo cual elabora el Balance de oferta –demanda.

Cuadro N° 37

Demanda insatisfecha

AÑO	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	PROYECCIÓN DE LA OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO EN UNIDADES
2015	31.954	6.969	24.985	9.100
2016	35.153	8.572	26.581	9.462
2017	38.667	10.544	28.123	9.838
2018	42.532	12.969	29.563	10.230
2019	46.787	15.952	30.835	10.638

Fuente: Consumidores y productores
Elaborado por: La autora

De acuerdo a los resultados mostrados en el balance de oferta –demanda proyectada para los siguientes años muestra que existe un porcentaje del mercado que no es atendido lo que significa que ese sector busca no solo los productos tradicionales sino que algo novedoso que vaya más allá de las de lo convencional.

De acuerdo a la información proporcionada por un experto en trabajos artesanales en piedra jade, quien informó que es posible cubrir la totalidad de la demanda a satisfacer siempre y cuando se cumpla con los requerimientos mínimos en lo que tiene que ver con la instalación

física, siendo lo más importante la colocación de la maquinaria necesaria y de seguridad necesarios para tallar la piedra.

El proyecto captará al inicio de las operaciones un 36% de la demanda insatisfecha.

3.12. Análisis de la competencia

Tulcán tiene presenta menor en la actividad artesanal en especial de la piedra jade pero los lugares turísticos que se tiene en la región hace necesario ofertar nuevas formas de que el turista nacional lleve un recuerdo del lugar visitado.

Por lo cual no existe una competencia constante ya que cada artesano ha buscado su mercado y no se ha implantado un plan de ayuda a comercializar.

3.13. Análisis de precios

Los precios de las artesanías son variados dependiendo del tamaño de la pieza, dificultad y complementos que tenga la figura, los precios oscilan en las figuras de 2 a 8 cm en dos dólares y más, y figuras de 15 o 30 cm en precios por los \$ 350 dólares.

3.14. Estrategias comerciales

3.14.1. Producto

- Las artesanías de piedra de jade estará realizada a base de materia prima de calidad llevará marcado el logo de la microempresa para lograr identificar.
- Se incentivará a los cliente dándoles a conocer la importancia del porque de las artesanías.
- Se realizará un constante control de calidad del producto para conservar el prestigio microempresarial

3.14.2. Precio

- Se ofrecerá el producto a precios competitivos, para comercializar directamente y a través de los almacenes de artesanías.
- Se analizará un sistema productivo adecuado que permita determinar costos, y establecer precios accesibles para seguir en el mercado.
- Estar pendiente con la variación de precios que el mercado cambia constantemente
- Se aplicó la fórmula del precio que es la siguiente: $P=Cf+Cv+MC$

3.14.3. Publicidad

La publicidad será calendarizada para todo el año.

- En fechas especiales se entregara trípticos, hojas volantes, calendarios, afiches impreso el producto.
- Se utilizará anuncios publicitarios a través de la radio para dar a conocer las artesanías de piedra de jade.
- Se realizará publicidad a través de página web.

3.14.4. Plaza o distribución

La comercialización será directa desde el lugar de producción, como también el indirecto, debido a que los productos serán comercializados a los almacenes que ofertan artesanías. La microempresa brindará un producto con acabados de alta calidad, valiéndonos de la experiencia de los artesanos.

3.15. Análisis del estudio

Una vez realizado el análisis y tratamiento de la información recolectada de las fuentes primarias a través de la utilización de instrumentos de investigación como encuestas y entrevistas se concluyó lo siguiente:

- Con la información recolectada por las encuestas aplicadas tanto a productores como a consumidores se ha podido determinar que el mercado meta en el cual se ubicará el producto es en mercado de artesanías artísticas.
- De acuerdo a los resultados de este estudio se ha determinado que existe un alto margen de consumidores que buscan artesanías diferentes a las tradicionales, es decir que no han podido satisfacer sus gustos.
- La población que se mantiene en continuo crecimiento representa un nuevo mercado potencial que eleva el número de consumidores.
- Los productos artísticos poseen la característica del atractivo visual lo que permite trabajar con un alto margen de libertad aprovechando material y buscar reducir costos, claro que se debe considerar que el diseño puede ser un factor que incremente el costo del producto.
- Se aprecia que es necesario que los artesanos busquen la manera de asociarse para ser más fuertes en la producción y crecer en la comercialización de las artesanías de piedra jade.
- Finalmente en este capítulo se analizó si existe o no mercado para el producto, llegando a concluir que las artesanías si son aceptadas por un segmento de mercado que son los turistas los cuales adquiere diferentes piezas cada vez que visitan la ciudad de Tulcán.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El capítulo técnico contiene información de los aspectos operativos del estudio de factibilidad, que ayudan a establecer el procedimiento lógico para realizar las acciones para la elaboración de artesanías de piedra de Jade.

Entre los apartados que se van a estudiar en este estudio se encuentran los siguientes:

- Localización óptima del proyecto
- Tamaño o capacidad del proyecto
- Diseño de las dependencias
- Flujograma de producción
- Inversiones del proyecto

La información recopilada de cada uno de los aspectos permitirán desarrollar ciertas interrogantes operativas, tales como: ¿La ubicación del proyecto donde será?, ¿Cuál es el tamaño o capacidad del proyecto?, ¿Cómo serán el diseño de las dependencias de la microempresa?, ¿Qué proceso productivo se aplicará para obtener un producto de buena calidad?, ¿A cuánto asciende las inversiones para dar inicio al proyecto?

4.1. Localización óptima del proyecto

4.1.1. Macrolocalización

La microempresa, tendrá como micro localización lo siguiente:

País: Ecuador

Provincia: Carchi

Cantón: Tulcán

Ciudad: Tulcán

Figura N° 37

Macrolocalización del proyecto



Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Tulcán

Elaborado por: La autora

4.1.2. Microlocalización

Para establecer el lugar estratégico del proyecto, se utilizó el método cuantitativo por puntos, de tres alternativas posibles.

VARIABLES DE LA MICROLOCALIZACIÓN

- **Servicios básicos**

El lugar escogido debe contar con todos los servicios básicos como: agua, luz, línea telefónica, para efectuar el servicio de forma eficiente.

- **Vías de acceso**

Para la producción y comercialización de artesanías, el lugar debe contar con buenas vías de acceso, debido a que se realizan compras y despachos de mercancías continuamente.

- **Cercanía a mercados**

El lugar donde estará la microempresa debe ser cercano a los mercados de comercialización, debido a que en esos lugares circulan muchos demandantes.

- **Costo del terreno**

Tomando en cuenta que para realizar las actividades de la microempresa se necesita un lugar, se procederá a adquirir un terreno el cual será acondicionado para las actividades, razón por la cual es importante el costo de bien.

- **Seguridad**

La seguridad es muy importante para el desarrollo de las actividades de la microempresa, debido a que puede suscitar problemas con elementos externos.

Cuadro N° 38

Análisis método cuantitativo por puntos

FACTOR	PESO	SECTOR A CUARTEL MILITAR		SECTOR B CENTRO		SECTOR C CEMENTERIO	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Servicios básicos	0,3	9	2,7	9	2,7	8	2,4
Costo del terreno	0,25	8	2	9	2,25	8	2
Cercanía al mercado	0,2	9	1,8	9	1,8	8	1,6
Seguridad	0,15	8	1,2	9	1,35	8	1,2
Vías de acceso	0,1	8	0,8	8	0,8	8	0,8
Totales	1		8,5		8,8		8

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

Efectuado el análisis de las tres alternativas aplicado el método cuantitativo por puntos, se ha elegido como ubicación estratégica para el proyecto al sector B, debido a que el lugar presenta la mayor parte de los aspectos para considerarse estratégico.

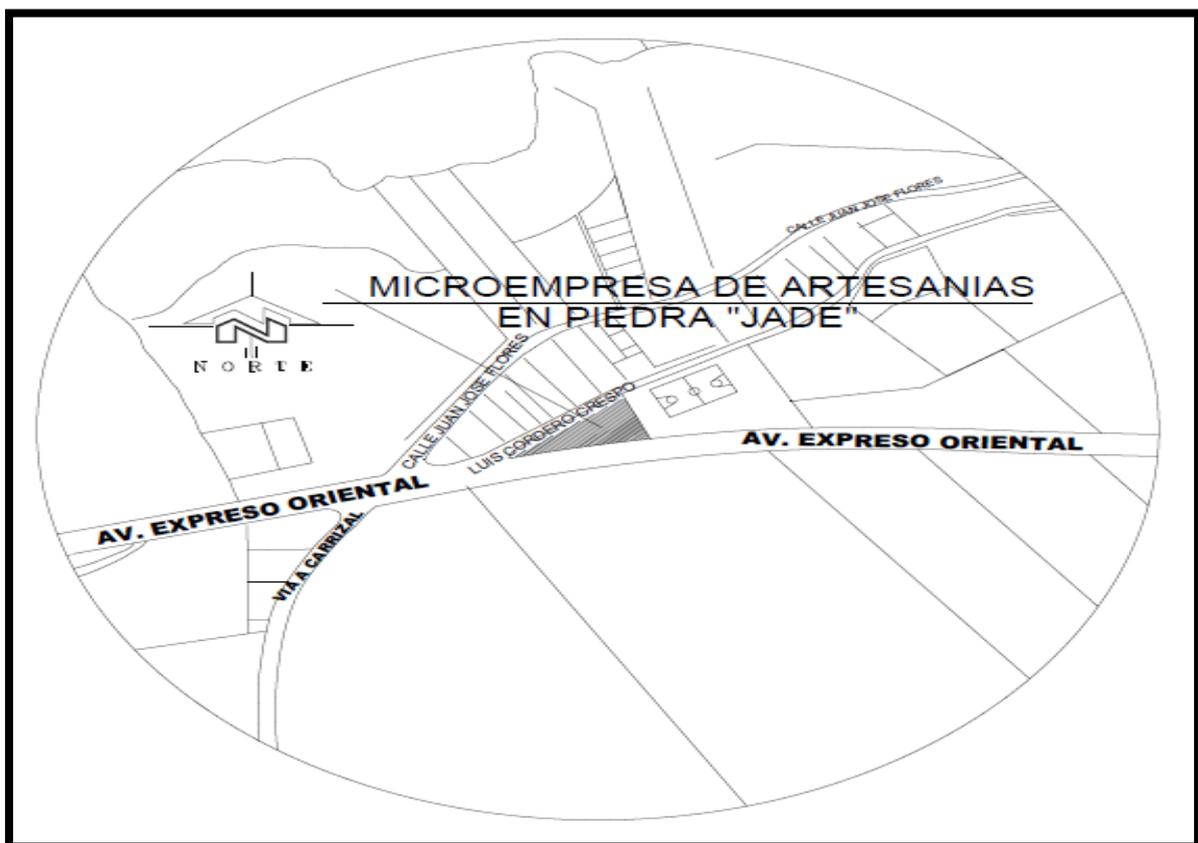
Por tanto, la microlocalización del proyecto será:

Ciudad: Tulcán

Dirección: Avenida Expreso Oriental y Luis Cordero Crespo.

Figura N° 38

Croquis de ubicación de la microempresa



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

4.2. Tamaño del proyecto

4.2.1. Factores que definen el tamaño del Proyecto

- **Tamaño del mercado.**

En base al estudio de mercado se puede afirmar que el proyecto tiene una demanda insatisfecha atractiva, la cual puede ser captada según sus recursos y su tamaño en relación de la capacidad.

- **Disponibilidad de insumos.**

La materia prima e insumos es muy importante para la elaboración de las artesanías, esta se la obtendrá a través de comercializadores internos y externos, por consiguiente se garantiza que existe este recurso para continuar normalmente la producción.

- **Aspecto financiero.**

Para llevar a cabo el proyecto se necesita los recursos financieros que permitan la puesta en marcha del proyecto por tanto para dar inicio a las operaciones se necesita un capital, el cual será financiado una inversión fija y a través de un crédito en una de las instituciones financieras existentes a nivel local.

- **Talento humano.**

Para definir el tamaño del proyecto, el talento humano es una parte importante, debido a que la elaboración en su mayoría se necesita de operarios. Se puede confirmar que en la ciudad de Tulcán existe mano de obra que con el transcurso de los años han adquirido experticia en la elaboración de artesanías de piedra.

- **Infraestructura.**

Para el desarrollo de las actividades operativas de la microempresa es necesario un espacio físico, en la ciudad de Tulcán existen lugares apropiados que contribuyen a la puesta en marcha del proyecto.

4.3. Distribución de las instalaciones del proyecto

La microempresa estará compuesta por diferentes áreas, las cuales cumplen con los requerimientos técnicos para ser utilizadas.

Cuadro N° 39

Distribución de las instalaciones

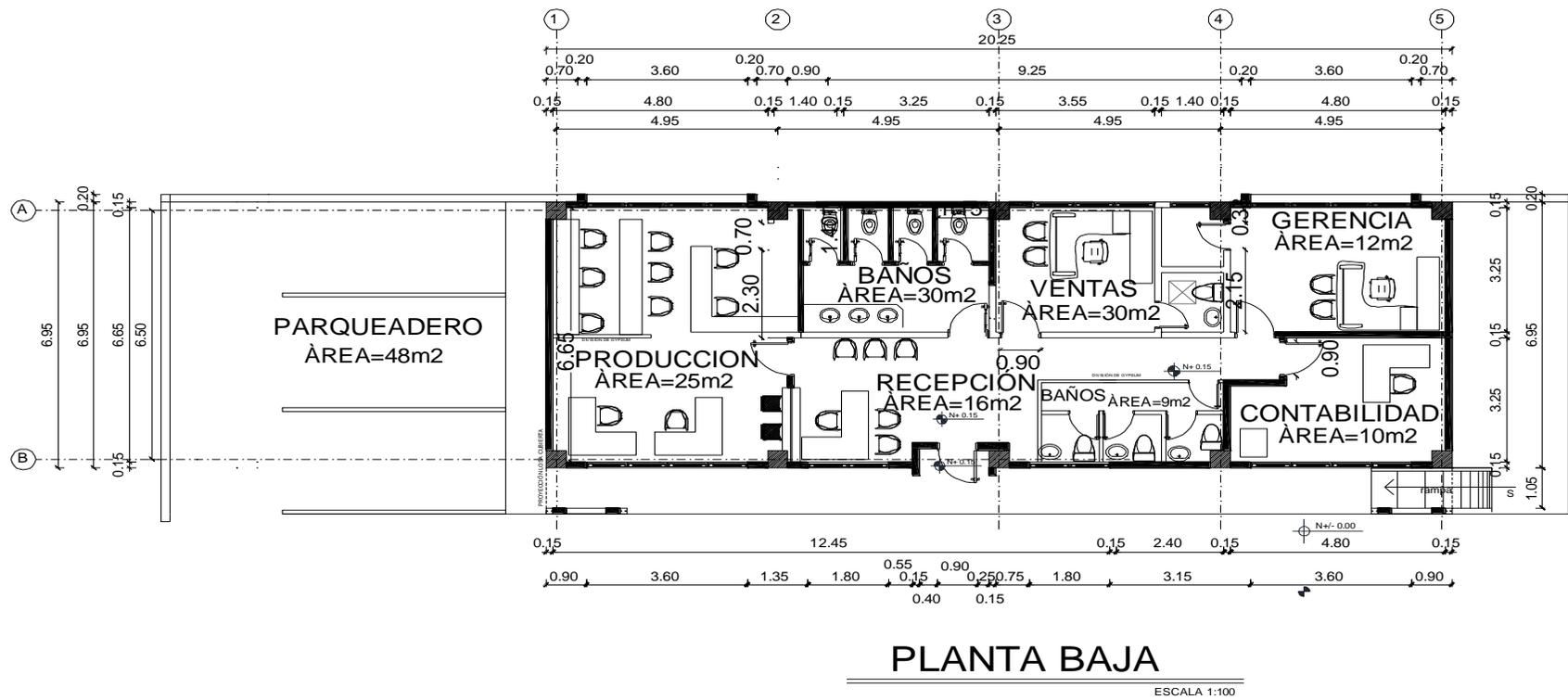
No.	AREA	m ²
1	Gerencia	12
2	Contabilidad	10
3	Recepción	16
4	Producción	25
5	Ventas	20
6	Bodega	18
7	Baños	9
8	Parqueadero	48
TOTAL		158

