



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE MARKETING INTERNO Y EXTERNO

SATISFACER EL MERCADO ARTESANAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA
A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN LÁMPARAS DE MADERA, EN
EL SECTOR DE CHIRIYACU, AL SUR DE QUITO.

Proyecto de Investigación Previo la obtención del título de Tecnólogo en
Administración de Marketing Interno y Externo.

Autora: Guerra Méndez Fanny Carolina

Tutor: Ing. Santiago Morillo

Quito: Octubre 2013

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente, autentica, personal, que se ha 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 ha llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Fanny Carolina Guerra Méndez

CI: 172299729-1

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CESIÒN DE DERECHOS

Yo, Fanny Carolina Guerra Méndez alumna de la Escuela de Administración de Marketing Interno y Externo, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor a mi investigación a favor del Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".

CI: 172299729-1

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por ser la fortaleza fundamental para seguir levantandome a pesar de las adversidades con su amor, guía e iluminación en mi camino.

Al Instituto Tecnológico Superior Cordillera por el apoyo brindado en la realización del trabajo investigativo y de manera especial al Ingeniero Ernesto Flores Rector de la Institución.

A todos los docentes que fueron parte para culminación de la presente investigación con su sabiduría, confianza y colaboración en cualquier circunstancia.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

DEDICATORIA

A mis padres por ser el pilar fundamental en cada una de las etapas de mi vida

A mi Abuelita que me brindo su apoyo incondicional en cada una de las etapas
superadas.

A mi sobrina que con su carisma relució una sonrisa en mis mejillas con sus
ocurrencias.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

RESUMEN EJECUTIVO

El diseño de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, abre las puertas a un negocio rentable e interesante, práctico y realizable.

La tesis está estructurada por siete capítulos

El Capítulo 1 Introducción abarca lo relacionado con la importancia de la elaboración de lámparas artesanales; además de antecedentes históricos de la evolución de las lámparas.

El Capítulo 2 Análisis Situacional contiene todo lo que es el macro y micro entorno el cual se identifica el análisis foda en cada una de sus subcapítulos, determinando si tiene un impacto alto, medio o baja para la microempresa.

El Capítulo 3 Estudio de Mercado contiene los métodos y técnicas de investigación, recolección de datos, determinación de la muestra, la encuesta y el análisis e interpretación de datos.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

El Capítulo 4 Estudio Técnico nos permite conocer la localización del proyecto, su capacidad instalada y óptima, el proceso productivo, la maquinaria y equipo necesaria.

El Capítulo 5 Estudio Financiero comprende todos los costos y gastos que involucran la elaboración y comercialización de las lámparas de madera, sus activos fijos, las fuentes de financiamiento.

El Capítulo 6 Evaluación Financiera Incluye todo los indicadores que permiten medir si el viable o no iniciar la microempresa como el VAN, TIR, PRI, RCB, tasa de descuento, punto de equilibrio.

El Capítulo 7 engloba todos impactos positivos y negativos en base al entorno económico, ambiental, productivo, social.

EL Capítulo 8 abarca las conclusiones y recomendaciones de todos los capítulos antes mencionados.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ABSTRACT

EXECUTIVE SUMMARY

The design of a dedicated wing micro processing and marketing of wooden lamps opens the door to a profitable and interesting, practical and achievable.

The thesis is structured in seven chapters

Chapter 1 Introduction covers matters relating to the importance of making handcrafted lamps, plus historical background of the evolution of the lamps.

Situation Analysis Chapter 2 contains all that is the macro and micro environment which identifies the SWOT analysis in each of its subsections, determining if you have a high impact, medium or low for microenterprises.

Chapter 3 Market Study contains the methods and research techniques, data collection, determination of the sample, the survey and the analysis and interpretation of data .

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Chapter 4 Technical Study allows us to know the location of the project, its capacity and optimal production process, machinery and equipment required.

Chapter 5 Financial Study includes all costs and expenses that involve the development and marketing of wooden lamps, fixed assets, funding sources.

Chapter 6 Financial Evaluation includes all the indicators to measure whether viable or not start microenterprise as the NPV, IRR, PRI, RCB, discount rate, equilibrium point.

Chapter 7 covers all positive and negative impacts based on economic, environmental, productive, socially.

THE Chapter 8 covers the conclusions and recommendations of all the chapters mentioned above.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante ***Guerra Méndez Fanny Carolina***, 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 marketing interno y externo que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de Marketing Interno y Externo, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "***SATISFACER EL SECTOR ARTESANAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LÁMPARAS DE MADERA, EN EL SECTOR DE CHIRIYACU AL SUR DE QUITO.***"", el cual incluye la creación y desarrollo del lámparas de madera, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del programa de ordenador, 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

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador 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 podrá explotar el programa de ordenador 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 elaboración de lámparas de madera por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública de la elaboración de lámparas de madera c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; 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 programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador 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

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

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 reconvencción, 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 29 días del mes de Octubre del dos mil trece.

f) _____

C.C. N°1722997291
Cordillera

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico

CESIONARIO

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Índice general	
Título	Página
Declaración de autoría del estudiante	i
Declaración de cesión de derechos a la institución	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen Ejecutivo	v-vi
Abstract	vii-viii
Índice general	ix
Índice de Tablas	xiv
Índice de figuras	xvii
Capítulo I: Introducción	1-3
1.01 Justificación	3-13
1.02 Antecedentes	14
Capítulo II: Análisis Situacional	14
2.01 Ambiente Externo	11
2.01.01 Entorno Económico	15
2.01.01.01 Inflación	15--16

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.01.01.02 Tasa de Interés	17
2.01.01.03 Tasa de Interés activa	17
2.01.01.03.01 Tasa de interés pasiva	18
2.01.01.03.02 Pib	19
2.01.01.04 Balanza Comercial	20
2.01.02 Factor Social	22
2.01.03 Factor Político Legal	25-30
2.01.04 Entorno Tecnológico	31
2.02 Entorno Local	31
2.02.01 Clientes Finales	32
2.02.02 Proveedores	33-35
2.02.03 Competencia	36
2.03 Análisis Interno	37
2.03.01 Propuesta Estratégica	37
2.03.01.01 Misión	37
2.03.01.02 Visión	37
2.03.01.03 Objetivos	38
2.03.01.03.01 Objetivo General	38

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos	38
2.03.01.04 Principio y/o Valores	39
2.03.02 Gestión Administrativa	40
2.03.02.01 Organigrama Funcional	40
2.03.02.02 Organigrama Estructural	41-42
2.03.02.02.01 Descripción de cargos y perfiles del equipo de trabajo	42-43
2.03.03 Gestión Operativa	44
2.03.03.01 Cadena de valor	44
2.03.04 Gestión Comercial	45
2.03.04.01 Producto	45-47
2.03.04.02 Precio	47
2.03.04.03 Plaza	48
2.03.04.04 Promoción	49
2.03.04.04.01 Logotipo	50
2.03.04.04.02 Slogan	50
2.03.04. Análisis Foda	52
2.03.04.01. Análisis Foda Ambiente Interno y Externo	53
	54

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Capítulo III: Estudio de Mercado

3.01 Análisis del consumidor	54
3.01.01 Determinación de la Población y Muestra	54-55
3.02 Fórmula para calcular la muestra	56
3.03 Técnicas de Obtención de la Información	58
3.04.03 Fuentes Primarias	58
3.04.04 Fuentes Secundarias	58
3.04.05 Encuesta	59
3.04.06 Análisis de la Información	62
3.05 Oferta	77
3.05.01 Método Delphi	77-79
3.05.02 Sustitutos - Oferta Actual	80
3.05.03 Sustitutos - Oferta Proyectada	81
3.06 Demanda	82
3.06.01 Demanda Histórica	82
3.06.02 Demanda Actual	82-83
3.06.02.01 Cuantificación de la Demanda	83
3.06.03 Demanda Proyectada	84

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

3.07 Balance Oferta-Demanda	84-85
3.07.01 Balance Actual	85
3.07.02 Balance Proyectado	86
Capítulo IV: Estudio Técnico	87
4.01 Tamaño del Proyecto	87
4.01.01 Capacidad Instalada	89
4.01.02 Capacidad Optima	89
4.02 Localización	90
4.02.01 Macro localización	91-92
4.02.02 Micro localización	93
4.02.03 Localización Optima	94
4.02.03.01 Factores Generales de Localización	94
4.03 Ingeniería del Proyecto	95
4.03.01 Definición del Producto	96-97
4.03.02 Distribución de la Planta	98
4.03.03 Proceso Productivo	99
4.03.03.01 Flujo del Proceso Productivo	1 00-103
4.03.04 Maquinaria	104

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.03.05 Equipos	105
4.03.06 Muebles y Enseres	106-107
4.03.07 Equipo de Computo	108
Capítulo V: Estudio Financiero	109
5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales	110
5.02 Costos	111
5.02.01 Costo Directo	111
5.02.02 Costo Indirecto	112
5.02.03 Gasto Administrativo	113
5.02.04 Gasto de Ventas	115
5.02.05 Costo Financiero	116
5.02.06 Costos fijos y Costos Variables	16-117
5.03 Inversiones	117
5.03.01 Inversión Fija	117
5.03.01.01 Activos Fijos	118
5.03.01.02 Activos Nominales	119
5.03.02 Capital de Trabajo	119
5.03.03 Fuentes de Financiamiento y Usos de Fondos	120

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.03.04 Amortización de Financiamiento(tabla de amortización)	121
5.03.05 Depreciaciones (tabla de depreciación)	122
5.03.06 Estado de situación Inicial	123
5.03.07 Estado de Resultados Proyectado	124
5.03.08 Flujo de Caja	126
5.04 Evaluación	128
5.04.01 Tasa de Descuento	128
5.04.02 Valor Actual Neto (VAN)	129
5.04.03 Tasa Interna de Retorno(TIR)	130
5.04.04 Periodo de Recuperación de la Inversión	131
5.04.05 Relación Costo Beneficio	132
5.04.06 Punto de Equilibrio	132-133
5.04.06.01 Grafico del Punto de Equilibrio (General)	134
5.04.07 Análisis de Índices Financieros	135
5.04.07.01 ROE	135
5.04.07.02 ROI	135
5.04.07.03 ROA	136

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Capítulo VI: Análisis de Impactos	137
6.01 Impacto Ambiental	137
6.02 Impacto Económico	137
6.03 Impacto Productivo	137
6.04 Impacto Social	137
Capítulo VII: Conclusiones y Recomendaciones	138
7.01 Conclusiones	138-139
7.02 Recomendaciones	140-141
Bibliografía	142-147

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Índice De Figuras

Figura 1 Lámpara De Aceite	5
Figura 2 Lámpara Medieval	6
Figura 3 Lámpara De Araña	7
Figura 4 Lámpara Moderna	9
Figura 5 Lámpara Fluorescente	10
Figura 6 Lámpara Incandescente	11
Figura 7 Partes Del Análisis Situacional	13
Figura 8 Infacción ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	
Figura 9 Tasa Activa	15
Figura 10 Tasa Pasiva	16
Figura 11 Pib	17
Figura 12 Balanza Comercial	18
Figura 13 Riesgo País	19
Figura 14 Tasa De Desempleo	20
Figura 15 Educación	21
Figura 16 Salud	22
Figura 17 Gestión Administrativa	36
Figura 18 Plaza	48
Figura 19 Promoción	49
Figura 20 Promoción	49
Figura 21 Logotipo	45
Figura 22 Género	57
Figura 23 Edad	58
Figura 24 Pregunta 1	59

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 25 Pregunta 2	60
Figura 26 Pregunta 3	61
Figura 27 Pregunta 4	65
Figura 28 Pregunta 5	66
Figura 29 Pregunta 6	67
Figura 30 Pregunta 7	68
Figura 31 Pregunta 8	69
Figura 32 Pregunta 9	67
Figura 33 Pregunta 10	68
Figura 34 Pregunta 11	69
Figura 35 Pregunta 12	70
Figura 36 Pregunta 13	71
Figura 37 Estudio Técnico	83
Figura 38 Administración Zonal Eloy Alfaro	86
Figura 39 Microlocalización	87
Figura 40 Localización Óptima	89
Figura 41 Distribución De La Planta	97
Figura 42 Proceso Productivo	98
Figura. 43 Costos Fijos Y Costos Variables	115
Figura 44 Método De Cuota Fija	121
Figura 45 Impuesto A La Renta	125
Figura 46 Punto De Equilibrio	133

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Índice De Tablas

Tabla 1 Inflación	14
Tabla 2 Tasa Activa	15
Tabla 3 Tasa Pasiva	16
Tabla 4 Segmentación	34
Tabla 5 Proveedores	35
Tabla 6 Departamento Administrativo	41
Tabla 7 Departamento De Producción	42
Tabla 8 Departamento De Ventas	42
Tabla 9 Requisitos Gerente General	43
Tabla 10 Requisitos Maestro Artesano	44
Tabla 11 Requisitos Vendedor	44
Tabla 12 Matriz Insumo Producto	45
Tabla 13 Tipos De Producto	46
Tabla 14 Matriz Foda	52
Tabla 15 Ambiente Interno	53
Tabla 16 Ambiente Externo	53
Tabla 17 Población Administración Zonal	55
Tabla 18 Género	60
Tabla 19 Edad	61
Tabla 20 Pregunta 1	62
Tabla 21 Pregunta 2	63
Tabla 22 Pregunta 3	64
Tabla 23 Pregunta 4	65
Tabla 24 Pregunta 5	66
Tabla 25 Pregunta 6	67
Tabla 26 Pregunta 7	68
Tabla 27 Pregunta 8	69
Tabla 28 Pregunta 9	70

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 29 Pregunta 10	71
Tabla 30 Pregunta 11	72
Tabla 31pregunta 12	73
Tabla 32 Pregunta 13	74
Tabla 33 Oferta Actual	77
Tabla 34 Oferta Proyectada	78
Tabla 35 Demanda Actual	79
Tabla 36 Demanda Actual	80
Tabla 37 Demanda Proyectada	81
Tabla 38 Balance Actual	81
Tabla 39 Balance Proyectado	82
Tabla 40 Capacidad Instalada	84
Tabla 41 Macrolocalización	85
Tabla 42 Factores Que Influyen En La Localización	88
Tabla 43 Producto	90
Tabla 44 Simbología	93
Tabla 45 Máquina	97
Tabla 46. Equipos	98
Tabla 47 Muebles Y Enseres	99
Tabla 48 Equipo De Computo	101
Tabla 49 Ingresos Operacionales	102
Tabla 50 Proyección De Los Ingresos	102
Tabla 51 Materia Prima Directa	103
Tabla 52 Mano De Obra Directa	111
Tabla.53 Materia Prima Indirecta	111
Tabla.54 Gastos Administrativos	112
Tabla 55 Gasto De Ventas	114
Tabla 56 Costos Financieros	115
Tabla 57 Costos Fijos Y Variables	116

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 58 Inversión Fija	116
Tabla 59 Activos Fijos	117
Tabla 60 Activos Diferidos	118
Tabla 61 Capital De Trabajo	118
Tabla 62 Fuentes Y Usos	119
Tabla 63 Tabla De Amortización	120
Tabla 64 Depreciación	121
Tabla 65 Estado De Situación Inicial	122
Tabla 66 Estado De Resultados Proyectado	123
Tabla 67 Flujo De Caja	125
Tabla 68 Tasa De Descuento	127
Tabla 69 Van	128
Tabla 70 Tir	129
Tabla 71 Pri	130
Tabla 72 Pri	131
Tabla 73 Rcb	130
Tabla 74 Punto De Equilibrio	132
Tabla 75 Roe	134
Tabla 76 Roi	134
Tabla 77 Roa	135

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.01 JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto realiza el estudio para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas con palos de helado de forma artesanal en la ciudad de Quito. Donde las manos artesanales aportan a la vitalidad de las mpyimes, siendo las micro, pequeñas y medianas empresas las que tienen un impacto del 40% en el sector del PIB, los artesanos son de vital importancia para este sector. (PRODUCTIVIDAD, 2013).

En la actualidad la producción artesanal ha dejado de ser un arte manual destinado a elaborar “adornitos” ahora, con la política pública del fomento productivo, impulsada por el Gobierno, es una actividad de gran proyección que se hace de calidad, sabiduría y creatividad, cada vez más visibles en la economía ecuatoriana.

La actividad artesanal involucra, directa e indirectamente, a 4,5 millones de ecuatorianos, lo que representa un 32,7 % de la población económicamente activa, por ello el sector es una prioridad del Gobierno, no solo por su contribución

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

económica, si no porque constituye un amplio segmento de personas, actores clave en la preservación material e inmaterial del patrimonio cultural del pueblo.

(PRODUCTIVIDAD, 2013)

Por ende la creación de esta microempresa permite implementar una alternativa técnica social, novedosa y económica. Social para mantener la cultura y tradición en el país de adquirir “siempre lo nuestro” y de esta manera tener el consumo masivo del producto de lámparas de manera artesanal con palos de helado en el sector.

Novedosa por su materia prima principal los palos de helado, en la actualidad no existe una empresa dedicada a la elaboración de lámparas giratorias con palos de helado de manera artesanal generando un valor adicional hacia los futuros clientes y al sector artesanal del país.

Económica por la disponibilidad y accesibilidad para adquirir la materia prima principal para la elaboración de las lámparas; los palos de helado tienen costes bajos en el mercado, por ende permite ofrecer a los futuros demandantes un producto artesanal novedoso que llamará la atención inmediata por su calidad, diseño, y costos asequibles.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Donde los principales beneficios es generar fuentes de empleo y formar parte del Sector Artesanal y Productivo del País; siendo el factor fundamental para la elaboración y comercialización de lámparas con palos de helado con el fin de satisfacer un porcentaje de demanda insatisfecha de artículos suntuarios y artesanales que existe en el país.

1.02. ANTECEDENTES

PRIMERAS LÁMPARAS

Las primeras formas de lámpara eran palos ardientes o recipientes llenos de brasas. Luego se utilizaron para alumbrar antorchas de larga duración, formadas por haces de ramas o astillas de madera resinosa, atados y empapados en sebo o aceite para mejorar sus cualidades de combustión.

Se desconoce el origen exacto de la lámpara de aceite, la primera lámpara auténtica, pero ya se empleaba de forma generalizada en Grecia en el siglo IV a.C. Las primeras lámparas de este tipo eran recipientes abiertos fabricados con piedra, arcilla, hueso o concha, en los que se quemaba sebo o aceite.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Más tarde pasaron a ser depósitos de sebo o aceite parcialmente cerrados, con un pequeño agujero en el que se colocaba una mecha de lino o algodón. El combustible ascendía por la mecha por acción capilar y ardía en el extremo de la misma. Este tipo de lamparilla también se denomina candil. Algunas lámparas grandes griegas y romanas tenían numerosas mechas para dar una luz más brillante.

En la Europa septentrional la forma de lámpara más común era una vasija abierta de piedra llena de sebo, en la que se introducía una mecha. Los inuit (esquimales) aún emplean lámparas de ese tipo.

HISTORIA DE LAS LÁMPARAS

Las luminarias, conocidas erróneamente como lámparas son conocidas como un utensilio para despedir luz; las primeras formas de lámparas fueron palos ardientes o unos recipientes llenos de brasas ósea carbón.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 1 Lámpara De Aceite



Fuente: Imágenes Google

Elaborado por: Carolina Guerra

Hace 70.000 años A.C las personas crearon una especie de lámpara de aceite tan solo utilizando rocas y cascaras de huecos, las cuales se llenaban de musgo y sustancias naturales, al finalizar eran empapadas con grasa o aceite de animal; así se crearon las primeras antorchas.

Al pasar el tiempo estas lámparas de aceite se convirtieron en un candil; el candil fue formado mediante el sebo o aceite, extractos de pescado, frutos secos y petróleo crudo, parcialmente cerrado, la cual poseía una mecha de lino o algodón que servía para encender el candil; algunos candiles de Grecia y Roma tenían demasiadas mechas para así poder dar una luz más brillante y dinámica.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Los candiles fueron muy útiles ya que le brindaban un servicio tanto a los hogares como a los sitios de trabajo. Estos se podían hacer de una variedad de materiales como lo son oro, plata, bronce, piedra, arcilla y terracota. (TATIANA, 2009)

LUMINARIAS MEDIEVALES

En la época bizantina surgieron unas lámparas las cuales consistían en recipientes de vidrio que se llenaba por debajo de agua, luego aceite sobre el agua y después una mecha de fibra que nadaba sobre el aceite, para luego ser encendida.

Su primer propósito fue estar encendidas ante el sagrario de las iglesias primitivas. Aun podemos encontrar en algunas iglesias estas lámparas medievales.

Figura 2 Lámpara Medieval



Fuente: Imágenes Google

Elaborado por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Las coronas luminosas se empezaron a utilizar en el siglo IV para alumbrar las catacumbas; su estructura eran aros suspendidos horizontalmente o montados en un pie esbelto, sobre los que se colocaban luceras o velas. En el siglo XI estas coronas tuvieron una expresión en las iglesias de Hildesheim y de Reims.

En el siglo XV y XVI existieron las "arañas", estas lámparas consistían en brazos cruzados horizontalmente, suspendidos; estas eran fabricadas tanto de bronce como de hierro cargadas de adornos. En el siglo XVIII se crearon las "arañas fastuosas" adornadas con numerosas colgantes de vidrio hasta llegar a cristal de roca en los mas ricos.

Figura 3 Lámpara Araña



Fuente: Imágenes Google

Elaborado Por: Carolina Guerra

En el año 1853 un inventor polaco llamado Ignacy Lukasiewicz adaptó las lámparas que funcionaban a base de aceite material inflamable fue sustituido completamente por el queroseno, el cual era más barato, más limpio y seguro (TATIANA, 2009)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

LÁMPARAS MODERNAS.

En el siglo XVIII se produjo un gran avance ya que se reemplazaron las mechas redondas por mechas planas. El químico suizo Aimé Argand inventó una lámpara que empleaba una mecha tubular encerrada entre dos cilindros metálicos.

El cilindro interior se extendía hasta más abajo del depósito de combustible y proporcionaba un tiro interno. Argand también descubrió el principio del quinqué, en el que un tubo de vidrio mejora el tiro de la lámpara.

Hace que arda con más brillo y no produzca humo, además de proteger la llama del viento. El tiro cilíndrico interior se adaptó después para utilizarlo en lámparas de gas.

Después de que el ingeniero británico William Murdock introdujera el gas del alumbrado a finales del siglo XVIII, este combustible se empezó a usar para la iluminación de las ciudades.

Se empleaban tres tipos de lámpara de gas: el quemador de tipo Argand, los quemadores de abanico, en los que el gas salía de una rendija o de un par de agujeros en el extremo del quemador y ardía formando una llama plana, y la lámpara de gas incandescente.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

En la que la llama de gas calentaba una redcilla muy fina de óxido de torio hasta el rojo blanco. En los lugares a los que no llegaba el suministro de gas se seguían empleando quinqués de aceite.

Hasta mediados del siglo XIX el principal combustible para esas lámparas era el aceite de ballena este fue completamente sustituido por el queroseno, que tenía la ventaja de ser limpio, barato y seguro. A finales del siglo XIX, ambas formas de iluminación dieron paso a las lámparas eléctricas incandescentes y fluorescentes (TATIANA, 2009)

Figura 4 Lámparas Modernas



Fuente: Imágenes Google

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

LÁMPARAS FLUORESCENTES

Es una luminaria que cuenta con una lámpara de vapor de mercurio a baja presión y que es utilizada normalmente para la iluminación doméstica e industrial.

Está formada por un tubo o bulbo fino de vidrio revestido interiormente con una sustancia que contiene fósforo y otros elementos que emiten luz al recibir una radiación ultravioleta de onda corta.

