



**INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

**APOYAR AL DESARROLLO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA MEDIANTE
LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN
Y COMERCIALIZACIÓN DE CARTERAS Y BOLSOS TEJIDOS PARA
MUJERES EN LA PARROQUIA DE NAYÓN.**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnóloga
Administración Bancaria y Financiera**

Autor: Yessenia Maricela Quijia Suquillo

Tutor: Eco. Edison Duque

Quito, Abril 2015

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad

Yessenia Maricela Quijia Suquillo

C.I. 172434456-7

CESIÓN DE DERECHOS

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, la estudiante **Quijia Suquillo Yessenia Maricela**, con cédula de identidad 1724344567, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración de empresas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "APOYAR AL DESARROLLO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CARTERAS Y BOLSOS TEJIDOS PARA MUJERES EN LA PARROQUIA DE NAYÓN". b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se hará cargo, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del proyecto descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario usará el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del proyecto por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del libro; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del libro; d) Cualquier transformación o modificación del libro; e) La protección y registro en el IEPI del libro a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del libro; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del proyecto del que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del libro a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 20 días del mes de Abril del dos mil Quince.

Srta. Yessenia Maricela Quijia Suquillo Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CEDENTE **CESIONARIO**

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por darme salud y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional en el Instituto Tecnológico Superior Cordillera, gracias a todos mis maestros que me impartieron sus conocimientos hasta llegar a esta culminación, formándome como una mejor persona y una profesional exitosa.

Un agradecimiento especial por todo el tiempo brindado, apoyo, amistad y profesionalismo al Eco. Edison Duque que en los últimos meses me ha sabido guiar en este proyecto de investigación así culminarlo con éxito.

A mis padres, hermano y familiares que confiaron en mí y me apoyaron para finalizar con éxito esta etapa de mi vida.

A mi hija mi gran motivación, el apoyo para salir adelante, seguir superándome y alcanzas mis metas con éxito.

DEDICATORIA

Todo el esfuerzo, trabajo y empeño que he puesto en este este primer logro académico lo dedico a mis padres por su sacrificio y apoyo constante, me han motivado para ser la mejor y cumplir con el objetivo planteado.

A mi hija Leslie, que me apoyo y me brindo el tiempo que le pertenecía para obtener este logro, es ella la que me dio las fuerzas para seguir y no desmayar en el camino.

A la persona que estuvo desde el inicio de mi carrera apoyándome y motivándome, para seguir adelante gracia a su apoyo pude culminar mi carrera.

INDICE GENERAL

Contenido

DECLARACION DE APROBACION TUTOR Y LECTOR.....	i
DECLARATORIA	ii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
INDICE GENERAL	vii
INDICE TABLAS	xv
INDICE GRÁFICOS	xix
INDICE DE FIGURAS.....	xx
RESUMEN EJECUTIVO.....	xxi
ABSTRACT.....	xxiii
CAPITULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
1.01 Justificación	1
1.02 Antecedentes	2
1.02.01 Colita de rata.....	2
1.02.02 Historia de las carteras	3
1.02.03 Historia de los bolsos	3
CAPÍTULO II	4
Análisis situacional	4
2.01 Ambiente externo.....	4
2.01.01 Factores Económicos	4
2.01.01.01 PIB	4
2.01.01.02 Inflación	8

2.01.01.03 Tasas de Interés	9
2.01.01.03.01 Tasa activa	9
2.01.01.03.02 tasa activa referencial productiva pymes	10
2.01.01.03.03 Tasa Pasiva	11
2.01.01.03.04 Tasa de Interés Referencial.....	12
2.01.01.03.05 Tasas de interés nominal.....	12
2.01.01.04 Riesgo País.....	13
2.01.02 Factos Social	14
2.01.02.01 Desempleo.....	14
2.01.02.02 PEA	15
2.01.02.03 Plan Nacional del Buen Vivir	15
2.01.02 Factores Socio-cultural	16
2.01.03 Factores Legales.....	16
2.01.03.01 La calificación artesanal	16
2.01.03.02 Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal.....	17
2.01.03.03. Ley de Fomento Artesanal	19
2.01.03.04 Ley de Defensa de Artesano.....	19
2.01.03.05 Obtención del RUC	20
2.01.03.06 Exención.....	20
2.01.03.07 Patente Municipal	21
2.01.03.08 Licencia Metropolitana de Funcionamiento	21
2.01.03.09 Afiliación al IESS como empleador artesanal	22
2.02 Entorno local	23
2.02.01 Clientes	23
2.02.01.01 Cliente externo	23
2.02.01.02 Cliente Interno	24
2.02.02 Proveedores.....	24
2.02.03 Competencia	25

2.03 ANALISIS INTERNO.....	26
2.03.01 Propuesta Estratégica	26
2.03.01.01 Misión	27
2.03.01.02 Visión	27
2.03.01.03.01 Objetivos Generales	27
2.03.01.03.03 Principios y/o valores.....	28
2.03.02 Gestión Administrativo	28
2.03.02.01 Estructura Organizacional	29
2.03.02.02. Manual de funciones y perfil de cargo.....	30
2.03.02.03. Proceso de selección del personal	33
2.03.03 Gestión Operativa	34
2.03.04 Gestión Comercial	35
2.03.04.01 Estrategias de Mercado	35
2.03.04.01.01 Estrategia de penetración.....	35
2.03.04.01.02 Marketing Mix.....	36
2.03.04.01.03 Producto.....	36
2.03.04.01.03.01.01 Nombre comercial.....	37
2.03.04.01.03.01.02 Slogan	37
2.03.04.01.03.01.03. Logotipo	37
2.03.04.01.03.02 Estrategia precio.....	39
2.03.04.01.03.03 Estrategia de plaza o canal de distribución.....	39
2.03.04.01.03.04 Estrategia promoción.....	40
2.03.04.01.03.05 Publicidad	40
2.04 Análisis F.O.D.A.....	41
CAPITULO III.....	43
ESTUDIO DE MERCADO	43
3. Estudio de Mercado	43
3.01 Análisis del consumidor.....	43

3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	43
3.01.01.01 Población	43
3.01.01.02 Muestra	44
3.01.01.03 Estudio de la Muestra	44
3.01.01.04 Tamaño de la muestra.....	44
3.01.02 Técnicas de Obtención de Información	46
3.01.02.01 Tipos de Investigación	46
3.01.02.01.01 Investigación Descriptiva	46
3.01.02.01.02 Investigación Histórica	47
3.01.02.01.03 Investigación Experimental.....	47
3.01.02.01.04 La encuesta	47
3.01.03 Análisis de la información	49
3.01.03.01 Análisis de los resultados de la encuesta a los consumidores	50
3.02. Oferta	60
3.02.01. Oferta histórica.....	60
3.02.02. Oferta Actual.....	60
3.02.03. Oferta proyectada.....	61
3.03. Productos sustitutos	61
3.04 Demanda	62
3.04.01 Demanda histórica	62
3.04.02 Demanda actual.....	62
3.05 Balance oferta-demanda.....	64
CAPÍTULO IV	66
ESTUDIO TÉCNICO	66
4.01 Tamaño del proyecto.....	66
4.01.01 Capacidad Instalada	66
4.01.02 Capacidad óptima.....	67
4.02 Localización.....	67

4.02.01 Macro Localización	67
4.02.02 Micro Localización	69
4.02.03 Localización Óptima	69
4.02.03.01 Método de puntajes ponderados	70
4.03 Ingeniería del producto	71
4.03.01 Definición del bien y servicio	71
4.03.02 Distribución de la Planta	72
4.03.02.01 Código de cercanía	72
4.03.02.02 Razones de cercanía.....	73
4.03.02.03 Matriz Triangular	74
4.03.02.04 Distribución	74
4.03.03 Proceso productivo.....	77
4.03.03.01 Simbología de diagrama de flujo	77
4.03.03.02 Proceso de Adquisición de Materia Prima	78
4.03.03.03 Proceso de Elaboración.....	79
4.03.03.04 Flujograma de Procesos	80
4.03.04 Cuadro de Activos.....	81
CAPÍTULO V.....	83
ESTUDIO FINANCIERO	83
5.01 Ingresos operacionales y no operacionales	83
5.01.01 Ingresos operacionales	83
5.01.01.01 Tiempo del Proceso.....	83
5.01.01.02 Cálculo de la Producción Anual	84
5.01.01.03 Materia Prima Directa.....	85
5.01.01.04 Materia Prima Requerida Anualmente	86
5.01.01.05 Mano de Obra Directa (M.O.D)	86
5.01.01.06 Costo Indirecto de Fabricación	87
5.01.01.06.01 Servicios Básicos.....	87

5.01.01.07 Costo de Producción Unitaria	89
5.01.01.08 Cálculo de Ingresos Operacionales	90
5.01.01.09 Ingresos Operacionales Proyectados	90
5.01.02 Ingresos no operacionales	91
5.02 Costos.....	91
5.02.01 Costo Directo	91
5.02.02 Costo Indirecto.....	92
5.02.02.01 Costo de Producción Proyectados.....	92
5.02.03 Gastos Administrativos	93
5.02.03.01 Gastos Administrativos Proyectados	94
5.02.04 Gastos de Ventas.....	95
5.02.04.01 Gasto de Ventas Proyectados	95
5.02.05 Costos Financieros	95
5.02.06 Costos Fijos y Variables (proyección)	96
5.03 Inversiones	96
5.03.01 Inversión Fija	96
5.03.01.01 Activos Fijos.....	97
5.03.01.01.01 Muebles y Enceres	97
5.03.01.01.02 Equipos de Oficina.....	98
5.03.01.01.03 Equipos de Computación	99
5.03.01.01.04 Maquinaria	99
5.03.01.01.05 Inversión total Activos Fijos	100
5.03.01.02 Activos Nominales.....	100
5.03.02 Capital de Trabajo.....	101
5.03.03 Fuentes de Financiamiento y usos de fondos.....	102
5.03.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de Amortización).....	102
5.03.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación)	104
5.03.06 Estado de Situación Inicial.....	104

5.03.07 Estado de Resultados Proyectados (a cinco años).....	105
5.03.08 Flujo de Caja.....	106
5.04 Evaluación.....	107
5.04.01 Tasa de descuento	108
5.04.02 VAN (Valor Actual Neto).....	108
5.04.03 TIR (Tasa Interna de Rendimiento)	109
5.04.04 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	110
5.04.05 RBC (Relación Costo beneficio).....	111
5.04.06 Punto de Equilibrio	112
5.04.06.01 Punto de equilibrio en dólares.....	112
5.04.06.02 Punto de equilibrio en unidades	113
5.04.07 Análisis de índices financieros.....	116
5.04.07.01 Razones de Apalancamiento	116
5.04.07.01.01 Razón de Endeudamiento.....	116
5.04.07.01.02 Razón de Apalancamiento Externo	117
5.04.07.01.03 Razón de Apalancamiento Interno.....	117
5.04.07.02 Razones de Actividad o de Gerencia.....	117
5.04.07.02.01 Rotación del Activo Fijo	118
5.04.07.02.02 Rotación del Activo Total.....	118
5.04.07.03 Razones de Rentabilidad.....	118
5.04.07.03.01 Margen de Utilidad Neta	118
5.04.07.03.02 (ROA) Rendimiento sobre Activos	119
5.04.07.03.03 (ROE) Rendimiento sobre Patrimonio o Capital Contable	119
5.04.07.03.04 (ROI) Rendimiento sobre la Inversión	120
CAPÍTULO VI	121
ANÁLISIS DE IMPACTOS	121
6.01 Impacto ambiental.....	121
6.02 Impacto Económico	122

6.03	Impacto Productivo	122
6.04	Impacto Social	123
CAPÍTULO VII		124
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		124
7.01	Conclusiones	124
Bibliografía		126
ANEXOS		131

INDICE TABLAS

Tabla 1 PIB	5
Tabla 2 Sectores Económicos	6
Tabla 3 Inflación	8
Tabla 4 Tasa de Interés Activa	10
Tabla 5 Tasa Activa Referencial productiva PYMES	10
Tabla 6 Tasa de Interés Pasiva	11
Tabla 7 Tasas de Interés Referencial	12
Tabla 8 Tasa Nominal	12
Tabla 9 Riesgo País	13
Tabla 10 Desempleo	14
Tabla 11 Exigencias de los Clientes	24
Tabla 12 Proveedores	24
Tabla 13 Competencia	26
Tabla 14 Cargos Administrativos	29
Tabla 15 Matriz FODA Fortalezas	41
Tabla 16 Matriz FODA Oportunidades	42
Tabla 17 Matriz FODA Amenazas	42
Tabla 18 Población de Nayón	44
Tabla 19 Técnicas de Obtención de Información	46
Tabla 20 Edad	50
Tabla 21 Pregunta 1	51
Tabla 22 Pregunta 2	52
Tabla 23 Pregunta 3	53
Tabla 24 Pregunta 4	54
Tabla 25 Pregunta 5	55

Tabla 26 Pregunta 6	56
Tabla 27 Pregunta 7	57
Tabla 28 Pregunta 8	58
Tabla 29 Pregunta 9	59
Tabla 30 Oferta Actual.....	60
Tabla 31 Proyección de la Oferta.....	61
Tabla 32 Datos para calcular la demanda actual.....	62
Tabla 33 Resultados de la encuesta.....	63
Tabla 34 Cálculo de la Demanda Actual	63
Tabla 35 Proyección de la Demanda.....	64
Tabla 36 Balance Actual Oferta y Demanda	64
Tabla 37 Balance Proyectado Oferta y Demanda	65
Tabla 38 Distribución del área.....	67
Tabla 39 Matriz de Localización	70
Tabla 40 Código de cercanía.....	73
Tabla 41 Razones de Cercanía.....	73
Tabla 42 Simbología de diagrama de flujo	77
Tabla 43 Cuadro de Activos	81
Tabla 44 Tiempo del Proceso	83
Tabla 45 Producción Anual	84
Tabla 46 Materia Prima Directa.....	85
Tabla 47 Materia Prima Requerida Anualmente.....	86
Tabla 48 Mano de Obra	86
Tabla 49 Mano de Obra	87
Tabla 50 Servicios Básicos	87
Tabla 51 Servicios Básicos por cartera	88
Tabla 52 Etiquetado y empacado.....	88
Tabla 53 Materia prima Indirecta.....	88

Tabla 54 Costos Indirectos de Fabricación	89
Tabla 55 Costo de Producción Unitaria	89
Tabla 56 Ingresos Operacionales	90
Tabla 57 Ingresos Operacionales Proyectados.....	91
Tabla 58 Costos Directos	92
Tabla 59 Costos indirectos de Fabricación	92
Tabla 60 Costos De Producción Proyectados	92
Tabla 61 Gastos de Personal	93
Tabla 62 Material de Aseo y Limpieza	93
Tabla 63 Suministros de oficina.....	94
Tabla 64 Otros Gastos Administrativos	94
Tabla 65 Gastos Administrativos Proyectados	94
Tabla 66 Gastos de ventas.....	95
Tabla 67 Gasto de Ventas Proyectados.....	95
Tabla 68 Costos Fijos y Variables (proyección).....	96
Tabla 69 Muebles y Enceres	98
Tabla 70 Equipos de Oficina.....	99
Tabla 71 Equipos de Oficina.....	99
Tabla 72 Maquinaria.....	100
Tabla 73 Total Activos Fijos.....	100
Tabla 74 Activos Nominales.....	100
Tabla 75 Capital de Trabajo.....	101
Tabla 76 Inversión	101
Tabla 77 Capital Financiado	102
Tabla 78 Tabla de Amortización del Crédito.....	102
Tabla 79 Tabla de Amortización de Diferido	103
Tabla 80 Depreciación de Activos Fijos.....	104
Tabla 81 Estado de Situación Inicial.....	105

Tabla 82 Estado de Resultados Proyectados (a cinco años).....	106
Tabla 83 Flujo de Caja Proyectado	107
Tabla 84 Tasa de Descuento	108
Tabla 85 Valor Actual Neto	109
Tabla 86 Tasa Interna de Rendimiento	110
Tabla 87 Período de recuperación de la inversión	110
Tabla 88 Relación Costo beneficio	112
Tabla 89 Punto de Equilibrio en dólares	113
Tabla 90 Punto de Equilibrio en unidades	113
Tabla 91 Demostración del punto de equilibrio.....	114

INDICE GRÁFICOS

Gráfico 1 PIB	5
Gráfico 2 Contribución al Crecimiento de PIB	7
Gráfico 3 Inflación	9
Gráfico 4 PEA.....	15
Gráfico 5 Edad	50
Gráfico 6 Pregunta 1	51
Gráfico 7 Pregunta 2	52
Gráfico 8 Pregunta 4	54
Gráfico 9 Pregunta 6	56
Gráfico 10 Pregunta 7	57
Gráfico 11 Pregunta 8	58
Gráfico 12 Pregunta 9	59
Gráfico 13 Punto de equilibrio.....	115

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Estructura Organizacional	29
Figura 2 Marketing Mix.....	36
Figura 3 Carteras y Bolsos.....	36
Figura 4 Canal directo.....	39
Figura 5 Canal Indirecto	39
Figura 6 Macro localización	68
Figura 7 Localización óptima	71

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio está enfocado al apoyo de la matriz productiva, mediante la implementación de una microempresa de elaboración y comercialización de carteras y bolsos tejidos para mujeres en la parroquia de Nayón.

Para iniciar el estudio del proyecto se determinó que los factores económicos, sociales, legales, tecnológicos son aptos para implementar la microempresa y presentan resultados favorables que constituyen una oportunidad para ejecutarlo y determinan la viabilidad del mismo.

Se realizó un estudio de mercado el cual incluyó una encuesta que fue aplicada a una muestra de 367 personas de la parroquia de Nayón; con el objetivo de determinar el porcentaje de aceptación de los productos, costo, tamaño y encontrar un concepto basado en el criterio de los clientes, que permite saber qué es lo que desea el cliente al momento de adquirir un bolso o cartera elaborado artesanalmente con hilo colita de rata.

Se creó el nombre y slogan para la microempresa artesanal "Crochet Art", "*calidad y estilo hecho a mano*"; y se constató que el sector ideal para implementar el proyecto es la Parroquia de Nayón, dado a la gran afluencia de personas y posibles clientes, debido a que donde se va a crear la microempresa es un sector comercial. La oferta, demanda y factores locales son los apropiados para implementar y operar el proyecto.

Se determinó que el proyecto requiere, un gerente el que se encargara del área administrativa, la secretaria quien se encargara de atender los requerimientos de los

clientes y cinco operarios los cuales realizaran las labores operativas una vez implementado el proyecto.

Como todo proyecto de inversión fue necesario realizar un análisis financiero en el cual se determinó los costos, gastos, inversión, financiamiento, flujos monetarios e indicadores financieros que dieron como resultado la rentabilidad que puede entregar el proyecto después de su implementación; de esta manera poder crear fuentes de empleo, generar impuestos, ayudar con la economía del país y de los hogares en los cuales se puedan crear un impacto socio económico.

Todo lo antes expuesto será analizado detalladamente en el desarrollo de la propuesta de inversión.

ABSTRACT

This is a project which is focused on the support of the productive matrix, by implementing a micro processing and marketing of handbags and purses fabrics for women in the parish of Nayón.

To start the study of this project it was found that economic, social, legal, technological, environmental factors are suitable to implement the project and present optimal results are an opportunity to run and determine its feasibility.

A market study which included a survey that was applied to a given sample of the population of the parish of Nayón, his objective was to determine the acceptability of products, cost, product size was carried out and find a concept article based on the criterion of customers, which allows us to know what it is you want this person when purchasing a handbag or purse-crafted with wire rat tail.

Name and slogan created for Crochet Art project "quality and style hand"; and it was found that the ideal to implement this project sector Parish Nayón, given the large influx of people and customers as where you will create the microenterprise is a commercial sector. Since their supply, demand and local factors are optimal to implement and operate the project.

Like any project and commercial implementation was necessary to conduct a financial analysis in which the costs, expenses, investment, financing, cash flows and financial indicators resulted in profitability that can deliver this project after implementation was determined; and thus to create jobs, generate tax and help with the economy and households in which they can create any kind of impact.

It was determined that the project needs, a manager who will take care of all the administrative area and five experienced sales and craft workers who undertake all operational tasks after implementation of the project also needed.

All the above will be discussed in detail throughout this interesting investment proposal.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.01 Justificación

La investigación tiene como objetivo determinar la factibilidad de implementar una microempresa de elaboración y comercialización de bolsos, carteras tejidas a crochet utilizando como materia prima el hilo de colita de rata, ubicado en la Parroquia de Nayón al Norte del Distrito Metropolitano de Quito.

La idea surge de las diversas necesidades de las mujeres actuales de adquirir un bolso o cartera por vanidad o necesidad siempre que sea de buena calidad, diseños acorde a sus gustos, brinde comodidad, a precios accesibles y que las diferencie de las demás; el propósito principal es determinar la viabilidad de introducir al mercado este tipo de productos, realizando un estudio de mercado aplicando los conocimientos adquiridos en la carrera de Administración Bancaria y Financiera.

El estudio está diseñado para apoyar a la Matriz Productiva, enfocándose principalmente en los objetivos de 9 y 10 según la (Senplades, 2013): Objetivo 9: “Garantizar el trabajo digno en todas sus formas”, generando fuentes de empleo para las madres solteras de la parroquia de Nayón, por su situación muchas veces no pueden conseguir un trabajo digno, con remuneraciones justas, espacios de trabajo saludable, estabilidad y seguridad social, horarios de trabajo estables, respeto y crecimiento personal, de esta manera contribuir a reducir el porcentaje de desempleo del país.

Objetivo 10: "Impulsar la transformación de la matriz productiva" la creación de la microempresa tiene como objetivo incentivar la producción nacional, ofreciendo al mercado productos hechos por manos ecuatorianas, creando una cultura en los consumidores que lo elaborado en Ecuador es un producto de calidad.

El producto se enfoca al sector femenino, con el objetivo de ofrecer al mercado un producto elaborado con estándares de calidad, a precios cómodos, diseños creativos, que resalte la personalidad de quien lo usa y satisfaciendo la necesidad del cliente.

1.02 Antecedentes

Las carteras y bolsos son accesorios de gran utilidad para la mujer, hoy en día se puede ver que es muy utilizado; por vanidad o necesidad, para transportar sus accesorios, es indispensable que al momento de adquirirlos: tomar en cuenta el tamaño, forma, diseño, y color dependiendo de la persona y para la ocasión en la que va a ser utilizado.

1.02.01 Colita de rata

Es la materia prima que se utilizara para la elaboración de bolsos y carteras, es un material artesanal según (Chichande & Narváez, 2011): "La cola de rata es un hilo de polipropileno, se trata de una cuerda plástica resistente formada por carbono e hidrógeno, con la que se tejen carteras, botas, sandalias, correas de carteras, entre otros, es un material completamente sintético" (p.11) de fácil manipulación.

1.02.02 Historia de las carteras

Las carteras son accesorios utilizados desde la edad Media según (Cobiella, 2005) indicó que:

“Las carteras surgieron como una alternativa de los bolsillos. Los antiguos monumentos de Grecia y Roma demuestran que las primeras bolsas para guardar objetos se originaron en esos pueblos. No sólo los hombres y las mujeres de la Edad Media llevaban bolsas colgadas del cuello o del hombro, también las divinidades como Mercurio, el dios del comercio, eran representadas con una bolsa de mano. Cuando los hombres y mujeres las incorporaron en sus adornos de uso cotidiano, las colgaron de sus ropas con un complicado sistema de cordones y un cinturón, se convirtieron en un producto de consumo masivo con diseños que compiten mano a mano con la ropa.”(p.7)

1.02.03 Historia de los bolsos

A lo largo de la historia el bolso ha ido tomando fuerza hasta llegar a ser una necesidad estética complementaria a una indumentaria equilibrada, afectada por el fenómeno de la moda, la composición y diseño de cada uno proveen de características llamativas al ojo humano, el bolso es un instrumento cuya función es la de transportar un sin número de objetos de uso frecuente, tales como billeteras, monederos, llaves, documentos o similares, ropa, utensilios de belleza femenina etc. Tienen diferentes formas y tamaños; pueden fabricarse con un sin número de materiales (cuero, plástico, lana, hilo o tela), estos elementos dependen de las tendencias de moda existentes en un lugar, de ahí la elaboración del bolso como un accesorio principal en el momento de reflejar un estilo propio en cada mujer.