Elaborado por: La autora

4.3.1. Diseño de las instalaciones

Figura N° 39

Diseño de las instalaciones



Elaborado por: Arquitecta Sheyla López

4.4. Proceso de producción

4.4.1. Descripción del proceso del servicio

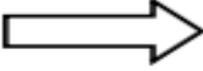
Las actividades para la elaboración de artesanías de piedra son:

- Adquisición del material: La adquisición de la materia prima se lo hace al por mayor bajo pedido.
- Recepción de la materia prima: Se recibe la materia prima, la misma que es depositada en el área de producción.
- Control de calidad de la materia prima: En esta área se realizará una inspección a la materia prima con la finalidad de que esta se encuentre en perfectas condiciones y que al momento de realizar la artesanía no tenga desperfectos o daños.
- Corte por abrasión: Se realiza los cortes a la materia prima con la maquina cortadora y trituradora de piedra
- Incisiones: Una vez cortada la piedra se le empieza a dar formas y figuras a la piedra empleando las herramientas necesarias.
- Pulido de la pieza: Una vez terminado se pule la artesanía con la finalidad de que no existan puntas o astillas, dejando el producto totalmente liso.
- Decoración: Se realiza la decoración de la artesanía dando color y diseño
- Terminado: Finalmente se la termina agregándole los toques finales como cadenas o cordones si se tratan de pulseras o cadenas, ganchillos si son aretes, se fija la base si son adornos decorativos entre otros.
- Control de calidad del producto final: El producto pasa a un control de calidad verificando si este se encuentra en óptimas condiciones para su venta y si cumple con los estándares de calidad y productividad.
- Almacenamiento: Finalmente la artesanía es embalada y almacenada para dirigirlo hacia su destino final.

4.4.2. Flujograma de operaciones

Cuadro N° 40

Simbología

Simbología	Descripción de la operación
	Operación simple
	Operación combinada
	Demora
	Almacenamiento
	Transporte
	Verificación y control

Fuente: Jaume (Teoría y práctica del diagrama de flujo 2013)

Elaborado por: La autora

El siguiente flujograma representa el tiempo ocupado para transformar la materia prima en una obra de arte.

Cuadro N° 41

Flujograma de operaciones

REPRESENTACIÓN GRÁFICA	ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO (MINUTOS)
1 	Adquisición de material	No tiene tiempo
2 	Recepción de la materia prima	No tiene tiempo
3 	Control de calidad de la materia prima	10 minutos
4 	Corte por abrasión	5 minutos
5 	Incisiones	20 minutos
6 	Pulido de la pieza	60 minutos
7 	Decoración	60 minutos
8 	Terminado	30 minuto
9 	Control de calidad producto final	10 minutos
11 	Almacenado	5 minuto
	Total	200 minutos

Elaborado por: La autora

4.5. Presupuesto de Inversiones

Para la gestión del proyecto se necesita inversiones, las cuales están conformadas por lo siguiente: inversión fija e inversión variable.

4.5.1. Inversión Fija

La inversión fija corresponde a los activos productivos que se utilizaran en la elaboración de artesanías, corresponde a recursos tangibles sujetos a depreciación y plusvalía

- **Espacio físico**

El lugar donde ubicará la microempresa tendrá un área de 170 m².

Cuadro N° 42

Espacio físico

Detalle	m2	Valor Unitario m2	Valor Total
Terreno	170	44	7.480,00

Fuente: Avalúos y catastros del Municipio de Tulcán
Elaborado por: La autora

- **Obra civil**

Para dar facilidad a las actividades se efectuará una obra civil de 158 m².

Cuadro N° 43

Obra civil

Detalle	m2	Valor Unitario m2	Valor Total
Área administrativa	38	172	6.536,00
Área de operativa	72	68	4.896,00
Parqueadero	48	35	1.680,00
	TOTAL		13.112,00

Elaborado por: La autora

- **Maquinaria y Equipo**

Para la obtención de un producto de calidad que sea competitivo en el mercado la maquinaria y equipo a utilizarse para la elaboración de artesanías de piedra son:

Cuadro N° 44
Maquinaria y equipo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Máquina de talla	3	1250	3750
Ranurador	2	850	1700
Cortadora	2	890	1780
Pulidor	3	280	840
Indicador y palillos	2	340	680
Disco de brillo	4	50	200
disco de desbaste	4	60	240
Calibrador	2	190	380
Galgas	4	45	180
TOTAL			9.750

Fuente: JABECO
 Elaborado por: La autora

Figura N° 40
Máquina de talla



Fuente: Fotografía
 Elaborado por: La autora

Usos:

Vetee, el proceso de la piedra de Shoushan, del granito, de la piedra, del jade, del cristal, de la ágata, del inkstone, del cobre y de aluminio.

Especificaciones Técnicas:

Adopta importó el carril de guía linear, la fila doble y el resbalador de la bola de cuatro columnas, capacidad de cargamento, buen funcionamiento, alta precisión, vida de servicio larga

Eje dual del poder más elevado, accionan fuerte.

Sistema de control numérico avanzado, operación simple, fácil mantener, opcional con el cabezal divisor del CNC, la superficie del cuerpo rotatorio, diseño humano, cubrir las necesidades diversas de clientes.

Buena compatibilidad, pueden ser compatibles con cualquier software avanzado del CAD/CAM: Type3/Artcam, CAXA/UG/Pro-e/Mastercam/JD/, Wentai, etc.

Capacidad: Alto Cargamento de Materia Prima

Figura N° 41***Ranurador***

Fuente: Fotografía
Elaborado por: La autora

Usos: Apto para ranurar superficies planas en donde no se puede llegar a optimizar la piedra.

Especificaciones Técnicas:

Diámetro de tubos	Tubos de PVC, aluminio y acero (espesores 10 y 40), de 1 1/4" a 6" Tubos de PVC (espesor 80) de 1 1/2" a 4", tubos de acero inoxidable (espesor 40) de 1 1/4" a 2", tubos de acero inoxidable (espesor 10) de 1 1/4" a 6" Con cambio de rodillos, tubos de cobre (tipos K, L, M y DWV) de 2" a 8"
Ajuste de la profundidad	Tornillo de ajuste y regulador de profundidad graduado integral
Accionamiento	Tornillo de alimentación con llave de trinquete de 1/2" (incluida) o cualquier llave hexagonal de 15/16"
Montaje del accionamiento motorizado	Accionamiento motorizado 300 de RIDGID – 38/57 RPM (solo en reversa)
Peso	26 libras (12 kg)

Capacidad: Alta capacidad productiva de hasta 26 libras.

Figura N° 42
Cortadora



Fuente: Fotografía
Elaborado por: La autora

Usos: Cortar o triturar en pequeños pedazos las piedras.

Especificaciones Técnicas:

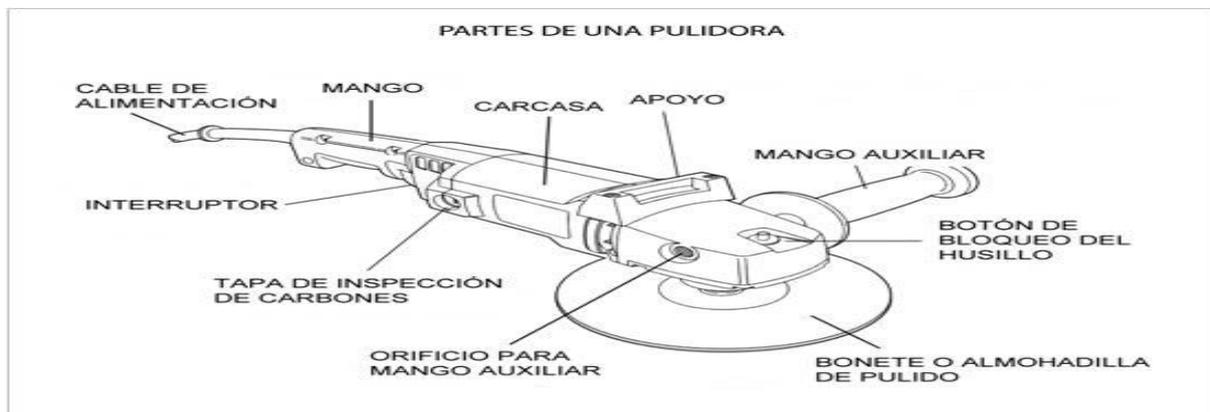
Tope y husillo endurecidos con acabado microlapeado y rectificadas a precisión en las caras de contacto de medición.

Ajuste rápido y fácil. Cada milésima está numerada para lectura fácil. Efectivo aislador de calor montado sobre el arco de acero templado cromo satinado. El tope y husillo, en forma de Disco, están afinados para facilitar la medición de espesores en sitios difíciles de alcanzar, secciones muy juntas, rebordes, cunas, rebabas, fillos de corte en herramientas, espesor cordal de dientes de engranaje etc.

Palanca de Traba con acción efectiva de fijación.

Precisión y paralelismo: 1" - 0.00015"; 2" - 0.0002"

El Disco extra-grande de 1" diámetro entra en sitios inaccesibles, tales como muescas angostas, ranuras y depresiones, sobre 0.030" de profundidad.

Figura N° 43**Pulidor**

Fuente: Fotografía

Elaborado por: La autora

Usos: Cuando se trata de corregir o eliminar pintura o manchas ya se total o parcialmente, las máquinas pulidoras son las herramientas indicadas. No sólo eliminan daños y defectos de la pintura, como rayones y remolinos, sino que realzan el brillo mediante el acabado final.

Especificaciones Técnicas:

- **Velocidad:** preferentemente variable y en un intervalo de, al menos, 1100 – 2000 rpm.
- **Control de la velocidad:** preferentemente electrónico
- **Ergonomía:** debe ser cómoda

Figura N° 44**Inicador y palillos**

Fuente: Fotografía

Elaborado por: La autora

Usos: Su función principal es la de sujetar la piedra muy firmemente al momento del tallado y brillo.

Especificaciones Técnicas:

Para inspección, perforado de precisión, talla y otras operaciones, donde se requiere un agarre perfecto. Elaboradas en acero templado a 55 HRC (Dureza Rockwell C).

Mordaza acanalada en V para agarre de piezas redondas de trabajo.

La base y la mordaza frontal son de una sola pieza construidas en acero.

Todas las superficies están endurecidas y rectificadas a precisión en forma cuadrada y paralelas con una exactitud de 0.0004”.

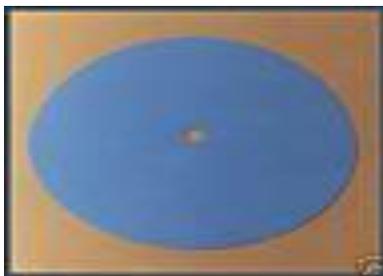
La prensa tiene ranuras de sujeción y las mordazas son fácilmente reemplazadas.

Las guías en cola de milano endurecidas y rectificadas eliminan el Juego vertical y aseguran una exactitud permanente.

Capacidad: Una sola piedra.

Figura N° 45

Disco de brillo



Fuente: Fotografía
Elaborado por: La autora

Usos: su función es la de dar el brillo y corregir imperfecciones casi mínimas en las piedras. Sus componentes pueden variar entre: hierro, estaño -aleaciones plomo, zinc, aluminio-, cobre, bronce, plástico, resinas, madera, felpas.

Especificaciones Técnicas:

Disco de banda continua de gran rendimiento para ser utilizado en amoladoras angulares de cualquier potencia. Ejecución PFERD de gran rendimiento de corte y muy buena duración.

1. Denominación y forma de la herramienta.

DS = Diamante, ejecución segmentada

DG = Diamante, ejecución con banda continua

2. Diámetro exterior

∅ exterior en [mm]

3. Diámetro del agujero

∅ del agujero H en [mm]

4. Línea PFERD

Línea PSF buena prestación

Línea SG alto rendimiento

Línea SGP gran exigencia

Capacidad: Alta Durabilidad.

Figura N° 46

Disco de desbaste



Fuente: Fotografía
Elaborado por: La autora

Usos: cuya función principal es la de aproximar la piedra a su forma final para luego ser facetada, y su componente principal es el diamante en polvo.

Especificaciones Técnicas:

E = Disco de desbaste

ER = Rueda de amolar

50 ETT = Muela de copa (50 m/s)

FD = Disco de desbaste flexible

2. Diámetro exterior

\varnothing exterior D en [mm]

3. Ancho de disco

Ancho T/U en [mm]

4. Abrasivo

A = Corindón

AC = Corindón/Carburo de silicio

C = Carburo de silicio

CO = Óxido cerámico

ZA = Corindón de circonio/Corindón

5. Tamaño de grano

Tamaño de grano según ISO 8486

Figura N° 47

Calibrador



Fuente: Fotografía
Elaborado por: La autora

Usos: Es usado como instrumento de medición en la talla de piedras.

Especificaciones Técnicas:

Elaborados íntegramente en acero templado inoxidable, rectificado y lapeado para mayor exactitud. Tienen una graduación microfina negra sobre un acabado en cromo satinado para lectura fácil. Las patas están diseñadas para 4 funciones: exterior, interior, mediciones de altura y profundidad. Las patas más largas, permiten un mejor acceso para mediciones fáciles en piezas de trabajo grandes. Las patas invertidas son para mediciones internas. Tienen un tornillo para microajuste. Vienen en práctico estuche.

Capacidad: Una sola unidad.

Figura N° 48

Galgas



Fuente: Fotografía
Elaborado por: La autora

Usos: Se utilizan para lograr la perfección en el diámetro de las piedras redondas.

Especificaciones Técnicas:

Las galgas para paso de rosca métrica están elaboradas en acero templado flexible, vienen con sujetador y tuerca de ajuste. El juego comprende 20 galgas con perfiles de rosca de 60° métricos, en los siguientes pasos de rosca.