El tubo contiene una pequeña cantidad de vapor de mercurio y un gas inerte, habitualmente argón o neón. (TATIANA, 2009)

Figura 5 Lámpara Fluorescente



Fuente: Imágenes Google

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

LÁMPARAS INCANDESCENTES

Una lámpara incandescente es un dispositivo que produce luz mediante el calentamiento por efecto Joule de un filamento metálico; consta de un filamento de wolframio (también llamado tungsteno) muy fino, encerrado en una ampolla de vidrio en la que se ha hecho el vacío o se ha rellenado con un gas inerte. Se completa con un casquillo metálico, en el que se disponen las conexiones eléctricas.

(TATIANA, 2009)

Figura 6 Lámpara Incandescente



Fuente: Imágenes Google

Elaborado por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS SITUACIONAL

2.01 AMBIENTE EXTERNO

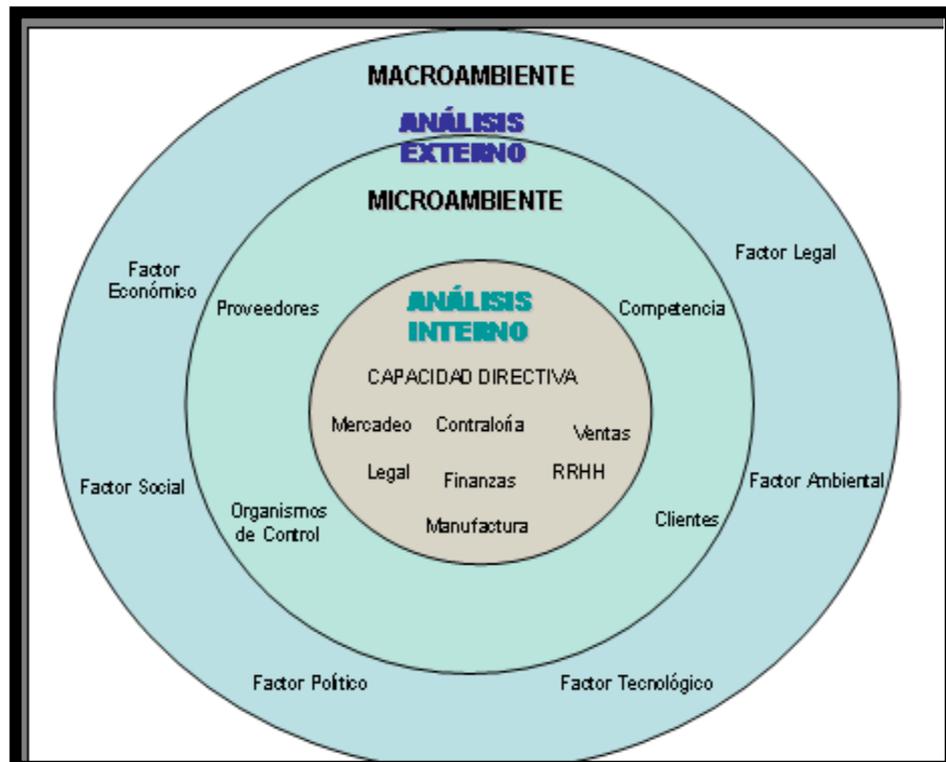
Introducción: Es el estudio mediante el cual se desenvuelve la empresa en determinado momento, considerando los factores macroeconómicos y microeconómicos los mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno. (MENDEZ, 2013)

MACRO AMBIENTE.

Ocupa del estudio de funcionamiento de la Economía en su conjunto. Su propósito es obtener una visión simplificada de la economía. (MOCHON MORILLO, 2008)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 7 Partes Del Análisis Situacional



Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

2.01.01. Factor económico

INFLACIÓN.

Concepto.- La inflación es el aumento sustancial y sostenido en el nivel general de los precios (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 1

Inflación



Fuente: Banco Central

Elaborado Por: Banco Central

Figura 8

Inflación

AÑO	PORCENTAJE
2008	8.30
2009	4.30
2010	3.30
2011	5.41
2012	4.16

Fuente: Banco Central

Elaborado Por: Banco Central

De acuerdo al informe del Banco Central la Inflación Anual del país del mes de diciembre del 2012 es del 4.16 % se ubicó por debajo del promedio de América Latina 5.10% .La evolución de la inflación anual evidenció un decrecimiento a partir del año 2009 mientras que el año 2011 incremento el 2.11% , y por último el año 2012 decrecimiento el 1.25%.

Análisis.-Para el proyecto es una amenaza media porque suben los precios y las personas no adquieren bienes y servicios por ende el nivel de ingresos también.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

TASA DE INTERÉS.

Concepto: Es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como “el precio del dinero en el mercado financiero.

(BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012)

Tasas Activa

Figura 9



Fuente: Inec.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Tasa Activa

Tabla 2

AÑO	PORCENTAJE
2008	5
2009	7.25
2010	7.25
2011	7.25
2012	7.25
2013	10.21

Fuente: Inec

Elaborado Por: Carolina Guerra

Se puede interpretar a los resultados de los datos como un mantenimiento debido a los estándares que se da en la tasa de interés a nivel mundial ya que está estandarizada en el últimos 5 años con el 7.25%

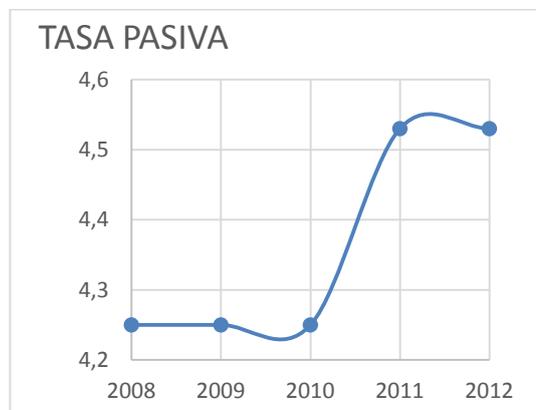
Análisis.-Muestra una sostenibilidad en los últimos 5 años del 7.25% lo que representa una oportunidad baja para la realización de un crédito bancario para la instalación de la empresa.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

TASA DE INTERÉS PASIVA

Concepto: Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen (ORG, 2013)

Figura 10
Tasa Pasiva



Fuente: B E
Elaborado por: Carolina Guerra

Tabla 3
Tasa Pasiva

AÑO	PORCENTAJE
2008	4.25
2009	4.25
2010	4.25
2011	4.53
2012	4.53
2013	4.53

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado Por: Carolina Guerra

Para el análisis de las estadísticas cabe señalar que en los años 2008 al 2010 fue sostenible del 4.25% mientras que para los 2 años consecuentes decrecimiento al 4.53%.

Análisis: La tasa de interés pasiva es una oportunidad baja para el proyecto pues constituirá un ingreso adicional por el dinero que sea depositado en el banco.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB).

Concepto.: Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado.

(BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2013)

Figura 11Pib

Producto Interno Bruto - PIB	2012		2013	
	Var. %	Mill US\$	Var. %	Mill US\$
Producto Interno Bruto - PIB	4,8	73.232	3,98	78.216
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4,0	4.484	3,7	4.787
B. Explotación de minas y canteras	1,4	12.140	4,1	11.602
C. Industrias manufactureras (Excl. refinación de Petróleo)	6,8	6.769	3,7	7.345
D. Suministro de electricidad y agua	7,0	582	3,9	625
E. Construcción y obras públicas	5,8	8.412	5,6	9.398
F. Comercio al por mayor y al por menor	5,5	8.454	3,6	9.133
G. Transporte y almacenamiento	5,3	4.433	5,0	5.019
H. Servicios de Intermediación financiera	5,4	2.010	5,4	2.203
I. Otros servicios	6,5	20.242	4,1	22.067

Fuente: Editorial el Hoy

Elaborado Por: Cámara de Industrias de la Producción

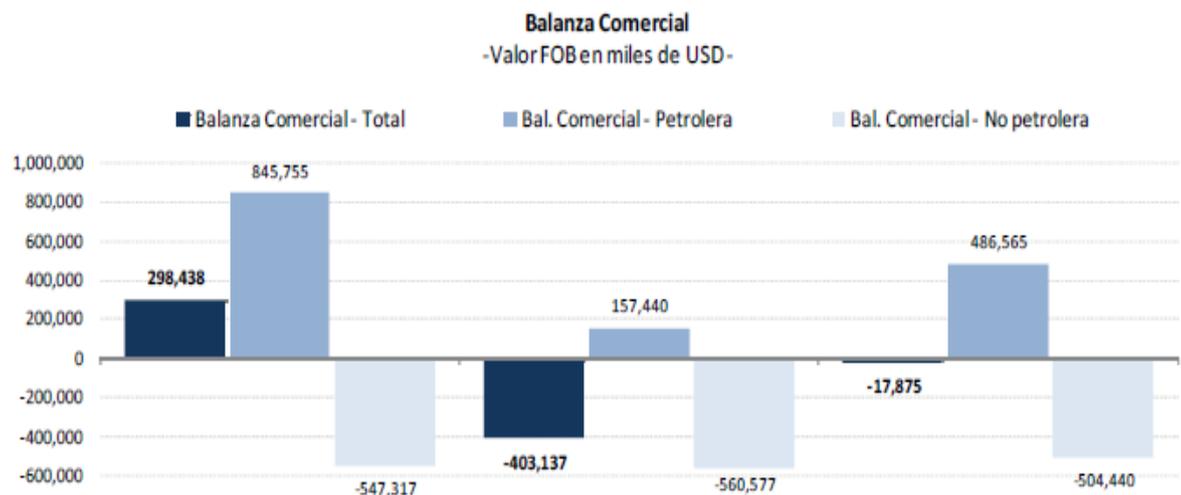
Análisis.-Para el presente proyecto es una oportunidad alta con un incremento en sector industrias manufacturero del 3.7% entre el año 2012 al 2013 a pesar que no es un variación significativa en miles de dólares es del 7.345 lo cual representa significativamente al proyecto.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

BALANZA COMERCIAL.

Concepto.: Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones (INEC, 2011)

Figura 12 Balanza Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado Por: Banco Central del Ecuador.

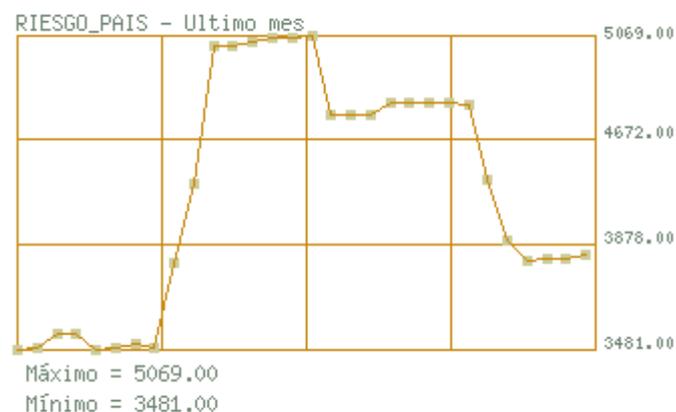
Análisis.-Para el presente proyecto es una oportunidad alta dado que es un producto nacional de manera artesanal con la elaboración en el país; y no se lo va importar de otros países.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

RIESGO PAÍS.

La tasa de riesgo del Ecuador al 12 de enero del 2009 según el Banco Central se encuentra en 39,58% lo cual pone en riesgo la liquidez de los bancos locales, los créditos disminuyen y las tasas de interés suben. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2009)

Figura 13 Riesgo País



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado Por: Banco Central del Ecuador.

Análisis.-Esto constituye una amenaza media para la empresa que se vería afectada en caso de necesitar un crédito. El siguiente gráfico muestra la serie del riesgo país a enero que es el último valor oficial publicado en la página web del Banco Central.

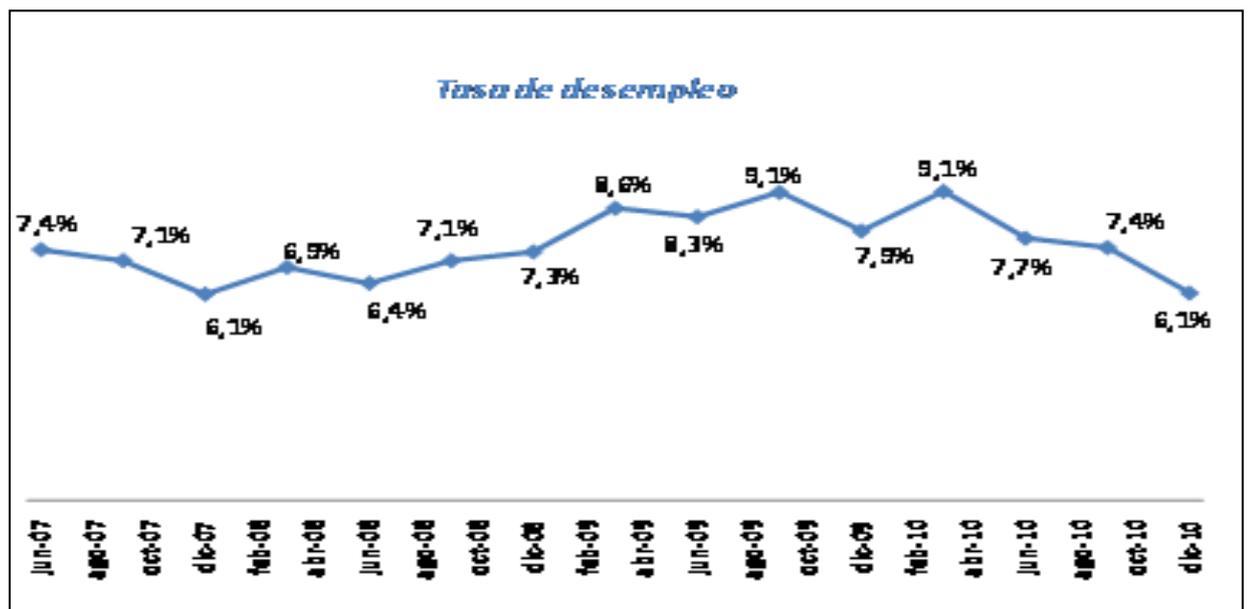
Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.01.02 FACTOR SOCIAL.

Menciona las características de la población existente en el país, y cómo influye ésta en el presente proyecto, las principales a considerar son las siguientes:

Crecimiento y distribución geográfica, Movilidad de la población, Empleo y desempleo, Construcciones y obras públicas, Educación etc.

Figura 14 Tasa De Desempleo



Fuente: INEC

Elaborado Por: INEC

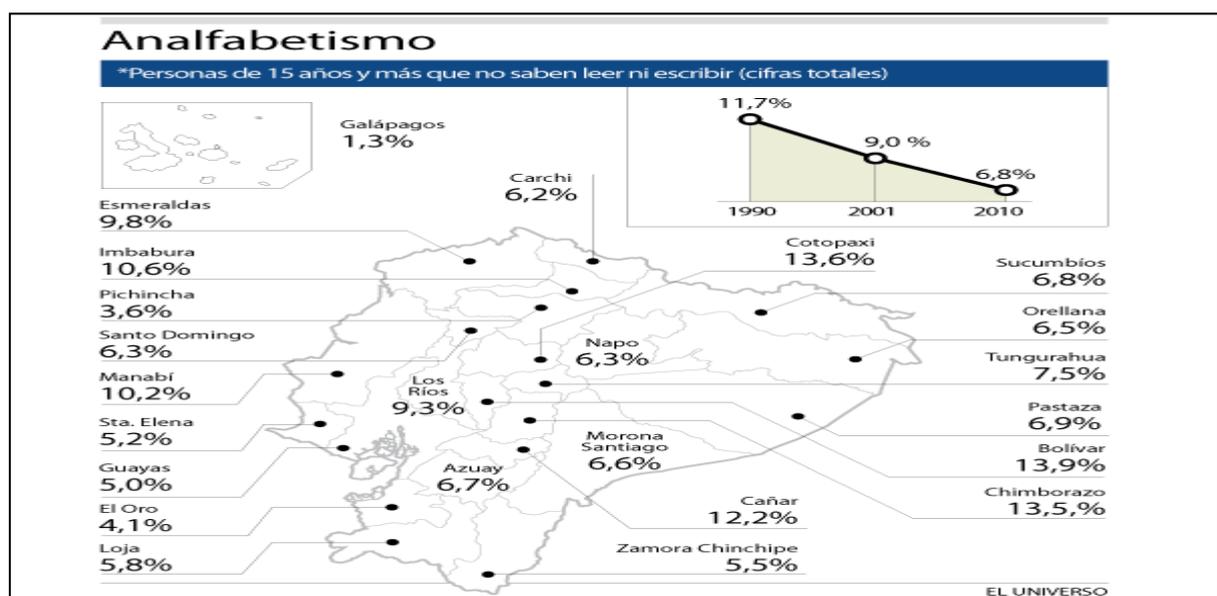
Análisis.-Para el presente proyecto nos indica que con su funcionamiento generará fuentes de empleo propias y para otros, directas e indirectas. Con lo cual se amplía la capacidad laboral en la ciudad de Quito siendo esto una oportunidad para iniciar la gestión.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

EDUCACIÓN

La tasa de analfabetismo en el Ecuador se ha disminuido proporcionalmente por ende existen más personas que se están preparando cada día más para ser profesionales éticos y de calidad; para que de esta manera pasen a ser parte de la Población Económicamente Activa del País.

Figura 15 Educación



Fuente: www.eluniverso.com

Elaborado Por: Carolina Guerra

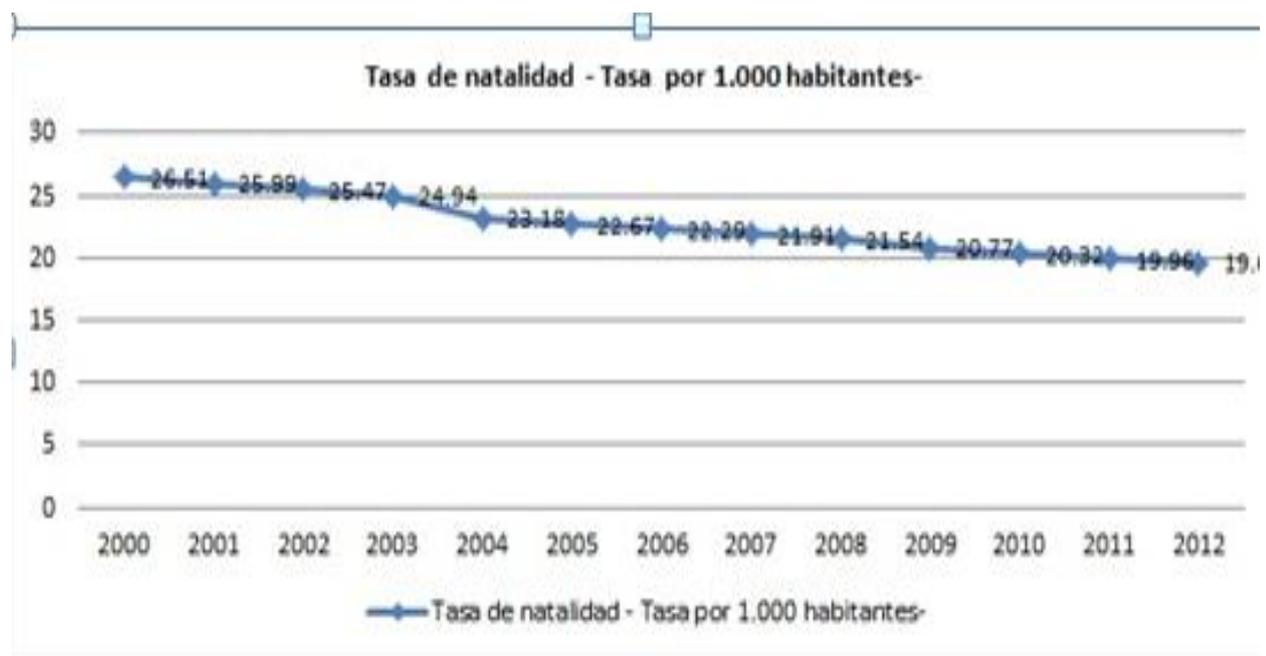
Análisis: Al contar con un nivel bajo de analfabetismo en el país representa una oportunidad proporcional para las microempresas pues los ingresos serán mayores lo que hará que su poder adquisitivo sea mayor en los futuros clientes para la organización.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

SALUD

La salud es un factor relevante en la sociedad por ende en la microempresa ya que por medio de este se puede analizar las tasas de natalidad y además de la demanda futura para el producto que se va insertar en el mercado.

Figura 16 Salud



Fuente: INEC

Elaborado Por: INEC

Análisis.-El factor social con respecto a la natalidad representa una oportunidad ya que aporta al crecimiento de la microempresa.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.01.03 FACTOR POLÍTICO-LEGAL

LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO

Art.1.-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.

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.

(REGLAMENTO DE LA LEY N° 29073 - LEY DEL ARTESANO Y DEL, 2010)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

GUÍA TRIBUTARIA: REQUISITOS PARA LA CALIFICACION DEL

TALLER ARTESANAL

1. Solicitud de la Junta de Defensa del Artesano (FORMULARIO)
2. Declaración Juramentada de ejercer la artesanía
3. Copia de Cédula
4. Copia de la Papeleta de Votación
5. Foto Tamaño Carnet
6. Tipo de Sangre
7. Carnet de Agremiación de Artesano

INSCRIPCION DEL RUC

Concepto.-Es un instrumento que tiene como fin registrar e identificar a los contribuyentes y proporcionar información a la administración tributaria.

ANEXO A

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
1. Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes RUC, y comunicar al SRI cualquier cambio.
 2. Emitir y entregar Comprobantes de Venta Autorizados.
 3. Llevar un registro de ingresos y gastos.
 4. Presentar las declaraciones de impuesto que le correspondan, y pagarlas.
 5. Presentarse en el SRI cuando se requiera su presencia.(SRI, 2013)

PATENTE MUNICIPAL

ANEXO B

Concepto.-Es un comprobante de pago emitido por la Administración Zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipal se grava a toda persona natural , jurídica , que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito.

1. Acercarse a Administración Zonal Correspondiente
2. Copia de Cédula de Identidad (Original y 2 copias)
3. Papeleta de Votación (Original y 2 copias)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
4. Calificación Artesanal
 5. Solicitud Dirigida Al administrador Zonal para la clave
 6. Llenar el Formulario Patente (pag.web) www.quito.gob.ec
 7. El pago se lo puede realizar en cualquier agencia que tenga convenio con las Administraciones Zonales.
 8. Imprime el Comprobante de Pago
 9. Llena el Formulario de Exoneración por ley del Fomento Artesanal(Disminución en % de rebaja a la patente municipal)

(SRI, 2013)

LICENCIAMETROPOLITANA ÚNICA PARA EL FUNCIONAMIENTO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS –LUAE

Concepto.-La LUAE es el acto administrativo único con el que el MDMQ autoriza al titular el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el territorio del DMQ.

ANEXO C

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
1. Llenar el Formulario debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC
 2. Calificación Artesanal
 3. Copia del RUC actualizado
 4. Copia de Cédula de Identidad
 5. Copia de la Papeleta de Votación
 6. Informe de Compatibilidad de uso de suelo (Cuando se requiera)
 7. Certificado Ambiental cuando se requiera (Cuando se requiera)(SRI, 2013)

REGISTRO EMPRESARIO DE LA MICROEMPRESA O ARTESANO

Se debe registrar en el MICIP (Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad) en las oficinas de la Dirección Nacional de Artesanías y Microempresa, Subsecretaría del Litoral y del Austro.

REQUISITOS

1. Papeleta de Votación
 2. Cedula de Identidad
 3. Llenar el Formulario
-

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ASPECTO TECNOLÓGICO.

La tecnología se ha convertido en parte fundamental para el desarrollo funcional del país y de una empresa. La tecnología permite dejar volar la imaginación para desarrollar productos o servicios totalmente nuevos que pueden significar finales y comienzos de eras importantes en las distintas áreas.