CAPÍTULO II

Análisis situacional

El análisis situacional, según (Sulser & Pedroza, 2004) menciona que: “Es un estudio de profundidad de la organización en el que se logran identificar elementos internos como las Fortalezas y Debilidades; elementos externos como los Riesgos (amenazas), Oportunidades” (p.23), consiste en un estudio de todos los factores internos y externos en las organizaciones.

2.01 Ambiente externo

El ambiente externo se lo define como el conjunto de fuerzas y condiciones ajenas a la organización que influyen potencialmente en su desempeño.

2.01.01 Factores Económicos

La situación económica que se presenta a nivel global o en un país específico, va a influir en las organizaciones de manera inevitable.

2.01.01.01 PIB

El Producto Interno Bruto (PIB) es la principal variable de la economía; según el: (Banco Central del Ecuador, 2009) “es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período” generalmente un año.

PIB

Tabla 1 PIB

AÑO	% DEL PIB
2011	6.3
2012	4.3
2013	5.2
2014	3.4

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

PIB

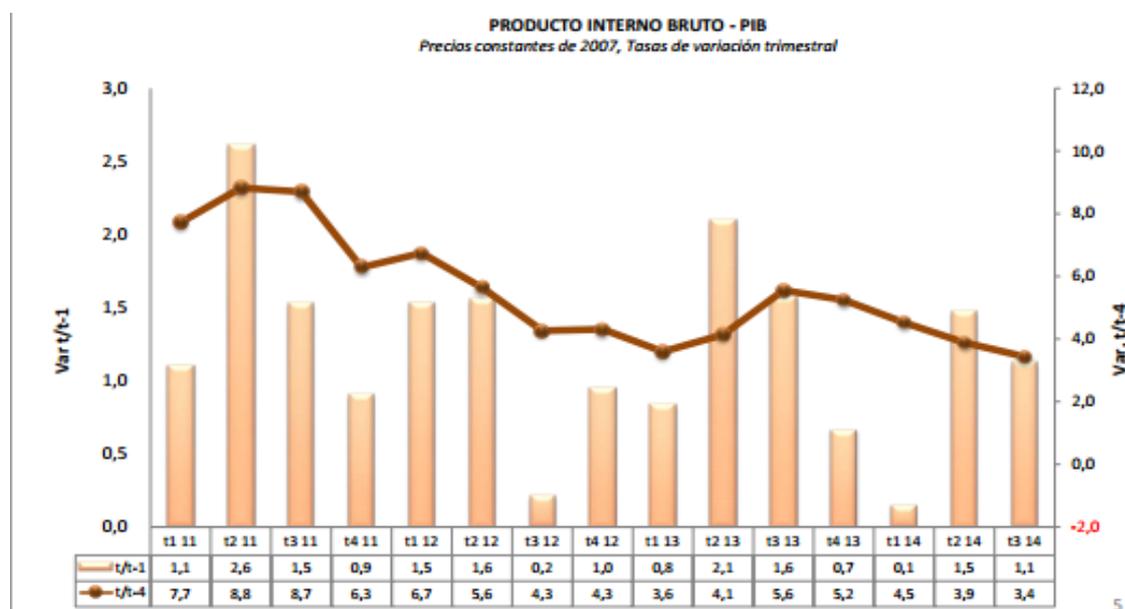


Gráfico 1 PIB

Fuente: INEC

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Sectores Económicos

Tabla 2 Sectores Económicos

Sectores	Contribución
Construcción	0.90%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas.	0.58%
Petróleo y minas	0.57%
Comercio	0.47%
Manufactura (excepto refinación del petróleo)	0.35%
Transporte	0.21%
Suministros de electricidad y agua	0.21%
Enseñanza y servicios sociales y de salud	0.19%
Agricultura	0.13%
Otros Servicios	0.09%
Actividades de servicio financiero	0.09%
Acuicultura y pesca de camarón	0.09%
Alojamiento y servicios de comida	0.05%
Pesca (excepto camarón)	0.03%
Correo y Comunicación	0.01%
Servicios Domésticos	0.01%
Administración Pública y defensa	-0.01%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Yessenia Quijia, Año 2015

Contribución al Crecimiento de PIB



Gráfico 2 Contribución al Crecimiento de PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis: El PIB del país ha tenido un crecimiento constante en relación al año anterior, los sectores con mayor solidez y aporte al crecimiento económico son: Construcción 0.90%, Actividades profesionales, técnicas y administrativas, 0,58%, Petrolero y Minas 0.57% , Comercio 0.45% y Manufactura 0,35%, para el proyecto se considera una oportunidad, ya que el sector artesanal se encuentra dentro de los cinco sectores principales que aportan al crecimiento del PIB, por ende la implementación de la microempresa ayudaría al desarrollo y crecimiento de la economía del sector artesanal.

2.01.01.02 Inflación

La inflación es el incremento generalizado de los precios de bienes y servicios a lo largo de un período de tiempo prolongado, a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (Banco Central del Ecuador, 2014)

Inflación

Tabla 3 Inflación

AÑO	VALOR
2006	2.87
2007	3.32
2008	8.83
2009	4.31
2010	3.33
2011	5.41
2012	4.16
2013	2.70
2014	3.67
2015	3.53

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Yessenia Quijia

Inflación

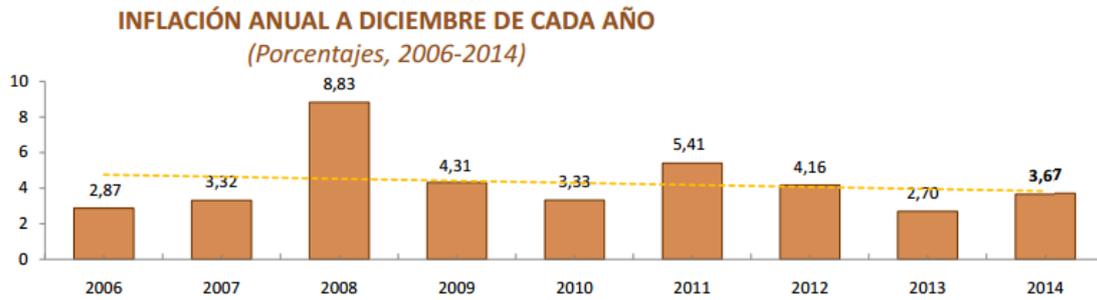


Gráfico 3 Inflación

Fuente: INEC

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis: El índice de inflación en comparación al año 2013 ha incrementado, por ende afecta la economía del país, para el proyecto es una debilidad, este factor influye en gran parte a los costos de materia prima y costos de producción de los productos, es decir si el precio aumenta los clientes no comprarán con frecuencia los artículos, lo que causaría una disminución en las ventas.

2.01.01.03 Tasas de Interés

Se define como el porcentaje que debe pagarse o cobrarse a durante algún periodo de tiempo a una cantidad monetaria denominada capital por prestar o pedir prestado, se clasifican en activa, pasiva y nominal.

2.01.01.03.01 Tasa activa

Es el porcentaje que cobran las instituciones financieras por los diferentes tipos de servicios de crédito, de acuerdo a las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, se llaman activas porque son a favor de la banca.

Tasa de Interés Activa

Tabla 4 Tasa de Interés Activa

FECHA	VALOR
Febrero-28-2015	7.41 %
Enero-31-2015	7.84 %
Diciembre-31-2014	8.19 %
Noviembre-30-2014	8.13 %
Octubre-31-2014	8.34 %
Septiembre-30-2014	7.86 %
Agosto-31-2014	8.16 %
Julio-30-2014	8.21 %
Junio-30-2014	8.19 %
Mayo-31-2014	7.64 %
Abril-30-2014	8.17 %
Marzo-31-2014	8.17 %
Febrero-28-2014	8.17 %
Enero-31-2014	8.17 %
Diciembre-31-2013	8.17 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

2.01.01.03.02 tasa activa referencial productiva pymes

Tasa Activa Referencial productiva PYMES

Tabla 5 Tasa Activa Referencial productiva PYMES

Tasas de Interés	Nov 2014	Dic 2014	2015
Activa Referencial productiva PYMES	10.99%	11.19%	11.10%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: Con respecto al porcentaje de la tasa de interés activa para el año 2015 ha disminuido, se concederá como una oportunidad al momento de realizar un crédito; pero en relación con la tasa de interés para las pymes el porcentaje es mayor,

por ende es una debilidad ,al momento de realizar un préstamo para la creación de la microempresa.

2.01.01.03.03 Tasa Pasiva

“Es el porcentaje que los intermediarios financieros pagan a sus depositantes por captar sus recursos” (Superintendencia de Bancos, 2009)

Tasa de Interés Pasiva

Tabla 6 Tasa de Interés Pasiva

FECHA	VALOR
Febrero-28-2015	5.32 %
Enero-31-2015	5.22 %
Diciembre-31-2014	5.18 %
Noviembre-30-2014	5.07 %
Octubre-31-2014	5.08 %
Septiembre-30-2014	4.98 %
Agosto-31-2014	5.14 %
Julio-30-2014	4.98 %
Junio-30-2014	5.19 %
Mayo-31-2014	5.11 %
Abril-30-2014	4.53 %
Marzo-31-2014	4.53 %
Febrero-28-2014	4.53 %
Enero-31-2014	4.53 %
Diciembre-31-2013	4.53 %
Noviembre-30-2013	4.53 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis: El porcentaje de la tasa de interés pasiva en relación al año anterior ha aumentado en una cantidad considerable, en comparación a la tasa activa por ende se considera una desventaja, y es más conveniente invertir en actividades productivas que en una entidad financiera, porque el interés que pagan es bajo.

2.01.01.03.04 Tasa de Interés Referencial

Básicamente él (SCN, 1993) define la tasa de referencia como “la tasa de interés pura y libre de riesgo”.

Tasas de Interés Referencial

Tabla 7 Tasas de Interés Referencial

6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.32	Tasa Legal	7.41
Tasa Activa Referencial	7.41	Tasa Máxima Convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

2.01.01.03.05 Tasas de interés nominal

Es la tasa de interés que estipulan los contratos, a partir de la cual, dependiendo de las condiciones de capitalización, se obtiene la tasa efectiva.

Tasa Nominal

Tabla 8 Tasa Nominal

	%
Tasa Nominal	15.19%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: La tasa de interés referencial es la que emite en Banco Central para que las entidades financieras se basen en estas y fijen un porcentaje a sus clientes.

2.01.01.04 Riesgo País

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras, es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI, se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera.

Riesgo País

Tabla 9 Riesgo País

FECHA	VALOR
Febrero-10-2015	569.00
Febrero-09-2015	569.00
Febrero-08-2015	569.00
Febrero-07-2015	569.00
Febrero-06-2015	569.00
Febrero-05-2015	569.00
Febrero-04-2015	569.00
Febrero-03-2015	569.00
Febrero-02-2015	569.00
Febrero-01-2015	569.00
Enero-31-2015	569.00
Enero-30-2015	569.00
Enero-29-2015	569.00
Enero-28-2015	569.00
Enero-27-2015	569.00
Enero-26-2015	569.00
Enero-25-2015	569.00
Enero-24-2015	569.00
Enero-23-2015	569.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis: El Riesgo País de Ecuador ha permanecido constante en los últimos días, significa que el país tiene mayor capacidad de inversión y de pagar sus deudas a los demás países, esto se genera por el cambio de la Matriz Productiva.

2.01.02 Factos Social

2.01.02.01 Desempleo

“La tasa de desempleo se define como la diferencia que existe entre el número de personas desempleadas y la fuerza laboral”. (Larrain & Sachs, 2002) (p. 24)

Tabla 10 Desempleo

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2014	3.22 %
Septiembre-30-2014	4.90 %
Junio-30-2014	4.16 %
Marzo-31-2014	4.30 %
Diciembre-31-2013	4.04 %
Septiembre-30-2013	4.66 %
Junio-30-2013	4.44 %
Marzo-31-2013	4.11 %
Diciembre-31-2012	4.43 %
Septiembre-30-2012	3.38 %
Junio-30-2012	4.35 %
Marzo-31-2012	3.67 %
Diciembre-31-2011	4.31 %
Septiembre-30-2011	4.20 %
Junio-30-2011	3.79 %
Marzo-31-2011	5.67 %
Diciembre-31-2010	4.32 %
Septiembre-30-2010	5.77 %
Junio-30-2010	6.65 %
Marzo-31-2010	7.14 %
Diciembre-31-2009	6.12 %
Septiembre-30-2009	6.09 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis: El porcentaje de desempleo en comparación a años anteriores ha disminuido, hoy en día podemos decir que Ecuador tiene la tasa más baja de desempleo de América Latina, con el proyecto ayudaremos a reducir el porcentaje, el propósito es brindar fuentes de empleo a las Madres de la parroquia y tengan una estabilidad económica favorable.

2.01.02.02 PEA

Son todas las personas cumplidas los 12 años que trabajan por lo menos una hora diaria, está conformado por los ocupados plenos, subocupados, desocupados y ocupados no clasificados.

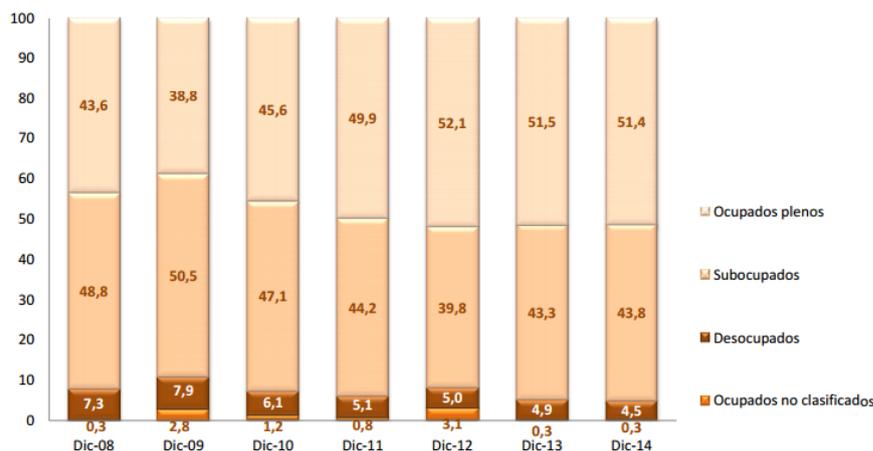


Gráfico 4 PEA

Fuente: ENEMDU

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis: El impacto que tiene el PEA en el Ecuador es relativamente alto, por ende es fundamental la implementación de la microempresa, ayudando a reducir el porcentaje de desempleo, haciendo de la empresa competitiva y eficiente.

2.01.02.03 Plan Nacional del Buen Vivir

El Buen Vivir es la forma de vida que permite la felicidad y permanencia de la diversidad cultural y ambiental; es armonía, igualdad, equidad y solidaridad. No es buscar la opulencia ni el crecimiento económico infinito.

El Plan es un conjunto de objetivos que expresan la voluntad de continuar con la transformación histórica del Ecuador. El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-

2017 es la hoja de ruta de la actuación pública para construir los derechos de las personas. Este Plan está destinado a ser un referente en Latinoamérica, pues la región está viendo resultados concretos en el caso ecuatoriano. El éxito del gobierno depende de que sigamos esa hoja de ruta sin desviarnos, aunque nos topemos con obstáculos. (Ecuador, 2013)

Análisis: El Buen Vivir busca que todos los ecuatorianos tengan una forma de vida estable, feliz, con los mismos derechos, respeto hacia uno mismo y a los demás, la conservación del medio ambiente, equidad de género, costumbres, tradiciones, algo que ayudara al país a ser uno de los mejores a nivel mundial.

2.01.02 Factores Socio-cultural

Se conforma por todas las personas que tienen creencias, normas, costumbres, tradiciones, hábitos y valores básicos.

Análisis: Es importante tomar en cuenta este factor ya que el entorno en el que nos desarrollamos va creciendo y formando diversas costumbres de manera constante, para el proyecto representa una oportunidad, debido a que las futuras generaciones pueden o no adquirir el producto.

2.01.03 Factores Legales

El presente proyecto será calificado como artesano el cual será sustentado por los siguientes artículos que menciona la ley.

2.01.03.01 La calificación artesanal

La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos.

Los Maestros de Taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de ésta tiene como consecuencia que los Artesanos se desamparen de la Ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

2.01.03.02 Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal

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

- 1.- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesanos (adquirir el formulario en la Junta)
- 2.- Copia del Título Artesanal
- 3.- Carnet actualizado del gremio
- 4.- Declaración Juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos
- 5.- Copia de la cédula de ciudadanía
- 6.- Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad)
- 7.- Foto a color tamaño carnet
- 8.- Tipo de sangre
- 9.- En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior.

(Ecuador C. I., 2014)

Art. 56 Numeral 19 de la Ley de Régimen Tributario Interno señala:

Que: “Los prestados personalmente por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. También tendrán tarifa cero de IVA los servicios que presten sus talleres y operarios y bienes producidos y comercializados por ellos.

El reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno en el Art. 188

manifiesta que:

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, en la venta de los bienes y en la prestación de los servicios, producidos y dados tanto por ellos como por sus talleres y operarios, emitirán sus comprobantes de venta considerando la tarifa 0% del Impuesto al Valor Agregado, siempre que se cumplan con los siguientes requisitos:

1. Mantener actualizada su calificación por la Junta de Defensa del Artesano.
2. Mantener actualizada su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes.
3. No exceder del monto de activos totales permitido por la Ley de Defensa del Artesano.
4. Prestar exclusivamente los servicios a los que se refiere su calificación por parte de la Junta de Defensa del Artesano.
5. Vender exclusivamente los bienes a los que se refiere su calificación por parte de la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Al artesano que reúna los requisitos señalados en los numerales del 1 al 5, el Servicio de Rentas Internas le conferirá el certificado que indique que está facultado a emitir comprobantes de ventas con el IVA tarifa 0%.

2.01.03.03. Ley de Fomento Artesanal

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto de trescientos sesenta salarios mínimos vitales generales.

2.01.03.04 Ley de Defensa de Artesano

Art. 1.-Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.

Art. 2.- Taller Artesanal: Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos.

- Que la actividad sea eminentemente artesanal
- Que el número de operarios no sea mayor de quince y que el de aprendices no sea mayor de cinco
- Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta Ley

- Que la Dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de taller
- Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como las sociedades de talleres artesanales que, para lograr mejores rendimientos económicos por sus productos, deban comercializarlos en un local independiente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta Ley.

2.01.03.05 Obtención del RUC

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

También están los profesionales, artesanos, comisionistas, agentes y quienes ejerzan cualquier arte y oficio autónomo. En estos casos el número de inscripción en el R.U.C. será el mismo que el número de cedula de identidad o ciudadanía de la persona natural.

2.01.03.06 Exención

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no tienen derecho a crédito tributario ya que producen bienes o servicios gravados con tarifa 0% de IVA. (Según Artículo 144 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno).

2.01.03.07 Patente Municipal

A partir del 1.º De febrero en el formulario de declaración que estará colgado en la página web de la institución: www.quito.gob.ec se deberán llenar los siguientes datos:

- Nombres completos
- Razón Social
- Representante legal
- Número de cédula
- Dirección donde va a ejercer la actividad económica
- Clave Catastral (es un dato importante respecto del predio donde se va a ejercer la actividad)
- Número telefónico
- Actividad económica principal con la que se inscribe la patente
- Con este documento y copias de cédula y papeleta de votación, se podrá solicitar la Patente en cualquiera de las administraciones zonales municipales.

2.01.03.08 Licencia Metropolitana de Funcionamiento

La licencia de funcionamiento es la autorización que otorga la municipalidad para el desarrollo de cualquier actividad económica con o sin fines de lucro en un establecimiento determinado, a favor del titular de la misma. Podrá solicitar licencia de funcionamiento que incluyan más de un giro, siempre y cuando estos sean a fines o complementarios. La licencia de funcionamiento es otorgada por cada establecimiento en donde usted desea desarrollar una actividad económica.

Art. 8.- Los establecimientos categorizados como artesanales están exentos del pago del derecho por Permiso de Funcionamiento; y, para su funcionamiento se registrarán por lo dispuesto en la Ley de Fomento Artesanal vigente y en este Reglamento.

2.01.03.09 Afiliación al IESS como empleador artesanal

Requisitos:

- Solicitud de entrega de clave (el formulario que llenaste en la web del IESS)
- Copia del RUC
- Copias a color de las cédulas de identidad del representante legal de la empresa y de su delegado, en el caso de que el primero no pueda presentarse a retirar la clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones, tanto del representante legal como de su delegado.
- Copia de pago de una planilla de servicios básicos (luz, agua o teléfono)
- Original de la cédula de identidad
- Calificación artesanal, en el caso de ser artesano calificado

Análisis: La ley es estricta por ende para poner en marcha el proyecto se debe cumplir con los requisitos antes mencionados para brindar un buen servicio a los consumidores y satisfacer sus necesidades, ofreciendo productos de calidad, ya que el cliente decide en qué lugar comprar.

2.01.04 Factor Tecnológico

El factor tecnológico consiste en analizar cuál es el nivel en cuanto al mejoramiento, la innovación, la asimilación de tecnología que existe en el contexto donde se va a desarrollar el proyecto.

Análisis: La tecnología representa una oportunidad, ya que la microempresa contara con maquinaria de calidad la cual tendrá tecnología de punta, ayudara a optimizar tiempo en la elaboración; utilizaremos la tecnología para comercializar los artículos por medio de las páginas Web, se hará conocer al cliente los modelos y precios de los bolsos y carteras, brindando comodidad y optimizando el tiempo de los clientes.

2.02 Entorno local

Se refiere al micro entorno según (Águeda, 2008) mencionó que: “Lo conforman las fuerzas que influyen de manera directa e inmediata en la gestión de la empresa” (p.75). Dentro del entorno local se analiza principalmente a los clientes, proveedores y competidores

2.02.01 Clientes

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos que necesita o desea para sí mismo, otra persona, empresa u organización; es el motivo principal por lo que se crea, elabora y comercializan los productos. (Philip, 2003, p. 8 y 9)

Los posibles clientes de la microemprea artesanal son mujeres entre 15 y 50 años de la parroquia de Nayón y sus alrededores, debido a que es una zona muy visitada.

2.02.01.01 Cliente externo

Un cliente externo no es sólo aquel que requiere, utiliza o disfruta de nuestros artículos, sino también son todos aquellos clientes con los cuales las empresas tienen oportunidad de establecer negocios.

2.02.01.02 Cliente Interno

Un cliente interno es cada una de las personas miembro de la organización, que recibe el resultado de nuestro trabajo.

Tabla 11 Exigencias de los Clientes

Variable	Exigencias
Precio	Comodos al alcance de los clientes, con ofertas y descuentos
Variedad	Diseños de acuerdo al la exigencia del cliente
Servicio	Entrega del articulo y la buena atencion

Fuente: Investigacion

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

Los potenciales cliente son considerados una oportunidad para la microempresa, de ellos depende que el negocio genere utilidades, por ende debemos permanecer en constante innovacion de modelos y variación de colores, dependiendo de las exigencias del cliente, ofreciendo facilidades por el lugar en el cual se encuentra ubicado el negocio.

2.02.02 Proveedores

“Una entidad de negocio que suministra a la compañía bienes y/o servicios necesarios para, y utilizados, en, la producción de los bienes y/o servicios de la compañía.” (Carneiro, 2004, p. 26).

