



# **ESPE**

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGIENERIA COMERCIAL**

**TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL A DISTANCIA  
MDE**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS DE TAGUA EN LA  
CIUDAD DE ATACAMES”**

**AUTOR: BAZÁN VACA FLOR KANDY**

**DIRECTOR:**

**ECO. MONCAYO BONNE LUIS GUSTAVO MSc MBA**

**SANGOLQUI, MARZO**

**2016**

## DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

### DECLARO QUE:

El trabajo de titulación denominado, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS DE TAGUA EN LA CIUDAD DE ATACAMES”**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de esta tesis de grado.

Sangolquí, 9 Marzo de 2016



---

Bazán Vaca, Flor Kandy  
0801953464

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE****CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL - MED****CERTIFICADO****ECO. MONCAYO BONNE, Luis Gustavo MsC MBA****CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS DE TAGUA EN LA CIUDAD DE ATACAMES, realizado por BAZÁN VACA, Flor Kandy Bazán Vaca** ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple las normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto, el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF).

Sangolquí, Marzo 09 de 2016



Econ. Moncayo Bonne Luis Gustavo MsC MBA

DIRECTOR

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE**

**CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL - MED**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Bazán Vaca Flor Kandy**

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE, la publicación en la biblioteca virtual de la Institución, el trabajo: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS DE TAGUA EN LA CIUDAD DE ATACAMES”**, cuyo contenido, ideas y criterios, son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 9 de Marzo 2016



---

Bazán Vaca Flor Kandy

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo estudiantil al creador, pues sin su voluntad nada se puede lograr.

Además se lo dedico al regalo que él me dio para su crianza, a mis hijos Dylan Alessandro y Fharit Rodolfo Navarrete Bazán, hermosas personas que se han constituido en mi constante impulso de vida.

Por ellos y por dotarlos de todos los requerimientos necesarios para formarlos como personas y profesionales del futuro no pensé en ningún momento en dejar de lado la meta propuesta desde niña.

Ser una profesional formada con criterios morales y formales bien determinados, en procura de aportar a la sociedad y al crecimiento familiar en todos los aspectos.

BAZÁN VACA, Flor Kandy

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar un agradecimiento incalculable a dios mi creador, por permitir se plasme en este trabajo la conclusión de una aspiración personal; y además un total agradecimiento a las personas que con su apoyo y contingente esmeraron en mi vida la suficiente entereza para no desmayar en el anhelo de conseguir ser una profesional que aporte a la sociedad con su laborar, así agradezco eternamente a:

A mis padres Pedro Bazán y Flor de María Vaca Canchingre, quienes con total dedicación y ahínco desde mi nacimiento han estado pendiente de mi crecimiento físico así como de formación educacional en procura de obtener un reconocimiento profesional, solventando todo lo necesario para este proyecto de vida.

A mi esposo quien desde que decidimos formar una familia ha estado conmigo, prestando su apoyo incondicional y dándome fuerzas para no declinar en la aspiración de ser una persona capacitada profesionalmente para servir a la nación, pese a todas las vicisitudes que han generado mi larga carrera estudiantil por obtener un reconocimiento como profesional.

BAZÁN VACA, Flor Kandy

## INDICE GENERAL

	<b>Págs.</b>
Carátula.....	1
Declaración de responsabilidad .....	i
Certificado .....	ii
Autorización .....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento .....	v
Índice general .....	vi
Índice de cuadros .....	xi
Índice de gráficos.....	xii
Índice de formularios.....	xiii
Resumen ejecutivo.....	xvi
Executive summary .....	xvii
 <b>INTRODUCCIÓN</b> .....	 1
 <b>CAPITULO I</b> .....	 4
<b>IDEA,PERFIL, FACTIBILIDAD</b> .....	4
 Idea.....	 5
Situación Actual.....	7
Importancia.....	8
Razones que Motivaron a Realizar este Proyecto.....	9
Justificación.....	9
Que Beneficios Alcanzan a Realizar un Proyecto.....	10
Que Sucede si no se Ejecuta el Proyecto.....	11
 <b>PERFIL DEL PROYECTO</b> .....	 12

1. Nombre del Proyecto.....	12
2. Acta de Constitución.....	12
3. Organigrama de Proyecto.....	11
4. Mapeo de Involucrados Interesados.....	12
5. Matriz Involucrados.....	12
6. Estructura de Desdoblamiento.....	13
7. Método PERT para establecer TE y probabilidad de la Ejecución... ..	14
8. Diseño de Variación y Ejecución.....	15
9. REC-CPM.....	16
10. Diagrama de Gantt.....	17
11. Matriz de Asignación de Recursos.....	18
12. Asignación de Recursos de Project.....	19
13. Diagrama de Gantt con Asignación de Recursos.....	20
14. Ruta Critica.....	21
15. Línea Base.....	22
16. Ruta Crítica y Línea Base.....	24
17. Presupuesto.....	25
18. Informe Flujo de Caja.....	26
19. Matriz de Riesgo.....	27
20. Diagrama de Pareto.....	28
21. Semáforo.....	29
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>31</b>
<b>2 MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>30</b>

2.1 Antecedentes investigativos .....	31
2.2 Las empresas .....	36
2.2.1 Clasificación de las empresas .....	37
2.2.2 La microempresa .....	42
2.3 La producción .....	46
2.4 La comercialización.....	49
2.4.1 Los canales de la comercialización .....	49
2.5 La tagua .....	53
2.5.1 Principales cultivos de la tagua .....	54
2.6 Sus usos 51.....	55
<b>CAPITULO III .....</b>	<b>58</b>
<b>3 ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>58</b>
3.1 Objetivos del estudio de mercado.....	58
3.1.1 Identificación del producto.....	59
3.1.2 Características del producto.....	60
3.2 Investigación de mercados .....	61
3.3 Segmentación de mercado .....	63
3.4 Tamaño del universo .....	66
3.4.1 Tamaño de la muestra.....	67
3.5 Diseño de la encuesta .....	68
3.5.1 Diseño del cuestionario .....	68
3.5.2 Procesamiento de la información .....	70
3.5.3 Análisis de resultados .....	70
3.6 Análisis de la demanda.....	81
3.6.1 Análisis de la oferta .....	83
3.6.2 Análisis de los precios .....	85
<b>CAPITULO IV.....</b>	<b>87</b>
<b>4 ESTUDIO TÉCNICO .....</b>	<b>87</b>

