INSTITUTO TECNOLOGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE MARKETING

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA DE DECORACIÓN A BASE DE BAMBÚ GUADUA, UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR LA CAROLINA

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración de Boticas y Farmacias.

AUTOR: LIZY FLOREZ JARA

DIRECTOR DE PROYECTO INCUBADORA EMPRESARIAL:

ING. GALO CISNEROS

ABRIL 2014

QUITO – ECUADOR

DECLARATORIA

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

Lizy Marley Flórez Jara

CI 1751764372

CESIÓN DE DERECHOS

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

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración de empresas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas de banca y Finanzas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL,MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA DE DECORACIÓN A BASE DE BAMBÚ GUADUA, UBICADA EN

EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SECTOR LA CAROLINA". **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se hará cargo, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

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

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

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

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

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme

a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvención, 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 21 días del mes de Abril dos mil catorce.

f)_____	f)_____
C.C. Nº ***1751764372***	Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CEDENTE	**CESIONARIO**

AGRADECIMIENTO

Deseo agradecer a Dios por haberme dado la oportunidad de estar en este maravilloso país y haber realizado mis estudios en el prestigioso instituto Tecnológico Superior Cordillera. En el cual gracias a todos mis maestros que me dieron su aporte para poder llegar a esta culminación y supieron sembrar sus conocimientos en mí, formándome como una mejor persona y una profesional exitosa.

Un agradecimiento muy grande por todo el tiempo brindado, el aporte cognitivo y humano agradezco al Ing. Galo Cisneros que en los últimos meses me ha sabido guiar en este proyecto de investigación el cual ha cambiado mi futuro y mi vida,

A mi familia que aun estando lejos han motivado y ayudado a seguir adelante y finalizar con éxito esta etapa de mi vida.

DEDICATORIA

Este primer logro académico en el Ecuador se lo dedico a mi mamita por su ayuda y constante motivación para ser la mejor en todo lo que yo realice en la vida.

A mi novio Carlos Alberto Robles por todo el tiempo que no pude compartir y disfrutar a tu lado, tu inspiración y constante ayuda hacen de este fruto es parte de tu éxito también.

Por ser lo más importante en mi vida, brindarme su apoyo constante y el ejemplo a entregar a mi papito Eduardo Flórez este triunfo es tuyo.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA..... ii

CESIÓN DE DERECHOS..... iii

AGRADECIMIENTO.....vii

INDICE GENERAL x

INDICE DE TABLASINDICE DE ILUSTRACIONES.....xvii

RESUMEN EJECUTIVO xxiii

ABSTRACT xxv

CAPITULO I 1

JUSTIFICACIÓN 1

ANTECEDENTES..... 4

CAPUTULO II 9

ANÁLISIS SITUACIONAL 9

2.1 AMBIENTE EXTERNO..... 9

2.01.01 Factor económico 9

2.01.01.01 Producto Interno Bruto..... 9

2.01.01.02 LA INFLACIÓN 12

2.01.01.03 TASA DE INTÉRES 14

2.01.01.04 TASA DE INTÉRES ACTIVA 14

2.01.01.05 TASA DE INTÉRES PASIVA 17

2.01.01.06 RIESGO PAÍS 18

2.01.02 FACTOR SOCIO- CULTURAL 21

2.01.02.01 SALUD 21

2.01.02.02 DESEMPLEO 22

2.01.03 FACTOR LEGAL 26

2.02 ENTORNO LOCAL 30

2.02.01 Clientes 30

2.02.02 Proveedores 31

2.02.03 Competidores 32

2.03 ANALISIS INTERNO 33

2.03.01.01 Misión 33

2.03.01.02 Visión 33

2.03.01.03 Objetivos 34

2.03.01.03.01 Objetivo General 34

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos 34

2.03.01.03.03 Principios y valores 34

2.03.02 Gestión administrativa 36

ORGANIZACIÓN TRADICIONAL VERTICAL: 36

2.03.03 Gestión operativa 37

2.03.03.01 Gestión funcional 37

2.03.04 Gestión comercial 40

2.03.04.01 Marca Tarjetas de presentación 40

2.04 ANÀLISIS FODA 43

CAPITULO III 47

ESTUDIO DE MERCADO 47

3.01 Análisis del consumidor 47

3.01.01 Determinación de población y muestra 48

3.01.01.01 Población. 48

3.01.01.02 Muestra 50

3.01.02 Técnicas de obtención de información 52

ENCUESTA 54

3.01.03 Análisis de la información 57

3.02 OFERTA 73

3.02.01 OFERTA HISTÓRICA 73

3.02.02 OFERTA ACTUAL 76

3.02.03 OFERTA PROYECTADA 78

OFERTA PROYECTADA 79

3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS 80

3.03.01 OFERTA HISTORICA 80

3.03.02 OFERTA ACTUAL 81

3.03.03 OFERTA PROYECTADA 82

3.04 DEMANDA 83

LEY DE DEMANDA 83

3.04.01 DEMANDA HISTORICA 84

3.04.02 DEMANDA ACTUAL 86

3.04.03 DEMANDA PROYECTADA 86

CAPITULO IV 89

ESTUDIO TÉCNICO 89

4.01 Tamaño del proyecto 89

CAPACIDAD INSTALADA 91

CAPACIDAD ÓPTIMA 92

4.02 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO 93

4.03MACRO LOCALIZACIÓN 94

MACRO LOCALIZACIÓN 95

4.03.01MICRO LOCALIZACIÓN 96

LOCALIZACIÓN ÓPTIMA 98

INGENIERÍA DEL PRODUCTO 99

4.04.01 Definición de Bienes y Servicios 99

4.04.01DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA 101

PROCESO PRODUCTIVO 102

MAQUINARIA 103

EQUIPOS 105

CAPITULO V 106

ESTUDIO FINANCIERO 106

5.01 Ingresos del proyecto 106

5.01.01 Ingresos operacionales 106

Tabla de distribución optima de producción 108

5.01.02 Costos no operacionales 110

5.02 COSTOS 111

5.02.01 Costos Directos 112

5.02.02 Costos indirectos de fabricación 122

5.02.03 Gastos administrativos 127

5.02.04 Costos de ventas 131

5.02.05 Costos financieros 132

5.02.06 Costos Fijos y Variables 133

5.02.06.01 Costos fijos 133

5.02 INVERSIONES 140

5.02.01 Inversión Fija 140

5.02.01.01 Activos Fijos 142

5.02.01.02 Activos Nominales 144

5.02.02 Capital de Trabajo 145

5.02.03 Fuente de financiamiento y uso de fondos 146

5.02.06 Estado de situación Inicial 151

5.03 Evaluación 154

5.03.01 Tasa de descuento 154

5.03.04 Tasa Interna de Retorno 158

5.03.05 Relación Costo Beneficio 160

5.03.06 Punto de Equilibrio 161

5.03.07 Análisis de Índices Financieros 163

CAPÍTULO VI 165

Análisis de Impactos 165

6.01 Impactos Ambientales 165

6.02 Impacto Económico 165

6.03 Impacto Productivo 166

6.04 Impacto social 167

CAPÍTULO VI 168

7.01 Conclusiones 168

7.02 Recomendaciones 169

BIBLIOGRAFÍA 171

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 PIB 10

Tabla 2 INFLACION 12

Tabla 3 TASA DE INTÉRES ACTIVA 15

Tabla 4 TASA DE INTÉRES PASIVA 17

Tabla 5 RIESGO PAÍS 19

Tabla 6 FACTOR SALUD 21

Tabla 7DESEMPLEO 25

Tabla 8 ENTORNO LOCAL 30

Tabla 9 Proveedores 31

Tabla 10 LISIS FODA 43

Tabla 11 Tasa trimestral mercado laboral 49

Tabla 12 Pregunta 1 57

Tabla 13 adquisición productos bambú 59

Tabla 14 compraría artículos de bambú 60

Tabla 15 Pregunta 4 62

Tabla 16 Pregunta 5 64

Tabla 17 Pregunta 5 65

Tabla 18 Pregunta 7 69

Tabla 19 Pregunta 8 71

Tabla 20 Oferta histórica 75

Tabla 21 OFERTA ACTUAL..... 77

Tabla 22 OFERTA ACTUAL..... 77

Tabla 23 OFERTA PROYECTADA 79

Tabla 24 OFERTA HISTORICA 80

Tabla 25 oferta actual productos sustitutos..... 81

Tabla 26 OFERTA PROYECTADA 82

Tabla 27 DEMANDA HISTORICA..... 84

Tabla 28 demanda proyectada 87

Tabla 29 balance de oferta - demanda 88

Tabla 30 Capacidad instalada 91

Tabla 31 Capacidad optima 93

Tabla 32 Macro localización..... 94

Tabla 33 Maquinaria de micro empresa 103

Tabla 34 EQUIPOS DE MICRO EMPRESA 105

Tabla 35 Ingresos producción optima costos valor unitario 106

Tabla 36 Tabla de distribución optima de producción 108

Tabla 37 Ingresos producción anual 109

Tabla 38 Hoja de costos 112

Tabla 39 Costos directos Percheros 115

Tabla 40 Costos directos Baúl 118

Tabla 41 costos directos de otros 121

Tabla 42 Costos indirectos lámparas 123

Tabla 43 Costos indirectos percheros 124

Tabla 44 Costos indirectos baul 125

Tabla 45 Costos indirectos Otros 126

Tabla 46 Gastos administrativos 127

Tabla 47 Gastos administrativos 131

Tabla 48 Costos financieros 132

Tabla 49 Costos fijos 134

Tabla 50 Inversión Fija 140

Tabla 51 Activos Fijos 142

Tabla 52 Constitución de la micro empresa 144

Tabla 53 Fuente de Financiamiento 146

Tabla 54 Estado de Situación Inicial 151

Tabla 55 Estado de Situación de Resultados 152

Tabla 56 Tasa de Descuento 155

Tabla 57 Flujo de Neto de Efectivo 157

Tabla 58 Punto de Equilibrio 161

Tabla 59 afico de Punto de Equilibrio 163

Tabla 60 Indicadores Financieros 164

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 PIB 11

Ilustración 2 INFLACIÓN 13

Ilustración 3 TASA DE INTÉRES ACTIVA 16

Ilustración 4 TASA DE INTÉRES PASIVA 18

Ilustración 5 RIESGO PAÍS 20

Ilustración 6 FACTOR SALUD 22

Ilustración 7 DESEMPLEO 26

Ilustración 8 tarjetas de presentación 40

Ilustración 9 Logotipo 41

Ilustración 10 Sobre Membretado 41

Ilustración 11 Hoja membretada 42

Ilustración 12cuidado medio ambiente 58

Ilustración 13 adquisición productos bambú 59

Ilustración 14 Pregunta 3 61

Ilustración 15 Pregunta 4 62

Ilustración 16 Pregunta 4 ..... **¡Error! Marcador no definido.**

Ilustración 17 Pregunta 6 66

Ilustración 18 Pregunta 6 69

Ilustración 19 Pregunta 8 72

Ilustración 20 Oferta histórica 75

Ilustración 21 DEMANDA HISTORICA 85

Ilustración 22 demanda proyectada 88

Ilustración 23 Macro localización 95

Ilustración 24 Localización óptima 98

Ilustración 25 dsitribucion de la Planta 101

Ilustración 26 Hoja de costos 111

Ilustración 27 Hoja de costos Perchero 114

Ilustración 28 Costos variables Lámparas 135

Ilustración 29 Costos variables Perchero 136

Ilustración 30 Costos variables Baúl 138

Ilustración 31 Costos variables Memorias flash 139

Ilustración 32 Amortización de Financiamiento Amortización de Financiamiento 148

Ilustración 33 Depreciaciones 149

RESUMEN EJECUTIVO

Este es un proyecto con el cual se pretende contribuir con el desarrollo del sector artesanal, mediante un estudio de factibilidad para la creación de una micro empresa de decoración a base bambú, ubicada en el distrito metropolitano de Quito, sector de la Carolina

Para iniciar el estudio del presente proyecto se constató que los factores económicos, sociales, legales, tecnológicos, ambientales son aptos para poder implementar el proyecto y presentan resultados óptimos que constituyen una oportunidad para ejecutarlo y determinan la viabilidad del mismo.

Se realizó un estudio de mercado el cual incluyó una encuesta que fue aplicada a una muestra determinada de la población del sector de la Carolina, su objetivo fue determinar el grado de aceptación de las líneas de productos y del proyecto, el costo, los lugares de búsqueda para encontrar nuestro servicio y encontrar un concepto de servicio basado en el criterio de los usuarios y que nos permita de saber qué es lo que desea esta persona al momento de requerir un artículo de decoración elaborado artesanalmente a base de material natural como es el bambú.

Se creó nombre y slogan para el proyecto Bambú Decoraciones *"por un futuro más verde"*; y se constató que el sector ideal para implementar este proyecto es el sector de Carolina, dado a la gran afluencia de personas y posibles clientes puesto que este es un sector comercial. Ya que su oferta, demanda y factores locales son los óptimos para poder implementar y operar este proyecto.

Se determinó que el proyecto necesita, un gerente el cual se encargara de toda el área administrativa y de ventas y también se necesitaran dos operarios artesanales experimentados los cuales realizaran todas las labores operativas después de su implementación del proyecto.

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

Todo lo antes expuesto será analizado detalladamente a lo largo de esta interesante propuesta de inversión.

ABSTRACT

This is a project which aims to contribute to the development of the craft sector, through a feasibility study for the creation of a micro -based decoration company bamboo, located in the metropolitan district of Quito, sector Carolina

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

A market study which included a survey was applied to a given sample of the population sector Carolina, his objective was to determine the degree of acceptance of product lines and the project cost, sites was performed search for our service and find a service concept based on the criterion of users and allow us to know what you want this person at the time of requiring a hand-crafted decorative item made from natural materials such as bamboo.

Name and slogan created for Bamboo Decorations project " for a greener future"; and it was found that the ideal project to implement this sector is the sector Carolina, given the large influx of people and potential customers because this is a commercial

sector. Since the supply, demand and local factors are optimal to implement and operate the project.

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

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

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

CAPITULO I

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de factibilidad pretende ayudar al desarrollo del sector artesanal mediante la creación de un micro empresa de decoración en bambú guadua la cual estará ubicada en el sector de la Carolina distrito metropolitano de Quito.

En el Ecuador gran parte del desarrollo está en las empresas y micro empresas tanto asi que los artesanos son un punto central dentro del sector de las mipymes ecuatorianas, las cuales representan entre el 90 y 95% del tejido empresarial del país, con un impacto promedio del 40% en el producto interno bruto (PIB) y un 60% en la generación de empleo directo.

Las múltiples características de este planta tropical hacen que esta micro empresa de bambú guadua se convierta en una alternativa más para ayudar con el desarrollo de la matriz productiva del país y contribuyendo al progreso económico y social de agricultores y artesanos en general. Pues, con esto se lograría que los obreros del gremio artesanal tengan una oportunidad más de surgimiento y desarrollo de sus habilidades con muy poca inversión económica pero gran contribución económica y cultural para seguir con el desarrollo del país y que de esta manera el Ecuador logre

ser visto no solo como un país agricultor, sino como un país tecnificado que desea enseñarle al mundo de todas sus riquezas naturales y culturales.

Por lo cual se pretende que el sector artesanal sea el más beneficiado con este proyecto puesto que se generaran nuevas fuentes de empleo, esto también implicaría capacitaciones constantes para que los artesanos conozcan a fondo todas las características, cuidados y utilidades especiales de esta planta de la familia de las poáceas, también sus legendarios y múltiples formas de elaboración y posterior comercialización de artículos diseñados, elaborados y decorativos en bambú guadua.

Otro de los aspectos importantes a destacar con este proyecto es que se desea incentivar en la población Quiteña en general un cambio de visión y conciencia hacia el cuidado y protección del medio ambiente, ofreciendo productos que no dañen ni deforesten la flora y fauna del país por esta razón se ofrece una alternativa diferente en decoración para los hogares y otros espacios los cuales deseen dar un toque personal y único con elementos que vayan acorde con la moda mundial pero al mismo tiempo que destaquen y den valor a una cultura ancestral la cual logre ser reconocida en cualquier lugar.

Se debe aclarar esta tendencia denominada eco chic ha sido relativamente nueva en el país y se trata de un estilo que tiene por principio conseguir una decoración elegante sin renunciar al respeto al medio ambiente de este modo, la clave principal de este tipo

de decoración es utilizar un mobiliario y unos ornamentos fabricados de manera sostenible o bien hacer uso de esos algunos productos reciclados o renovación en sí misma como el caso del bambú. También se desea destacar algunas cualidades del bambú como un material extraordinario debido a su dureza tanto asi que es considerado como el acero natural y al mismo tiempo su elongación y flexibilidad, su pronta regeneración, son elementos suficientes para crear y comercializar productos que sean elaborados a base de bambú los cuales sigan contribuyendo al avance y desarrollo dela matriz productiva y que rescaten una cultura ancestral de los indígenas se desea que esto sea más que una tendencia, se desea que se convierta en un estilo de vida que ayude al progreso y conciencia de cada persona que logre estar en contacto con un producto elaborado por un artesano a base de bambú.

ANTECEDENTES

El bambú guadua es un género de plantas de la familia de las poáceas, plantas que son originarias de los países asiáticos donde recibe el nombre de Tacuara y América donde es llamada comúnmente bambú guadua este último nombre es dado por los indígenas Americanos. En el año de 1806 fue descrita por Alexander von Humboldt y Amadeo Bonpland quienes vieron esta planta en América equinoccial y la llamaron Bambusa guadua, años más tarde en 1822 el científico Carl Sigismund Kunth profundizó el estudio del material botánico antes descubierto y esta planta fue clasificada como guadua angustifolia.

Se considera como una de las plantas nativas más representativas de los bosques andinos. La mayor parte de las planta guaduas se encuentran en centro y Suramérica y ha descubierto que países como Brasil, Venezuela, Colombia y Ecuador son los países que tienen más diversidad de bambú.

El bambú crece normalmente en la selva tropical y subtropical húmeda que es su hábitat, a orillas de los ríos, la humedad relativa, el brillo del sol, los vientos y la épocas de verano hacen el bambú guadua se desarrolle y crezca en las condiciones adecuadas, también se debe de dejar en claro que la guadua no tolera las heladas ni los climas fríos.

Se puede describir a el bambú como una planta con tronco leñoso y forma de cilíndrica y segmentados, hojas pecioladas y con follaje abundante, tienen un sistema de raíces la cuales son llamadas rizomas fuertes y bien desarrollados, culmos leñosos, complejo sistema de ramificación.

Existen bambúes muy variados de diferentes clases y diversidad morfológica lo cual hace que algunos bambúes sean plantas pequeñas que midan unos cuantos centímetros nada más y algunos con tallos herbáceos que una bambú guadua podría medir hasta treinta metros de altura. Los bambúes están conformados principalmente por rizomas, culmos, ramas y frutos. El bambú es tal vez la planta con la más alta velocidad de crecimiento, aproximadamente 75 a 400 milímetros por día; existen alrededor de 1.300 especies agrupadas en 107 géneros, estas pueden sobrepasar los 22 centímetros de diámetro y los 30 metros de alto.

Ecuador entre las muchas variedades que existen hay una que logra predominan más que las otras y estas se denomina Guadua Angustifolia que significa en latín “hoja angosta” o más conocida popularmente como Caña Brava se le da este nombre popular dado a su aspecto físico puesto que la característica de esta guadua hace que al derredor de su tronco y en los nudos del árbol nacen espinos.

guadua angustifolia tiene dos variedades las cuales se encuentran en el Ecuador: Guadua angustifolia var bicolor; comúnmente conocida como “guadua rayada” esta se

permite diferenciar por sus culmos verdes con rayas amarillas y se encuentran entre los 500 y los 1800 mm esta variedad tiene un gran valor ornamental.

Guadua negra; es conocida popularmente como la guadua negra, ésta se caracteriza por sus culmos verdes con manchas negras.

La guadua como todo ser vivo también es diferenciado como "guadua macho o macana" los cuales poseen culmos más fuertes y abundantes rayas basales los cuales son aprovechados en labores como la construcción y la fabricación de muebles. Mientras que la "guadua hembra o cebolla" popularmente conocida tiene culmos más blando y pequeños, diámetros menores y pocas rayas basales esta guadua hembra es utilizada generalmente en decoración fina especialmente esta es la guadua que se utilizara para la elaboración de todos los artículos de decoración entre ellos se realizan con este material; ceniceros, floreros, servilleteros, lámparas de pie y techo, percheros entre otros muchos artículos que se diseñaran y realizaran en el este proyecto de micro empresa de decoración en bambú guadua.

También se tiene que destacar de la guadua es parte inherente de la historia del Ecuador, conocida y usada desde la época precolombina hasta nuestros días, para todo

tipo de construcción tales como: sus viviendas, sus puentes, armas, cocina, orfebrería y gran desarrollo ornamental el cual se planea darle un reavivamiento en este proyecto y también quedo registrado en los escritos y testimonios de Humboldt quien descubrió y clasificó a esta planta en América. Está maravillosa planta está ligada a la identidad y desarrollo de las culturas indígenas América por sus valores sociales, culturales, económicos, ecológicos y ambientales. Hay que destacar las propiedades ambientales que ofrece la guadua puesto que se ha verificado su

eficiencia como vegetación protectora y contenedora en las riberas de los ríos y quebradas evitando el deslizamiento de tierras a causa de las lluvias y cuando los ríos crecen en la temporada invernal.

La guadua ha estado presente en toda la historia latinoamericana y del Ecuador ayudando al progreso económico al ser planta que sirve desde la elaboración de una casa hasta la construcción de muebles y herramientas que han sido utilizadas de forma personal y venta como una fuente mas de ingresos económicos. Esta es una planta noble y desinteresada la cual ha hecho parte de nuestra cultura ancestral indígena y ahora es un elemento que se trata de rescatar y volver a posicionar en el mercado y en la mente de cada Ecuatoriano como un elemento propio y que seguirá ayudando al desarrollo económico cultural y social si lo utilizamos de la manera adecuada, aparte de los muchos beneficios que recibimos de la guadua también nos deja como

enseñanza para cada persona el dar sentido a una vida y ayudar a mejorar la existencia de todo aquello que nos rodea, que no importa en que precario o inhóspito lugar podamos crecer y desarrollarnos al final siempre podremos ser una hermosa y única obra de arte que dejo una huella positiva en el planta y que también ha ayudo a embellecer y dar calidades al lugar donde culmine su existencia.

CAPUTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 AMBIENTE EXTERNO

2.01.01 Factor económico

2.01.01.01 Producto Interno Bruto

Este es un elemento macroeconómico que mide el bienestar material de un país en términos monetarios el cual resume la producción de bienes y servicios en periodos determinados que generalmente es de un trimestre o de un año, es decir que el PIB mide el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas del país, pero esto es únicamente dentro de su territorio.