Tabla 12 Proveedores

PROVEEDORES	CIUDAD	DIRECCION	PRODUCTOS	TELEFONO
DISTRIBUIDORA COLIBRI 	Quito	Av. Occidental	<ul style="list-style-type: none"> Hilos Cola de Rata Hilos Colita de Rata 	994365137 5256181
HILOS SAN FRANCISCO	Quito	Calle Guayaquil y Olmedo	<ul style="list-style-type: none"> Hilos forros, ganchos 	3568456 3256465

La Casa del Cierre	Quito	Isla Genovesa N41-27 y Floreana Jipijapa	<ul style="list-style-type: none"> • cierres. • Bases para carteras • Crochet, • Cierres • Botones • Agujas 	0998647562 2534654
 <p>La Casa del Cierre Todo en insumos para la confección...</p>				
Mil Colores	Quito	Ulloa 650 y Marchena Sector Santa Clara	<ul style="list-style-type: none"> • Telas e Insumos para la confección 	2445623
 <p>MIL COLORES telas e insumos</p>				
PINTEX	Quito	Av. De la Prensa OE53-23 Y Pasaje. Manuel Herrera	<ul style="list-style-type: none"> • Tela para forrado 	

Fuente: Investigación Almacenes del Centro Histórico

Elaborado por: Yessenia Quijia, 2015

Los proveedores son uno de los elementos más importantes al momento de la creación del negocio, son los que suministran la materia prima para la elaboración de los bolsos y carteras, por lo tanto se deben seleccionar a los más indicados que proporcionen insumos de calidad, se considera una oportunidad debido a que se verá reflejado en el producto terminado.

2.02.03 Competencia

“El concepto de competencia se refiere a la condición que prevalece en un mercado según la cual la búsqueda y consecución de beneficios de cada empresa se hace a expensas de los beneficios de otra u otras” (Greenwall, 1965).

Tabla 13 Competencia

COMPETENCIA	PRODUCTO	DIRECCIÓN
Bazar Elizabeth	Carteras de tela Carteras de cuero Mochilas y otros.	Nayon, Calle Sucre y Atahualpa
La Casa de Matilde	Bolsos tejidos Carteras de cuero Monederos Bolsos deportivos	Nayon, Calle Quito esquina
Bazar Mundo Feliz	Bolsos de lana Carteras de tela	Nayon, calle 19 de Diciembre y Calero

Fuente:Investigacion

Elaborado por: Yessenia Quijia

La competencia representa una oportunidad, debido a que en la parroquia de Nayón no existen aun empresas que se dediquen a la elaboración de carteras tejidas, se aprovechara de estos para que la microempresa pueda introducir al mercado nuevos productos y modelos.

2.03 ANALISIS INTERNO

El análisis interno es un estudio de todo proceso estratégico según (Carrión, 2006) mencionó que: “El análisis interno se encarga de investigar las características de los recursos, factores, medios, habilidades y capacidades de que dispone la empresa para hacer frente al entorno.” (p.119).

2.03.01 Propuesta Estratégica

El proyecto está enfocado al apoyo de la Matriz productiva, fomentando la producción nacional, ofreciendo carteras y bolsos de calidad, con diseños creativos; ofreciendo fuentes de empleo para las madres solteras de la parroquia de Nayón, reduciendo el índice de desempleo.

2.03.01.01 Misión

Somos una microempresa artesanal dedicada a la elaboración y comercialización de carteras tejidas a crochet, modelos nuevos, que pretende satisfacer las necesidades, expectativas de los clientes, brindando un producto de calidad a precios accesibles.

2.03.01.02 Visión

Ser una microempresa líder en la elaboración, comercializaciones de carteras y bolsos tejidas a crochet a nivel nacional; generando rentabilidad y estabilidad económica para lograr el crecimiento del negocio, implementando procesos eficientes y responsables con el fin de entregar productos de calidad.

2.03.01.03.01 Objetivos Generales

Efectuar un estudio de factibilidad para brindar apoyo al sector artesanal mediante la creación de un micro empresa de elaboración y comercialización de carteras, la cual utilice como materia prima el hilo colita de rata transformadala en su totalidad de forma manual. Así se pueda lograr un desarrollo apropiado de la matriz productiva contribuyendo al progreso del sector artesanal logrando transformar la materia prima en un artículo terminado listo para la comercialización.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Desarrollar un estudio de mercado con el propósito de conocer las expectativas de los clientes respecto a la implementación de la microempresa artesanal.

- Evalúe la factibilidad del proyecto en cuanto a la disponibilidad y costos de los recursos que se van a utilizar en la creación de la microempresa, así como determinar su ubicación y costos de inversión.
- Determinar la rentabilidad de la microempresa, el tiempo de recuperación de capital y financiamiento.

2.03.01.03.03 Principios y/o valores

- **Compromiso:** Todas las actividades que se realicen será en un tiempo establecido, para brindar un buen servicio al cliente.
- **Calidad:** nuestros productos están garantizada mediante el uso de materiales de alto valor cualitativo.
- **Respeto:** Calidad humana, pertenencia e igualdad de oportunidades para las personas que trabajan con la empresa.
- **Trabajo en equipo:** las actividades que se realicen serán incentivadas para realizarlo en equipo, logrando un ambiente laboral ameno y estable.
- **Responsabilidad:** Con los clientes cumpliendo con los requerimientos, con la comunidad y con el medio ambiente.
- **Productividad:** Permite que seamos mejores cada vez mejor en el trabajo, a través de nuestra productividad mostrando indicadores de gestión y resultados positivos.

2.03.02 Gestión Administrativo

Es un conjunto de acciones orientado a alcanzar un objetivo según (Muniz, 2003): dice: “La Gestión a nivel administrativo consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de

una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros”(p.32)

2.03.02.01 Estructura Organizacional

La estructura organizacional es la representación gráficos de la estructura orgánica de la microempresa. De acuerdo con (Robbins & Coulter, 2005) indicó que: “Es la distribución formal de los empleados dentro de la empresa” (p.234)

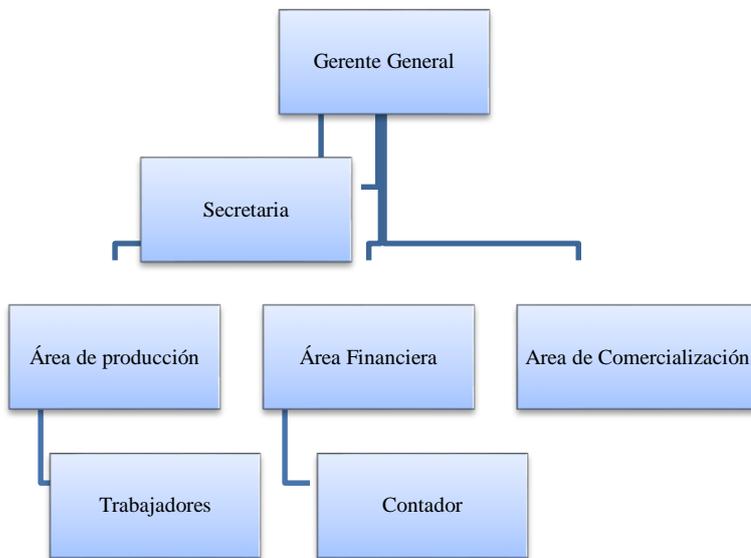


Figura 1 Estructura Organizacional

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

Tabla 14 Cargos Administrativos

CARGO	N° de PUESTOS
Gerente General	1
Administrador	1
Contador	1
Trabajadores	5
Total	8

Fuente: Investigación

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

2.03.02.02. Manual de funciones y perfil de cargo

Cargo: Gerente General

Descripción del cargo

Actúa como representante legal de la empresa, es el encargado de establecer las políticas operativas, administrativas y de calidad.

Requisitos

Responsable

Trabajo en Equipo

Trabajar bajo presión

Proactiva

Funciones

- Responsable de las operaciones y el desempeño organizacional
- Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos de la microempresa.
- Planificar las estrategias de la empresa
- Supervisar que se cumplan las políticas y objetivos de la empresa
- Autorizar las principales decisiones que se tomen la empresa
- Supervisión de empleados

Perfil del cargo

Graduado en Ingeniería o Tecnología en Administración de empresas.

Experiencia

De dos a tres años de experiencia en posiciones similares.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

Cargo: Asistente Administrativo

Descripción del cargo

Es la persona encargada de analizar los recursos físicos, financieros y humanos con los que cuenta el negocio

Requisitos

Responsable

Honesto

Trabajar bajo presión

Proactivo

Honrado

Funciones

- Revisa y verifica los movimientos y registros contables
- Llevar estados de cuentas
- Llevar un registro y control del presupuesto asignado de la materia prima y de producto terminado
- Elaboración de oficios
- Analizar si la empresa genera utilidades.
- Supervisión de empleados

Perfil del cargo

Graduado o con conocimientos en Administración

Experiencia

De 6 meses en adelante

Fuente: Investigación

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

Cargo: Operarios

Descripción del cargo

Son las personas encargadas de la elaboración de las carteras de manera eficaz y eficiente, cumpliendo con de calidad

Requisitos

Responsable
Trabajo en equipo
Trabajar bajo presión
Puntual

Funciones

- Elaboración de artículos seleccionados
- Verificación de procesos
- Colocación de forro
- Colocación de etiquetas

Perfil del cargo

Educación básica

Experiencia

Conocimientos en corte y confección

Fuente: Investigación

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

Cargo: Secretaria

Descripción del cargo

Su función principal es ofrecer nuestros bolsos y carteras, visitar a todos los clientes de acuerdo a la zona establecida

Requisitos

Experiencia en ventas
Proactiva
Facilidad de palabras
trabajo bajo presión

Funciones

- Asesorar a los clientes: acerca de cómo los productos
- Atender inquietudes de los clientes
- Comercialización de los productos
- Promoción del producto
- Visita a clientes potenciales

Perfil del cargo

Estudios en Ingeniería comercial o marketing

Experiencia

1 año experiencia en ventas

2.03.02.03. Proceso de selección del personal

El proceso de selección de personal dentro de la microempresa se realizara siguiendo los pasos que a continuación se menciona:

1. Descripción del puesto de trabajo
2. Perfil de la persona
3. Reclutamiento de los candidatos
4. Evaluación de los candidatos
5. Escoger al candidato idóneo
6. Incorporación a la empresa
7. Capacitación y Evaluación

La etapa uno y dos se describieron anteriormente, las cinco etapas siguientes se describen a continuación:

1. Reclutamiento de los candidatos

El reclutamiento tiene por fin escoger a las personas que cumpla con los requisitos establecidos y se ajuste al perfil del puesto, para ello se tiene tres alternativas:

- Reclutamiento interno
- Base de datos propia
- Fuentes externas de reclutamiento

Como se pretende crear una microempresa nueva, para el reclutamiento se lo realizará mediante fuentes externas, para ello se publicará en páginas de internet y volantes.

2. Evaluación del candidato

Se receptaras hojas de vida, se selecciona las que se ajusten al perfil requerido, se les informara para realizarles una entrevista preliminar y realizar un test para conocer sus capacidades, con esto tener un conocimiento previo del candidato.

3. Seleccionar a los candidatos idóneos

El candidato idóneo, lo escogerá el gerente conjuntamente con RR.HH. Posteriormente se presenta un informe del candidato que será contratado.

4. Incorporación a la empresa

Luego de la contratación se procede con la inducción en la que:

- Primer paso es indicar la filosofía corporativa de la microempresa
- Presentación con los compañeros y las relaciones jerárquicas.
- Recorrer las instalaciones de la microempresa
- Explica cuáles son sus deberes, responsabilidades así como sus derechos.

5. Capacitación y Evaluación

Se realizará una evaluación continua a cada trabajar para determinar cuál es su situación dentro de la empresa, con esta información se elaborará un plan capacitación continua para que desempeñen las funciones de mejor manera.

2.03.03 Gestión Operativa

“Tipo de gestión dedicada a coordinar, guiar y mantener activo al personal de una organización, utilizar los recursos físicos y financieros para lograr los objetivos planteados.” (Horton, Alexaki, & Bennett., 2008, pág. 192).

El presente proyecto consta de los siguientes pasos:

- ✓ Determinar el requerimiento de materia prima necesario para la elaboración de las carteras y bolsos como: hilos cola y colita de rata, crochet, bases para carteras, hilos, forro de nylon y demás materiales a utilizarse, a los diferentes proveedores.
- ✓ El traslado de los materiales a la bodega lo realizaran los proveedores.
- ✓ Se verificaran que los materiales estén completos de acuerdo con las facturas, posteriormente serán colocados en la bodega de forma ordenada.
- ✓ La elaboración de los artículos se lo realizara de forma diaria, por lo tanto se llevara un inventario de la materia prima y de productos terminados, para un mejor control.
- ✓ Una vez terminado el proceso de producción se colocara la etiqueta, posteriormente se empaca para su comercialización.

2.03.04 Gestión Comercial

La gestión comercial dentro del análisis del proyecto es de gran importancia, puesto que es la forma de comercializar el producto al cliente, según (Pérez, 2003) indica que: “La responsabilidad de fijar las características de los productos de las empresa, situarlos en el mercado y venderlos corresponde a la gestión comercial.” (p.142)

2.03.04.01 Estrategias de Mercado

Para competir dentro del mercado se debe utilizar ciertas estrategias, y cumplir con los objetivos planteados por la microempresa.

2.03.04.01.01 Estrategia de penetración

Según (Ansoff, 1957): “Consiste en incrementar la participación en los mercados en los que se opere y con los productos actuales. Es una de las estrategias más

importantes ya que emplea publicidad, promociones y ventas personales, por ende permite participación en el mercado y posicionamiento en la mente del consumidor.

2.03.04.01.02 Marketing Mix

El Marketing Mix de un producto se compone de las variables controlables del marketing, se analizara las cuatro variables de la actividad: producto, precio, plaza o distribución y promoción.



Figura 2 Marketing Mix

Fuente: Google

2.03.04.01.03 Producto

Se ofrecerá al mercado productos creativos y de calidad elaborando bolsos y carteras tejidas a crochet con los más rigurosos procesos de calidad, lo que permite brindar un producto duradero; con el objetivo de cubrir la demanda de las mujeres que es lucir bien, satisfacer gustos y brindar comodidad.



Figura 3 Carteras y Bolsos

Fuente: Google

2.03.04.01.03.01.01 Nombre comercial

El nombre comercial que se ha escogido para la microempresa es:

Crochet art

Carteras y bolsos

2.03.04.01.03.01.02 Slogan

El slogan que se escogió para el proyecto es:

"Calidad y estilo hecho a mano"

2.03.04.01.03.01.03. Logotipo

El logotipo que se ha elegido con el fin de llamar la atención del cliente, ya que el diseño se relaciona con el producto que se ofrece en el mercado.



- Hoja Membretada



- Tarjeta de presentación



- Etiqueta



2.03.04.01.03.02 Estrategia precio

Para determinar el precio se tomara en cuenta la competencia, se reducirá un porcentaje para ser más competitivo y accesible al consumidor, varían dependiendo del tamaño y el diseño de los bolsos y carteras.

- **Forma de pago**

El pago de los productos se realizara al contado y dar facilidades a los clientes.

2.03.04.01.03.03 Estrategia de plaza o canal de distribución

Se refiere a como el producto llega al consumidor, se realizará a través de los canales de distribución directa e indirecta.

- **Canal directo:** Este canal no necesita de intermediarios, es decir que el fabricante desempeña la mayoría de las funciones, para que el producto llegue al cliente, reduciendo los costos de distribución.



Figura 4 Canal directo

Fuente:Marketing Estratégico, de Borrero Julio Cesar

Elaborado por: Yessenia Quijia

- **Canal Indirecto:** Se necesita de varios intermediarios para que el producto llegue al cliente.



Figura 5 Canal Indirecto

Fuente:Marketing Estratégico, de Borrero Julio Cesar

Elaborado por: Yessenia Quijia

Para la distribución del producto se lo realizara de forma directa, la microempresa estará ubicada en en el centro de la Parroquia de Nayón, lo que permitira que la comercializacion se lo haga de forma directa.

2.03.04.01.03.04 Estrategia promoción

La estrategia que se aplicara dentro de la microempresa serán innovadora y que logre posicionar al producto dentro del mercado.

- Se entregaran premios y descuentos en temporadas, esta promoción se aplicara por la compra dos o más carteras.
- Se entregaran obsequios a clientes que compres de dos artículos en adelante, para esto se tendrán productos pop como: monedero, llaveros, esferos, libretas con el logotipo de la microempresa.
- Por la compra de dos carteras lleva un bolso con el 5% de descuento.

2.03.04.01.03.05 Publicidad

La publicidad es una forma de comercializar el producto e introducirlo en el mercado, dentro de la microempresa se pretende realizar una publicidad masiva a través de:

- **Volantes:** Los volantes serán repartidos en la Parroquia de Nayón y sus alrededores, donde se detallan los productos y promociones que ofrece la microempresa. Se repartirás 100 volantes mensuales.
- **Redes Sociales:** Como Facebook y twitter al ser un medio de comunicación masivo constituye una herramienta de comercialización muy importante, donde se detallan cada uno de los productos, precios y promociones que ofrecemos, adicional encontraran la dirección y teléfonos.

- **Publicidad pop:** Se utilizarán objetos para promocionar los productos por medio de esferos, monederos, con el logo de la microempresa los cuales transmiten la imagen corporativa.
- **Tarjetería:** Se entregará a las personas que visiten el local con el fin de dar a conocer en el mercado, y captar clientes potenciales. El las tarjetas estará impreso la información y logo de la microempresa.

2.04 Análisis F.O.D.A.

El análisis FODA es utilizado utiliza para determinar la situación de una organización. Según (ONUAA, 2007) dice que: “El análisis FODA es un instrumento de planificación estratégica que puede utilizarse para identificar y evaluar las fortalezas y debilidades de la organización (factores internos), así como las oportunidades y amenazas (factores externos)” (p.139).

Como todavía el proyecto está en estudio para determinar la viabilidad, se analizó las principales fortalezas, oportunidades y amenazas del ambiente externo.

- **Ambiente Interno**

Tabla 15 Matriz FODA Fortalezas

DESCRIPCIÓN	Nivel		
	Alto	Medio	Bajo
Misión	X		
Visión	X		
Políticas		X	
Objetivos Corporativos	X		
Gestión Administrativa	X		
Gestión Operativa		X	
Gestión Comercial		X	

Elaborado por: Yessenia Quijia

- **Ambiente Externo**

Tabla 16 Matriz FODA Oportunidades

DESCRIPCIÓN	Nivel		
	Alto	Medio	Bajo
Tasa de Interés		X	
PIB	X		
Factor social		X	
PEA		X	
Factor Tecnológico	X		
Factor Legal		X	
Clientes	X		
Proveedores		X	
Competencia	X		

Elaborado por: Yessenia Quijia

Tabla 17 Matriz FODA Amenazas

AMENAZAS

DESCRIPCIÓN	Nivel		
	Alto	Medio	Bajo
Tasa de Interés		X	
Inflación		X	

Elaborado por: Yessenia Quijia

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3. Estudio de Mercado

Es determinar al mercado objetivo o targets del mercado al que va a dirigida la microempresa, así como su capacidad o potencial de compra, para lo cual se determinara: cuantas personas componen el mercado, donde se localizan los potenciales e índices de capacidad de compra, entre otros aspectos.

3.01 Análisis del consumidor

Consumidor son los clientes a los que se enfoca el proyecto y el análisis del mismo es muy importante, puesto que se determinará cuál es su necesidad real.

3.01.01 Determinación de la población y muestra

El universo del presente estudio fue tomado de la Población Económicamente Activa de la Parroquia de Nayón, este grupo dispone de un ingreso económico permanente, que les permite adquirir bienes, tales como tejidos manufacturados a crochet.

3.01.01.01 Población

Se denomina población al conjunto de personas o entidades hacia las que va dirigido el producto, es necesario realizar un estudio adecuado.

3.01.01.02 Muestra

“Subgrupo de elemento de la población seleccionado para participar en el estudio” (Malhotra, (2004), p. 314)

3.01.01.03 Estudio de la Muestra

La técnica de muestreo es aleatoria basada en la distribución normal mediante información del INEC, en el año 2010 Nayón tenía una población de 15.635 habitantes: 7.628 hombres y 8.007 mujeres, según el último censo. Para el proyecto tomamos en cuenta a las mujeres, es decir 8.007 habitantes, debido a que el producto va dirigido exclusivamente al sector femenino.

Tabla 18 Población de Nayón

Población	Habitantes
Mujeres	8007
Hombres	7628
Total	15635

Fuente: INEC

Elaborado por: Yessenia Quijia

Para conocer la aceptación de la microempresa en la Parroquia se va a tomar el total de mujeres, ya que el producto que ofrecemos está elaborado para satisfacer las necesidades de estas personas.

3.01.01.04 Tamaño de la muestra

Para elegir una muestra representativa de la Población Económicamente Activa de la parroquia de Nayón, se utilizó la siguiente fórmula matemática, que es la más adecuada para esta investigación.

El tamaño de la muestra se calculará en base a la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n= tamaño de la muestra necesaria.

Z= Nivel de confiabilidad del 95% Z=1.96.

p= Probabilidad de que el evento ocurra 0.50

q= Probabilidad de que el evento no ocurra =0.50

E= Error de muestreo =.0.05 o 5%

N= Población= 8007

Aplicado la fórmula

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

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 * 8007}{(8007 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = 366.61$$

$$n \approx 367$$

La aplicación de la fórmula estadística utilizada, arroja el siguiente resultado:

Muestra fraccionaria= 366.61

Muestra real = 367

Luego de aplicar la fórmula para calcular la muestra se obtiene como resultado 367 mujeres a las cuales se deberá aplicar las encuesta para conocer la viabilidad del proyecto.

3.01.02 Técnicas de Obtención de Información

Tabla 19 Técnicas de Obtención de Información

Técnicas	Descripción
TÉCNICAS CUALITATIVAS	Reunión de grupo Entrevistas en profundidad Técnicas proyectadas
TÉCNICAS CUANTITATIVAS	Estudios ad-hoc: Encuestas Estudios Continuos: panel y tracking
TÉCNICAS MIXTAS	Estudios ómnibus Observación Experimentación

Fuente: Libro Comportamiento del Consumidor

Elaborado por: Yessenia Quijia

La elección de la técnica de información más apropiada depende del enfoque de la investigación y de los recursos disponibles.

3.01.02.01 Tipos de Investigación

Para resolver un problema en forma científica se recomienda tener en cuenta los tipos de investigación siguientes:

3.01.02.01.01 Investigación Descriptiva

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, la investigación descriptiva trabaja sobre realidades y sus características de tal manera que se presente una interpretación correcta.

3.01.02.01.02 Investigación Histórica

Es una investigación retrospectiva, trata de la investigación pasada, se presenta como una búsqueda crítica de la verdad que sustenta los acontecimientos del pasado.

3.01.02.01.03 Investigación Experimental

Se presenta mediante la manipulación de una variable experimental no comprobada, con el fin de determinar el porqué de las causas o acontecimientos de los sucesos ocurridos.

3.01.02.01.04 La encuesta

La encuesta es una técnica de recopilación de información de fuentes primaria que consiste en el diseño de un cuestionario para la posterior aplicación directa con el encuestado. En el proyecto se utilizó la encuesta como técnica de recolección de información.

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

Buenos días/tardes soy estudiante de la carrera de Administración, estoy realizando una encuesta y considero que su opinión es de gran importancia para el éxito de la investigación.

La presente encuesta está dirigida a las mujeres de la parroquia de Nayón con el fin de conocer la aceptación de implementar una microempresa que elabora y comercializa carteras tejidas a crochet.

Marque con una (x) la respuesta que usted considera:

Edad: 15-19 años () 20 – 25 años () 26-30 años () Más de 31 años ()

1. ¿Le gustaría comprar carteras o bolsos que sean tejidas a crochet con hilo cola y colita de rata?

Si ()

No ()

2. ¿Le gustaría que en la parroquia de Nayón se implemente una empresa de elaboración y comercialización de carteras y bolsos tejida a crochet?

¿Usted utiliza con frecuencia Bolsos o Carteras?

Si ()

No ()

3. ¿Cuál es el material de su preferencia al momento de adquirir una cartera?

Cuero ()

Tela ()

Tejidos crochet ()

4. ¿Qué tamaño de cartera o bolsos utiliza?

Pequeño ()

Mediano ()

Grande ()

5. ¿Usualmente dónde adquiere sus bolsos? Indique el lugar

Mercado Artesanal () Centros Comerciales () Catálogos ()

Bazares ()

6. ¿Utiliza usted Bolsos o Carteras?