4.1 Tamaño del proyecto .....	87
4.2 Localización del proyecto.....	88
4.2.1 Macro localización .....	88
4.2.2 Microlocalización .....	90
4.3 Ingeniería del proyecto .....	91
4.3.1 Producción .....	92
4.3.2 Distribución de la planta.....	94
4.4 Aspectos ambientales .....	96
4.4.1 Legislación actual .....	97
<b>CAPITULO V .....</b>	<b>99</b>
<b>5 LA MICROEMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN .....</b>	<b>99</b>
5.1 Constitución de la microempresa .....	99
5.2 Base filosófica de la empresa .....	100
5.2.1 Principios y valores .....	100
5.2.2 Misión .....	102
5.2.3 Visión .....	102
5.2.4 Objetivos estratégicos.....	102
5.3 Estrategia de mercadotécnica .....	103
5.3.1 De precios .....	104
5.3.2 De promoción .....	104
5.3.3 De producto .....	105
5.3.4 De plaza .....	105
5.4 Organigrama estructural y funcional de la microempresa.....	106
<b>CAPITULO VI.....</b>	<b>109</b>
<b>6.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO .....</b>	<b>109</b>
6.2. Maquinaria y herramienta.....	109
6.3 Inversión fija.....	110
6.4 Inversión diferida.....	111

6.4.1 Gastos de constitución .....	111
6.5 Capital de trabajo inicial.....	111
6.5.1 Total inversiones .....	112
6.6 Financiamiento .....	112
6.6.1 Talento humano .....	113
6.7 Evaluación económica.....	114
6.8 Elaboración de los ingresos proyectados.....	115
6.9 Elaboración de los egresos proyectados .....	117
6.10 Costos del presupuesto indirectos de producción.....	122
6.11 Gastos administrativos.....	123
6.12 Gastos generales de ventas .....	125
6.13 Depreciación y amortización .....	127
6.14 Gastos de operación y financiamiento.....	128
6.15 Capital de trabajo.....	129
6.16 Estado de pérdidas y ganancias .....	129
6.17 Flujo neto de efectivo .....	130
6.18 Flujo de caja .....	131
6.19 Realización del balance proyectado .....	132
6.20 Evaluación financiera del proyecto .....	132
6.21 Valor actual neto (van) .....	134
6.22 Tasa interna de retorno (tir).....	135
6.23 Periodo de recuperación de la inversión (pri).....	136
6.24 Relación beneficio / costo.....	136
6.25 Punto de equilibrio .....	137
Conclusiones.....	139
Recomendaciones .....	140
Bibliografía.....	141
Bibliografía complementaria .....	141
Bibliografía web .....	142
Anexos .....	143

## NDICE DE CUADROS

	<b>Págs.</b>
Cuadro N° 1 Acta de Constitución.....	4
Cuadro N° 2 Idea, Perfil y Factibilidad.....	14
Cuadro N° 3 Aval sobre por adq. Prod. art elaboradas en tagua en atacames.....	48
Cuadro N° 4 Características de la tagua.....	60
Cuadro N° 5 Simbología del proceso de producción.....	96
Cuadro N° 6 Impacto en el aspecto ambiental.....	97
Cuadro N° 7 Maquinaria y herramienta.....	97
Cuadro N° 8 Inversión fija.....	110
Cuadro N° 9 Inversión diferida.....	111
Cuadro N° 10 Capital inicial de trabajo.....	111
Cuadro N° 11 Total de inversión.....	112
Cuadro N° 12 Financiamiento.....	113
Cuadro N° 13: Talento Humano.....	113
Cuadro N° 14: Evaluación económica.....	114
Cuadro N° 15: Elaboración de los ingresos proyectados.....	115
Cuadro N° 16: Elaboración de los ingresos proyectados.....	115
Cuadro N° 17: Elaboración de los ingresos proyectados.....	116
Cuadro N° 18: Elaboración de los ingresos proyectados.....	116
Cuadro N° 19: Elaboración de los ingresos proyectados.....	116
Cuadro N° 20: Consolidado de los ingresos proyectados.....	117
Cuadro N° 21: Elaboración de los egresos proyectados.....	117
Cuadro N° 22: Consolidados de los egresos proyectados.....	117
Cuadro N° 23: Mano de obra directa.....	118
Cuadro N° 24: Mano de obra directa.....	118
Cuadro N° 25: Mano de obra directa.....	118
Cuadro N° 26: Mano de obra directa.....	119

Cuadro N° 27: Mano de obra directa.....	119
Cuadro N° 28: Consolidado de la mano de obra directa.....	119
Cuadro N° 29: Materiales indirectos.....	119
Cuadro N° 30: consolidado de los materiales indirectos.....	120
Cuadro N° 31: Mano de obra indirecta.....	120
Cuadro N° 32: Mano de obra indirecta.....	120
Cuadro N° 33: Mano de obra indirecta.....	120
Cuadro N° 34: Mano de obra indirecta.....	121
Cuadro N° 35: Mano de obra indirecta.....	121
Cuadro N° 36: Consolidado de la mano de obra indirecta.....	121
Cuadro N° 37: Servicios básicos.....	122
Cuadro N° 38: Costo del presupuesto de producción.....	122
Cuadro N° 39: Consolidado de costo de producción.....	123
Cuadro N° 40: Gastos administrativos.....	123
Cuadro N° 41: Gastos administrativos.....	123
Cuadro N° 42: Gastos administrativos.....	123
Cuadro N° 43: Gastos administrativos.....	123
Cuadro N° 44: Gastos administrativos.....	123
Cuadro N° 45: Consolidado de los gastos administrativos.....	124
Cuadro N° 46: Insumos de oficina proyectada.....	124
Cuadro N° 47: Consolidado de los gastos administrativos proyectados.....	125
Cuadro N° 48: Consolidado de los gastos administrativos +insde of.+depr+amort...	125
Cuadro N° 49: Gastos generales de venta.....	126
Cuadro N° 50: Gastos generales de venta.....	126
Cuadro N° 51 : Gastos generales de venta.....	126
Cuadro N° 52: Gastos generales de venta.....	126
Cuadro N° 53: Gastos generales de venta.....	126
Cuadro N° 54: Consolidado gastos generales de venta.....	126
Cuadro N° 55: Gastos generales de venta.....	126
Cuadro N° 56: Depreciación y amortización.....	127
Cuadro N° 57: Amortización de activos preoperativos.....	127
Cuadro N° 58: Gastos de operación y financiamiento.....	128

Cuadro N° 59: Capital de trabajo menos efectivo requerido.....	128
Cuadro N° 60: Capital de trabajo.....	129
Cuadro N° 61: Estado de pérdidas y ganancias.....	129
Cuadro N° 62: Flujo neto de efectivo.....	130
Cuadro N° 63: Flujo de caja.....	130
Cuadro N° 64: Balance inicial proyectado.....	131
Cuadro N° 65: Evaluación financiera de proyecto.....	131
Cuadro N° 66: Periodo de recuperación.....	131
Cuadro N° 67: Costo/Beneficio.....	132
Cuadro N° 68: Punto de equilibrio.....	132