Este factor permitirá medir que tan viable puede llegar hacer este proyecto, dado que este factor refleja el crecimiento económico del país y las mayores oportunidades que se tendrán para que el proyecto sea todo un éxito.

PIB

Tabla 1 PIB

AÑO	PIB MILLONES DOLARES
2012	84682,30
2011	77831,60
2010	67812,30
2009	62519,70
2008	61762,60
2007	51007,8

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

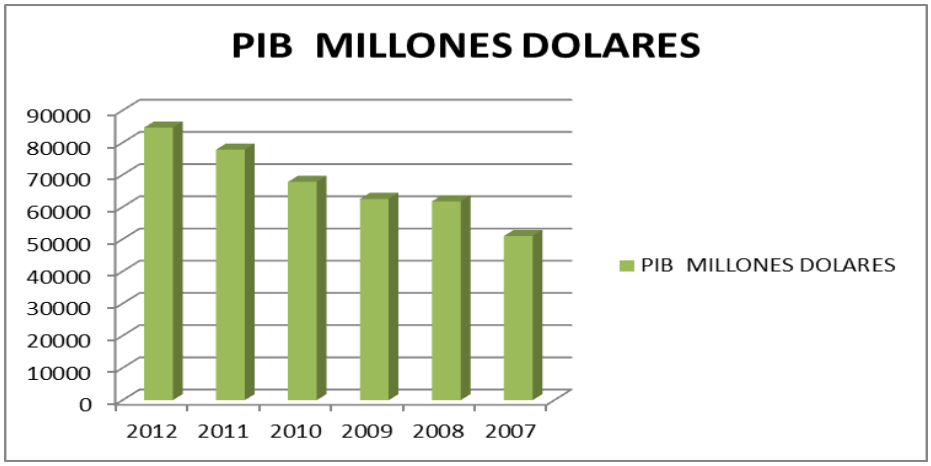


Ilustración 1 PIB

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Lizy Flórez

Con este grafico podemos observar que este factor macroeconómico PIB se ha incrementado en los últimos 6 años cerrando el año 2012 con 84039.90 millones de dólares producidos en el país, esto nos demuestra que la producción en el país ha crecido y la elaboración de este proyecto es viabilidad y que ayudar al desarrollo de la producción de bienes y servicios.

2.01.01.02 LA INFLACIÓN

Este factor se refiere al aumento de precios de bienes y servicios en un periodo de tiempo. O diciéndolo de otra manera es la disminución del valor del dinero respecto a la cantidad de bienes o servicios que se pueden comprar con dicho dinero. Algunos de los efectos colaterales de la inflación es que la economía suele volverse negativa y otra es que no se lograra determinar la subida de precios, esta puede estar prevista o puede llegar hacer sorpresiva en los bienes y servicios que la población consuma.

Tabla 2 INFLACION

AÑO	INFLACION %
2012	4,16%
2011	5,41%
2010	3,33%
2009	4,31%
2008	8,83%

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

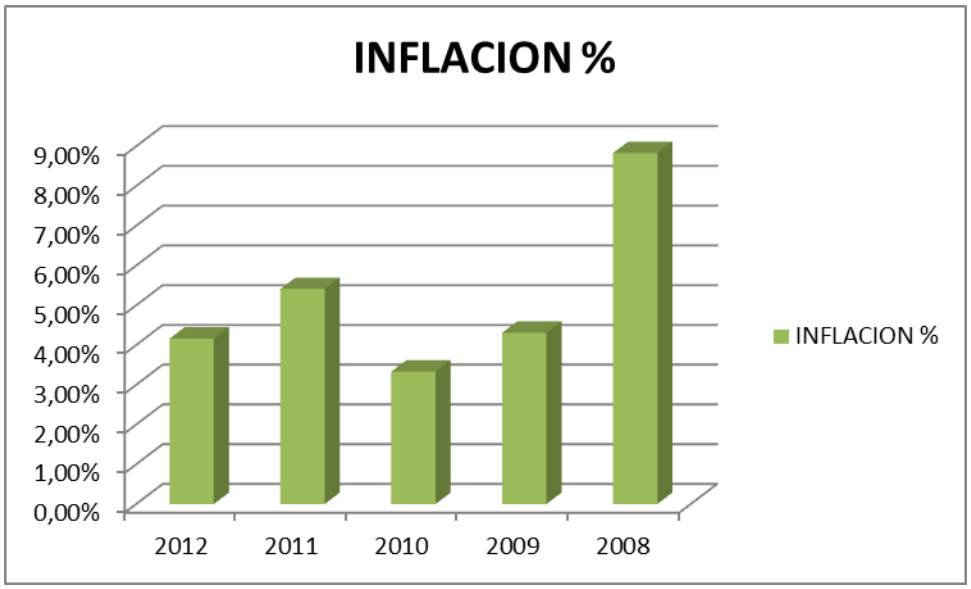


Ilustración 2 INFLACIÓN

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Lizy Flórez

Según se observar en este cuadro estadístico podemos ver y determinar que el Ecuador a tenido una mejora y mejor rendimiento económico dado a que la inflación a partir del año 2008 a disminuido notablemente. Aunque el año 2012 cerro a la alza en comparación con el año 2011 es un incremento bajo el cual es muy manejable y según los datos de este año en curso la inflación es del 2,5% esta es una inflación muy baja la cual permite tener una mayor de primera necesidad y también de artículos de gusto y comodidad como artículos de decoración elaborados a base de bambú.

Este factor económico se constituye en una oportunidad para este proyecto dado a que los indicadores muestran que la inflación es un factor que se encuentra a la bajo y esto logra que las personas puedan comprar más cosas con sus mismo ingresos y que los precios de los artículos se mantengan por un periodo de tiempo dando estabilidad y seguridad al consumidor en general.

2.01.01.03 TASA DE INTÉRES

Lo que llamamos tasa de interés es un factor que se expresa en porcentajes y que representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de dinero en una situación y tiempo determinado. Si lo vemos desde este modo la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar o cobrar por tomarlo prestado o cederlo en préstamo en una situación ya antes establecida en convenio mutuo.

2.01.01.04 TASA DE INTÉRES ACTIVA

Este es el porcentaje que cobra las instituciones bancarias de acuerdo con de mercado y disposiciones del banco central estos son cobrados por los diferentes servicios de crédito a los cuales los usuarios son beneficiados.

Tabla 3 TASA DE INTÉRES ACTIVA

TASA DE INTERES ACTIVA	
AÑO	**T.I.A**
2013	8,17%
2012	8,17%
2011	8,18%
2010	9,03%
2009	9,20%
2008	9,77%

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

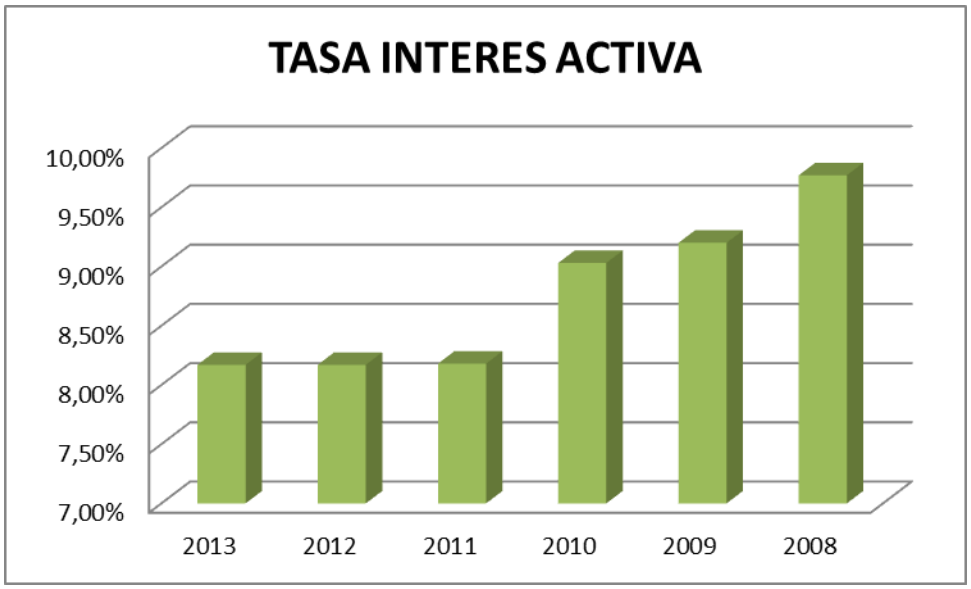


Ilustración 3 TASA DE INTÉRES ACTIVA

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

Según este indicador el resultado una muy buena oportunidad para emprender este proyecto dado que se tienen los antecedentes que en los últimos años el interés a bajo y desde enero del 2012 hasta diciembre del 2013 la tasa de interés activa sigue siendo la misma sin ninguna variación, esto da la seguridad absoluta que se podrá adquirir un préstamo y que la institución financiera respetara el interés pactado.

2.01.01.05 TASA DE INTÉRES PASIVA

Esta tasa es en la cual cualquier institución bancaria paga un interés a los clientes que depositen su dinero mediante cualquier instrumento que para tal efecto existen. (www.definicion.org/tasa-de-interes-pasiva

Tabla 4 TASA DE INTÉRES PASIVA

TASA INTERES PASIVA	
2013	4,53%
2012	4,53%
2011	4,56%
2010	4,57%
2009	5,40%
2008	5,53%

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

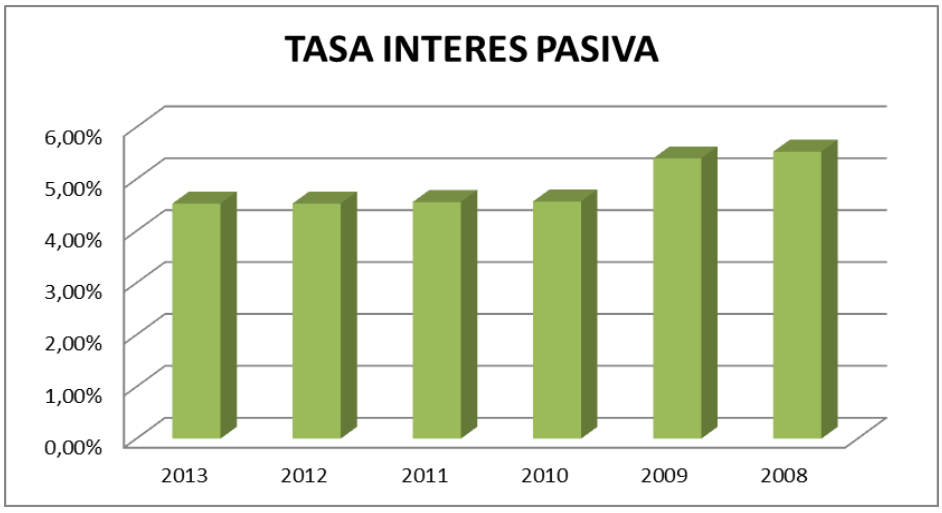


Ilustración 4 TASA DE INTÉRES PASIVA

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

Según se puede observar el interés pasivo en los últimos años desde el 2008 a decrecido pero su baja a sido mínima y estable a los largo de este tiempo hasta el 2013, se puede inferir que la tasa es constante y segura a lo largo del tiempo factor que puede llegar hacer positivo si después de un tiempo la micro empresa piensa en hacer inversiones bancarias

2.01.01.06 RIESGO PAÍS

Este factor económico mide básicamente el nivel de confianza que da un gobierno o un país a inversores extranjeros y propios que piensan en invertir en dicho país, son las expectativas que tiene un mercado financiero acerca de la capacidad de pago del país que se está analizando.

Este es un indicador que es calificado por una organización internacional la cual está ubicada en Estados Unidos de norte América y toma en cuenta los siguientes indicadores tales como; sociales, políticos, económicos, y algunos otros como nivel de ingreso per cápita, nivel de desempleo, el grado de desarrollo capitalista, el ahorro doméstico entre muchos otros.

Tabla 5 RIESGO PAÍS

RIESGO PAIS	
AÑO	**PUNTOS**
2013	523
2012	661
2011	837
2010	919
2009	775
2008	4000

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

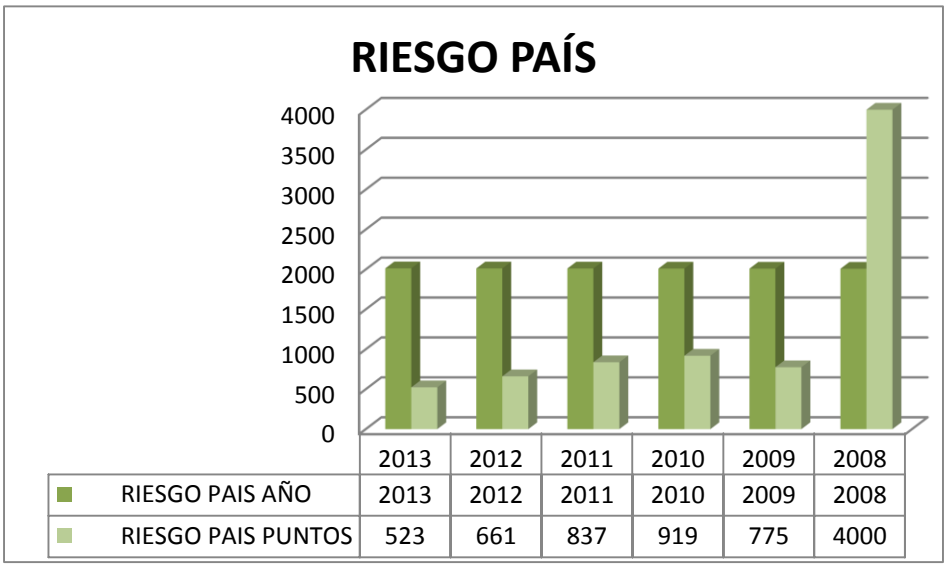


Ilustración 5 RIESGO PAÍS

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

Es indicador de riesgo país llega hacer favorable en los últimos años para el país dado a que ha presentado una fuerte baja en puntos que hace que este sea un lugar optimo para generar inversión extranjera. Para este proyecto este indicar llega a ser muy bueno ya que en los últimos años logrado ser los indicadores más bajos y aunque en estos últimos meses del año a estado a la alza es una elevación leve y controlada la cual asegura una estabilidad económica interna y hacer que el mundo mire al Ecuador con ojos de negocio y de nuevos emprendimientos.

2.01.02 FACTOR SOCIO- CULTURAL

2.01.02.01 SALUD

En el Ecuador en materia de salud se ha desarrolla en los últimos años una política basada en el plan de desarrollo y del buen vivir, la misma que ha generado, un impacto importante en todos los niveles socio económicos a nivel nacional y gracias a políticas ahora todos los Ecuatorianos cuentan con un servicio de salud ágil y seguro el cual garantiza un servicio de alta calidad intelectual y humana.

Tabla 6 FACTOR SALUD

TABLA DE INVERSIÓN EN SALUD	
AÑO	**INVERSION MILLONES**
2013	2.500
2012	1.700
2011	1.414,70
2010	1.243
2009	737
2008	614

Fuente: Ministerio de salud pública del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

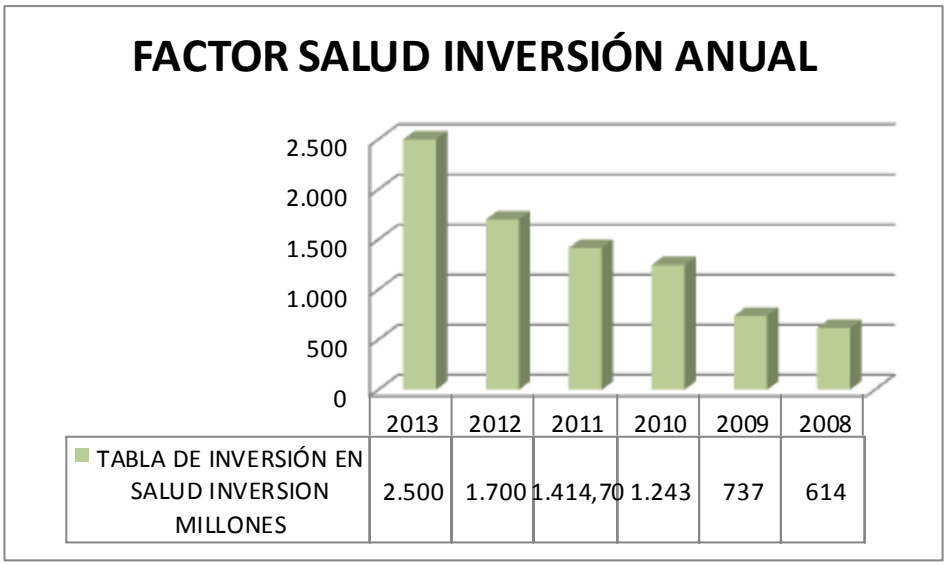


Ilustración 6 FACTOR SALUD

Fuente: Ministerio de salud pública del Ecuador
Elaborado: Lizy Flórez

2.01.02.02 DESEMPLEO

Se entiende por desempleo al acto de paro y cese de actividades en el mercado laboral, también hace referencia a la situación que el empleado carece de empleo por ende también de salario con el cual debe de sobrevivir él y su familia.

* Desempleo estructural

El desempleo estructural corresponde técnicamente a un desajuste entre oferta y demanda de mano de obra (trabajadores). Esta clase de desempleo es más pernicioso que el desempleo estacional y el desempleo friccional, además no depende del tiempo sino de la capacidad de absorción de fuerza de trabajo que tiene el capital constante, cuya acumulación promueve un aumento de la productividad de la fuerza de trabajo y contradictoriamente promueve un mayor desempleo estructural.3 En esta clase de desempleo, la característica de la oferta suele ser distinta a la característica de la demanda lo que hace probable que un porcentaje de la población no pueda encontrar empleo de manera sostenida. Por lo anterior, los economistas ligados al Estado no pueden admitir que un país esté bajo este tipo de desempleo pues se trata de una situación grave para una población asalariada de un punto o sector determinado. Además, en un contexto de libre mercado, se suma a la crisis de las masas asalariadas la de las medianas y pequeñas empresas que no logran adaptar su respuesta a la crisis cíclica del sistema capitalista en la que sólo los grandes conglomerados empresariales-holdings- pueden funcionar. (www.inec.gob.ec)

*Desempleo cíclico

Este tipo de desempleo ocurre sólo por un ciclo, en este caso, sus consecuencias pueden llevar a países con instituciones débiles a la violencia y finalmente la desobediencia civil. En países desarrollados la situación puede provocar

vuelcos desde las políticas de Estado hasta definitivamente la adopción de un sistema económico distinto como pena del debilitamiento institucional. Un caso de desempleo cíclico ha sido la crisis mundial de 1929. (www.inec.gob.ec)

*Desempleo friccional

El desempleo friccional (por rotación y búsqueda) y el desempleo por desajuste laboral (debido a las discrepancias entre las características de los puestos de trabajo y de los trabajadores) aparecen aun cuando el número de puestos de trabajo coincida con el número de personas dispuestas a trabajar.

Se refiere a los trabajadores que van de un empleo a otro para mejorarse. Su desempleo es temporal y no representa un problema económico. El desempleo friccional es relativamente constante. (www.inec.gob.ec)

Desempleo estacional

Por una parte, el desempleo estacional es aquel que varía con las estaciones del año debido a fluctuaciones estacionales en la oferta o demanda de trabajo. Se habla de desempleo estacional, por otra parte, para referirse al que se produce por la demanda fluctuante que existe en ciertas actividades, como la agricultura

*Efectos del desempleo:

La presencia de un elevado desempleo es un problema tanto económico como social. Como problema económico, es un despilfarro de valiosos recursos. Como problema

social es una fuente de enormes sufrimientos, ya que los trabajadores desempleados tienen que vivir con una renta menor. Durante los períodos de elevado desempleo, las dificultades económicas también afectan a sus emociones y a la vida familiar ya que esto trae consecuencias en la economía doméstica. (www.inec.gob.ec)

Tabla 7DESEMPLEO

TABLA DESEMPLEO ANUAL	
AÑO	**PORCENTAJES**
2013	4,12%
2012	5,20%
2011	5,10%
2010	6,10%
2009	7,90%
2008	7,30%

Fuente: INEC
Elaborado: Lizy Flórez

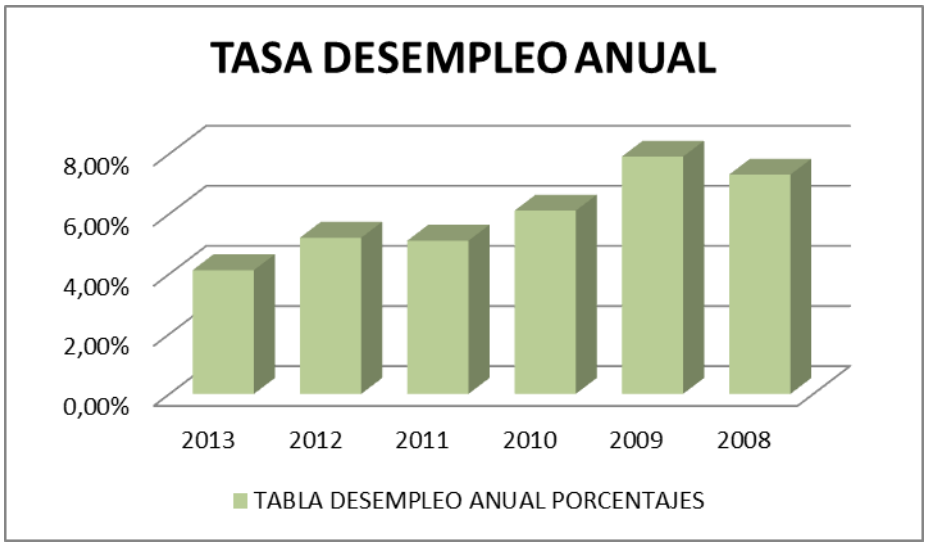


Ilustración 7 DESEMPLEO

Fuente: INEC
Elaborado: Lizy Flórez

2.01.03 FACTOR LEGAL

Para poder emprender este proyecto y desarrollarlo de forma real y legal se deben de seguir unas normativas las cuales tiene que estar de acuerdo y conforme a la ley actual del Ecuador por tal razón se ampliaran y especificaran cuales son y los pasos más importantes a seguir.

En primer lugar se debe de dirigir a la superintendencia de compañías para reservar y registrar el nombre de la empresa o compañía después de haberlo registrado se tiene un plazo hasta de treinta días para realizar cualquier cambio, después que la

empresa ya está registrada se debe de ir al banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio.