Carteras ()

Bolsos ()

7. El servicio que ha recibido en el lugar donde ha comprado su cartera ha

sido: Excelente () Bueno () Regular ()

8. ¿Con qué frecuencia compra bolsos o carteras?

Semanal () Mensual () Trimestral () Anual ()

9. ¿Aproximadamente cuánto estaría dispuesto a pagar por adquirir bolsos o carteras?

De 5 a 10 USD () De 11 a 15 USD () De 16 a 20 USD () De 21 a 25 USD ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.....

3.01.03 Análisis de la información

Cuando se haya terminado de recolectar la información, comienza la etapa del análisis que de acuerdo con (Díaz, 2009) mencionó que: “El objetivo se centra en obtener un conocimiento detallado de cada una de las variables utilizadas en la investigación, empleando para ello distribuciones de frecuencia, estadísticos univariantes y representaciones gráficas” (p.24).

3.01.03.01 Análisis de los resultados de la encuesta a los consumidores

Preguntas

- **Edad del encuestado**

Tabla 20 Edad

	Frecuencia	Porcentaje
15-19 años	95	25,9
20-25 años	85	23,2
26-30 años	81	22,1
Más de 31 años	106	28,9
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

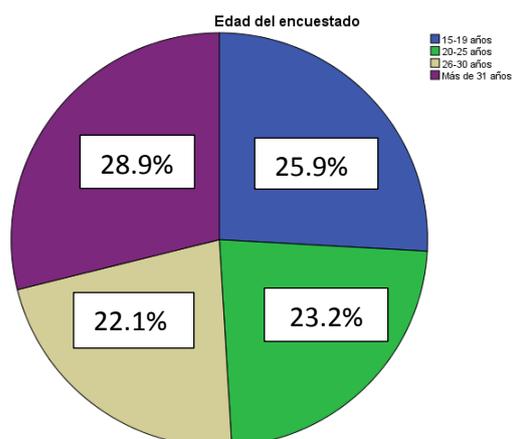


Gráfico 5 Edad

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: De acuerdo con las encuestas realizadas el 28.9% pertenece a mujeres en edad mayor a 31 años, se caracterizan por tener un estilo de vida ajetreado, es decir que realizan diversas actividades como: trabajar, ser madres y muchas veces solventar el hogar, seguido con el 25.9% mujeres entre 15 y 19 años, comprenden un rango de personas que llevan una vida activa entre el estudio y el trabajo; con el

23.2% representa a mujeres de 20 a 25 años, es decir personas que conjugan el estudio con el trabajo, por ultimo tenemos el 22.1 % de las encuestas realizadas que representan mujeres entre 26 a30 años, personas que se dedican al estudio, trabajo y algunas de ella a ser madres.

1. ¿Le gustaría comprar carteras o bolsos que sean tejidas a crochet con hilo cola y colita de rata?

Tabla 21 Pregunta 1

	Frecuencia	Porcentaje
Si	227	61,9
No	140	38,1
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

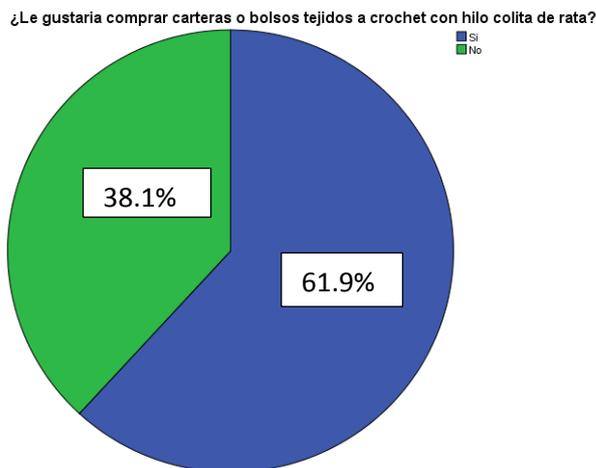


Gráfico 6 Pregunta 1

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: De acuerdo con las encuestas realizadas tenemos un 61.9% las mujeres, están dispuestas a adquirir los productos que ofrece la microempresa, mientras que el 38.1% no está de acuerdo con la propuesta.

2. ¿Le gustaría que en la parroquia de Nayón se implemente una empresa de elaboración y comercialización de carteras y bolsos tejida a crochet?

Tabla 22 Pregunta 2

	Frecuencia	Porcentaje
Si	275	74,9
No	92	25,1
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

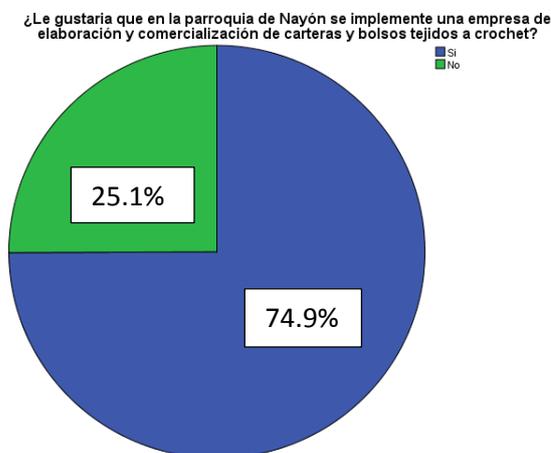


Gráfico 7 Pregunta 2

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

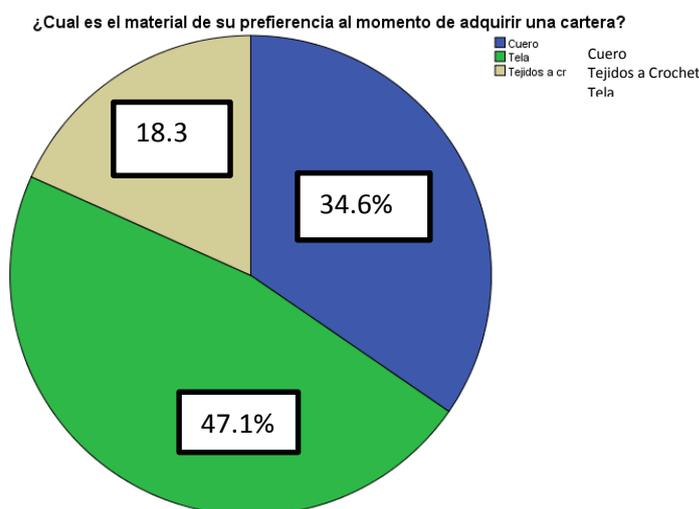
Análisis: Es una de las preguntas que define la aceptación del producto en el mercado, según los datos obtenidos el 74.9% de los encuestados están de acuerdo con la implementación de la microempresa en la Parroquia de Nayón, es decir que la mayoría de las mujeres van a adquirir los productos, del total de la muestra el 25.1% tienen respuestas negativas lo que quiere decir que estas personas no utilizan los productos que ofrecemos.

3. ¿Cuál es el material de su preferencia al momento de adquirir una cartera?

Tabla 23 Pregunta 3

	Frecuencia	Porcentaje
Cuero	127	34,6
Tela	67	18,3
Tejidos a crochet	173	47,1
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia



Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: De acuerdo con los resultados de las encuestas se tiene que un 47.1% del total de mujeres, utilizan bolsos o carteras elaborados a crochet es decir que los artículos que ofrece la microempresa son de gran aceptación, seguido de un 35.6% adquieren de cuero y solo un 18.3% prefieren el producto elaborado en tela.

4. ¿Qué tamaño de cartera o bolsos utiliza?

Tabla 24 Pregunta 4

	Frecuencia	Porcentaje
Pequeña	101	27,5
Mediana	190	51,8
Grande	76	20,7
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

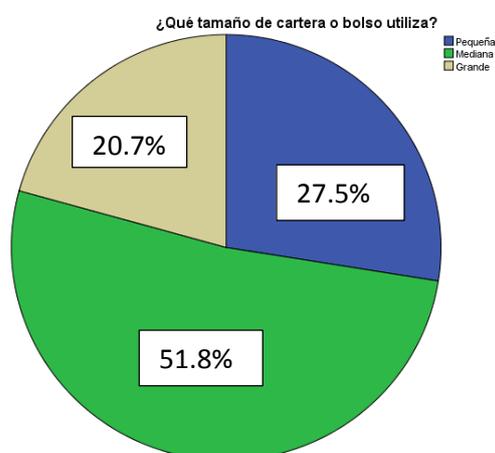


Gráfico 8 Pregunta 4

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: La tabulación de las encuestas indican que el 51.8% utilizan un bolso o carteras medianas, el 27.5% prefieren de tamaño mediano, seguido del 20.7% que utilizan pequeñas.

5. ¿Usualmente dónde adquiere sus bolsos? indique el lugar

Tabla 25 Pregunta 5

	Frecuencia	Porcentaje
Mercado Artesanal	147	40,1
Centros Comerciales	133	36,2
Catálogo	37	10,1
Bazares	50	13,6
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

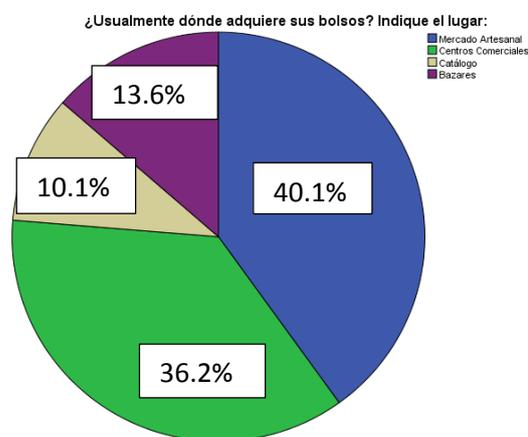


Gráfico 9 Pregunta 5

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: Según los datos obtenidos de la encuesta el 40.1% adquiere el producto en los Mercados Artesanales, seguido por el 36.2% que lo hacen en los centros comerciales, un 13.6% comprarían en bazares y solo el 10.1% a través de catálogos.

6. ¿Utiliza usted Bolsos o Carteras?

Tabla 26 Pregunta 6

	Frecuencia	Porcentaje
Carteras	278	75,7
Bolsos	89	24,3
Total	367	100,0

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

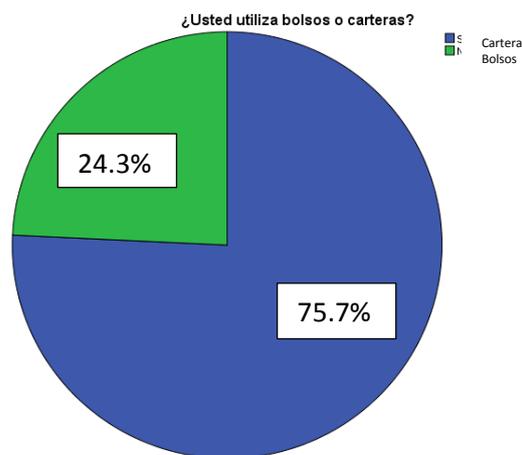


Gráfico 10 Pregunta 6

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: Del total de encuestados el 75.7 % utilizan bolsos o carteras, es decir que estos productos son utilizados por la mayoría de las mujeres de la parroquia de Nayón sin excepción de edad, estos artículos son, cómodos, útiles y ayudan a transportar un sin número de objetos, actualmente es muy utilizado por las mujeres ya sea por una necesidad o por moda; sin embargo el 24.3% no utiliza estos productos por lo que prefieren utilizar una mochila, maletas, entre otros.

7. El servicio que ha recibido en el lugar donde ha comprado su cartera ha sido:

Tabla 27 Pregunta 7

	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	112	30,5
Bueno	189	51,5
Regular	66	18,0
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

El servicio que ha recibido en el lugar donde ha comprado su cartera ha sido:

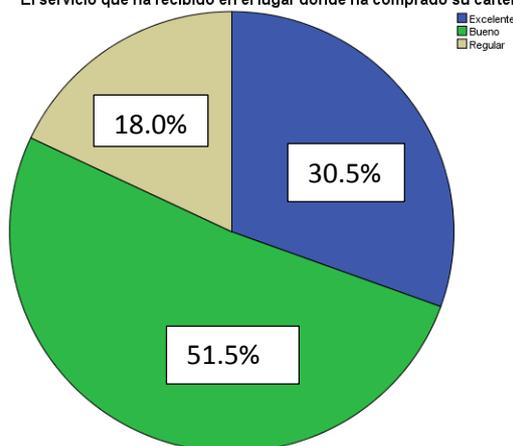


Gráfico 9 Pregunta 7

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: De acuerdo con los resultados obtenidos el 51.5% dice que el servicio recibido al momento de adquirir el producto ha sido Bueno, un 30.5% considera excelente y solo el 18.0% ha recibido un servicio malo.

8. ¿Con qué frecuencia compra bolsos o carteras?

Tabla 28 Pregunta 8

	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	61	16,6
Mensual	104	28,3
Trimestral	130	35,4
Anual	72	19,6
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

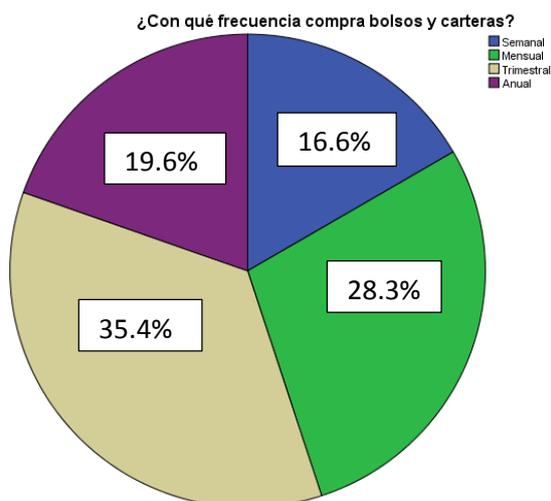


Gráfico 10 Pregunta 8

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: La mayoría de las mujeres encuestadas el 35.4% adquieren carteras o bolsos de forma trimestral, seguido del 28.3% que lo hacen mensual, así como un 19.6% lo realiza anualmente y solo un 16.6% compra el producto semanalmente, es importante mencionar que estos productos tienden a prolongar su comprar, debido a que su vida útil es prolongada, y su motivo principal de compra es por moda más que por necesidad.

9. ¿Aproximadamente cuánto estaría dispuesto a pagar por adquirir bolsos o carteras?

Tabla 29 Pregunta 9

	Frecuencia	Porcentaje
De 5 a 10 USD	55	15,0
De 11 a 15 USD	85	23,2
De 16 a 20 USD	75	20,4
De 21 a 25 USD	152	41,4
Total	367	100,0

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

¿Aproximadamente cuánto estaría dispuesto a pagar por adquirir bolsos o carteras?

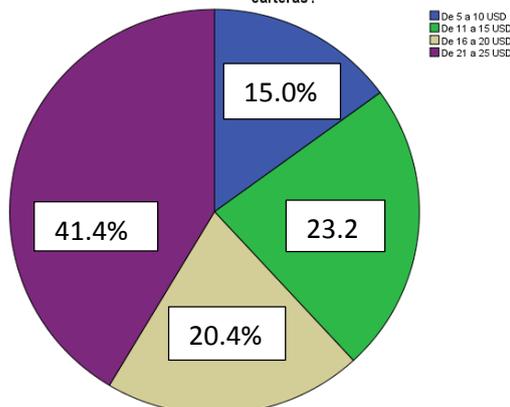


Gráfico 11 Pregunta 9

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: Se determina que el 41.4% de encuestadas estaría dispuestos a pagar por un bolso o cartera entre 21 a 25 USD, debido a que en el mercado la mayoría de estos productos se ofrecen a estos precios, el 23.2% manifiesta precios entre los 11 a 15 USD, un 20.4% donde la tendencia de compra se encuentra entre los 16 a 20 USD, finalmente el 15% que pagaría por uno de los productos entre cinco a 10 USD.

3.02. Oferta

Para el estudio de factibilidad es importante determinar la cantidad de bienes que produce la microempresa para ofrecen al mercado. Según (Restrepo & Ruiz, 2001) mencionó que: “La oferta se entiende como la cantidad de bienes y servicios que una organización está dispuesta a vender a un determinado precio del mercado, dados unos precios de insumo y una tecnología.” (p.90).

3.02.01. Oferta histórica

La oferta histórica es la cantidad de bienes o servicios ofrecido por las empresas oferentes al mercado en años anteriores.

3.02.02. Oferta Actual

La oferta actual se refiere a la cantidad de bienes o servicio ofrecida por los oferentes al mercado en el periodo actual.

Para determinar la oferta actual del proyecto, se tomó en cuenta los datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas en la Parroquia de Nayón.

Tabla 30 Oferta Actual

OFERTA ACTUAL			
Años	Demanda	Porcentaje de la competencia	Oferta
2015	\$ 579.995,77	0,4001	\$ 232.056,31

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

3.02.03. Oferta proyectada

La oferta proyectada es la cantidad de bienes o servicios que se ofrecen al mercado en los próximos años. Para la oferta proyectada se utiliza la pregunta referente a la competencia el cual fue del 40.01% que están de acuerdo con la implementación del producto al mercado.

Tabla 31 Proyección de la Oferta

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Años	Demanda Proyectada	Porcentaje de la Competencia	Oferta Proyectada
2015	\$ 579.995,77	0,4001	\$ 232.056,31
2016	9.917.005,61	0,4001	\$ 3.967.793,94
2017	10.065.760,69	0,4001	\$ 4.027.310,85
2018	10.216.747,10	0,4001	\$ 4.087.720,52
2019	10.369.998,31	0,4001	\$ 4.149.036,32
2020	10.525.548,29	0,4001	\$ 4.211.271,87

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

3.03. Productos sustitutos

Los productos sustitutos son aquellos productos que satisfacen la misma necesidad pero tiene características diferentes al producto en estudio.

Los principales productos sustitutos en el estudio de factibilidad son: Carteras y bolsos elaborados en cuero y tela.

3.04 Demanda

Según (San Martín, 2008) menciona que: “La demanda es el volumen total en unidades físicas y monetarias que puede adquirir un grupo de compradores en un lugar y periodo de tiempos concreto, bajo unas condiciones del entorno y un esfuerzo comercial determinado.” Esto se determina mediante el estudio de la demanda.

3.04.01 Demanda histórica

Demanda histórica es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requirió en años anteriores.

3.04.02 Demanda actual

Demanda actual se refiere a la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere en el periodo actual.

Para determinar la demanda actual se tomó los siguientes datos:

Tabla 32 Datos para calcular la demanda actual

Población	8007
Total Encuestas	367
Porcentaje mayor de aceptación	74.9
Porcentaje mayor de frecuencia	35.04

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 33 Resultados de la encuesta

RESULTADOS DE LA ENCUESTA					
ACEPTACION					
Población	*	Porcentaje de Aceptación mayor	=	Aceptación de personas	
8007	*	0,7490	=	5.997,24	
FRECUENCIA					
Aceptación	*	Porcentaje de Frecuencia	* tiempo	=	Frecuencia de Compra
5997,24	*	0,3504	* 12	=	25.217,21
PRECIO PROMEDIO					
Rango de precios	/	2	=	Precio Promedio	
, (\$21.00 + \$25.00)	/	2	=	\$ 23,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 34 Cálculo de la Demanda Actual

CALCULO DE LA DEMANDA ACTUAL				
Frecuencia de compra	*	Precio promedio aceptado	=	Aceptación de personas
25.217,21	*	\$ 23,00	=	\$ 579.995,77

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

3.04.03 Demanda proyectada

Demanda proyectada es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requerirá en años siguientes partiendo del año actual.

Tabla 35 Proyección de la Demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA			
AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	DEMANDA PROYECTADA
2015	\$ 579.995,77	1	\$ 579.995,77
2016	579.995,77	1,015	9.917.005,61
2017	9.917.005,61	1,015	10.065.760,69
2018	10.065.760,69	1,015	10.216.747,10
2019	10.216.747,10	1,015	10.369.998,31
2020	10.369.998,31	1,015	10.525.548,29

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

3.05 Balance oferta-demanda

Balance oferta-demanda es la comparación entre la oferta y la demanda para poder determinar la diferencia, de esta manera conocer si existe una demanda satisfecha o insatisfecha para el proyecto.

3.05.01 Balance actual

El balance actual es la comparación entre la oferta y la demanda del periodo actual.

Tabla 36 Balance Actual Oferta y Demanda

BALANCE ACTUAL OFERTA - DEMANDA			
Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Balance o Demanda Insatisfecha
2015	\$ 579.995,77	\$ 232.056,31	\$ 347.939,46

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

3.05.02 Balance proyectado

El balance proyectado es la comparación entre la oferta y demanda de años sucesivos.

Tabla 37 Balance Proyectado Oferta y Demanda

BALANCE OFERTA - DEMANDA

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Balance o Demanda Insatisfecha
2016	9.917.005,61	\$ 3.967.793,94	\$ 5.949.211,67
2017	10.065.760,69	\$ 4.027.310,85	\$ 6.038.449,84
2018	10.216.747,10	\$ 4.087.720,52	\$ 6.129.026,59
2019	10.369.998,31	\$ 4.149.036,32	\$ 6.220.961,99
2020	10.525.548,29	\$ 4.211.271,87	\$ 6.314.276,42

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El Estudio Técnico del proyecto tiene como propósito analizar la localización de la planta, realizar la ingeniería de los productos, procesos para elaboración, comercialización de bolsos y carteras tejidas con hilo colita de rata en la parroquia de Nayón.

Mediante el estudio se pretende resolver las interrogantes referente a dónde, cómo, cuándo, cuanto y con qué producir lo que se desea, comprende la operatividad y funcionamiento del proyecto.

4.01 Tamaño del proyecto

“El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto” (Miranada, 2005).

Es importante definir el tamaño del proyecto, esto ayudara a tener una estimación de las inversiones, costos y cálculo de la rentabilidad.

4.01.01 Capacidad Instalada

La capacidad instalada se expresa en número de unidades de producción por año, de acuerdo con (Miranda, 2005) mencionó que: “Es la capacidad máxima disponible permanentemente” (p.119)

El proyecto tiene una capacidad de 62m² y está dividida en las siguientes áreas:

Tabla 38 Distribución del área

Áreas	Medida
Administrativa	$2.5m \times 2.5m = 6.25m^2$
Operativa	$5m \times 7.5m = 37.5m^2$ $37.5m^2 - (2.5 \times 1) - (3 \times 2.5) = 27.5m^2$
Ventas	$3.5m \times 4.5m = 15.75m^2$ $15.75m^2 - (2 \times 1.5) - (2 \times 1) = 10.75m^2$
Atención al Cliente	$1.5m \times 1.5m = 2.25m^2$
Bodega	$3.5m \times 2m = 7m^2$
Baño x 2	$(1.5 \times 1.5) \times 2 = 4.5m^2$

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

4.01.02 Capacidad óptima

La capacidad óptima de la empresa está dada por los departamentos que lo conforman, la misma que cuenta con un área total de $62m^2$, sin contar con el garaje.

Tiene capacidad para producir 312 entre bolsos y carteras mensuales es decir 2.560 productos anuales.

4.02 Localización

La localización es el punto geográfico donde se va a ubicar la microempresa artesanal, esto constituye uno de los aspectos fundamentales para lograr rentabilidad más altas, de acuerdo con (Valvuen, 2000) mencionó que: “Desde el punto de vista del empresario, la localización óptima de un proyecto, es la que le proporciona la mayor diferencia entre los ingresos y los costos” (p.253).

4.02.01 Macro Localización

Es conocer el ámbito geográfico donde se realizara el proyecto y algunos antecedentes geográficos, económicos y sociales.

En el siguiente gráfico se puede apreciar la ubicación a nivel macro de la microempresa, estará ubicada Ecuador, provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia Nayón, sector Norte.



Figura 6 Macro localización

Fuente: Google Maps

Los factores que se deben tomar en cuenta dentro de la macro localización son: comunicación y transporte, disponibilidad de mano de obra, materia prima y servicios básicos de acuerdo a la actividad de la microempresa.

- **Comunicación y transporte:** Se tomara en cuenta las vías de acceso, disponibilidad de transporte para el ingreso y salida de materia prima, mano de obra y clientes es uno de los factores más importantes ya que la ubicación depende del crecimiento de la microempresa.
- **Disponibilidad de la Materia Prima:** dentro de la Parroquia de Nayón; se puede encontrar los suministros necesarios como: hilos colita de rata y los accesorios necesarios para la elaboración de las carteras y bolsos.