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico N° 1: Organigrama del Proyecto .....	13
Grafico N° 2: Mapeo de Involucrados o Interesados .....	14
Grafico N° 3: Matriz de Involucrados.....	14
Grafico N° 4: Estructura de Desdoblamiento de Tareas.....	15
Grafico N° 5: Metodo de Pert para Establecer el TE y la Probabilidad de Ejecución.....	16
Grafico N° 6: Diseño de Variacion y Ejecucion .....	17
Grafico N° 7: Red CPM Proyecto.....	18
Grafico N° 8: Diagrama de Gantt.....	19
Grafico N° 9: Matriz de Asignación.....	20
Grafico N° 10: Asignación de Recursos.....	21
Grafico N° 11: Diagrama de Gantt con Asignacion de Recuross.....	22
Grafico N° 12: Ruta Critica.....	23
Grafico N° 13: Linea Base.....	24
Grafico N° 14: Ruta Critica y Linea Base.....	25
Grafico N° 15: Presupuesto del Proyecto.....	26
Grafico N° 16: Informe del Flujo de Caja del Proyecto.....	27
Grafico N° 17: Matriz de Riesgo.....	28
Grafico N° 18: Diagrama de Pereto.....	29
Grafico N° 19: Semaforo.....	30
Grafico N° 20: Clasificación de las empresas .....	38
Gráfico N° 21: Clasificación de las empresas .....	39
Gráfico N° 22: Clasificación de las empresas .....	39
Gráfico N° 23: Clasificación de las empresas .....	40
Gráfico N° 24: Clasificación de las empresas .....	41
Gráfico N° 25: Clasificación de las PYMES.....	44
Gráfico N° 26: Estructura administrativa y productiva.....	47

Gráfico N° 27: Actividades de la comercialización .....	51
Gráfico N° 28: Canales de la comercialización.....	52
Gráfico N° 30: Principales cultivos de tagua en el Ecuador .....	55
Gráfico N° 31: Fruto de la tagua .....	60
Gráfico N° 32: Fruto de la tagua .....	64
Gráfico N° 33: Edad .....	71
Gráfico N° 34: Género.....	72
Gráfico N° 35: Compras de artesanías .....	73
Gráfico N° 36: Adquisición de artesanías .....	74
Gráfico N° 37: Adquisición de artesanías .....	75
Gráfico N° 38: Adquisición de artesanías .....	76
Gráfico N° 39: Compra de artesanías de tagua .....	77
Gráfico N° 40: Compra de artesanías de tagua .....	78
Gráfico N° 41: Precios.....	79
Gráfico N° 42: Creación de una microempresa.....	80
Gráfico N° 43: Mapa de la provincia de Esmeraldas .....	90
Gráfico N° 44: Mapa del cantón Atacames .....	91
Gráfico N° 45: Artesanías elaboradas en tagua.....	92
Gráfico N° 46: Diagrama de producción de las artesanías elaboradas en tagua .....	93
Gráfico N° 47: Impacto en el aspecto ambiental.....	100
Gráfico N° 48: Impacto en el aspecto ambiental.....	106

## **RESUMEN**

Los procesos de transformación de las economías de producción primaria a economías de producción a escala, se da mediante la incorporación de nuevas microempresas, pequeñas empresas y empresas que tengan la capacidad de transformar las materias primas en nuevos productos procesados, terminados y acabados, los cuales generen valor agregado y se puedan comercializar en los mercados tanto locales, nacionales e internacionales; en este marco, se genera las nuevas coordenadas que busca el gobierno nacional mediante la generación de la Matriz Productiva, la cual busca generar mejores productos, incrementar la producción y la creación de nuevos empleos, y con ello mejorar la economía, dinamizando así el desarrollo productivo, social y económico para las diferentes familias que habitan en este importante cantón de la provincia de Esmeraldas como es la ciudad de Atacames. Además es importante manifestar que al crear este tipo de microempresas se deba conocer de manera técnica, académica y profesional los procesos y procedimientos de la administración moderna, en vista de que se requiere de un eficiente manejo administrativo de todos los recursos que se invertirán en la actividad comercial, para ello se deberá empezar realizando un efectivo estudio de mercado, conocer si existe la suficiente materia prima, estructurar un presupuesto, conocer la demanda del productos, establecer de manera técnica los precios de costos y de venta del producto, realizar un flujo neto de caja, conocer el valor actual neto, sacar la tasa interna de retorno para poder determinar si este tipo de proyecto es rentable o no, además se debe elaborar la relación beneficio / costo, así como el tiempo en que se podrá recuperar el capital invertido.

### **PALABRAS CLAVES**

- **MARCO TEORICO**
- **ESTUDIO DE MERCADO**
- **ESTUDIO TECNICO**
- **LA MICROEMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN**
- **ESTRUCTURA FINANCIERA**

## **ABSTRACT**

The process of transforming the economies of primary production to production economies of scale, is given by incorporating new microenterprises, small businesses and companies that have the ability to transform into new raw materials processed, finished and finished products, which generate added value and can be traded on the local, national and international markets; in this context, the new coordinates national government seeks by generating Matrix Production, which seeks to create better products, increase production and create new jobs, thereby improving the economy and boosting development is generated productive, social and economical for different families living in this important corner of the province of Esmeraldas as is the city of Atacames. It is also important to state that to create this type of micro-enterprises should be aware of technical, academic and professional processes and procedures of modern administration, given that it requires an efficient administrative management of all the resources invested in the business, for it is you should start conducting effective market research, determine whether there is sufficient raw material, structure a budget, meet the demand for products, set technical way cost prices and product sales, make a flow net of cash, to know the net present value, taking the internal rate of return to determine whether this type of project is profitable or not, also should develop the benefit / cost and the time it can recover capital invested, and should be analyzed in a technical way breakeven both in dollars and in units produced, to know how much to produce in order to break even, the last point of the research work determines the capacity must be the owner of the microenterprise "KANDDY.