Después se debe de dirigir al servicio de rentas internas SRI donde deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

También se debe de dirigir al municipio para el pago de la patente el cual es un registro laboral obligatorio para todas las personas que trabajan de manera independiente, también se aplica a personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas en el Quito que ejerzan actividades industriales, comerciales, financieras, inmobiliarias y profesionales. Este es un requisito previo a la obtención del RUC.

Requisitos para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

Formulario de declaración de Patente Municipal.

*Copia de la cédula de identidad.

*Certificado de certificado de votación de la última elección.

*Copia de RUC en el caso de que lo posea.

*Copia de la licencia de conducir profesional.

*Copia del carné del CONADIS en el que se indique el porcentaje de discapacidad que posea, de ser el caso.

Personas naturales y jurídicas obligadas llevar contabilidad.

Inscripción personas naturales (se realiza en ventanilla-obtener patente):

Formulario de Inscripciones de Patente Municipal suscrito por el representante legal.

*Copia de cédula de identidad del representante legal.

*Copia del certificado de votación del representante legal de las últimas elecciones.

*Inscripción personas jurídicas (se realiza en ventanilla-obtener patente)

Formulario de Inscripciones de Patente Municipal suscrito por el representante legal.

*Copia del certificado de votación del representante legal de las últimas elecciones.

2.01.04 FACTOR TECNOLÓGICO

En la actualidad el país está teniendo un cambio total y creciente en tecnología e innovación y para poder formar y fortalecer una empresa o micro empresa se debe adaptar a estas nuevos cambios los cuales solo traerán progreso y mejora tal cual se está implementando a nivel nacional con el cambio de matriz productiva este es más que un proyecto es un verdadero y latiente cambio de vida para todas las personas dado que la tecnología es la nueva ventana al futuro asi trabajemos en una pymes es necesario modernizar y actualizar los procesos y herramientas mismas con las cuales se trabaja.

El factor tecnológico puede hacer que nuestra micro empresa llegue hacer conocida a nivel mundial si se utiliza la red como una herramienta en e-bussines por ejemplo se puede hacer una página de internet la cual muestre y enseñe parte del trabajo manual y artesanal con el cual se realizan los artículos de decoración de esta manera se muestra al mundo un producto natural el cual es elaborado artesanalmente pero que está en una plataforma virtual el cual puede ser visto a nivel mundial. También este factor tecnológico puede influir en las herramientas que se utilizan en la elaboración de los artículos de decoración tomando en cuenta que aun esta es una micro empresa de decoración artesanal se pueden utilizar elementos y herramientas para agilizar procesos como cortes y lijados de algunas piezas que se necesiten para la

elaboración de cualquier artículo, lo único que se desea es mantener en armonia la tecnología con las tradiciones artesanales.

2.02 ENTORNO LOCAL

2.02.01 Clientes

Tabla 8 ENTORNO LOCAL

CLIENTE	DIRECCIÓN	CORREO
SUKASA	Av. Eloy Alfaro s/n y Avigiras telf.: 2418020	almacenes@sukasa.com
TODOHOGAR	Av. Eloy Alfaro s/n y Avigiras telf.: 2418020	almacenes@todohogar.com
Salones de Navidad	Av. Edmundo Carvajal y la Prensa. Telf: 2408024	bosque@salonnavidad.com
Corporación Favorita	Av. General Enríquez vía a Cotogchoa. Telf: 25214060	compras@corporacionfavorita.com

Elaborada: Lizy Flórez

Se ofrecerán y crearan una líneas personalizadas y marca registradas en cada una de las empresas arriba mencionadas. También se tendrá una tiendo comercial y en línea virtual ofreciendo otra clase de artículos de un estilo similar a nuestro clientes estos artículos de decoración van enfocados a un público en general el cual se podría encontrar en un rango de edad de los 25 a 65 años de edad y con un nivel socio económico medio a medio alto.

2.02.02 Proveedores

Tabla 9 Proveedores

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	CORREO	TIPO DE PRODUCTO
Bigbamboo	Colón E4-105, Edf. Solamar Of. 407 Quito - Ecuador,	info@bigbamboo.com.ec sales@bigbamboo.com.ec	Materia prima el bambú guadua
Bamboo Product Co., Ltd.	San Miguel de los Bancos,	bambooproduc@net.net	Bambu Gigante, tipo dendrocalumous

	Pichincha, Ecuador 0999450256		de origen Tailandes
megakywi	Av. Eloy Alfaro y Avigiras	www.kywi.com.ec supercentroferretero@megakywi.com	Herramientas de contruccion. Maquinaria de transformación, clavos tornillos, lazos, aceites naturales.

Elaborada: Lizy Flórez

2.02.03 Competidores

Competencia directa:

Se determina que la competencia directa seria el mercado artesanal Mariscal y el mercado artesanal junto al Santa María dejando en claro que pueden ser productos elaborados en el mismo materia de bambú pero con características totalmente diferentes, en diseño, producción, elaboración y precios.

Competencia indirecta:

Se estima como competencia indirecta a los almacenes Sukasa, Todohogar, Home vega, Casa Pica. Ya que venden artículos sustitutos en decoración para el hogar y para la oficina, de la mayoría de estos son parte de nuestros clientes pero también se convierten en competencia cuando venden artículos de características semejantes.

2.03 ANALISIS INTERNO

2.03.01.01 Misión

Ofrecer las mejores opciones en diseño y decoración para nuestros clientes, manteniendo lo más altos estándares de calidad, respeto con el medio ambiente y en permanente búsqueda de procesos que nos permita ser más productivos y competitivos en el mercado obteniendo mayores beneficios para nuestros clientes, colaboradores y para nuestra propia razón de ser.

2.03.01.02 Visión

Ser una empresa líder en artículos de decoración elaborados a base de bambú. Consolidarse como la mejor empresa de decoración en el distrito metropolitano de Quito y en un futuro cercano poder expandirnos a otras ciudades a nivel nacional. Ser reconocida a nivel nacional y mundial como una microempresa que rescata un historia una cultura de un país y se preocupa por el medio ambiente vendiendo artículos naturales elaborados artesanalmente con diseños exclusivos y personalizados.

2.03.01.03 Objetivos

2.03.01.03.01 Objetivo General

Efectuar un estudio de factibilidad para brindar apoyo al sector artesanal mediante la creación de un micro empresa de decoración artesanal, la cual utilice como materia prima el bambú y esta materia logre ser transformada en su totalidad de manera natural. Así se pueda lograr un desarrollo apropiado de la matriz productiva contribuyendo al progreso del sector agricultor y artesanal logrando transformar la materia prima en un artículo terminado de decoración listo para la comercialización.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

•Realizar un estudio de mercadeo que determine la aceptación de un producto artesanal y que sea amigable con el medio ambiente.

•Realizar un estudio técnico que determine las posibles variables en elaboración de un producto artesanal el cual tiene como materia prima el bambú.

•Determinar mediante un estudio financiero los beneficios o perjuicios económicos y sociales que con llevan la elaboración de este proyecto de decoración artesanal.

2.03.01.03.03 Principios y valores

Lealtad: Guardar confidencialidad respecto a la información de la entidad y en caso de conflicto de intereses abstenerse de opinar de los asuntos. Velar por el buen nombre de la micro empresa, dentro y fuera de ella y hacer observaciones y sugerencias que permitan elevar la calidad de la educación que se imparte a los artesanos.

Respeto: El respeto implica la comprensión y la aceptación de la condición inherente a las personas como seres humanos con derechos y deberes en un constante proceso de mejora espiritual y material.

Honestidad: ser y actuar con rectitud con el cliente y la empresa

Solidaridad: La disposición a ayudar a los compañeros cuando necesiten de apoyo. Actuar siempre regidos por la cooperación para lograr los objetivos propuestos por la entidad

Justicia: Damos a cada quien lo que le corresponde de conformidad con sus méritos y los derechos que le corresponden

Pertenencia: Mantenemos el deseo y la motivación de aportar al desarrollo de la micro empresa mediante nuestra capacidad intelectual y física para servir con el mayor agrado, haciendo el proyecto de vida compatible con el proyecto laboral.

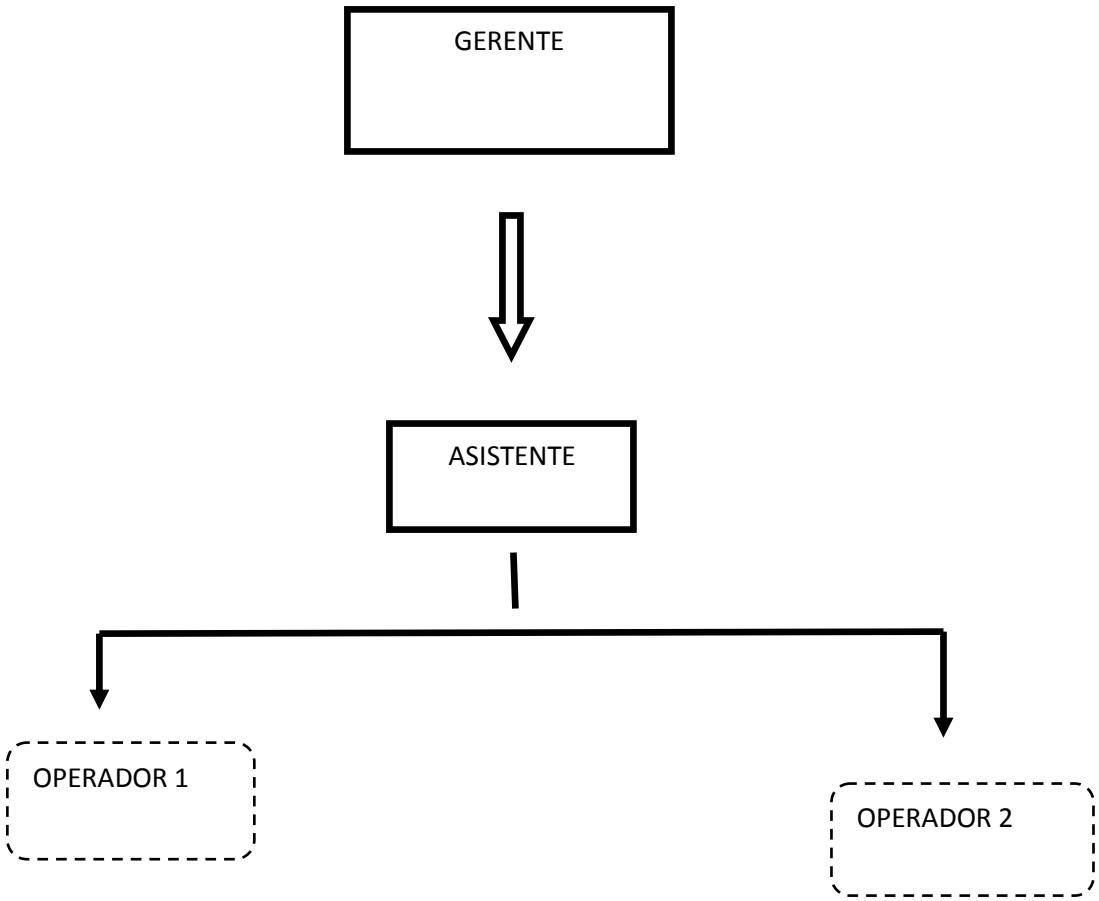
2.03.02 Gestión administrativa

Esta micro empresa tiene una administración vertical y de acuerdo al concepto se define que es una agregación de departamentos independientes unos de otros y que funcionan autónomamente. La Dirección marca objetivos, logros y actividades independientes para cada departamento y la suma de los logros parciales da como resultado el logro de los objetivos globales de la micro empresa ya que es en un bien común.

ORGANIZACIÓN TRADICIONAL VERTICAL:

- En departamentos.
- Objetivos internos de cada departamento.
- Control jerárquico.
- Cumplimiento de la tarea asignada.
- Cómo hacer mejor las tareas.
- Tareas y objetivos individuales.
- Trabajo individual y fragmentación de tareas

2.03.03 Gestión operativa



2.03.03.01 Gestión funcional

Gerente:

Es quien está a cargo de la dirección y coordinación de la micro empresa, el gerente es aquel que utiliza eficientemente como sea posible todos los recursos a su

disposición a fin de obtener el máximo posible de beneficio de los mismos. En otras palabras, maximizar la utilidad productiva de la micro empresa.

* Máxima responsabilidad en el cumplimiento de objetivos y metas a alcanzar

* Es el actor negociador en la micro empresa

* Es el encargado de las ventas y de realizar las entregas

* Es el encargado de la publicidad y el marketing

* Está a cargo de las finanzas de la empresa

* Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales

Asistente:

Es la coordinadora el mismo que tiene un cargo poli funcional entre los cuales se destacan el soporte a la gerencia y al área operativa, entre sus actividades se encuentran:

*Es la responsable de atención al cliente

*atención de call center

*Supervisa y direcciona el área operativa

*realiza todas las labores del área administrativa; redacción de cartas, contestación de email, atención de quejas y reclamos, toma de pedidos.

Operadores:

Persona que tiene por oficio hacer un trabajo manual o que requiere esfuerzo físico están encargados de la elaboración de todos los artículos de decoración.

*limpiar y sanar el bambú

*cortar y lijar el bambú

*realizar la transformación del bambú en un artículo de decoración terminado.

2.03.04 Gestión comercial

2.03.04.01 Marca Tarjetas de presentación

Ilustración 8 tarjetas de presentación

Elaborado: Lizy Flórez

Ilustración 9 Logotipo

Elaborado: Lizy Flórez

Ilustración 10 Sobre Membretado

Elaborado: Lizy Flórez

Hoja membretada

Ilustración 11 Hoja membretada

Elaborado: Lizy Flórez

2.04 ANÀLISIS FODA

Tabla 10 LISIS FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Trabajar con artesanos experimentados, contar con artesanos que conocen las técnicas ancestrales en la transformación del bambú.	la capacidad de producción es un poco limitada dado que la elaboración de los artículos es artesanal y personalizada.
contar con las herramientas adecuadas para la elaboración y producción de cada articulo de decoración.	el personal de producción tiene poco entido de tolerancia y su vocabulario es ncorrecto e irrespetazo lo cual genera conflicto entre los mismo artesanos.
poseer los dos mejores proveedores de materia; un maneja el bambú gigante del Asia y el otro maneja el bambú hembra de fibras gruesas.	la micro empresa realiza productos con diseño y elaboración única lo cual hace que el precio del producto sea un poco mas elevado.
tener en el equipo de trabajo a un diseñador de interiores el cual crea artículos únicos y exclusivos	
la micro empresa brinda capacitaciones	

constantes a todo el personal de oficina y planta; estas pueden ser laborales o personales para que de esta manera mejores en sus vidas y en sus trabajos	en estos tiempos de modernización y de globalización son pocas las personas que aun desea capacitarse y trabajar para ser artesanos es complicado encontrar artesanos que deseen estabilizarse en un solo lugar dado a su formación cultural y educacional suelen ir de trabajo en trabajo.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
*El apoyo y fomento que tiene el gobierno para impulsar la creación de micro empresas ayudan con préstamos en instituciones bancarias y reducen o anulan los créditos tributarios a los artesanos. *El cambio de mentalidad en las personas las cuales desean un planeta diverso y un medio ambiente óptimo para las próximas generaciones hace que tengan conciencia verde y compren artículos que no dañen ni contaminen el medio ambiente *Poder exportar los productos sin restricciones y con cero aranceles dado a los convenios y tratados que tiene el Ecuador con el resto de países de la región *El gobierno ha decretado que las microempresas de artesanos no paguen impuestos.	*La tala indiscriminada de árboles afectando la flora y fauna del país *La pocas leyes sanciones que tiene el país contra las personas que dañan y perjudican al medio ambiente. *Con las relaciones políticas que maneja el presidente con algunas naciones puede hacer limiten o del todo no permitan la entrada del productos del Ecuador *Al vender productos 100% naturales se determina que el tiempo de vida útil es limitado, aun más cuando llegan a estar expuestos al sol y al agua.

*Las nuevas tendencia ecologistas y medio ambientales que se ha implantado en mundo y en el Ecuador se le conoce como natural chick.	

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.01 Análisis del consumidor

Se define como consumidor a la persona u organización que necesitan o demandan un bien o un servicio. En este proyecto se especificara a los consumidores como clientes que esperan que sus artículos y productos de decoración no sólo se adapten a su estilo de vida, sino también a la más alta calidad en los procesos de elaboración artesanal. Los consumidores en este proyecto son desde jóvenes, hombre y mujeres y adultos mayores que tengan la posibilidad económica de adquirir los artículos de decoración en bambú y sobre todo que se identifiquen con cada elemento único y personalizado que este a la venta o que deseen personalizar, estos artículos decorativos pueden llegar a ser un hermoso obsequio para regalar o un artículo decorativo el cual logre dar vida y estilo a cualquier espacio de los hogares u oficinas de los consumidores.

3.01.01 Determinación de población y muestra

3.01.01.01 Población.

POBLACIÓN: Conjunto finito o infinito de elementos, sobre los que vamos a realizar observaciones. Por ejemplo: los habitantes de un lugar, las piezas obtenidas de una máquina en un determinado tiempo

La población es un conjunto de personas o elementos de los cuales se pretende realizar una investigación y mediante esta obtener alguna conclusión u observación que se requiera.

En el proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de empresa de decoración a base de bambú guadua, se ha determinado lo siguiente:

Macro sector:	Distrito Metropolitano de Quito
Sector:	La Carolina
Población:	1 ´919. 432 habitantes

Tabla 11 Tasa trimestral mercado laboral

Fecha	Desempleo	Ocupación Plena	Subempleo
Jun-2008	6.37%	43.34%	49.41%
Sep-2008	7.05%	41.76%	50.73%
Dec-2008	7.32%	44.12%	48.23%
Mar-2009	8.69%	39.46%	51.17%
Jun-2009	8.39%	38.89%	51.02%
Sep-2009	9.06%	37.48%	51.32%
Dec-2009	7.89%	39.13%	50.21%
Mar-2010	9.10%	38.08%	50.80%
Jun-2010	7.67%	40.58%	50.12%
Sep-2010	7.46%	42.28%	49.22%
Dec-2010	6.13%	45.85%	46.86%
Mar-2011	7.06%	41.40%	49.74%
Jun-2011	6.36%	45.86%	46.46%
Sep-2011	5.55%	48.07%	45.46%
Dec-2011	5.06%	50.08%	44.04%
Mar-2012	4.91%	50.23%	43.55%
Jun-2012	5.20%	50.11%	42.685
Sep-2012	4.63%	51.48%	41.88%

Dec-2012	5.00%	52.30%	39.62%
Mar-2013	4.61%	48.66%	44.78%
Jun-2013	4.89%	46.92%	46.25%
Sep-2013	4.57%	50.53%	42.69%

Fuente: INEC

Elaborado: Lizy Flórez

3.01.01.02 Muestra.

MUESTRA: La muestra es una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error (generalmente no superior al 5%) estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global.

Porción de medidas o conteos tomados de una población, también es una unidad de muestra de la que se obtienen una o varias mediciones.

Método de muestreo probabilístico aleatorio simple:

Ecuación

$$N = \frac{Z\ ^2\ PQ}{e^2}$$

Z^2: Nivel de confianza (95%)

P: Probabilidad de ocurrencia

Q: Probabilidad de no ocurrencia

e^2: Error de muestra (5%)

Calculo:

$$n = \frac{(1,96)\ ^2(0,50)(0,50)}{(0,50)\ ^2}$$

n= 400

3.01.02 Técnicas de obtención de información

La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación o proyecto.

Preguntas de respuesta abierta: En este tipo de encuestas se le pide a la persona que responda el mismo a la pregunta formulada. Esto le da mayor libertad al entrevistado de responder lo que el cree y piensa, puede analizar y profundizar en su punto de vista dando posibles escenarios que no se habían podido tener en cuenta.

Preguntas de respuesta cerrada: En este tipo de encuestas las personas deben de elegir una de las opciones que se presentan en un listado que formularon los investigadores. Esta manera de encuestar da como resultado respuestas más fáciles de cuantificar y determinar resultados.

Encuestas analíticas: Buscan en cambio, además de describir, explicar los porqués de una determinada situación. En este tipo de encuestas las hipótesis que las respaldan suelen contrastarse por medio de la examinación de por lo menos dos variables, de las que se observan interrelaciones y luego se formulan inferencias explicativas.

Dicotómicas: En la lógica tradicional, dicotomía es el desglose o fraccionamiento de un concepto genérico en uno de sus conceptos específicos y su negación. El concepto se refiere asimismo a la ley que establece que ninguna proposición puede ser verdadera y falsa al mismo tiempo. división de dos elementos o partes especialmente cuando son opuestos. (http://blog.occeducacion.com/blog/bid/287300/Los-5-Tipos-de-Preguntas-en-la-Entrevista)

ENCUESTA

Con la presente encuesta se desea obtener información del estudio de mercado para la creación de una micro empresa de decoración en bambú.

1. Esta usted interesado en el cuidado del medio ambiente?

- Si
- No

2. Usted ha adquirido productos elaborados a base de bambú?

- Si
- No

3. Compraría artículos de decoración de bambú elaborados artesanalmente?

Nota: si la respuesta es No agradecemos tu tiempo, aquí termina la encuesta gracias.

- Si
- No

4. Decoraría su casa con artículos y muebles ecológicos elaborados a base de bambú?

- Si
- No

5. Que tipos de muebles elaborados ecológicamente compraría?

Nota: indique solo un artículo, si su respuesta es otro escriba el nombre del mismo

- Lámparas
- Bisutería
- Baúles
- Percheros
- Ceniceros
- Otros

6. Cuanto estaría usted dispuesto a pagar por un artículo ecológico elaborado en bambú?

ARTICULOS	PRECIO	(> de)	(< de)
Lámparas	$ 70		
Bisutería	$ 35		
Baúles	$ 30		
Percheros	$90		
Ceniceros	$12		
Otros	$		

7. Cuál es su estilo de decoración predilecto?

- Rustico
- Minimalista
- Contemporáneo

8. Le gustaría que dicha tienda de decoración estuviera ubicada en?

- Tienda o local comercial
- Tienda virtual
- Visitas personalizadas
- Todas las anteriores

3.01.03 Análisis de la información

Luego de haber recopilado la información necesaria en las encuestas a la población según la muestra antes calculada hemos obtenido los siguientes resultados:

Esta usted interesado en el cuidado del medio ambiente?