Análisis.-Es una oportunidad media dado que en la actualidad existe la facilidad de adquirirlos y por ende facilita las actividades de las personas.

2.02 ENTORNO LOCAL

2.02.01 CLIENTES

Concepto.- Es aquella personas que adquiere un bien o servicio de forma voluntaria la cual se compensa monetariamente o con otro objeto de valor

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 4

Segmentación

Fuente: Plan de Marketing 2011.

SEGMENTACIÓN GEOGRAFICA	VARIABLES
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Sector	Urbano
Ubicación	Sur de la Ciudad
SEGMENTACIÓN DEMOGRAFICA	
Ingresos Familiares	Sueldo Básico \$318
Estatus socioeconómicos	Media Baja a Media Alta
Edad	De quince años en adelante
SEGMENTACION CONDUCTUAL	
Beneficios buscados	Iluminación
Estatus del usuario	Cliente Final
Etapas de disposición	Dar a conocer un artículo novedoso para el hogar

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.02.01 PROVEEDORES

Se considero los principales proveedores y de qué servicio nos van a proveer

Tabla 5

Proveedores

EMPRESA	AÑO DE INICIO	AÑOS EN EL MERCADO	N: EMPLEADOS	PRODUCTOS	RUC	DIRECCIÓN Y TELEFONO
<u>ABASTOS LA "DELICIA"</u>	1980	20 años	8 empleados.	Paletas de helado Paletas de Pincho	1703865566001	Av. Maldonado S28 -101 y BorbónTelf.: 2679-678
<u>"PAPELERIA</u>	1968	45 años	18 empleados	Papel Pergamino	1709926644011	Av. Maldonado S10-2050 y

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

<u>CLIP S.A.</u>				Acetato Marcadores Permanentes Brujita Estilete Marcadores Escarcha		Calvas
<u>"ELECTRO FERRETERO"</u>	1990	23 años	3 empleados	Focos de vela Bioplast Goma Boquillas Interruptores	1306951086001	Carlos Freire S30-26 y Manuel Coronado Sucursal (Chillo gallo) Sucursal (El Camal)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

				Lija Cable Sierra		Tel.: 2621-121 electroferreteroalex@hotmail.com
<u>"COMERCIAL CRISTINA"</u>	1960	53 años	3 empleados	Enchufe Interruptor Pintura Tiñer	1703658342001	Av. Andrés Pérez S9-78 y Gualberto Pérez Telf.:2645-454

Fuente: Plan de MK 2012

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.02.02. COMPETENCIA

No tenemos Competidores directos ya que, el producto se enfoca en la elaboración de lámparas de madera (palos de helado); que no existe en el país la elaboración de dicho producto antes mencionado, donde se trata de tener mercadería al alcance del cliente. Sino de involucrarnos en los procesos y rentabilidad de la empresa, analizándolos y ayudándolos con los beneficios que vamos a tener después de la implantación del producto siendo este novedoso y que llame la atención de los futuros clientes.

2.03 ANÁLISIS INTERNO

2.03.01. Propuesta Estratégica

2.03.01.01 Misión

Producir y comercializar artículos de iluminación con madera (palos de helado) de manera artesanal que satisfagan las expectativas de los futuros clientes manteniendo estándares de calidad y eficiencia y desarrollarnos cada día para ser competitivos y generar valor agregado a nuestros productos.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.03.01.02 Visión.

La empresa se proyecta en el lapso de 5 años como una empresa líder en el mercado nacional en la elaboración de artículos de iluminación de madera (palos de helado) de manera artesanal más importante por desarrollo, innovación y así tener un oportuno retorno de la rentabilidad además de mantener índices de crecimiento.

2.03.01.03 OBJETIVOS

2.03.01.03.01 Objetivos Generales

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera con el objetivo de satisfacer el mercado artesanal.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

1. Interpretar cada uno de los factores que conllevan el macro y micro entorno de la empresa.
2. Efectuar un estudio de mercado para conocer a fondo lo que el futuro cliente necesita para mantener un poder de negociación y plantear estrategias.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
3. Ejecutar un estudio técnico para determinar los recursos necesarios en la elaboración de lámparas de madera.
 4. Analizar cada uno de los indicadores económicos que conlleva la inserción de una microempresa.
 5. Examinar los impactos que comprende el proyecto de lámparas de madera.

2.03.01.04 Principios y/o Valores

VALORES: busca que su organización trabaje con un ambiente organizacional horizontal.

RESPETO.- Cada una de las personas que integren cada departamento deberá ser tratada de una manera cordial, de buena manera.

RESPONSABILIDAD.- Los miembros que conformen el equipo de trabajo tendrán que cumplir las funciones que se le fueros designada cumpliendo con la producción que se le designo.

HONRADEZ.- Para que el trabajo que se realice dentro de las instalaciones deba tener en cuenta que es algo que se debe cuidar es decir como si fuera de esa persona nada puede ser utilizado de manera excesiva ni hurtado.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

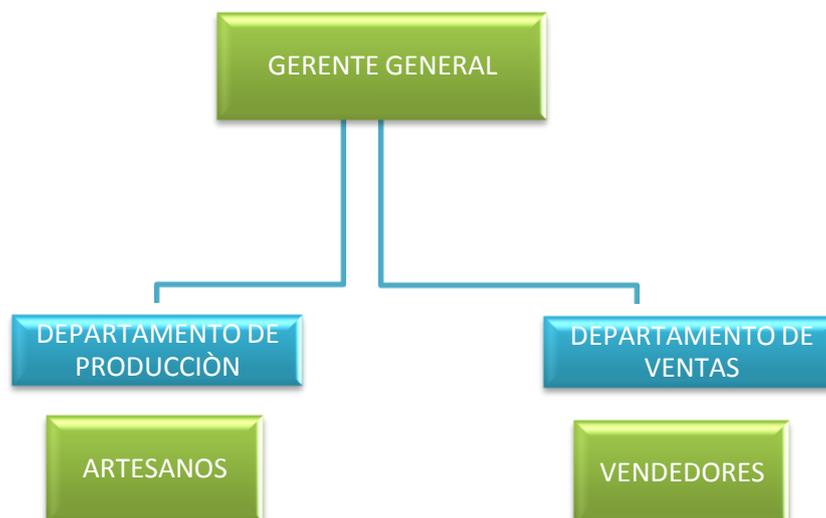
CORDIALIDAD.-Para desarrollar las ventas el personal deberá atender de una manera atenta a los compradores, tener una sonrisa para que estos vuelvan de igual manera con sus compañeros de trabajo.

2.03.02. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

CONCEPTO: Es la parte fundamental de la organización de una empresa, es considerado el esqueleto de la misma. (MORILLO, 2010)

Figura 17 Gestión Administrativa



Fuente Plan de Marketing 2011.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Habla sobre la función de cada miembro de la empresa.

Tabla 6

Departamento Administrativo

NOMBRE DEL DEPARTAMENTO - Gerente General
FUNCIONES DEPARTAMENTALES - Ejecuta el IDPOICE - Realiza actividades del gestión con el Talento Humano de todos los departamentos - Supervisa y Controla los procesos productivos - Encargado de realizar declaraciones que involucra la parte financiera de la empresa - Llevar el control y manejo de las instalaciones además de buscar innovación constante

Fuente: Plan de Marketing 2011.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Tabla 7

Departamento De Producción

NOMBRE DEL DEPARTAMENTO Producción
FUNCIONES DEPARTAMENTALES - Brinda calidad y diversidad de diseños a elaborarse - Prepara programas para control de procesos - Mide y Vigila el cumplimiento del proceso productivo - Control de Calidad y el trabajo en equipo

FUENTE: Plan de Marketing 2011.

ELABORADO POR: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 8

Departamento De Ventas

NOMBRE DEL DEPARTAMENTO Ventas
FUNCIONES DEPARTAMENTALES
<ul style="list-style-type: none"> - Direccionar la fuerza de ventas - Llevar un control y análisis de las ventas - Realizar Publicidad y Promoción de los diseños del producto

Fuente: Plan de Marketing 2011.

Elaborado Por: Carolina Guerra

REQUISITOS PARA EL PUESTO DE TRABAJO

Para el diseño de un puesto se tomará en cuenta todos los requerimientos organizativos, además de formación profesional, artesanal cursos, experiencias, experiencia laboral debida para la vacante.

Tabla 9

Requisitos Gerente General

GERENTE GENERAL
<p>Titulado en Administración de Empresas o Afines Buena Presencia Conocimiento en análisis de mercado , metodología y análisis financiero Conocimiento en el área de ventas , marketing Género Indistinto Experiencia mínima 2 años</p>

FUENTE: Formación Empresarial 2013.

ELABORADO POR: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 10**Requisitos Maestros Artesanos****ANEXO D**

MAESTROS ARTESANOS
Calificación Artesanal Actualizada Experiencia Mínima 1 años en adornos de madera Artesano con conocimiento a la rama de decorador , diseñador Accesibilidad Tiempo Completo Conocimiento en diseño maderero

Fuente: Formación Empresarial 2013.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Tabla 11**Requisitos Vendedor**

VENDEDOR
Conocimientos básicos en adornos Buena presencia Carismatic@ Facilidad de Palabra Experiencia mínima 2 años en ventas

Fuente: Formación Empresarial 2013.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.03.03 Gestión Operativa

Tabla 12

Cadena de Valor

<p>DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO</p> <p>Proporciona la idea de cómo generar ingresos para la producción.</p> <p>DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN</p> <p>Permite llevar un registro y manejo de los productos que salen y controla cuanto se va a utilizar en la elaboración.</p> <p>DEPARTAMENTO DE VENTAS</p> <p>Brinda velocidad de respuesta y maneja el poder de negociación con los</p>	
<p>INVESTIGACION DE LAS NECESIDADES</p> <p>La gente no posee el conocimiento para decorar su hogar. con artículos artesanales</p>	<p>DISEÑO DEL PRODUCTO</p> <p>Se realizara varios diseños para ver cuál es el que tiene mejor acogida.</p>
<p>COMERCIALIZACION Y VENTAS</p> <p>Como es un producto no conocido lo daremos a conocer hasta posicionar en el mercado el producto.</p>	<p>ABASTECIMIENTO DE RECURSOS</p> <p>Llevar un control de la materia prima que se utilice para poder ver que proveedores nos pueden abastecer.</p>
<p>PRODUCCION Y ENTREGA DEL PRODUCTO</p> <p>Tener un stock de los diseños que mas salida tienen para que el cliente no tenga que esperar.</p>	<p>ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE</p> <p>Tener en cuenta a los clientes frecuentes y aceptar sugerencias y de esta manera darnos a conocer.</p>

Fuente: Reingeniería 2011

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

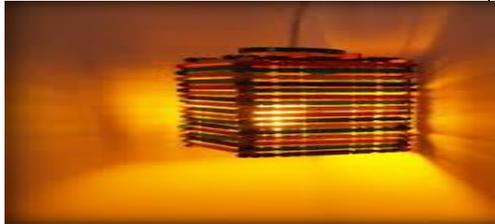
2.03.04 Gestión Comercial

PRODUCTO

CONCEPTO, -Es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos .Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrecen al usuario posibilidades de utilización.(PÉREZ, 2006)

Tabla 13

Tipos De Producto

<p>ESTRELLA</p> 	<p>VACA LECHERA</p> 
<p>PERRO/HUESO</p> 	<p>INTERROGANTE</p> 

Fuente: Administración de la Producción 2011.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PRODUCTO ESTRELLA

Concepto.-Producto Nuevo y de poco tiempo de presencia en el mercado.

VACA LECHERA

Concepto.-Es un producto rentable, su constancia asegura el posicionamiento de la marca

PERRO/HUESO

Concepto.-Tiene un reducido volumen de ventas y su calidad no es buena ni rentable.

INTERROGANTE

Concepto.-Tiene un nivel bajo de participación y crecimiento esto exige el flujo de caja.**ANEXO F**

PRECIO

Concepto.-Es la equivalencia monetaria del valor que los consumidores asignan a un producto o servicio. (PINTO)

POR UNIDAD: De \$16 a \$20

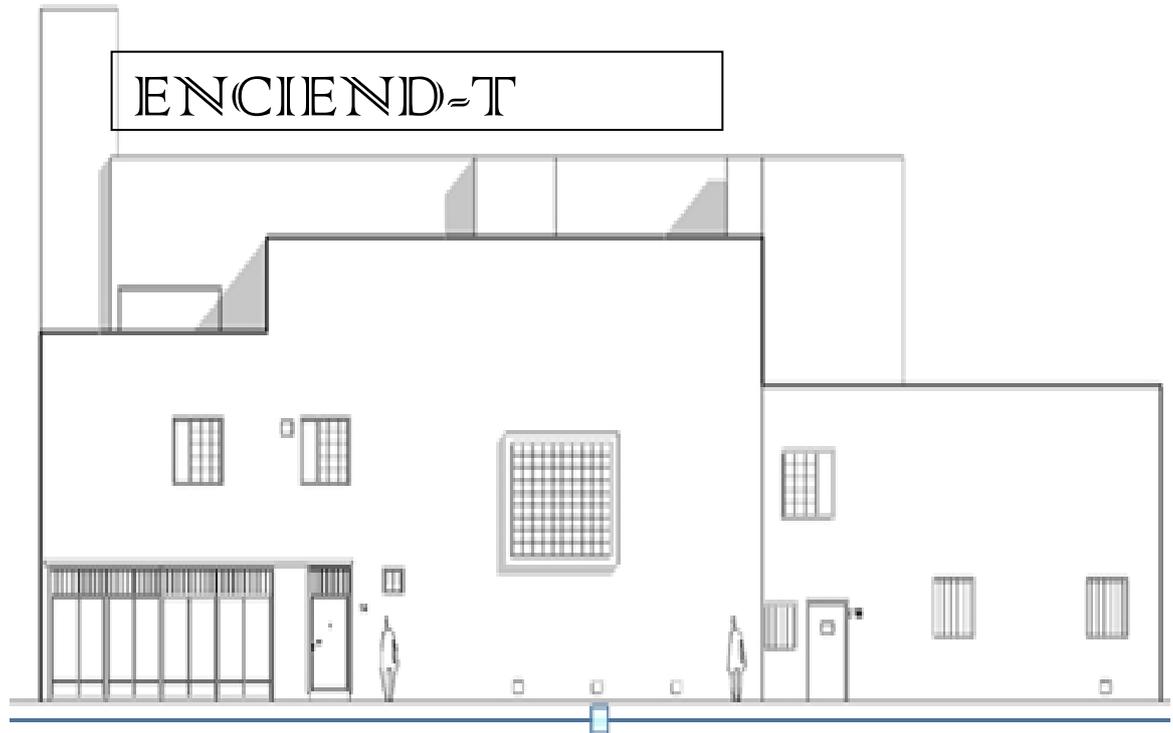
POR DISEÑO: Como su nombre lo indica dependerá del mismo lo que es la cantidad de materia prima conlleva realizar.

PLAZA

Concepto.-Es el lugar donde se va a ofertar el producto a los futuros clientes

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 18 Plaza



Fuente: Administración de la Producción 2011.

Elaborado Por: Carolina Guerra

PROMOCIÓN

CONCEPTO.-Es la labor del productor comunicar las características y beneficios y hacerlo de forma más agradable posible a la vista y oídos del consumidor. (PINTO ,2012)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 19 Promoción



Elaborado Por: Carolina Guerra

Figura 20 Promoción



Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 21 Logotipo



Elaborado Por: Carolina Guerra

SLOGAN

Concepto.-Es una frase corta y dinámica que será fácil de recordar al futuro consumidor de las lámparas giratorias hechas con palos de helado.

“La luz que prenderá tu vida”

SIGNIFICADO

Representa la magia que brinda lámparas al momento de encender por sus diseños únicos y llamativos que permitirán recordar momentos mágicos a los clientes al momento de adquirirla. Además de ser fácil para posicionarse en la mente del consumidor con una frase corta “la luz que encenderá tu vida; muestra vitalidad y juventud en sus diseños.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CRÒMATICA

Concepto.-Es un adjetivo con el cual se define a todo aquello que pertenece o se refiere a los colores. Así, partiendo de dicha acepción, nos encontramos con que podemos hablar de lo que se conoce como círculo cromático. Este es un círculo que se confecciona distribuyendo a lo largo de él toda la serie de colores que dan lugar al segmento de la luz.

(CONCEPTOS MARKETING, 2012)

SIGNIFICADO DE LOS COLORES

Amarillo: Diversión, Optimismo, Energía; Alegría

Negro: Magia Conservador, Poder

Anexo G Gestión Comercial

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

2.04 ANÁLISIS FODA

Tabla 14

Matriz Foda

<p>FACTORES INTERNOS</p> <p>FACTORES EXTERNOS</p>	<p>FORTALEZAS</p> <p>Innovador/Llamativo</p> <p>Disponibilidad de la MP</p> <p>Diseño Único</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>Frágil</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>Consumidores poco conscientes de trabajo artesanal</p> <p>Desconocimiento del producto</p> <p>Incertidumbre de precios</p> <p>Mercado existe sustitutos</p>	<p>ESTRATEGIAS(O)</p> <p>Establecer estrategias de mk adecuadas al producto.</p> <p>Aplicar las BPM (Buenas Prácticas Manufactureras)</p> <p>Ubicación visibles y exequible</p>	<p>ESTRATEGIAS(A)</p> <p>Aplicación de las nuevas Tendencias de Moda Y TIC.</p> <p>Precios accesibles y bajos costos por la MP.</p> <p>Publicidad del producto</p> <p>Promoción</p>

Fuente: Plan de MK 2011

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 15

Ambiente Interno

VARIABLES	IMPACTO			
	FORTALEZAS	ALTO	MEDIO	BAJO
Misión	x			
Visión	x			
Objetivos	x			
Políticas	x			

Fuente: Formación Práctica y Empresarial 2013.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Tabla 16

Ambiente Externo

VARIABLES	IMPACTO		
OPORTUNIDAD	ALTO	MEDIO	BAJO
Tasa de Interès			x
Pib	x		
Balanza Comercial	x		
Factor Social	x		
Factor Legal	x		
VARIABLES	IMPACTO		
AMENAZA	ALTO	MEDIO	BAJO
Riesgo País		x	
Inflación		x	
Tecnológico			x

Fuente: Formación Práctica y Empresarial 2013.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO

Concepto.- Permite y facilita la obtención de datos los cuales serán analizados y procesados mediante la herramienta de la estadística.

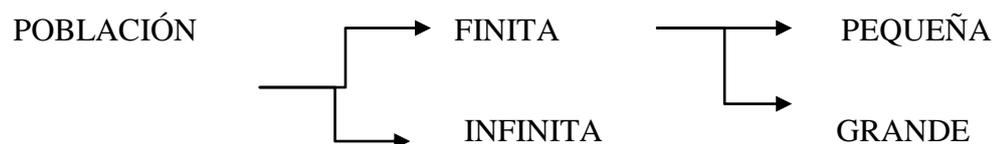
Objetivo.- Establecer mediante el estudio de mercado la demanda insatisfecha de productos suntuarios como las lámparas de palos de helado en el sector de Chiriyacu.

3.01. ANALISIS DEL CONSUMIDOR

3.01.1. Determinación de la población y muestra

POBLACIÓN

Concepto.- Es el conjunto de individuos u objetos bajo investigación. La población puede ser finita o infinita.



Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

En una población finita pequeña, la recolección de los datos resulta fácil .Por ejemplo, las edades de 30 estudiantes del curso.(GARZON, 2011)

En una población finita grande, la recolección de los datos resulta difícil y en algunos casos es imposible. Por ejemplo, las edades de los estudiantes que ingresan a los primeros cursos de la universidad..(GARZON, 2011)

En una población infinita definitivamente es imposible la recolección de datos. Por ejemplo, las edades de los estudiantes de las universidades del Ecuador..(GARZON, 2011)

Tabla 17

Población Administración Zonal

POBLACIÓN DEL DMQ CENSOS 2010 EN VALORES ABSOLUTOS Y RELATIVOS			
Administración Zonal	Población	%	Aumento Disminución
<u>CIUDAD CONSOLIDADA</u> Eloy Alfaro	453.092	20.2	-2.2
Eugenio Espejo	421.782	18.9	-2.5
Manuela Sáenz	224.608	10.0	-2.7

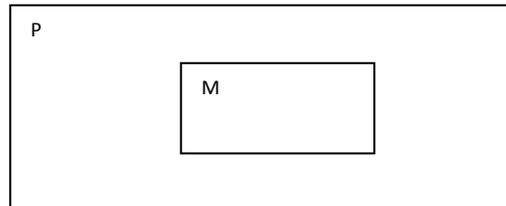
Fuente: Administración Zonal Eloy Alfaro

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

MUESTRA

Según. (GARZON, 2011). Es el subconjunto de la población, esto quiere decir que representa una parte de individuos u objetos en la población.



FÒRMULA

De donde:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

E^2 = Error máximo admisible

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

MUESTRA

$$n = \frac{N}{(N - 1)E^2 + 1}$$

$$n = \frac{453.092}{(453.092 - 1)0.05^2 + 1}$$

$$n = \frac{453.092}{(453.091)0.0025 + 1}$$

$$n = \frac{453.092}{1133.73} \quad n = 399.65$$

De la ciudad consolidada de la Administración Zonal Eloy Alfaro se determinó a 453.092 personas como el total de la población y el tipo de muestra finita escogida es probabilística simple que solamente se escogió a las personas / sociedad que tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas en la Administración Zonal Eloy Alfaro.

La cual arrojó un valor de 399 encuestas del total de la población para ser ejecutadas, procesadas y analizadas.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

3.01.02. TÉCNICAS DE OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN

En la investigación científica se emplean diferentes técnicas entre las cuales son las más importantes:

La encuesta: Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador; en el cual se emplea un listado que se denomina cuestionario. (FRANCISCO L. Z., 2008)

La observación: Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. (FRANCISCO L. , 2008)

INSTRUMENTOS

Tesis.- Estudios anteriormente realizados sobre las lámparas con madera (palos de helado).

Internet.- Es una de las fuentes más actualizadas y utilizadas en nuestro medio, y proporciona información actual y útil.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ENCUESTA

Objetivo: Medir el nivel de aceptación en el mercado para la elaboración y comercialización de lámparas con palos de helado de forma artesanal. Con el fin de obtener información acerca de la misma.

Indicaciones: Por favor conteste el siguiente cuestionario de la manera más sincera, ponga una x en la respuesta que mejor le parezca.

DATOS GENERALES

Género: a) M b) F

Edad: a) 15 - 25 b) 26 - 37 c) 38 - 49 d) Mayor de
50

DATOS DE INFORMACIÓN

1. En términos generales. ¿Para usted los productos artesanales son?

Excelentes b) Buenos c) Regulares d) Malos

2. ¿Ud. Tiene conocimiento de lámparas elaboradas con palos de helado?

a) SI b) NO

3. ¿Le gustan a usted las lámparas?

a) Mucho b) Poco c) Algo d) Nada

4. ¿Qué tipos de lámparas a usted le llaman la atención?

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
- a) Armables b) Colgantes c) Mesa d) Giratorias

5. ¿De qué tamaño usted optaría por adquirir una lámpara?

- a) Pequeña b) Mediana c) Grande

6.Cuál de los siguientes tipos de lámparas usted adquiriría?

- a) Cerámica b) Plástico c) Madera d) Vidrio

7. ¿Con qué frecuencia usted adquiere una lámpara?

- a) Trimestral b) Semestral c) Anual

8. ¿Cuál es la característica más importante para usted a la hora de comprar una lámpara?