Capacidad: Según tamaño o proporción

- **Equipo de Computación**

Para la digitalización de la información de las actividades de la microempresa de adquirirá el siguiente equipo de computación:

Cuadro N° 45

Equipo de computación

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computador de escritorio	2	1050	2100
Impresora multifunción	1	350	350
	TOTAL		2.450,00

Fuente: Movitech
Elaborado por: La autora

- **Equipo de Oficina**

El área administrativas contarán con el siguientes equipo de oficina:

Cuadro N° 46

Equipo de oficina

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Teléfono	2	150	300
Sumadora	2	55	110
	TOTAL		410

Fuente: Movitech
Elaborado por: La autora

- **Muebles y Enseres**

Este recurso es muy importante para dar comodidad a los empleados en las labores.

Cuadro N° 47

Muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
ÁREA ADMINISTRATIVA			
Escritorio ejecutivo	2	150	300
Sillón ejecutivo	2	60	120
Sillas de visitantes	8	25	200
Archivadores	2	85	170
Basureros grandes	3	10	30
ÁREA DE PRODUCCIÓN			
Mesa de grande	1	600	600
Mesa sencilla	1	20	20
Sillas	8	35	280
Estanterías	2	200	400
TOTAL			2.120

Fuente: Almacén ECOHOGAR

Elaborado por: La autora

- **Resumen de Inversión Fija**

En esta parte se encuentra el resumen de las inversiones en activos fijos.

Cuadro N° 48

Resumen de la inversión fija

DESCRIPCIÓN	VALOR
Terreno	7.480,00
Infraestructura	13.112,00
Maquinaria y Equipo	9.750
Muebles y Enseres	2.120
Equipo de Cómputo	2.450
Equipo de Oficina	410
TOTAL ACTIVOS FIJOS	35.322

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

4.5.2. Inversión Variable o Capital de Trabajo

La inversión variable fue presupuestada para dos meses, cuyos recursos serán empleados en los primeros meses de actividades.

Cuadro N° 49

Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN		
Materia prima directa	5.375,00	
Mano de obra directa	5.015,60	
Empaques	75,83	
Servicios Básicos	100,00	
Vestimenta	40,00	
Mantenimiento de equipo	30,00	
SUBTOTAL		10.636,44
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos	2.365,70	
Servicios de comunicación	110,00	
Útiles de oficina	15,86	
Mantenimiento computación	30,00	
SUBTOTAL		2.521,56
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad	160,00	
SUBTOTAL		160,00
TOTAL		13.317,99
Imprevistos 2%		266,36
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		13.584,35

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

4.5.3. Inversión diferida

Corresponde a erogaciones por gastos pre operacionales del proyecto.

Cuadro N° 50

Inversión diferida

DETALLE	TOTAL
Estudio de factibilidad	1.500,00
Diseño arquitectónico	800,00
Readecuación del lugar	1.000,00
Trámites de constitución	350,00
TOTAL	3.650,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

4.5.4. Inversión Total

Para la gestión de la nueva microempresa se necesita una inversión que asciende a 52.556,35 dólares, tanto para activos fijos, capital de trabajo e inversión diferida.

Cuadro N° 51

Inversión total

DESCRIPCIÓN	VALOR
Activos Fijos	35.322,00
Capital de Trabajo	13.584,35
Activo diferido	3.650,00
TOTAL	52.556,35

Fuente: Cuadro No. 30,31
Elaborado por: La autora

4.5.5. Financiamiento del Proyecto

El financiamiento de la inversión será de la siguiente manera: 18.906,35 aportados por el inversionista y un crédito de 30.000 dólares al Banco Nacional de Fomento.

Cuadro N° 52**Financiamiento del proyecto**

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
Capital Propio	22.556,35	42,92
Capital Financiado	30.000,00	57,08
TOTAL	52.556,35	100,00

Fuente: Análisis financiero
Elaborado por: La autora

4.5.6. Requerimiento de Talento Humano

El equipo de trabajo para la elaboración de las artesanías estará conformado por el siguiente talento humano:

Cuadro N° 53**Requerimiento de talento humano**

DESCRIPCIÓN	No.
Gerente	1
Contadora	1
Recepcionista	1
Jefe de producción	1
Operarios	4
TOTAL	8

Fuente: Análisis financiero
Elaborado por: La autora

Análisis del Capítulo

En esta parte se llegó a determinar que la ubicación estratégica y exacta del proyecto, es la ciudad de Tulcán en la Avenida Expreso Oriental y Luis Cordero; para poder seleccionar la ubicación de la microempresa, se consideró tres lugares estratégicos, los cuales se los evaluó por medio del método de ponderación, tomando en cuenta los servicios básicos con los que cuenta, las vías de acceso, seguridad entre otros, dando como resultado final el lugar antes mencionado, dentro de este capítulo se consideró el tamaño del proyecto esto para determinar

el tamaño del mercado donde se puede afirmar que el proyecto tiene una demanda insatisfecha atractiva, la cual puede ser captada según sus recursos y su tamaño en relación de la capacidad, además la disponibilidad de insumos es muy importante para la elaboración de las artesanías, esta se la obtendrá a través de comercializadores internos y externos, el aspecto financiero para dar inicio a las operaciones se necesita un capital, el cual será financiado una inversión fija y a través de un crédito en una institución financiera, y el talento humano es una parte importante, debido a que la elaboración en su mayoría se necesita de operarios.

Se puede confirmar que en la ciudad de Tulcán existe mano de obra con buena experiencia en la elaboración de artesanías de piedra. Además se realizó el diseño de las instalaciones y como estará estructurada cada una de sus áreas para su correcto funcionamiento; para la elaboración de la artesanía en piedra jade se realizó un flujograma de operaciones en donde se explica paso a paso el proceso de producción de una artesanías, además se realizó un presupuesto de inversiones en donde tomo en cuenta todos los equipos, herramientas y maquinaria necesaria para su fabricación, además el talento humano con el que se contará, todos los costos incurridos que genera la microempresa y de cómo será el financiamiento con el que contará la entidad, todo esto para obtener la inversión total que asciende a 52.556,35 dólares.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Este capítulo contiene toda la información financiera del proyecto, como: el monto óptimo de inversión, presupuestos tanto de ingresos como egresos, los balances y finalmente la evaluación de la inversión, cuyo análisis direccionara la toma de decisiones para su gestión.

5.1. Ingresos

5.1.1. Estado de Situación Financiera

Este balance representa la posición financiera de la microempresa, representados en los activos y pasivos con los que da inicio sus actividades.

Cuadro N° 54

Estado de situación financiera

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTE		13.584,35	PASIVOS LARGO PLAZO 30.000
Bancos	13.584,35	Préstamo por pagar	30.000,00
ACTIVOS NO CORRIENTES		35.322,00	CAPITAL 22.556,35
Terreno	7.480,00	Inversión propia	22.556,35
Infraestructura	13.112,00		
Maquinaria y equipo	9.750		
Equipo de computación	2.450		
Equipo de oficina	410		
Muebles y enseres	2.120		
ACTIVO DIFERIDO		3.650	
Gastos de constitución	3.650		
TOTAL ACTIVOS		52.556,35	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL 52.556,35

Elaborado por: La Autora

Los ingresos que la microempresa obtendrá, será por la venta de las artesanías .

5.1.2. Proyección de Ingresos

Para la proyección de los ingresos, se tomó como base el estudio de mercado y la capacidad de producción del proyecto; los precios del producto fueron asignados mediante el análisis de costos y gastos más un margen de utilidad; estos crecerán el 3,38% según la inflación anual del 2015. La cantidad crece en base al PIB del 4,8% del 2015

Cuadro N° 55

Proyección de ingresos

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Piezas precolombinas en unid.	3.800	3.982	4.174	4.374	4.584
Precio unitario	10,00	10,34	10,69	11,05	11,42
Subtotal	38.000,00	41.170,05	44.604,56	48.325,57	52.357,01
Mascaras en unid.	2.500	2.585	2.672	2.762	2.856
Precio unitario	15,00	15,51	16,03	16,57	17,13
Subtotal	37.500,00	40.077,84	42.832,89	45.777,33	48.924,17
Piedras de moler en unid.	1.600	1.654	1.710	1.768	1.828
Precio unitario	11,00	11,37	11,76	12,15	12,56
Subtotal	17.600,00	18.809,87	20.102,90	21.484,83	22.961,75
Agendas en unid.	1.200	1.241	1.282	1.326	1.371
Precio unitario	12,00	12,41	12,82	13,26	13,71
Subtotal	14.400,00	15.389,89	16.447,83	17.578,49	18.786,88
Total ingresos	107.500,00	115.447,65	123.988,18	133.166,22	143.029,81

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

5.2. Egresos.

Los egresos corresponden a las erogaciones que la microempresa debe desembolsar para el funcionamiento de sus actividades, la cantidad de gastos crece en función a las necesidades de producción. Los costos crecen de acuerdo a la inflación, tomando como base la inflación del año 2015 del 3,38%.

5.2.1. Costos de Producción.

Dentro de los costos de producción, se tomó en cuenta la compra de mano de obra, materia prima, y los CIF, para la elaboración de los productos.

Mano de Obra Directa.

La mano de obra directa o fuerza de trabajo está conformada por las personas que están a cargo de la elaboración de las artesanías es decir las que participan directamente en la transformación de la materia prima en productos terminados. El costo del talento humano crece al 9% según la tendencia del sueldo básico de los últimos 5 años.

Cuadro N° 56

Sueldo básico unificado

No.	PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Jefe de producción	450,00	490,50	534,65	582,76	635,21
4	Operarios	1464,00	1595,76	1739,38	1895,92	2066,56
	MENSUAL	1914,00	2086,26	2274,02	2478,69	2701,77
	ANUAL	22968,00	25035,12	27288,28	29744,23	32421,21

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

- **Proyección del costo total de mano de obra**

Cuadro N° 57**Proyección del costo total de mano de obra**

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	22.968,00	25.035,12	27.288,28	29.744,23	32.421,21
Aporte Patronal	2.790,61	3.041,77	3.315,53	3.613,92	3.939,18
Fondos de Reserva		2.086,26	2.274,02	2.478,69	2.701,77
Vacaciones	957,00	1.043,13	1.137,01	1.239,34	1.350,88
Décimo Tercero	1.914,00	2.086,26	2.274,02	2.478,69	2.701,77
Décimo Cuarto	1.464,00	1.595,76	1.739,38	1.895,92	2.066,56
Total costo de mano de obra	30.093,61	34.888,30	38.028,24	41.450,79	45.181,36

Elaborado por: La Autora

Materia Prima e insumos**Cuadro N° 58****Costo de materia prima e insumos**

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Piezas precolombinas en unid.	3.800	3.982	4.174	4.374	4.584
Costo unitario	3,00	3,10	3,21	3,31	3,43
Subtotal	11.400,00	12.351,02	13.381,37	14.497,67	15.707,10
Mascaras en unid.	2.500	2.585	2.672	2.762	2.856
Costo unitario	4,50	4,65	4,81	4,97	5,14
Subtotal	11.250,00	12.023,35	12.849,87	13.733,20	14.677,25
Piedras de moler en unid.	1.600	1.654	1.710	1.768	1.828
Costo unitario	3,30	3,41	3,53	3,65	3,77
Subtotal	5.280,00	5.642,96	6.030,87	6.445,45	6.888,52
Agendas en unid.	1.200	1.241	1.282	1.326	1.371
Costo unitario	3,60	3,72	3,85	3,98	4,11
Subtotal	4.320,00	4.616,97	4.934,35	5.273,55	5.636,06
Costo total	32.250,00	34.634,30	37.196,45	39.949,87	42.908,94

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: La Autora

Costos Indirectos de Fabricación

Hace referencia a los elementos complementarios que ayudan para la fabricación del producto, los mismos que son necesarios para la elaboración y terminado del mismo. Los costos indirectos de fabricación, constituyen el tercer elemento de los costos de producción por lo que son de suma importancia puesto que contribuyen a dar forma al producto terminado.

Empaques

Es el material que se ocupará para dar protección al producto.

Cuadro N° 59

Empaques

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empaques					
Cantidad (unidades)	9.100	9.462	9.838	10.230	10.638
Precio	0,050	0,052	0,054	0,056	0,058
TOTAL	455,00	490,44	528,66	569,89	614,36

Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: La Autora

- **Vestimenta de trabajo**

Es la indumentaria para el personal administrativo y operativo.

Cuadro N° 60

Vestimenta de trabajo

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Trajes para la producción	240,00	248,11	256,50	265,17	274,13
TOTAL	240,00	248,11	256,50	265,17	274,13

Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: La Autora

- **Servicios básicos**

Son todos aquellos gastos en los que se incurre para la operatividad de la microempresa, entre ellos tenemos agua, luz, teléfono, otros.

Cuadro N° 61**Servicios básicos**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Luz	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20
Agua	240,00	248,11	256,50	265,17	274,13
TOTAL	600,00	620,28	641,25	662,92	685,33

Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: La Autora

- **Mantenimiento Maquinaria**

Recursos que se los destinan para que el equipo se encuentre en buen estado.

Cuadro N° 62**Mantenimiento de maquinaria**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento equipo	180,00	186,08	192,37	198,88	205,60
TOTAL	180,00	186,08	192,37	198,88	205,60

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

- **Resumen de costos de producción**

A continuación se presenta el resumen de los costos de producción.

Cuadro N° 63**Resumen de costos de producción**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos directos					
Materia prima e insumos	32.250,00	34.634,30	37.196,45	39.949,87	42.908,94
Mano de obra directa	30.093,61	34.888,30	38.028,24	41.450,79	45.181,36
Costos indirectos					
Empaques	455,00	490,44	528,66	569,89	614,36
Servicios básicos	600,00	620,28	641,25	662,92	685,33
Vestimenta de trabajo	240,00	248,11	256,50	265,17	274,13
Mantenimiento de equipo	180,00	186,08	192,37	198,88	205,60
TOTAL	63.818,61	71.067,51	76.843,48	83.097,51	89.869,72

Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: La Autora

5.2.2. Gastos Administrativos

Los gastos administrativos lo conforman el pago de sueldos al personal administrativo, la compra de suministros de oficina, servicios de comunicación, y el mantenimiento del equipo de computación; éstos crecen al 3,38% según la tendencia sueldo básico.

- **Sueldos Administrativos**

Son los pagos de sueldo que se realiza al personal administrativo por sus actividades realizadas en la microempresa.