Tabla 12 Pregunta 1

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
SI	240	96%
NO	10	4%
TOTAL	250	100%

Elaborado: Lizy Flórez

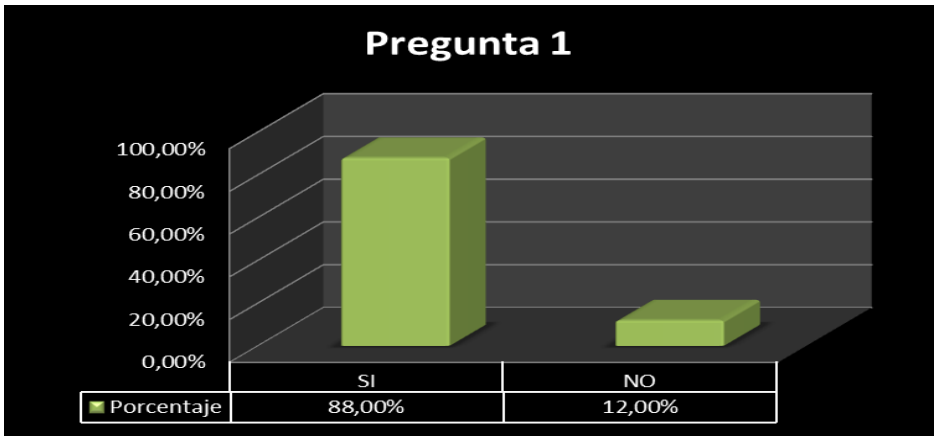


Ilustración 12cuidado medio ambiente

Elaborado: Lizy Flórez

De acuerdo a la encuesta realizada para la investigación de mercado sobre la creación de una micro empresa de decoración de bambú en el sector de la Carolina un 96% de la población está interesada en el medio ambiente, mientras que un 4% dice no estar interesada en el medio ambiente.

Usted ha adquirido productos elaborados a base de bambú?

Tabla 13 adquisición productos bambú

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
SI	150	60%
NO	100	40%
TOTAL	250	100%

Elaborado: Lizy Flórez

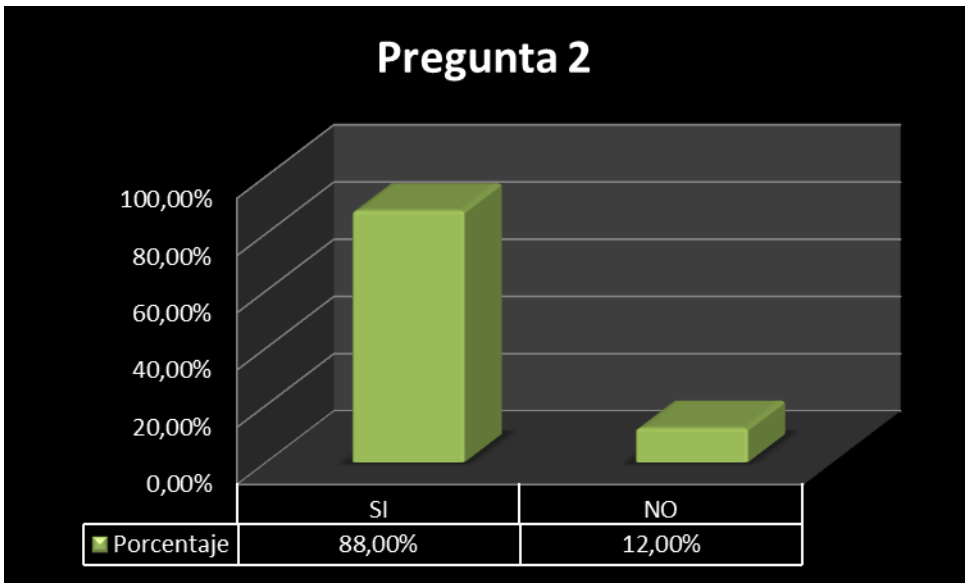


Ilustración 13 adquisición productos bambú

Elaborado: Lizy Flórez

Según la población del sector de Carolina el 60% de las personas encuestadas han adquirido algún producto en bambú, mientras que el 40% restante jamás ha comprado o adquirido un artículo en este material natural.

Compraría artículos de decoración de bambú elaborados artesanalmente?

Nota: si la respuesta es No agradecemos tu tiempo, aquí termina la encuesta gracias)

compraría artículos de bambú

Tabla 14 compraría artículos de bambú

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
SI	232	92.80%
NO	18	7.20%
TOTAL	250	100%

Elaborado: Lizy Flórez

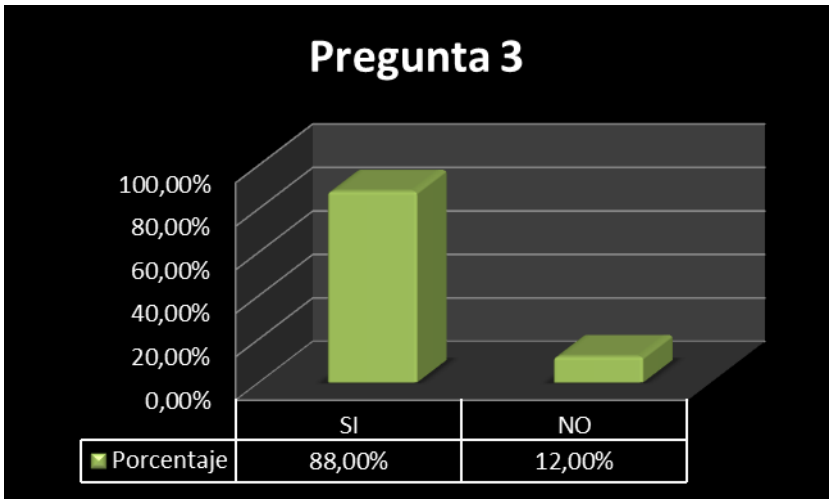


Ilustración 14 Pregunta 3

Elaborado: Lizy Flórez

Esta pregunta fue muy fuerte y decisiva pero al mismo tiempo llego a ser determinante para nuestro estudio de mercado puesto que se pregunta directamente a la población si esta compraría un producto en su totalidad elaborado con bambú como materia prima y hecho artesanalmente. Y la respuesta de la población encuestada fue un gran y arrollador 92,80% compraría artículos elaborados artesanalmente en bambú y un 7,20% una minúscula minoría respondió que no compraría dicho artículo.

Decoraría su casa con artículos y muebles ecológicos elaborados a base de bambú?

13 decoraría su casa con bambú

Tabla 15 Pregunta 4

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
SI	220	88%
NO	12	12%
TOTAL	250	100%

Elaborado: Lizy Flórez

decoraría su casa con bambú

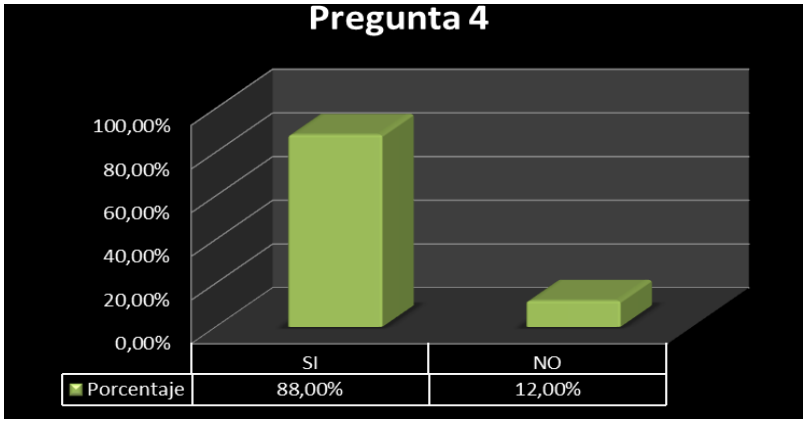


Ilustración 15 Pregunta 4

Elaborado: Lizy Flórez

La población encuestada a determinado que el 80% está de acuerdo en que desearía decorar si casa con artículos y muebles elaborados en bambú como materia prima, mientras que el 12% de las personas encuestadas determinaron que no desean decorar su hogar con este producto pero sí hicieron saber que sería un producto de regalo y obsequio a terceras personas.

Que tipos de muebles elaborados ecológicamente compraría?

Nota: indique un solo artículo, si su respuesta es otro escriba el nombre de ese artículo.

Tipos de muebles que compraría

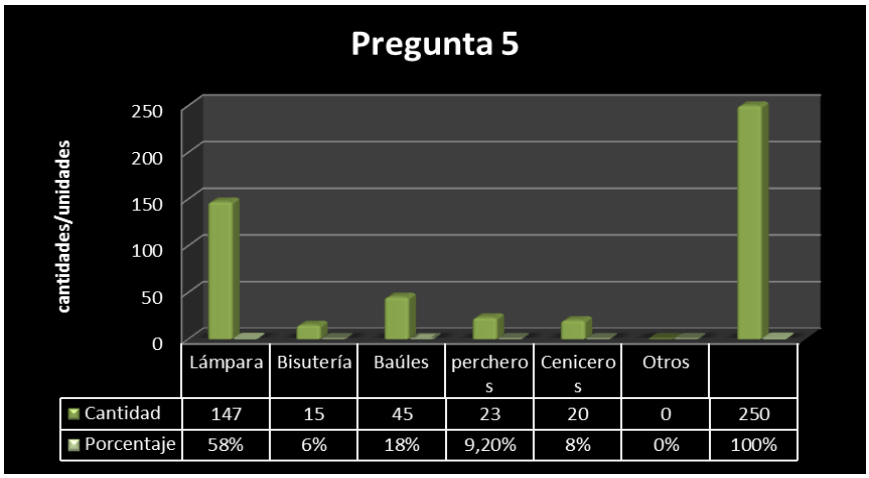
Tabla 16 Pregunta 5

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
Lámpara	147	58%
Bisutería	15	6%
Baúles	45	18%
percheros	23	9,20%
Ceniceros	20	8%
Otros	0	0%
TOTAL	250	100%

Elaborado: Lizy Flórez

tipos de muebles que compraría

Tabla 17 Pregunta 5



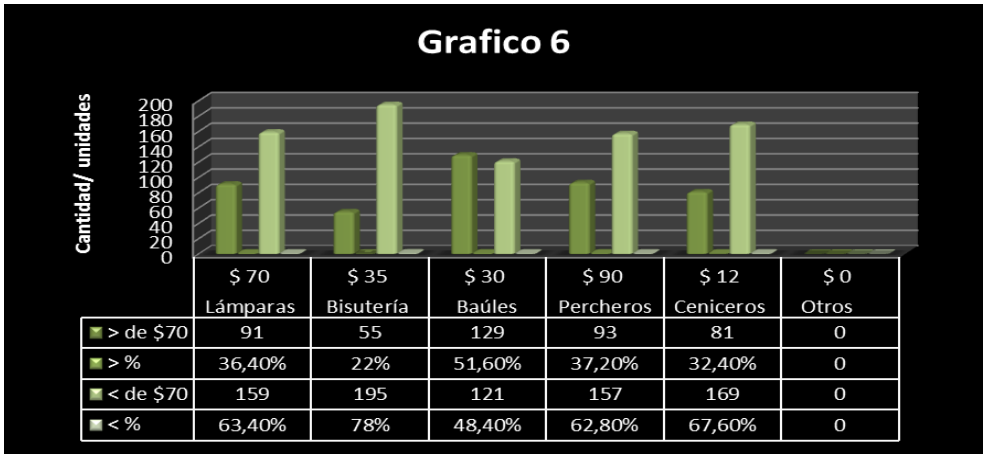
Elaborado: Lizy Flórez

En la pregunta cinco se deseaban determinar cuál sería el artículo que más le interesa adquirir a los clientes potenciales, cuál será el más vendido y en cual se debería de tener mayor variedad. Según los resultado en el primer lugar con un 58,80% las personas escogieron las lámparas, el segundo artículo más votado fue los baúles con un 18%, en tercer lugar se encuentra los percheros con un 9,20% , en cuarto lugar los ceniceros con un 8%, y en último lugar con un 6% la bisutería este último determina el poco interés que las personas tienen en comprar artículos de bisutería que sean elaborados en bambú se tomara en cuanta cuando se implemente el catálogo de producto de producción y venta.

Cuanto estaría usted dispuesto a pagar por un artículo ecológico elaborado en bambú?

Tabla N° 16 valor artículosElaborado: Lizy Flórez

Valores artículos



	$ 70 Lámparas	$ 35 Bisutería	$ 30 Baúles	$ 90 Percheros	$ 12 Ceniceros	$ 0 Otros
> de $70	91	55	129	93	81	0
> %	36,40%	22%	51,60%	37,20%	32,40%	0
< de $70	159	195	121	157	169	0
< %	63,40%	78%	48,40%	62,80%	67,60%	0

Ilustración 16 Pregunta 6

Elaborado: Lizy Flórez

En esta pregunta la población opino sobre los precios de algunos de los artículos, según las respuestas que dieron las personas no están de acuerdo con los precios y opinan que deberían de ser menores a los valores mencionados.

a). En primer lugar se tienen las lámparas con un valor mayor o menor de $70 dólares para lo cual la población respondió que el precio debería ser menor 159 personas que son el 63,40% dijeron esto, mientras que el 36,49% de la población está de acuerdo con este valor.

b). La bisutería tiene un 78% en desacuerdo con el precio indicado, mientras que el 22% está de acuerdo con el valor, se deja en claro que según la pregunta anterior a la gente no le interesa la bisutería como artículo de compra de posibles clientes potenciales.

c). Los baúles según la gente encuestada están de acuerdo con el precio estipulado un 51,60% la mayoría de las personas entrevistadas opinan que estarían dispuesto a pagar este valor por un baúl, mientras que el 48,40% de la población encuestada está en total desacuerdo con este precio indicado.

d). Con los percheros las personas opinaron que el 62,80% está en desacuerdo con el precio indicado mientras que el 37,20% está de acuerdo con este valor a pagar.

e). Los ceniceros según la población encuestada indica que el 67,60% no está de acuerdo con los valores indicados a pagar, mientras que el 32,40% está de acuerdo con este valor a pagar.

Con estos resultado se puede determinar que la población encuestada en el sector de la Carolina no está de acuerdo con los valores indicados a pagar por los

artículos expuesto anteriormente, por consiguiente estos resultados se deben de tener en cuesta al momento de estipular el precio final al consumidor se procurara que sea menor a los precios expuestos en esta encuesta.

Cuál es su estilo de decoración predilecto?

estilos de decoración

Tabla 18 Pregunta 7

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
Rustico	68	27,20%
Minimalista	65	26%
Contemporáneo	117	46,80%
TOTAL	250	100%

Elaborado: Lizy Flórez

Estilos de decoración

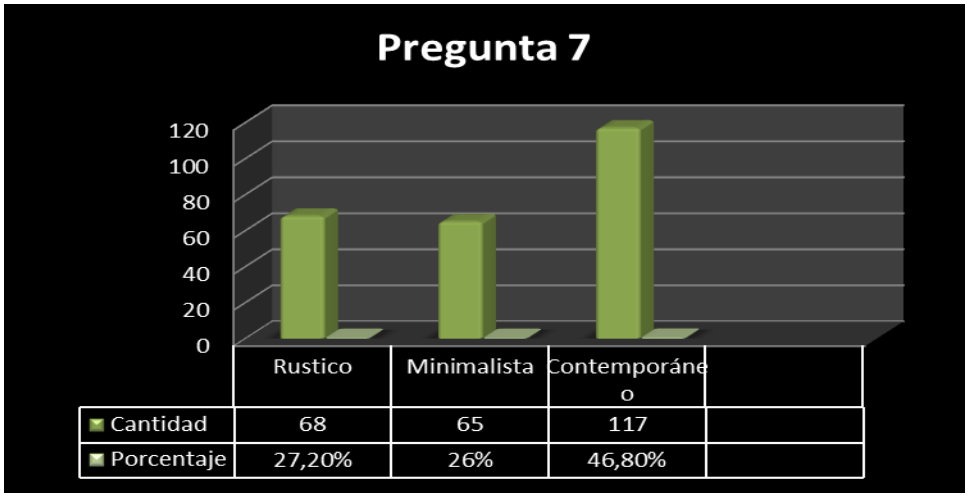


Ilustración 17 Pregunta 6

Elaborado: Lizy Flórez

Con esta pegunta se determinó cual es el estilo que caracteriza a los posibles clientes potenciales, con estos resultados se terminan cual estilo predominara en la producción de los artículos elaborados en el taller. Según los resultados con una mayor preferencia se encuentra el estilo contemporáneo con un 46,80% el cual 117 personas eligieron este estilo en los artículos. En segundo lugar se encuentra el estilo rustico con un 27,20% y en último lugar pero no menos importante que los demás estilos se encuentra el minimalista el cual desea destacar más el alma de la manera y no un estilo decorativo, es algo básico que resalte más el bambú que el posible diseño 65 personas lo escogieron o sea un 26% de la población encuestada desea este estilo en los artículos elaborados

Le gustaría que dicha tienda de decoración estuviera ubicada en?

ubicación de tienda comercial

Tabla 19 Pregunta 8

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
Local comercial	137	54,80%
Tienda virtual	49	19,60%
Visitas personalizadas	3	1,20%
Todas las anteriores	61	24,40%
TOTAL	250	100%

Elaborado: Lizy Flórez

Ubicación de tienda comercial

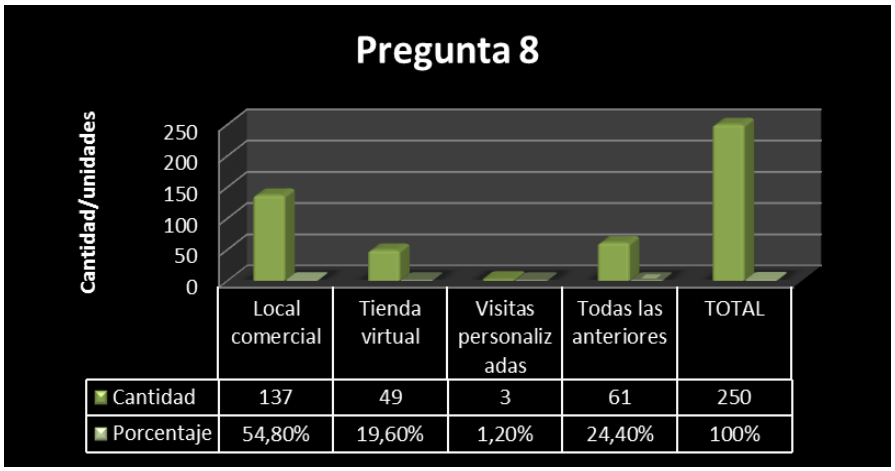


Ilustración 18 Pregunta 8

Elaborado: Lizy Flórez

Con esta pregunta se desea determinar cuál es la mejor manera y ubicación de poder comercializar los artículos decorativos elaborados artesanalmente en bambú y se logra observar que; lo que los clientes potenciales desean es comprar los artículos en una tienda o local comercial 137 personas o sea el 54,80% desea esto. Mientras que el 19,60% desearían realizar sus comprar por medio de una tienda virtual o página web. Con una minoría el 1,20% igual a tres personas desearían que se les vendieran los artículos con visitas personalizadas. Mientras que 61 personas lo mismo que un 24,40% desean todas las opciones antes mencionadas. Toda están respuestas son muy valiosas dado que se pueden generar infinidad de estrategias para generar más ventas y

capturar más clientes por todas las posibles oportunidades de dar a conocer y ofrecer estos artículos elaborados artesanalmente.

3.02 OFERTA

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que están disponibles en el mercado en un tiempo determinado, los precios de los productos ofertados pueden variar según sea la libre demanda y oferta de los mismos o bien sea por las leyes y reglamentos de los diferentes gobiernos claro este si estos son los que manejan el mercado. (http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-ley-oferta-demanda)

3.02.01 OFERTA HISTÓRICA

Según el análisis de la investigación se determinó que en el sector de la Carolina existen dos locales comerciales los cuales tienen relación con la comercialización de comercialización de productos elaborados a base de bambú, se dejan en claro que estos negocios no fabrican ninguno de los objetos decorativos solo los comercializan.

La oferta histórica se ha podido obtener por medio de una investigación de campo en la cual se realizó un recorrido por todo el sector de la Carolina y se determinaron los negocios o locales que comercializaban artículos en bambú, conseguir información sobre los antecedentes históricos de estas empresas fue muy complicado por este

motivo y viendo la necesidad de tener algún tipo de información se decidió conseguir el RUC de estas empresas y buscar la información en la página del SRI sobre los pagos de los años anteriores del impuesto a la renta. Con eso se pretende determinar cuál ha sido el crecimiento o decrecimiento de las empresas a través de los años anteriores.

La primera empresa que se encontró el nombre comercial es; Muebles Bienestar y es creada por una persona natural la Sra. Encala Soto Elena, es una empresa que esta establecida desde el año 2009. Esta empresa no paga impuesto a la renta dado a que su capital no es superior a los USD 60.000, ni los ingresos brutos anuales de su actividad económica son superiores a USD 100.000, o los costos y gastos anuales sean superiores a USD 80.000 como no cumple ninguno de estos tres requisitos esta empresa de persona natural no paga el impuesto a la renta, pero si nos indica que su negocio a tenido un decrecimiento en las ventas a partir del año 2011 pero que con todas las disminuciones en ventas aún siguen vendiendo para poder sobrevivir.

La segunda empresa que se encuentra en el sector es:

Nombre comercial: Country House

Razón social: Carbopap

RUC: 1791783999001

Oferta histórica

Tabla 20 Oferta histórica

Años Fiscal	Impuesto a la renta causado	Porcentaje de crecimiento anual
2012	$833,28	
2011	$976,69	17,78%
2010	$809,68	20,62%
2000	$687,41	-14,68%

Elaborada por: Lizy Florez

Fuente: SRI

Oferta histórica

Ilustración 19 Oferta histórica

Elaborada por: Lizy Florez

Fuente: SRI

La oferta histórica se ha tomado la información de la base de datos públicos del SRI con lo cual se logra visualizar que la empresa ha tenido un crecimiento progresivo y constante a lo largo de los últimos cuatro años que hemos tomado para este estudio.

3.02.02 OFERTA ACTUAL

Para calcular la oferta actual se ha realizado un análisis situacional de los negocios existentes en el sector de la Carolina, se aclara que estos negocios solo comercializan los productos, no diseña ni fabrican ninguno de los artículos que están a la venta en el local, tampoco brindan ningún tipo de asesoría o ayuda al cliente y son empresas que venden una mezcla de artículos, no solamente artículos en bambú.

OFERTA ACTUAL

Tabla 21 OFERTA ACTUAL

PRODUCTO	Cantidad	V. DIARIAS	V. MENSUALES	V. ANUALES
Lámparas	1	$ 40	$ 800	$ 9,600
Percheros	1	$55	$ 1,100	$ 13,200
Baúles	2	$50	$ 1000	$ 12,000
Otros art. Pequeños varios	10	$30	$ 600	$ 7,200
TOTAL		$ 175	$ 3,500	$ 42,000

Tabla 22 OFERTA ACTUAL

AÑOS	OFERTA
2013	$ 42,000

Elaborada por: Lizy Flórez
Fuente: Investigación propia

La oferta actual fueron los datos tomados de las ventas de artículos del año 2013 según información adquirida en una entrevista informal con la vendedora de la tienda Country House, se determinó que los artículos que más le interesaron a la población y

clientes fueron; las lámparas, los percheros, los baúles y otros artículos pequeños y menor valor económico tales como ceniceros, incensarios, llaveros.