- **Mano de Obra:** Se contara con un personal capacitado, eficiente para la elaboración del producto, contamos con personas interesadas en formar parte del proyecto, qué busca generar fuentes de empleo y sobre todo un ambiente laboral agradable, con sueldo digno y condiciones estables.
- **Disponibilidad de Servicios Básicos:** La parroquia de Nayón cuenta con luz eléctrica, agua potable, servicios de telefonía e internet fijo, Además con servicios de recolección de basura.

4.02.02 Micro Localización

La micro localización identifica de manera precisa donde se realizará el proyecto, determinando las medidas del terreno, la dirección, vías de acceso, entre otros.

También se define las condiciones naturales del terreno para conocer si se tiene una ventaja o desventaja.

El estudio de factibilidad se desarrollará al Norte de Quito en la Parroquia de Nayón, en barrio Central específicamente en las Calle Sucre N1-53 y Quito, debido a que este sector es concurrente y contamos con espacios amplios para instalar la microempresa

4.02.03 Localización Óptima

La localización óptima es el lugar adecuado para instalar la Microempresa, la localización debe contribuir a la rentabilidad, que genere una mayor productividad con un costo más bajo.

Para el proyecto se utilizara el método de porcentaje ponderado, debido a que permite incorporar factores de carácter cuantitativo cualitativos.

4.02.03.01 Método de puntajes ponderados

Según (Pezo, 2005) dice que: “Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador”. (p. 87)

Tabla 39 Matriz de Localización

Factores Relevantes	Peso Asignado	Calificación	Ponderación
Proveedores	10%	5	0.5
Mano de Obra	20%	4	0.8
Ubicación estratégica	20%	4	0.8
Infraestructura	25%	5	1.25
Servicios Básicos	15%	5	0.75
Seguridad	10%	4	0.4
Total	100%		4.50

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

CALIFICACIÓN	DEL 1 AL 5
Excelente	5
Muy Bueno	4
Bueno	3
Regular	2
Malo	1

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia



Figura 7 Localización óptima

Fuente: Google Maps

4.03 Ingeniería del producto

Se refiere al proceso de elaboración del producto, según (Sánchez & Yván, 2000) “es el area encargada de realizar todos los calculos necesarios para determinar el consumo de materia o recursos requeridos en las prendas requeridas o solicitadas por los clientes a traves del area Comercial ya sea a niver de costos (cotizacion) o de Produccion (pedidos)”. (p.102)

4.03.01 Definición del bien y servicio

La definición del bien y servicio se refiere a la descripción del producto que se está por implementar, primeramente se determina qué tipo de producto se va a elaborar, luego se detalla las características y beneficios.

La microempresa artesanal ofrecerá a sus clientes carteras y bolsos tejidos con hilo cola y colita de rata; los cuales tendrán diseños llamativos, variados y diferentes colores de acuerdo a la preferencia del consumidor. Cada uno tendrá su decoración y forma.

Para ofrecer un producto de calidad la empresa contara con tecnología necesaria como es la maquina recta y la maquina cortadora, las cuales ayudaran a que el proceso sea ágil y disminuir tiempo en la elaboración, para el trabajo administrativo se utilizara computadores con un sistema operativo avanzado, el cual agilizará el trabajo dentro de la empresa.



Fuente: Google

4.03.02 Distribución de la Planta

Según (García & Quesada, 2005) indicó que: “La distribución en la planta consiste en la ordenación física de los factores y elementos industriales que participan en el proceso productivo de la empresa” (p.3)

La distribución de la planta para el estudio de factibilidad se realizara de acuerdo a códigos y razones de cercanía, los cuales permitirán ubicar cada área en relación a la importancia que tenga una de otra.

4.03.02.01 Código de cercanía

Estos códigos establecen el grado de cercanía y relación que existe entre los departamentos de la empresa, tiene como fin facilitar la distribución y asignación de infraestructura.

Tabla 40 Código de cercanía

CÓDIGO DE CERCANIA	
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
A	Absolutamente necesario que este cerca
E	Especialmente necesario que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Cercanía ordinaria
U	Cercanía sin importancia
X	Cercanía indeseable

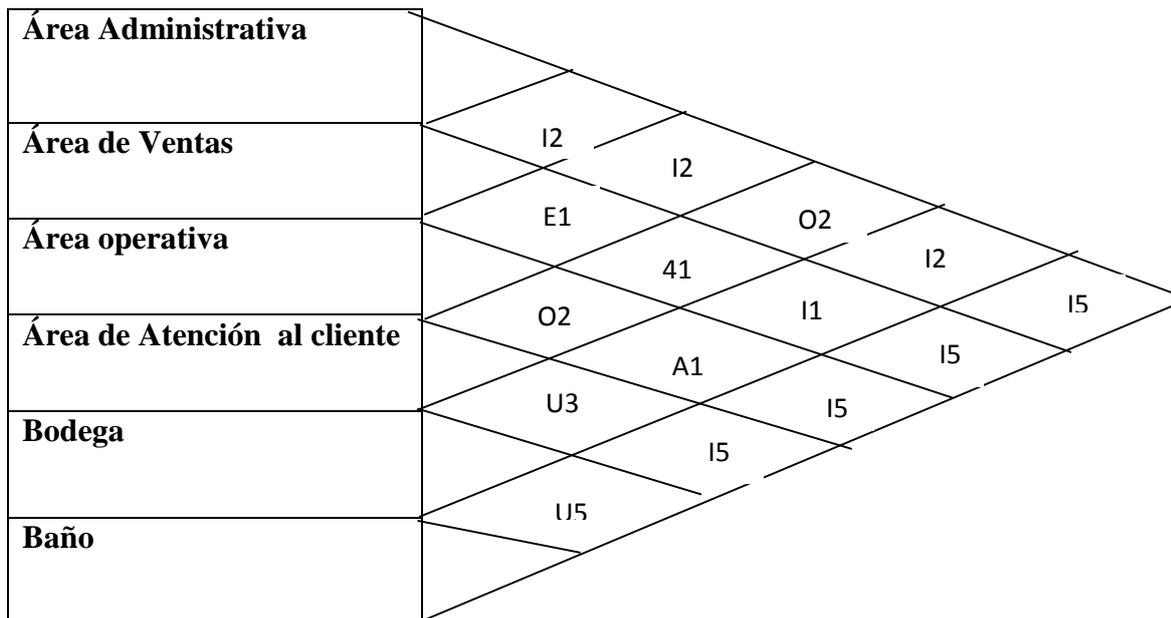
4.03.02.02 Razones de cercanía

Definen las razones del porqué del grado de cercanía de cada una de las áreas.

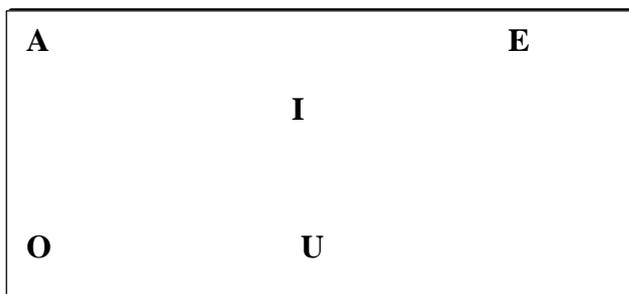
Tabla 41 Razones de Cercanía

RAZONE DE CERCANIA	
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
1	Secuencia de Procesos
2	Cuestiones Administrativas
3	Conveniencia
4	Ruido
5	Higiene

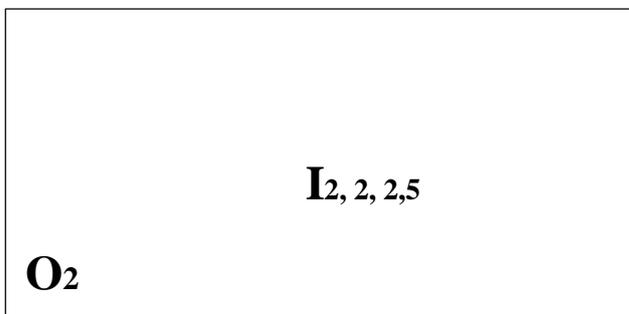
4.03.02.03 Matriz Triangular



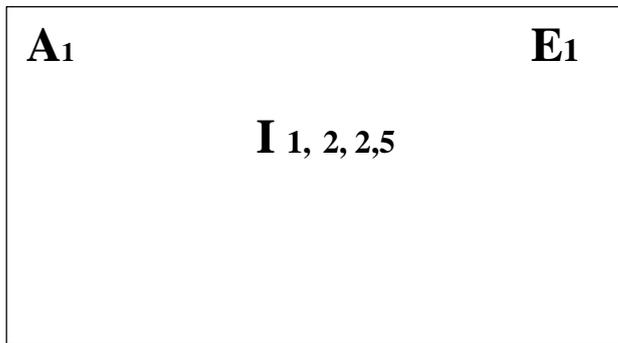
4.03.02.04 Distribución



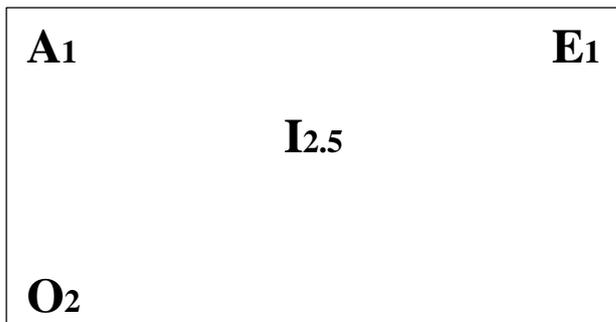
Área Administrativa: 6.25m²



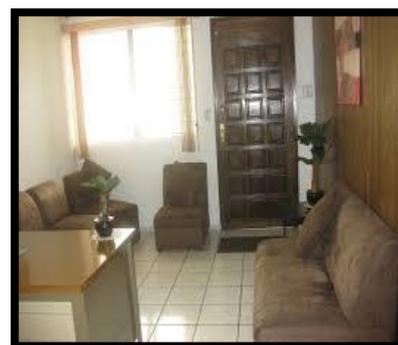
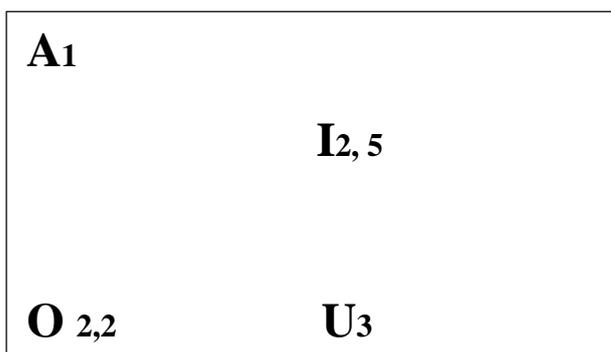
Área de Ventas: 10.75m²



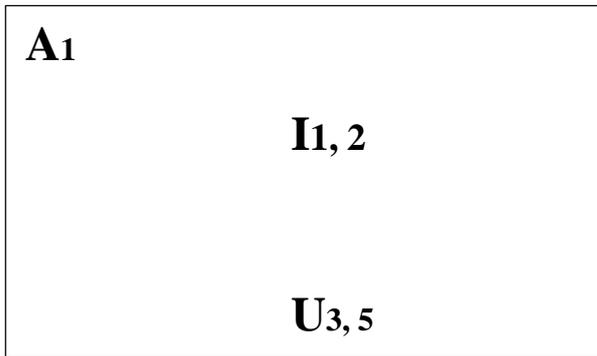
Área Operativa: 27.5m²



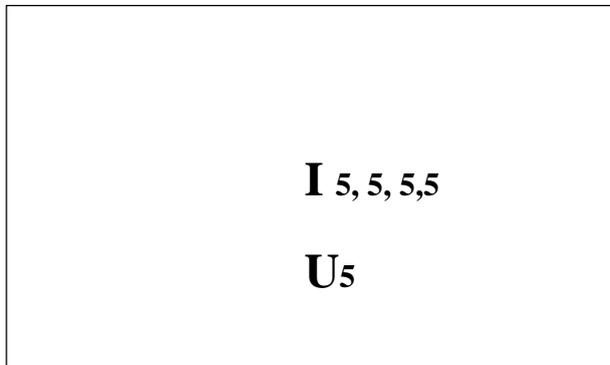
Área de Atención al Cliente: 2.25 m²



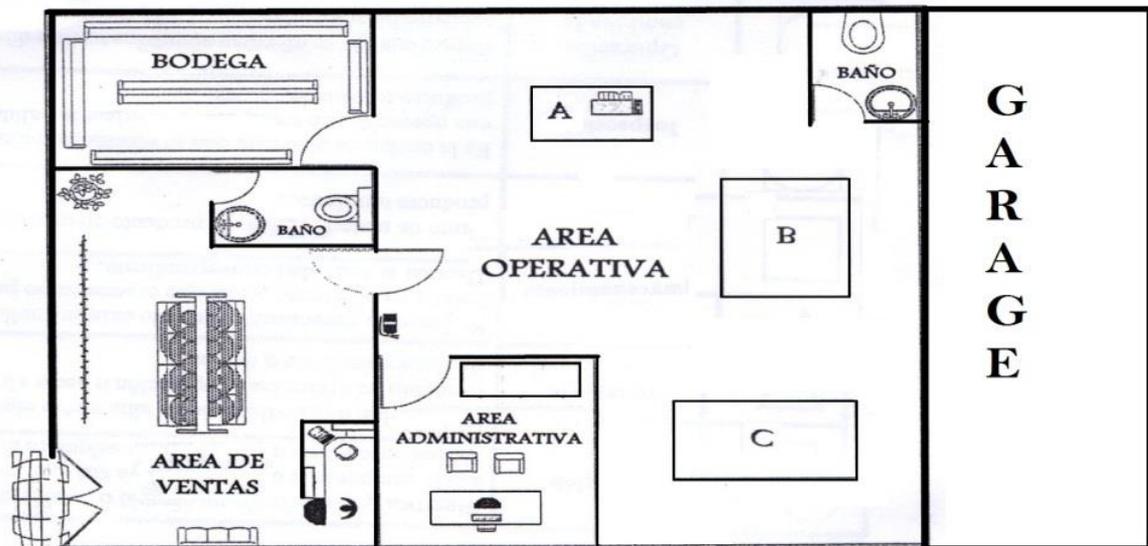
Bodega: 7m²



Baño: 2.25m²



• Esquema de Distribución de la Planta



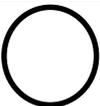
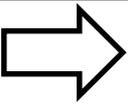
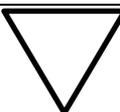
A: Área de Enrollado
B. Área de tejido
C. Área de Forrado

4.03.03 Proceso productivo

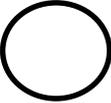
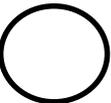
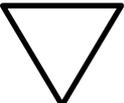
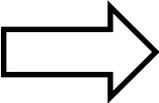
El proceso productivo es la sucesión de pasos que se dan para elaborar el producto final en un tiempo determinado. En el proceso productivo se desarrollan una serie de operaciones dirigidas por el factor humana y con la ayuda de ciertos medios técnicos (herramientas y maquinas).

4.03.03.01 Simbología de diagrama de flujo

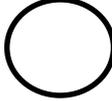
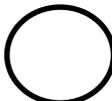
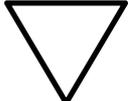
Tabla 42 Simbología de diagrama de flujo

	Operación	Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos.
	Transporte	Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación.
	Demora	Se presente generalmente cuando existen cuellos de botellas en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente.
	Almacenamiento	Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
	Inspección	Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, transporte o verificar la calidad del producto terminado.
	Operación combinada	Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

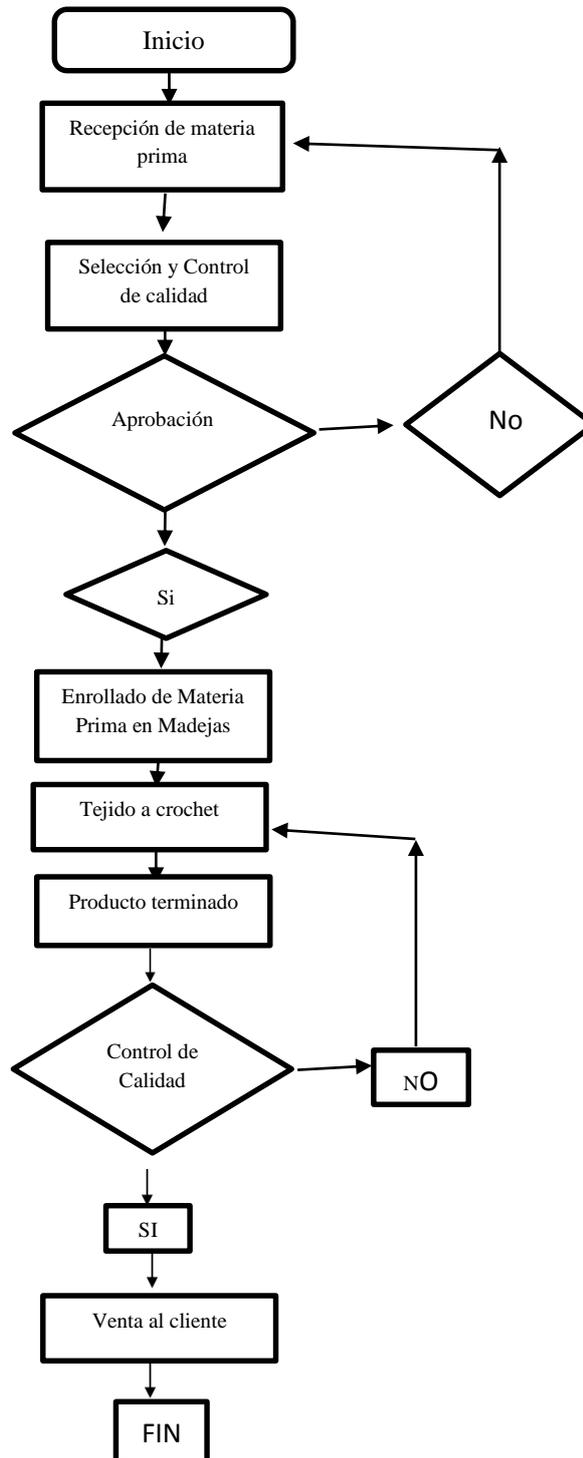
4.03.03.02 Proceso de Adquisición de Materia Prima

ACTIVIDAD	SIMBOLOGÍA	DETALLES
Adquisición de Materia Prima		
Requerimiento de materia Prima		Se realiza el pedido al proveedor sobre la cantidad materia prima (hilo colita de rata y bases que se requieren).
Recepción de Materia prima		Se recibe la materia prima verificando la cantidad del pedido, llevando un control.
Control de calidad		Se verifica el buen estado de los hilos y bases, caso contrario se notificará al proveedor.
Almacenamiento de materia prima		Una vez verificado la materiales, serán enviadas a bodega.
Envío a Producción		Se enviará de bodega al área de producción cuando la materia prima, cuando se requiera.

4.03.03.03 Proceso de Elaboración

Proceso de elaboración		
Recepción de Materia prima		Se recibe la materia prima desde bodega al área de producción.
Enrolle de hilos colita de rata		Se procede a enrollar en madejas cada uno de los hilos.
Envío al área de tejido		Una vez hecho madeja se envía al área de tejido.
Tejido de las carteras		Se procede a tejer las carteras utilizando el crochet.
Terminado y colocación de detalles		Una vez terminado el tejido de la cartera, se procede a colocar detalles y adornos.
Envío al área de forrado		Posteriormente se envía al área de forrado.
Control de calidad		Se realiza una inspección minuciosa de producto observando si existe alguna falla.
Colocación de Etiquetas		Ya revisado que todo este correcto, se procede a colocar la etiqueta.
Producto terminado		El producto terminado se envía al área de exhibición y ventas, según se requiera.

4.03.03.04 *Flujograma de Procesos*



4.03.04 Cuadro de Activos

Los principales activos que se va a utilizar en la microempresa son las siguientes:

Tabla 43 Cuadro de Activos

Maquinaria y Equipo	Cantidad	Modelo	Valor Unitario	Valor Total
Máquina de coser recta	2	Singer	485,00	970,00
Máquina de recubridora	2	Singer	432,00	864,00
Tijeras Industriales	6	Nacional	12,50	75,00
Crochet	6	Metal	1,25	7,50
TOTAL	16		930,75	1.916,50
Muebles y Enseres				
Escritorio	3	Metal	120,00	360,00
Estantería	3	Madera	170,00	510,00
Mostrador de recepción	1	Metal	200,00	200,00
Silla de trabajadores	5	Metal/plástico	28,90	144,50
Sillas giratorias	3	Metal/plástico	32,00	96,00
Sillón de espera	2	Madera /Cuero	114,00	228,00
Mesas de confección/ corte	4	Madera	65,00	260,00
Perchero de pared	2	Metal	120,00	240,00
Archivador	3	Metal	45,00	135,00
Mesa estación trabajo	4	Madera	130,00	520,00
TOTAL	30		1.024,90	2.693,50
Equipos de Computación			Unitario	Total
Computadora Hp	1	Hp	699,00	699,00
Impresora Epson multifunción	1	Canon	124,00	124,00
TOTAL	2		823,00	823,00
Equipos de Oficina			Unitario	Total
Teléfonos de escritorio	2	LG	30,00	60,00
Máquina Registradora	1		248,00	248,00
Calculadora	2	Casio	17,00	34,00
Perforadora	1	KW-trio	2,50	2,50

Organizador oficina	1		3,00	3,00
Grapadora	1	KW-trio	2,50	2,50
Archivador Bene Oficio	1	Bene Oficio	2,00	2,00
Bolígrafos set x 3	1	Big	1,50	1,50
TOTAL	10		306,50	344,50
TOTAL ACTIVOS				5.777,50

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Consiste en el desarrollo de un plan de negocios para determinar si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido le va a entregar un rendimiento esperado.

El objetivo del estudio financiero es determinar el monto de los recursos económicos que serán necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como una serie de indicadores que serán la base para realizar la evaluación económica del proyecto.

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales

5.01.01 Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos ingresos que obtiene la empresa por su actividad económica por la que fue creada.

En el estudio de factibilidad para la creación de la microempresa, los ingresos operacionales corresponderían a la venta de bolsos y carteras.

5.01.01.01 *Tiempo del Proceso*

Tabla 44 Tiempo del Proceso

TIEMPO DE PROCESO DE CARTERAS			
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	Estación de trabajo	Tiempo uni.	tiempo total
1 Se elige el hilo cola de rata (3 madejas) y la base	Bodega	0:00:15	0:01:00
2 Se enrolla en madejas	Área de tejido	0:05:00	0:05:00
3 Tejido	Área de tejido	2:55:00	2:55:00
4 Corta la tela	Área de Corte	0:10:00	0:10:00
5 Forrado	Área de confección	0:25:00	0:25:00
TOTAL TIEMPO DE PRODUCCIÓN			3:36:00

BOLSOS			
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	Estación de trabajo	Tiempo uni.	tiempo total
1 Se elige el hilo cola de rata (3 madejas) y la base	Bodega	0:00:15	0:01:00
2 Se enrolla en madejas	Área de tejido	0:05:00	0:05:00
3 Tejido	Área de tejido	3:19:00	3:19:00
4 Corta la tela	Área de Corte	0:10:00	0:10:00
5 Forrado	Área de confección	0:25:00	0:25:00
TOTAL TIEMPO DE PRODUCCIÓN			4:00:00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.01.01.02 Cálculo de la Producción Anual

Tabla 45 Producción Anual

PRODUCCIÓN POR TRABAJADOR						
TRABAJADORES	minutos/día	Tiempo x cartera(min)	Producción Diaria	Producción Mensual	Producción Anual	
TRABAJADOR 1	480	216	2,22	44,44	533,33	
TRABAJADOR 2	480	216	2,22	44,44	533,33	
TRABAJADOR 3	480	216	2,22	44,44	533,33	
Total			6,67	133,33	1600,00	

PRODUCCIÓN POR TRABAJADOR						
TRABAJADORES	minutos/día	Tiempo x bolso(min)	Producción Diaria	Producción Mensual	Producción Anual	
TRABAJADOR 4	480	240	2,00	40,00	480,00	
TRABAJADOR 5	480	240	2,00	40,00	480,00	
Total			4,00	80,00	960,00	
TOTAL				213,33	2560,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

La Microempresa contará con cinco trabajadores para la elaboración de las carteras y bolsos; es decir tres se encargaran de la elaboración de carteras, cada uno elaborará 2.22 carteras diarias; es decir seis diarias, 133 mensuales y 1.600 al año, los otros dos trabajadores elaboraran dos bolsos diarios cada uno, 80 mensuales y 2.560 anuales, esto quiere decir que la empresa elaborara 2.560 artículos entre carteras y bolsos.