## **PALABRAS CLAVES**

- **THEORETICAL FRAMEWORK**
- **MARKET STUDY**
- **TECHNICAL STUDY**
- **MICROENTERPRISE AND ORGANIZATION**
- **FINANCIAL STRUCTURE**

## INTRODUCCIÓN

El tema que se presenta esta determinado dentro de la actividad sobre el estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de artesanías de tagua en la ciudad de Atacames, el mismo que tiene como objetivo realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad para la creación de la microempresa dedicada a la producción y comercialización de artesanías en tagua, el propósito de esta investigación es tratar de impulsar la producción de tagua en el cantón de Atacames así como en el de la provincia, con el fin de obtener la materia prima para la elaboración de este tipo de artesanía, y además porque se pretende desarrollar la economía del cantón y ciudad de Atacames.

La ciudad de Atacames es muy frecuentada tanto por turistas nacionales como por extranjeros, y uno de los propósitos de este tipo de investigaciones es el de crear alternativas para generar producción, empleo y actividades comerciales que pongan de manifiesta la creación de empleo, es así que como se puede evidenciar la ciudad de Atacames es reconocida de manera directa por el ambiente turístico pero no existe un adecuado desarrollo comercial en cuanto a productos artesanales elaborados de tagua, razón por la cual en el proyecto de investigación se encuentra estructurado por siete capítulos, en donde en el primer capítulo se establecerá todo lo referente al problema de la investigación determinado de manera directa el planteamiento y formulación del problema, además se establecerá la respectiva línea de investigación del proyecto, con lo anterior se determinan de manera clara el planteamiento de los respectivos objetivos los cuales dan la orientación al estudio, luego de ello de especifican las preguntas, además se deja planteando a respectiva hipótesis del trabajo, así como su metodología utilizada para la redacción del mismo.

En el segundo capítulo se revisa todo lo concerniente al desarrollo del Marco Teórico, en donde en este se analizan mediante la adecuada revisión bibliográfica todo lo referente a los antecedentes investigativos, dando con ello a conocer las empresas, su respectiva clasificación, los canales de comercialización de la

producción de la tagua, sus principales cultivos y los respectivos usos que se puede dar a esta pepa conocida como el marfil vegetal.

En el tercer capítulo, se estudiará todo lo referente al estudio del mercado, dando a conocer los objetivos, la identificación y las características del producto, se determinará además la investigación y segmentación de mercados con el fin establecer de clara a qué tipo de clientes se dirigirá la creación de la microempresa, luego se conocerá el universo o población de la ciudad de Esmeraldas con el fin de poder conocer mediante la aplicación de la muestra la necesidad de crear este tipo de microempresa, luego se realizará el debido procesamiento de la información haciendo su respectivo análisis de los resultados, luego se realizará un análisis de la demanda, hábitos de consumo y gustos y preferencias del producto, además e analizará la oferta del producto y los precios.

En el cuarto capítulo se revisará todo lo referente al estudio técnico, aquí se revisará todo lo concerniente al tamaño del proyecto y localización del mismo, la ingeniería del proyecto, producción, distribución de la planta, aspectos ambientales y la legislación actual en la que se creará la microempresa.

En capítulo quinto se estudiará la microempresa y su organización, con el fin de determinar la conformación de la base legal, la constitución de la microempresa, su base filosófica, principios valores, la creación de la Misión y Visión, se dejará estableciendo los objetivos estratégicos, así como se revisará todo lo concerniente a las estrategias de mercadotecnia.

En el capítulo sexto se revisará todo lo referente al estudio financiero del proyecto se realizarán todos los cálculos referentes a la creación de la microempresa, cálculos como la estructura financiera del proyecto, la inversión fija, inversión diferida, capital en operación, el punto de equilibrio, os debidos estudios financieros del proyecto, e cálculo del Flujo Neto, VAN y TIR, con el fin de determinar si la creación del proyecto será rentable o no en la ciudad de Esmeraldas.

En el capítulo séptimo, se llegará a las debidas conclusiones del estudio del proyecto, y se establecerán las respectivas conclusiones a las que la autora del proyecto investigativo arribará.

## CAPITULO I

IDEA	PERFIL	FACTIBILIDAD
<b>PROBLEMA A SER RESUELTO</b> OBJETIVO GENERAL OBJETIVO ESPECIFICO JUSTIFICACIÓN IMPORTANCIA DISEÑO METODOLOGICO	1.- NOMBRE DEL PROYECTO 2.- ACTA DE CONSTITUCIÓN 3.- ORGANIGRAMA DEL PROYECTO 4.- MAPEO DE INVOLUCRADOS 5.- MATRIZ DE INVOLUCRADOS 6.- ESTRUCTURA DE DESDOBLAMIENTO 7.- METODO PERT 8.- RED CPM (RUTA CRITICA) 9.- DIAGRAMA DE GANTT 10.- MATRIZ DE ASIGNACION DE RECURSOS 11.- ELABORACION DE LA HOJA DE RECURSOS 12.- RUTA CRITICA 13.- LINEA BASE 14.- LINEA BASE Y RUTA CRITICA 15.- PRESUPUESTO 16.- FLUJO DE CAJA 17.- LINEA (COSTO-TIEMPO) 18.- MATRIZ DE RIESGO 19.- SEGUIMIENTO DE SEMAFARO 20.- DIAGRAMA DE PERETO 21.- MATRIZ DE CALIDAD	<b>MEJOR ALTERNATIVA</b> * ESTUDIO DE MERCADO * ESTUDIO TECNICO * ESTUDIO LEGAL * ESTUDIO AMBIENTAL * ESTUDIO FINANCIERO



**Carpeta de Gerencia  
del proyecto  
Modelo PMI**

**Cuadro N° 1:** Idea, Perfil y Factibilidad  
**Fuente:** Modelo PMI

# IDEA DEL PROYECTO

**PROYECTO DE CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE  
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS DE TAGUA  
EN EL CANTÓN DE ATACAMES**

Uno de los problemas que está creciendo cada vez más en nuestro país es el desempleo porque hay muchas personas que no pueden estudiar en una universidad ni especializarse en una carrera profesional, con nuestro proyecto queremos dar empleo a esas personas porque para realizar este arte no se necesita mucha experiencia solo ganas de trabajar y aprender.

Las artesanías en Tagua cubre un sector del mercado ya que no solo elaboran botones, collares, aretes, pulseras y anillos esta proyección va más allá, ya que con esta forma de hacer artesanía se puede hacer muchas cosas más como son una variedad de adornos.

La ciudad de Atacames es muy frecuentada y visitada por turistas nacionales como por extranjeros, y uno de los propósitos de este tipo de proyecto es el de crear alternativas para generar producción, empleo y actividades comerciales que pongan de manifiesto para la creación de más plazas de empleo, es así que como se evidencia la ciudad de Atacames es reconocida de manera directa por el ambiente turístico pero no existe un adecuado desarrollo comercial en cuanto a productos artesanales elaborados de tagua.