3.02.03 OFERTA PROYECTADA

Población Quito 1 919 432 = 2.00%

Demanda Quito 820.000

Df= DA(1+ TC)n

Df= oferta futura

DA= oferta actual

TC= tasa de crecimiento

.n= años

OFERTA PROYECTADA

Tabla 23 OFERTA PROYECTADA

AÑOS	OFERTA
2014	42.000
2015	42.840
2016	43.6696,80
2017	44.570,74
2018	45.462,15

Elaborada por: Lizy Flórez

Fuente: Investigación propia

La oferta proyectada es el porcentaje de la población y de la demanda la cual se da un porcentaje del 2,00% tomando el valor del año 2013 oferta actual y aplicando la fórmula de la oferta proyectada.

3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS

3.03.01 OFERTA HISTORICA

Nombre comercial: Muebles Bienestare

Razón social: Encalada Soto Mariel Elena

RUC: 1709701989001

OFERTA HISTORICA

Tabla 24 OFERTA HISTORICA

Años Fiscal	Impuesto a la renta causado	Porcentaje de crecimiento anual
2012	$ 5.565,61	11%
2011	$ 5.014,06	12%
2010	$ 4.476,84	15,02%
2009	$ 3.892,90	10%
2008	$ 3.539,00	

Elaborada por: Lizy Flórez
Fuente: Investigación propia

La oferta histórica de producto sustituto se dan a conocer diferentes tipos de maderas tales como picea, haya, fresno, álamo, abedul, aliso y chopo. Se ha tomado la información de la base de datos públicos del SRI con lo cual se logra visualizar que la empresa ha tenido un crecimiento progresivo y constante a lo largo de los últimos cuatro años que hemos tomado para este estudio.

3.03.02 OFERTA ACTUAL

oferta actual productos sustitutos

Tabla 25 oferta actual productos sustitutos

PRODUCTO	Cantidad	V. DIARIAS	V. MENSUALES	V. ANUALES
Mesas	2	$ 300	$ 6000	$ 72000
Camas	1	$ 180	$ 3600	$ 43200
Lámparas	2	$80	$ 1600	$ 19200
TOTAL		$ 560	$11.200	$ 134.400

Elaborada por: Lizy Flórez
Fuente: investigación propia

La oferta actual fueron los datos tomados de las ventas de artículos del año 2013 según información adquirida en una entrevista informal con la dueño de la tienda Muebles Bienestare, se determinó que los artículos que más compran los clientes son;

juegos de comedor y camas y según esta información se construye esta tabla de oferta del año anterior

3.03.03 OFERTA PROYECTADA

Df= DA(1+ TC)n

Df= oferta futura

DA= oferta actual

TC= tasa de crecimiento

.n= años

OFERTA PROYECTADA

Tabla 26 OFERTA PROYECTADA

AÑOS	OFERTA
2014	137.088
2015	139.829,76
2016	142.626,35
2017	145.478,88
2018	148.388,47

Elaborada por: Lizy Flórez
Fuente: Investigación propia

La oferta proyectada del producto es el porcentaje de la población y de la demanda la cual se da un porcentaje del 2,00% tomando el valor del año 2013 oferta actual y aplicando la fórmula de la oferta proyectada.

3.04 DEMANDA

La demanda es la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor existen algunos tipos de demanda entre ellos encontramos; la demanda individual o por el conjunto de consumidores esta última llegaría a ser demanda total o de mercado y estas se dan en un espacio y en un momento determinado.

LEY DE DEMANDA

Siempre y cuando las condiciones no varíen los ingresos de los consumidores, gustos, precios de los bienes complementarios y sustitutos, distribución del ingreso, tamaño de la población. La cantidad que se demande de un bien en el mercado, varía en razón inversa de su precio. (http://sena-mercadeo.blogspot.com/2009/04/oferta-y-demanda.html)

Los determinantes de la demanda individual

Los precios posibles del satisfactor.

Los ingresos de los compradores.

Los gastos de los compradores.

Los precios de los bienes sustitutos.

3.04.01 DEMANDA HISTORICA

Según el sector de estudio que se realizó en el sector de la Carolina y con la muestra tomada de la poblacional que fue del Distrito Metropolitano de Quito, se desarrolla y presenta la siguiente información según los datos recopilados del ultima censo del INEC en el 2010, se ha registrado el siguiente crecimiento en la población.

DEMANDA HISTORICA

Tabla 27 DEMANDA HISTORICA

DEMANDA HISTORICA	
AÑO	POBLACION
2008	1´589.991
2009	1´605.757
2010	1´607.734
2011	1´634.734
2012	1´640.000

Elaborada por: Lizy Flórez
Fuente: INEC

Demanda histórica

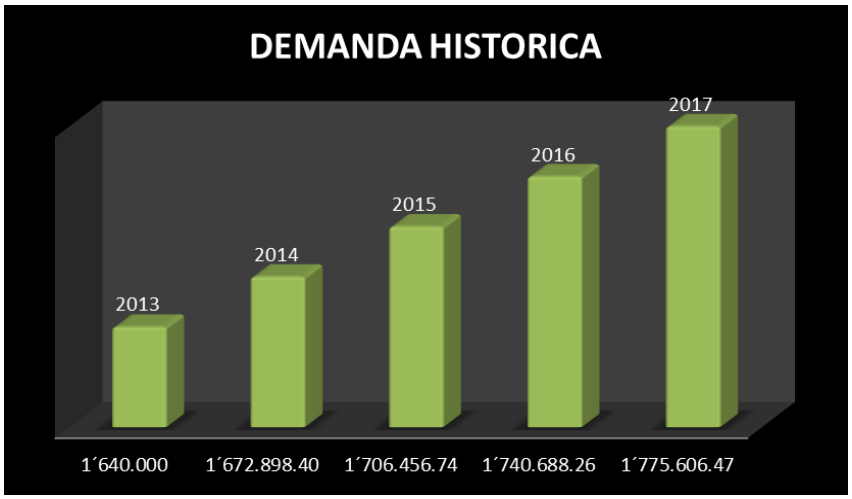


Ilustración 20 DEMANDA HISTORICA

Elaborada por: Lizy Flórez

Fuente: INEC

Según el análisis realizado se ha constado que en el distrito Metropolitano de Quito ha presentado un crecimiento en los últimos 5 años esto representa una oportunidad para la presente empresa ya que el incremento de la población representa un incremento en la demanda de la adquisición de productos decorativos elaborados artesanalmente a base de bambú.

3.04.02 DEMANDA ACTUAL

Según el último censo del INEC del año 2010 hasta el año 2013 en el distrito metropolitano de Quito se presenta un crecimiento del 2,006% esto representa una oportunidad para la empresa ya que el incremento de la población representa una mayor posibilidad de venta en los artículos elaborados a base de bambú.

3.04.03 DEMANDA PROYECTADA

$$Df = DA\ (1+ TC)^{n}$$

Df= demanda futura

DA= demanda actual

TC= tasa de crecimiento

n= años

Según datos recopilados del INEC el distrito metropolitano de Quito tiene un crecimiento poblacional del 2,006% dicho porcentaje nos permite proyectar nuestra demanda potencial de la siguiente manera:

demanda proyectada

Tabla 28 demanda proyectada

DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA	
AÑO	POBLACION
2013	1´640.000
2014	1´672.898.40
2015	1´706.456.74
2016	1´740.688.26
2017	1´775.606.47

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Lizy Flórez

Demanda proyectada

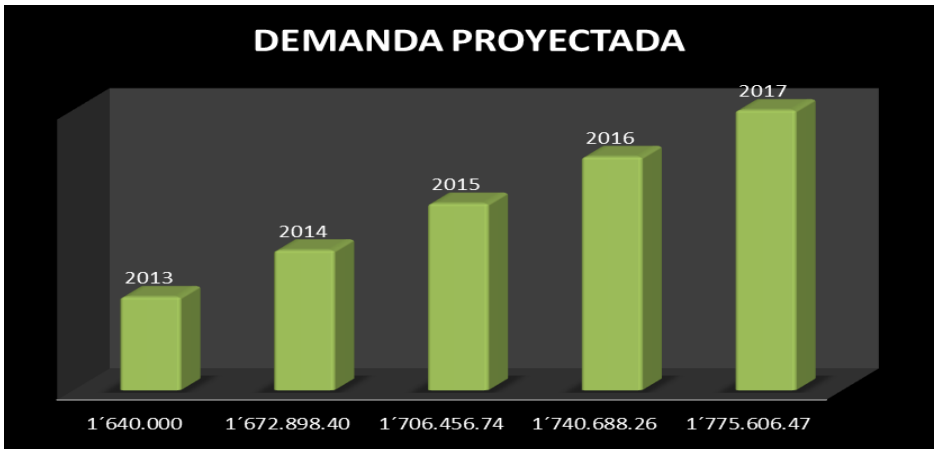


Ilustración 21 demanda proyectada

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Lizy Flórez

3.05 BALANCE DE OFERTA – DEMANDA

Balance de oferta - demanda

Tabla 29 balance de oferta - demanda

	DEMANDA	OFERTA
2014		137.088
2015		139.829,76
2016		142.626,35
2017		145.478,88
2018		148.388,47

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Lizy Flórez

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.01 Tamaño del proyecto

En este estudio se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridas.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

En particular, los objetivos del estudio técnico para el presente proyecto son los siguientes:

Determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación.

Enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto.

Definir el tamaño y capacidad del proyecto.

Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.

Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación. (http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf)

CAPACIDAD INSTALADA

Para el presente proyecto se realizó un estudio técnico sobre las dimensiones que este mismo debería tener tanto para el área del taller como para el área de exhibición y ventas de los productos. Por tal motivo se ha considera que el establecimiento deberá tener una capacidad de 20 m de largo por 10 mt de ancho divididos de la siguiente manera.

Capacidad instalada

Tabla 30 Capacidad instalada

ÁREA	DIMENSIÓN
Área de ventas y oficina	5m
Área Operativa	
Área de corte	3m
Área de lijado	3m
Área de procesos	4m
Área de terminado	3m
Baño	2m
TOTAL	20m de largo y 10 de ancho

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Esta es la capacidad adecuado con la cual debe de estar distribuido el taller en el cual se elaboran todos los artículos de decoración y también el área de esta destinado para las ventas y el área administrativa, se debe de tener en cuenta que esta tienda tiene un amplio catálogo en físico y también cuenta con una tiendo virtual por tal motivo en su mayoría se elaboran artículos bajo pedido o ventas de algunos artículos con diseños únicos lo cual quiere decir que no se tendrán más de dos artículos por diseño, tendiendo en claro que en el área principal es más un área de exhibición y de diseño se entenderá que se trabaja con el espacio justo para cada una de las actividades de esta micro empresa

CAPACIDAD ÓPTIMA

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.(http://www.uco.es/~p42abluj/web/3texto1.htm)

Capacidad optima

Tabla 31 Capacidad optima

PRODUCTO	Cantidad	V. UNITARIO	V. DIARIAS	V. MENSUALES	V. ANUALES
Lámparas	1	$40	$ 40	$ 800	$ 9,600
Percheros	1	$55	$55	$ 1,100	$ 13,200
Baúles	2	$25	$50	$ 1000	$ 12,000
Ceniceros porta vasos	3	$10	$30	$ 600	$ 7,200
TOTAL			$ 175	$ 3,500	$ 42,000

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

4.02 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Este es un estudio muy importante dado a que se encarga de la correcta localización del proyecto para que se desarrolle adecuadamente el mismo; y se tomar en cuenta algunos criterios tales como el factor económico y estratégico para el desarrollo y buen funcionamiento del proyecto ya que este contiene una parte de producción y una de ventas y contacto directo con el cliente

4.03MACRO LOCALIZACIÓN

La macro localización del proyecto estará situada en latino américa, en Ecuador, provincia de Pichincha y en su capital la ciudad de San Francisco de Quito:

Macro localización

Tabla 32 Macro localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Cantón	Quito
Sector	La Carolina

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

MACRO LOCALIZACIÓN

Macro localización

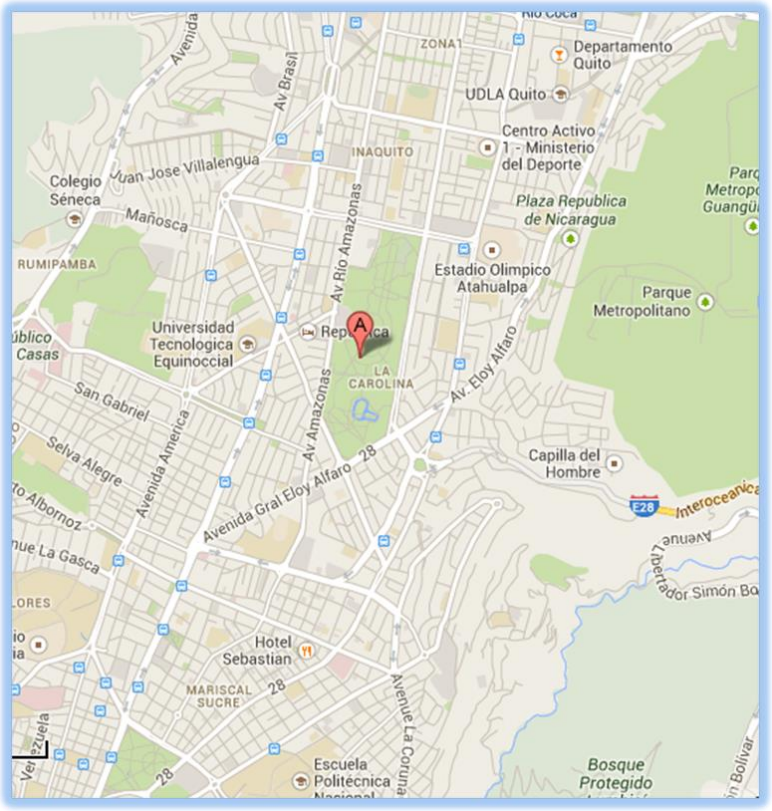


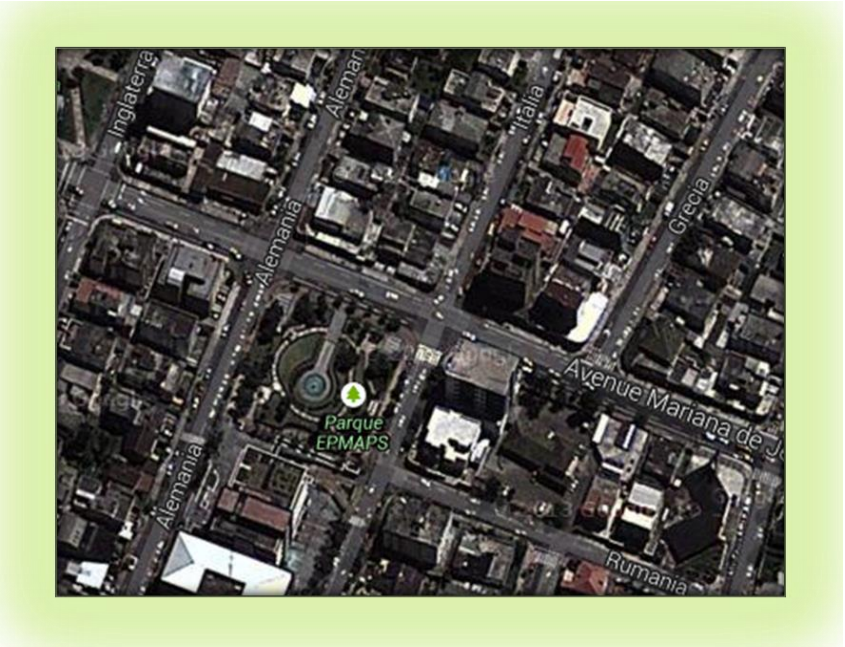
Ilustración 22 Macro localización

Elaborado. Lizy Flórez

El presente proyecto estará ubicado en la ciudad de Quito en el sector de la Carolina, se ha escogido este lugar dado a que es un sector netamente comercial y de gran afluencia de personas y turistas por los centros comerciales que están en este sector y por el parque que lleva el mismo nombre, este sector es de seguridad media alta dado que en las cercanías existen varios estaciones de policía que brindan tranquilidad y confianza a quien transita y visita este importante sector de la capital. La ubicación del sector entre las avenidas Eloy Alfaro, 10 de Agosto, Av. República. Este es un sector residencial y muy comercial el cual ayudara a que este proyecto sea factible de realizar.

4.03.01MICRO LOCALIZACIÓN

Este proyecto estará micro localizado en las Avenidas Amazonas y Mariana de Jesús E6-41 específicamente como se puede observar en el siguiente mapa.



Micro localización

Elaborado: Lizy Flórez

Como es reconocido el sector de la Carolina es turístico, cultural y una zona muy fuerte a nivel comercial dado que su derredor se encuentran algunos centros comerciales, empresas públicas y privadas y muchos parques, este proyecto de artículos de decoración en bambú estará específicamente ubicado en la Av. Mariana de Jesús entre las calles Italia y Grecia. Se espera que con la excelente ubicación que

esta micro empresa tiene sea una fortaleza y una oportunidad para el próspero desarrollo de este proyecto.

LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Localización óptima

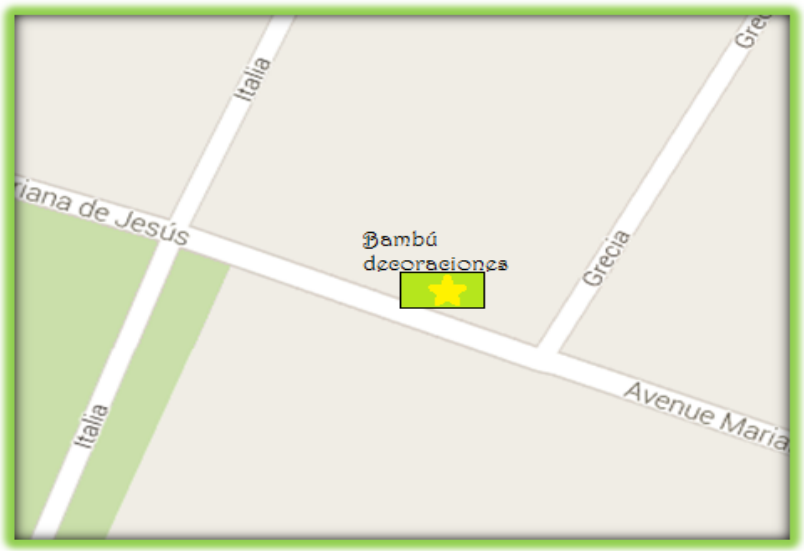


Ilustración 23 Localización óptima

Elaborado: Lizy Flórez

La micro empresa estará ubicada en la provincia de Pichincha, cantón de Quito, ciudad de Quito, al centro norte de la ciudad en el sector de la Carolina. Se puede visualizar la empresa de decoración estará ubicada estratégica en la Av. Principal Mariana de Jesús entre dos calles muy transitadas como es la Italia y la calle

Grecia a unos cuantos pasos de la Av. Amazonas, en este sector existe gran afluencia de personas dado a que es un sector comercial y rodeado de empresas publicas privadas, clínicas, consultorios médicos y parques deportivos.

INGENIERÍA DEL PRODUCTO

Su objetivo es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y la maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. En síntesis, resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. (BACA, 2010)

4.04.01 Definición de Bienes y Servicios

Bambú Decoraciones es una micro empresa que elabora productos decorativos a base de bambú guadua de manera totalmente artesanal, Todos los productos de Bambú Decoraciones son hechos a mano. Son únicos o se han producido en pequeñas cantidades. Debido a que es trabajo hecho a mano puro, puede haber ligeras diferencias en los tamaños y acabados creados. Productos hechos a mano con

materiales naturales de regeneración continua y productos reciclados que no dañan el medio ambiente. Dentro de los productos se encuentran:

Lámparas

Percheros

Baúles

Ceniceros

Porta vasos

Llaveros

Pequeños detalles

Uno de las características que diferencia a Bambú Decoraciones de cualquier otra empresa es que no solo se comercializan los productos de bambú guadua, sino que se elaboran a gusto y diseño de los clientes. Pueden encontrar infinidad de propuestas, diseños precios en la tienda virtual pueden realizar los pedidos sin necesidad de salir de la comodidad e sus hogares y tener la certeza de que sus pedido serán entregados antes de 24 horas si es en el Distrito Metropolitano y si es a nivel nacional antes de 48 horas.

Bambú Decoraciones está comprometido con la calidad e innovación artística y creativa de cada producto; y a su vez generar mano de obra e ingresos adicionales a

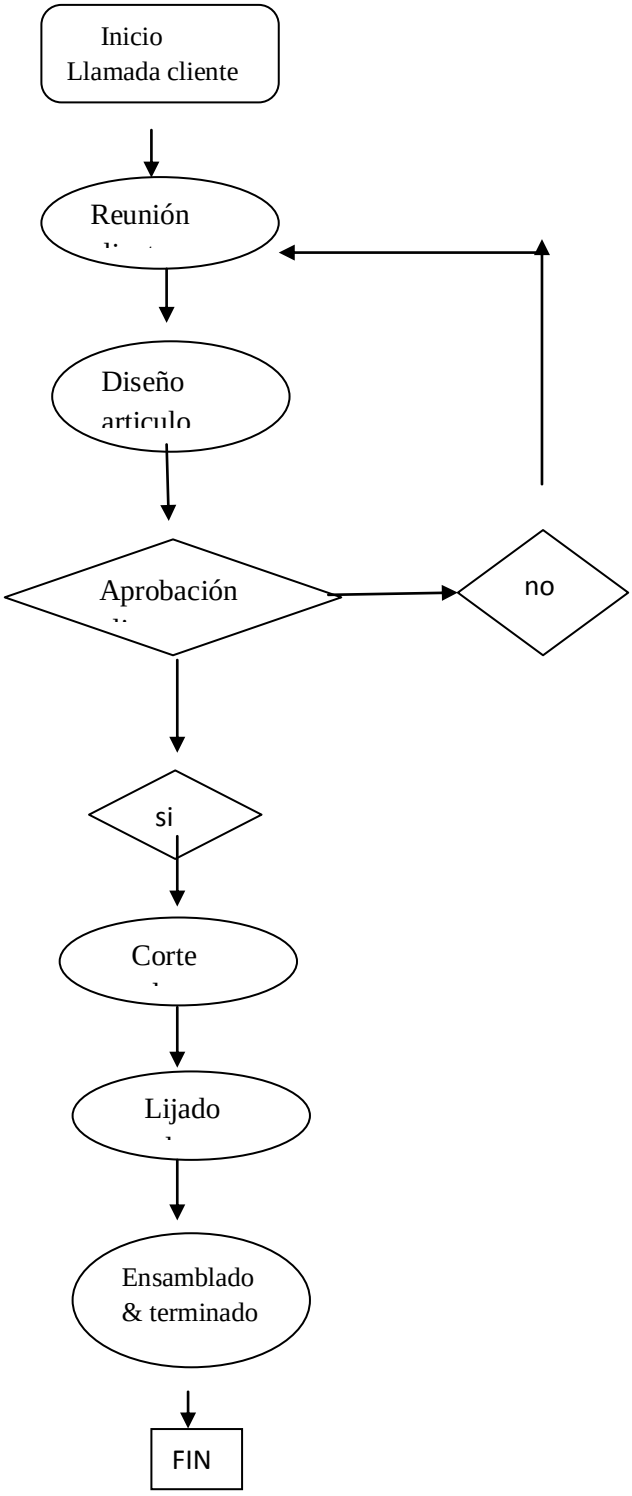
nuestra planta de colaboradores directos e indirectos, artesanos y distribuidores. Se desea desarrollar una cadena de oportunidades y beneficios para los colaboradores directos e indirectos, en la cual todos estén felices y encaminados en el desarrollo y progreso de la empresa y del país.