Cuadro N° 64

Sueldo básico unificado

No.	PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Gerente	500,00	545,00	594,05	647,51	705,79
1	Contadora	400,00	436,00	475,24	518,01	564,63
	MENSUAL	900,00	981,00	1069,29	1165,53	1270,42
	ANUAL	10800,00	11772,00	12831,48	13986,31	15245,08

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 65

Proyección del costo total de sueldos administrativos

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	10.800,00	11.772,00	12.831,48	13.986,31	15.245,08
Aporte Patronal	1.312,20	1.430,30	1.559,02	1.699,34	1.852,28
Fondos de Reserva		981,00	1.069,29	1.165,53	1.270,42
Vacaciones	450,00	490,50	534,65	582,76	635,21
Décimo Tercero	900,00	981,00	1.069,29	1.165,53	1.270,42
Décimo Cuarto	732,00	797,88	869,69	947,96	1.033,28
Total sueldos administrativos	14.194,20	16.452,68	17.933,42	19.547,43	21.306,70

Elaborado por: La Autora

- **Servicios Básicos**

Son los gastos que corresponde al área administrativa.

Cuadro N° 66

Servicios básicos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Luz	240,00	248,11	256,50	265,17	274,13
Agua	120,00	124,06	128,25	132,58	137,07
TOTAL	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20

Elaborado por: La Autora

- **Servicios de comunicación**

Son las asignaciones para la utilización de medios de comunicación.

Cuadro N° 67

Servicios de comunicación

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Teléfono	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20
Internet	300,00	310,14	320,62	331,46	342,66
TOTAL	660,00	682,31	705,37	729,21	753,86

Elaborado por: La Autora

- **Mantenimiento Equipo de Computación**

Es indispensable realizar el mantenimiento constante del equipo de computación.

Cuadro N° 68

Mantenimiento equipo de computación

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento computación	180,00	186,08	192,37	198,88	205,60
TOTAL	180,00	186,08	192,37	198,88	205,60

Elaborado por: La Autora

- **Suministros de Oficina**

Los suministros de oficina son útiles para llevar a cabo las actividades de la microempresa.

Cuadro N° 69

Suministros de oficina

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Papel resma	24,00	24,81	25,65	26,52	27,41
Carpetas	2,40	2,48	2,56	2,65	2,74
Esferográfico	2,40	2,48	2,56	2,65	2,74
Tinta impresora	26,00	26,88	27,79	28,73	29,70
Cuaderno	5,25	5,43	5,61	5,80	6,00
Lápiz	6,60	6,82	7,05	7,29	7,54
Borrador	1,50	1,55	1,60	1,66	1,71
Libretines (facturas)	27,00	27,91	28,86	29,83	30,84
TOTAL	95,15	98,37	101,69	105,13	108,68

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

A continuación se presenta el resumen de gastos administrativos.

Cuadro N° 70

Resumen de gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos administrativos	14.194,20	16.452,68	17.933,42	19.547,43	21.306,70
Servicios básicos	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20
Servicios de comunicación	660,00	682,31	705,37	729,21	753,86
Útiles de oficina	95,15	98,37	101,69	105,13	108,68
Mantenimiento computación	180,00	186,08	192,37	198,88	205,60
TOTAL	15.489,35	17.791,60	19.317,60	20.978,39	22.786,03

Elaborado por: La Autora

5.2.3. Gastos de Ventas

Los gastos de ventas están compuestos por los sueldos del vendedor, publicidad; que se utilizan para dar a conocer el producto, éstos crecen al ritmo de la inflación.

- **Publicidad**

El pago de publicidad se lo realiza por la contratación de un medio publicitario que se encargue de informar sobre el producto.

Cuadro N° 71

Publicidad

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Radio	600,00	620,28	641,25	662,92	685,33
Página web	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20
TOTAL	960,00	992,45	1025,99	1060,67	1096,52

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 72

Resumen de gastos en ventas

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	960,00	992,45	1.025,99	1.060,67	1.096,52
TOTAL	960,00	992,45	1.025,99	1.060,67	1.096,52

Elaborado por: La Autora

5.2.4. Gastos Financieros.

Para cubrir la inversión total del proyecto, se ha considerado necesario solicitar un préstamo de \$30.000,00 dólares en el Banco Nacional de Fomento.

En los gastos financieros están considerados los intereses generados por el préstamo solicitado para financiar el proyecto.

Cuadro N° 73**Datos del préstamo**

DEUDA =	\$30.000,00
AÑOS =	5
INTERÉS =	11,15%
PERÍODOS DE PAGO =	MENSUAL

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 74**Tabla de amortización**

Año	Cuota	Intereses	Amortización	Amortizado	Pendiente
1	7.854,23	3.107,27	4.746,96	4.746,96	25.253,04
2	7.854,23	2.550,08	5.304,15	10.051,11	19.948,89
3	7.854,23	1.927,49	5.926,74	15.977,85	14.022,15
4	7.854,23	1.231,82	6.622,41	22.600,26	7.399,74
5	7.854,23	454,49	7.399,74	30.000,00	0,00

Fuente: BNF

5.2.5. Depreciación de activos

Se realizó en base a lo dispuesto por el SRI, y el sustento de la NIIF. El tratamiento que se efectuó es contable, esto significa que no se aplicó la durabilidad del equipo.

Cuadro N° 75**Depreciación**

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	AÑO 0	% POR LEY	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Infraestructura	13.112,00	5%	655,6	655,6	655,6	655,6	655,6
Muebles y Enseres	2.120,00	10%	212,00	212,00	212,00	212,00	212,00
Equipo de Cómputo	2.450,00	33%	816,67	816,67	816,67		
Renovación Equipo de Cómputo		33%			2582,30	860,77	860,77
Equipo de Oficina	410,00	10%	41,00	41,00	41,00	41,00	41,00
Maquinaria y Equipo	9.750,00	10%	975,00	975,00	975,00	975,00	975,00
TOTAL	17.312,30		2700,27	2700,27	2700,27	2744,37	2744,37

Elaborado por: La Autora

5.2.6. Resumen de Costos y Gastos

En el siguiente cuadro se presenta el resumen de los egresos del proyecto en los cuales se incurrirán para la puesta en marcha del proyecto

Cuadro N° 76

Resumen de costos y gastos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos de producción	63.818,61	71.067,51	76.843,48	83.097,51	89.869,72
Gastos administrativos	15.489,35	17.791,60	19.317,60	20.978,39	22.786,03
Gastos de ventas	960,00	992,45	1.025,99	1.060,67	1.096,52
Gasto depreciación	2.700,27	2.700,27	2.700,27	2.744,37	2.744,37
Gastos financieros	3.107,27	2.550,08	1.927,49	1.231,82	454,49
Gastos de estudios y constitución	730,00	730,00	730,00	730,00	730,00
TOTAL	86.805,50	95.831,91	102.544,83	109.842,76	117.681,12

Elaborado por: La Autora

5.3. Estados Proforma.

Los estados financieros proyectado nos ayudarán a evaluar las consecuencias de las futuras decisiones.

5.3.1. Estado de Situación Financiera Proyectado

Estado que demuestra la posición financiera en un momento determinado, muestra contablemente los activos, pasivos y el patrimonio.

*Cuadro N° 77**Balance general proyectado*

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	55.366,54	53.921,33	54.403,03	57.457,75	58.070,47
ACTIVO CORRIENTE	27.304,81	26.589,59	27.801,30	29.047,81	30.390,53
OPERACIONAL					
Capital de trabajo	13.584,35	13.584,35	13.584,35	13.584,35	13.584,35
Bancos	13.720,45	13.005,24	14.216,94	15.463,46	16.806,18
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	25.141,73	25.141,73	25.141,73	27.679,93	27.679,93
Infraestructura	13.112,00	13.112,00	13.112,00	13.112,00	13.112,00
Maquinaria y equipo	9.750,00	9.750,00	9.750,00	9.750,00	9.750,00
Equipo de computación	2.450,00	2.450,00	2.450,00	2.450,00	2.450,00
Equipo de oficina	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
Muebles y enseres	2.120,00	2.120,00	2.120,00	2.120,00	2.120,00
Reinversión de equipo de computo				2.582,30	2.582,30
Depreciación acumulada de propiedad planta y equipo	-2.700,27	-2.700,27	-2.700,27	-2.744,37	-2.744,37
Activo Diferido	2.920,00	2.190,00	1.460,00	730,00	0,00
Constitución y funcionamiento	3.650,00	3.650,00	3.650,00	3.650,00	3.650,00
Amortización diferido	-730,00	-1.460,00	-2.190,00	-2.920,00	-3.650,00
PASIVOS	25.253,04	19.948,89	14.022,15	7.399,74	0,00
PASIVO LARGO PLAZO	25.253,04	19.948,89	14.022,15	7.399,74	0,00
Pasivo a Largo Plazo	25.253,04	19.948,89	14.022,15	7.399,74	0,00
PATRIMONIO	30.113,50	33.972,43	40.380,88	50.058,01	58.070,47
Utilidad retenida	13.720,45	13.005,24	14.216,94	15.463,46	16.806,18
Total Pasivos y Patrimonio	55.366,54	53.921,33	54.403,03	57.457,75	58.070,47

Elaborado por: La Autora

5.3.2. Estado de Resultados Integral

El estado de resultados proporciona un informe detallado de ingresos y egresos que genera la microempresa para reportar las operaciones efectuadas, el resultado final al término del ejercicio económico puede ser Utilidad o Pérdida.

*Cuadro N° 78**Estado de resultados proyectado*

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Proyectados	107.500,00	115.447,65	123.988,18	133.166,22	143.029,81
Costos de Producción	63.818,61	71.067,51	76.843,48	83.097,51	89.869,72
Utilidad Bruta	43.681,39	44.380,14	47.144,70	50.068,72	53.160,09
Gastos Administrativos	15.489,35	17.791,60	19.317,60	20.978,39	22.786,03
Gastos de Ventas	960,00	992,45	1.025,99	1.060,67	1.096,52
Gastos por Depreciación	2.700,27	2.700,27	2.700,27	2.744,37	2.744,37
Gastos Financieros Intereses	3.107,27	2.550,08	1.927,49	1.231,82	454,49
Gastos de estudios y constitución	730,00	730,00	730,00	730,00	730,00
Utilidad Operativa	20.694,50	19.615,74	21.443,35	23.323,47	25.348,69
(-15%) Part. Trabajadores	3.104,18	2.942,36	3.216,50	3.498,52	3.802,30
(=) Utilidad o pérdida antes de impuestos	17.590,33	16.673,38	18.226,85	19.824,95	21.546,38
Impuesto a la Renta	3869,87	3668,14	4009,91	4361,49	4740,20
Utilidad Neta Proyectada	13.720,45	13.005,24	14.216,94	15.463,46	16.806,18

Elaborado por: La Autora

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, la microempresa generará utilidad, esto demuestra que el proyecto es bueno.

5.3.3. Flujo de Caja

El flujo de caja permite determinar la dinámica de la microempresa en lo que tiene que ver a las entradas y salidas de efectivo.

Constituye uno de los elementos más importantes entro del estudio del proyecto, puesto que con los resultados que se obtiene se procede a efectuar la evaluación financiera para determinar la factibilidad del mismo.

Cuadro N° 79**Flujo de caja**

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión inicial	-52.556,35					
Utilidad operacional		20.694,50	19.615,74	21.443,35	23.323,47	25.348,69
(+)Depreciación		2.700,27	2.700,27	2.700,27	2.744,37	2.744,37
(+) Amortización diferidos		730,00	730,00	730,00	730,00	730,00
(-)Reinversión					2.582,30	
(-)Part. Trabajadores		3.104,18	2.942,36	3.216,50	3.498,52	3.802,30
(-)Impuestos		3869,87	3668,14	4009,91	4361,49	4740,20
(+)Recuperación de inversión						16.834,77
(=) FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	-52.556,35	17.150,72	16.435,50	17.647,21	16.355,53	37.115,31

Elaborado por: La Autora

Este estado financiero muestra información de efectivo que cuenta la microempresa para seguir en las actividades.

5.4. Evaluación de la Inversión.

La evaluación de la inversión es una herramienta de gran utilidad para la adecuada y oportuna toma de decisiones. Las técnicas de evaluación financiera permiten determinar la factibilidad de un proyecto.

5.4.1. Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio.

Para establecer el costo de oportunidad se estableció la tasa pasiva para el capital propio y la tasa activa para el capital financiado, información tomada del BCE.

Cuadro N° 80**Costo de oportunidad**

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	22.556,35	42,92	4,75	203,86
Capital Financiado	30.000,00	57,08	11,15	636,46
TOTAL	52.556,35	100,00	15,90	840,32

Elaborado por: La Autora

Tasa de Rendimiento Medio

$$ck = 8.40\%$$

$$if(\text{inflación}) = 3,38\%$$

$$TRM = ((1+ck)(1+if)) - 1$$

$$TRM = 0.1207$$

$$TRM = 12,07\%$$

La tasa de rendimiento medio significa que la rentabilidad media del proyecto es del 12,07%.

5.4.2. Valor Actual Neto

Está basado en los flujos netos del proyecto que presenta durante su vida útil, lo que desea explicar es que si resulta mayor a cero se considera una inversión favorable. Es un medio que permite obtener el valor presente de un determinado número de flujo de caja originados por una inversión.

Cuadro N° 81**Valor Actual Neto**

AÑO	INVERSIÓN INICIAL	ENTRADAS DE EFECTIVO	FACTOR DE DESCUENTO 12,07%	ENTRADAS ACTUALES
0	-52.556,35			-52.556,35
1		17.150,72	1,121	15.303,95
2		16.435,50	1,256	13.086,56
3		17.647,21	1,407	12.538,34
4		16.355,53	1,577	10.369,30
5		37.115,31	1,768	20.997,11
			VAN	19.738,92

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: La Autora

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE}{(1+r)^n}$$

$$VAN = 19.738,92$$

La rentabilidad del proyecto en términos monetarios a tiempo real es de 19.738,92 dólares.

5.4.3. Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno se fundamenta de acuerdo al tiempo en que se vaya recuperando parte de la inversión del proyecto, entre menor tiempo sea es una ventaja para la microempresa.

Cuadro N° 82**Tasa interna de retorno**

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 12,07%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 25%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-52.556,35		-52.556,35		-52.556,35
1	17.150,72	1,121	15303,95	1,250	13.720,58
2	16.435,50	1,256	13086,56	1,563	10.518,72
3	17.647,21	1,407	12538,34	1,953	9.035,37
4	16.355,53	1,577	10369,30	2,441	6.699,22
5	37.115,31	1,768	20997,11	3,052	12.161,95
VAN			19.738,92		-420,51

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: La Autora

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

$$TIR = 24,65\%$$

Con éste análisis se determina que el proyecto es factible ya que el TIR obtenido es mayor que la tasa de rendimiento medio. Por consiguiente el proyecto tendrá una rentabilidad de 24,65%.

5.4.4. Recuperación de la Inversión**Cuadro N° 83****Recuperación de la inversión**

AÑOS	CAPITAL	FLUJO NETO DEFLACTADO	RECUP. CAPITAL	TIEMPO DE RECUPERACIÓN	DE
1	52.556,35	15.303,95	15.303,95	1	Año
2		13.086,56	13.086,56	2	Años
3		12.538,34	12.538,34	3	Años
4		10.369,30	10.369,30	4	Años
5		20.997,1		22	Días

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: La Autora

Se determina que la inversión, se recuperará en 4 años y 22 días.