- a) Calidad b) Diseño c) Precio d) Presentación

9. Ud. ¿Está de acuerdo con los diseños de lámparas que se ofrecen en el mercado actualmente?

- a) SI b) NO

10. ¿Dónde acostumbra usted a comprar lámparas? Elija una sola respuesta

- a) Centros Comerciales

- b) Mercado Artesanal

- c) Bazares

- d) Venta Ambulante

- e) Otros.....
-

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una lámpara? Elija una sola respuesta

a) De \$10 a \$15

b) De \$16 a \$20

c) De \$20 a \$ 25

d) Mas de \$25

12. ¿Ud. Estaría dispuesto a adquirir lámparas con palos de helado de forma artesanal?

a) SI

b) NO

13. ¿Ud. Está de acuerdo que el sector de Chiri yacu se implemente una empresa dedicada a la elaboración de lámparas con palos de helado?

a) SI

b) NO

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

3.01.03 Análisis de la Información

Tabla 18

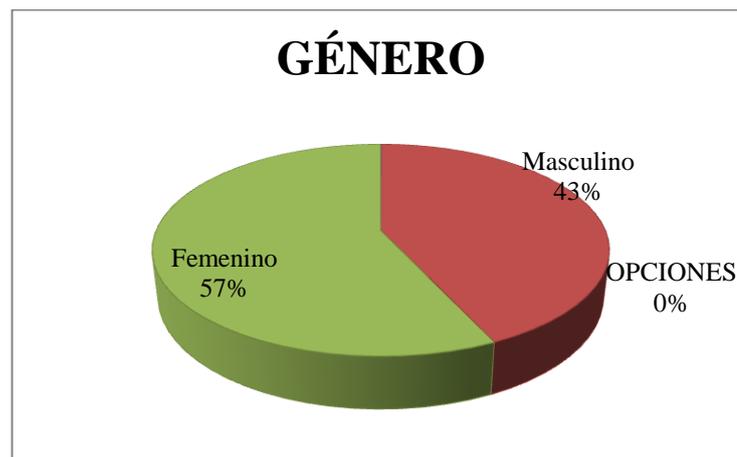
Género

GÉNERO		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Masculino	172	43.11%
Femenino	227	56.89%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100,00%

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

FIGURA 22 Género



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis

De las 399 personas encuestadas, El 57% de los encuestados pertenecen al género femenino, mientras que el 43% restante corresponde al género masculino

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 19

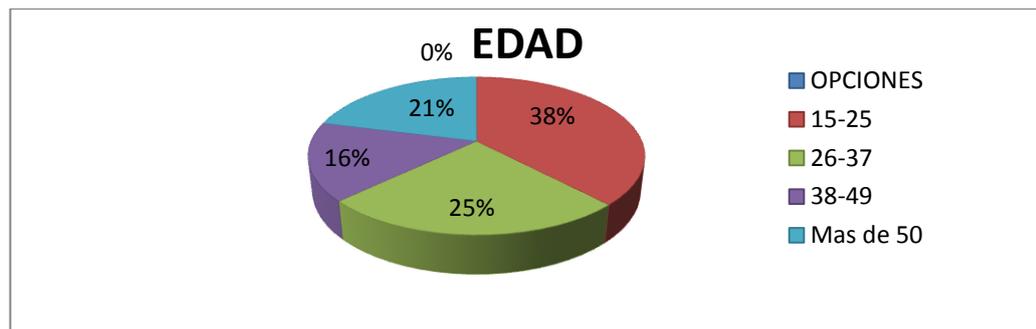
Edad

EDAD		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
15-25	151	37.85%
26-37	100	25.06%
38-49	64	16.04%
Más de 50	84	21.05%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

FIGURA 23 EDAD



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis

De la población encuestada se puede observar que el 37.85% corresponden a edades comprendidas entre 15-25 años, El 25.06% a edades entre 26-37, el 21.05% a edades mayores de 50 y el de menor porcentaje del 16.04% de 38 a 49 años. Se percibe entonces que las encuestas fueron enmarcadas a una población joven que habita en el área urbana de la ciudad de Quito.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

DATOS DE INFORMACIÓN

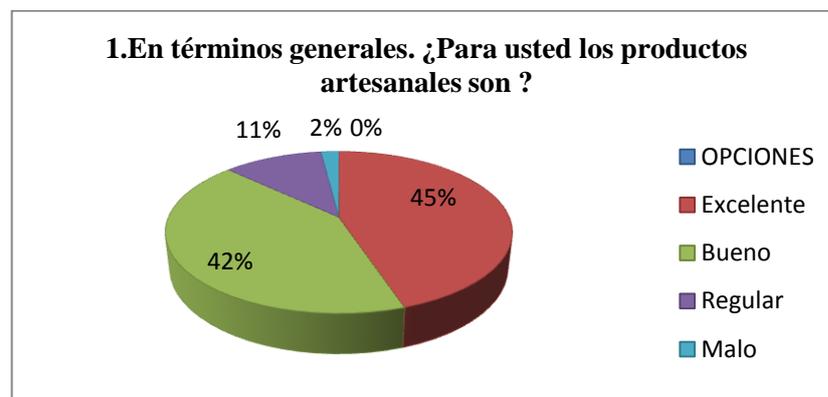
PREGUNTA N: 1 En términos generales ¿Para usted los productos artesanales son?

Tabla 20

Pregunta

1. En términos generales ¿Para usted los productos artesanales son?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Excelente	179	44.86%
Bueno	168	42.11%
Regular	44	11.03%
Malo	8	2.00%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 24 Pregunta



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: Se puede observar claramente que el 44.86% de los encuestados opinan que los productos artesanales son excelentes; de ellos el 42.11% menciono que son buenos; el 11.03% son regulares, seguido del 2% que son malos.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 2

¿Ud. Tiene conocimiento de lámparas elaboradas con palos de helado?

Tabla 21

Pregunta 2

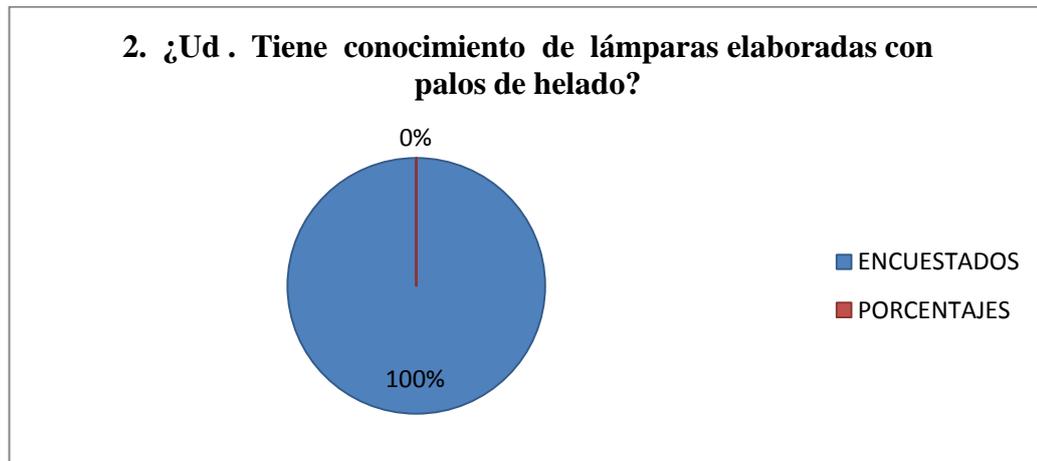
Fuente: Encuesta

2.¿Ud. Tiene conocimiento de lámparas elaboradas con palos de helado?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	0	0,00%
NO	399	100,00%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Figura 25 Pregunta



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: Del gráfico adjunto se observar que el 100% de los encuestados no tienen conocimiento de lámparas con palos de helados.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 3

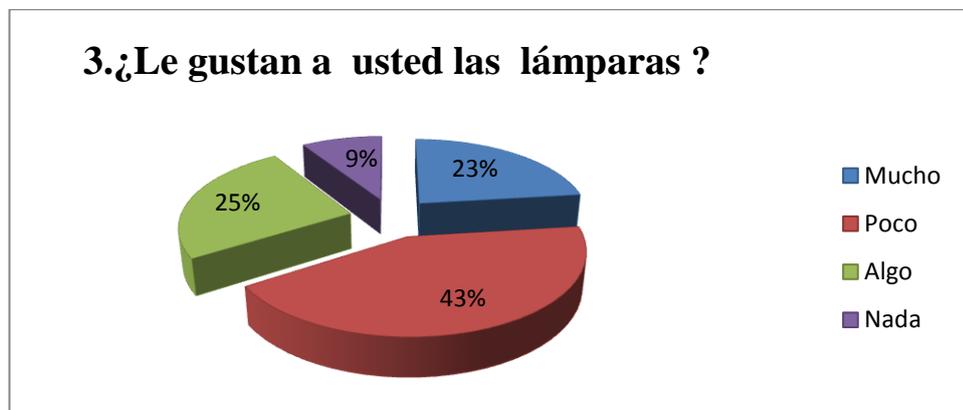
3. ¿Le gustan a usted las lámparas?

Tabla 22

Pregunta 3

3.¿Le gustan a usted las lámparas?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Mucho	92	23.06%
Poco	171	42.86%
Algo	100	25.06%
Nada	36	9.02%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 26 Pregunta 31



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: En el resultados de la encuesta se puede observar que el 42.86% de los encuestados les gustan poco las lámparas, el 25.06% les gusta algo, el 23.06% mucho y el 9.02% no les gusta nada.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 4

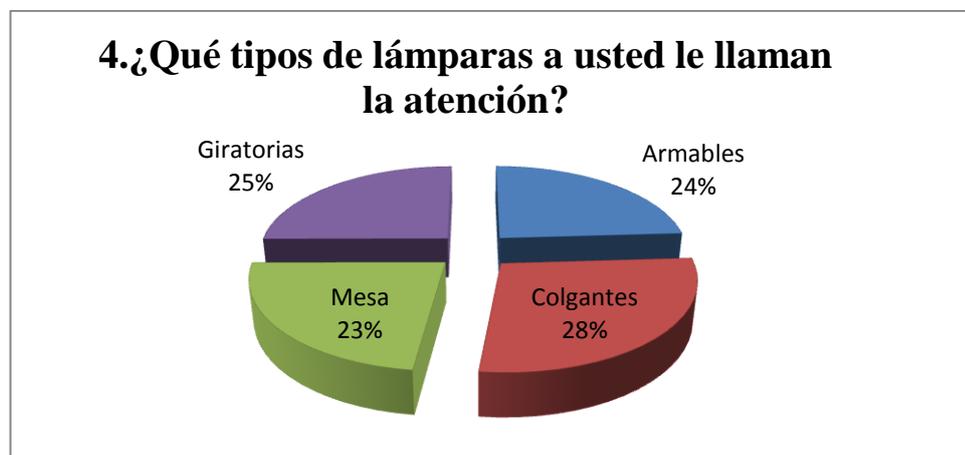
4. ¿Qué tipos de lámparas a usted le llaman la atención?

Tabla 23

Pregunta 4

4. ¿Qué tipos de lámparas a usted le llaman la atención?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Armables	96	24.06%
Colgantes	111	27.82%
Mesa	92	23.06%
Giratorias	100	25.06%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 27 Pregunta 4



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: El 27.82% de los encuestados les llama más la atención las lámparas colgantes, mientras que el 25.06% lámparas giratorias, el 24.06% lámparas armables y por último el 23.06% lámparas de mesa.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

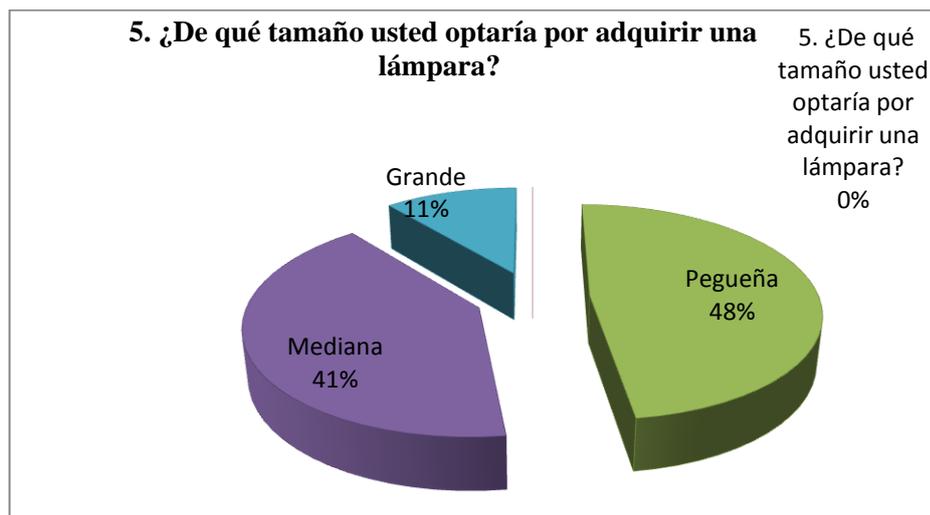
PREGUNTA N: 5

5. ¿De qué tamaño usted optaría por adquirir una lámpara?

TABLA 24 PREGUNTA 5

5. ¿De qué tamaño usted optaría por adquirir una lámpara?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Pequeña	191	47.87%
Mediana	164	41.10%
Grande	44	11.03%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

FIGURA 28 PREGUNTA 5



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: La encuesta nos revela que el 47.87% de los encuestados preferiría una lámpara pequeña, el 41.10% una lámpara mediana y por último el 11.03% una lámpara grande.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 6

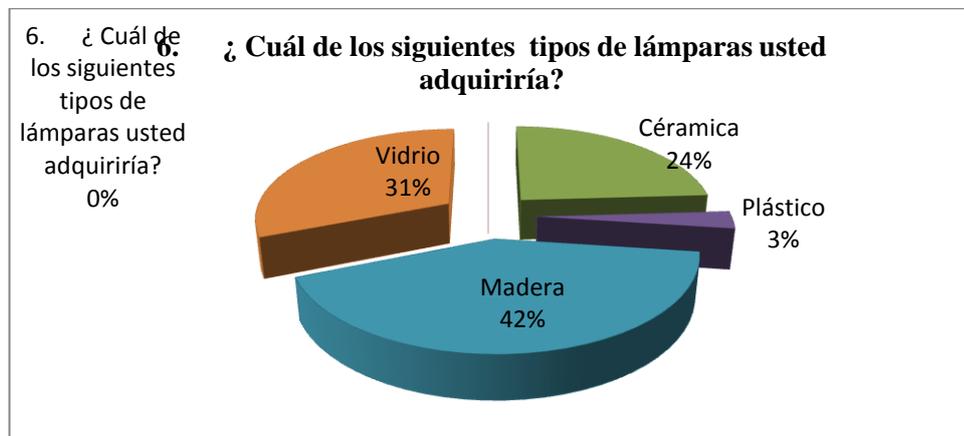
6. ¿Cuál de los siguientes tipos de lámparas usted adquiriría

Tabla 25

Pregunta 6

6. ¿Cuál de los siguientes tipos de lámparas usted adquiriría?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Cerámica	96	24.06%
Plástico	12	3.01%
Madera	167	41.85%
Vidrio	124	31.08%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 29 Pregunta 6



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis

El 41.85% de los encuestados les agradan las lámparas de madera, el 31.08% de vidrio, el 24.06% de cerámica y por último el 3.01 % de plástico.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 7

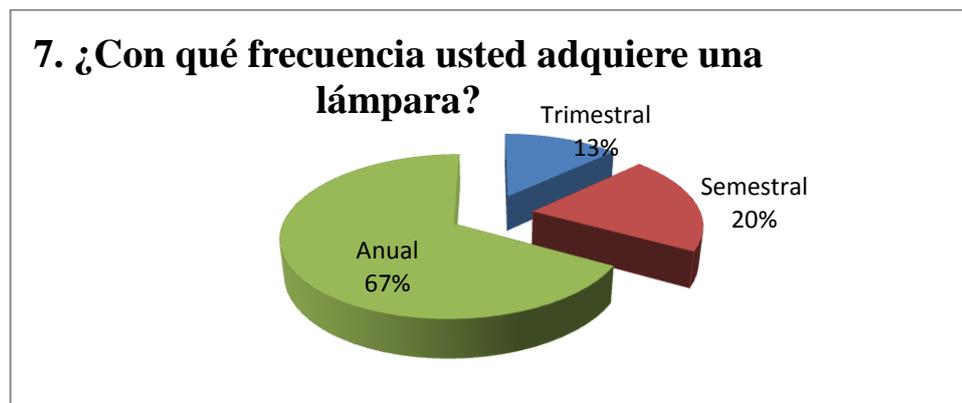
7. ¿Con qué frecuencia usted adquiere una lámpara?

Tabla 26

Pregunta 7

7.¿Con qué frecuencia usted adquiere una lámpara?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Trimestral	52	13.03%
Semestral	80	20.05%
Anual	267	66.92%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 30 Pregunta 7



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: La encuesta nos revela que el 66.92% de los encuestados adquieren un lámpara anual , el 20.05 % semestral y por último el 13.03% trimestral .

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 8

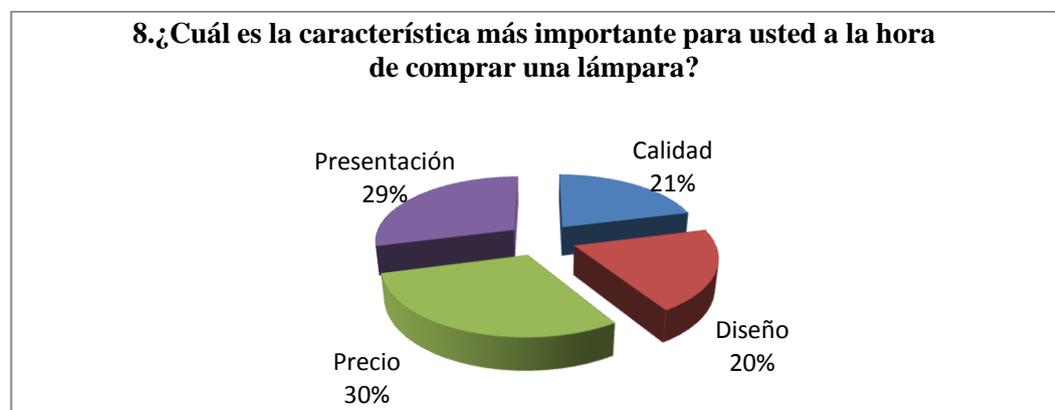
8. ¿Cuál es la característica más importante para usted a la hora de comprar una lámpara?

Tabla 27

Pregunta 8

8. ¿Cuál es la característica más importante para usted a la hora de comprar una lámpara?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
Calidad	84	21.05%
Diseño	80	20.05%
Precio	119	29.83%
Presentación	116	29.07%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 31 Pregunta 8



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: El 29.83 % de los encuestados mencionaron que la característica más importante al momento de adquirir un lámpara es el precio , el 29.07% la presentación , el 21.05% la calidad y por último el diseño con el 20.05% .

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 9

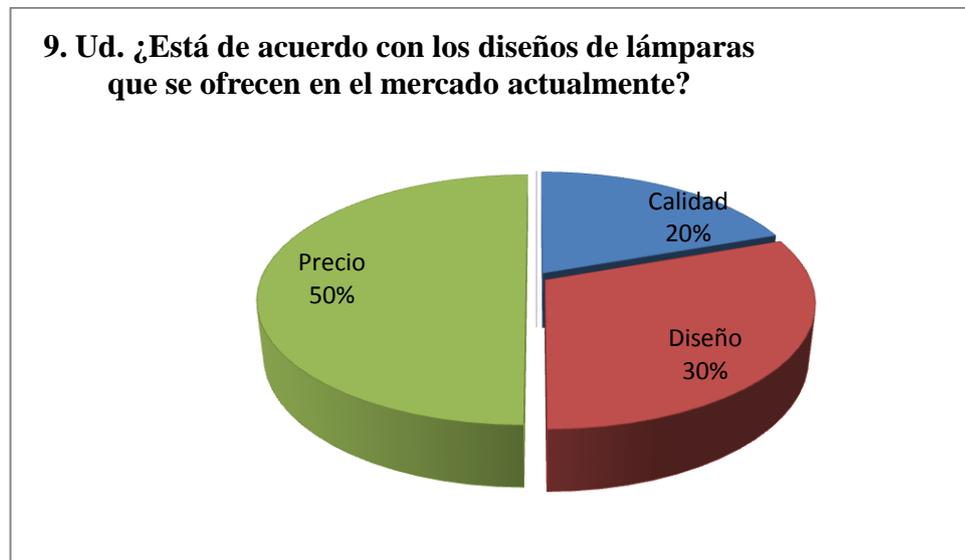
9. Ud. ¿Está de acuerdo con los diseños de lámparas que se ofrecen en el mercado actualmente la competencia?

Tabla 28

Pregunta 9

9. Ud. ¿Está de acuerdo con los diseños de lámparas que se ofrecen en el mercado actualmente la competencia?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	243	60.90%
NO	156	39.10%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 32 Pregunta 9



FUENTE: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: Del gráfico adjunto podemos observar que el 60.90% de los encuestados están de acuerdo con los diseños que se ofrecen en el mercado actualmente y el 39.10% restantes no se encuentran de acuerdo.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 10

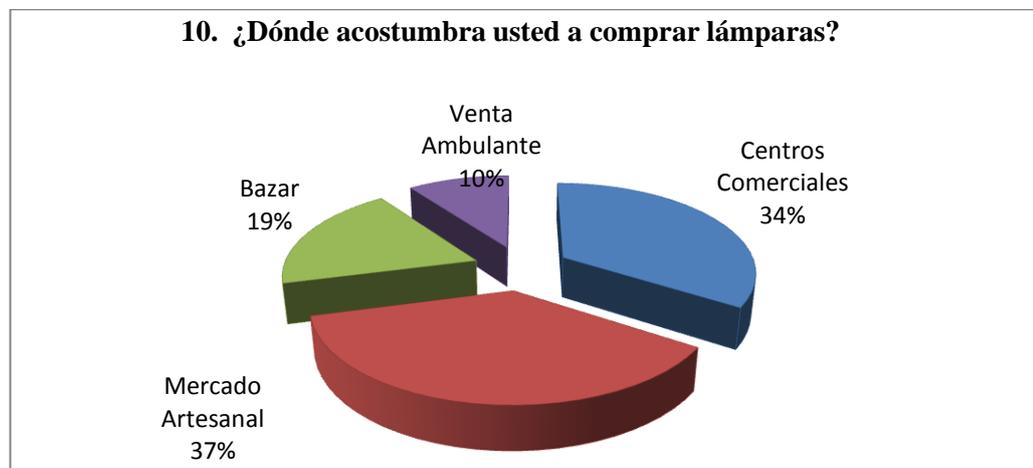
¿Dónde acostumbra usted a comprar lámparas?

Tabla 29

Pregunta 10

10. ¿Dónde acostumbra usted a comprar lámparas?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
CentroCommercial	136	34.09%
Mercado Artesanal	147	36.84%
Bazar	76	19.05%
VentaAmbulante	40	10.02%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 33Pregunta 10



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: El 36.84 % de los encuestados mencionaron que acostumbran a comprar lámparas en los mercados artesanales, el 34.09% en centros comerciales, el 19.05% en bazares y por último el 10.02 % en venta ambulante.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 11

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una lámpara?