4.04.01DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

distribución de la planta

Ilustración 24 dsitribucion de la Planta

PROCESO PRODUCTIVO



Es muy importante tener claridad sobre el proceso productivo de la micro empresa, es vital saber y tener conocimiento de cada una de las etapas y pasos a seguir desde que se tiene la visita del cliente, todo el procesos de compra de materia prima y transformación de esta misma, saber en qué justo momento se deben de hacer las inspecciones y correcciones si este fuera el caso. Tener claro los tiempos y procesos para que llegado el caso estos no se tornen demorosos y largo para la entrega del producto terminado al cliente.

MAQUINARIA

Maquinaria de micro empresa

Tabla 33 Maquinaria de micro empresa

Maquina	Descripción	Cantidad	V.Unitario	V.Total
Ingletadora	Sierra de mesa Para cortes rectos de toda clase de madera	1	$ 470	$ 470
Taladro bosh	Máquina para hacer perforaciones En la madera y cualquier otro	1	$ 80	$ 80

	material			
Lijadora banda truper	Lija la madera, Quita asperezas, dejándola lista para el proceso de producción	1	$ 58	$ 58
Caladora truper	Sierra cortes irregulares	1	$ 50	$ 50
Inglatadora de mesa	Sierra de mesa	1	$ 120	$120

Elaborado: Lizy Flórez

EQUIPOS

EQUIPOS DE MICRO EMPRESA

Tabla 34 EQUIPOS DE MICRO EMPRESA

Equipo	Descripción	Cantidad	V.Unitario	V.Total
computadora	Para diseñar, manejar archivos, pag web	1	$700	$700
Impresora	Imprimir documentación importante, pedidos o diseños	1	$ 60	$60
teléfono	Recibir y llamar a clientes y proveedores	1	$20	$20
extintor	Normas de seguridad	1	$15	$15
estantería	Para exhibir los nuevos productos	4	$80	$320

Elaborado: Lizy Flórez

Los equipos son objetos y artículos importantes que ayudan al desarrollo y buen desenvolvimiento en las actividades cotidianas de la empresa para que esta tenga facilidad y agilidad en las labores diarias.

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.01 Ingresos del proyecto

En adelante se procederá a determinar los ingresos operacionales y no operacionales del proyecto de desarrollo del sector artesanal, mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de decoración a base de bambú, ubicada en el distrito metropolitano de Quito sector de la Carolina con los cuales se solventarán los costos y gastos para poder implementar el proyecto.

5.01.01 Ingresos operacionales

Ingresos producción optima costos valor unitario

Tabla 35 Ingresos producción optima costos valor unitario

PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL	OPTIMA	PROD. TOTAL	C.V.u	COSTOS
Lámparas	.386,67	58%	304,27	21,82	7.547,07
Perchero	.040,00	10%	104,00	57,46	5.976,18
Baúl	.664,00	18%	299,52	13,25	3.969,26
Otros	2.773,33	14%	388,27	18,73	7.272,72
TOTAL:		**100%**	**.596,05**		**34.765,23**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Los ingresos operacionales de la micro empresa están basados en la prestación de los siguientes artículos de decoración elaborados por dos operarios los cuales laboran 52 semanas al año este empresa maneja tres líneas de productos las cuales son: lámparas con un costo de valor unitario de $ 21,80 y con un porcentaje de capacidad óptima del 58%, perchero con un costo de valor unitario de $ 57,45 y con una capacidad optima de 10%, baúl con un costo de valor unitario $ 13,25 y con una capacidad optima de producción del 18%, y por último se maneja la línea de otros que en este caso se producirán memorias flash con un costo de valor unitario de $ 18,73 y con un porcentaje de capacidad optima de 14%.

Tabla de distribución optima de producción

Tabla 36 Tabla de distribución optima de producción

PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL	OPTIMA	PROD. TOTAL	PVP	INGRESOS
Lámparas	.386,67	58%	304,27	40,36	32.462,08
Perchero	.040,00	10%	104,00	86,19	8.964,28
Baúl	.664,00	18%	299,52	24,52	7.343,13
Otros	2.773,33	14%	388,27	34,65	13.454,52
TOTAL:		**100%**	**687,79**		**62.224,01**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En la tabla de distribución optima de la planta se puede determinar el precio de venta la publico en las cuatro diferentes líneas de producción que se llegan a manejar en esta micro empresa: lámparas con un precio de venta al público de $ 40,36 tiene una capacidad optima del 58% y un 85% de margen de utilidad, el perchero tiene un precio de venta al público de $86,19 con una producción optima del 10% y con un margen de utilidad del 50%, el baúl tiene un precio de venta la publico de $ 24,52 con una capacidad optima de producción del 18% y con un margen de utilidad del 80%, y por último se tiene la línea de otros el cual maneja un precio de venta al público de $34,65 con un margen de utilidad del 80%

Ingresos producción anual

Tabla 37 Ingresos producción anual

PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL	INGRESOS:	COSTOS	%
Lámparas	.386,67	27.984,55	5.126,79	54%
Perchero	.040,00	44.821,38	9.880,92	67%
Baúl	.664,00	20.397,58	1.025,72	54%
Otros	.773,33	48.051,87	5.973,99	54%
TOTAL:		**141.255,39**	**2.007,41**	**58,06%**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En la tabla de producción anual se determina que la producción anual por dos operación será la siguiente; lámparas producción anual 1.386,67, ingresos $27.984,55 y con unos costos anuales de $15.126,79, los percheros tendrán una producción anual de 1.040,00 con unos ingresos totales anuales de $44.821,38 y con unos costos de $ 29.880,92, los baúles tendrán una producción anual de 1.664,00 con unos ingresos de $ 20.397,58 y con unos costos anuales de $11.025,72 y por último la línea de otros los cuales manejaran una producción anual de 2.773,33 con unos ingresos anuales de $ 48.051,87 y con unos costos de $25.973,99. Al final se logra observar que la micro empresa de decoración artesanal de bambú lograra obtener ingresos totales anuales de $141.255,39 y unos costos totales anuales de $82.007,41

5.01.02 Costos no operacionales

En la micro empresa Bambú Decoraciones todos los costos son operaciones, dado a que cada materia es utilizada y reutilizada. En todos los procesos productivos se utiliza cualquier tipo de material sobrante dado a que en eso radica la verdadera creatividad y la conciencia ambiental que se destaca en los principios y valores de la micro empresa. Todo material es reciclado, hasta el aserrín que suele quedar después de un corte o un lijado es utilizado para arreglar cualquier imperfección o corte que exista en el bambú.

5.02 COSTOS

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Lámparas		Tiempo:	180	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**			**C.I.F**			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Detalle**	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	40	0,05	2,00	Diseño	0,40	2,55	Pega	1	0,01	0,01
Foco	1	4,2	4,20	Corte	0,10	0,64	Aceite	1	0,01	0,01
Boquilla	1	1,5	1,50	Lijado	0,25	1,59	Empacado	1	3,5	3,5
Cable eléctrico	1,5	1,25	1,88	Acabado	0,25	1,59	Depre. Equipo y Maq.	1	0,35	0,35
Interruptor	1	2,00	2,00							
			0							
TOTAL			**11,58**	**TOTAL**	**1**	**6,38**			**3,87**	**3,87**
		RESUMEN:	MPD	11,58						
			MOD	6,38						
			CIF	3,87						
			CP	**21,82**						
		M.U:	85%	0,85						
		PVP		**40,36**						

Ilustración 25 Hoja de costos

Fuente: Investigación propia Elaborada por: Lizy Flórez

5.02.01 Costos Directos

Los costos directos son los que interviene en la transformación de un producto, aquí se encuentra la materia prima directa que son los insumos que son necesarios para la producción de un artículo y la mano de obra directa que es salario de los operadores los cuales ayudan a todo el proceso de transformación y elaboración de los productos.

Costos directos lámparas

Tabla 38 Hoja de costos

MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**		
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	40	0,05	2,00	Diseño	0,40	2,55
Foco	1	4,2	4,20	Corte	0,10	0,64
Boquilla	1	1,5	1,50	Lijado	0,25	1,59
Cable eléctrico	1,5	1,25	1,88	Acabado	0,25	1,59
Interruptor	1	2,00	2,00			
			0			
TOTAL			**11,58**	**TOTAL**	**1**	**6,38**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En esta tabla de costos directos línea de lámparas se determina los elementos básico para la producción de este artículos los cuales llegan a ser materia prima directa; el bambú en cual es necesario 40 cm con un costo de $ 2,00, un foco marca Osram con un costo de $ 4,20 una boquilla para sostener y conectar al foco $ 1,50, cable eléctrico 150 cm con un costo de $ 1,25 y un interruptor con un costo de 2,00. En total la materia prima es de$ 11,58 y la mano de obra se determina según el porcentaje de actividad que requiera dicho artículo en total la mano de obra es de $ 6,38

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Perchero		Tiempo:	240	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**			**C.I.F**			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Detalle**	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	120	0,05	6	Diseño	0,30	2,55	Pega	1	0,50	0,50
Base metálica	1	40,00	40	Corte	0,10	0,85	Aceite	1	0,50	0,50
Clavos rosca	10	0,10	1	Lijado	0,30	2,55	Empacado	1	0,50	0,50
			0	Acabado	0,30	2,55	Depre. Equipo y Maq.	1	0,46	0,46
			0							
			0							
TOTAL			**47**	**TOTAL**	**1**	**8,5**			**1,96**	**1,96**
		RESUMEN:	MPD	47,00						
			MOD	8,50						
			CIF	1,96						
			CP	**57,46**						
		M.U:	50%	0,50						
		PVP		**86,19**						

Ilustración 26 Hoja de costos Perchero

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Costos directos Percheros

Tabla 39 Costos directos Percheros

MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**		
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	120	0,05	6	Diseño	0,30	2,55
Base metálica	1	40,00	40	Corte	0,10	0,85
Clavos rosca	10	0,10	1	Lijado	0,30	2,55
			0	Acabado	0,30	2,55
			0			
			0			
TOTAL			**47**	**TOTAL**	**1**	**8,5**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Los costos directos de fabricación de los percheros son materia prima; bambú 120 cm $6,00, una base metálica $ 40 y 10 calvos de rosca $ 1,00. La mano de obra se ha dividido según las actividades que se deban de desarrollar para la producción de este artículo en este caso; diseño 30% o que es $ 2,55, corte 10% lo cual sería $ 0,85%, lijado 30% lo cual sea $2,55 y los acabado 30% lo cual será $2,55. El total de la mano

de obra directa en el perchero sería de $8,50 dólares. Y en total de los costos directos de fabricación de un perchero sería de $ 47,00

Hoja de costos Baúl

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Baúl		Tiempo:	150	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**			**C.I.F**			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Detalle**	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	40	0,05	2	Diseño	0,40	2,13	Pega	1	0,20	0,20
clavos rosca	8	0,10	0,8	Corte	0,05	0,27	Aceite	1	0,20	0,20
asas cuero	3	0,15	0,45	Lijado	0,20	1,06	Empacado	1	3,50	3,50
madera balsa	5	0,10	0,5	Acabado	0,35	1,86	Depre. Equipo y Maq.	1	0,29	0,29
			0							
			0							
TOTAL			**3,75**	**TOTAL**	**1**	**5,3125**			**4,19**	**4,19**
		RESUMEN:	MPD	3,75						
			MOD	5,31						
			CIF	4,19						
			CP	**13,25**						
		M.U:	85%	0,85						
		PVP		**24,52**						

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Costos directos Baúl

Tabla 40 Costos directos Baúl

MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**		
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	40	0,05	2	Diseño	0,40	2,13
clavos rosca	8	0,10	0,8	Corte	0,05	0,27
asas cuero	3	0,15	0,45	Lijado	0,20	1,06
madera balsa	5	0,10	0,5	Acabado	0,35	1,86
			0			
			0			
TOTAL			**3,75**	**TOTAL**	**1**	**5,31**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En esta tabla de costos directos de fabricación de un baúl son de materia prima: bambú 40 cm $ 2,00, clavos rosca 8 unidades $0,80, asas de cueros 3 unidades $ 0,45, madera balsa 5 cm $0,50. En total la materia prima será $3,75, la mano de obra está dividida en las actividades a realizar diseño $2,13, corte $ 0,27, lijado $1,06, acabados $ 1,86 es decir para la producción del artículo en total la mano de obra es de $5,31

Hoja de costos memoria flash

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Otros	memoria	Tiempo:	90	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**			**C.I.F**			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Detalle**	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambu	5	0,05	0,25	Diseño	0,20	0,64	Pega	1	0,01	0,01
Memoria	1	10,00	10	Corte	0,10	0,32	Aceite	1	0,01	0,01
grabado	1	3,00	3	Lijado	0,30	0,96	Empacado	1	2,1	2,1
			0	Acabado	0,40	1,28	Depre. Equipo y Maq.	1	0,17	0,17
			0							
			0							
TOTAL			**13,25**	**TOTAL**	**1**	**3,19**			**2,29**	**2,29**
		RESUMEN	MPD	13,25						
			MOD	3,19						
			CIF	2,29						
			CP	**18,73**						
		M.U:	85%	0,85						
		PVP		**34,65**						

Fuente: Investigación propia

Elaborada por: Lizy Flórez

Costos directos Otros

Tabla 41 costos directos de otros

MATERIA PRIMA DIRECTA				MANO DE OBRA DIRECTA		
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	5	0,05	0,25	Diseño	0,20	0,64
Memoria	1	10,00	10	Corte	0,10	0,32
grabado	1	3,00	3	Lijado	0,30	0,96
			0	Acabado	0,40	1,28
			0			
			0			
TOTAL			**13,25**	**TOTAL**	**1**	**3,19**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En los costos directos de otros se ha determinado que el tiempo de producción es de 90 minutos, y la materia prima directa son bambú 5 cm $ 0,25, memoria 1 unidad $10,00, grabado laser sobre la madera $ 3,00. Con un total de $13,25 en la materia prima y en la mano de obra está divido por las funciones o procesos que se deben de

realizar para la fabricación de este artículo es diseño 20% es decir $0,64 corte $0,32, lijado es un 30% de trabajo lo cual se en dólares seria $0,96 y en los acabados seria un 40% con un costo de $1,28 en total la mano de obra sería de $3,19

5.02.02 Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación son todos aquellos que intervienen en la fabricación del artículo y que no llegan a ser considerados con materias primas ni mano de obra directa.

Los costos indirectos de fabricación de Bambú Decoración la micro empresa a la cual se está realizando este estudio serán costos indirectos de fabricación estimados ya que se les utiliza en cantidades ínfimas las cuales son muy complejas llegar a determinar.

Costos indirectos lámparas

Tabla 42 Costos indirectos lámparas

C.I.F			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Pega	1	0,01	0,01
Aceite	1	0,01	0,01
Empacado	1	3,5	3,5
Depre. Equipo y Maq.	1	0,35	0,35
		3,87	**3,87**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En la tabla de costos indirectos de las lámparas intervienen los siguientes productos con cantidades estimadas: pega $ 0,01, aceite con el cual se cura la madera y le da brillo $0,01, empacado $3,50 y la depreciación de equipos y maquinarias $0,35. Con un total en costos indirectos de fabricación de $3,87

Costos indirectos percheros

Tabla 43 Costos indirectos percheros

C.I.F			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Pega	1	0,50	0,50
Aceite	1	0,50	0,50
Empacado	1	0,50	0,50
Depre. Equipo y Maq.	1	0,46	0,46
		1,96	**1,96**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En la tabla de costos indirectos de los percheros se utilizan los siguientes suministros se aclara que estos son aproximados dado a que se utiliza una cantidad mínima en cada uno de los artículos: pega $0,50, aceite para sellar y abrillantar la madera $0,50, empacado $0,50, depreciación equipos y maquinarias $0,46. Con un total de costos indirectos de fabricación de $1,96

Costos indirectos baúl

Tabla 44 Costos indirectos baul

C.I.F			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Pega	1	0,20	0,20
Aceite	1	0,20	0,20
Empacado	1	3,50	3,50
Depre. Equipo y Maq.	1	0,29	0,29
		4,19	**4,19**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En la tabla de costos indirectos del baúl tiene los siguientes artículos como costos indirectos; pega $ 0,20, aceite para sellar y brillar $ 0,20, empacado$ 3,50, depreciación equipos y maquinaria $ 0,20. En total los costos indirectos de fabricación seria $4,19

Costos indirectos Otros

Tabla 45 Costos indirectos Otros

C.I.F			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Pega	1	0,01	0,01
Aceite	1	0,01	0,01
Empacado	1	2,1	2,1
Depre. Equipo y Maq.	1	0,17	0,17
		2,29	**2,29**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En esta tabla de costos indirectos de otros en este caso se realizaran memorias flash se han utilizan los siguientes suministros como costos indirectos de fabricación; pega $0,01, aceite para curar la madera $0,01, empacado $2,10 y depreciación de equipos y maquinarias $0,17. Con un total en costos indirectos de fabricación de $2,29

5.02.03 Gastos administrativos

Tabla 46 Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**TOTAL MENSUAL**	**TOTAL ANUAL**
Sueldo Personal Administración	**3**	**1.506,70**	**1.506,70**	**18.080,44**
Gerente	1	630,75	630,75	7.569,00
Operario 1	1	437,98	437,98	4.800,00
Operario 2	1	437,98	437,98	5.255,72
Suministros de Oficina	**6**	**2,50**	**15,00**	**180,00**
Arriendos	**1**	**250,00**	**250,00**	**3.000,00**
Depreciación de Activos Fijos	4	**58,59**	**58,59**	**703,10**
Equipos de Oficina	1	0,52	0,52	6,25
Equipos de Computación	1	22,36	22,36	268,33
Equipo y maquinaria	1	20,08	20,08	240,92

Muebles y enseres	1	15,63	15,63	187,60
Agua Potable	1	17,00	17,00	204,00
Luz Eléctrica	1	50,00	50,00	600,00
Teléfono	1	15,00	15,00	180,00
Internet	1	25,00	25,00	300,00
Monitoreo y seguridad	1	40,00	40,00	480,00
TOTAL			**3.542,59**	**23.247,54**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Los gastos administrativos son todos aquellos con los que una empresa funciona aclarando que es estos gastos no incurre ninguna área en específico. Como su nombre bien lo dice son gastos netamente administrativos en los cuales entran los gastos de sueldos y salarios en este caso en específico es un gerente el cual es polifacético y hace de gerente, diseñador, asesor y vendedor con un salario base de $500 mas todos los beneficios de ley el cual da como total $630,75 dólares y también se tienen dos operarios artesanos que trabajan en el área de producción los cuales tiene un salario básico unificado de $340 dólares mas todos los beneficios de ley que sería en total $437 dólares cada uno. En estos gastos de administrativos también entran todos los suministros de oficina que ayudan con el desenvolvimiento adecuado de

todas las funciones que se tienen en una oficina entre los cuales se encuentran por ejemplo lápices, bolígrafos, perforadoras, carpetas archivadoras y un sin fin de suministros que da un valor total de $180 dólares anuales, algunos otros que también se encuentran son; los equipos de computación que para esta micro empresa son una computadora Pavilion Hp de $699 dólares y una impresora multifuncional que sirve como copiadora y scanner a un valor de $106 dólares en total será de los equipos de computación

$ 268,33.

Los equipos y maquinarias para esta micro empresa de decoración artesanal en bambú son muy importantes aun que se aclara que esta es una micro empresa artesanal lo cual quiere decir que la mayor parte del proceso productivo es manual, con todo se necesitan algunas máquinas las cuales agilizaran el procesos y la labor de los operadores que trabajan unas de las más importante son; la ingletadora de mesa esta máquina permite cortes de diferentes estilos entre rectos y curvos y maneja un corte de alta precisión y rapidez esta máquina es de marca Bosch y tiene un precio de $547,99, también se tiene la maquina caladora esta es una máquina para corte de madera delgada es para realizar cualquier tipo de cortes ya sean rectos o curvos ya que es una cortadora manuela su precio es de $185 dólares, y se tiene una lijadora de banda que es muy importante ya que disminuye todo el tiempo de lijado su precio es de $430 dólares .

Estas son algunas de las maquinas más importantes para este tipo de negocio el precio tal anual es de$240,92

Los muebles y enseres son parte de los gastos administrativos y son la infraestructura donde irán las mesas, las vitrinas, las perchas, los sillones, las mesas de trabajo de los operarios en sus distintas estaciones de trabajo todos aquellos objetos que hacen que el trabajo y las exhibiciones sean más fáciles y que todo se vea más bello y mejor organizado en total será un valor de $187,60 anuales. Y por último también se encuentran los servicios básicos entre los cuales están; el monitoreo de seguridad con precio anual de $480 dólares pero este monitoreo resguardara todas las maquinarias y los productos, el servicio de internet este es muy importante ya que Bambú Decoraciones maneja una página web y se tiene que estar en contacto con clientes resolviendo preguntas e inquietudes y también enviando artes de aprobación de los productos perdidos por los clientes esto facilita la comunicación con el cliente y ahorra mucho tiempo tanto para la micro empresa y para los clientes. También se encuentra el servicio de luz eléctrica con la cual funcionan todas máquinas de micro empresa con un consumo mensual de $50 dólares y un total anual de $600 dólares y por último el consumo de agua potable y alcantarillado es un consumo mensual de $15 dólares y anualmente es de $180 dólares. En total los gastos administrativos serán de $ 23.247,54 este valor anual y recaen todos los gastos anteriormente descritos.