5.4.5. Beneficio Costo

Este evaluador financiero nos permite conocer cuál será el valor que se generará en más por cada dólar invertido

Cuadro N° 84

Beneficio costo

AÑO	FNE	FACTOR 13,09%	FNEA
1	17.150,72	1,121	15.303,95
2	16.435,50	1,256	13.086,56
3	17.647,21	1,407	12.538,34
4	16.355,53	1,577	10.369,30
5	37.115,31	1,768	20.997,11
			72.295,27

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: La Autora

$$C/B = \frac{\sum FNEA}{INVERSIÓN INICIAL}$$

$$C/B = \frac{72.295,27}{52.556,35}$$

$$52.556,35$$

$$C/B=1,38$$

Éste evaluador indica que por cada dólar sacrificado en el proyecto, se generará utilidad de 0,38 centavos adicionales.

5.5. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos permite conocer el nivel de ventas que se necesitan efectuar durante un determinado período para cubrir los costos y gastos es decir un punto en el que no se obtendrá ni pérdida ni utilidad.

Se aplicó la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{PVu - CVu}$$

Costos fijos=22.986,89

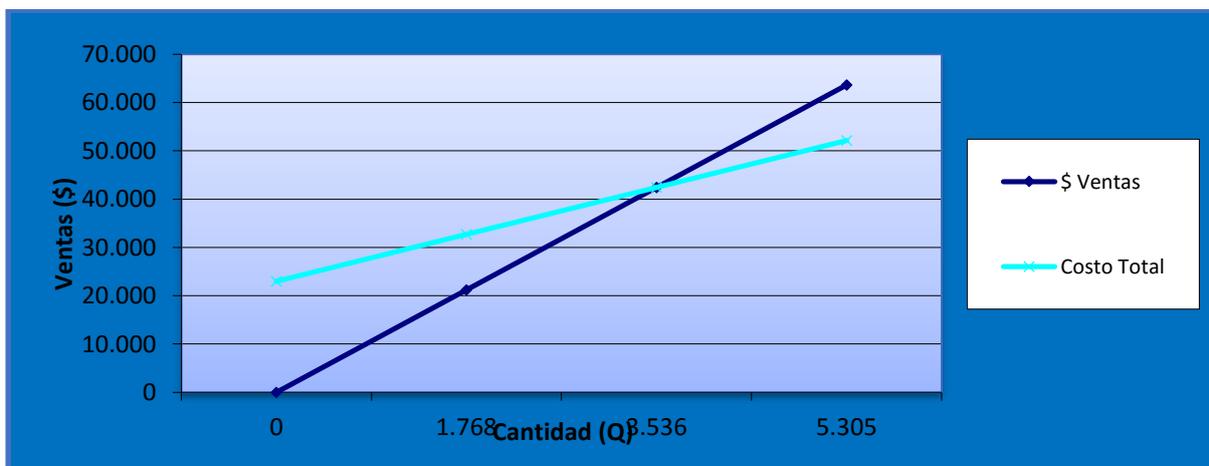
Precio de Venta=12

Costo de Venta=5,5

PE=3536

Figura N° 49

Punto de equilibrio



Elaborado por: La autora

5.6. Sensibilidad del proyecto

El análisis de sensibilidad se lo realizó modificando la variable ingresos. El escenario es el siguiente si los ingresos disminuyen en un 6% los resultados de los indicadores son:

VAN =2.184,63

TIR =13,52%

B/C =1,04

Los resultados anteriores son favorables para que se lleve a cabo el proyecto, lo que significa que los ingresos pueden disminuir hasta un 6% para cubrir egreso y generar utilidad, si baja el nivel al rangos menos el proyecto ya no es factible.

Análisis del capítulo

Para realizar el estudio financiero fue necesario realizar el Estado de Situación Financiera que es un informe contable que presenta ordena y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio y determina la situación financiera de la empresa en un tiempo determinado. Seguidamente el Estado de Resultados Integral que expresa en forma acumulativa las cifras de rentas (ingresos), costos y gastos resultantes en período determinado. Este estado financiero representa la posición económica de la organización, es un documento que permite observar el nivel de utilidad o pérdida durante un período operativo.

Una vez obtenidos todos los valores de estos estados financieros, se realizó un Flujo del Efectivo que es un estado financiero proforma que registra las entradas y salida de efectivo para un período futuro determinado. La importancia principal de esta herramienta financiera e para determinar la liquidez de la empresa para preparase en el cumplimiento operativo y el

abastecimiento necesario de los requerimientos de tesorería, así como las oportunidades inversiones temporales que son necesarias para no mantener efectivo.

Para determinar la factibilidad del proyecto se utilizaron técnicas de evaluación financiera como el Valor Actual Neto que es la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial. La Tasa Interna de Retorno que refleja la tasa de interés o de rentabilidad que generará el proyecto durante toda su vida útil.

El punto de equilibrio establece el número de productos que requiere el proyecto en su operación del año 1, para no tener ni pérdidas ni ganancias, también permite conocer cuántas unidades hay que producir y vender. La Relación de Beneficio Costo representa la rentabilidad que se genera por cada dólar invertido en el proyecto. Y finalmente el Período de Recuperación de la Inversión que se puede determinar en cuanto tiempo se podrá recuperar el dinero invertido en el desarrollo del proyecto. Los indicadores demostraron que el proyecto es factible en las condicione estudiadas.

Como contingencia frente a cambios de variables incontrolables se propone aumentar la producción para comercializar los productos en otros lugares, esto es posible mediante el trabajo con los demás productores de artesanías de piedra.

CAPÍTULO VI

6. ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

La estructura organizativa de una empresa determinará el correcto funcionamiento a través de un organigrama estructural en donde se identificarán cada uno de los departamentos con sus respectivas funciones, las mismas que serán encomendadas a cada uno de sus colaboradores.

6.1. Análisis interno de la microempresa

6.1.1. Nombre de la microempresa

Una entidad deberá contar con un distintivo junto con la actividad a la que se dedica misma que se diferenciará del resto de negocios, la microempresa utilizará el nombre de “Artesanías de Jade Tulcán”.

6.1.2. Logotipo

Figura N° 50

Logotipo



Elaborado por: La Autora

6.1.3. Constitución legal

Microempresa de responsabilidad limitada.

6.1.4. Representante legal

Andrea Yandún

6.1.5. Objeto social

Producción y comercialización de artesanías de piedra jade.

6.1.6. Misión

“Artesanías de Jade Tulcán” somos una microempresa dedicada a la producción y comercialización de artesanías de piedra de jade, brindando un producto de alta calidad, con una gama de colores, diseños, con los más finos acabados y a precios accesibles a todo el público con la finalidad de alcanzar el agrado y preferencia de sus usuarios por este tipo de artesanía.

6.1.7. Visión

Durante los próximos 5 años, “Artesanías de Jade Tulcán” se convertirá como una microempresa líder y reconocida en el mercado artesanal, con un mejoramiento continuo tanto en la calidad como en la innovación de sus diseños.

7.1.8. Objetivos de la microempresa

- Ofrecer un producto artesanal con los más altos estándares de calidad tanto en sus diseños, formas, colores y un sinnúmero de variedades.

- Contribuir a la formación de nuevas fuentes de trabajo, especialmente para aquellas personas que se dedican a la parte artesanal.
- Abrir nuevos nichos de mercados tanto nacionales como internacionales que contribuirán a la generación de ingresos tanto para la microempresa como para el país.
- Contar con una rentabilidad sólida para la microempresa, tomando en cuenta los diversos escenarios económicos que pueda presentar a lo largo de su funcionamiento.

6.1.9. Políticas de la microempresa

Las principales políticas con la que contará la microempresa son las siguientes:

- Cumplir ordenadamente con cada uno de los objetivos y metas propuestas por la microempresa.
- Mantener siempre un mejoramiento continuo en los procesos de producción, mediante la actualización y capacitación de conocimientos a cada uno de sus obreros artesanales.
- Cumplir con los estándares de calidad establecidos por la microempresa, manteniendo un riguroso cuidado en la elaboración de cada uno de estos, evitando posibles desperfectos.
- Incrementar mensualmente los ingresos de la microempresa, expandiéndose a nuevos mercados los mismos que contribuirán al crecimiento económico y la estabilidad de la misma.

6.1.10. Principios y Valores

Dentro de una organización es de relativa importancia que existan valores y principios que todo el personal deberá cumplir a cabalidad tanto en la parte interna como externa de la microempresa, siendo estos los siguientes:

- Honestidad.- Contribuir en cada una de sus acciones empresariales claramente, sin dar paso a negocios fraudulentos o turbios.
- Prudencia.- Ser discreto con cada acción que la microempresa genere sin tratar de perjudicar o crear rivalidad con otras entidades que pueda afectar al rendimiento económico del negocio.
- Responsabilidad.- Cumplir y respetar cada una de las funciones encomendadas.
- Equidad y Justicia.- Mantener un trato igualitario hacia todo el personal de la microempresa, sin que exista favoritismo alguno.
- Compromiso.- Comprometerse con cada uno de los objetivos y metas establecidas por la microempresa para poder alcanzar el éxito.
- Liderazgo.- Cada uno de sus colaboradores deberá ser lo suficientemente capaz para realizar sus tareas de manera que motive al resto de personal a trabajar y esforzarse más.
- Lealtad.- Todo trabajador deberá mostrar fidelidad a la microempresa y no delatar sus metas alcanzadas, las mismas que pueden perjudicar a la entidad.

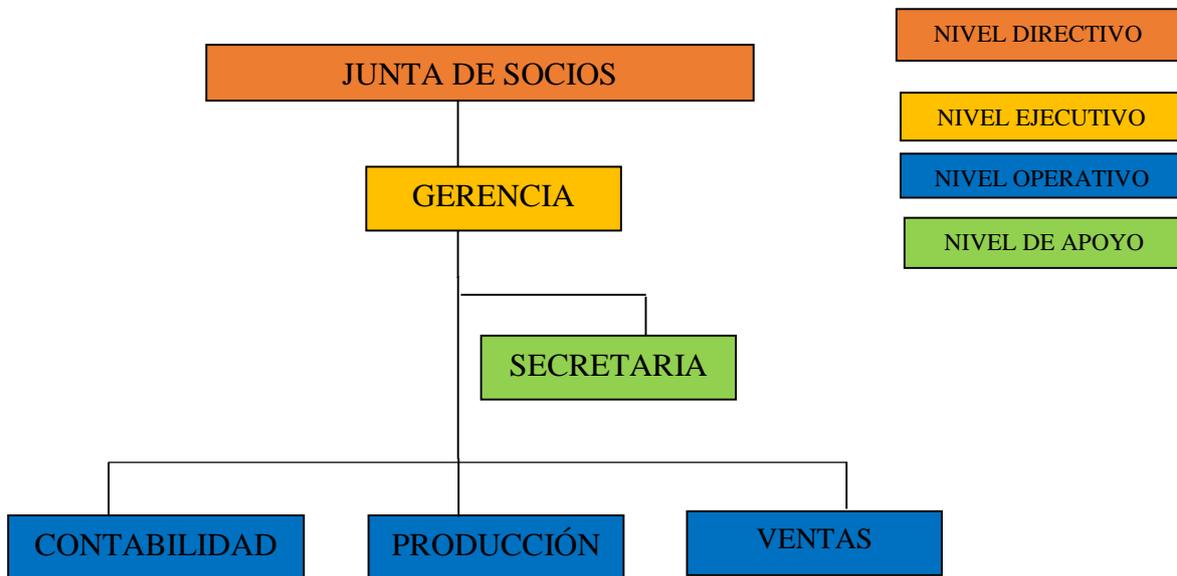
6.1.11. Organización Estructural de la microempresa.

En una organización lo más recomendable es que cuente con una estructura organizativa la microempresa contará con un organigrama vertical, donde se puede definir con claridad las jerarquías y los diferentes puestos con los que se cuenta y la finalidad es que exista orden y comunicación eficiente entre todos sus integrantes.

6.1.12. Organigrama Estructural

Figura N° 51

Organigrama de la microempresa



Fuente: Investigación directa
Elaborado por la Autora.

De acuerdo a la estructura organizativa planteada, se puede identificar los puestos necesarios, las funciones y las responsabilidades que tiene cada uno.

La toma de decisiones y el manejo de la parte financiera será responsabilidad de la junta de socios quienes mediante aprobación dirigirán el camino a seguir para lo cual analizarán posibles eventualidades que pudiesen presentar para así comunicar a las diferentes áreas las actividades a realizar.

El nivel operativo estará constituido por las áreas de: contabilidad que será la ayuda óptima de la junta general de socios, producción encargados de la elaboración de las artesanías y ventas encargado de la distribución y promoción del producto elaborado.

6.2. Identificación de puestos y funciones

 <p>“Artesanías de Jade Tulcán”.</p>	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO: GERENTE	FECHA: ABRIL 2016
SECCIÓN: Número de Cargos Iguales : Supervisa a: Nivel de educación: Profesión: Experiencia:	ADMINISTRATIVA Ninguno A todos los subalternos (Contador, Jefe de producción, operarios) Título de Tercer Nivel Administración de empresa y/o carreras afines. Mínimo 2 años en empresas de actividad artesanal
FUNCION PRINCIPAL	
El gerente general, es la máxima autoridad de la microempresa el cual velará por el crecimiento económico de la organización, tomando las decisiones más acertadas que benefician a esta	
DETALLE DE FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar a la microempresa legal y jurídicamente. • Velar por el cumplimiento de los objetivos y metas propuestas por la microempresa. • Controla las salidas y entradas de dinero. • Contratará el personal idóneo y adecuado a cada una las funciones que la microempresa necesite. • Definir nuevas políticas y lineamientos en beneficio de la microempresa. • Evaluar el grado de desempeño y compromiso en cada puesto de trabajo. • Controlar el proceso productivo dentro de la microempresa. • Autorizar el despacho de los productos terminados. • Actualizar constantemente los conocimientos de sus colaboradores por medios de capacitaciones que incentive a mejorar su rendimiento empresarial. 	
COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Habilidad para liderar nuevos mercados. • Experiencia para realizar negociaciones. • Capacidad para tomar decisiones acertadas. • Trabajar conjuntamente en equipo 	
PERFIL	
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo. • Experiencia en actividades comerciales • Disponibilidad de tiempo completo • Excelentes relaciones humanas • Trabajar bajo presión. • Conocimientos básicos del área contable 	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Estudios en Administración de empresas, Economía o afines. • Edad: De preferencia de 25 a 40 años. • Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares 	
OBSERVACIONES	



“Artesanías de Jade Tulcán”.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

NOMBRE DEL CARGO: CONTADOR		FECHA: ABRIL 2016
SECCIÓN:	ADMINISTRATIVA	
Número de Cargos Iguales :	Ninguno	
Supervisa a:	Ninguno	
Nivel de educación:	Título de Tercer Nivel	
Profesión:	Administración de empresa y/o carreras afines.	
Experiencia:	Mínimo 1 años en empresas de actividad artesanal	
FUNCION PRINCIPAL		
El contador será la persona responsable de los registros contables que la microempresa genere a los largo de su actividad.		
DETALLE DE FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Registrar oportunamente las transacciones contables generadas por la microempresa. • Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la microempresa, exigidos por los entes de control. • Preparar y presentar las declaraciones tributarias al servicio de rentas internas en el momento oportuno. • Elaborar nóminas de funcionarios y trabajadores para realizar los pagos respectivos. • Llevar el archivo contable en forma organizada con el fin de atender los requerimientos o solicitud de información tanto interna como externa de manera oportuna. • Realizar respaldo en medio magnético de toda la información contable de la microempresa. • Preparar y presentar los estados financieros. 		
COMPETENCIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Confiabilidad • Organización 		
PERFIL		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsable en sus actividades encomendadas. • Trabajar conjuntamente en Equipo • Ser segura de sí mismo y firme en sus funciones. 		
REQUISITOS		
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: TÍTULO de Contador legalmente autorizado y afiliado al respectivo Colegio Profesional. • Edad: Entre 21 a 27 años. • Experiencia: 1 año en cargos similares 		
OBSERVACIONES		



“Artesanías de Jade Tulcán”.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

NOMBRE DEL CARGO: **JEFE DE PRODUCCIÓN** FECHA: ABRIL 2016

SECCIÓN:	OPERATIVA
Número de Cargos Iguales :	Ninguno
Supervisa a:	Ninguno
Nivel de educación:	INDIFERENTE
Profesión:	Artesano
Experiencia:	Mínimo 3 años en empresas de actividad artesanal

FUNCION PRINCIPAL

Ejecutar el proceso productivo.