5.01.01.03 Materia Prima Directa

La materia prima directa son todos aquellos materiales que son usados para la elaboración del producto final.

Tabla 46 Materia Prima Directa

Materia Prima por cartera			
Materia Prima	Cantidad Utilizada x Cartera	Costo Unitario	Valor Total
Hilo cola de rata	3	1,10	3,30
Base para Carteras	1	1,10	1,10
1/2 mtr de Tela	0,5	1,50	0,75
Cierre	1	0,50	0,50
Hilos de 5000m	20	5,00	0,02
	Total	9,20	5,67

Materia Prima por Bolso			
Materia Prima	Cantidad Utilizada x bolso	Costo Unitario	Valor Total
Hilo cola de rata	4	1,10	4,40
1/2 mtr de Tela	0,5	1,50	0,75
Cierre	1	0,50	0,50
Hilos de 5000m	20	5,00	0,02
	Total	8,10	5,67

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Cada una de las carteras están elaboradas con tres madejas de hilo de colita de rata, y base para carteras, 0.50 metros de tela para el forro, 15 metros de hilo y un cierre y los bolsos son elaborados con cuatro madejas de hilo colita de rata, 1/2m de tela, un cierre y 15 m de hilo.

5.01.01.04 Materia Prima Requerida Anualmente

Tabla 47 Materia Prima Requerida Anualmente

Materia Prima requerida Anualmente							
Producción mensual	Cantidad	Materia Prima	Costo Unitario	Costo Total	MP Total	Costo Mensual	Costo Anual
133,33	3	Hilo cola de rata	1,10	3,30	400,00	440,00	5280,00
133,33	1	Base para Carteras	1,10	1,10	133,33	146,67	1760,00
133,33	0,5	1/2 mtr de Tela	1,50	0,75	66,67	100,00	1200,00
133,33	1	Cierre	0,50	0,50	133,33	66,67	800,00
133,33	1	Hilos de 5000m	5,00	0,02	133,33	2,67	32,00
TOTAL MATERIA PRIMA				5,67	866,67	756,00	9072,00

Materia Prima requerida Anualmente							
Producción mensual	Cantidad	Materia Prima	Costo Unitario	Costo Total	MP Total	Costo Mensual	Costo Anual
80,00	4	Hilo cola de rata	1,10	4,40	320,00	352,00	4224,00
80,00	0,5	1/2 mtr de Tela	1,50	0,75	40,00	60,00	720,00
80,00	1	Cierre	0,50	0,50	80,00	40,00	480,00
80,00	1	Hilos de 5000m	5,00	0,02	80,00	1,60	19,20
TOTAL MATERIA PRIMA				5,67	520,00	453,60	5443,20

Costo total 14515,20

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Cada cartera tejida está elaborada en promedio de tres madejas de hilo colita de rata y lo bolsos con cuatro madejas, por ende se necesitara 792 madejas mensualmente y 9504 madejas anuales para que la microempresa cumpla con la producción establecida.

5.01.01.05 Mano de Obra Directa (M.O.D)

Tabla 48 Mano de Obra

TRABAJADORES	MOD		Total	
	Sueldo Básico	Aporte al IESS	MENSUAL	Total Anual
Trabajador 1	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 387,45	\$ 4.649,44
Trabajador 2	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 387,45	\$ 4.649,44
Trabajador 3	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 387,45	\$ 4.649,44
Trabajador 4	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 387,45	\$ 4.649,44
Trabajador 5	\$ 355,00	\$ 33,55	\$ 388,55	\$ 4.662,57
TOTAL			\$ 1.938,36	\$ 13.260,31

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 49 Mano de Obra

MOD POR CARTERA						
CONCEPTO	SUELDO ANUAL	MES	DIA	HORA	MINUTO	216MIN X CARTERA
trabajador	\$ 4.649,44	\$ 387,45	\$ 19,37	\$ 2,42	\$ 0,04	\$ 8,72
MOD POR BOLSO						
CONCEPTO	SUELDO ANUAL	MES	DIA	HORA	MINUTO	240MIN X Bolso
trabajador	\$ 4.649,44	\$ 387,45	\$ 19,37	\$ 2,42	\$ 0,04	\$ 9,28
TOTAL						\$ 18,00

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

5.01.01.06 Costo Indirecto de Fabricación

Los Costos indirectos de fabricación son todos los asociados con la fabricación, excepto la mano de obra y la materia prima, incluyendo suministros, impuestos, mantenimientos y materia o mano de obra que no está relacionada directamente con la elaboración del producto.

5.01.01.06.01 Servicios Básicos

Tabla 50 Servicios Básicos

Concepto	Servicios Básicos		Mensual	Anual	Prod 70%	Adm 20%	Ventas 10%
	Costo	Cantidad			Anual	Anual	Anual
Agua	15	1	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 126,00	\$ 36,00	\$ 18,00
Luz	45	1	\$ 45,00	\$ 540,00	\$ 378,00	\$ 108,00	\$ 54,00
Teléfono	25	1	\$ 25,00	\$ 300,00		\$ 60,00	\$ 30,00
Internet	20	1	\$ 20,00	\$ 240,00		\$ 48,00	\$ 24,00
Total			\$ 105,00	\$ 1.260,00	\$ 504,00	\$ 252,00	\$ 126,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 51 Servicios Básicos por cartera

Servicios Básicos Carteras						
Concepto	Anual	Mes	Día	Hora	Minuto	216min x Cartera
Servicios Básicos	\$ 504,00	\$ 42,00	\$ 2,10	\$ 0,26	\$ 0,00438	\$ 0,95
Bolsos						
Concepto	Anual	Mes	Día	Hora	Minuto	240min x Bolso
Servicios Básicos	\$ 504,00	\$ 42,00	\$ 2,10	\$ 0,26	\$ 0,00438	\$ 1,05

Elaborado por: Yessenia Quijia, año 2015

Tabla 52 Etiquetado y empaçado

MATERIALES DE ETIQUETADO CARTERAS				
Concepto	Costo	Cant	Costo Mensual	Costo Anual
Etiquetas	\$ 0,04	133	\$ 5,32	\$ 63,84
Empacado	\$ 0,12	133	\$ 15,96	\$ 191,52
TOTAL	\$ 0,16		\$ 21,28	\$ 255,36
MATERIALES DE ETIQUETADO BOLSOS				
Concepto	Costo	Cant	Costo Mensual	Costo Anual
Etiquetas	\$ 0,04	80	\$ 3,20	\$ 38,40
Empacado	\$ 0,12	80	\$ 9,60	\$ 115,20
TOTAL	\$ 0,16		\$ 12,80	\$ 153,60
			TOTAL	\$ 408,96

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 53 Materia prima Indirecta

Materia Prima Indirecta Carteras					
Concepto	Costo	Cantidad	Mensual	Anual	Costo Anual
Agarraderas	\$ 1,50	2	133	1596	\$ 2.394,00
Botones	\$ 0,25	1	85	1020	\$ 255,00
Agujas	\$ 0,10	2	5	60	\$ 6,00
Tizas(12)	\$ 1,50	2	1	12	\$ 18,00
	Total		224	2688	\$ 2.673,00
	Total MPI				\$ 1,67

Materia Prima Indirecta Bolsos

Concepto	Costo	Cantidad	Mensual	Anual	Costo Anual
Botones	\$ 0,25	1	80	960	\$ 240,00
Agujas	\$ 0,10	2	5	60	\$ 6,00
Tizas(12)	\$ 1,50	2	1	12	\$ 18,00
Total			86	1032	\$ 264,00
Total MPI					\$ 0,28
Total					\$ 2.937,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 54 Costos Indirectos de Fabricación

CIF CARTERAS

Detalle	X Cartera
Servicios Básicos	\$ 0,95
MPI	\$ 1,67
Etiquetado	\$ 0,16
	\$ 2,78

CIF BOLSOS

Detalle	X Bolso
Servicios Básicos	\$ 1,05
MPI	\$ 0,28
Etiquetado	\$ 0,16
	\$ 1,49

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

5.01.01.07 Costo de Producción Unitaria

Tabla 55 Costo de Producción Unitaria

**Costo de Producción Unitaria
Carteras**

MPD	\$ 5,57
MOD	\$ 8,72
CIF	\$ 2,78
C.U.F	\$ 17,06

Costo de Producción Unitaria Bolsos

MPD	\$	5,57
MOD	\$	9,28
CIF	\$	1,49
C.U.F	\$	16,34

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

5.01.01.08 Cálculo de Ingresos Operacionales

Determinado los tres principales costos, se realiza el cálculo de los ingresos operacionales tomando en consideración una utilidad del 50%.

Tabla 56 Ingresos Operacionales

CARTERAS	
Costo de producción unitario	\$ 17,06
Utilidad del 50%	\$ 8,53
P.V.P.	\$ 25,59
Producción Mensual	\$ 133,00
Ingresos Mensuales	\$ 3.404,13
Ingresos Anuales	\$ 40.849,58
BOLSOS	
Costo de producción unitario	\$ 16,34
Utilidad del 50%	\$ 8,17
P.V.P.	\$ 24,51
Producción Mensual	\$ 80,00
Ingresos Mensuales	\$ 1.960,53
Ingresos Anuales	\$ 23.526,33
Total Ingresos Anuales	\$ 64.375,91

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

5.01.01.09 Ingresos Operacionales Proyectados

En el proyecto se realiza la proyección en el tiempo de duración estándar de cinco años, tomando en consideración la tasa de crecimiento poblacional.

Tabla 57 Ingresos Operacionales Proyectados

INGRESOS PROYECTADOS			
Año	Ingreso Actual	Tasa de Crecimiento del sector 3,5%	Ingreso Proyectado
año base 2015	\$ 64.375,91		\$ 64.375,91
2016	\$ 64.375,91	1,035	\$ 66.629,07
2017	\$ 66.629,07	1,035	\$ 68.961,08
2018	\$ 68.961,08	1,035	\$ 71.374,72
2019	\$ 71.374,72	1,035	\$ 73.872,84
2020	\$ 73.872,84	1,035	\$ 76.458,39

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.01.02 Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales son todos aquellos ingresos que no tiene relación directa con la función principal de la empresa.

El proyecto no cuenta con ingresos no operacionales, debido a que se dedica a una sola actividad comercial.

5.02 Costos

Según (Flores, 2002) menciona: “El costo en contabilidad es sinónimo de inversión, se considera costo a toda entrada de factores para la producción como materia prima, mano de obra y otros insumos. Es el consumo valorado de los bienes y servicios invertidos en la empresa para alcanzar los objetivos propuestos.”(p.11)

5.02.01 Costo Directo

Son aquellos que tienen relación directa con la elaboración del producto.

Tabla 58 Costos Directos

COSTO DIRECTO	
MPD (Materia prima directa)	\$ 14.515,20
MOD (Mano de obra directa)	\$ 18.260,31
TOTAL	\$ 32.775,51

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

5.02.02 Costo Indirecto

Son todos los costos que no intervienen directamente en la elaboración del producto.

Tabla 59 Costos indirectos de Fabricación

COSTO INDIRECTO	
Servicios básicos	\$ 504,00
Etiquetado	\$ 408,96
MPI	\$ 2.937,00
TOTAL	\$ 3.849,96

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Yessenia Quijia

5.02.02.01 Costo de Producción Proyectados

Tabla 60 Costos De Producción Proyectados

COSTOS	INF.	COSTOS DE PRODUCCION PROYECTADOS					
		2015 AÑO BASE	2016	2017	2018	2019	2020
MPD (Materia prima directa)	1,035	\$ 14.515,20	\$ 15.023,23	\$ 15.023,23	\$ 15.549,05	\$ 16.093,26	\$ 16.656,53
MOD (Mano de obra directa)	1,035	\$ 18.260,31	\$ 18.899,42	\$ 18.899,42	\$ 19.560,90	\$ 20.245,53	\$ 20.954,13
CIF (Costos indirectos de Fabricación)	1,035	\$ 3.849,96	\$ 3.984,71	\$ 3.984,71	\$ 4.124,17	\$ 4.268,52	\$ 4.417,92
TOTAL		\$ 36.625,47	\$ 37.907,36	\$ 37.907,36	\$ 39.234,12	\$ 40.607,31	\$ 42.028,57

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

- **Gastos**

Gastos son todos aquellos desembolsos que se usan para cubrir obligaciones o actividades que pertenecen a las operaciones de venta, funcionamiento o ejecución.

5.02.03 Gastos Administrativos

Son los que provienen de la realización de la función administrativa de la empresa. Se toman en consideración las remuneraciones, materiales de aseo y suministros.

Tabla 61 Gastos de Personal

GASTOS DE PERSONAL					
Concepto	Cant	Sueldo mensual	Aporte IESS	Total Mensual	Total Anual
Gerente General	1	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 547,25	\$ 6.567,00
Secretaria	1	\$ 360,00	\$ 34,02	\$ 394,02	\$ 4.728,24
Contador	1	\$ 250,00	\$ 23,63	\$ 273,63	\$ 3.283,50
Asistente Administrativo	1	\$ 360,00	\$ 34,02	\$ 394,02	\$ 4.728,24
TOTAL	4	\$ 1.470,00	\$ 138,92	\$ 1.608,92	\$ 19.306,98

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 62 Material de Aseo y Limpieza

MATERIAL DE ASEO Y LIMPIEZA				
Descripción	Cant. anual	Costo unitario	Cant. Trimestral	Costo anual
Escoba	3	\$ 2,00	\$ 6,00	\$ 24,00
Recogedor	2	\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 8,00
Trapeador	3	\$ 2,50	\$ 7,50	\$ 30,00
Desinfectante	2	\$ 4,00	\$ 8,00	\$ 32,00
Ambiental	2	\$ 4,50	\$ 9,00	\$ 36,00
TOTAL		\$ 14,00	\$ 32,50	\$ 130,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 63 Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
Descripción	Cant anual	Costo unitario	Costo anual
Resma de papel	4	\$ 3,75	\$ 15,00
Block de facturas	4	\$ 10,00	\$ 40,00
Lápices	6	\$ 0,50	\$ 3,00
Bolígrafos	24	\$ 0,35	\$ 8,40
Grapas	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Clips	2	\$ 1,00	\$ 2,00
TOTAL	43	\$ 16,60	\$ 71,40

Fuente: Investigación propia

Tabla 64 Otros Gastos Administrativos

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Descripción	Costo mensual	Costo anual
Servicios Básicos	\$ 21,00	\$ 252,00
TOTAL	\$ 21,00	\$ 252,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.02.03.01 Gastos Administrativos Proyectados

Tabla 65 Gastos Administrativos Proyectados

Gasto de personal	Inflación	Gastos Administrativos					
		2015 AÑO BASE	2016	2017	2018	2019	2020
Gerente General	1,035	\$ 6.567,00	\$ 6.796,85	\$ 7.034,73	\$ 7.280,95	\$ 6.796,85	\$ 7.034,73
Secretaria	1,035	\$ 4.728,24	\$ 4.893,73	\$ 5.065,01	\$ 5.242,28	\$ 4.893,73	\$ 5.065,01
Contador	1,035	\$ 3.283,50	\$ 3.398,42	\$ 3.517,37	\$ 3.640,48	\$ 3.398,42	\$ 3.517,37
Asistente Administrativo	1,035	\$ 4.728,24	\$ 4.893,73	\$ 5.065,01	\$ 5.242,28	\$ 4.893,73	\$ 5.065,01
TOTAL		\$ 19.306,98	\$ 19.982,72	\$ 20.682,12	\$ 21.405,99	\$ 19.982,72	\$ 20.682,12
MATERIALES DE ASEO	1,035	\$ 130,00	\$ 134,55	\$ 139,26	\$ 144,13	\$ 134,55	\$ 139,26
Suministros de Oficina	1,035	\$ 71,40	\$ 73,90	\$ 76,49	\$ 79,16	\$ 73,90	\$ 76,49
Servicios Básicos	1,035	\$ 252,00	\$ 260,82	\$ 269,95	\$ 279,40	\$ 260,82	\$ 269,95
Total Gast. Adm.		\$ 19.760,38	\$ 20.451,99	\$ 21.167,81	\$ 21.908,69	\$ 20.451,99	\$ 21.167,81

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.02.04 Gastos de Ventas

Son los recursos utilizados para realizar la comercialización del producto.

Tabla 66 Gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS			
Descripción	Cant	Valor mensual	Valor anual
Servicios Básicos	1	\$ 10,50	\$ 126,00
Gigantografías	1	\$ 20,00	\$ 240,00
Tarjetas de presentación	300	\$ 10,00	\$ 120,00
Publicidad	5	\$ 15,00	\$ 180,00
Material pop	1	\$ 45,00	\$ 540,00
TOTAL		\$ 100,50	\$ 1.206,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.02.04.01 Gasto de Ventas Proyectados

Tabla 67 Gasto de Ventas Proyectados

Descripción	Inflación	Gastos de Vetas Proyectados					
		2015 AÑO BASE	2016	2017	2018	2019	2020
Servicios Básicos	1,035	126,00	130,41	134,97	139,70	144,59	149,65
Gigantografías	1,035	240,00	248,40	257,09	266,09	275,41	285,04
Tarjetas de presentación	1,035	120,00	124,20	128,55	133,05	137,70	142,52
Publicidad	1,035	180,00	186,30	192,82	199,57	206,55	213,78
Material pop	1,035	540,00	558,90	578,46	598,71	619,66	641,35
TOTAL		\$ 1.206,00	\$ 1.248,21	\$ 1.291,90	\$ 1.337,11	\$ 1.383,91	\$ 1.432,35

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.02.05 Costos Financieros

Son los intereses que se deben pagar debido a los capitales obtenidos en préstamo.

5.02.06 Costos Fijos y Variables (proyección)

Tabla 68 Costos Fijos y Variables (proyección)

PROYECCIÓN DE COSTOS ANUALES						
CONCEPTO	2015 Año Base	2016	2017	2018	2019	2020
Costos Fijos						
Depreciación	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 495,45	\$ 495,45
Amortización de la Inversión Diferida	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00
Sueldos Administrativos	\$ 19.306,98	\$ 19.982,72	\$ 20.682,12	\$ 21.405,99	\$ 22.155,20	\$ 22.930,64
Servicios Básicos	\$ 1.270,00	\$ 1.314,45	\$ 1.360,46	\$ 1.408,07	\$ 1.457,35	\$ 1.508,36
Otros Gastos Administrativos	\$ 453,40	\$ 469,27	\$ 485,69	\$ 502,69	\$ 520,29	\$ 538,50
Total Costos Fijos	\$ 21.854,98	\$ 22.591,04	\$ 23.352,87	\$ 24.141,36	\$ 24.710,29	\$ 25.554,94
Costos Variables						
MPD	\$ 14.853,33	\$ 15.373,20	\$ 15.911,26	\$ 16.468,15	\$ 17.044,54	\$ 17.641,10
MOD	\$ 13.260,31	\$ 13.724,42	\$ 14.204,78	\$ 14.701,94	\$ 15.216,51	\$ 15.749,09
CIF	\$ 3.849,96	\$ 3.984,71	\$ 4.124,17	\$ 4.268,52	\$ 4.417,92	\$ 4.572,54
Gastos Ventas	\$ 1.206,00	\$ 1.248,21	\$ 1.291,90	\$ 1.337,11	\$ 1.383,91	\$ 1.432,35
Total Costos Variables	\$ 33.169,60	\$ 34.330,54	\$ 35.532,10	\$ 36.775,73	\$ 38.062,88	\$ 39.395,08
Total Costos Anuales	\$ 55.024,58	\$ 56.921,58	\$ 58.884,97	\$ 60.917,09	\$ 62.773,17	\$ 64.950,02

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03 Inversiones

La inversión es el capital inicial o los recursos necesarios que se colocan en un proyecto según (Mompin, 1989): “La inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes de producción (bienes de equipo) y que la empresa utiliza durante varios sitios económicos para cumplir con sus objetivos”. (p. 69)

5.03.01 Inversión Fija

La inversión fija son todos aquellos recursos tangibles e intangibles que se debe tomar en cuenta en el estudio de factibilidad, de acuerdo con (Gregorio, 2007) mencionó que: “La inversión fija también se conoce como formación bruta de capital fijo” (p.156).

5.03.01.01 Activos Fijos

Los Activos fijos son bienes tangibles exclusivos de la empresa para desarrollar su actividad, en la (NIC, 2008) menciona que: “Son mantenidos para la producción o suministro de bienes o servicios, para darle cobertura a las operaciones normales de la empresa, para el arrendamiento a terceros o para propósitos administrativos. Se espera utilizarlos durante más de un período”.

Los activos fijos requeridos para el proyecto tenemos:

- Muebles y Enceres
- Equipos de Oficina
- Equipos de Computación
- Maquinaria

5.03.01.01.01 Muebles y Enceres

Denominado también mobiliario, son todos los accesorios necesarios para las oficinas de la empresa.

Tabla 69 Muebles y Enceres

MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	3	120,00	120,00
Estantería	3	170,00	340,00
Mostrador de recepción	1	200,00	200,00
Silla de trabajadores	5	28,90	144,50
Sillas giratorias	3	32,00	64,00
Sillón de espera	2	114,00	228,00
Mesas de confección/ corte	4	65,00	130,00
Archivador	3	45,00	45,00
Perchero de pared	2	120,00	240,00
Mesa estación trabajo	4	130,00	260,00
TOTAL	30	1.024,90	2.693,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.01.01.02 Equipos de Oficina

Son todos los equipos de tecnología moderna y suministros necesarios para que la empresa lleve a cabo sus tareas.

Tabla 70 Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos de escritorio	2	30,00	60,00
Máquina Registradora	1	248,00	248,00
Calculadora	2	17,00	34,00
Perforadora	1	2,50	2,50
Organizador oficina	1	3,00	3,00
Grapadora	1	2,50	2,50
Archivador Bene Oficio	1	2,00	2,00
Bolígrafos set x 3	1	1,50	1,50
TOTAL	10	306,50	344,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.01.01.03 Equipos de Computación

Son propiedad de la empresa que está destinado a la tarea de administración de las operaciones y realizar actividades de negociación.

Tabla 71 Equipos de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora Hp	1	699,00	699,00
Impresora Epson multifunción	1	124,00	124,00
TOTAL	2	823,00	823,00

Elaborado por: Yessenia Quijia

5.03.01.01.04 Maquinaria

Son equipos adquiridos por la empresa y destinadas al uso de la actividad principal de producción de las carteras y bolsos.

Tabla 72 Maquinaria

MÁQUINARIA Y EQUIPO				
Maquinaria y Equipo	Cantidad	Modelo	Valor Unitario	Valor Total
Máquina de coser recta	2	Singer	485,00	970,00
Máquina de recubridora	2	Singer	432,00	864,00
Tijeras Industriales	6	Nacional	12,50	75,00
Crochet	6	Metal	1,25	7,50
TOTAL	16		930,75	1.916,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.01.01.05 Inversión total Activos Fijos

Tabla 73 Total Activos Fijos

Descripción	
Equipo y Maquinaria	1.916,50
Muebles y Enseres	2.693,50
Equipos de Oficina	344,50
Equipos de Computación	823,00
TOTAL	5.777,50

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.01.02 Activos Nominales

Conjunto de bienes intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 74 Activos Nominales

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA		
Súper Intendencia (nombre empresa)	\$	150,00
Escritura Publica	\$	100,00
Motorización Escritura	\$	50,00
Registro Mercantil	\$	10,00
Publicaciones de la constitución de EURL	\$	50,00
Patentes y Licencias	\$	50,00
TOTAL	\$	410,00

Elaborado por: Yessenia Quijia

5.03.02 Capital de Trabajo

Son aquellos recursos que requiere la microempresa para atender las operaciones de elaboración y comercialización de las carteras y bolsos, según (Mentor, 2003) indicó que: “La diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante se denomina capital de trabajo” (p.89), es decir el capital adicional con el que se debe contar para el funcionamiento del proyecto.