5.02.04 Costos de ventas

Tabla 47 Gastos administrativos

GASTOS DE VENTAS				
Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Diseño de página web	1	300,00	300,00	300,00
Dipticos	1000	0,05	50,00	600,00
Tarjeteria	1000	0,03	30,00	360,00
TOTAL				**1.260,00**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Los costos de ventas son aquellos en los que la micro empresa incurre para poder vender sus artículos de decoración elaborados a base de bambú en este caso se ha decidido que se tendrá una página web la cual el diseño y mantenimiento cuesta anualmente $300 es te misma se exhiben todas los productos y se enseña parte del procesos de producción y elaboración de los artículos además se pueden hacer pedidos, dejar quejas y sugerencias, este es un medio interactivo con el cual se puede estar en contactó con clientes de todo el mundo de manera instamnea, también se harán y

entregaran las tarjetas de presentación de la micro empresa Bambú Decoraciones a clientes y posibles compradores se ha determinado realizar 1000 tarjetas de presentación las cuales tiene un valor de $360 dólares y para finalizar se entregaran dípticos los cuales posean información valiosa de tanto de la filosofía empresarial la cual esta lineada al cuidado del medio ambiente y a la incorporación del bambú como elemento de decoración con diseño personalizado y de alta calidad estos dípticos se tendrán 1000 unidades las cuales tendrán un precio de $600 dólares. Se estima que toda esta inversión será para un año por lo cual su precio total será de $1260 dólares.

5.02.05 Costos financieros

Tabla 48 Costos financieros

CAPITAL PROPIO	55%	5.337,25
CAPITAL FINANCIADO	45%	4.366,84
TOTAL	**100%**	**9.704,10**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Después de haber determinado la inversión que necesita para implementar la micro empresa artesanal de decoración en bambú, se analizó y se dedujo que el valor

de financiamiento que se necesita para poder iniciar las actividades económicas es de $9.704,10 valor que en su totalidad no se posee se puede contar un capital propio del 55% de la inversión total esto será $5.337,25 dólares, esta cantidad no alcanza a cubrir la inversión total por tal motivo se necesita realizar un préstamo aun institución financiera del 45% del valor total lo cual será un préstamo de $4.366,84 a una tasa activa del 15,2% en el Banco Nacional de Fomento a un plazo de 24 meses, se ha elegido al Banco Nacional de Fomento aya que esta es una institución bancaria que se enfoca principalmente en el desarrollo de las pequeños y medianos productores.

5.02.06 Costos Fijos y Variables

5.02.06.01 Costos fijos

Los costos fijos son todos aquellos rubros que se deben de pagar al finalizar cada mes, estos costos son muy independientes de la producción y las ventas, estas pueden ser muy alta en producción o nulas. Pero estos costos no variaran por eso se les denomina como costos fijos. Entre los cuales se tiene:

Tabla 49 Costos fijos

COSTOS FIJOS	Valor
Gastos Administrativos	23.247,54
Gastos de Ventas	1.260,00
Gastos Financieros	259,70
TOTAL COSTOS FIJOS	**24.767,25**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En la micro empresa Bambú decoraciones se manejan los siguientes costos fijos, ya se mencionó que estos rubros son muy independiente de la producción y de las ventas no importa cuánto se incrementen o decrezcan igual se tienen que cancelar al fin de cada mes, se tienen en cuenta que en los gastos fijos están los gastos administrativos $ 23.247. Los gastos de ventas con un valor total de $1.260. y por último los gastos financieros $259,70. El total de los costos fijos es de $24.767.25

5.02.06.02 Costos Variables

Costos variables Lámparas

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Lámparas		Tiempo:	180	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**			**C.I.F**			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Detalle**	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	40	0,05	2,00	Diseño	0,40	2,55	Pega	1	0,01	0,01
Foco	1	4,2	4,20	Corte	0,10	0,64	Aceite	1	0,01	0,01
Boquilla	1	1,5	1,50	Lijado	0,25	1,59	Empacado	1	3,5	3,5
Cable eléctrico	1,5	1,25	1,88	Acabado	0,25	1,59	Depre. Equipo y Maq.	1	0,35	0,35
Interruptor	1	2,00	2,00							
			0							
TOTAL			**11,58**	**TOTAL**	**1**	**6,38**			**3,87**	**3,87**

RESUMEN:	MPD	11,58
	MOD	6,38
	CIF	3,87
	CP	**21,82**
M.U:	85%	0,85
PVP		**40,36**

Ilustración 27 Costos variables Lámparas

Fuente: Investigación propia

Los costos variables se les determinan a todos aquellos rubros que sufren algún tipo de alteración por concepto del incremento o disminución de la producción, estos costos se ven reflejados mayormente en la materia prima dado a que entre más lámparas se lleguen a producir dado el cuadro que se tiene en la parte superior mayo

será el consumo de bambú, tocara comprar mayor cantidad de focos, interruptores y más metros de cables. A mayor producción mayor es el consumo de materia prima.

Costos variables Perchero

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Perchero		Tiempo:	240	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				MANO DE OBRA DIRECTA			C.I.F			
Detalle	Cantidad	Costo Unit.	TOTAL	Actividad	Costo Unit.	TOTAL	Detalle	Cantidad	Costo Unit.	TOTAL
Bambú	120	0,05	6	Diseño	0,30	2,55	Pega	1	0,50	0,50
Base metálica	1	40,00	40	Corte	0,10	0,85	Aceite	1	0,50	0,50
Clavos rosca	10	0,10	1	Lijado	0,30	2,55	Empacado	1	0,50	0,50
			0	Acabado	0,30	2,55	Depre. Equipo y Maq.	1	0,46	0,46
			0							
			0							
TOTAL			47	TOTAL	1	8,5			1,96	1,96
		RESUMEN:	MPD	47,00						
			MOD	8,50						
			CIF	1,96						
			CP	57,46						
		M.U:	50%	0,50						
		PVP		86,19						

Ilustración 28 Costos variables Perchero

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Los costos variables también recaerían en la materia prima y en los costos indirectos de fabricación que se necesitaran para fabricar los percheros, dado que entre

más percheros se llegue a producir mayor será el consumo de bases metálicas, de bambú, de clavos, aceite, pega y de los demás materiales que se necesitan para realizar este producto, pero también se tiene que hacer un análisis porque entre mayor sea la producción mayor será el consumo de materiales y por consiguiente se tiene una compra mayor se podría llegar a reducir los precios de los materiales que se comprar a los diferentes proveedores lo cual resultaría siendo muy provechosos para la micro empresa ya que el precio de los costos variables bajaría, otro es el escenario en el cual la empresa no tenga mucha producción por lo cual ya no se utilizaría las materia primas ni los costos indirectos de fabricación.

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Baúl		Tiempo:	150	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				**MANO DE OBRA DIRECTA**			**C.I.F**			
Detalle	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Actividad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**	**Detalle**	**Cantidad**	**Costo Unit.**	**TOTAL**
Bambú	40	0,05	2	Diseño	0,40	2,13	Pega	1	0,20	0,20
clavos rosca	8	0,10	0,8	Corte	0,05	0,27	Aceite	1	0,20	0,20
asas cuero	3	0,15	0,45	Lijado	0,20	1,06	Empacado	1	3,50	3,50
madera balsa	5	0,10	0,5	Acabado	0,35	1,86	Depre. Equipo y Maq.	1	0,29	0,29
			0							
			0							
TOTAL			**3,75**	**TOTAL**	**1**	**5,3125**			**4,19**	**4,19**
		RESUMEN:	MPD	3,75						
			MOD	5,31						
			CIF	4,19						
			CP	**13,25**						

Ilustración 29 Costos variables Baúl

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En los costos variables también se debe de incluir la línea de los baúles, ya que en estos también varían los costos según la producción que maneje en la micro empresa. Si esta es alta la producción los materiales se acabarán y tocara volver a

comprar con lo cual el gasto sube y si en la micro empresa no se maneja una producción baja pues no se tendrán que comprar materias primas.

HOJA DE COSTOS										
Producto:		Otros	memoria	Tiempo:	90	minutos				
Cantidad:		1								
MATERIA PRIMA DIRECTA				MANO DE OBRA DIRECTA			C.I.F			
Detalle	Cantidad	Costo Unit.	TOTAL	Actividad	Costo Unit.	TOTAL	Detalle	Cantidad	Costo Unit.	TOTAL
Bambu	5	0,05	0,25	Diseño	0,20	0,64	Pega	1	0,01	0,01
Memoria	1	10,00	10	Corte	0,10	0,32	Aceite	1	0,01	0,01
grabado	1	3,00	3	Lijado	0,30	0,96	Empacado	1	2,1	2,1
			0	Acabado	0,40	1,28	Depre. Equipo y Maq.	1	0,17	0,17
			0							
			0							
TOTAL			13,25	TOTAL	1	3,19			2,29	2,29
		RESUMEN	MPD	13,25						
			MOD	3,19						
			CIF	2,29						
			CP	18,73						

Ilustración 30 Costos variables Memorias flash

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Los costos variables de la línea Otros que son en este caso la fabricación de memorias flash también se considera como un costo variable, dado que según sea el incremento o el decrecimiento en la producción se necesitara comprar más materia prima, más materiales indirectos y con esto se necesitara comprar más materiales y también si fuere este el caso y la producción bajara pues no se necesitaría comprar nada por esto se llega a considerar un costo variable ya que de mes en mes puede llegar a variar estos rubros

5.02 INVERSIONES

5.02.01 Inversión Fija

Inversión Fija

Tabla 50 Inversión Fija

INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO	
Descripción	**Valor**
Equipos oficina	62,50
Equipo de computación	805,00
Muebles y enseres	1.876,00
Herramientas y maquinaria	2.409,19
TOTAL	5.152,69

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

La inversión fija de un proyecto son todos aquellos rubros que se necesitan para empezar y ejecutar un proyecto, los valores que se han dado en esta inversión fija se han basado en las proformas y cotizaciones requeridas de cada uno de los insumos, equipos y maquinarias que se necesitan para la creación e implementación de este proyecto. Estas inversiones fijas son; equipos de oficina los cuales tienen un valor de $62,50 dólares, los equipos de computación que son una computadora laptop Pavilion Hp y una impresora multifuncional los dos artículos con un valor de $805,00, los muebles y enseres que se necesitan para la micro empresa que consta de mesas de trabajo, estantería, vitrinas, sillones tienen todo un valor de $1.876,00 y por ultimo las herramientas y maquinarias tienen un valor de $2.409,19. Todos estos rubros tienen un valor final de $5.152,60 dólares y estos son considerados como la inversión fija.

5.02.01.01 Activos Fijos

Tabla 51 Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	**Valor**
Equipos oficina	62,50
Equipo de computación	805,00
Muebles y enseres	1.876,00
Herramientas y maquinaria	2.409,19
TOTAL	5.152,69

Fuente: Investigación propia

Elaborada por: Lizy Flórez

Estos activos fijos son los que están destinados para el desarrollo productivo y comercial de la micro empresa, en este caso se cuenta con algunos activos tales como; equipos de oficina son para el funcionamiento del área administrativa de la micro empresa con un valor de $62,50. Los equipos de oficina son una computadora portátil y una impresora estos tienen un valor total de $805 dólares. Los muebles y enseres que son las mesas para las estaciones de trabajo, las vitrinas, mostradores, mesas de oficina

y sillones tienen un valor total de $1.876 dólares. Las herramientas y maquinarias son muy necesarias para poder minimizar el tiempo de elaboración de los productos pero siempre se maneja más la parte manual artesanal ese mismo es el giro del negocio hacer artículos únicos elaborados mano que no dañen ni contaminen el medio ambiente. Y para finalizar se tiene la renta del lugar donde está ubicada la micro empresa que está en el mismo lugar el taller donde se elaboran todos los artículos y también la parte administrativa y de ventas. Todos estos activos tienen un valor total de $5.452,69 dólares.

5.02.01.02 Activos Nominales

Tabla 52 Constitución de la micro empresa

CONSTITUCIÓN DE LA EURL	
Descripción	**Valor**
Súper Intendencia (nombre empresa)	200
Escritura Publica	100
Notarización Escritura	50
Registro Mercantil	10
Publicaciones de la constitución de EURL	50
TOTAL	$410

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

En los activos nominales o diferidos se encuentra el rubro de constitución de la empresa en los cuales se tienen que realizar ciertos tramites y cada uno de ellos tiene el siguiente precio; inscripción del nombre de la empresa en la Súper Intendencia de Compañías $200, escritura pública tiene que ser elaborado por un abogado lo mínimo que cobra por sus honorarios profesionales al elaborar dicha escritura es $100 dólares,

notarización de la escritura pública mercantil $50 dependiendo del cantón. Inscripción en de la escritura en el registro Mercantil $10 dólares, publicación de la constitución de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada mínimo $50 dólares. En total los gastos de constitución de la EURL son en total $410 dólares y este trámite tiene un tiempo aproximado de 90 dias para que la constitución sea legalizada.

5.02.02 Capital de Trabajo

Tabla N° 57 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Descripcion	**1 Mes**	**2 Mes**	**TOTAL**
Arriendo	300,00	300,00	600,00
Sueldos Personal	1.506,70	1.506,70	3.013,41
Servicios Basicos	169,00	169,00	338,00
Materia Prima Directa	300,00	300,00	600,00
TOTAL			**4.551,41**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

El capital de trabajo está compuesto por los siguientes rubros el arriendo de la propiedad donde se instalara la micro empresa de decoración el cual tiene un valor mensual de $300 dólares, de los sueldos y salarios del personal que labora en este caso es un gerente y dos operación con un valor total por los tres empleados de$1506,70 dólares, también se toma en cuenta los servicios básicos como agua, luz teléfono, celular entre otros y estos tienen un valor mensual de $160 dólares y por ultimo esta la materia prima directa para la elaboración de todas las líneas de producción con un valor mensual de $300 dólares. Todos estos rubros tienen un valor total por tres meses de $4.551,41 dólares

5.02.03 Fuente de financiamiento y uso de fondos

Tabla 53 Fuente de Financiamiento

CAPITAL PROPIO	55%	5.337,25
CAPITAL FINANCIADO	45%	4.366,84
TOTAL	**100%**	**9.704,10**

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Después de haber concluido con todos los estudios y análisis de costos y gastos necesarios para la creación de la micro empresa Bambú Decoraciones se analizó y se dedujo que el valor total del financiamiento que se necesita para poder iniciar las actividades económicas es de $9.704,10, valor que en su totalidad no se posee y se puede contar con un con un capital propio del 55% de la inversión total esto sería $5.337,25 dólares. Esta cantidad no alcanza a cubrir la inversión total de la micro empresa por tal motivo se necesita realizar un préstamo aun institución financiera del 45% del valor total lo cual será un préstamo de $4.366,84 a una tasa activa del 15,2% en el Banco Nacional de Fomento a un plazo de 24 meses, se ha elegido al Banco Nacional de Fomento ya que esta es una institución bancaria que se enfoca principalmente en el desarrollo de las pequeños y medianos productores.

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
	Inversion :	100%	9.704,10		
	Cap. Propio :	55%	5.337,25		
	Financiamiento :	45%	4.366,84		
	Plazo :		24	MESES	
	Interes :		15%	0,63%	
	Pagos :		MENSUAL		

Periodo	Saldo	Interes	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	4.366,84	0,00	0,00	0,00	4.366,84
1	4.366,84	27,66	196,70	169,05	4.197,80
2	4.197,80	26,59	196,70	170,12	4.027,68
3	4.027,68	25,51	196,70	171,20	3.856,48
4	3.856,48	24,42	196,70	172,28	3.684,20
5	3.684,20	23,33	196,70	173,37	3.510,83
6	3.510,83	22,24	196,70	174,47	3.336,36
7	3.336,36	21,13	196,70	175,57	3.160,78
8	3.160,78	20,02	196,70	176,69	2.984,10
9	2.984,10	18,90	196,70	177,81	2.806,29
10	2.806,29	17,77	196,70	178,93	2.627,36
11	2.627,36	16,64	196,70	180,06	2.447,30
12	2.447,30	15,50	196,70	181,21	2.266,09
13	2.266,09	14,35	196,70	182,35	2.083,74
14	2.083,74	13,20	196,70	183,51	1.900,23
15	1.900,23	12,03	196,70	184,67	1.715,56
16	1.715,56	10,87	196,70	185,84	1.529,72
17	1.529,72	9,69	196,70	187,02	1.342,70
18	1.342,70	8,50	196,70	188,20	1.154,50
19	1.154,50	7,31	196,70	189,39	965,11
20	965,11	6,11	196,70	190,59	774,52
21	774,52	4,91	196,70	191,80	582,72
22	582,72	3,69	196,70	193,01	389,70
23	389,70	2,47	196,70	194,24	195,47
24	195,47	1,24	196,70	195,47	0,00

Ilustración 31 Amortización de Financiamiento Amortización de Financiamiento

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

El siguiente préstamo se ha adquirido en el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 15% a 24 meses de plazo, el préstamo que se realizo fue del 45% del valor total de la inversión esto quiere decir que en dólares fue un monto de $4.366,84 con cual se logra financiar el resto dela inversión y de esta manera poder emprender este maravilloso proyecto que es de ayuda para la matriz productiva del país, para el desarrollo del sector artesanal y también es de ayuda para cada una de las familia que están vinculadas a este proyecto.

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	Año 0	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y Maquinaria	2.409,19	10	240,92	240,92	240,92	240,92	240,92
Muebles y Enseres	1.876,00	10	187,60	187,60	187,60	187,60	187,60
Equipos de Oficina	62,50	10	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25
Equipos de Computación	805,00	3	268,33	268,33	268,33	268,33	268,33
TOTAL	**5.152,69**		**703,10**	**703,10**	**703,10**	**703,10**	**703,10**

Ilustración 32 Depreciaciones

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

Este es el cuadró de las depreciaciones de los activos fijos de la micro empresa, sé tienen los siguiente activos con su respectivo tiempo de vida útil: Equipos y Maquinarias tiene un valor total de $2.409,10 y se tienen un depreciación de 5 años

cada año se depreciara $240,92 y tiene un tiempo de vida útil de 10 años. Los muebles y enseres tienen un valor de $1.876,00 con una vida útil de 10 años y el tiempo de depreciación es de 5 años cada año con un valor de $187,60 dólares. Los equipos de oficina tienen un valor de $62,50 dólares y tienen un tiempo de vida útil es de 10 años y su tiempo de depreciación es de 5 años con un valor anual de $6,25. Y para finalizar el equipo de computación tiene un valor total de $805 dólares con un tiempo de vida útil de 3 años y con una deprecación de 5 años, cada años se depreciara un valor de $268,33 dólares.

5.02.06 Estado de situación Inicial

Tabla 54 Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Activo			Pasivo		
Equipos oficina	62,5		cuenta por pagar renta		300
Equipo de computación	805		préstamo bancario		4.366,84
Muebles y enseres	1.876,00				
Herramientas y maquinaria	2.409,19		Total Pasivo		
Total Activo			Patrimonio		5.337,25
			Total patrimonio		

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

5.02.07 Estado de Resultados

Estado de Situación de Resultados

Tabla 55 Estado de Situación de Resultados

	ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO					
	Tasa de Crecimiento:	**0,04**				
	Tasa de Inflación:	**0,027**				
	Descripción	**Año 2014**	**Año 2015**	**Año 2016**	**Año 2017**	**Año 2018**
	VENTAS	62.224,01	64.712,97	67.301,49	69.993,55	72.793,29
(-)	Costo de Produccion	34.765,23	36.155,84	37.602,07	39.106,16	40.670,40
(=)	**Utilidad Bruta en Ventas**	**27.458,78**	**28.557,13**	**29.699,42**	**30.887,39**	**32.122,89**
(-)	Gastos Operacionales					
	Gastos Administrativos	23.247,54	23.875,23	24.519,86	25.181,89	25.861,80
	Gastos de Ventas	1.260,00	1.294,02	1.328,96	1.364,84	1.401,69
	Gastos Financieras	259,70	94,37	0,00	0,00	0,00
(=)	**Utilidad Operacional**	**2.691,53**	**3.293,52**	**3.850,60**	**4.340,66**	**4.859,39**
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	**Utilidad A.P.E.I.**	**2.691,53**	**3.293,52**	**3.850,60**	**4.340,66**	**4.859,39**
(-)	15 % Participacion Laboral	403,73	494,03	577,59	651,10	728,91
(=)	**Utilidad Antes de I.R.**	**2.287,80**	**2.799,49**	**3.273,01**	**3.689,56**	**4.130,49**
(-)	Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	**Utilidad Neta**	**2.287,80**	**2.799,49**	**3.273,01**	**3.689,56**	**4.130,49**
(+)	Depreciaciones	703,10	703,10	703,10	703,10	703,10
(+)	Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	**EXCEDENTE OPERACIONAL**	**2.990,91**	**3.502,59**	**3.976,11**	**4.392,66**	**4.833,59**

Fuente: Investigación propia

Elaborada por: Lizy Flórez

En el estado de resultados se refleja la situación económica de la micro empresa desde el año base como el 2014 hasta el año 2018 se ; se logra determinar la siguiente información en las ventas se tendrá un costo anual de $2.224,01 se tendrá un crecimiento del 0,04% con lo cual al finalizar el año 2018 se tendrá un costo total de ventas de $72.7893,20 y menos los costos de producción con los cuales en el año 2014 se manejara un monto de $34.765,23 con un crecimiento sostenido del 0,04% al finalizar el año 2018 se manejara un aculado en costos de producción de $40.670,40 esto da como resultado la utilidad bruta en ventas que en el año 2014 es de $27.458,78 y al pasar 4 años más se posee un crecimiento del 0,04% con un valor del año 2018 de $32.122,89.

Todos los gastos operacionales de administración y de ventas tienen un crecimiento sostenido a los largo del tiempo del 0,04% mientras que los gastos financieros en el año 2014 son de $259,70 y en el año 2015 se disminuye a $94,37 y para el año 2016 ya el valor esta $0. Todos estos gastos financieros dan una utilidad operacional en el año 2014 de $2.641,93 y al pasar los 4 años de crecimiento se determina que en el año 2018 serán de $4.859,39. En los rubro de otros ingresos estos se logran mantener en ceros a los largo del tiempo. Aunque se deja muy claro que esta

micro empresa está constituida como personal natural y sus ingresos totales anuales no sobrepasan los montos establecidos por la ley de igual manera a voluntad del gerente se determina que los trabajadores tendrán una utilidad de $403,73 por cada empleado y que al llegar al año 2018 se le entregara un total de $728,91 utilidad por empleado.