DETALLE DE FUNCIONES:

- Planificar, supervisar y verificar la producción.
- Responsabilidad en el manejo de los recursos humanos y materiales de producción.
- Vigilar las operaciones que se desarrollen en el área de producción.
- Informar oportunamente al gerente sobre los aspectos relacionados con la producción.
- Controlar la entrada y salida de equipos de trabajo, algún tipo de maquinaria, insumos y otros.
- Controlar del orden y la limpieza del área de producción.
- Controlar el proceso de producción de artesanías.
- Ofertar las artesanías elaborados a nuevos nichos de mercados.

COMPETENCIAS

- Poseer conocimiento en elaboración de artesanías
- Experiencia en el campo micro empresarial
- Facilidad de relacionarse
- Creatividad y Habilidad

PERFIL

- Trabajo en equipo
- Buenas relaciones humanas.
- Ética moral.
- Manejo de idiomas

REQUISITOS

- **Instrucción Formal:** Estudios superiores en artes.
- **Edad:** Entre 25 a 35 años.
- **Experiencia:** Mínimo 1 años en cargos similar

OBSERVACIONES:



“Artesanías de Jade Tulcán”.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

NOMBRE DEL CARGO: **OPERARIO**

FECHA: ABRIL 2016

SECCIÓN:

OPERATIVA

Número de Cargos Iguales :

Ninguno

Supervisa a:

Ninguno

Nivel de educación:

INDIFERENTE

Profesión:

Artesano

Experiencia:

Mínimo 2 años en empresas de actividad artesanal

FUNCION PRINCIPAL

Ejecutar el proceso productivo directo.

DETALLE DE FUNCIONES:

- Responsables de producir todo lo relacionado con las artesanías
- Realizaran los diseños y colores solicitados.
- Efectuar las actividades a tiempo
- Cuidar la maquinaria y equipo de trabajo que está a su cargo
- Controlar las piezas fabricadas
- Efectuar la limpieza por turnos, sus lugares de trabajo

COMPETENCIAS

- Trabajo en equipo
- Monitoreo y control
- Creatividad

PERFIL

- Responsable y puntual
- Trabajo en equipo
- Ética moral y profesional
- Buenas relaciones humanas.
- Disponibilidad de tiempo

REQUISITOS

- **Instrucción Formal:** Artesano calificado
- **Edad:** Entre 20 a 35 años.

Experiencia: Mínimo 1 años en cargos similares

OBSERVACIONES

6.3. Permiso de Funcionamiento

Para el funcionamiento se necesita cumplir con los siguientes requisitos:

6.3.1. El registro único de contribuyente (RUC)

Para obtener el permiso de funcionamiento se debe sacar el RUC para adquirirlo se necesita:

Requisitos

- Cédula de representante legal
- Copia de certificado de votación
- Recibo de pago de agua, luz, teléfono

6.3.2. Patente municipal

La patente municipal es otro de los requisitos que se necesita reunir.

Requisitos

- Recibo del último pago del impuesto predial
- Copia del RUC
- Documentos personales del representante legal

6.3.3. Para obtener el Permiso de funcionamiento

Para finalizar se debe presentar los documentos en regla para luego obtener el permiso correspondiente de funcionamiento de la nueva microempresa de artesanías ubicada en Tulcán.

Requisitos

- Llenar la solicitud del permiso de funcionamiento.
- Reunir la documentación necesaria requerida para ingresar junto con la solicitud.
- Luego se procederá a la inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios.
- Entrega del permiso que tiene vigencia un año

ANÁLISIS DEL CAPÍTULO

Dentro de este capítulo se estableció en nombre de la entidad con la que todos los demandantes conocerán a esta organización, también se estableció los principios y valores que el personal que labora dentro de sus instalaciones deberá cumplir a cabalidad ya que es necesario contar con un personal que sea honrado, honesto, puntual, eficiente; entre otras características ya que son la carta de presentación no solo de la personal sino también de la institución, por ende la microempresa se trazará metas y objetivos propuestos por la misma y que estos deberán ser alcanzados por todo el equipo que conforma la microempresa.

Toda empresa que inicie sus labores comerciales deberá contar con una visión y una misión, mismas que se encuentran propuestas en este capítulo, además en el organizativo se estableció los lineamientos administrativos que direccionan la actividad, se propone un organigrama vertical donde exista jerarquización de puestos para un desenvolvimiento eficiente, donde está conformado por el área de la Gerencia, Secretaría, Contabilidad, Producción, Operación y el área de Ventas.

Para el correcto funcionamiento de la microempresa, se estableció funciones específicas para cada persona que labore en cada área de la institución en donde se establece los

requerimientos que debe contar cada persona, las competencias con las que debe contar, su experiencia laboral; entre otras características.

Y finalmente para su correcto funcionamiento legal, se debe contar con algunos requisitos indispensables y necesarios como son: obtener el Registro único de Contribuyentes, obtener la Patente Municipal y los respectivos permisos de funcionamiento, son requisitos necesarios y obligatorios que se requieren para iniciar cualquier actividad comercial.

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Este capítulo se analizará cada uno de los posibles impactos que pueden generar durante el desarrollo del proyecto para ello se ha tomado en cuenta lo siguiente:

- Impacto Socioeconómico
- Impacto Empresarial
- Impacto Educativo-Cultural
- Impacto Ambiental

Para conocer el nivel de afectación de cada uno de los impactos presentados se aplica la siguiente matriz que permitirá establecer el nivel de afectación en cada uno de ellos.

Cuadro N° 85

Matriz de impactos

(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3
IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO		IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO
ALTO	MEDIO	BAJO	NO HAY IMPACTO	BAJO	MEDIO	ALTO
-	NEGATIVO	-		+	POSITIVO	+

Fuente: investigación directa

Elaborado por: La Autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

7.1. Impacto socio-económico

Cuadro N° 86

Impacto socio-económico

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
								L
Estabilidad económica y laboral							X	3
Generación de fuentes de empleo.							X	3
Generación de ingresos						X		2
Mejor calidad de vida del artesano							X	3
TOTAL						2	9	11

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{SOCIO} - \text{ECONÓMICO}) = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$NI = 11/4$$

$$NI = 2.75$$

Análisis:

La creación de la microempresa de producción y comercialización de artesanías de piedra presenta un impacto socio-económico medio positivo, ya que existirán nuevas plazas de trabajo que beneficiará a todos los artesanos dedicados a este tipo actividad, mejorando la calidad de vida de muchas personas y de sus hogares, así como también existirá estabilidad laborar por períodos largos de tiempos, ya que sus contratos serán renovados constantemente.

7.2. Impacto empresarial

Cuadro N° 87

Impacto empresarial

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Fortalecimiento sector empresarial						X		2
Mejoramiento de niveles competitivos						X		2
Incremento de la productividad							X	3
Servicio de calidad							X	3
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{EMPRESARIAL}) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = 10/4$$

$$NI = 2,50$$

Análisis:

Con la creación de la microempresa de artesanías de piedra, esta creará un impacto medio positivo, ya que se fortalece el dinamismo donde la toma adecuada de decisiones permitirá una eficiente operatividad, mejorando los niveles competitivos, incremento en la productividad y cumpliendo con los altos estándares de calidad establecidos por la microempresa.

7.3. Impacto educativo-cultural

Cuadro N° 88

Impacto educativo cultural

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Generación de conocimiento						X		2
Rescate de tradiciones						X		2
Capacitación continua						X		2
Identidad propia de cada pueblo							X	3
TOTAL						6	3	9

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{EDUCATIVO} - \text{CULTURAL}) = \frac{SUMATORIA\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ INDICADORES}$$

$$NI = \frac{9}{4}$$

$$NI = 2,25$$

Análisis:

Con la creación de la microempresa se pretende y tradiciones de cada pueblo, para que sus creencias y tradiciones no mueran, así como también rescatar todos los valores culturales propios de cada pueblo. Para esto cada obrero está encaminado a la actualización de sus conocimientos constantemente que beneficiará al obrero.

7.4. Impacto ambiental

Cuadro N° 89

Impacto ambiental

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Trabajo sin tóxicos			X					-1
Protección al medio ambiente			X					-1
Manejo de desechos		X						-2
Contaminación ambiental			X					-1
TOTAL		-2	-3					-5

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{AMBIENTAL}) = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$NI = -5/4$$

$$NI = -1,25$$

Análisis:

La microempresa genera un impacto ambiental lo que ocasiona efectos bajo negativo, por lo que se pondrá énfasis en los desechos sólidos atendiendo las normas emitidas para el efecto, de esta manera protegiendo al medio ambiente en todos sus ámbitos, además se realizará un adecuado manejo de todos los desechos que genere a lo largo del proceso de elaboración de las artesanías

7.5. Impacto general

Cuadro N° 90

Impacto general

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto socio-económico						X		2
Impacto Empresarial							X	3
Impacto Educativo-Cultural						X		2
Impacto Ambiental			X					-1
TOTAL			-1			4	3	6

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{GENERAL}) = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$NI = 6/4$$

$$NI = 1,50$$

Análisis:

El análisis de la matriz de impacto general, concluye que la creación de la microempresa de artesanías de piedra jade genera un impacto medio positivo, ya que su objetivo principal es mejorar la estabilidad socio económica del sector artesanal, proteger al medio ambiente sin generar contaminación que afecte la salud de su gente, recuperar y rescatar tradiciones antiguas y generar ingresos empresariales que contribuyan al desarrollo de la microempresa.

Análisis del capítulo.

Dentro de este capítulo se evalúan los posibles impactos sean estos positivos o negativos que el proyecto puede generar a lo largo de la ejecución del proyecto, para esto se consideraron impactos socio económicos en donde se analiza cada factor como la generación de nuevos ingresos, mejoramiento de calidad de vida de los obreros, creación de nuevas fuentes de trabajo; entre otros aspectos en los que se refiere al cambio económico y social del individuo.

También se consideró como impacto empresarial en donde se toma en cuenta a la competencia, la calidad de los productos a oferta, al fortalecimiento institucional, al incremento de la productividad; entre otros. Otros de los impactos es el ámbito educativo y cultural en donde primordialmente se trata de rescatar valores y costumbres propias de una cultura, generar nuevos conocimientos tanto para la clase obrera como a la persona que comercializará.

Además se analizó el impacto ambiental en donde se hace énfasis al cuidado del medio ambiente, ya que para la producción de este tipo de artesanías no se utilizarán productos tóxicos o dañinos que afecten al medio ambiente, así como también se realizará un adecuado manejo de los desechos que se genere al momento de producir cada artesanías.

Finalmente se realizó una evaluación del impacto general en donde se analiza cada uno de los impactos generales para poder determinar el impacto que genera, determinando que al crear la microempresa se crearán nuevas plazas de trabajo, no se utilizarán productos tóxicos, se rescatará los valores, costumbres y tradiciones de un pueblo, contribuyendo a un rendimiento económico favorables tanto para el artesano como para la microempresa.

CONCLUSIONES

- En el análisis del diagnóstico se determinó la situación actual de la ciudad de Tulcán, evidenciando que en este sector existe los factores que favorecen la producción y comercialización de artesanías de piedra de jade, como la experiencia de los artesanos, existencia de materia prima y flujo de turistas, entre las más importantes..
- Del estudio de mercado, se estableció que las artesanías tienen aceptación en los turistas que se convierten en el mercado potencial, además se puede comercializar los productos en lugares estratégicos de la provincia.
- Del estudio técnico se puede mencionar que en la ciudad de Tulcán es un lugar estratégico para la implantación del proyecto, lo cual garantiza una rápida comercialización del producto, debido a que es un sector turístico y existe mucho movimiento comercial en los diferentes lugares de la provincia.
- De acuerdo al análisis financiero se establece que la inversión justifica la puesta en marcha del proyecto, ya que con los resultados de los evaluadores clásicos financieros se determina la factibilidad de la producción y comercialización de artesanías, ya que se obtiene un VAN de 19.738,92, el TIR de 24,65% y el B/C de 1,38 dólares.
- La organización de la microempresa estará representada por un talento humano comprometido y capacitado para realizar las diferentes actividades, acorde a su perfil profesional y capacidad; con la puesta en marcha del proyecto se permitirá la generación de fuentes de trabajo.
- Los impactos que genera el desarrollo del proyecto son positivos, en el ámbito socio-económico, empresarial, educativo cultural, ambiental, proporcionan cambios importantes en el sector, lo cual determina que la creación de la microempresa es totalmente viable

RECOMENDACIONES

- Aprovechar de manera adecuado los factores que presenta la ciudad de Tulcán para tener mejores resultados en la producción y comercialización de artesanías.
- Captar el mercado identificado brindando artesanías de calidad de distintos modelos, diseños, colores de acuerdo a los gustos del consumidor.
- Aprovechar los factores y la localización estratégicas del proyecto, para incrementando la área de producción y poder conseguir mayor cobertura de mercado.
- Llevar un control permanente de la situación financiera de la microempresa para la toma de decisiones adecuadas y lograr mantener su estabilidad.
- Mantener un ambiente organizacional donde el talento humano sea el más importante, brindando capacitaciones constantes para mejores resultados en sus actividades.
- Realizar controles permanentes para evitar posibles efectos que se presente en el desarrollo del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Bateman, T. y Scottn, S. (2005), Administración un nuevo Panorama competitivo (6ta. Ed) México: MC GRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- Block, S. y Hirt, G. (2005), Administración Financiera (2da. Ed) México: Editorial MGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V. D. F.
- BRAVO, Mercedes. (2012). *Contabilidad* . Quito : Limusa.
- CASTRO, Manuel . (2011). *La Microempresa* . México : Trillas.
- Charles, W. (2006) Marketing (8va. Ed) México: Thompson
- CISNEROS, Jorge . (2011). *Artesanías* . Bogota : Omega.
- Córdova, M. (2006).Formulación y Evaluación de Proyectos (1ra. Ed) Colombia: Ecoe Ediciones.
- Flores, J. (2007). Proyectos de Inversión para las PYMES Creación de Empresas, (1ra. Ed) Colombia: Editorial Ecoe Ediciones Ltda.
- MONTALVO, Paola. (2012). *Administración* . México : Trillas.
- NUÑEZ, Rafael . (2011). *Mercadotécnia* . México : Mac Graw Hill.
- Plan de Ordenamiento Territorial . (2015). Tulcan , Carchi , Ecuador.
- VACA, Rodrigo . (2012). *El Emprendedor* . México : Trillas.
- VACA, Rodrigo . (2012). *El Emprendedor* . México : Trillas.
- VASCONES, José. (2011). *Contabilidad* . Bogota : Ecoe Ediciones.
- WHELEN, Thomas . (2012). *Planeamiento Estratégico* . México : Mac Graw Hill.
- ZAMBRANO, Jorge. (2012). *Contabilidad* . México : Trillas .