Las ventajas que poseen nuestros productos son: ser llamativos, tener precios bajos y ser de excelente calidad.

Es necesario precisar que en la ciudad de Atacames existe un importante número de personas que se dedican a la elaboración de artesanías hechas a base de madera, coco, tela, caña guadua, vidrio, piedra, coral entre otros, pero de lo que sí se pudo evidenciar mediante una visita realizada a este sector de la provincia de Esmeraldas es que no existe muchos artesanos que elaboren artesanías de tagua, por este motivo nace la idea de crear una microempresa que produzca y comercialice artesanías elaboradas en tagua, y además porque se requiere de este tipo de microempresas con el fin de poder reunir a todos los artesanos en un solo lugar para poder producir en mayor cantidad, mejorar los precios y así abrir

mercados tanto a nivel nacional como internacional, debido a que en la actualidad los artesanos que se encuentran en la ciudad de Atacames trabajan por cuenta propia y no tienen mayores beneficios.

El proyecto está dirigido a apoyar el cumplimiento del Objetivo # 8 del Plan Nacional del buen vivir que dice: “CONSOLIDAR EL SISTEMA ECONOMICO SOCIAL Y SOLIDARIO DE FORMA SOSTENIBLE”, objetivo que tiene el gobierno para la realización de proyectos con la finalidad de mejorar las condiciones de vida de las personas.

### **SITUACION ACTUAL**

Ante las condiciones de generar empleo para una buena parte de la población en la provincia de Esmeraldas se requiere de acciones que se enmarquen en la decisión de crear políticas de asistencia y apoyo a los sectores dinámicos y productivos, esta acción se traduce en que se deben establecer las condiciones apropiadas y necesarias para generar proyectos de inversión hacia los diferentes sectores, los cuales con la capacidad de emplear mano de obra calificada y no calificada bien se puede ampliar la base del empleo.

Bajo este contexto, se establece como necesario e importante la creación de nuevas formas de trabajo las cuales generen capacidad de ingreso y mejoren las condiciones de vida de los habitantes de la población del cantón Atacames, formas de trabajo que bien pueden servir para ampliar la capacidad productiva y de comercialización de productos propios del cantón, así como aprovechar los recursos naturales que posee el mismo en su contexto general.

Con esta condición, la falta de consolidación por parte del Estado para reactivar el aparato productivo e invertir en áreas estratégicas dentro de la producción primaria, han determinado que una buena parte de la población del Cantón se encuentre en el campo del desempleo, y si a esto se agrega la ausencia de la empresa privada para generar plazas de empleo mediante la participación

decidida y directa en crear nuevas inversiones, dificultan aún más las necesidades de reducir el nivel de desempleo.

En este marco, las condiciones en las que se desenvuelven los habitantes del Cantón se avizoran como poco provisorias para ocupar su mano de obra dentro de un mercado moderno y formal, los cuales por sus condiciones propias como falta formación profesional, capacitación, y especialización de la mano de obra, determinan condiciones poco favorables para insertarse en un mercado de trabo formal y cada vez más exigente y competitivo.

Por lo tanto, si se quiere mejorar las condiciones actuales en el cantón en cuanto a la ocupación de mano de obra, será necesario crear proyectos de inversión rentables los cuales tengan la suficiente capacidad de aprovechar los recursos naturales con los que cuenta, y una de esta formas es la de crear proyectos lo suficientemente atractivos para la inversión, así como para producir productos de calidad, de rentabilidad y de aceptación en los mercados nacionales como extranjeros; proyectos como la creación de micro empresas para la producción y comercialización de tagua.

### **IMPORTANCIA**

Ante la situación actual que se evidencia en la ciudad y cantón de Atacames el cual es la falta de empleo, así como la limitada creación de microempresas que puedan fortalecer tanto la producción como la dinámica laboral, el proyecto en estudio busca contribuir a mejorar las actuales condiciones de vida para las personas del cantón Atacames al brindarles una oportunidad de trabajo mediante la formación y capacitación artesanal, la cual será fuente directa en la generación de empleo directo e indirecto, mejoramiento de ingresos, y lo más importante la posibilidad de crear nuevos emprendimientos productivos en otras áreas específicas que puedan beneficiar a los habitantes del cantón Atacames.

La creación de microempresas constituye uno de los indicadores más importantes que permite medir tanto la reactivación económica como la dinámica

del aparato productivo; sin embargo de ello, y ante la falta de empleo, las familias que habitan en el cantón de Atacames han creado formas de ocupar la mano de obra insertándose de manera directa en el denominado sector informal pero con escasos capitales de inversión lo cual no les ha permitido incrementar su capacidad de cobertura en cuanto a sus ingresos económicos.

Ante esta razón, se determina relacionar la investigación con el cumplimiento de los objetivos, siendo así será necesario establecer de manera clara que se debe en primera instancia formar y capacitar a las personas que trabajan en este tipo de producto como es la tagua, con el fin de aprovechar al máximo sus recursos, así como también en dotarles los conocimientos suficientes en materia de administración, producción y comercialización de sus productos.

### **RAZONES QUE MOTIVARON A REALIZAR ESTE PROYECTO**

- Poder cubrir una cierta parte del desempleo que existe en el cantón de Atacames.
- Desarrollar el sistema económico del cantón Atacames, a través de artesanías llamativas, de tener precios bajos y sobre todo de una excelente calidad.
- Mejorar la situación actual de la mano de obra creando proyectos de inversión rentable.
- Poder ser yo mi propia jefa y tomar las decisiones adecuadas para que mi empresa crezca sin necesidad de pedir la opinión de los demás.

### **JUSTIFICACION**

La situación sobre el desempleo en el cantón Atacames de modo general ha cambiado la estructura social para muchos habitantes, por lo que el destino de la mayor parte de la población está marginada de los beneficios de una modernidad excluyente motivo de un sistema económico depredador que se

encuentra determinado por un factor de acumulación de capital y de poder, lo cual es preocupación permanente de los países subdesarrollados y en el que se encuentra el Ecuador, que al no desarrollar nuevos sistemas de producción, inversión, comercialización, apertura de mercados de consumo y generación de mando de obra o empleo directo, ha determinado que el desempleo aumente en la sociedad actual.

De igual manera será muy importante conocer de manera técnica sobre la oferta que tendrá este tipo de artesanías en los mercados, así como la respectiva demanda, para ello será importante realizar un efectivo estudio de mercado para poder segmentar que tipo de mercado podrá llegar este tipo de artesanías, estableciendo de forma clara su precio, producto, promoción.