La micro empresa Bambú Decoraciones está exento del pago de impuesto a la renta dado que no tiene un capital superior a los $60.000 y los ingresos brutos anuales no son mayores a $100.000 por tal motivo no se paga este impuesto al Servicio de Rentas Internas. La utilidad neta en el año 2014 año de inicio de las actividades comerciales es de $2.287.80 y al transcurso de los cuatro años hasta llegar al 2108 su utilidad será de $4.130,49. Las amortizaciones a lo largo del periodo de 5 años se mantienen en cero. Y para finalizar el excedente operacional $2.990.91 y al cabo del año 2018 el monto será de $4.833,59

5.03 Evaluación

5.03.01 Tasa de descuento

Tabla 56 Tasa de Descuento

TASA DE DESCUENTO									
TMAR =		i + f + (i x f)							
i = inflación									
f = costo de oportunidad									
Inflación =	2,70%								
Costo de Oportunidad =	7,75%								
TMAR =	0,027	+	0,0775	+	(	0,027	x	0,08	)
TMAR =	0,1045	+	0,002093						
TMAR =	**0,106593**								
TMAR =	**10,66%**								

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

La TMAR o Tasa Mínima Aceptable de Requerida esta es una evaluación que se basara en todos factores que llegan a ser muy determinantes: el primero es la inflación que es del 2,70% más el costo de oportunidad el cual es del 7,75% estos

valores se suman y después se multiplican y en este caso dan como resultado de TMAR un 10,66%

5.03.02 Valor Actual Neto - VAN

Tabla 57 Flujo de Neto de Efectivo

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO												
Descripción	**Año 0**		**Año 1**		**Año 2**		**Año 3**		**Año 4**		**Año 5**	
Inversion Total	-9.704,10						-805,00				2.442,18	
Excedente Operacional			2.418,96		2.802,72		3.157,86		3.470,27		3.800,97	
FLUJOS DE EFECTIVO	**-9.704,10**		**2.418,96**		**2.802,72**		**2.352,86**		**3.470,27**		**6.243,14**	
VAN =	- P	+	FNE 1 / (1 + i)^1	+	FNE 2 / (1 + i)^2	+	FNE 3 / (1 + i)^3	+	FNE 4 / (1 + i)^4	+	FNE 5 / (1 + i)^5	
VAN =	-9.704,10	+	2.418,96 / 1,1065925	+	2.802,72 / 1,224546961	+	2.352,86 / 1,355074483	+	3.470,27 / 1,49951526	+	6.243,14 / 1,65935234	
VAN =	-9.704,10	+	2.185,95	+	2.288,78	+	1.736,33	+	2.314,26	+	3.762,40	
VAN =	-9.704,10	+	12.287,73									
VAN =	2.583,63											
VAN =	$ 2.583,63											
TIR =	19,20%											

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

El Valor Actual Neto es un valor en determinado momento futuro de una cantidad presente de dinero o una serie de pagos calculado a determinada tasa de interés, si el VAN es mayor a cero el proyecto es positivo es rentable. En este caso se tiene un VAN positivo mayor a cero la cantidad de VAN es $ 2.583,63

5.03.04 Tasa Interna de Retorno

A continuación determinaremos la tasa interna de retorno que generara la microempresa después de iniciada sus operaciones: Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto, para este caso la tasa interna de retorno es positiva y mayor a cero con lo cual se ratifica la viabilidad del proyecto.

TIR = 19,20%

5.03.05 Periodo de Recuperación de la Inversión

Periodo de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACION

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-9.704,10	-9.704,10	1,00	-9.704,10	-9.704,10
1	2.418,96	-7.285,14	0,90	2.185,95	-7.518,15
2	2.802,72	-4.482,42	0,82	2.288,78	-5.229,37
3	2.352,86	-2.129,56	0,74	1.736,33	-3.493,03
4	3.470,27	1.340,71	0,67	2.314,26	-1.178,77
5	6.243,14	7.583,86	0,60	3.762,40	2.583,63

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CORRIENTE

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	3.470,27	-2.129,56
1 mes	289,19	-1.840,37
2 mes	289,19	-1.551,18
3 mes	289,19	-1.261,99
4 mes	289,19	-972,80
5 mes	289,19	-683,61
6 mes	289,19	-394,42
7 mes	289,19	-105,23
8 mes	289,19	183,96
9 mes	289,19	473,15
10 mes	289,19	762,34
11 mes	289,19	1.051,52
12 mes	289,19	1.340,71

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 4	3.762,40	-1.178,77
1 mes	313,53	-865,23
2 mes	313,53	-551,70
3 mes	313,53	-238,17
4 mes	313,53	75,36
5 mes	313,53	388,90
6 mes	313,53	702,43
7 mes	313,53	1.015,96
8 mes	313,53	1.329,50
9 mes	313,53	1.643,03
10 mes	313,53	1.956,56
11 mes	313,53	2.270,10
12 mes	313,53	2.583,63

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	3 AÑO Y 8 MESES	PRVC
PERIODO DE RECUPERACIÓN:	4 AÑOS Y 4 MESES	PRVA

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

El periodo de recuperación de la inversión es un indicador que nos ayuda a medir tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. El periodo de recuperación es instrumento el cual permite medir el plazo de tiempo real que se requiere para que los flujos netos de efectivo de la inversión de la micro empresa se recuperen su inversión inicial. Según la tabla del PRI de Bambú Decoraciones es la siguiente; la inversión inicial es de $9.704,10 es cual al inicio del periodo maneja un facto del 1,00 se determina los siguientes tiempos de recuperación de dicha inversión:

Periodo de Recuperación a Valores Corrientes: 3 años y 8 meses

Periodo de Recuperación a valores Actuales: 4 años y 4 meses

5.03.05 Relación Costo Beneficio

5.03.06 Punto de Equilibrio

Tabla 58 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu}$$

Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	23.247,54
Gastos de Ventas	1.260,00
Gastos Financieros	259,70
TOTAL COSTOS FIJOS	**24.767,25**

	Lamparas	Perchero	Baul	Otros
Precio	40,36	86,19	24,52	34,65
Costo Variable Unitario	21,82	57,46	13,25	18,73
Margen de Contribucion	18,54	28,73	11,26	15,92
Porcentaje óptimo de prdc.	58%	10%	18%	14%
Margen de Contrib. Promedio	10,76	2,87	2,03	2,23

Total MC Promedio **17,89**

$$\textbf{PE} = \frac{CF}{p - Cvu}$$

$$\textbf{MC} = p - Cvu$$

$$PE = \frac{24.767,25}{17,89} = 1.384,75 \text{ Unidades}$$

Punto de Equilibrio por líneas de productos

	Lamparas	Perchero	Baul	Otros
Cantidad Total	1.384,75	1.384,75	1.384,75	1.384,75
Porcentaje óptimo de prdc.	58%	10%	18%	14%
Cantidad por producto	803,15	138,47	249,25	193,86
Precio	40,36	86,19	24,52	34,65
INGRESOS	32.417,12	11.935,81	6.110,80	6.717,95

TOTAL INGRESOS DEL PE	57.181,68

	Lamparas	Perchero	Baul	Otros
Cantidad Total	1.384,75	1.384,75	1.384,75	1.384,75
Porcentaje óptimo de prdc.	58%	10%	18%	14%
Cantidad por producto	803,15	138,47	249,25	193,86
Costo Variable Unitario	21,82	57,46	13,25	18,73
COSTO TOTAL	17.522,77	7.957,21	3.303,13	3.631,32

TOTAL COSTO	32.414,44

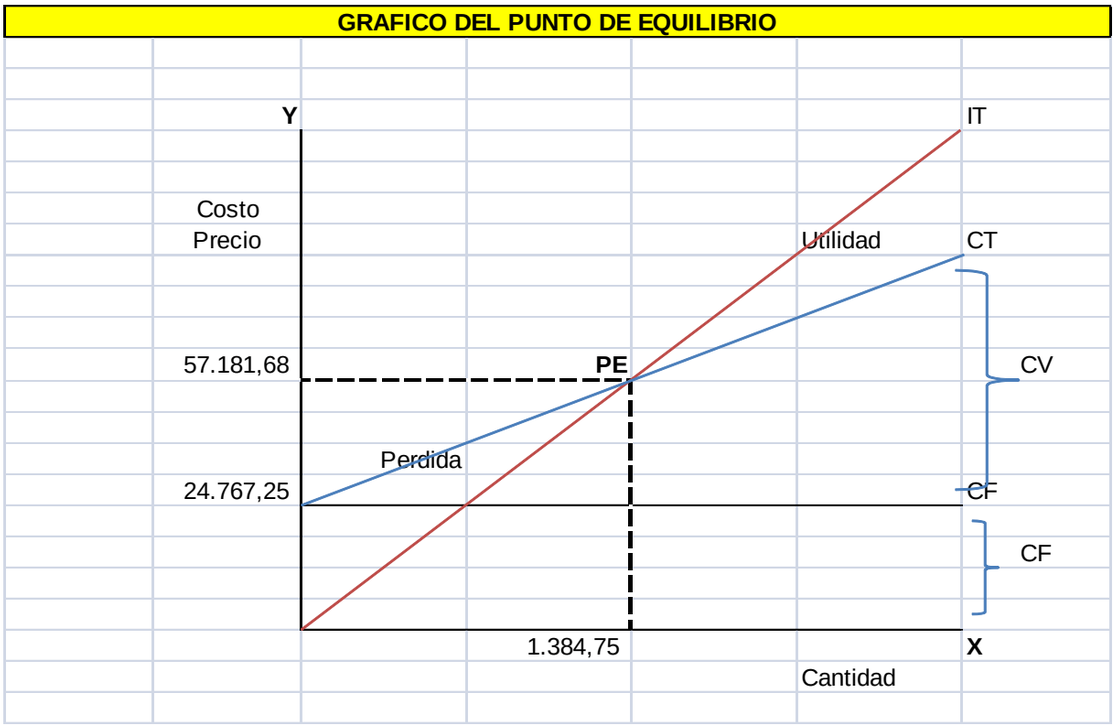
ESTADO DE RESULTADOS	
Ventas	57.181,68
(-) Costo Variable	32.414,44
Margen de Contribución	24.767,25
(-) Costo Fijo	24.767,25
Utilidad	0,00

Fuente: Investigación propia

Elaborada por: Lizy Flórez

Gr

Tabla 59 afico de Punto de Equilibrio



Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

El punto fijo se ha calculado según su fórmula punto de equilibrio es igual a costos fijos dividido en precio menos el costo de valor unitario. Entonces para realizar este cálculo se toman todos los costos fijos los cuales son; los gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros la sumas de todos estos gastos dan los costos fijos los cuales son $24.767,25. Para la realización de este cálculo también se necesita tener información sobre: el precio de todas las líneas de producto, Costo Variable Unitario, Margen de Contribución, Porcentaje óptimo de producción, Margen de Contribución Promedio y como total de Total MC Promedio 17,89. Según el cálculo realizado anteriormente se determina que el punto de equilibrio por productos es de 1.384,75 unidades de producción y en precio sería de $57.181,68 dólares con estas cantidades se llega al punto de equilibrio para la micro empresa Bambú Decoraciones.

5.03.07 Análisis de Índices Financieros

Tabla 60 Indicadores Financieros

ANÁLISIS DE INDICADORES		
R.O.E =	Utilidad Neta	
	Patrimonio	
R.O.E =	1.715,85	
	5.337,25	
R.O.E =	0,32	

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Lizy Flórez

El ROE es un indicador financiero el cual permite visualizar el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro y también se logra visualizar el retorno del patrimonio neto.

Según el cálculo del ROE para la micro empresa Bambú Decoraciones se tiene una Utilidad Neta de $1.715,85 dólares dividido en el Patrimonio de la misma micro empresa el cal es de $5.337,25 dólares y da como resultado un ROE de 0,32 esta cifra implica que por cada dólar de patrimonio de los accionistas o inversionistas, el negocio otorgó un beneficio de 32 centavos de dólar.

Este indicador enseña fundamentalmente qué tan eficiente es la dirección de la micro empresa para extraer ganancias del capital del que dispone.

CAPÍTULO VI

Análisis de Impactos

6.01 Impactos Ambientales

Para desarrollar este proyecto de implantación de una micro empresa artesanal de decoración bambú, se determina que se tiene un mínimo impacto en el ambiental esto se deberá ha la tala controlada de bambú guaduas. La materia prima de esta micro empresa es el bambú pero se tienen proveedores los cuales poseen sembradíos de bambú y estos árboles son cortados en la forma adecuada la cual es en diagonal unos 15 cm por encima del suelo en un ángulo de 45 grados para que esta planta pueda regenerarse sola en el mismo suelo y en tiempo máximo de 4 años ya se puede volver a contar con una planta apta para ser comercializada.

Todos los materiales que resten después de un corte o un lijado del bambú no se desperdiciaran, ni se desecharan todas las materias son reutilizables para cualquier otros proyecto, si restan pequeños pedazos de bambú estos pueden ser utilizados para hacer memorias flash ya que solo se necesita de 4 cm para realizar este producto. Hasta el aserrín o los restos que quedan después de un lijado todo este material sirve para hacer reparaciones de cualquier maltrato, hendidura o trizado que pueda tenido la madera. Uno de los objetivos más grandes que posee este proyecto es de generar y consolidar una mentalidad ecológica la cual pueda ayudar a cuidar y preservar el medio ambiente.

6.02 Impacto Económico

Para el desarrollo del impacto económico se determinó que uno de los principios fundamentales de este proyecto es el desarrollo de la nueva matriz productiva que se está implantando y desarrollando en el Ecuador. El hecho de consumir materia prima

ecuatoriana, transformarla en un producto único el cual es elaborado artesanalmente y que es 100% natural.

El cual se comercializa tanto a nivel distrital y mundial a partir de una página web la cual pueda brindar la información necesaria a partir de videos y textos sobre la forma en la cual el bambú es cultivado y transformado según el diseño y petición de los clientes.

Este proyecto no solo aporta al bienestar económico de las personas que laboran en la micro empresa, también son beneficiadas los proveedores que ofrecen los insumos del área administrativa y del área de producción, las personas que brindan mantenimiento a las maquinas, la agencia que publicidad que da a conocer todos los productos y la filosofía ambientalista que se desea compartir con todas las personas para que compren todas las líneas de productos que se manejan en la micro empresa de Bambú Decoraciones y de esta manera se lograra elaborar y comercializar más productos y como es una reacción en cadena se necesitaran las operarios y todos los costos variables se incrementaran beneficiando a cultivadores, transportistas, comercializadores y fabricantes. De esta manera se impulsará el desarrollo económico artesanal generando mayor rentabilidad en el país e incrementando las exportaciones que se realicen de estos productos que son artesanales al resto del mundo.

6.03 Impacto Productivo

Según el desarrollo e implementación de la matriz productiva, el impacto económico llega a ser muy positivo, puesto que el gobierno ha creado nuevas estrategias para el crecimiento sector artesanal, el gobierno Ecuatoriano ha desarrollado un apoyo técnico y económico el cual ayuda a aumentar la producción, y brinda los conocimientos necesarios para poder ejercer una buena administración de las micro empresas y que perduren y crezcan a lo largo del tiempo, estas micro empresas a un mediano plazo puedan ser nuevas fuentes de alta producción y fuentes de empleos.

El estado está generando nuevas fuentes de financiamiento para todos los pequeños y medianos empresarios con el único objetivo de incentivar la formación de nuevas empresas y que esto genere nuevas fuentes de trabajo y al creciente de la producción.

6.04 Impacto social

Todos estos impactos son entes que se desarrollan y crecen en cadena, si hay mayor crecimiento financiero será por una producción mayor lo cual se genera un nuevo crecimiento económico, y esto causara un daño o impacto ambiental mayor al generado anteriormente el cuál será compensado y sosiégalo con una mejorada conciencia ambiental.

Con la creación de la micro empresa Bambú Decoraciones se generara un impacto social positivo debido a que se crearan nuevas fuentes de empleo, progreso económico y personal puesto que también se implantaran a lo largo del crecimiento empresarial un sinfín de capacitaciones y talleres de auto ayuda personal y nuevos conocimientos sobre todas las formas adecuadas de tratar y procesar la materia prima, al igual que incentivar la creatividad de cada operario y que estos mismos sean los que generen y creen nuevos artículos, los cuales podrán ser vendidos en el sector donde se implante la micro empresa y también pueda ser comercializados y exportado a cualquier lugar del mundo. Se ratifica el impacto social positivo a causa de la maneja el Ecuador con una nueva matriz productiva la cual genera nuevas fuentes de financiamiento para la creación de micro empresas y en empleo y progreso para todos. Una nación la cual cuente con una buena base de empleo y con un salario digno es una nación libre de delincuencia, de pobreza y un país en desarrollo que brinda crecimiento y bienestar a todas las personas.

CAPÍTULO VI

7.01 Conclusiones

Después de haber concluido este proyecto se pueden determinar que con la implementación de la matriz productiva en el Ecuador generara grandes beneficios y oportunidades para el desarrollo del sector artesanal y para la micro empresa Bambú Decoraciones. Se podrá contar con un apoyo financiero y con capacitaciones constantes sobre la manera adecuada de aumentar la productividad y mejorar los canales de servicios.

Se determinó que con la creación e implantación de la micro empresa Bambú Decoraciones se incentivará la producción y desarrollo del sector artesanal, y también se logra conseguir un impacto social muy beneficioso para toda la cadena de producción y comercialización. También se brindara capacitaciones constantes a todo el personal brindándoles la oportunidad de acrecentar y consolidar los conocimientos en el área laboral y ofreciéndoles charlas de crecimiento personal y superación. También se obtendrán beneficios financieros ya que la micro empresa poseerá una tasa de crecimiento sostenido del 0.04% y fuertes expectativas de exportaciones a nivel mundial gracias a los acuerdos y tratados liderados por el gobierno nacional acciones que van en conjunto con el cambio e implantación de la matriz productiva

Uno de los objetivos que se plantearon al iniciar este proyecto era cual sería el porcentaje de aceptación de un producto natural el cual es elaborado artesanalmente con diseños exclusivos y teniendo la certeza de que será un elemento único en el mercado, y otro de los objetivos eran cuáles serían los artículos que tendrían mayor oportunidad de ser comercializados y con un resultado altamente positivo después del

estudio de mercado se determinó que este tipo de productos ecológicos tienen una gran demanda y a los productos que tuvieron un mayor interés según el mercado objetivo fueron las lámparas, los baúles y los pecheros. Se determinó según el estudio de factibilidad que es viable y muy rentable la creación e implementación del micro empresa artesanal de decoración a base de bambú.

7.02 Recomendaciones

Una de las recomendaciones más importantes para esta micro empresa bambú decoraciones es el estar inscrito en la Asociación Interprofesional de Artesanos Defensa y Derechos de Pichincha. Esta es una fundación la cual está dividida por subsectores de sector artesanales las cuales son; barro, textil, fibras naturales, cuero y madera. Esta fundación es la que Contribuye a elevar la calidad de vida de los Artesanos Ecuatorianos, impulsando su desarrollo personal y profesional por medio de capacitación, promoción y comercialización en ferias y en el mercado internacional de todos los productos y servicios que se realicen en la micro empresa, además al pertenecer a una fundación u organización estatal se accede a un sinfín de beneficios tales préstamos y financiamientos y oportunidades de participar en ferias internacionales y de esta manera poder generar nuevos convenios y aumentas las ventas y producción de la micro empresa.

Se recomienda que a la micro empresa bambú decoraciones después de la consolidación de la micro empresas expandir y generar nuevas líneas de productos tales como: marcos de gafas de sol a base de bambú, hacer estuches de celulares y memorias flash personalizadas, parlantes pequeños, teclados de computadoras, mouse y calculadoras entre otros muchos productos.

La recomendación final es el no dejar de soñar y seguir creciendo la vida es un reto constante, en el cual se enfrenta día a día a un sinfín de retos y nuevos emprendimientos los cuales se deben de afrontar con el mayor profesionalismo y decoro. Se tiene que recordar constantemente que todas las decisiones que se tomen tendrán repercusiones no solo sobre el gerente sino sobre toda una cadena de beneficiarios que de una u otra manera han logrado tener un impacto positivo en sus vidas laborales y personales, ya que esta no es solo una micro empresa sino que resulta siendo un ente de apoyo y desarrollo del sector artesanal Ecuatoriano.

BIBLIOGRAFÍA

- http://www.sri.gob.ec/web/guest/32@public
- Guadua para todos, cultivos y aprovechamiento; elaborado Francisco Castaño y Rubén Moreno
- Manual de construcción con bambú. Elaborado por; Oscar Hidalgo López
- http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- http://wwwisis.ufg.edu.sv/wwwisis/documentos/TE/684.106-C117p/684.106-C117p-CAPITULO%20I.pdf
- http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-inflacion
- http://www.definicion.org/tasa-de-interes-pasiva
- http://tramitesecuador.com/municipio-del-distrito-metropolitano-de-quito/pago-de-patentes-en-el-distrito-metropolitano-de-quito/
- http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm
- http://www.inec.gob.ec/estadisticas/
- http://aplicaciones.inec.gob.ec/emp-portal_15/main.html#app=a1b0&d6da-selectedIndex=1
- http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/inec_entrego_resultados_del_censo_al_municipio_de_quito--4406
- http://www.master-calidad.net/2013/01/concepto-de-estadistica-poblacion.html
- http://www.crecenegocios.com/concepto-de-encuesta/
- http://www.portaldeencuestas.com/que-es-una-encuesta.php
- http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm

- http://www.inec.gob.ec/estadisticas/
- http://aplicaciones.inec.gob.ec/emp-portal_15/main.html#app=a1b0&d6da-selectedIndex=1
- http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/inec_entrego_resultados_del_censo_al_municipio_de_quito--4406
- http://www.master-calidad.net/2013/01/concepto-de-estadistica-poblacion.html
- http://www.crecenegocios.com/concepto-de-encuesta/
- http://www.portaldeencuestas.com/que-es-una-encuesta.php
- http://www.vitutor.com/estadistica/descriptiva/a_1.html
- http://blog.occeducacion.com/blog/bid/287300/Los-5-Tipos-de-Preguntas-en-la-Entrevista
- http://sena-mercadeo.blogspot.com/2009/04/oferta-y-demanda.html
- https://www.google.com.ec/search?q=poblacion+urbana+de+quito+a%C3%B1o+2009&oq=poblacion+&aqs=chrome.1.69i57j69i59l5.5218j0j8&sourceid=chrome&espv=210&es_sm=93&ie=UTF8#q=poblacion+urbano+distrito+metropolitano+de+quito+2008
- http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf
- http://www.uco.es/~p42abluj/web/3texto1.htm
- https://maps.google.com.ec/maps?ie=UTF-