LINKOGRAFÍA

- BCE. (15 de Enero de 2016). *Previsiones Macroeconomicas del Ecuador 2015 - 2018*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/PIB/PresentPr ev2015.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). *Registro Oficial N° 449*. Obtenido de https://www.corteconstitucional.gob.ec/images/contenidos/quienes-somos/Constitucion_politica.pdf
- *Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Tulcán*. (2015). Obtenido de <http://www.gadmt.gob.ec/>
- Ley de Compañías. (1999). Obtenido de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20D E%20COMPANIAS.pdf>
- Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017. (2013). *SEMPLADES*. Recuperado el 20 de 02 de 2016, de <http://www.buenvivir.gob.ec/presentacion>
- Servicio de rentas internas <https://www.sri.gob.ec> (10 de Enero del 2016)

ANEXOS



ANEXO 1 Ficha de observación

	LUGAR:..... SECTOR:..... FECHA:.....	TÍTULO:..... FUENTE:.....	FICHA N°
	INVESTIGADOR:.....		

ANEXO 2 Entrevista dirigida a un Artesano de la Ciudad de Tulcán

1. ¿Cuánto tiempo lleva en la actividad?

.....
.....
.....

2. ¿La actividad artesanal a la que se dedica es?

.....
.....
.....

3. ¿La producción actual promedio es?

.....
.....
.....

4. ¿De dónde obtiene la materia prima?

.....
.....
.....

5. ¿Dónde comercializa el producto?

.....
.....
.....

6. ¿Cómo considera el precio de las artesanías?

.....
.....
.....

7. ¿Aplica las herramientas contables para el control su actividad?

.....
.....
.....

8. ¿El talento humano que le colabora recibe capacitación?

.....
.....
.....

9. ¿Considera que a actividad artesanal genera buena rentabilidad?

.....
.....
.....

ANEXO 3 Encuesta efectuada a los turistas que visitan a la ciudad de Tulcán considerados la demanda potencial.

1. ¿Cuál es su lugar de origen?

- Quito
- Guayaquil
- Colombia
- Otros

2. ¿Cuál es el motivo de su visita?

- Trabajo
- Compra
- Recreación
- Otros

3. ¿Cuál es la frecuencia de visita a la ciudad?

- Mensual
- Semestral
- Anual

4. ¿Qué tipo de artesanías prefiere?

- Madera
- Metal
- Fibras
- Otras
- Todas las anteriores

5. ¿Cuándo usted adquiere artesanías cuál es el aspecto de mayor importancia?

- Precio
- Material
- Usos
- Tamaño
- Otros

6. ¿Adquiere usted artesanías elaboradas a base de piedra?

- Si
- No

7. ¿De las siguientes artesanías elaboradas a base de piedra, cual es de su preferencia?

Piedras de moler

Piezas Precolombinas

Mascaras

Agendas

8. ¿Cuál es la cantidad promedio de artesanías de piedra que adquiere?

Entre 1 a 3

Entre 4 a 6

Entre 7 a 9

9. ¿Cómo considera los precios de las artesanías de piedra?

Bajos

Medios

Altos

10. ¿Con qué finalidad adquiere artesanías de piedra de jade?

- Adorno
- Comercio
- Uso del artículo
- Otras

11. ¿Dónde le gustaría que se comercialice artesanías de piedra de jade?

Lugares Turísticos

Mercados Locales

Terminal de Movilidad

Ferias Turísticas

Otros

12. ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación es de su preferencia?

Televisión

Radio

Internet

Otras

ANEXO 4 Formato de encuesta dirigida a los artesanos en piedra jade de la ciudad de Tulcán.

1. ¿Cuántos años tiene de experiencia en ejercer su actividad artesanal en la ciudad de Tulcán?

0 meses a 1 año

1 año a 3 años

3 años a 5 años

más de 5 años

2. ¿Qué productos ofrece?

Dijes

Piedra de moler

Soles pastos

Mascaras

Guerreros pastos

3. ¿En qué lugar comercializa su producto?

Mercado local

Lugares turísticos

Mercado nacional

Ferias libres

Local propio

4. ¿De las artesanías que elabora, cuantas elabora en una semana?

0-10 11-20

21-30

31- EN ADELANTE

5. ¿Le gustaría que sus productos sean ofertados en otros mercados nacionales o internacionales?

SI

NO

NO OPINA / NO SABE

6. ¿Estaría dispuesto a asociarse para tener mayor capacidad productiva?:

SI

NO

NO OPINA / NO SABE

7. ¿Cree usted conveniente la creación de una microempresa de elaboración de artesanías en piedra Jade?

SI

NO

NO OPINA / NO SABE

8. ¿Estaría de acuerdo en que la microempresa de elaboración de artesanías en piedra Jade regule los precios del mercado de artesanías?

SI

NO

NO OPINA / NO SABE

9. ¿Qué medio de comunicación es de su preferencia?

RADIO

TELEVISION

PRENSA ESCRITA

ANEXO 5 Tabla de amortización

meses	cuota	intereses	amortización	amortizado	pendiente
0					30.000,00
1	654,52	278,75	375,77	375,77	29.624,23
2	654,52	275,26	379,26	755,03	29.244,97
3	654,52	271,73	382,78	1.137,81	28.862,19
4	654,52	268,18	386,34	1.524,16	28.475,84
5	654,52	264,59	389,93	1.914,09	28.085,91
6	654,52	260,96	393,55	2.307,64	27.692,36
7	654,52	257,31	397,21	2.704,85	27.295,15
8	654,52	253,62	400,90	3.105,75	26.894,25
9	654,52	249,89	404,63	3.510,38	26.489,62
10	654,52	246,13	408,39	3.918,77	26.081,23
11	654,52	242,34	412,18	4.330,95	25.669,05
12	654,52	238,51	416,01	4.746,96	25.253,04
13	654,52	234,64	419,88	5.166,83	24.833,17
14	654,52	230,74	423,78	5.590,61	24.409,39
15	654,52	226,80	427,72	6.018,33	23.981,67
16	654,52	222,83	431,69	6.450,02	23.549,98
17	654,52	218,82	435,70	6.885,72	23.114,28
18	654,52	214,77	439,75	7.325,47	22.674,53
19	654,52	210,68	443,83	7.769,30	22.230,70
20	654,52	206,56	447,96	8.217,26	21.782,74
21	654,52	202,40	452,12	8.669,38	21.330,62
22	654,52	198,20	456,32	9.125,70	20.874,30
23	654,52	193,96	460,56	9.586,27	20.413,73
24	654,52	189,68	464,84	10.051,11	19.948,89
25	654,52	185,36	469,16	10.520,27	19.479,73
26	654,52	181,00	473,52	10.993,79	19.006,21
27	654,52	176,60	477,92	11.471,71	18.528,29
28	654,52	172,16	482,36	11.954,07	18.045,93
29	654,52	167,68	486,84	12.440,91	17.559,09
30	654,52	163,15	491,37	12.932,28	17.067,72
31	654,52	158,59	495,93	13.428,21	16.571,79
32	654,52	153,98	500,54	13.928,75	16.071,25
33	654,52	149,33	505,19	14.433,94	15.566,06
34	654,52	144,63	509,88	14.943,82	15.056,18

35	654,52	139,90	514,62	15.458,44	14.541,56
36	654,52	135,12	519,40	15.977,85	14.022,15
37	654,52	130,29	524,23	16.502,08	13.497,92
38	654,52	125,42	529,10	17.031,18	12.968,82
39	654,52	120,50	534,02	17.565,20	12.434,80
40	654,52	115,54	538,98	18.104,18	11.895,82
41	654,52	110,53	543,99	18.648,16	11.351,84
42	654,52	105,48	549,04	19.197,20	10.802,80
43	654,52	100,38	554,14	19.751,35	10.248,65
44	654,52	95,23	559,29	20.310,64	9.689,36
45	654,52	90,03	564,49	20.875,13	9.124,87
46	654,52	84,79	569,73	21.444,86	8.555,14
47	654,52	79,49	575,03	22.019,89	7.980,11
48	654,52	74,15	580,37	22.600,26	7.399,74
49	654,52	68,76	585,76	23.186,02	6.813,98
50	654,52	63,31	591,21	23.777,23	6.222,77
51	654,52	57,82	596,70	24.373,93	5.626,07
52	654,52	52,28	602,24	24.976,17	5.023,83
53	654,52	46,68	607,84	25.584,01	4.415,99
54	654,52	41,03	613,49	26.197,50	3.802,50
55	654,52	35,33	619,19	26.816,69	3.183,31
56	654,52	29,58	624,94	27.441,63	2.558,37
57	654,52	23,77	630,75	28.072,37	1.927,63
58	654,52	17,91	636,61	28.708,98	1.291,02
59	654,52	12,00	642,52	29.351,51	648,49
60	654,52	6,03	648,49	30.000,00	0,00

ANEXO 6 Oferta histórica de los productores de artesanías de piedra de jade

AÑO	PRODUCCIÓN INDIVIDUAL ANUAL	PRODUCTORES	PRODUCCIÓN ANUAL	% DE CRECIMIENTO
2011	430	6	2.580	
2012	473	6	2.838	10
2013	520	8	4.162	47
2014	572	9	5.151	24
2015	630	9	5.666	10
			PROMEDIO CRECIMIENTO	23

Fuente: Productores

Elaborado por: La autora

ANEXO 7 Proformas

	IMPORTACIONES Y COMERCIO	
	DIRECCION: Olmedo 893 y Junin / Telfs.: 2980645 - 2980699 TULCAN - ECUADOR	
R.U.C. 0400039012001	Fecha: BENAVIDES JAZME EDUARDO	FAP - 00001460 PROFORMA N° 0001460 Aut. SRI. 1110304245
		SOLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

FECHA : 24/02/2016 VENCE 3 MESES
 CLIENTE : ANDREA YANDUN RUC / CEDULA : 0401398953
 DIRECCION : JUAN JOSE FLORES Y LUIS CORDERO TELEFONO 0986083788

CODIGO	DESCRIPCION	CANT	PRECIO U	TOTAL
4650005	MAQUINA DE TALLA	3	1250,00	3750,00
4650022	CORTADORA	2	890,00	1780,00
4650013	RANURADOR	2	850,00	1700,00
4650031	PULIDOR	3	280,00	840,00
4650006	INDICADOR Y PALILLOS	2	340,00	680,00
4650026	DISCO DE BRILLO	4	50,00	200,00
4650017	DISCO DE DESBASTE	4	60,00	240,00
4650056	CALIBRADOR	2	190,00	380,00
4650086	GALGAS	4	45,00	90,00



BASE 0%	:	0,00
BASE 12%	:	8705,36
I.V.A. 12%	:	1044,64
TOTAL	:	9750,00



PROFORMA

No: 001-002-0001549

Encabezado

MOVITECH S.A. ASOCIADOS DE NUESTROS DIAS

GUERRERO QUINTERO JAVIER ERLEY

R.U.C.: 0401533955001

Dir. Matriz: SUCRE Y JUNIN ESQUINA

Contribuyente especial, según Resolución N° 181 del 04/04/2017

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

Vesta: 593 42982361 Ext 0 / Departamento Técnico: 593 42962125 ext 102

Correo: jguerrero@movitech.ec / hguerrero@movitech.ec

Cliente:	ANDREA YANDUM	Identificación:	0401398953
Fecha Emisión:	24/02/2016	Guía Remisión:	

Cod. Principal	Cent.	Descripción	P. Unit	P. Total
BTS18	02	COMPUTADOR DE ESCRITORIO HP	2050,00	2100,00
BTS36	01	IMPRESORA MULTIFUNCION EPSON	350,00	350,00

Información Adicional		SUBTOTAL SIN IMP:	
Dirección: JUAN JOSE FLORES Y LUIS CORDERO CRESPO		TOTAL Descuento:	
Teléfono: 2962807	Correo: flaquitarivym@hotmail.com	SUBTOTAL 12%:	2187,50
Forma de Pago: Contado	Id. Crédito:	SUBTOTAL 0%:	
Vendedor: HUGO GUERRERO		IVA 12%:	262,50
GARANTÍA: PARTES INTEL 3 AÑOS, RESTO DE PARTES 12 MESES CONTRA DEFECTOS DE FÁBRICA. NOTA: PARA HACER VÁLIDA LA GARANTÍA DEL PRODUCTO, ES INDISPENSABLE PRESENTAR ESTE DOCUMENTO. SALIDA LA MERCADERÍA NO SE ACEPTAN CAMBIOS NI DEVOLUCIONES.		Valor Total:	2450,00

Con: DOS MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA 00/100 DOLARES

Series:

DE ACORDO A LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO DEL ECUADOR

MÉ. 46 "Los Agentes de Recaudación están obligados a entregar al respectivo Contribuyente del Impuesto, dentro del término en materia de 5 días de recibida el Comprobante de Venta (o Factura a los personas naturales o jurídicas a quienes debe exhibirse la factura)".

Este comprobante se ha sido emitido a MOVITECH en el caso de que el cliente no pague el valor total de la factura ya que nuestro soporte técnico al 04 se activa de cada día.

Dado lo expuesto el tipo de MOVITECH es el tipo de impuesto. El valor contable de esta factura por la mercadería descrita en la misma, recibida en esta factura, crédito y otros servicios. En caso de tener necesidad alguna de obtener algún tipo de información o de hacer un pago, favor comunicarse al número de contacto que aparece en esta factura.

Después de recibir y leer detenidamente los datos de la ciudad de Quito y el importe del pago oportuno a ser cancelado, a través del banco, depósito o la posibilidad de solicitar devoluciones de la mercadería en proceso.