Tabla 30

Pregunta 11

11.¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una lámpara?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
De \$ 10 a \$15	160	40.10%
De \$ 16 a \$20	183	45.87%
De \$ 20 a \$25	52	13.03%
Mas de \$ 25	4	1.00%
TOTAL ENCUESTADOS	399	110%

Figura 34Pregunta 11



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: El 45.87 % de los encuestados mencionaron que estarían dispuestos a pagar por una lámpara de \$ 16 a \$20, el 40.10% de \$ de 10 a \$15, el 13.03% de \$ de 20 a \$25 y por último el 1.00% más de \$25.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 12

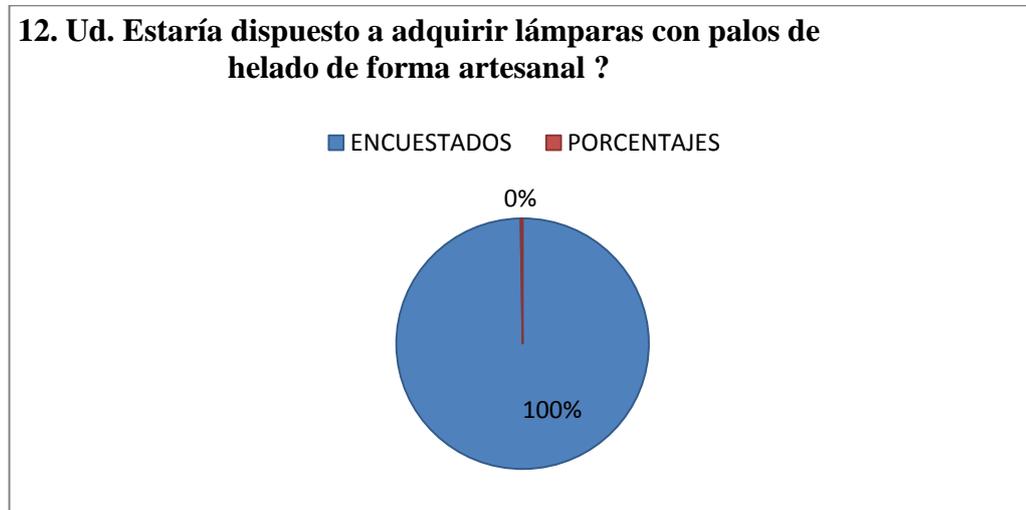
12. Ud. Estaría dispuesto a adquirir lámparas con palos de helado de forma artesanal?

Tabla 31

Pregunta 12

12. Ud. Estaría Dispuesto A Adquirir Lámparas Con Palos De Helado De Forma Artesanal?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	386	96,74%
NO	13	3,26%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 35 Pregunta 12



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: Del gráfico adjunto podemos observar que el 96.7% de los encuestados mencionaron que estarían dispuestos a adquirir lámparas con palos de helado de forma artesanal y el 3,26% restantes mencionaron que no.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

PREGUNTA N: 13

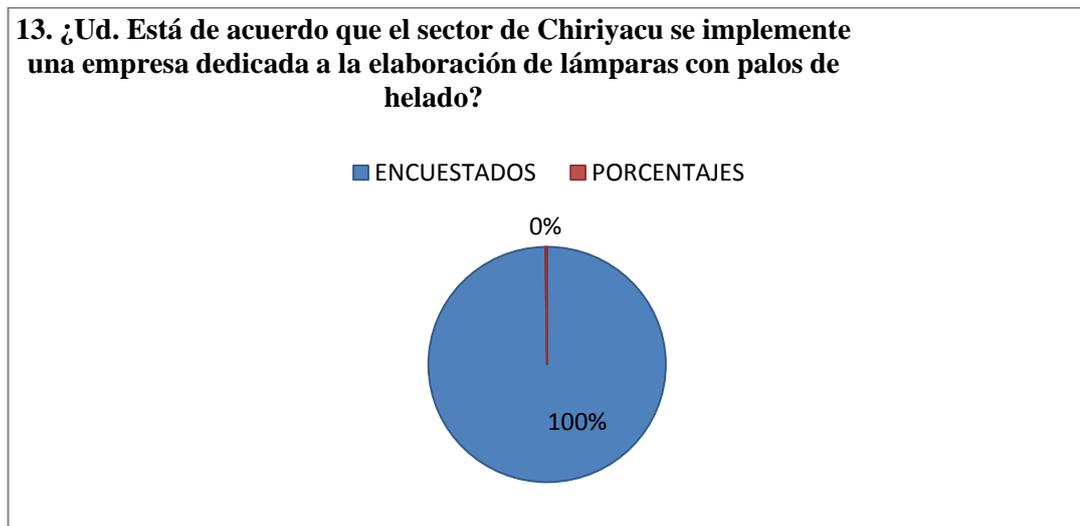
13. ¿Ud. Está de acuerdo que el sector de Chiri yacu se implemente una empresa dedicada a la elaboración de lámparas con palos de helado?

Tabla 32

Pregunta 13

13. ¿Ud. Está de acuerdo que el sector de Chiri yacu se implemente una empresa dedicada a la elaboración de lámparas con palos de helado?		
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	399	100%
NO	0	0%
TOTAL ENCUESTADOS	399	100%

Figura 36 Pregunta 13



Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Análisis: Del gráfico adjunto podemos observar que el 100 % de los encuestados mencionaron que están de acuerdo que en el sector de Chiri yacu se implemente una empresa dedicada a la elaboración de lámparas con palos de helado de forma artesanal.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

3.02 OFERTA

Concepto.- Cantidad de bienes y servicios que un producto ofrece en el mercado en un momento determinado y a un precio justo. (MURILLO, 2009)

En cuanto a la oferta de este tipo de producto artesanal, no se encuentran empresas dedicadas a este tipo de actividad de lámparas con palos de helado.

Es importante mencionar que no se tiene competencia directa ya que no hay empresas dedicadas a la elaboración de lámparas con palos de helado, pero sí existe competencia sustitutiva ya que hay empresas dedicadas que ofertan lámparas de vidrio, cerámica, metal, plástico. Siendo estos los productos sustitutos.

Introducción.- El método Delphi¹, cuyo nombre se inspira en el antiguo oráculo de Delphos, parece que fue ideado originalmente a comienzos de los años 50 en el seno del Centro de Investigación estadounidense RAND Corporation por Olaf Helmer y Theodore J. Gordon, como un instrumento para realizar predicciones sobre un caso de catástrofe nuclear.

Desde entonces, ha sido utilizado frecuentemente como sistema para obtener información sobre el futuro. (Astigarraga, 2008)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Concepto.-Linston y Turoff² definen la técnica Delphi como un método de estructuración de un proceso de comunicación grupal que es efectivo a la hora de permitir a un grupo de individuos, como un todo, tratar un problema complejo.

(Astigarraga, 2008)

Pasos Método Del phi

Formulación Del Problema: Es preciso estar muy seguros de que los expertos reclutados y consultados poseen todas las mismas nociones de este campo. La elaboración del cuestionario debe ser llevada a cabo según ciertas reglas: las preguntas deben ser precisas, cuantificables (Astigarraga, 2008)

Elección De Expertos: El experto será elegido por su capacidad de encarar el futuro y posea conocimientos sobre el tema consultado (Astigarraga, 2008)

Elaboración Y Lanzamiento De Cuestionarios: Los cuestionarios se elaborarán de manera que faciliten, en la medida en que una investigación de estas características lo permite, la respuesta por parte de los consultados.(Astigarraga, 2008)

Desarrollo Práctico Y Explotación De Resultados: Se recomienda que el grupo final no sea inferior a 25). Naturalmente el cuestionario va acompañado por una nota de presentación que precisa las finalidades, el espíritu del delphi, así como las condiciones prácticas del desarrollo de la encuesta.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

El objetivo de los cuestionarios sucesivos es disminuir la dispersión de las opiniones y precisar la opinión media consensuada. En el curso de la 2ª consulta, los expertos son informados de los resultados de la primera consulta de preguntas y deben dar una nueva respuesta y sobre todo deben justificarla en el caso de que sea fuertemente divergente con respecto al grupo.

Después de detallar con anterioridad los pasos antes mencionados en el método delphi el cual permite tener un grupo de personas las cuales determinarían el grupo objetivo de la oferta en este caso lámparas con palos de helado .

Donde principalmente sería el grupo de la segmentación de mercado a partir de los 15 años de edad hasta los 65. Y de esta manera determinar la oferta para la elaboración y comercialización de lámparas con palos de helado.

3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS

3.02.01 Oferta Histórica

Para el presente proyecto no se consideró oferta histórica después de haber realizado un análisis en el cual se tomó en consideración los datos de la encuesta al ser un producto nuevo en el mercado en la elaboración y comercialización de lámparas de madera (paletas de helado) en el sector de Chiri yacu al sur del Distrito Metropolitano de Quito.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

3.02.02 Oferta Actual

Tabla 33

Oferta Actual

OFERTA ACTUAL			
Años	Demanda Actual	Porcentaje de la competencia	Oferta Actual
2013	19`857.024	60.90%	31`949.952

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Para realizar la oferta actual se tomó en cuenta el % de la pregunta número 9 de la encuesta titulada Ud. ¿Está de acuerdo con los diseños de lámparas que se ofrece en el mercado actualmente la competencia?; la opción SI con el 60.90% de mayor porcentaje.

Multiplicando la demanda actual por el mayor porcentaje de dicha pregunta antes mencionada para conocer la oferta actual en lámparas.

3.02.03 Oferta proyectada

Tabla 34

Oferta Proyectada

PROYECCIÓN DE LA OFERTA			
Años	Demanda proyectada	Porcentaje de la competencia	Oferta proyectada
2013	20`158.851	60.90 %	32`435.591
2014	20`465.266	60.90 %	32`914.132
2015	20`776.338	60.90 %	33`429.128
2016	21`092.138	60.90 %	33`937.250
2017	21`412.738	60.90 %	34`453.095

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Como se puede observar en el cuadro adjunto para calcular la oferta proyectada se consideró el % de la pregunta número 9 de encuesta titulada Ud. ¿Está de acuerdo con los diseños de lámparas que se ofrece en el mercado actualmente la competencia?; la opción SI con el 60.90% la de mayor porcentaje, y proyectarla secuencialmente.

3.04 DEMANDA

Concepto.-Cantidad de bienes y servicios que los consumidores o demandantes están dispuestos adquirir en un momento determinado y aun precio. (MURILLO, 2009)

3.01 Demanda Histórica

Para el presente proyecto no se considero demanda histórica después de haber realizado un análisis y no encontrar datos por ser un producto nuevo en el mercado la elaboración y comercialización de lámparas de madera (paletas de helado) en el sector de Chiriyacu al sur del Distrito Metropolitano de Quito.

3.02 Demanda Actual

Datos para calcular la demanda actual

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 35**Demanda Actual**

Población	453.092
Total Encuestas	399
Tasa de crecimientopoblacional	1.52%

Tasa de crecimiento sector poblacional 1.52% (CHINA, 2013)

Tabla 36**Demanda Actual**

RESULTADOS DE LA ENCUESTA
Aceptación
Población * Porcentaje de aceptación = Aceptación de personas $453.092 * 96.74\% = 438.321$ personas que aceptan.
Frecuencia
Personas que aceptan * frecuencia según encuesta * 4 trimestres = Frecuencia de Compra $438.321 * 62.92\% * 4 = 1103.168$
Preciopromedio
$\$16 + \$20 = 36 / 2 = \$ 18$

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

La demanda actual permite conocer que existen 19`857.024 personas posibles para la adquisición de las lámparas con palos de helado en el país para el años 2013.donde se cubre el 11.59% de la demanda insatisfecha.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

3.3 Demanda Proyectada

Tabla 37

Demanda Proyectada

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA			
Años	Demanda actual	Tasa de crecimiento poblacional	Demanda proyectada
2013	19`857.024	1.52 %	20`158.851
2014	20`158.851	1.52 %	20`465.266
2015	20`465.266	1.52 %	20`776.338
2016	20`776.338	1.52 %	21`092.138
2017	21`092.138	1.52 %	21`412.738

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

Para realizar la proyección de la demanda se consideró la tasa de crecimiento poblacional del 2013 siendo el 1.52%. (CHINA, 2013); donde se multiplica la demanda actual es decir el número de personas por la tasa de crecimiento poblacional

Donde la demanda proyectada será el número de personas en la actualidad proyectando a 5 años su variación anual .

3.05 BALANCE OFERTA-DEMANDA

3.05.01 Balance Actual

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 38**Balance Actual**

BALANCE ACTUAL			
Años	Oferta actual	Demanda actual	Demanda insatisfecha
2013	31`949.952	19`857.024	12`092.928

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

El balance actual permite conocer que existen 12`092.928 personas insatisfechas con los diseños de lámparas que ofrece la competencia; donde estos pueden ser posibles para la adquisición de las lámparas con palos de helado en el país para el año 2013.

Donde claramente permite observar que él un nicho de mercado todavía no acaparado; y de esta manera permite la inserción de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas con palos de helado en el país.

3.05.02 Balance Proyectado

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 39

Balance Proyectado

BALANCE PROYECTADO			
Años	Oferta proyectada	Demanda proyectada	Demanda insatisfecha
2013	32`435.591	20`158.851	12`276.740
2014	32`914.132	20`465.266	12`448.866
2015	33`429.128	20`776.338	12`652.790
2016	33`937.250	21`092.138	12`845.112
2017	34`453.095	21`412.738	13`040.357

Fuente: Encuesta

Elaborado Por: Carolina Guerra

La tabla djunta permite determinar que el balance proyectado serà el numero de personas insatisfechas en el segmento de làmparas en la actualidad y en los proximos 5 años su variaciòn anual .

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creaciòn de una microempresa dedicada a la elaboraciòn y comercializaciòn de làmparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO

Concepto.-El tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios, definida en términos técnicos en relación con unidad de tiempo de funcionamiento normal de la empresa. (SOCIAL, 2006)

El tamaño del proyecto viene dado por la calidad de producción, es decir por la cantidad de lámparas giratorias que se puede fabricar en un período de tiempo determinado, tomando en cuenta los turnos diarios de trabajo que será de 09h00 a 18h00 de lunes a sábado.

OBJETIVO DEL ESTUDIO TÉCNICO

Es analizar, determinar el tamaño óptimo que tiene la empresa

La localización óptima

Los equipos, las instalaciones

La organización requerida para realizar la producción.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 37 Estudio Técnico



Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

4.01.01 capacidad instalada

Concepto.- Nivel máximo de producción o de prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente. (DUQUE, 2007)

Según Vaca Urbina el tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 40**Capacidad Instalada**

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN							
PRODUCTO	OBREROS	HORAS LABORABLES	PRODUCCIÓN DIARIA	DÍAS LABORABLES	PRODUCCIÓN SEMANAL	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN ANUAL
Lámparas de madera	2	8	10	6	60	240	2880

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

La empresa Enciend-t tiene 2 operarios que se demoran una hora y media en producir 1 lámpara giratoria.

4.01.02 capacidad óptima

Concepto.-Es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas durante un tiempo determinado. (BARACHO, 2010)-

La empresa Enciend-t se considero el 80% de la capacidad instalada que se cubrirá 2304 unidades anuales involucrando los tiempos muertos en la producción de las lámparas de madera.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.02 LOCALIZACIÓN

Concepto.-Comprende la identificación de las zonas geográficas que va desde un concepto amplio conocido como macro localización, hasta identificar una zona urbana o rural más pequeña conocida como micro localización para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto. (URIBE, 2007)

4.02.01. Macro

Concepto.-Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, debe indicarse como un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto. (DUQUE, 2007) Nacional o Regional

La empresa Enciend-t dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera está ubicada:

Tabla 41

Macro localización

REGIÓN	PROVINCIA	CIUDAD	PARROQUIA	SECTOR
Sierra	Pichincha	Quito	Eloy Alfaro	Chiriyacu

Fuente: Google Maps

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 38 Administración Zonal Eloy Alfaro



Fuente: Administraciones Zonales del Distrito Metropolitano de Quito

Elaborado Por: Distrito Metropolitano de Quito

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.02.02 micro – localización

Concepto.-Abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa (DUQUE, 2007) Urbana o Rural.

Figura 39 Micro localización



Fuente: Google Maps

Elaborado Por: Google Maps

La producción y comercialización de lámparas con palos de helado se instalarán en la ciudad de Quito en sector sur en las cercanías del Colegio Nacional Mixto Tarqui y la Parada del recorrido sur oriental.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.02.03 localización óptima

El estudio de localización definitiva de un proyecto debe ser definido cuidadosamente, por cuanto una decisión errónea lo puede conducir al fracaso, con consecuencias de orden económica y social que está implica tomando en cuenta factores como algunos antes de mencionar.

Tabla 42

Factores Que Influyen En La Localización

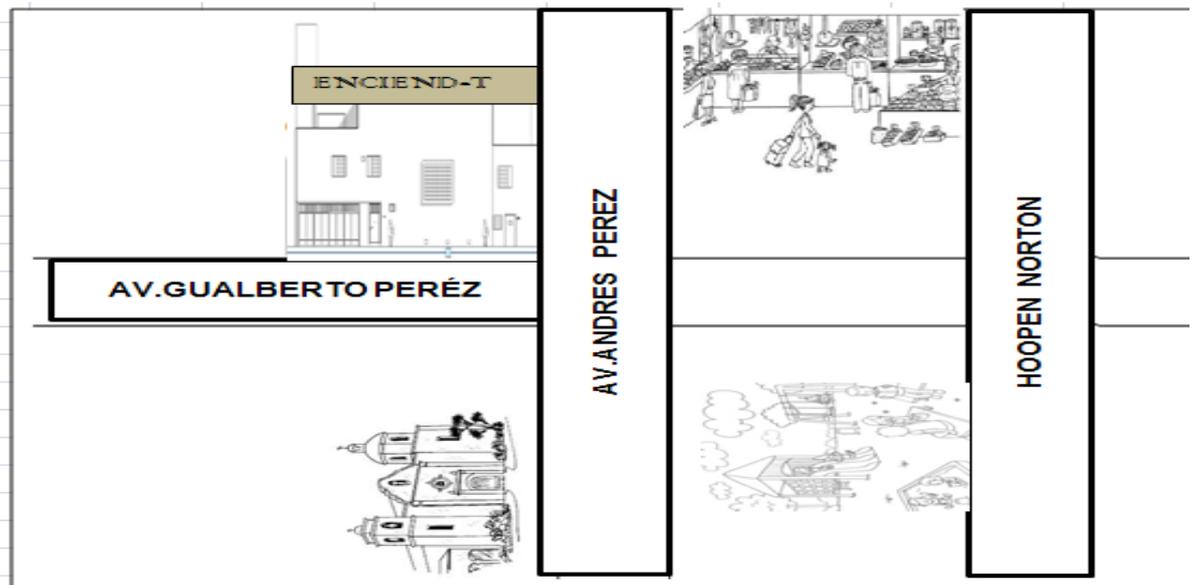
FACTORES	IMPACTO PARA LA EMPRESA EN %		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Cercanía con el cliente	40%		
Cercanía con el proveedor	20%		
Cercanía con la competencia		10%	
Permiso Municipal, Legal		10%	
Accesibilidad de Vías			5%
Accesibilidad se Servicios Básicos			5%
Facilidad de Transporte		10%	
TOTAL			100%

Fuente: Libro Gestión de Proyectos (Juan José Miranda)

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 40b Localización Óptima



Elaborado Por: Carolina Guerra

DIRECCIÓN: Andrés Pérez S9-56 y Gualberto Pérez

4.03 INGENIERIA DEL PRODUCTO

Concepto.-La ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a las necesidades detectadas en el ámbito empresarial, social, individual entre otros. (ATLANTICO, 2010)

4.03.01 Definición del B y S

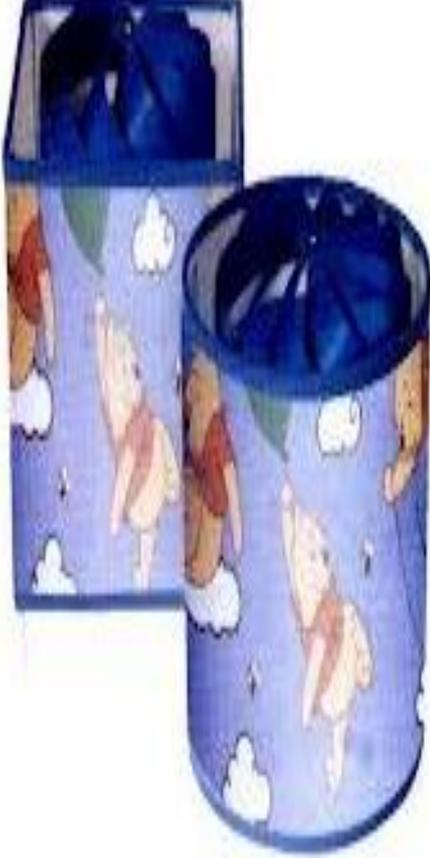
Concepto De Bien.-Artículos (productos tangibles) (VEGA)

Concepto De Servicio.-Productos intangibles .Estímulo competitivo por adquirir algo (VEGA)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 43

Producto

DISEÑO (PROTOTIPO)	CARACTERÍSTICAS	
	<p><u>DIMENSIONES LÁMPARA</u></p> <p>Alto: 16cm Ancho: 67cm Material: Palos de Helado Color: Gama de Colores Presentación: Al Crudo Contorno: Hexágono</p> <p><u>CUBIERTA</u></p> <p>Horizontal: 20cm Vertical: 20cm Contorno: Hexágono</p> <p><u>EMSAMBLE INTERNO PALOS DE HELADO Y DE PICHOS</u></p> <p>Alto: 13 cm Ancho: 8cm</p> <p><u>BASE O SOPORTE</u></p> <p>Diámetro de la Base Vertical: 22 cm Diámetro de la Base Horizontal: 19 cm</p>	<p><u>ESTRUCTURA ELÉCTRICA CABLE</u></p> <p>Ancho: 1cm Largo: 1 metro FOCO Ancho: 11 cm Largo: 11cm</p> <p><u>BOQUILLA</u></p> <p>Ancho: 12 cm Largo: 3 cm</p> <p><u>INTERRUPTOR</u></p> <p>Alto: 6 cm Ancho: 8cm</p> <p><u>TAMBOR</u></p> <p>Ancho: 133 cm Largo: 13 cm</p> <p><u>AGUJA</u></p> <p>5 cm</p>

Fuente: Plan De Mk 2011.

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.03.02 Distribución de la Planta

Figura 41 Distribución De La Planta



Fuente: Plan de MK 2011.