Con lo anterior, se pretende mediante el estudio determinar la factibilidad del proyecto, mediante estudios económicos o financieros para poder establecer la creación de la microempresa, en donde se hará necesario el estudio de las inversiones, costos, la Tasa Interna de Retorno, el Valor Actual Neto, la relación del Costo Beneficio, entre otros para determinar la viabilidad del proyecto.

### **QUE BENEFICIOS SE ALCANZAN AL REALIZAR ESTE PROYECTO**

Establecer de forma clara y concreta la factibilidad del establecimiento o no de un negocio con expectativas de tener éxitos y crecer.

Ayuda a clarificar y enfocar las metas y objetivos del negocio.

Permite confrontar las ideas con la realidad porque la dinámica del plan lleva a considerar todos los factores relevantes del negocio, sin olvidarse de ninguno.

Es una herramienta muy útil para conseguir la adhesión de elementos claves del negocio: inversionistas, proveedores, equipo directivo, etc.

Crear un cronograma de actividades que permite coordinar la realización de tareas de acuerdo con un calendario establecido.

Realizar un proyecto no es más que un plan de acción para la utilización de esos recursos económicos que poseemos, y que serán sometidos a un exhaustivo análisis y a un completo proceso de evaluación para determinar si realizamos el proyecto o lo rechazamos.

Evaluar la inversión de mi proyecto radica en diagnosticar mediante un análisis gasto-beneficio si se logra o no el rendimiento buscado, cuando nos planteamos analizar la realización o no de un proyecto es por dos motivos, bien por ser poseedores de un remanente económico importante o por la detección de unas necesidades específicas a cubrir, beneficiando a las personas del cantón que tengan un trabajo y a su vez estaríamos mejorando la situación económica del cantón.

### **QUE SUCEDE SI SE DEJA DE EJECUTAR EL PROYECTO**

En caso de no realizarse este proyecto en el cantón de Atacames tendríamos problemas de producción, comercialización y de ingreso que son las causas por la que se estaba realizando el proyecto.

Si el proyecto se deja de ejecutar el desempleo del cantón Atacames seguirá aumentando e incitando a la gente a que salga a robar por la falta de inversiones que existe en el cantón y esto a su vez dañaría el turismo ya que no sería algo seguro por donde la gente pueda caminar con tranquilidad por la inseguridad que existiría en las calles.

Otra de las cosas que puede suceder es que tampoco mejorare la situación económica del cantón y la provincia.

## PERFIL DEL PROYECTO

El proyecto es una herramienta de trabajo para la aplicación en el área administrativa o para quienes ejecutan proyectos, este sirve para organizar y realizar un seguimiento de tareas de forma eficaz para evitar retrasos y no salirse del presupuesto, básicamente se encarga de crear programas y evaluar sus progresos.

### **1. Nombre del proyecto**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS DE TAGUA EN LA CIUDAD DE ATACAMES”**

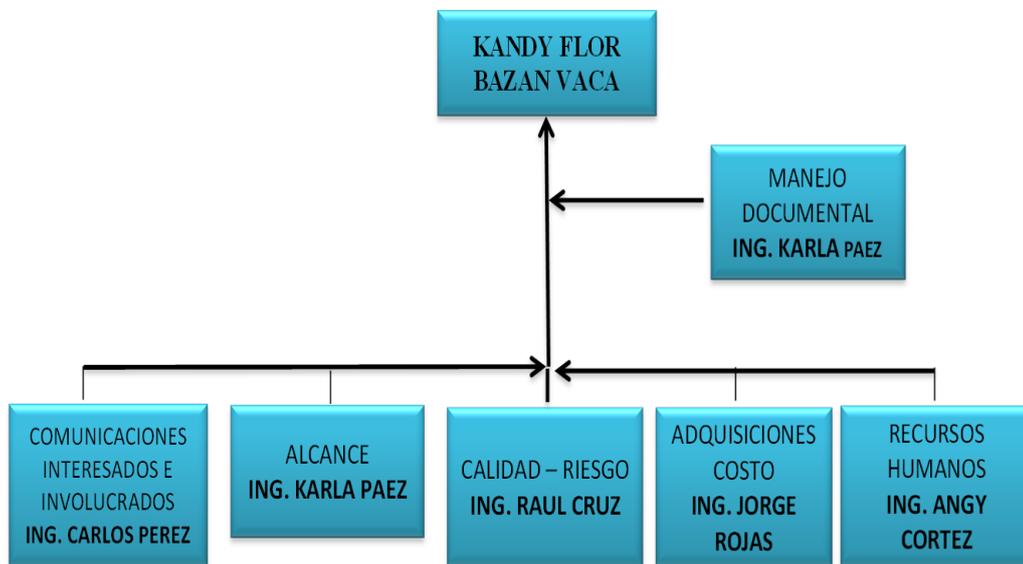
### **2. Acta de constitución**

<b>ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO</b>	
<b>Nombre o Título del proyecto:</b> Producción y comercialización de artesanías de tagua	
<b>Fecha:</b> 6 de julio del 2015	<b>Patrocinador:</b> Kandy Flor Bazán Vaca
<b>Vicerrectorado</b> <b>Dirección</b> <b>Departamento:</b>	<b>Director del Proyecto:</b> Econ. Luis Gustavo Moncayo Bonne
<b>Fecha de Inicio:</b> la propuesta del proyecto se inicia el 13 de septiembre del 2015 (Constitución de la microempresa) <b>Fecha final:</b> 15 de diciembre del 2015	<b>Presupuesto estimado:</b> El presupuesto para la ejecución de la propuesta está considera en un valor de 11.400 dólares americanos
<p><b>Descripción de la situación actual.</b>  El gerente propietario de la microempresa “KANDDY” manifiesta que mediante el estudio de factibilidad realizado, determina que es factible la creación de la microempresa para la producción y elaboración de artesanías de tagua, para ello se requerirá de la constitución de la microempresa, además de la adquisición de mobiliarios, muebles de oficina, máquinas y herramientas, En mobiliarios se contará con mesas, gavetas, sillas, escritorios, archivadores, vitrinas, teléfono.  En maquinarias se contará con: peladora, tomo industrial para tagua, moto tool, máquina para teñido de tagua, máquina secadora.  En herramientas se contará con: destornilladores, compas, calibradores, tijeras, sierra vertical de mersa, taladros pedestal, caladora eléctrica, zarandas de limpieza.  Con la información conocida sobre el estudio de campo realizado, se determina la creación de la microempresa “KANDDY” en la ciudad de Atacames, con el fin de producir artesanías de calidad, variedad y cantidad para poder comercializar a un mejor precio, y con ello poder generar además puestos de trabajo en la ciudad.</p>	
<p><b>Descripción del proyecto.</b>  Constituir, adquirir e instalar toda la maquinaria, herramientas y mobiliario para la producción y elaboración de las artesanías de tagua en la ciudad de Atacames.</p>	
<p><b>Factores críticos de éxito:</b>  Toma de decisión de la propietaria de la microempresa para su creación.  Motivación al personal que laborará en la microempresa.  Financiero favorable para la creación de la microempresa.  Mejor participación de la microempresa en el mercado de la ciudad de Atacames.  Se producirá nuevas variedades de productos para poner en el mercado</p>	
<p><b>Restricciones Supuestos:</b>  Que las adquisiciones del mobiliario, máquinas y herramientas, se instalen en los plazos previstos  Que los clientes adquieran este tipo de artesanías en otros locales de la ciudad  Que la materia prima no exista de manera permanente  Que la mano de obra sea deficiente en la elaboración de este tipo de productos</p>	
<p>Aprobado por:  .....</p>	