Tabla 75 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Descripción	1 Mes	2 Mes	TOTAL
Sueldos Personal	1.939,36	1.938,36	3.877,72
Servicios Básicos	105,00	105,00	210,00
Materia Prima Directa	1.209,60	1.209,60	2.419,20
TOTAL			6.506,92

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 76 Inversión

INVERSIONES			
Concepto	Uso de fondo	Recurso Propio	Recurso Financiero
Activos Fijos			
Maquinaria y Equipos	1916,50	-	\$ 1.916,50
Equipo de oficina	344,50	\$ 344,50	\$ -
Equipo de computación	823,00	823,00	\$ -
Muebles y enseres	2693,50	\$ 500,00	2193,50
Total de activos fijos	5777,50	\$ 1.667,50	\$ 4.110,00
Activos Diferidos			
Gastos de constitución	410,00	\$ 410,00	\$ -
Total de activos diferidos	410,00	\$ 410,00	\$ -
Capital de Trabajo			
Costos de Producción	3468,79	\$ 3.468,79	
Gasto Administrativo	1646,70	\$ 1.646,70	
Gasto de Ventas	100,50	\$ 100,50	\$ -
Total capital de Trabajo	5215,99	\$ 5.215,99	0,00
Total de Inversión	11403,49	\$ 7.293,49	\$ 4.110,00
Participación	100%	63,96%	36,04%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis

La inversión total será de \$ 1403.49 de los cual el 63.96% provendrá de recursos propios, mientras que el 36.04% será financiado a través de un préstamo.

5.03.03 Fuentes de Financiamiento y usos de fondos

Una vez determina el monto de inversión que se necesita para poner en marcha la empresa, se debe buscar las fuentes de financiamiento que cubran dicho monto.

La microempresa solicitará un préstamo a la cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Ana de Nayón por un monto total de \$4110,00.

Tabla 77 Capital Financiado

Capital Financiado	
Total de activos fijos	4110.00
Total Financiamiento	\$ 4110,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de Amortización)

De acuerdo con (Valdes, 1995): "Las tablas de amortización son un conjunto de cálculos basados en la deuda, plazo y tasas de interés, que expresan cuanto deben pagarse de intereses y de capital para cada periodo". (p.203)

Tabla 78 Tabla de Amortización del Crédito

MONTO:	4110.00 (USD)
PLAZO:	24 (meses)
TASA:	15.20 %
AMORTIZACIÓN:	Cuota Fija, Francés
CUOTA FIJA:	199.67 (USD)

Cuota#	Abono capital	Interés	Cuota	Saldo
1	147.61	52.06	199.67	3,962.39
2	149.48	50.19	199.67	3,812.91
3	151.37	48.30	199.67	3,661.53
4	153.29	46.38	199.67	3,508.24
5	155.23	44.44	199.67	3,353.01
6	157.20	42.47	199.67	3,195.81
7	159.19	40.48	199.67	3,036.62
8	161.21	38.46	199.67	2,875.41
9	163.25	36.42	199.67	2,712.16
10	165.32	34.35	199.67	2,546.85
11	167.41	32.26	199.67	2,379.44
12	169.53	30.14	199.67	2,209.90
13	171.68	27.99	199.67	2,038.23
14	173.85	25.82	199.67	1,864.37
15	176.06	23.62	199.67	1,688.32
16	178.29	21.39	199.67	1,510.03
17	180.54	19.13	199.67	1,329.49
18	182.83	16.84	199.67	1,146.66
19	185.15	14.52	199.67	961.51
20	187.49	12.18	199.67	774.02
21	189.87	9.80	199.67	584.15
22	192.27	7.40	199.67	391.88
23	194.71	4.96	199.67	197.17
24	197.17	2.50	199.67	0.00
Total	4,110.00	682.10	4,792.10	

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Tabla 79 Tabla de Amortización de Diferido

AMORTIZACIÓN DEL DIFERIDO							
CONCEPTO	VALOR	VIDA UTIL DEL PROYECTO	2015	2016	2017	2018	2019
			Gastos de Constitución	\$ 410,00	5	\$ 82,00	\$ 82,00
TOTAL AMORTIZACIÓN DEL DIFERIDO			\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación)

De acuerdo con (Nassir, 2007) indicó que: “Corresponde a la pérdida contable de valor promedio de un activo fijo por año transcurrido” (p.121).

La depreciación de los activos en el estudio de factibilidad se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 80 Depreciación de Activos Fijos

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y Maquinaria	1.916,50	10	191,65	191,65	191,65	191,65	191,65
Muebles y Enseres	2.693,50	10	269,35	269,35	269,35	269,35	269,35
Equipos de Oficina	344,50	10	34,45	34,45	34,45	34,45	34,45
Equipos de Computación	823,00	3,33	247,15	247,15	247,15	-	-
TOTAL	5.777,50		742,60	742,60	742,60	495,45	495,45

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.06 Estado de Situación Inicial

De acuerdo con (Gabarda, 1998) indicó que: “Refleja la composición y estado del patrimonio al inicio del ejercicio económico” (p.70)

Tabla 81 Estado de Situación Inicial

EMPRESA CROCHET ART CIA. LTDA.			
ESTADO DE SITUACION INICIAL			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA BANCOS	\$ 5.215,99	CUENTAS POR PAGAR	\$ -
CUENTAS POR COBRAR	-	DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ -
INVENTARIOS	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 5.215,99	PASIVO LARGO PLAZO	
		PRESTAMO L/P	\$ 4.110,00
		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 4.110,00
		TOTAL PASIVO	\$ 4.110,00
ACTIVO NO CORRIENTE		CAPITAL CONTABLE	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 1.916,50	CAPITAL	\$ 7.293,49
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.693,50	TOTAL CAPITAL CONTABLE	\$ 7.293,49
EQUIPO DE OFICINA	\$ 344,50		
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 823,00		
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 5.777,50		
OTROS ACTIVOS			
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 410,00		
TOTAL DE OTROS ACTIVOS	\$ 410,00		
TOTAL ACTIVO	\$ 11.403,49	TOTAL PASIVO Y CAPIT CONT	\$ 11.403,49

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.07 Estado de Resultados Proyectados (a cinco años)

El estado de resultados también se le conoce con el nombre de estado de pérdidas o ganancias, de acuerdo con (Zapata, 2009) indicó que: “Es un informe que demuestra el comportamiento de las rentas y los gastos y se lo puede comparar como una película que proyecta la capacidad del gerente de generar utilidades con el uso adecuado de los activos y el endeudamiento” (p.65).

Tabla 82 Estado de Resultados Proyectados (a cinco años)

EMPRESA "CROCHET ART" CIA. LTDA						
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
DEL 2016 AL 2020						
DESCRIPCION	2015 (AÑO BASE)	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	\$ 64.375,91	\$ 66.648,38	\$ 69.001,07	\$ 71.436,81	\$ 73.958,52	\$ 76.569,26
(-) Costo de Producción	\$ 36.625,47	\$ 37.918,35	\$ 39.256,87	\$ 40.642,63	\$ 42.077,32	\$ 43.562,65
(-) Gastos Administrativos	\$ 14.760,38	\$ 15.281,42	\$ 15.820,86	\$ 16.379,33	\$ 16.957,52	\$ 17.556,12
(-) Gastos de Ventas	\$ 1.206,00	\$ 1.248,57	\$ 1.292,65	\$ 1.338,28	\$ 1.385,52	\$ 1.434,43
(-) Depreciaciones	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 495,45	\$ 495,45
(-) Amortización del Diferido	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00
(=) Utilidad Bruta	\$ 10.959,46	\$ 11.375,44	\$ 11.806,10	\$ 12.251,96	\$ 12.960,71	\$ 13.438,61
(+/-) Otros Ingresos o Gastos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Operacional	\$ 10.959,46	\$ 11.375,44	\$ 11.806,10	\$ 12.251,96	\$ 12.960,71	\$ 13.438,61
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 1.643,92	\$ 1.706,32	\$ 1.770,91	\$ 1.837,79	\$ 1.944,11	\$ 2.015,79
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 9.315,54	\$ 9.669,12	\$ 10.035,18	\$ 10.414,17	\$ 11.016,61	\$ 11.422,82
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 2.049,42	\$ 2.127,21	\$ 2.207,74	\$ 2.291,12	\$ 2.423,65	\$ 2.513,02
(=) UTILIDAD NETA	\$ 7.266,12	\$ 7.541,91	\$ 7.827,44	\$ 8.123,05	\$ 8.592,95	\$ 8.909,80

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.03.08 Flujo de Caja

El flujo de caja es una herramienta que muestra en forma detallada las fuentes futuras de ingresos, gastos y saldos de efectivo. Según (Horngren, 2000) indicó que: "Ofrece una explicación muy completa de los cambios ocurridos en los saldos de efectivo durante el periodo contable" (p.396).

En el estudio de factibilidad se proyectó el flujo de caja para cinco años, que está detallado en la siguiente tabla:

Tabla 83 Flujo de Caja Proyectado

EMPRESA "CROCHET ART" CIA. LTDA						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
DEL 2015 AL 2019						
DESCRIPCION	2015 (AÑO BASE)	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	\$ 64.375,91	\$ 66.648,38	\$ 69.001,07	\$ 71.436,81	\$ 73.958,52	\$ 76.569,26
(-) Costo de Producción		\$ 37.918,35	\$ 39.256,87	\$ 40.642,63	\$ 42.077,32	\$ 43.562,65
(-) Gastos Administrativos		\$ 15.281,42	\$ 15.820,86	\$ 16.379,33	\$ 16.957,52	\$ 17.556,12
(-) Gastos de Ventas		\$ 1.248,57	\$ 1.292,65	\$ 1.338,28	\$ 1.385,52	\$ 1.434,43
(-) Depreciaciones		\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 495,45	\$ 495,45
(-) Amortización del Diferido		\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00
(=) Utilidad Bruta		\$ 11.375,44	\$ 11.806,10	\$ 12.251,96	\$ 12.960,71	\$ 13.438,61
(+/-) Otros Ingresos o Gastos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Operacional		\$ 11.375,44	\$ 11.806,10	\$ 12.251,96	\$ 12.960,71	\$ 13.438,61
(-) 15% Participación de trabajadores		\$ 1.706,32	\$ 1.770,91	\$ 1.837,79	\$ 1.944,11	\$ 2.015,79
(=) Utilidad antes de Impuestos		\$ 9.669,12	\$ 10.035,18	\$ 10.414,17	\$ 11.016,61	\$ 11.422,82
(-) 22% Impuesto a la Renta		\$ 2.127,21	\$ 2.207,74	\$ 2.291,12	\$ 2.423,65	\$ 2.513,02
(=) Utilidad Neta		\$ 7.541,91	\$ 7.827,44	\$ 8.123,05	\$ 8.592,95	\$ 8.909,80
(+) Depreciaciones		\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 495,45	\$ 495,45
(+) Amortización del Diferido		\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00
(-) Amortización de la Deuda	-	\$ (2.209,90)	\$ (2.582,20)			
(-) Compra de Activo Fijo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión	-\$ 5.577,50					
(-) Capital de Trabajo	-\$ 5.215,99					
Deuda	\$ 4.110,00					
Depósito de Garantía						
(+) Valor de desecho					\$ -	\$ -
(=) FLUJO DE CAJA DE PERIODO	-\$ 6.683,49	\$ 6.156,61	\$ 8.652,04	\$ 8.947,65	\$ 9.170,40	\$ 9.487,25

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.04 Evaluación

Evaluación económica de acuerdo con (Baca, Evaluación de Proyectos, 2001)

indico que: "Esta parte se propone describir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo" (p.9).

La evaluación económica es importante en el estudio de factibilidad, puesto que tiene mayor relevancia al decidir la viabilidad de un proyecto. En esta etapa se

utiliza varias herramientas como: El valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Relación costo beneficio (RCB), Punto de equilibrio y Análisis de índices financieros.

5.04.01 Tasa de descuento

De acuerdo con (Cordero & Boshier, 2003) indicó que: “La función principal de esta tasa es la de eliminar el porcentaje de pérdida de valor del dinero en los datos del flujo de fondos” (p147).

Tabla 84 Tasa de Descuento

TMAR o Tasa de Descuento	
CONCEPTO	PORCENTAJE
Tasa Activa	7,41%
(+) Tasa Pasiva	5,32%
TMAR	12,73%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

5.04.02 VAN (Valor Actual Neto)

(Baca, 2006), señala que el valor presente neto, o valor actual neto: “es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. (pág. 221). Es decir comparar todas las ganancias esperadas en relación con todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento.

Para calcular el valor actual neto, se aplica la siguiente fórmula:

Tabla 85 Valor Actual Neto

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	11.403,49	-	-	-	-	-
Excedente Operacional	-	6.156,61	8.652,04	8.947,65	9.170,40	9.487,25
FLUJOS DE EFECTIVO	11.403,49	6.156,61	8.652,04	8.947,65	9.170,40	9.487,25

$$VAN = -P + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = \frac{-11.403,49}{1} + \frac{6.156,61}{1,1273} + \frac{8.652,04}{1,2708053} + \frac{8.947,65}{1,4325788} + \frac{9.170,40}{1,614946085} + \frac{9.487,25}{1,820528722}$$

$$VAN = -11.403,49 + 5.461,38 + 6.808,32 + 6.245,84 + 5.678,46 + 5.211,26$$

$$VAN = -11.403,49 + 29.405,25$$

$$VAN = 18.001,76$$

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

La diferencia entre los valores actualizados de flujos de beneficio y los ingresos, es de 18.001,76. Como el valor actual neto (VAN) es mayor a cero, se justifica la viabilidad del estudio de factibilidad.

5.04.03 TIR (Tasa Interna de Rendimiento)

Según (Jiménez, Espinoza, & Fonseca, 2007) indicó que: “La tasa interna de rendimiento (TIR) de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (i) que hace que el valor actual de los flujos de beneficios (positivo) sea igual al valor actual de los flujos de inversión (negativos)”. (p.82).

Tabla 86 Tasa Interna de Rendimiento

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO		
INVERSION		(\$ 11.403,49)
AÑO	2016	\$ 6.156,61
AÑO	2017	\$ 8.652,04
AÑO	2018	\$ 8.947,65
AÑO	2019	\$ 9.170,40
AÑO	2020	\$ 9.487,25
TIR		61,88%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

La tasa interna de retorno del proyecto es del 61.88%, como el porcentaje es mayor a la tasa de oportunidad (12.73%), favorece la viabilidad del estudio de factibilidad.

5.04.04 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

El período de recuperación de la inversión determina el tiempo en años, meses y días en el que el valor invertido será recuperado.

Tabla 87 Período de recuperación de la inversión

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-11.403,49	-11.403,49	1,00	-11.403,49	-11.403,49
1	\$ 6.156,61	-5.246,88	0,90	5.563,57	-5.839,92
2	\$ 8.652,04	3.405,16	0,82	7.065,50	1.225,59
3	\$ 8.947,65	12.352,81	0,74	6.603,07	7.828,66
4	\$ 9.170,40	21.523,21	0,67	6.115,58	13.944,23
5	\$ 9.487,25	31.010,46	0,60	5.717,44	19.661,67

**PERIODO DE RECUPERACION A
VALORES CORRIENTE**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	8.947,65	3.405,16
1 mes	745,64	4.150,80
2 mes	745,64	4.896,44
3 mes	745,64	5.642,07
4 mes	745,64	6.387,71
5 mes	745,64	7.133,35
6 mes	745,64	7.878,99
7 mes	745,64	8.624,62
8 mes	745,64	9.370,26
9 mes	745,64	10.115,90
10 mes	745,64	10.861,54
11 mes	745,64	11.607,17
12 mes	745,64	12.352,81

**PERIODO DE RECUPERACION A
VALORES ACTUALIZADOS**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	6.115,58	7.828,66
1 mes	509,63	8.338,29
2 mes	509,63	8.847,92
3 mes	509,63	9.357,55
4 mes	509,63	9.867,18
5 mes	509,63	10.376,81
6 mes	509,63	10.886,44
7 mes	509,63	11.396,08
8 mes	509,63	11.905,71
9 mes	509,63	12.415,34
10 mes	509,63	12.924,97
11 mes	509,63	13.434,60
12 mes	509,63	13.944,23

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑO Y 10 MESES

PRVC

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS Y 6 MESES

PRVA

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: El tiempo en el que se recuperará la inversión será de tres años y seis meses es decir que el proyecto es rentable.

5.04.05 RBC (Relación Costo beneficio)

De acuerdo con (Sapang & Sapang, 2003)) indicó que: “La relación beneficio - costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión” (p.256).

Tabla 88 Relación Costo beneficio

RELACION COSTO BENEFICIO RC/B	
AÑOS	SUMATORIA DE FLUJOS ACTUALIZADOS
2016	\$ 6.156,61
2017	\$ 8.652,04
2018	\$ 8.947,65
2019	\$ 9.170,40
2020	\$ 9.487,25
TOTAL	\$ 42.413,95
RC/B	3,72

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis: La relación costo/beneficio del estudio de factibilidad es de Usd 3.72, esto significa que por cada dólar invertido, la empresa gana Usd 3.72 lo cual es un indicador favorable para el proyecto.

5.04.06 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la cantidad de venta que debemos alcanzar en un determinado tiempo, para no perder ni ganar dinero.

Según (Ludevid & Ollé, 1994): “Para calcular el punto de equilibrio, debemos dividir el total de costos fijos por el margen de contribución unitario.”

5.04.06.01 Punto de equilibrio en dólares

Para sacar el Punto de Equilibrio en dólares usamos la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio}}}$$

Tabla 89 Punto de Equilibrio en dólares

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES					
CONCEPTO	2016	2017	2018	2019	2020
Costos Fijos					
Depreciación	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 742,60	\$ 495,45	\$ 495,45
Amortización de la Inversión Diferida	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00	\$ 82,00
Sueldos Administrativos	\$ 19.982,72	\$ 20.682,12	\$ 21.405,99	\$ 22.155,20	\$ 22.930,63
Servicios Básicos	\$ 1.314,45	\$ 1.360,46	\$ 1.408,07	\$ 1.457,35	\$ 1.508,36
Otros Gastos Administrativos	\$ 469,27	\$ 485,69	\$ 502,69	\$ 520,29	\$ 538,50
Total Costos Fijos	\$ 22.591,04	\$ 23.352,87	\$ 24.141,35	\$ 24.710,29	\$ 25.554,94
Costos Variables					
MPD	\$ 15.373,20	\$ 15.911,26	\$ 16.468,16	\$ 17.044,54	\$ 17.641,10
MOD	\$ 13.724,42	\$ 14.204,77	\$ 14.701,94	\$ 15.216,51	\$ 15.749,09
CIF	\$ 3.984,71	\$ 4.124,17	\$ 4.268,52	\$ 4.417,92	\$ 4.572,55
Gastos Ventas	\$ 1.248,21	\$ 1.291,90	\$ 1.337,11	\$ 1.383,91	\$ 1.432,35
Total Costos Variables	\$ 34.330,54	\$ 35.532,11	\$ 36.775,73	\$ 38.062,88	\$ 39.395,08
Ventas	\$ 66.629,07	\$ 68.961,09	\$ 71.374,73	\$ 73.872,84	\$ 76.458,39
Punto de Equilibrio	\$ 46.603,36	\$ 48.174,94	\$ 49.801,52	\$ 50.975,19	\$ 52.717,63

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Análisis. En el año 2016 nuestro punto de equilibrio es de \$ 46.603,36, en el año 2017 de \$ 48.174,94, en el año 2018 de \$ 49.801,52, en el año 2019 de \$ 50.975,19 en el año 2020 de \$ 52.717,63.

5.04.06.02 Punto de equilibrio en unidades

Para calcular las unidades que deberé vender, aplicaremos la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Tabla 90 Punto de Equilibrio en unidades

Punto de Equilibrio en Unidades	
Costos Fijos	\$ 22.591,04
Costo Variable unitario	\$ 8,82
Precio	\$ 25,05

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

$$PE = \frac{22.591,04}{25,05 - 8,82}$$

$$PE = 1391,93$$

Tabla 91 Demostración del punto de equilibrio

DEMOSTRACION	
Ventas	56.921,58
(-) Costo Variable	-34.330,54
(=) Margen Contribución	22.591,04
(-) Costo Fijos	-22.591,04
(=) Utilidad Operacional	-

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

Podemos ver que al multiplicar las unidades por el precio, nos proporciona el valor de las ventas, que al restar de su costo variable, nos da el margen de contribución que es igual a los costos fijos, llegando a establecer el punto de equilibrio.

**GRAFICO
DEL PUNTO
DE
EQUILIBRIO**

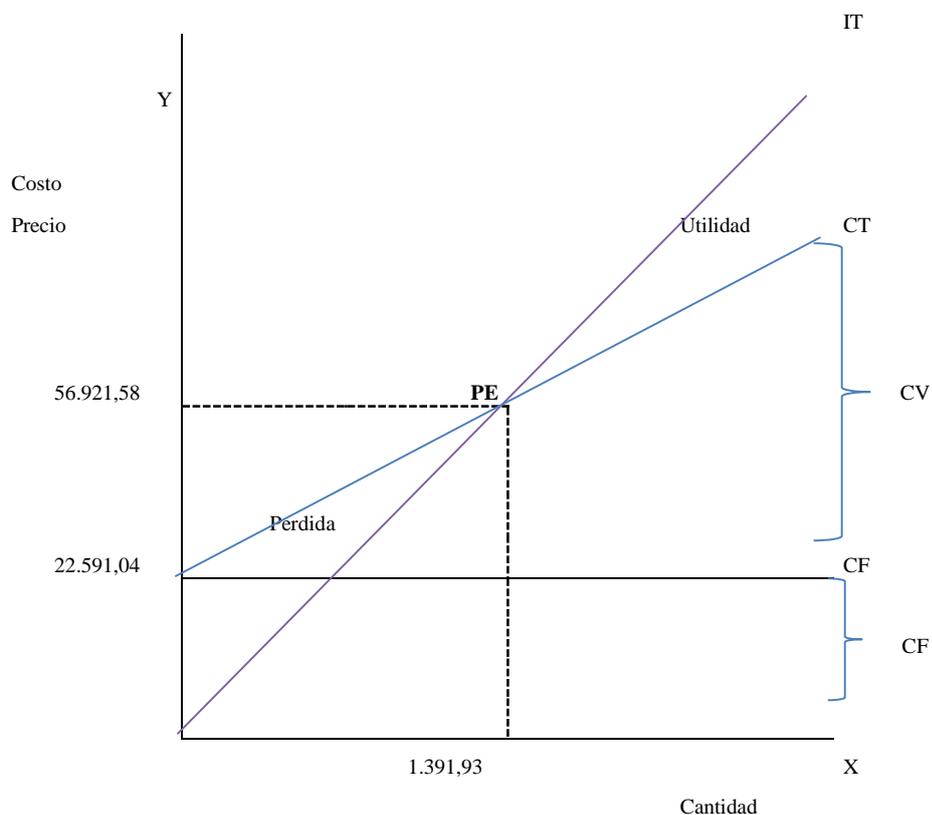


Gráfico 12 Punto de equilibrio

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Yessenia Quijia

La microempresa debe de producir y vender un total de 1391 entre bolsos y carteras para llegar al punto de equilibrio es decir no obtenga ganancia y ni tenga perdida.

5.04.07 Análisis de índices financieros

Según (Baca, 2006), dice que estas técnicas no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y no se relacionan de forma directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera de la empresa.

5.04.07.01 Razones de Apalancamiento

Mide la forma en que los activos de la empresa han sido financiados, considerando el endeudamiento con terceros como la contribución de los propietarios.