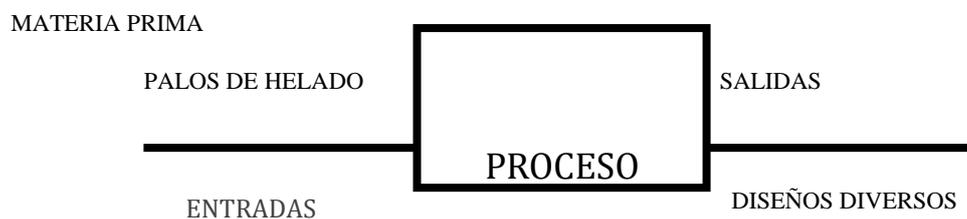
Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.03.03 Proceso Productivo

Concepto.-Secuencia de los pasos y etapas que comprenden la transformación del insumo del bien o servicio. (PÉREZ, 2006)

Figura 42 Proceso Productivo



Fuente: Administración de Materiales /Eric Chaves Ve
Elaborado Por: Carolina Guerra

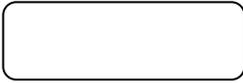
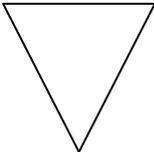
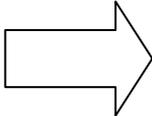
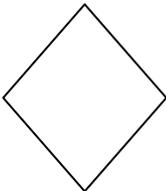
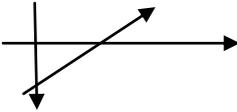
FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN

Indica cómo va el desarrollo de cada actividad por medio de símbolos

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 44

Simbología

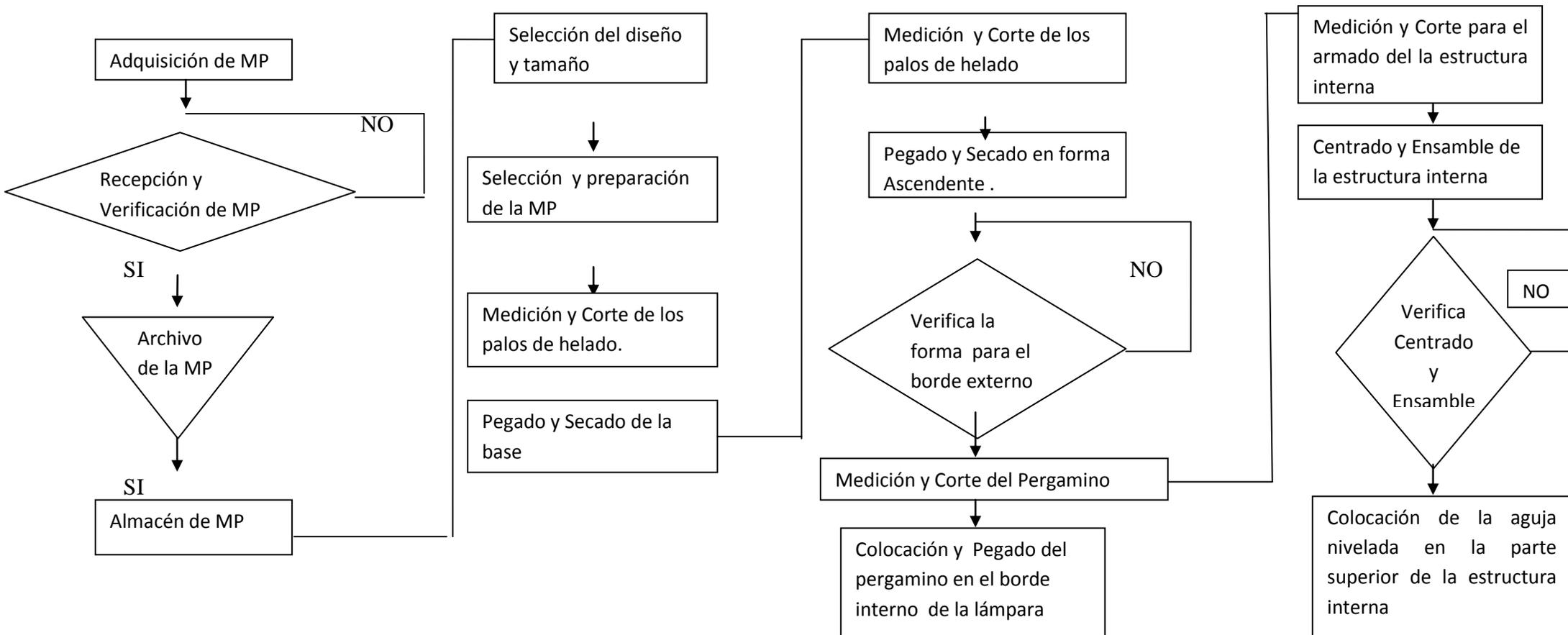
SIMBOLOGIA	FUNCIÓN
	<p>Indica el principio y final de un proceso</p>
	<p>Indica la realización de una operación</p>
	<p>Almacenamiento o Archivo: Guarda en forma temporal o permanente</p>
	<p>Transporte o traslado</p>
	<p>Decisión o Alternativa. Indica un punto dentro del flujo donde se debe tomar una decisión entre dos o más alternativas</p>
	<p>Representación de Flujo de Producción y secuencia en que se ejecutan las actividades.</p>

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

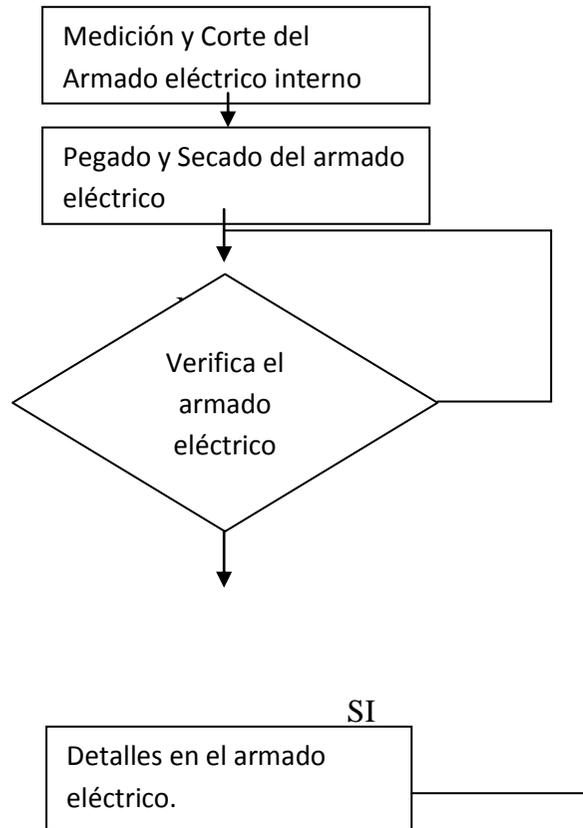
FLUJOGRAMA DE ELABORACIÓN DE LÁMPARAS CON PALOS DE HELADO

RECEPCIÓN SELECCIÓN ARMADO DE LA BASE BORDE EXTERNO DE LA LÁMPARA ESTRUCTURA INTERNA

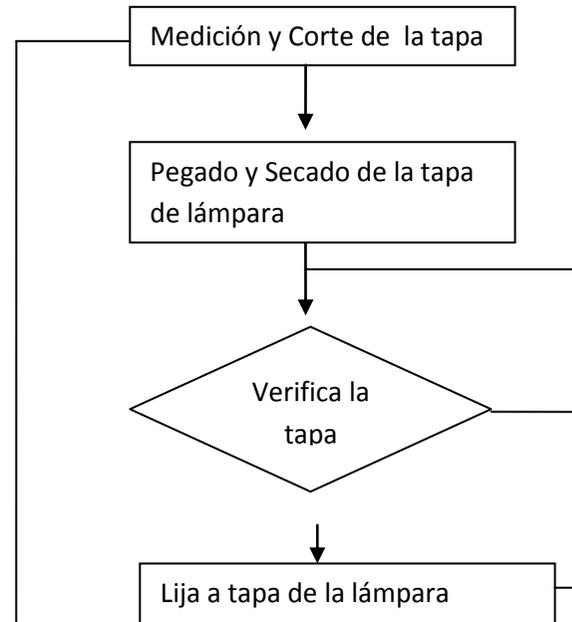


Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

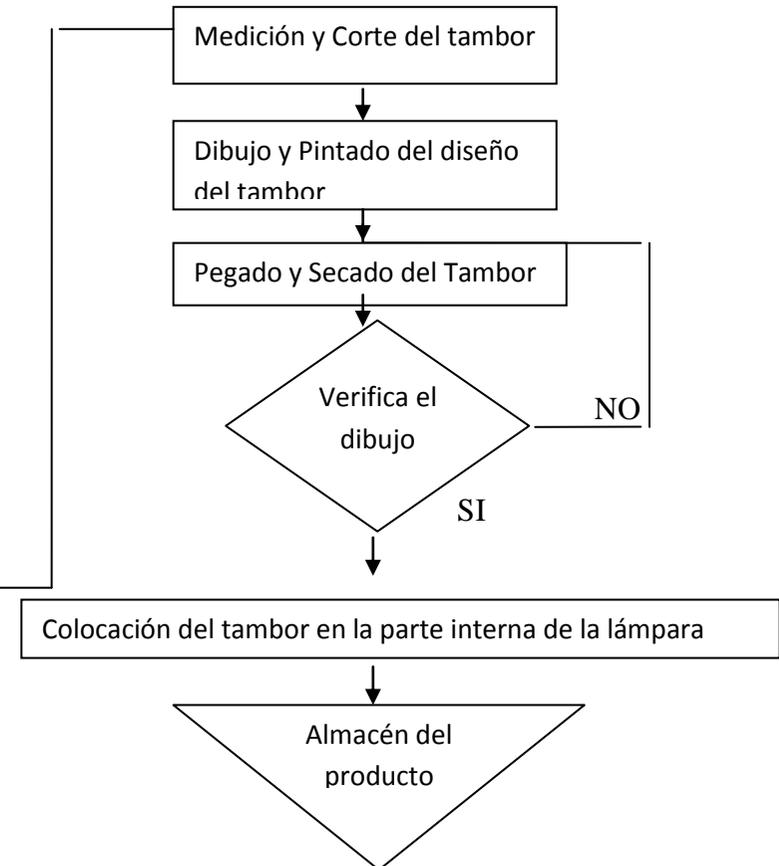
ARMADO ELÉCTRICO



TAPA DE LA LÁMPARA

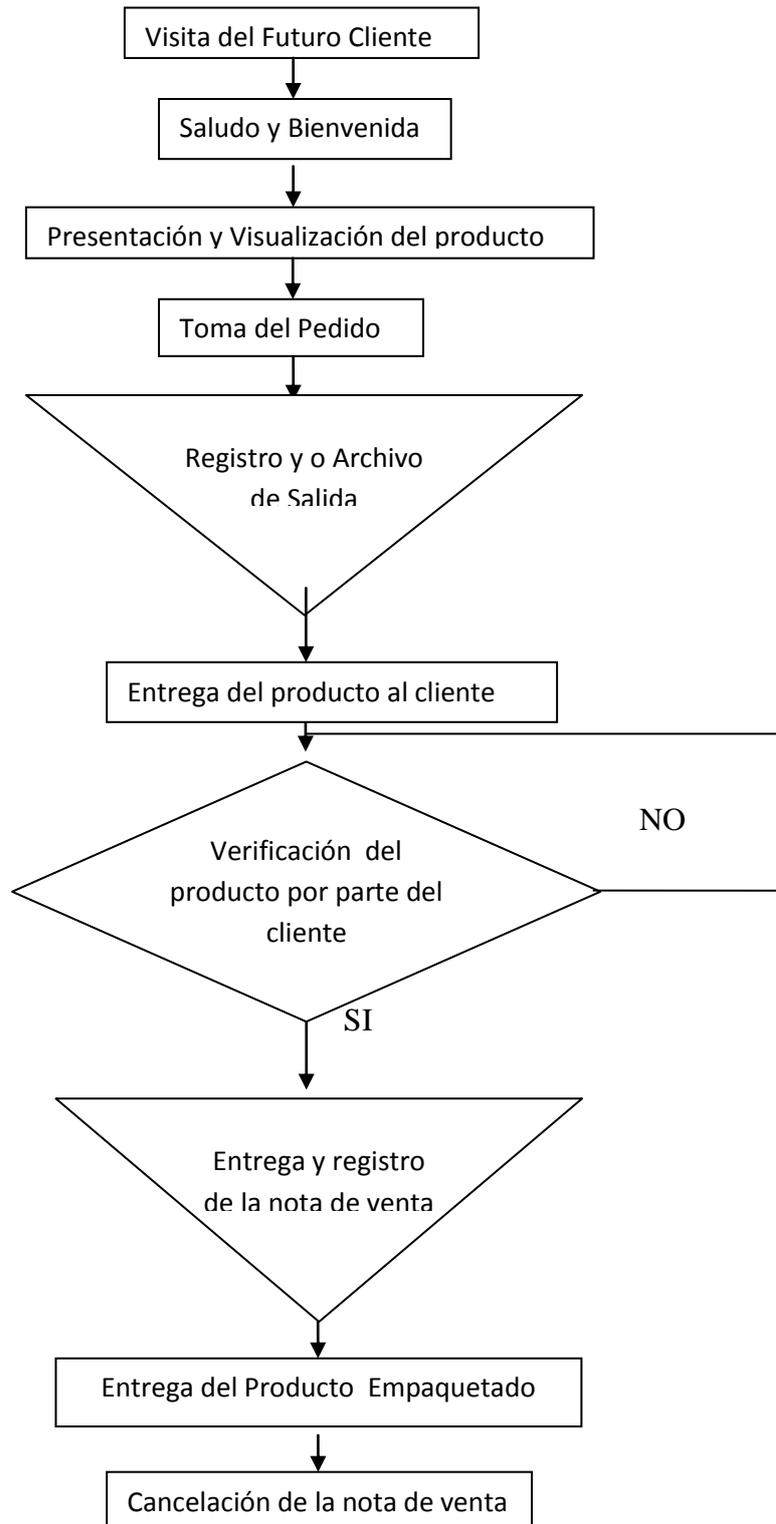


ARMADO DEL TAMBOR



Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

FLUJOGRAMA DE SERVICIO AL CLIENTE



Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.03.04 Maquinaria

Concepto.-Se adquieren con la intención de coadyuvar el proceso productivo, pero no son vendidos ni transformados, por lo tanto son bienes de alto costo y se considera activos fijos de la organización, donde el aprovisionamiento de estos se debe hacerse con mucho cuidado ya que no se pueden realizar con facilidad y se esperan que duren mucho tiempo dentro de la empresa. (VEGA)

Tabla.45

Maquinaria

MAQUINARIA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
 <p>Aerógrafo</p>	2	47.50	95.00
 <p>Secadora</p>	2	25.00	50.00
TOTAL	4	72.00	145

Fuente: La tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

4.03.05 Equipos

Concepto.-Se adquieren con la intención de coadyuvar el proceso productivo, pero no son vendidos ni transformados, por lo tanto son bienes de alto costo y se considera activos fijos de la organización, donde el aprovisionamiento de estos se debe hacerse con mucho cuidado ya que no se pueden realizar con facilidad y se esperan que duren mucho tiempo dentro de la empresa. (VEGA).-

Tabla 46.

Equipos

EQUIPO DE OFICINA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono Inalámbrico Philips 1 base 	1	29.00	29.00
TOTAL	1	29.00	29.00

Fuente: La tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

MUEBLES Y ENSERES

Concepto.-Es también llamado Mobiliario se emplea para controlar las mesas, sillas, archivos etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa. (Contreras, 2011)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

TABLA 47

MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	VALOR / UNIT	TOTAL
<p>Estación de trabajo Ejecutiva 1.50 x 1.50</p> 	1	220.00	220.00
<p>Silla de Espera Graffiti</p> 	5	22.50	112.50
<p>Mesa Ovalada Estructura Metálica de 2x 1.20</p> 		250.00	250.00

Fuente: Proformas

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

<u>ESTANTERIAS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>VALOR /UNIT</u>	<u>VALOR /TOT</u>
Mostrador de Caja Pap. 1.50 x 100 	1	187.46	187.46
Panorámica 180 x 0.50x 0.50 	1	149.97	149.97
Estantería de 2 m x 93 x 30 	6	51.59	309.54
TOTAL	11	881.52	1`229.47

Fuente: Proformas

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 48

Equipo De Computó

EQUIPO DE CÒMPUTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora 	1	565.00	565.00
Impresora con sistema de Tinta Continua 	1	100.00	100.00
TOTAL	2	665.00	665.00

Fuente: Proformas

Elaboración Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CAPÍTULO 5: ESTUDIO FINANCIERO

5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

INGRESOS OPERACIONALES: Son los valores causados y/ o recibidos como resultado de las actividades desarrolladas del cumplimiento del objeto social mediante la entrega de un bien y servicio así como los dividendos y participaciones y demás ingreso por concepto de intermediación financiera . (ORLANDO)

TABLA 49

INGRESOS OPERACIONALES

RUBRO	CANTIDAD
Lámparas Giratorias	2304

Fuente: Capacidad Óptima

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla .50

Proyección De Los Ingresos

RUBRO		
Lámparas Giratorias		
CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
2304	16,50	38.016,00
2339	17,25	40.353,72
2375	18,04	42.835,20
2411	18,86	45.469,27
2447	19,72	48.265,32

Fuente: La tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Como se puede observar en el cuadro adjunto la proyección de los ingresos para los próximos 5 años se consideró al incremento en la cantidad en base a la tasa de crecimiento poblacional del 1.52%, mientras de el precio con él % de inflación de mes de agosto del 4.56.

INGRESOS NO OPERACIONALES: Corresponde a los ingresos provenientes a transacciones diferentes del objeto social o giro del negocio tales como otras ventas, financieros, dividendos, etc., otros. (ORLANDO)

La empresa Enciend-t no tiene ingresos operacionales dado que exclusivamente va a vender lámparas de madera

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.02 COSTOS

5.02.01 Costo Directo

En el presente proyecto se considera costo directo a la materia prima directa y la mano de obra directa.

Tabla 51

Materia Prima Directa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT	V.TOTAL	V.MENSUAL	V.ANUAL
Paletas de Helado	Cientos	3	0,35	1,05	25,20	302,40
Palos de Pinchos	Unidad	4	0,02	0,06	1,44	17,28
Goma Bioplast	Unidad	1	0,40	0,40	9,60	115,20
Focos de Vela	Unidad	1	0,95	0,95	22,80	273,60
Boquillas	Unidad	1	0,30	0,30	7,20	86,40
Interruptores	Unidad	1	0,40	0,40	9,60	115,20
Brujita	Unidad	1	0,34	0,34	8,16	97,92
Cable Gemelo Nro.18	Metros	1	0,60	0,60	14,40	172,80
Pergamino	Láminas	2	0,08	0,16	3,84	46,08
Cartulina Negra	Láminas	1	0,08	0,08	1,92	23,04
Acetato	Láminas	1	0,25	0,25	6,00	72,00
Agujas Punta lanza 0/2	Unidad	1	0,05	0,05	0,60	7,20
TOTAL		18	3,82	4,64	110,76	1329,12

Fuente: Proformas

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 52**Mano De Obra Directa**

GATOS ADMINISTRATIVOS						
EMPLEADOS	SUELDOS Y SALARIOS	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	IESS 12,15%	TOTAL
1	Obrero	318,00	-	-	38,64	356,64
2	Obrero	318,00	-	-	38,64	356,64
TOTAL MENSUAL						713,27
TOTAL ANUAL						8559,29

Fuente: Revista Artesanías

Elaborado Por: Carolina Guerra

El cuadro adjunto no se considera décimo tercero ni décimo cuarto según el art.16 de la ley de artesano que manifiesta que no se paga utilidades ni décimos a los trabajadores.

5.02.02. Costo Indirectos

Concepto.- Es la suma de los gastos, que por su naturaleza intrínseca, son de aplicación a todas las obras efectuadas en un tiempo determinado.(COSTO)

Tabla.53

MPI					
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT	V. MENSUAL	V.ANUAL
Pintura Esmalte TAN Aerosol	Unidad	1	1,00	1,00	12,00
Marcadores Permanentes Gruesos	Docena	1	4,50	4,50	54,00
Marcadores Permanentes Delgados	Docena	1	10,30	10,30	123,60
Lija Hermes	Láminas	1	0,20	0,20	2,40
Tiñer	Litros	1	1,00	1,00	12,00
TOTAL		5	17,00	17,00	204,00

Fuente: Proformas

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.2.3 Gastos Administrativos

TABLA.54

GASTOS ADMINISTRATIVOS

GATOS ADMINISTRATIVOS						
EMPLEADOS	SUELDOS Y SALARIOS	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	IESS 12,15%	TOTAL
1	Obrero	318,00	-	-	38,64	356,64
2	Obrero	318,00	-	-	38,64	356,64
3	Gerente	330,00	27,50	26,50	40,10	424,10
4	Vendedor	318,00	26,50	26,50	38,64	409,64
TOTAL MENSUAL		1284	54	53	156,01	1.547,01
TOTAL ANNUAL		15408	648	636	1872,072	18564,072
OTROS GASTOS ADMINSISTRATIVOS						
Servicios Básicos						48,00
Arriendo						250,00
Gasto de Instalación						100,00
Depreciaciones						372,01
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS						770,01
GASTO DE CONSTITUCIÓN						P/U
Patente Municipal						40,00
Registro Sanitarios						20,00
Inscripción Artesanal						156,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN						216
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS						19550,09

Fuente: Revista Artesanías

Elaborado Por: Carolina Guerra

ANEXO E (SERVICIOS BÁSICOS)

El cuadro adjunto no se considera décimo tercero ni décimo cuarto según el art.16 de la ley de artesano que manifiesta que no se paga utilidades ni décimos a los trabajadores, pero si la afiliación al IESS.

Mientras que para los demás trabajadores lo que no se calcula son los fondos de reserva que se pagan a partir del año.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.2.4 Gastos de Ventas

Tabla 55

Gasto De Venta

Detalle	Cantidad	C.U	TOTAL
Flyers	100	0,15	15
Material POP (GORRAS)	100	2,00	200
Material POP (LLAVEROS)	100	0,35	35
TOTAL			250

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Los gastos de venta se consideraron en base a los costos mínimos de Flyers; para este caso no se consideró mucho a los Flyers como una alternativa a explotar dado que las personas él, momento de recibir un Flyers no prestan demasiada atención

Po esta razón antes mencionada se prioriza al material POP como la estrategias para atraer a los futuros clientes, siendo un punto a favor para la empresa.

ANEXO G

5.02.05 COSTOS FINANCIEROS

Tabla 56

DETALLE	VALOR
Monto De Financiamiento	5970.49
Tasa De Interés	9,25%
Periodos	36,00

Fuente: La Tesis

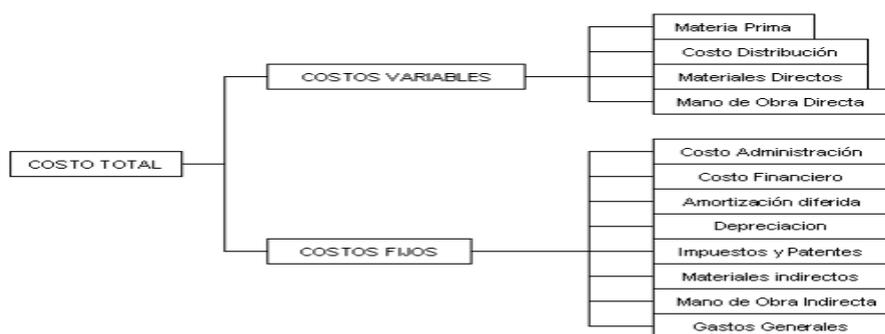
Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

El presente cuadro adjunto se puede observar con claridad el monto de financiamiento en consideración a la cooperativa Makita Cuchunchi para la facilitación del préstamo.

5.02.06 Costos Fijos y Costo Variable

FIGURA. 43 COSTOS FIJOS Y VARIABLES



Fuente: Imágenes Google

Elaborado Por: Carolina Guerra

Tabla 57
Costos Fijos Y Variables

COSTOS FIJOS	VALOR	648.02
Agua	8	
Internet	20	
Luz	8	
Depreciación Muebles y Enseres	122,95	
Depreciación Maquinaria y Equipo	14,50	
Depreciación Equipo de Oficina	2,90	
Depreciación Equipo de Computo	221,67	
Arriendo	250	
Publicidad	250.00	
COSTOS VARIABLES		820.43
Materia Prima Directa	107.16	
Mano de Obra Directa	713.27	

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.02.01 Inversión Fija

Tabla 58

Inversión Fija

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y maquinaria	(145,00)					72,50
Muebles y enseres	(1.329,47)					664,74
Equipo de computación	(665,00)			(665,00)		221,67
Equipo de oficina	(29,00)					14,50
TOTAL	(2.168,47)	-	-	(665,00)	-	973,40

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

El cuadro adjunto se considero para equipo y maquinaria los diez años de vida útil, muebles y enseres de igual manera diez años, equipo de cómputo tres años como se puede demostrar que al tercer año se hace una revalorización al bien, y para finalizar el equipo de oficina a diez años de vida útil.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.02.01.01 Activos Fijos

Tabla.59

Activos Fijos

EQUIPOS DE COMPUTACION	CANTIDAD	P/U	P/TOTAL
Computadoras	1	665	665
TOTAL			665
EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	P/U	P/TOTAL
Teléfonos	1	29	29
TOTAL			29
EQUIPO Y MAQUINARIA			
DETALLE	CANTIDAD	P/U	TOTAL
Secadora	2	25	50
Aerógrafo	2	47,50	95,00
TOTAL			145,00
MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Estación de Trabajo Ejecutivo 1.50 x 1.50 cm	1	220,00	220,00
Sillas Espera Grafitty	5	112,50	112,50
Mesa Ovalada Estructura Metálica 2x 1.20	1	250,00	250,00
Mostrador de Caja 1.50x 1.50 cm	1	187,46	187,46
Panorámica 180 x 0.50x0.50 cm	1	149,97	149,97
Estantería 2m x 93 x 30	6	51,59	309,54
Archivador Grande	1	100	100
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			1329,47
TOTAL ACTIVOS FIJOS			2139,47

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

El cuadro adjunto se puede observar que el activo fijo que mayor valor tiene es de muebles enseres mientras con valor de \$1329.47y que el de menor costo son los equipos de oficina con \$29, los cuales se consideran accesibles en el mercado.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.02.01.02. Activos Nominales

Tabla 60

Activos Diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
GASTO DE CONSTITUCIÓN	P/U
Patente Municipal	40
Registro Sanitarios	20
Inscripción Artesanal	156
TOTAL	216

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

La tabla adjunta demuestra que el activo nominal de mayor precio es la Inscripción artesanal, dado que es un paso fundamental e indispensable para la apertura de la microempresa.