..... f Patrocinador proyecto	f Gerente de
-------------------------------------	--------------

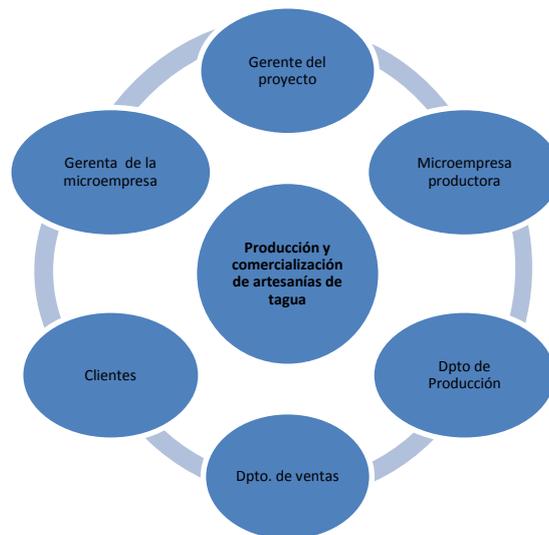
**Cuadro N° 2:** Acta de Constitución  
**Fuente:** Método PMI

### 3. Organigrama del proyecto



**Gráfico N° 1** Organigrama de Proyecto  
**Fuente:** Modelo PMI

#### 4. Mapeo de involucrados interesados



**Gráfico N° 2** Mapeo de Involucrados Interesados  
Fuente: Modelo PMI

#### 5. Matriz de involucrados

MATRIZ DE INVOLUCRADOS O INTERESADOS INTERNOS Y					
DEFINICION DE ACTORES INVOLUCRADOS					
ACTORES INVOLUCRADOS INTERNOS DE LA ORGANIZACIÓN					
NOMBRE DEL ACTOR PUESTO	NUMERO TELEFONO	E-MAIL	RESPONSABILIDAD	FECHA INICIO	FECHA FINAL
Econ. LUIS MONCAYO	0985674352	<a href="mailto:luisgmoncayo@hotmail.com">luisgmoncayo@hotmail.com</a>	Patrocinador	06-jul-15	dic-15
Lic. KANDY BAZAN	0983699173	<a href="mailto:kandy28marzo@yahoo.com">kandy28marzo@yahoo.com</a>	Gerente del proyecto	06-jul-15	dic-15
Ing. CARLOS PADILLA	0994576898	<a href="mailto:pdicar@hotmail.com">pdicar@hotmail.com</a>	Gerente de producción	06-jul-15	dic-15
EQUIPO DE PROYECTO					
Ing. CARLOS PEREZ	0998745698	<a href="mailto:caroper@hotmail.com">caroper@hotmail.com</a>	Miembro de equipo	06-jul-15	dic-15
Ing. KARLA PAEZ	0984586587	<a href="mailto:karlapa@hotmail.com">karlapa@hotmail.com</a>	Miembro de equipo	06-jul-15	dic-15
Ing. RAÚL CRUZ	0995256258	<a href="mailto:cruzra@hotmail.com">cruzra@hotmail.com</a>	Miembro de equipo	06-jul-15	dic-15
Ing. JORGE ROJAS	0996839409	<a href="mailto:rajajor@hotmail.com">rajajor@hotmail.com</a>	Miembro de equipo	06-jul-15	dic-15
ACTORES INVOLUCRADOS		EXTERNOS			
CLIENTES	0997224594	<a href="mailto:clientes@hotmail.com">clientes@hotmail.com</a>	Sr. Juan López representante de los clientes	06-jul-15	dic-15
EMPRESA COMERCIALIZADORA	0983572384	<a href="mailto:equimun@hotmail.com">equimun@hotmail.com</a>	Econ. Mario Tevez Gerente de la empresa	06-jul-15	dic-15