ANEXO 8

Código de ética de la microempresa

DE ARTESANÍAS EN PIEDRA JADE

PRESENTACIÓN

La aplicación del código de ética en una microempresa, con valores y principios, es un pilar fundamental dentro de la organización lo que permitirá atender la exigencias y expectativas de los clientes y de la sociedad en general.

El código de ética está basado en la misión, visión y valores y estructurado en comportamientos éticos para con todos los actores de la microempresa.

CAPÍTULO I

DE LOS ANTECEDENTES Y ÁMBITO

Art 1.- Antecedentes

La microempresa productora y comercializadora de Artesanías en Piedra Jade es una organización de carácter comercial orientada a la producción y comercialización de artesanías. Con lo que busca fomentar el bienestar de sus integrantes así como también coadyuvar al desarrollo del cantón y de la provincia.

Los integrantes de la microempresa se comprometen a canalizar su trabajo con ética e integridad, para salvaguardar la confianza de sus clientes, proveedores y demás partes interesadas.

Art. 2.- Principios

Con estos antecedentes, la microempresa emite el presente Código de Ética:

La ética está vinculada a la moral, al actuar de los integrantes. Es imprescindible, para dar cumplimiento eficiente a los fines que persigue la organización, ya que constituye un requisito necesario para avalar e igualar los derechos e intereses de quienes trabajan en la organización.

La ética supone dar cumplimiento a todas las Leyes, Reglamentos, Estatutos, Normas y principios que rigen tanto a la organización como a la sociedad y el país.

Art. 3.- Ámbito de Aplicación.

El Código está orientado directamente a:

- Integrantes, de la Microempresa, estableciendo igualdad de oportunidades, respetando las diversidades y la libertad de expresión, garantizando condiciones laborales adecuadas.
- Proveedores, cuidando de tener una relación honesta y transparente con respeto, promoviendo equidad de oportunidades con la finalidad de mantener una relación de beneficio mutuo duradero.
- Clientes, brindando productos de buena calidad que permitan satisfacer sus necesidades y expectativas y de esta manera mantener buenas relaciones comerciales.
- Trabajadores, garantizar la estabilidad laboral mediante el cumplimiento de la legislación y normativa vigente. Así como también avalar una capacitación constante que ayude a una buena producción y comercialización

Art.4.-Misión y Visión

Misión.

“**Artesanías de Jade Tulcán**” es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de artesanías de piedra de jade, proporcionando un producto de alta calidad, con una gama de colores, diseños, con los más finos acabados y a precios accesibles a todo el público con la finalidad de alcanzar el agrado y preferencia de sus usuarios por este tipo de artesanía.

Visión

Durante los próximos 5 años, “Artesanías de Jade Tulcán” se convertirá como una microempresa líder y reconocida en el mercado artesanal, con un mejoramiento continuo tanto en la calidad como en la innovación de sus diseños.

Art.5.-Valores de la Microempresa

- **Honestidad.-** Contribuir en cada una de sus acciones empresariales claramente, sin dar paso a negocios fraudulentos o turbios.
- **Prudencia.-** Ser discreto con cada acción que la microempresa genere sin tratar de perjudicar o crear rivalidad con otras entidades que pueda afectar al rendimiento económico del negocio.
- **Responsabilidad.-** Cumplir y respetar cada una de las funciones encomendadas.
- **Equidad y Justicia.-** Mantener un trato igualitario hacia todo el personal de la microempresa, sin que exista favoritismo alguno.

- **Compromiso.-** Comprometerse con cada uno de los objetivos y metas establecidas por la microempresa para poder alcanzar el éxito.
- **Liderazgo.-** Cada uno de sus colaboradores deberá ser lo suficientemente capaz para realizar sus tareas de manera que motive al resto de personal a trabajar y esforzarse más.
- **Lealtad.-** Todo trabajador deberá mostrar fidelidad a la microempresa y no delatar sus metas alcanzadas, la misma que pueden perjudicar a la entidad.

CAPÍTULO II

DE LA RESPONSABILIDAD

Art.6.- Comportamiento Ético

La microempresa de Artesanías en Piedra Jade mantiene el compromiso de brindar un ambiente laboral seguro y de promocionar el crecimiento profesional de sus colaboradores, así como también promover el trabajo en equipo.

- a) Con los Colaboradores
 - Promueve un entorno laboral saludable donde prime el respeto e igualdad de oportunidades y crecimiento.
 - Brinda un ambiente adecuado para la seguridad laboral de sus colaboradores, identificando mitigando y eliminando riesgos que pudieran amenazar el entorno laboral.
 - Se prohíbe cualquier comportamiento verbal escrito o físico que perturbe el ambiente de trabajo o provoque discriminación o represalia en contra de algún colaborador de la organización.
 - Proveer los recursos e información necesarios a los colaboradores para que sean utilizados adecuadamente y puedan realizar sus actividades en forma eficaz y eficiente.

- Fomenta e incentiva a sus colaboradores a estar en una constante capacitación profesional de manera que impulse su desarrollo personal e institucional.
 - Prohíbe la participación de sus colaboradores en cualquier situación que interfiera en sus funciones y responsabilidades, evitando así un conflicto de intereses y malas prácticas en las actividades a su cargo.
- b) Con los Clientes Externos.
- Reconocer sus derechos y promover una relación mutua basada en la buena fe la confianza y el trato respetuoso.
 - Guardar confidencialidad respecto a la información proporcionada por los clientes, exceptuando la que deba ser entregada por disposición legal u orden judicial.
 - Servir a los clientes, frente a los que deberá guardar celosamente su independencia, con eficacia, diligencia, prudencia y empeño, consagrando la mayor atención y celo profesional a los trabajos que éstos le encomienden, desarrollándolos con la debida competencia profesional, sin retardo, negligencia u omisión en el cumplimiento de sus deberes.
- c) Con los Proveedores.
- Solicitar a los proveedores el cumplimiento de todos los compromisos adquiridos.
 - Se proporcionara a los proveedores la información veraz, suficiente y oportuna a efecto de mantener una buena relación de confianza y transparencia.
 - Se prohíbe a los colaboradores de la microempresa aceptar o solicitar cualquier tipo de dádiva, oferta a los proveedores.

CAPÍTULO III

DE LA ADMINISTRACIÓN

Art. 7.- Administración del Código de Ética.

Ningún colaborador de la microempresa, podrá disponer que se contravenga el presente Código de Ética, bajo ninguna circunstancia, ni justificar una conducta apartada de la ética.

Art. 8.- Comité de Ética

Al comité de ética le corresponderá las siguientes funciones

- Ejercer vigilancia del adecuado cumplimiento del Código, tanto interna como externamente.
- Informar periódicamente a la Gerencia respecto al cumplimiento del Código de Ética.
- Servir de apoyo a los colaboradores en la resolución de situaciones referentes a la aplicación del presente Código.
- Conocer del incumplimiento del presente Código, por la acción u omisión de las normas contenidas en este instrumento y comunicar a la Gerencia.

Art. 9.- De las Sanciones.

Las sanciones se aplicarán en proporción a la acción u omisión de los colaboradores con respecto a las normas contenidas en el presente Código. Por lo tanto dependiendo de la norma incumplida pueden existir sanciones. Las sanciones consistirán en:

- a. Amonestación Verbal: cuando la falta sea de carácter leve.
- b. Amonestación Escrita: cuando hay reincidencia en las faltas leves que sean del mismo tipo, clase o naturaleza.
- c. Multa (que no exceda el 15% del SBU): cuando persista la falta leve pese a la amonestación escrita o cuando ésta reviste cierta gravedad por los daños y perjuicios que pueda originar.
- d. Terminación del contrato mediante solicitud de visto bueno, según lo determine la Ley pertinente.

Certifico que le presente Código de Ética, fue aprobado por la Gerencia.

Gerente.

ANEXO 9

Reglamento interno de la microempresa de artesanías en piedra jade

La Gerencia de la Microempresa a través de sus facultades, procede a dictar el presente Reglamento interno con la finalidad de normar la disciplina, el buen funcionamiento administrativo, económico y el cumplimiento de los fines propuestos.

CAPÍTULO I

CONSTITUCION- DOMICILIO Y FINES

Art.1 Constituyese como Microempresa de derecho privado con personas naturales, como una microempresa de derecho privado regulados por el título XXIX, del libro primero del código civil y se regirá por un estatuto.

La Microempresa Productora y Comercializadora de “Artesanías en Piedra Jade”, tiene sus instalaciones en la parroquia Tulcán, Cantón Tulcán, Provincia del Carchi.

Art.2 Son fines de la Asociación los siguientes:

- a.- Buscar la implementación de sistemas de producción, crédito y asistencia técnica con sentido social de entidades Locales, Nacionales e Internacionales.
- b.- Participar activamente en la comercialización interna y externa de los productos elaborados.
- c.- Obtener asistencia técnica de Instituciones Nacionales e Internacionales Públicas o Privadas.

DE LOS FINES Y OBJETIVOS.

Art.3 Para el cumplimiento de los fines anotados en el artículo anterior recurrirá a todos los medios lícitos permitidos por la ley.

CAPÍTULO II

DE LOS SOCIOS DE LA MICROEMPRESA

Art.4 Son socios de la Microempresa los que suscribieren el acta constitutiva y los que posteriormente solicitaren su ingreso por escrito y sean aceptados por la Gerencia previo al cumplimiento de los requisitos establecidos.

Art. 5 para ser miembro:

- a.- Copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación
- b.- Tener por lo menos 18 años de edad
- c.- Estar en pleno goce de los derechos de ciudadanía
- d.- Gozar de buena aceptación y crédito

Art.6 SON DEBERES DE LOS SOCIOS DE LA MICROEMPRESA

Los siguientes:

- a.- Asistir puntualmente a las sesiones de la Asamblea General sean ordinarias o extraordinarias.
- b.- Mantener la armonía social y unidad entre todos los socios

- c.- Conservar un buen vocabulario entre socios, en la Asamblea general y fuera de ella.
- d.- Los socios están obligados a colaborar a la gerencia y demás departamentos de la microempresa, a mantener el orden, la disciplina y la paz dentro del seno de la microempresa y fuera de ella, sean en discusiones, resoluciones, actos sociales y/o otros
- e.- Cuidar y mantener los bienes muebles de los que dispone la microempresa.

Art.7 SON DERECHOS DE LOS SOCIOS DE LA MICROEMPRESA

Los siguientes:

- a.- Gozar de los beneficios que tenga la microempresa en cuanto a utilidades se refiere
- b.- Cuando un socio se retire voluntariamente o involuntariamente (muerte o expulsión del socio/a) este podrá recibir las utilidades en que participo, siempre y cuando este igual en todo lo dispuesto en el estatuto y reglamento interno; en caso de no haber utilidades el socio de igual forma deberá igualarse en todas las obligaciones establecidas en toda la Organización (cuotas, garantías, multas).
- c.- La liquidación a la que un socio tiene derecho cuando se retire de la microempresa será entregada hasta 60 días después de la realización del balance inmediato posterior.
- d.- Tener voz y voto en todas las deliberaciones.

CAPÍTULO III

DE LAS SANCIONES

Art.8 Para establecer la disciplina de la microempresa, se establecen las siguientes sanciones para los socios que infringieren el presente reglamento interno, las resoluciones de la Gerencia, según la gravedad de la falta y de acuerdo al grado de reincidencia en el cometimiento de las mismas.

a.- Amonestación

b.- Multa

c.- Suspensión temporal

d.- Expulsión definitiva

Art.9 La amonestación y la multa serán impuestas por la gerencia.

Art.10 La suspensión temporal y la expulsión definitiva serán impuestos por la Gerencia previo dictamen del Directorio.

Art.11 Los socios podrán ser sancionados por las siguientes causas:

a.- Por incumplimiento injustificado y culpable del cargo, de la comisión o trabajo asignado por la Gerencia o por el Directorio.

b.- Por notoria negligencia y mala voluntad en el desempeño del cargo o función encomendada.

c.- Por propiciar o participar en acuerdos, contratos o arreglos que lesionen los intereses de la microempresa.

d.- Por comportamiento incorrecto durante las sesiones y reuniones que se realicen en la microempresa.

e.- Por falta de palabra u obra de los miembros de la microempresa.

f.- Por no participar con diligencia y oportunidad a las reuniones y trabajos promovidos por el Directorio, encaminados al mejoramiento y superación de la microempresa.

Art. 12 La Asamblea formara comisiones de entre sus miembros para la producción, promoción, comercialización, transformación de los productos con valor agregado y detalle mensual, así como de fiscalización de las finanzas de los asociados.

Art.13 En el trabajo de los Proyectos productivos deben participar todos los socios activos, sea personalmente o con un representante.

Art. 14 En caso de necesitar el apoyo del representante para el cumplimiento de las labores encomendadas, se aceptara que el reemplazo participe hasta dos veces consecutivas y deberá ser mayor de edad.

Art. 15 Los socios están en la obligación de aceptar las nominaciones a la Directiva, en caso de no aceptar siendo una persona capaz, será multado con el 10% de un SBU, y en caso de no asistir a comisiones, serán multados con el 5% de un SBU.

Art.16 Son obligaciones de los socios cumplir con las políticas institucionales de las cuales están recibiendo su apoyo técnico y económico.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Art. 17.- En caso de fallecimiento del socio se realizará el traspaso como socio activo a su conyugue, su hijo y hasta segundo grado de consanguinidad.

Art. 18.- El informe económico por parte de los responsables de la Administración (tesorero o encargado) se realizara en cada reunión mensual.

Art. 19.- El Directorio deberá presentar una planificación anual de trabajo referente a alcanzar los objetivos propuestos y contemplara además actividades de promoción de productos elaborados, crecimiento de los negocios, capacitaciones de actividades de fortalecimiento social, entre otros y deberá presentar y poner a consideración a la Asamblea General para su revisión y aprobación.

CAPÍTULO IV

Art.20.-MISION

“**Artesanías de Jade Tulcán**” es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de artesanías de piedra de jade, proporcionando un producto de alta calidad, con una gama de colores, diseños, con los más finos acabados y a precios accesibles a todo el público con la finalidad de alcanzar el agrado y preferencia de sus usuarios por este tipo de artesanía.

Art. 21.- VISION

Durante los próximos 5 años,“ Artesanías de Jade Tulcán” se convertirá como una microempresa líder y reconocida en el mercado artesanal, con un mejoramiento continuo tanto en la calidad como en la innovación de sus diseños.

DE LA EXTINCION DE LA MICROEMPRESA

Art.22 La Asociación podrá disolverse por no cumplir con sus fines de acuerdo al código civil, por resolución de las dos terceras partes de los socios que acrediten dicho pedido por escrito, por decisión del Ministerio de Inclusión Económica y Social. Una vez disuelta sus bienes pasaran a quienes determinen la última Asamblea General.

Art.23.- El Presente reglamento interno entrara en vigencia desde la creación y legalización de la Microempresa pudiendo ser renovado o modificado cada año si así lo amerite.

Certifica.

Sr./a.....

SECRETARIO/A