5.02.02 Capital de Trabajo

Tabla 61

Capital De Trabajo

DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	TOTAL
Sueldos y salarios	1.547,01	1.547,01	1.547,01	4.641,02
Servicios básicos	48,00	48,00	48,00	144,00
Arriendo	250,00	250,00	250,00	750,00
Suministros varios	12,60	12,60	12,60	37,81
TOTAL	1.857,61	1.857,61	1.857,61	5.572,83

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

El capital de trabajo se consideró para 3 meses; donde la microempresa se dedica a la comercialización de lámparas siendo estos un producto sustituto, que no se lo vende a diario.

Y su venta se centra en fechas especiales los cuales generaran mayores ingresos para la microempresa Enciend-t.

5.02.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

TABLA 62
FUENTES Y USOS

DESCRIPCION	PROPIO	FINANCIADO
Equipo y maquinaria	(145,00)	
Muebles y enseres		(1.329,47)
Equipo de computación	(665,00)	
Equipo de oficina	(29,00)	
Sueldos y salarios		(4.641,02)
Servicios básicos	(144,00)	
Arriendo	(750,00)	
Suministros varios	(37,81)	
SUBTOTAL	(1.770,81)	(5.970,49)
TOTAL		(7.741,30)

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

La microempresa tendrá un capital propio del 23% con \$1770.81 de equipo y maquinaria, equipo de computó, equipo de oficina, servicios básicos, arriendo, suministros varios. Mientras que el capital financiado del 77% con \$5970.49. Los muebles y enseres, sueldos y salarios.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.02.04 Amortización de Financiamiento

Tabla 63

Tabla De Amortización

Periodo	Interès	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0				5.970,49
1	15,34	173,85	158,51	5.811,98
2	14,93	173,85	158,91	5.653,07
3	14,53	173,85	159,32	5.493,74
4	14,12	173,85	159,73	5.334,01
5	13,71	173,85	160,14	5.173,87
6	13,29	173,85	160,55	5.013,31
7	12,88	173,85	160,97	4.852,35
8	12,47	173,85	161,38	4.690,97
9	12,05	173,85	161,80	4.529,17
10	11,64	173,85	162,21	4.366,96
11	11,22	173,85	162,63	4.204,33
12	10,80	173,85	163,05	4.041,29
13	10,38	173,85	163,46	3.877,82
14	9,96	173,85	163,88	3.713,94
15	9,54	173,85	164,31	3.549,63
16	9,12	173,85	164,73	3.384,90
17	8,70	173,85	165,15	3.219,75
18	8,27	173,85	165,58	3.054,18
19	7,85	173,85	166,00	2.888,18
20	7,42	173,85	166,43	2.721,75
21	6,99	173,85	166,85	2.554,89
22	6,56	173,85	167,28	2.387,61
23	6,13	173,85	167,71	2.219,90
24	5,70	173,85	168,14	2.051,75
25	5,27	173,85	168,58	1.883,18
26	4,84	173,85	169,01	1.714,17
27	4,40	173,85	169,44	1.544,72
28	3,97	173,85	169,88	1.374,84
29	3,53	173,85	170,32	1.204,53
30	3,09	173,85	170,75	1.033,77
31	2,66	173,85	171,19	862,58
32	2,22	173,85	171,63	690,95
33	1,78	173,85	172,07	518,88
34	1,33	173,85	172,52	346,36
35	0,89	173,85	172,96	173,40
36	0,45	173,85	173,40	(0,00)

Fuente: Método Francés

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

FIGURA44 MÉTODO DE CUOTA FIJA / MÉTODO FRANCÉS

$$a = \frac{C \cdot r \cdot (1 + r)^N}{(1 + r)^N - 1}$$

$$a = \frac{5.970,49 \cdot 0,0026 \cdot (1 + 0,0026)^{36,00}}{(1 + 0,0026)^{36,00} - 1}$$

$$a = \frac{15,3408 \cdot 1,0968}{0,0968} = \frac{16,8256}{0,0968} = \mathbf{173,8484}$$

Fuente: Método Francés

Elaborado Por: Carolina Guerra

Concepto.-El sistema **Francés** consiste en determinar una cuota fija. Mediante el cálculo apropiado del interés compuesto se segrega el principal (que será creciente) de los intereses (decrecientes).(ABANFIN)

5.02.05 Depreciación (Tabla de Depreciación)

Tabla 64

Depreciación

DETALLE	Año 0	V.U	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y maquinaria	145,00	10	14,50	14,50	14,50	14,50	14,50
Muebles y enseres	1.329,47	10	132,95	132,95	132,95	132,95	132,95
Equipo de computación	665,00	3	221,67	221,67	221,67	221,67	221,67
Equipo de oficina	29,00	10	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90
TOTAL	2.168,47		372,01	372,01	372,01	372,01	372,01

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.02.06 Estado de Situación Inicial

TABLA 65

Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013			
ACTIVOS CORRIENTE		PASIVOS CORRIENTE	
Efectivo	5.572,83	Cuentas por pagar	0,00
NO CORRIENTE		NO CORRIENTE	
Activos fijos		Créditos bancarios a l/p	5.970,49
Equipo y maquinaria	145,00		
Muebles y enseres	1.329,47	PATRIMONIO	
Equipo de computación	665,00	Capital	1.770,81
Equipo de oficina	29,00		
TOTAL	7.741,30	TOTAL PASIVO + PATRM.	7.741,30

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.02.07 Estado de Resultados Proyectado a 5 años

Tabla 66

Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
	DETALLE	1	2	3	4	5
	Ventas	38.016,00	39.422,59	40.881,23	42.393,83	43.962,41
-	Costo producción	17.118,72	17.627,15	18.150,67	18.689,75	19.244,83
=	UBV	20.897,28	21.795,45	22.730,56	23.704,09	24.717,57
-	Gastos operacionales					
	Gasto Administrativos	19.550,09	20.130,72	20.728,61	21.344,25	21.978,17
	Gasto de Ventas	200,00	205,94	212,06	218,35	224,84
	Gasto Financiero	156,98	96,65	34,43	-	-
=	Utilidad operacional	990,22	1.362,14	1.755,47	2.141,49	2.514,56
-	15% Part. Laboral	-	-	-	-	-
=	Utilidad A.I.R	990,22	1.362,14	1.755,47	2.141,49	2.514,56
-	22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	-
=	Utilidad Neta	990,22	1.362,14	1.755,47	2.141,49	2.514,56
+	Depreciación	372,01	372,01	372,01	372,01	372,01
=	Excedente operacional	1.362,23	1.734,15	2.127,48	2.513,50	2.886,58

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

NOTAS: Como se puede observar en el primer año la utilidad neta es de \$1362,23, mientras que para los próximos cinco años muestra un crecimiento del 3.7% del sector artesanal y manufacturero; donde se considera favorable para los siguientes años.

- En el cuadro adjunto se proyectó ventas en base a la tasa de crecimiento del sector manufacturero y artesanal del 3.7%. (INEC, 2013)
- Mientras que para las demás cuentas que se encuentran detalladas en el estado de resultados se consideró la tasa de inflación anual del 2.97% emitida por el Banco Central.
- Las ventas en el estado de resultados para la empresa Enciend-t se calcularon con la cantidad de la capacidad óptima y multiplicado por el costo de producción +% de utilidad. Es decir de los ingresos operacionales.

Es decir la cantidad de 2304 lámparas anuales por el precio de \$16,50 igual a \$38.016

- El costo de producción para la empresa Enciend-t se calcularon con la cantidad de la capacidad óptima por el precio de producción de una lámpara.

Es decir la cantidad de 2304 lámparas por el costo de \$7.43 igual a \$17.118,72

- Además la empresa Enciend-t no calcula ninguna obligación tributaria, 15% trabajadores ni el 22% de impuesto a la renta por ser un taller artesanal que no supera los 1000.000 de ingresos anuales como estipula la ley del artesano y la tabla de impuesto a la renta.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Figura 45 Impuesto A La Renta

AÑO 2013 - EN DÓLARES			
FRACCIÓN BÁSICA	EXCESO HASTA	IMPUESTO FRACCIÓN BÁSICA	IMPUESTO FRACCIÓN EXCEDENTE
-	10.180	-	0%
10.180	12.970	-	5%
12.970	16.220	140	10%
16.220	19.470	465	12%
19.470	38.930	855	15%
38.930	58.390	3.774	20%
58.390	77.870	7.666	25%
77.870	103.810	12.536	30%
103.810	En adelante	20.318	35%

Fuente: Sri

Elaborado Por: Carolina Guerra

5.02.08 Flujo de Caja

Concepto.-El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado.(MORENO, 2010)

Tabla 67

Flujo De Caja

DESCRIPCION	Año 0	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
INVERSION	(2.168,47)			(665,00)		973,40
EXCEDENTE OPERACIONAL		1.362,23	1.734,15	2.127,48	2.513,50	2.886,58
FNE	(2.168,47)	1.362,23	1.734,15	1.462,48	2.513,50	3.859,98

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
- La inversión es la suma de todos los activos fijos que son equipo y maquinaria, equipo de cómputo, mueble de oficina, mueble y enseres.

 - El cuadro adjunto se considero para el cálculo del flujo de caja ala utilidad neta más el total de las depreciaciones.

 - **Es decir para el primer año la utilidad neta es de \$990,22 más las el total de las depreciaciones de\$ 372.01 es igual al excedente operacional de \$ 1362,23.y así sucesivamente para los próximos 4 años restantes.**

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.03 EVALUACIÓN

5.03.01 Tasa de descuento

Tabla 68

Tasa De Descuento

TASA DE DESCUENTO										
TMAR	=	I	+	f	+	(I	x	f)
Tasa Activa		0,10								
Costo oport. Tasa Pasiva		0,05								
TMAR	=	0,10	+	0,05	+	(0,10	x	0,05)
TMAR	=	0,15	+	0,00						
TMAR	=	0,15								

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

- Como se puede notar en el cuadro adjunto para el cálculo de la tasa de descuento se calcula el % de la tasa activa del sector empresarial con 10.21% y la tasa pasiva el 4.53% emitida por el banco central.
- Es decir que la suma de la tasa activa mas la tasa pasiva es el total de la TMAR con el 15%. Por lo el razonamiento es que al no invertir en el proyecto de elaboración de lámparas de madera, se depositaría el dinero en el banco y generaría una tasa de rendimiento del 15%.
- Donde la TIR es mayor a la tasa de descuento donde el proyecto es viable.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.03.02 VAN

Concepto.-Son los beneficios, utilidades, réditos que se obtiene en un período determinado luego de haber recuperado la inversión en valores constantes. (GALO,

2013)

$$VAN = \sum_{i=0}^n \frac{F_i}{(1+r)^n}$$

FÒRMULA

Tabla 69

Valor Actual Neto

VAN											
=	(2.168,47)	+	1.362,23	+	1.734,15	+	1.462,48	+	2.513,50	+	3.859,98
			1,15		1,33		1,53		1,76		2,03
VAN											
=	(2.168,47)	+	1.182,47	+	1.306,66	+	956,54	+	1.427,02	+	1.902,28
VAN											
=	(2.168,47)	+	6.774,97								
VAN											
=	4.606,50										
VAN											
=	\$ 4.606,50										

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Es la sumatoria de los flujos actualizados de \$6774,97 menos la inversión de 2168.47 donde el van es de \$4.606,50. Es decir que mi inversión inicial del \$2168.47 y con lo que me promete a futuro el banco con la tasa de descuento del 15% en valor futuro actualizado el van es de \$4.606,50

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.03.04 TIR

Concepto.-Es la tasa de descuento a la cual el VAN se hace cero; además de ser un indicador financiero que expresa la rentabilidad del proyecto en %. (GALO, 2013)

FÒRMULA
$$TIR = i + (i - i) \left[\frac{VAN^+}{VAN^+ + VAN^-} \right]$$

Tabla 70

Tasa Interna De Retorno

TIR =	73,35%	0,73
--------------	--------	------

TASA INTERNA DE RETORNO											
VAN =	(2.168,47)	+	1.362,23	+	1.734,15	+	1.462,48	+	2.513,50	+	3.859,98
			1,73		3,01		5,21		9,03		15,66
VAN =	(2.168,47)	+	785,81	+	577,06	+	280,73	+	278,32	+	246,56
VAN =	(2.168,47)	+	2.168,47								
VAN =	0,00										

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Mi inversión inicial de \$216.47 retorno en promedio el 73,35%, donde el van se vuelve cero con la sumatoria de flujos de caja que me promete el proyecto a futuro recuperar con el 0.73

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.03.05 PRI (Período Interno de Retorno)

Tabla 71

Pri

PERIODO	FNE	SUMATORIA	FACTOR	FNED	SUMATORIA
0	(2.168,47)	(2.168,47)	1	-2168,47	-2168,47
1	1.362,23	(806,24)	0,87	1.182,47	(986,00)
2	1.734,15	927,91	0,75	1.306,66	320,66
3	1.462,48	2.390,39	0,65	956,54	1.277,20
4	2.513,50	4.903,89	0,57	1.427,02	2.704,22
5	3.859,98	8.763,87	0,49	1.902,28	4.606,50

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Tabla 72

Pri

Periodo De Recuperación:	Años	Meses	Días
En Valores Corrientes	1	5	0
Valores Constantes	1	9	0

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

- La inversión se recupera en valores corrientes es decir actual a 1 año,5 meses, o días; y en valores constantes es decir futuros en 1 años,9meses, odías.
- Lo que indica que es favorable ya que la inversión se recupera en menos de los 5 años de propuesta del proyecto.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.03.06 RBC (Relación Costo Beneficio)

Tabla 73

Rcb

COSTO BENEFICIO					
RB/C	SUMATORIA DE INGRESOS	=	38.016,00	1,90967388	
	SUMATORIA DE EGRESOS		19.907,06		
	Por cada dólar invertido gana			0,91	Ctvo.

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

El cuadro adjunto nos indica que por cada dólar que invierto se recupera 0.91 ctv.

Lo que representa favorable para la empresa Enciend-t.

5.03.07 Punto de Equilibrio

Concepto.-Nos permite determinar el volumen de producción o ventas en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos y pueden ampliarse para determinar el punto de venta requerido para alcanzar mayor rentabilidad. (ERIKA, 2013)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Tabla 74

Punto De Equilibrio

PE =		CF	Precio		16,50
		p - Cvu	Cvu		7,43
			MC		9,07

COSTO FIJO	
Adm.	19.550,09
Ventas	200,00
Financiero	156,98
TOTAL	19.907,07

PE =	19.907,06	/	9,07	2.194.825	UNIDADES FISICAS
PE =	2.194.825	x	16,50	3'621.502,50	UNIDADES MONETARIAS

ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS	36.214,61
CV	16.307,55
MC	19.907,06
CF	19.907,06
Util/perd	-

PE =	19.907,06		52,36%	QUE CUBRO MIS COSTOS Y GASTOS
	38.016,00			

Fuente: La Tesis

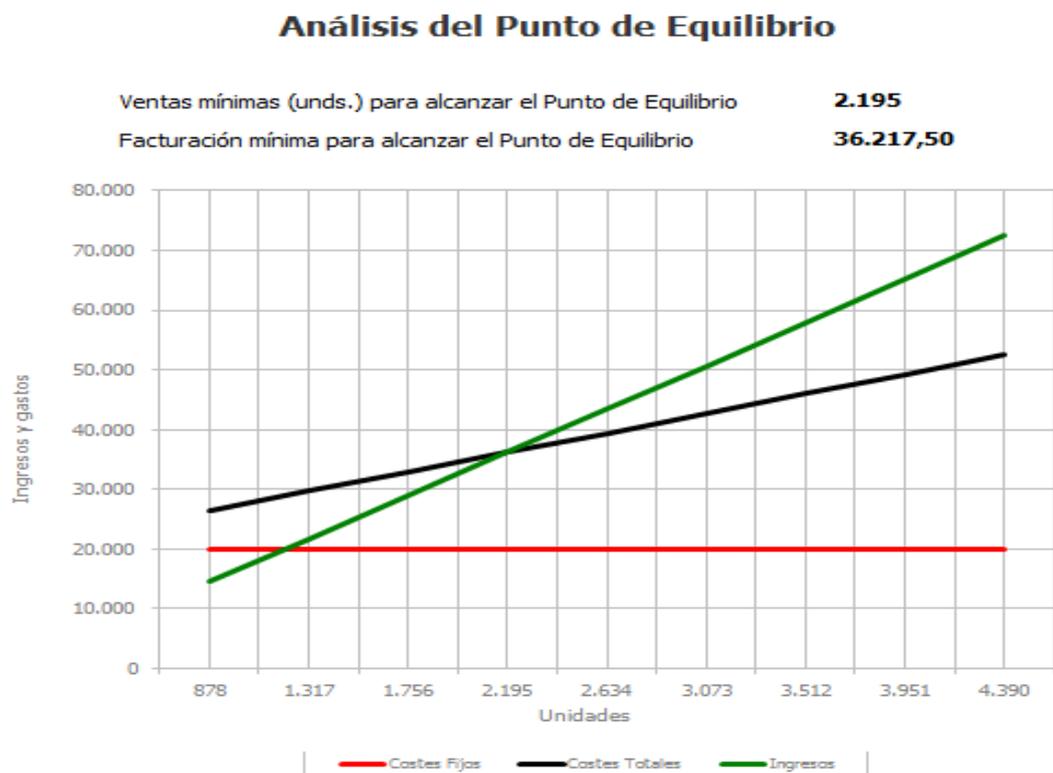
Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

NOTA: Como se puede observar el punto de equilibrio está dado por los costos fijos \$19.907,07; sobre el precio de una lámpara \$16,50; menos el costo variable de una lámpara \$7.43.

Donde hay que producir 2195 lámparas anuales para cubrir mis costos y gastos; que representa el 52,36%.

Figura 46 Punto De Equilibrio



Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

5.03.08 Análisis de índices financieros

ROE

Concepto.-Rentabilidad sobre los recursos propios, es decir el cociente entre el beneficio neto y los recursos propios.(ADGNITIO, 2012)

Tabla 75
Roe

R.O.E =	Utilidad Neta
	Patrimonio
R.O.E =	990,22
	1770,81
R.O.E =	0.56

Fuente: La tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Este indicador financiero nos indica que por cada dólar de inversión me genera 0.56ctv. de utilidad.

ROI

Concepto.-Retorno de la Inversión y proporciona la relación entre el beneficio y la inversión realizada.(RUIZ, 2012)

Tabla 76
Roi

ROI =	Utilidad Neta
	Capital Social
ROI =	990.02
	177081
ROI =	0.56

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Este indicador financiero nos indica que por cada dólar de inversión de capital me genera 0.56 de inversión propia de los accionistas. Como en este caso no existen accionistas, es decir recupero el 0.08% de mi capital invertido.

ROA

Concepto.-Rentabilidad sobre activos, es el cociente entre el beneficio después de impuestos y activos totales.(ADGNITIO, 2012)

Tabla 77
Roa

ROA	Utilidad Neta
	Activo Total
R.O.A =	990,02
	7-741,30
R.O.A =	0,13

Fuente: La Tesis

Elaborado Por: Carolina Guerra

Este indicador financiero nos indica que por cada dólar de inversión de mis activos me genera 0.13 ctv. De utilidad.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CAPÍTULO 6: ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.01 Impacto Ambiental

Los posibles impactos y correcciones son de vital importancia dado que la materia prima directa es un material de fácil inflamación por ser de madera; de esta manera mitigando dicho impacto negativo con las respectivas medidas de precaución al momento de iniciar la actividad a través del aspecto legal. Con la adquisición de extintores acorde para la madera.

6.02 Impacto Económico

Para el proyecto además de obtener rentabilidad es aportar al crecimiento en el PIB del sector artesanal al insertar una microempresa dedicada a la elaboración de lámparas con palos de helado. Donde las manos artesanales son las principales fuentes de empleo en el país.

6.03 Impacto Productivo

Es de vitalidad las mipymes siendo las micro, pequeñas y medianas empresas las que tienen un impacto casi del 50% en el PIB los artesanos contribuyen al sector de la productividad en el país. (PRODUCTIVIDAD, 2013).

6.04 Impacto Social

Influye directamente el impacto social y cultural dado que las artesanías representan el 32.7% de la población económicamente activa siendo un factor importante en sector artesanal la implementación de dicha empresa antes mencionada.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

CAPÍTULO 7: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusiones

1. El análisis Situacional determinó que en el macro ambiente tiene un impacto positivo al ser favorable y no afectar al entorno en el que se encuentra con cada uno de sus aspectos.
2. El Estudio de Mercado permitió reconocer a que segmento está dirigido la elaboración de lámparas con palos de helado además de la competencia indirecta del producto .Determinando la oportunidad y viabilidad del negocio
3. Además de conocer la demanda insatisfecha de lámparas en el sector para de esta manera con el estudio técnico determinar la capacidad óptima para cubrir dicha demanda.
4. El Estudió Técnico demostró la capacidad de producción óptima en la elaboración de las lámparas además de determinar la distribución de planta con la relación y grado de importancia en cada una de las aéreas previamente establecidas.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
5. El Estudio Financiero dejó ver la inversión real que se necesita para iniciar el taller artesanal, sobre todo por demostrar que sus costos de producción son bajos por la materia prima directa los palos de helado que son fácil de adquirir y bajos costos.

 6. La Evaluación Financiera demostró a cabalidad que el proyecto de elaboración y comercialización de lámparas es viable en la TIR del 73.35% que es aceptable.

 7. Además de identificar verídicamente en todos los capítulos antes mencionados que el proyecto es viable tanto económica como financiera.

7.02 Recomendaciones

1. Una vez que la empresa ENCIEND-T haya logrado posicionarse en el mercado estabilizando el proceso productivo y cubierta la demanda insatisfecha se podrá iniciar la expansión del taller artesanal en otros lugares, debido a que el producto tiene grandes posibilidades de aceptación.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

-
2. La empresa ENCIEND-T deberá ampliar el número de obreros para lograr una mayor producción de lámparas giratorias de madera diarias, si en lo posterior se consigue convenios con empresas dedicadas a la venta de muebles o en general se requerirá contar con una producción masiva.

 3. El estudio técnico antes realizado se deberá ampliar los recursos dependiendo del número de obreros y la capacidad que pretenda producir lámparas de madera la empresa.

 4. Es importante recalcar que se deberá aumentar la maquinaria y mano de obra para obtener mayor utilidad y de esta manera se origina más fuentes de empleo en el país.

 5. El gobierno debe emprender nuevas alternativas que contribuyan a incentivar las actividades artesanales en el país sin dejar de lado la tecnología, propiciando las inversiones en el país.