5.04.07.01.01 Razón de Endeudamiento

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por medio de deuda y se representa en porcentaje.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{4110}{11.403,49} * 100$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = 0.3604 * 100$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = 36.04\%$$

Análisis. El grado de endeudamiento del activo total es del 36.04%, el cual se encuentra dentro de los parámetros normales.

5.04.07.01.02 Razón de Apalancamiento Externo

Mide la relación entre el uso del endeudamiento como mecanismo de financiamiento y la utilización de los fondos de los propietarios.

$$\text{Razón de Apalancamiento Externo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable Total}} * 100$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Externo} = \frac{4110}{7293.49} * 100$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Externo} = 0,5635 * 100$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Externo} = 56.35\%$$

Análisis: La relación entre el endeudamiento y los fondos propios es del 56.35%.

5.04.07.01.03 Razón de Apalancamiento Interno

Representa cuantos dólares han sido aportados al financiamiento de la inversión por parte de los propietarios, por cada unidad monetaria tomado de terceros.

$$\text{Razón de Apalancamiento Interno} = \frac{\text{Capital Contable Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Interno} = \frac{7293.49}{4110}$$

$$\text{Razón de Apalancamiento Interno} = 1.77$$

Análisis: Por cada dólar invertido, la empresa dispone de 1.77 dólares, para cancelar sus deudas con terceros.

5.04.07.02 Razones de Actividad o de Gerencia

Miden la efectividad con las cuales se utilizan los recursos de la empresa. Las razones de actividad a calcular son: rotación del activo fijo, y del activo total.

5.04.07.02.01 Rotación del Activo Fijo

Este indicador mide la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{66629.07}{5777.50}$$

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = 11.53$$

Análisis: La rotación activos del proyecto es 11.53; es decir que la empresa está generando ingresos equivalentes a 11.53 veces, a la inversión en activos fijos.

5.04.07.02.02 Rotación del Activo Total

Mide la relación entre el monto de los ingresos y la inversión total

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{66629.07}{11403.49}$$

$$\text{Rotación del Activo Total} = 5.84$$

Análisis: Este índice nos indica que la empresa genera ingresos equivalentes a cinco veces la inversión del activo total.

5.04.07.03 Razones de Rentabilidad

Miden la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de los recursos disponibles

5.04.07.03.01 Margen de Utilidad Neta

Este indicador mide el porcentaje de utilidad que reciben los propietarios.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{7.541.91}{66629.07} * 100$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = 0,11 * 100$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = 11.31\%$$

Análisis. El porcentaje de utilidad que reciben los propietarios de la empresa es del 11.31%.

5.04.07.03.02 (ROA) Rendimiento sobre Activos

Este indicador mide la rentabilidad que se obtiene sobre los activos.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}} * 100$$

$$\text{ROA} = \frac{7.541,91}{11403.49} * 100$$

$$\text{ROA} = 0.66 * 100$$

$$\text{ROA} = 66.13\%$$

Análisis. El rendimiento que obtiene la empresa sobre los activos es del 66.13%, es decir que los activos generan una rentabilidad excelente.

5.04.07.03.03 (ROE) Rendimiento sobre Patrimonio o Capital Contable

Mide la rentabilidad que obtienen sobre el patrimonio de la empresa.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} * 100$$

$$\text{ROE} = \frac{7.541.91}{7293.49} * 100$$

$$\text{ROE} = 0.83 * 100$$

$$\text{ROE} = 83\%$$

Análisis. La rentabilidad sobre el Capital Contable o Patrimonio es del 83%, lo que quiere decir que el capital contable será cada vez mayor.

5.04.07.03.04 (ROI) Rendimiento sobre la Inversión

Mide la rentabilidad que obtiene la empresa sobre la Inversión

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}} * 100$$

$$\text{ROI} = \frac{7541,91}{11403,49} * 100$$

$$\text{ROI} = 0.66 * 100$$

$$\text{ROI} = 66.13\%$$

Análisis: La rentabilidad sobre la inversión es del 66.13%, lo cual indica que se está ganando 66.13% por el dinero invertido.

CAPÍTULO VI

ANALISIS DE IMPACTOS

El presente capítulo contiene un análisis de los impactos que en las diferentes áreas o ámbitos genere el proyecto, como es:

- Impacto ambiental
- Impacto Económico
- Impacto Productivo
- Impacto Social

6.01 Impacto ambiental

Impacto ambiental según (Espinoza, 2003) es todo “alteración significativa de los sistemas naturales y transformados y de sus recursos, provocadas por acciones humanas” (p.6), se expresan en diversas actividades, y se presentan en ambientes naturales.

Para la implantación de la micro empresa “Crochet Art”, se determina que tiene un mínimo impacto ambiental. La materia prima que utiliza la micro empresa es hilo colita de rata, es un material compuesto de polipropileno por ende es un producto inerte, totalmente reciclable, su incineración no tiene ningún efecto contaminante.

Uno de los objetivos que posee el proyecto es ayudar a cuidar y preservar el medio ambiente, por ende las fundas en las que se entregaran los artículos serán fundas biodegradables es decir amigables con el medio ambiente.

6.02 Impacto Económico

El impacto económico que existe dentro del proyecto es apoyar al cambio de la matriz productiva que se está desarrollando en el Ecuador, esto se lograra con la elaboración del producto, transformarla en un producto nacional el cual es elaborado artesanalmente por ecuatorianos.

Se comercializa a nivel nacional partiendo de una página web la cual pueda brindar la información necesaria de cómo están elaborados los productos que ofrece la micro empresa.

Este proyecto no solo aporta al bienestar económico de las personas que laboran en la micro empresa, también son beneficiadas los proveedores de insumos, el área administrativa y el área de producción, las personas que brindan servicio de mantenimiento a las maquinas, la agencia que publicidad que da a conocer los productos que ofrecen a los clientes, de esta manera se lograra elaborar y comercializar más productos. De esta manera se impulsará el desarrollo económico artesanal generando mayor rentabilidad en el país e incrementando el desarrollo del PIB.

6.03 Impacto Productivo

Con la implementación de la matriz productiva, el impacto productivo en el proyecto es un factor positivo, puesto que el gobierno ha creado nuevas estrategias para el crecimiento sector artesanal, ha desarrollado un apoyo técnico y económico el cual ayuda a aumentar la producción, y brinda los conocimientos necesarios para poder ejercer una buena administración de "Crochet Art", que perduren y crezcan a lo largo del tiempo, estas micro empresas a un mediano plazo sea una fuentes de alta producción y crear nuevas fuentes de empleo.

El estado está generando fuentes de financiamiento para todos los pequeños y medianos empresarios con el único objetivo de incentivar la formación de nuevas empresas, las mismas que contribuyan al crecimiento de la producción nacional.

6.04 Impacto Social

La creación de la micro empresa generara un impacto social positivo debido a que se crearan nuevas fuentes de empleo, progreso económico y personal, para todos los que conforman la empresa, se implantaran programas de capacitación para el personal, al igual que se incentive la creatividad de cada trabajador para que sean los que generen y creen nuevos artículos, los cuales podrán ser comercializados en el sector donde se implante la micro empresa. Con el apoyo del cambio de la matriz productiva, se ofrece fuentes de empleo, con un salario digno, un ambiente de trabajo confiable en un país en desarrollo que brinda crecimiento y bienestar a todas las personas.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusiones

- Concluido el proyecto se determinó que la creación de la microempresa de elaboración y comercialización de carteras y bolsos tejido “Crochet Art”, es factible debido a que esta actividad genera una rentabilidad atractiva, ya que los costos de producción son bajos y que el producto que ofrecemos está dirigido a una población extensa y potencial que son las mujeres.
- Con la implantación de la microempresa se incentivará la producción nacional y desarrollo del sector artesanal, logrando conseguir un impacto social beneficioso para toda la cadena de producción y comercialización.
- La evaluación financiera del proyecto, lo cual demuestran los indicadores: VAN determinan una rentabilidad de \$18.007,76 y la TIR un porcentaje estimado de 61.88% y el PIR demuestra que en tres años seis meses se recuperara la inversión.
- Mediante la evaluación financiera se determinó que es recomendable la creación de la microempresa “Crochet Art” en la parroquia de Nayón, ya que en un periodo de cinco años nos permite recuperar la inversión, obtener rentabilidad y generar ganancias.
- El punto de equilibrio determinado para el presente proyecto arroja como resultado un mínimo de unidades que deben ser vendidos para que no exista perdida ni ganancia es de 1.391 entre bolsos y carteras.

7.02 Recomendaciones

- Se recomienda ejecutar el proyecto de factibilidad de elaboración y comercialización de carteras en la Parroquia de Nayón tomando en cuenta las investigaciones realizadas, arrojaron resultados positivos.
- La empresa debe capacitar y motivar constantemente a sus clientes internos, estableciendo una filosofía empresarial que encamine al cumplimiento de sus objetivos y metas planteadas, como también al desempeño eficaz y eficiente del talento humano.
- Mejora continúa en el diseño del producto, adaptándose a las herramientas que nos ofrece la tecnología, como son nuevos diseños y modelos de los productos e incentivando al personal para una mejor producción.
- Mantener una estrategia de promoción y comunicación atractivas al ojo de cliente, ya que de esto depende la demanda de los productos, enfocándose siempre a ganar clientes a largo plazo y se sientas satisfechos con los productos que ofrece la microempresa.

Bibliografía

- Albarracín, R. (2005). *Cómo Hacer Carteras Y Bolsos: Coleccion Emprendimientos*. (1era, ed.) México: Imaginador.
- Águeda, E. (2008). *Principios de Marketing*. En 3era (ed.). Madrid – España
- Ansoff. (1957). Estrategias de expansión. México: *Strategics for Diversification*.
- Baca, G. (2001). Evaluación de Proyectos. México D.F.: Mc-Graw Hill.
- Banco Central del Ecuador. (2014). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/> (2014, 22 de diciembre)
- Batista, D. (30 de Mayo de 2000). Carteras Confeccionadas con Anillas de latas recicladas. Colombia.
- Carneiro, C. M. (2004). *La Responsabilidad Social Corporativa Interna*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Carrión, J. (2006). *Estrategia: De la visión a la acción*. Madrid: ARTEGRAF S.A.
- Casado, A., & Sellers, R. (2006). *Dirección de Marketing: Teoría y Práctica*. España: Club Universitario.
- Castillo, L., Cuesta, C., & Tapia, M. (2002). *Proyecto de Inversión para la Comercialización de Carteras Online*. Guayaquil - Ecuador: Argosi.
- Castillo, R., & Gonzáles, M. (2001). Como Emprender un Negocio Artesanal. *Rev Cubana*, 23.
- Chichande, V. A., & Narvæez, E. R. ((2011)). *Empresa de Distribución y Comercialización de Hilos Cola de Rata en la Ciudad de mLAGRO*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/185?mode=full> (2014, 22 de noviembre)
- Cobiella, N. (30 de Septiembre de 2005). *Historia de la Cartera*. Obtenido de http://www.wikilearning.com/monografia/el_origen_de_las_cosas-la_cartera/5440-32 (2014,15 de diciembre)
- Cordero, J., & Boshier, D. (2003). Investigación y Enseñanza. Costa Rica: Catie.
- Díaz, A. (2009). Diseño estadístico de experimentos. En 2da (ed.). Medellín-Colombia: Universidad de Antioquia.
- Day, R. A., & Gastel, B. (2008). COMO ELABORAR BOLSOS A MANO. En 4ta (ed) *Científica y Técnica No. 621*, 86-94. Washington, D.C.: Obtenido de ispactercergrado.blogspot.com/.../-divulgacion-cientifica.html (2014, 15 de noviembre)
- Duran, A. (2011). *Elaboracion del Plan de Negocios para mi PYME: Manual de Emprendedor*. Perú: AVSI. Obtenido de

- <http://www.fondoitaloperuano.org/wp-content/uploads/2012/01/Elaboraci%C3%B3n-plan-de-negocio-para-MYPE.pdf> (2014, 12 de noviembre)
- Ecuador, B. C. (2014). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/> (2015, 2 de enero)
- Ecuador, C. I. (2014). *artesanosecuador.com*. Obtenido de www.artesanosecuador.com (2015, 9 de febrero)
- Espinoza, G. (2003). *Fundamentos de Evaluación de Impacto Ambiental*. Mexico: Edinud
- Flores, J. (2002). *Contabilidad de Costos*. Ecuador: CJF.
- Flores, H., & Paredez, L. (2003). *Crea tu Empresa*. Lima: Ministerio de la Producción y Comercialización. Obtenido de <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crea-tu-empresa/coleccion-21-25/ficha-extendida-23-produccion-y-comercializacion-de-bolsos-artesanales.pdf> (2015, 12 de enero)
- Garrido, A. (26 de Abril de 2003). *Calidad de producción artesanal*. 8va, 36. Francia: Mayabeque.
- Gabarda, L. (1998). *Contabilidad General y Tesorería: ciclo formativo de grado medio: gestión administrativa*. España: GETAFE.
- García, D., & Quesada, I. (2005). *Distribución de la planta*. Lima: Universidad de Oviedo.
- Greenwall, D. (1965). *Dictionary of Modern Economics*. New York: McGraw-Hill.
- Jiménez, F., Espinoza, C., & Fonseca, L. (2007). *Ingeniería Económica*. Costa Rica: CARTAGO.
- Ludevid, M., & Ollé, M. (1994). *COMO CREAR SU PROPIA EMPRESA: Factores de gestión*. Barcelona: MARCOMBO.
- Malhotra, N. ((2004)). *Investigación de Mercado: UN ENFOQUE APLICADO*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Herrera, B. (2005). *Globalización: en proceso real y financiero*. Colombia: EDUCAN
- Hitt, M. (2006). *Administración*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Horton, D., Alexaki, A., & Bennett, S. (2008). *Evaluación del Desarrollo del Desempeño*. Cali, Colombia: CIAT.
- Hernández, J., & Zafra, G. (2000). *Artisanos y Artesanas: Creación, innovación y tradición en la producción de artesanías*. (1ra, ed.) Madrid- España: EDUCA.

- Herrera, J. (31 de Marzo de 2014). Como hacer una cartera de bolsa de sabritas. Lima, Perú. Obtenido de https://prezi.com/t_pftxj86i8k/como-hacer-una-cartera-de-bolsa-de-sabritas/ (2015, 03 de marzo)
- Ludueña, A. (2014). *Telar: técnicas y modelos*. (3era, ed.) Buenos Aires - Argentina: EDICIONES LEA S.A.
- Manzanet, J. (24 de Abril de 2006). HISTORIA DE LOS TEJIDOS. 138-140. Colombia, Medellín: Psicothema. Obtenido de www.ecured.cu/index.php/Investigación_Científica
- Miquel, S., Mollá, A., & Bigné, E. (1994). *Introducción al Marketing*. Madrid: McGraw Hill.
- Miranada, J. J. (2005). *Gestión financiera: evaluación financiera económica social ambiental*. En MM (5ta.ed.). Bogotá
- Mompin, J. (1989). *Ingeniería*. Barcelona (España): A.G.
- Muniz, L. (2003). *Cómo Implementar un Sistema de Control de Gestión de Prácticas* (3era ed.). Barcelona: Gestión, 2000.
- (2013). *MI GUIA TRIBUTARIA: Artesanos Calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano*. Quito: SRI. Obtenido de [file:///C:/Users/pascual/Downloads/Guia%2003%20-%20Artesanos%20-agosto%20%202013%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/pascual/Downloads/Guia%2003%20-%20Artesanos%20-agosto%20%202013%20(1).pdf)
- Noboa, M. (2005). *Manual de Tejidos*. Guayaquil: Educar. Obtenido de <http://www.manuela.org.pe/wp-content/uploads/2013/04/Manual-Crochet-y-Bordados.pdf>
- Noguchi, T., Kitawaki, J., & Tamura, T. (1993, 29 de Enero). Diferentes modelos y formas de realizar un bolso. *Aviation Space*, 12-15. Obtenido de http://bvs.sld.cu/revistas/ord/vol16_1_01/ord03101.htm.
- Oña, M. (2011). "ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIONES PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BOLSOS DE MUJER". (Escuela Politécnica del Ejército. Facultad de Ciencias Económicas. Carrera de Administración de Empresas). Quito. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/3177/1/T-ESPE-031112.pdf> (2015, 22 de febrero)
- Orozco, J. (1999). *Investigacion de Mercados*. Colombia: Norma.
- Pérez, J. (2003). *ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA PEQUEÑA EMPRESA*. Madrid (España): Visión Net.
- Pezo, M. (2005). *Formulación y evaluación de proyectostecnológicos empresariales aplicados*. Colombia: Quebecord Word.

- Philip, K. (2003). *Los 80 Conceptos Escenciales del Marketing de la A a la Z*. Mexico: Pearson Educación S.A.
- Pezo, M. (2005). *Formulación y evaluación de proyectostecnológicos empresariales aplicados*. Colombia: Quebecord Word.
- Philip, K. (2003). *Los 80 Conceptos Escenciales del Marketing de la A a la Z*. Pearson Educación S.A.
- Poper, E., Deli, M., & McCloskey, K. (2000). Diferencias ente carteras y bolsos. *Psychological Bulletin*, 132, 74-77. Obtenido de www.conacyt.gob.mx/.../indice-de-revistas-mexicanas-de-divulgacion-ci...mm
- Quintero, M. (2013). CREACIÓN DE EMPRESA ARTESANAL DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE CARTERAS TEJIDAS EN EL CANTON ISIDRO AYORA". Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Facultad de Comunicación Social. Carrera de Publicidad y Mercadotecnia. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/1330>
- Ramirez, O. (2001). *Guia de Artesanos De Cuenca*. Cuenca: Turismo para Cuenca. Obtenido de
- Ramón, N. (2007). DISEÑO DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE TEJIDOS. (F. d. Universidad Tecnologica Equinoccial, Ed.) Quito. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6254/1/33498_1.pdf (2015, 14 de enero)
- Recalde, C. (2012). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CARTERAS Y BOLSOS CON MATERIAL RECICLABLE DE VALLAS PUBLICITARIAS EN LA CIUDAD DE QUITO. Quito: Universidad Politecnica Salesiana. Obtenido de <http://www.dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4005/1/UPS-QT03055.pdf> (2014, 19 de diciembre)
- Restrepo, A., & Ruiz, F. (2001). *Estrategias de producción y mercado para los servicios de salud*. Bogotá: CEJA.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración*. México: (8va.ed.): RDE
- Rodríguez, E. (2005). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN: La creatividad, el rigor del estudio y la integridad son factores que transforman al estudiante en un profesional de éxito*. México. Obtenido de <https://www.google.com.ec/#q=tipos+de+investigacion&tbm=bks> (2015.8 de febrero)
- Salazar, A. (03 de Febrero de 2006). Tejidos Nicol. Francia. Obtenido de <https://prezi.com/xkvszo7jgtm7/tejidos-nicol/> (2015, 19 de marzo)
- Sulser, R., & Pedroza, J. (2004). *EXPORTACIÓN EFECTIVA: Reglas básicas para el pequeño y mediano esportados* (Vol. 2da). México: ISEF.

San Martín, S. (2008). *Prácticas de Marketing: Ejercicios Propuestos*. Madrid : ESIC.

Sánchez, A., & Yván, S. (2000). Optimización del cálculo de recursos productivos para cotización en una empresa de confección. Tesis Digitales UNMSN.

Sapang, N., & Sapang, R. (2003). Preparación y evaluación de proyectos. España: McGraw-Hill.

Senplades. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017*. Quito.(2015, 2 de marzo)

Sulser, R., & Pedroza, J. (2004). *EXPORTACIÓN EFECTIVA: Reglas básicas para el pequeño y mediano exportados* (Vol. 2da). México: ISEF.

Superintendencia de Bancos. (2009). *Glosario de Términos Financieros*. Obtenido de www.sbs.gob.ec/practg/sbs (2014, 13 de noviembre)

Valdes, D. (1995). EL BUEN USO DEL DINERO. México: Grupo Nuriega.

Valvuen, M. (2000). *Localización de Proyectos*. Colombia: EDS

ANEXOS

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC)



CAPÍTULO II: GUÍA DE REQUISITOS

2.1. REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN DE PERSONAS NATURALES

Identificación del contribuyente	Requisitos	Ecuatorianos	Extranjeros Residentes	Extranjeros no Residentes
		Presentarán el original y entregarán una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.	SI	SI
Presentarán el original y entregarán una copia del pasaporte, con hoja de identificación y tipo de visa vigente.	---	---	SI	
Presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.	SI	---	---	

Verificación del domicilio y de los establecimientos	Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:			
		<ul style="list-style-type: none"> Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o, Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estado de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente; o, Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior; o, Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción. 		

Requisitos adicionales para personas naturales que cumplen actividades específicas

Refugiados :	Copia de la credencial que entrega el Ministerio de Relaciones Exteriores.
Artesanos :	Copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MICIP.
Contadores :*	Copia del título o carnet del colegio profesional respectivo; y, aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar adicionalmente un documento que lo certifique.
Diplomáticos:	Copia de la credencial de agente diplomático.
Transportistas:	Certificado de afiliación a las respectivas cooperativas.
Profesionales:*	Copia del título universitario o copia del carnet otorgado por el respectivo colegio profesional, o copia de la cédula de identidad en la que conste la profesión.
Actividades educativas:	Copia del Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
Agentes afianzados de aduanas:	Copia del documento expedido por la CAE en el cual se autoriza dicha actividad.
Menores emancipados:	Original del documento firmado por los padres o tutores, por el cual se autoriza la inscripción y se responsabilizan por el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Los padres o tutores deben presentar original y entregar una copia de la cédula de identidad.
Notarios y Registradores de la propiedad y mercantiles:	Copia del nombramiento otorgado por la Corte Suprema.
Miembros de Juntas Parroquiales:	Copia del nombramiento otorgado por el TSE.
Por inscripción tardía:	Copia del formulario 105 en el que conste el pago de la multa
Médicos:*	Copia del carnet o certificado de su respectivo colegio profesional.

*No es prioritario que el carnet profesional se encuentre vigente.

Nuestra misión es proveer un servicio de calidad al contribuyente, ayudándolo para el cumplimiento de sus obligaciones



Credi-Microempresarial (Microcrédito)

Montos en Dólares

Mínimo: \$100

Máximo: \$10.000,00

Plazo Máximo (meses)

48 Meses

Encaje mínimo

10 x 1

Garantía

Quirografaria

1 Garante hasta \$ 3.000 primer, y segundo, crédito;

2 Garantes desde \$ 3.001 hasta \$ 10.000



SIMULADOR DE CRÉDITO

MONTO:	4,110.00 (USD)
PLAZO:	24 (meses)
TASA:	15.20 %
AMORTIZACIÓN:	Cuota Fija, Francés
CUOTA FIJA:	199.67

Cuota#	Abono capital	Interés	Cuota	Saldo
1	147.61	52.06	199.67	3,962.39

2	149.48	50.19	199.67	3,812.91
3	151.37	48.30	199.67	3,661.53
4	153.29	46.38	199.67	3,508.24
5	155.23	44.44	199.67	3,353.01
6	157.20	42.47	199.67	3,195.81
7	159.19	40.48	199.67	3,036.62
8	161.21	38.46	199.67	2,875.41
9	163.25	36.42	199.67	2,712.16
10	165.32	34.35	199.67	2,546.85
11	167.41	32.26	199.67	2,379.44
12	169.53	30.14	199.67	2,209.90
13	171.68	27.99	199.67	2,038.23
14	173.85	25.82	199.67	1,864.37
15	176.06	23.62	199.67	1,688.32
16	178.29	21.39	199.67	1,510.03
17	180.54	19.13	199.67	1,329.49
18	182.83	16.84	199.67	1,146.66
19	185.15	14.52	199.67	961.51
20	187.49	12.18	199.67	774.02
21	189.87	9.80	199.67	584.15
22	192.27	7.40	199.67	391.88
23	194.71	4.96	199.67	197.17
24	197.17	2.50	199.67	0.00
Total	4,110.00	682.10	4,792.10	

- **Logotipo**



- **Hoja Membretada**



- **Tarjeta de Presentación**



- **Etiqueta**



- **Flyer**



- **Materia Prima**



- Accesorios



- **Elaboración**



- **Producto Terminado**