 6. A l Instituto Tecnológico Superior Cordillera; que continúe con su labor de apoyo permanente en la elaboración de estudios e investigaciones que tengan como objetivo la creación de nuevas empresas.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

BIBLIOGRAFÍA

(S.F.). Obtenido De [Http://Www. Promonegocios.Net/Mercadotecnia/Prodcuto-Definicion-Concepto.Html](http://Www.Promonegocios.Net/Mercadotecnia/Prodcuto-Definicion-Concepto.Html)

Abanfin. (S.F.). *Abanfin*. Recuperado El 01 De Octubre De 2013, De Abanfin: [Http://Www.Abanfin.Com/?Tit=Amortizacion-Por-Cuotas-Constantes-Sistema-Frances-Formulario-Economico-Financiero&Name=Manuales&Fid=Ee0bcac](http://Www.Abanfin.Com/?Tit=Amortizacion-Por-Cuotas-Constantes-Sistema-Frances-Formulario-Economico-Financiero&Name=Manuales&Fid=Ee0bcac)

Astigarraga, E. (2008). *Unalmed*. (E.-2. Donostia, Ed.) Recuperado El 25 De Septiembre De 2013, De Unalmed: [Http://Www.Unalmed.Edu.Co/~Poboyca/Documentos/Documentos1/Documentos-Juan%20diego/Plnaifi_Cuencas_Pregrado/Sept_29/Metodo_Delphi.Pdf](http://Www.Unalmed.Edu.Co/~Poboyca/Documentos/Documentos1/Documentos-Juan%20diego/Plnaifi_Cuencas_Pregrado/Sept_29/Metodo_Delphi.Pdf)

Atlantico, U. D. (11 De Abril De 2010). *Slider Share*. Recuperado El 21 De Agosto De 2013, De Slider Share: [Http://Www.Slideshare.Net/Search/Slideshow?Searchfrom=Header&Q=Estudio+Tecnico](http://Www.Slideshare.Net/Search/Slideshow?Searchfrom=Header&Q=Estudio+Tecnico)

Banco Central Del Ecuador. (2009). *Estadísticas Macroeconómicas*. Quito: Bce.

Banco Central Del Ecuador. (2012). *Estadísticas Macroeconómicas*. Quito: Bce.

Banco Central Del Ecuador. (2013). *Estadísticas Macroeconómicas*. Quito: Bce.

Baracho, I. M. (24 De Noviembre De 2010). *Slidershare*. Recuperado El Agosto De 21 De 2013, De Slidershare: [Http://Www.Slideshare.Net/Search/Slideshow?Searchfrom=Header&Q=Estudio+Tecnico](http://Www.Slideshare.Net/Search/Slideshow?Searchfrom=Header&Q=Estudio+Tecnico)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

China, E. D. (Lunes 12 De Agosto De 2013). *Demografía Y Sociedad Población, Etnias, Densidad Demográfica Y Tasas De Crecimiento*. Recuperado El 12 De Agosto De 2012, De Demografía Y Sociedad Población, Etnias, Densidad Demográfica Y Tasas De Crecimiento: [Http://Www.Ecuadorenchina.Org.Ec/Ecuador/Perfil-Del-Ecuador/Demografia-Y-Sociedad-Poblacion](http://Www.Ecuadorenchina.Org.Ec/Ecuador/Perfil-Del-Ecuador/Demografia-Y-Sociedad-Poblacion)

Contreras, E. (Octubre De 2011). *Monografias.Com*. Recuperado El 22 De Agosto De 2013, De Monografias.Com: [Http://Www.Monografias.Com/Trabajos89/Glosario-De-Contabilidad/Glosario-De-Contabilidad.Shtml](http://Www.Monografias.Com/Trabajos89/Glosario-De-Contabilidad/Glosario-De-Contabilidad.Shtml)

Costo, F. D. (S.F.). *Fundamentos De Costo* . Recuperado El 10 De Septiembre De 2013, De Fundamentos De Costo : [Http://Www.Slideshare.Net/Admon2/Costos-Indirectos-12073854](http://Www.Slideshare.Net/Admon2/Costos-Indirectos-12073854)

De Conceptos. (26 De Junio De 2012). Recuperado El 24 De Mayo De 2013, De Deconceptos: [Http://Deconceptos.Com/General/Cromatico](http://Deconceptos.Com/General/Cromatico)

Duque, M. L. (Octubre De 2007). *Tamaño Y Localización*. Recuperado El 13 De Agosto De 2013, De Tamaño Y Localización: [Http://Www.Slideshare.Net/Juguenri/T4-Tamano-Y-Localizacion](http://Www.Slideshare.Net/Juguenri/T4-Tamano-Y-Localizacion)

Erika, G. (26 De Julio De 2013). *Introduccion Al Punto De Equilibrio. Punto De Equilibrio* . Quito, Pichincha.

Francisco, L. (2008). *Nociones De Metodologia De Investigacion Cientifica* (Quinta Edicion Decima Reimpresion Ed., Vol. Quinto). Quito, Pichincha, Quito-Ecuador.

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Francisco, L. Z. (2008). *Nociones De Metodología De La Investigación Científica* (Vol. Quinto). Quito, Pichincha.

Galo, C. (15 De Septiembre De 2013). Indicadores Financieros. *Introducción A Los Indicadores Financieros* . Quito, Pichincha, Quito.

Garzon, M. (2011). *Guía Del Estudio Estadístico*. Ambato.

Junta Nacional De Defensa Del Artesano. (2010). Recuperado El 26 De Junio De 2013, De Junta Nacional De Defensa Del Artesano: [Www.Jnda.Gob.Ec/](http://www.jnda.gob.ec/)

Mochon Morillo, F. (2008). Tercera Edición Principios De La Economía. En F. Mochon Morillo, & A. Navarro (Ed.), *Principios De La Economía* (Quinta Edición Ed., Vol. Quinta Edición , Pág. 186). Quito, Pichincha.

Moreno, M. A. (8 De Julio De 2010). *Economía Y Finanzas En Su Color Natural*. Recuperado El 28 De Septiembre De 2013, De Economía Y Finanzas En Su Color Natural: [Http://Www.Elblogsalmon.Com/Conceptos-De-Economia/El-Flujo-De-Caja-Y-Su-Importancia-En-La-Toma-De-Decisiones](http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones)

Morillo, E. S. (2010). Administración De La Producción. En E. S. Morillo, *Administración De La Producción* (Pág. 14.15). Quito.

Murillo, E. S. (2009). Administración De La Producción. En E. S. Murillo, *Administración De La Producción* (Pág. 8). Quito, Pichincha, Quito.

Org, D. (25 De Enero De 2013). *Org,Definición*. Recuperado El 25 De Junio De 2013, De Org,Definición: [Http://Www.Definición.Org//Tasa-De-Interes-Pasiva](http://www.definicion.org/tasa-de-interes-pasiva).

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Orlando, E. G. Técnicas De Contabilidad Financiera. En E. G. Orlando, *Anàlisis Financiero Y De Gestìon* (Pág. 42). Ecoe Ediciones.

Pérez, C. B. (2006). *Manual De Producción Aplicando A Las Pymes* (Ecoe Edición Ed., Vol. Segunda Edición). Bogota, Colombia, Bogota: Ecoe Edición.

Pinto, E. C. Guía Para Elaborar Planes De Negocio. En E. C. Pinto, *Plan De Negocio* (Págs. 56-60). Quito.

Productividad, M. D. (Enero De 2013). *Revista De Ministerio De Industrias Y Productividad*. (R. R. Paredes, Ed.) Recuperado El 24 De Marzo De 2013, De Revista De Ministerio De Industrias Y Productividad: [Www.Industrias.Gob.Ec](http://www.Industrias.Gob.Ec)

Quito, D. M. (2013). *Administraciones Zonales*. Recuperado El 13 De Agosto De 2013, De Administraciones Zonales: [Http://Upload.Wikimedia.Org/Commons/7/72/Administraciones_Zonales_Dm_Quit o.Png](http://upload.wikimedia.org/commons/7/72/Administraciones_Zonales_Dm_Quit_o.png); [Http://Www.Slidershare.Net/Leninsuco/Distrito-Metropolitano-De-Quito](http://www.slidershare.net/leninsuco/distrito-metropolitano-de-quito).

Saltos .G, N. (2010). Ecuador Su Realidad. En N. Saltos .G, *Ecuador Su Realidad* (Dècima Octava Septiembre 2010 Ed., Pág. 395). Quito, Pichincha: Fundaciòn José Peralta.

Social, I. L. (2006). *Guía Para La Presentación De Proyectos*. (S. V. Editores, Ed.) Recuperado El 13 De Agosto De 2013, De Guía Para La Presentación De Proyectos: [Http://Books.Google.Com.Ec/Books?Id=344npac94tsc&Printsec=Copyright&Hl=Es &Source=Gbs_Pub_Info_R#V=Onepage&Q&F=False](http://books.google.com.ec/books?id=344npac94tsc&printsec=copyright&hl=es&source=gbs_pub_info_r#v=onepage&q&f=false)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

Sri. (2013). *Sri*. (Sri, Ed.) Recuperado El 24 De Junio De 2013, De Sri: Www.Sri.Gob.Ec/.../Descargar.../Guia+03+-+Artesanos+-+2013.Pd

Tatiana. (1 De Noviembre De 2009). *Blogspot*. Recuperado El 26 De Febrero De 2013, De Blogspot: [Http://Tatiana.Tattis.Blogspot.Com/2009-----711/Historia-De-Las-Làmparas.Html](http://Tatiana.Tattis.Blogspot.Com/2009-----711/Historia-De-Las-Làmparas.Html)

Uribe, J. A. (2007). *Proyecto De Inversión Para Las Pymes*. (M. R. Barrero, Ed.) Bogotá: Kimpres Ltda.

Vega, E. C. (S.F.). *Administración De Materiales*. (E. E. Distancia, Ed.) Recuperado El 14 De Agosto De 2013, De Administración De Materiales: [Http://Books.Google.Com.Ec/Books?Id=Yqcwaob0ivkc&Pg=Pa81&Dq=Bien+Y+Servicio+Conceptos+Basicos+En+Administracion&Hl=En&Sa=X&Ei=Vmqluomrhajmyqgthygqdw&Ved=0cdmq6aewaa#V=Onepage&Q=Bien%20y%20servicio%20conceptos%20basicos%20en%20administracion&F=False](http://Books.Google.Com.Ec/Books?Id=Yqcwaob0ivkc&Pg=Pa81&Dq=Bien+Y+Servicio+Conceptos+Basicos+En+Administracion&Hl=En&Sa=X&Ei=Vmqluomrhajmyqgthygqdw&Ved=0cdmq6aewaa#V=Onepage&Q=Bien%20y%20servicio%20conceptos%20basicos%20en%20administracion&F=False)

Adgnitio. (Octubre De 2012). *Definiciones*. Recuperado El 29 De Septiembre De 2013, De Definiciones: [Http://Www.Definicion-De.Es/Tag/Roe/](http://Www.Definicion-De.Es/Tag/Roe/)

Inec. (Julio De 2013). *Artesanias*. Recuperado El 29 De Agosto De 2013, De Artesanias: Www.Artesanias.Com

Ruiz, I. (11 De Septiembre De 2012). *Negocio*. Recuperado El 30 De Septiembre De 2013, De Negocio: [Http://Ivanruiz.Net/Definicion-De-Roi-Return-On-Investment/](http://Ivanruiz.Net/Definicion-De-Roi-Return-On-Investment/)

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ANEXOS

Anexo A	Inscripción Ruc
Anexo B	Formulario Patente
Anexo C	Formulario LUAE
Anexo D	Perfil Artesanos
Anexo E	Servicios Básicos
Anexo F	Producto Incógnita
Anexo G	Gestión de Ventas
Anexo H	Proformas
Anexo I	Sueldos y Salarios Obreros
Anexo J	Encuestas

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ANEXO G GESTIÓN DE VENTAS

LOGO



Enciend -T

la luz que prendera tu vida

FLYERS



 **Enciend -T**
la luz que prendera tu vida

TE OFRECEMOS LAS MEJORES LAMPARAS DEL MERCADO

**ENCUENTRANOS EN LA GUALBERTO PEREZS 9-56
Y ANDRES PERREZ (SECTOR EL CAMAL)**

**CORREO ELCTRINICO: ENCIENDT@YAHOO.ES
TELF: 0995689894**

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

MATERIAL POP



Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ANEXO E
SERVICIOS BÁSICOS

ANEXO E	SERVICIOS BÁSICOS
INTERNET	20
AGUA	8
LUZ	8
TELEFONO	12

ANEXO F
PRODUCTO INCOGNITA



Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ANEXO I

SUELDOS Y SALARIOS OBREROS

COMISIÓN SECTORIAL No. 9 "ARTESANÍAS"
ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA
REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL

RAMAS DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA:

- 1.- ELABORACIÓN DE JOYAS Y ARTÍCULOS CONEXOS
- 2.- FABRICACIÓN ARTESANAL DE MUEBLES Y ACCESORIOS DE MADERA
- 3.- ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE FIBRAS NATURALES
- 4.- FABRICACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES, HILADO, TEJIDO Y ACABADOS DE PRODUCTOS ARTESANALES
- 5.- ELABORACIÓN ARTESANAL DE OBJETOS CERÁMICOS

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2013
JOYEROS PROFESIONALES (AQUELLOS QUE POSEEN TÍTULO ACADÉMICO O ARTESANAL)	C1		0920030000001	333,55
OPERADOR DE TUPIS, TORNO O COPIADORA	C2		0920030000006	333,23
REVISADORES DE PIEZAS	C2		0920030000007	333,23
MODELADOR ARTESANAL	C2	DISEÑADOR DE CALZADO	0920000000001	333,23
LIJADORES DE TALLADOS	C3		0920030000008	331,93
LIJADORES MANUALES	C3		0920030000009	331,93
MATIZADORES RETOCADORES	C3		0920030000010	331,93
ASISTENTE O AUXILIAR DE JOYERO PROFESIONAL (OBREROS)	D2		0920030000002	331,26
ARMADORES / ENSAMBLADORES DEL SECTOR ARTESANÍAS	D2		0920030000011	331,26
LACADORES DE ARTESANÍAS	D2		0920030000013	331,26
TALLADOR - TORNERO ARTESANAL	D2		0920030000015	331,26
TAPIZADOR DE ARTESANÍAS	D2		0920030000016	331,26
EBANISTA	D2		0920000000002	331,26
ENCHAPADOR ARTESANAL	D2		0920000000003	331,26
ZAPATERO ARTESANAL	D2		0920000000004	331,26
OBRERO ARTESANAL	E2		0920030000024	318,00
OPERADOR DE MÁQUINA DE HILADO O TEJIDO ARTESANAL	E2		0920030000025	319,56

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ANEXO D

PERFILES DE DESEMPEÑO

PERFILES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES EN ARTESANÍAS

ARTESANÍA DE LA MADERA	El diseñador en ebanistería es el profesional artesano responsable del diseño de piezas, mediante la elaboración de modelos, dibujos, bocetos y planos, de piezas artesanas, sean muebles, elementos arquitectónicos o tallas (esculturas de madera o como elemento ornamental en muebles y elementos arquitectónicos), a incorporar en construcciones. Estos modelos, dibujos, bocetos o planos serán utilizados por el ebanista, carpintero o tallista para la elaboración de piezas de producción única o tirada limitada.	
<i>Competencias específicas</i>		
Relativas al conocimiento del oficio en general	Relativas al diseño de piezas	Aplicación de técnicas y utilización de herramientas
<p>Conocimiento del oficio de la ebanistería, carpintería artesanal y/o talla.</p> <p>Conocimiento del taller, sus elementos y su entorno.</p> <p>Conocimiento de la materia prima (maderas) y herramientas.</p>	<p>Conocimientos de diseño de piezas de ebanistería, carpintería y/o talla.</p> <p>Aptitudes visuales, estéticas y manuales.</p> <p>Habilidad de dibujo.</p> <p>Precisión.</p> <p>Capacidad de innovación, invención y creatividad.</p> <p>Capacidad de diseño atendiendo a las necesidades de los clientes, las características de los materiales, piezas y entornos arquitectónicos y costes.</p> <p>Elaboración de modelos, dibujos, diseños y planos.</p> <p>Interpretación de modelos, dibujos, diseños y planos.</p>	<p>Utilización de técnicas y herramientas tradicionales de diseño.</p> <p>Aplicación de nuevas tecnologías en el diseño de piezas y elementos ornamentales (diseño asistido por ordenador-CAD)</p> <p>Control de la calidad en el proceso de diseño de piezas.</p>
<i>Competencias transversales</i>		
Competencias básicas		En relación con el entorno de trabajo
<p>Habilidades de comunicación.</p> <p>Capacidad de comunicación con el cliente.</p> <p>Competencias avanzadas de escritura, lectura y cálculo.</p> <p>Interpretación de encargos.</p> <p>Conocimientos avanzados de elaboración de presupuestos.</p> <p>Interpretación de presupuestos.</p>		<p>Capacidad de trabajo en equipo.</p> <p>Competencias relacionadas con la preservación del entorno en el taller.</p> <p>Conocimiento práctico de las reglas de seguridad e higiene.</p>

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.

ANEXO D

PERFILES DE DESEMPEÑO

PERFILES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES EN ARTESANÍAS

<p>ARTESANÍA DE LA MADERA Decorador</p>	<p>El pintor, o decorador, de la pieza de ebanistería, carpintería tradicional o talla es el trabajador que, una vez finalizado el proceso de acabado de la pieza por el ebanista, carpintero o tallista, se encarga de su decoración, utilizando pintura, barnices u otros elementos adaptados a la tradición artesana de la madera local, siguiendo el dibujo, boceto o plano elaborado por el diseñador.</p> <p>Este perfil puede aparecer fusionado al de tallista, cuando la incorporación de elementos decorativos incluye los de talla de la pieza.</p>	
<p>Competencias específicas</p>		
<p>Relativas al conocimiento del oficio en general</p>	<p>Relativas a la decoración de piezas</p>	<p>Aplicación de técnicas y utilización de herramientas</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del oficio de la artesanía de la madera en general. • Conocimiento del taller, sus elementos y su entorno. • Conocimiento de las materias primas y herramientas del oficio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos de técnicas de pintura y decoración de piezas artesanales de madera. • Aptitudes visuales, estéticas y manuales. • Habilidades de dibujo y pintura. • Precisión. • Capacidad para interpretar bocetos, dibujos y planos. • Selección, manejo y conocimiento de los materiales de pintura y decoración (pinturas, barnices, etc.). • Preparación de la pieza para su decoración. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pintura y decoración de piezas de artesanía de la madera, siguiendo métodos tradicionales. • Aplicación de métodos innovadores de pintura y decoración de piezas de artesanía de la madera. • Utilización y mantenimiento de las herramientas y materiales de pintura y decoración. • Utilización eficiente de los recursos. • Control de calidad en el proceso de decoración de la pieza.
<p>Competencias transversales</p>		
<p>Competencias básicas</p>	<p>En relación con el entorno de trabajo</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades de comunicación. • Competencias básicas de lectura, escritura y cálculo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de trabajo en equipo. • Competencias relacionadas con la preservación del entorno en el taller. • Conocimiento práctico de las reglas de seguridad e higiene. 	

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.



ANEXO C

FORMATO LUAE (LICENCIA ÚNICA DE FUNCIONAMIENTO)

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO									
SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA DE FUNCIONAMIENTO									
Nombre o Razón Social: _____	No. RUC: _____								
Denominación o Nombre Comercial: _____	No. De Patente actual: _____								
No. Licencia Metropolitana de Funcionamiento (renovación): _____	No. Predio: _____								
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA U OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD								
Nombre completo: _____	Nombre completo del Representante Legal: _____								
No. C.I.: _____	No. C.I. Representante Legal: _____								
PARA ARTESANOS	No. Resolución: _____								
Acuerdo Ministerial No.: _____	Fecha de Resolución: _____ (Dd/m/aa)								
Calificación Artesanal No.: _____	Capital Suscrito: _____								
Fecha de Resolución: _____ (Dd/m/aa)									
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO									
Actividad Económica: _____									
Marque con una X en el material que utiliza:									
<input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, similares	Pequeña CANTIDAD Mediana Grande								
<input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables									
<input type="checkbox"/> Productos almacenados en palets de madera o en cartón corrugado									
<input type="checkbox"/> Productos almacenados en canastas de madera o envolturas de cartón corrugado									
<input type="checkbox"/> Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación:									
Dimensiones del local (m ²): _____									
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO									
Calle Principal: _____	Calle Secundaria: _____ Letra - Número: _____								
Edificio: _____	Piso: _____ Oficina / Departamento No.: _____								
Parroquia: _____	Sector o Referencia para ubicación: _____								
Teléfono 1: _____	Teléfono 2: _____ E-mail: _____								
INFORMACIÓN PARA PUBLICIDAD EXTERIOR									
En caso de requerir permiso para publicidad exterior (rótulo) por favor completar la siguiente información: Local propio <input type="checkbox"/> Local arrendado <input type="checkbox"/>									
Leyenda	Largo Ancho Altura sobre el nivel de la acera Tipo de Material								
UBICACIÓN DEL RÓTULO			TIPO RÓTULO						
Adosado a la fachada frontal	Adosado a la pared medianera	Adosado a la pared lateral	Rótulo	Mural	Vallas	Bandera	Paneles Estáticos	Módulos	Otro (especifique)
CROQUIS DE UBICACIÓN									
N									
O									
E									
S									
Sres. Municipio del Distrito Metropolitano de Quito:									
Por medio de la presente, el suscrito afirma conocer la obligatoriedad de cumplir con la normativa legal vigente para Licencia Metropolitana de Funcionamiento; así como las Ordenanzas correspondientes a Ambiente, Publicidad Exterior, Patentes, Control y Prevención de Incendios y Salud.									
FIRMA: _____	FUNCIONARIO RESPONSABLE: _____								
NOMBRE: _____	FECHA: _____								
C.I.: _____	No. TRÁMITE: _____								

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.



ANEXO B

FORMATO PATENTE



DECLARACION DEL IMPUESTO DE PATENTE

Dirección Metropolitana
Financiera Tributaria

Quito, a ____ de _____ del 201__

USD. 0.20 **Nº 182543**

En cumplimiento a lo dispuesto en el Art. 364 y 365 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal y el Código del Distrito Metropolitano de Quito que establecen, regulan y reglamentan el cobro del Impuesto anual de Patente, inscribo y declaro:

Nombre o Razón Social:		Nº R.U.C.	
Representante Legal:		Nº C. Identidad	
Dirección:	Oficina Nº	C. Catastral	Teléfono:
Ubicación:	Dirección Sucursales		Capital:
Zona Norte _____	1 _____		
Zona Centro _____	2 _____		
Zona Sur _____	3 _____		
Parroquias _____	4 _____		U.S.D. _____
Actividad Económica Principal:		Inicio de Actividades	
Descripción: _____			
JURIDICOS		ARTESANOS	
Nº de Resolución:	Fecha de Resolución:	Acuerdo Ministerial Nº:	Fecha de Resolución:
Matrícula de Comercio:		J.N.D. Artesano Nº:	Matrícula de Comercio:
<p>NOTA: El incumplimiento de las obligaciones y deberes formales inherentes a los sujetos pasivos del Impuesto de Patente, conlleva la imposición de sanciones, según la infracción cometida conforme lo prevé el capítulo IV del Título I del Libro IV del Código Tributario.</p> <p>Con pleno conocimiento de las penas por ocultamiento o falsedad, declaro que toda la información contenida en este formulario es verídica y correcta, sin perjuicio de las sanciones legales aplicables, de comprobarse que es irreal, se considera como NO obtenida la Patente Municipal para los fines pertinentes.</p>			
Nombre del Declarante:		Firma del Declarante:	
C. Identidad: _____			
Funcionario Responsable:	Fecha de Inscripción:	Registro de Comerciante Nº.	

ADJUNTAR OBLIGATORIAMENTE LOS DOCUMENTOS DE RESPALDO EN ORIGINALES Y COPIAS

Satisfacer el mercado artesanal mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de lámparas de madera, en el sector de Chiri yacu al sur de Quito.