**Gráfico N° 3** Matriz de Involucrados  
Fuente: Modelo del PMI

#### 6. Estructura de descomposición de trabajo o estructuras de desdoblamiento de tareas.

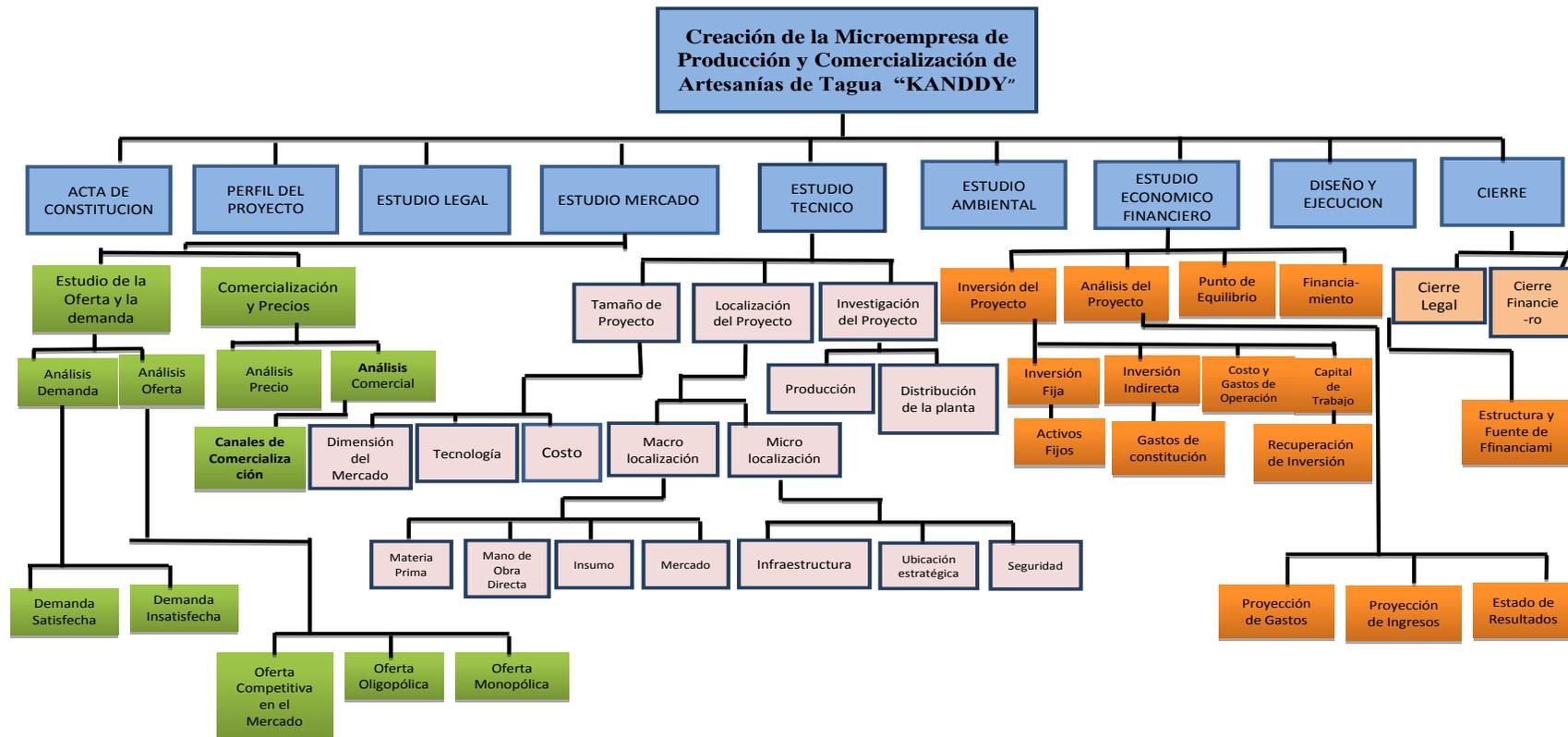


Gráfico N° 4 Estructura de Desdoblamiento de Tareas  
 Fuente: Modelo PMI

**METODO DE PERT PARA ESTABLECER EL **TE** Y LA  
PROBABILIDAD DE EJECUCIÓN**

DETALLE DE ACTIVIDADES (DURACION EN DIAS)		
ACTIVIDAD	DETALLE DE ACTIVIDAD	PROCEDENTE
A	Acta de constitución	-
B	Perfil del Proyecto	A
C	Estudio Legal	B
D	Demanda y Oferta Satisfecha Insatisfecha	C
E	Demanda Satisfecha	D
F	Demanda Insatisfecha	D
G	Oferta competitiva en el Mercado	F,E
H	Oferta Olipólica	G
I	Oferta Monopólica	G
J	Analisis de Precio	H,I
K	Dimencion del Mercado	J
L	Tecnología	K
M	Costo	L
N	Materia Prima	M
Ñ	Mano de Obra Directa	M
O	Insumos	M
P	Mercado	K
Q	Infraestructura	P
R	Ubicación estrategica	Q,U
S	Seguridad	Q
T	Produccción	N,Ñ,O
U	Distribucion de la planta	S
V	<b>Activos Fijos</b>	U
W	Gastos de Constitución	V
X	Costos y Gastos de Operación	W
Y	Proyeccion de Gastos	X
Z	Proyeccion de Ingresos	X
AA	Recuperación de la Inversión	X
AB	Estado de Resultados	Y,Z,AA
AC	Estructura y fuente de Financiamiento	AB
AD	Cierre Legal	V, AC
AE	Cierre Financiero	AB

**Gráfico N° 5** Método de Pert para Establecer el TE y la Probabilidad de Extensión  
**Fuente:** Modelo PMI

## DISEÑO DE VARIACION Y EJECUCIÓN

DETALLE DE ACTIVIDADES (DURACION EN DIAS)			DURACION ESPERADA Y VARIACION			
ACTIVIDAD	DETALLE DE ACTIVIDAD	PROCEDENTE	TIEMPO OPTIMISTA	TIEMPO PROBABLE	TIEMPO PESIMISTA	TIEMPO ESPERADO
A	Acta de constitución	-	1	2	3	2,00
B	Perfil del Proyecto	A	5	8	11	8,00
C	Estudio Legal	B	10	18	26	18,00
D	Demanda Satisfecha	C	1	2	3	2,00
E	Demanda Insatisfecha	C	1	2	3	2,00
F	Oferta competitiva en el Mercado	D,E	1,5	3	4,5	3,00
G	Oferta Olipólica	F	1	2	3	2,00
H	Oferta Monopólica	F	2	4	6	4,00
I	Análisis de Precio	G,H	2	3	4	3,00
J	Canales de Comercialización	I	4	5	6	5,00
K	Dimencion del Mercado	J	2	3	4	3,00
L	Tecnología	K	3	4	5	4,00
M	Costo	L	2	3	4	3,00
N	Materia Prima	M	1	1,5	5	2,00
Ñ	Mano de Obra Directa	M	2	4	6	4,00
O	Insumos	M	1	3	5	3,00
P	Mercado	K	2	4	6	4,00
Q	Infraestructura	P	4	7	10	7,00
R	Ubicación estrategica	Q	1,5	3	4,5	3,00
S	Seguridad	R	1	2	3	2,00
T	Producción	N,Ñ,O	3,5	5,5	10,5	6,00
U	Distribucion de la planta	T,S	1	2	3	2,00
V	Estudio Ambiental	U	1,5	3	4,5	3,00
W	Activos Fijos	U	4	7	16	8,00
X	Gastos de Costitución	V	6	10	20	11,00
Y	Costos y Gastos de Operación	W	2	4	6	4,00
Z	Proyeccion de Gastos	Y	2	5	8	5,00
AA	Proyeccion de Ingresos	Y	4	7	10	7,00
AB	Recuperación de la Inversión	Y	2	3	4	3,00
AC	Punto de Equilibrio	Z,AA,AB	2	3	4	3,00
AD	Estado de Resultados	AC	1	3	5	3,00
AE	Estructura y fuente de Financiamiento	AC	3	4	5	4,00
AF	Diseño y Ejecucion	AD,AE	4	7	10	7,00
AG	Cierre Legal	AF	4	6	8	6,00
AH	Cierre Financiero	AF	2	4	6	4,00

**Gráfico N° 6 Diseño de Variación y Ejecución**

**Fuente:** Modelo PMI

REC CPM PROYECTO DE CREACION DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTON ATACAMES

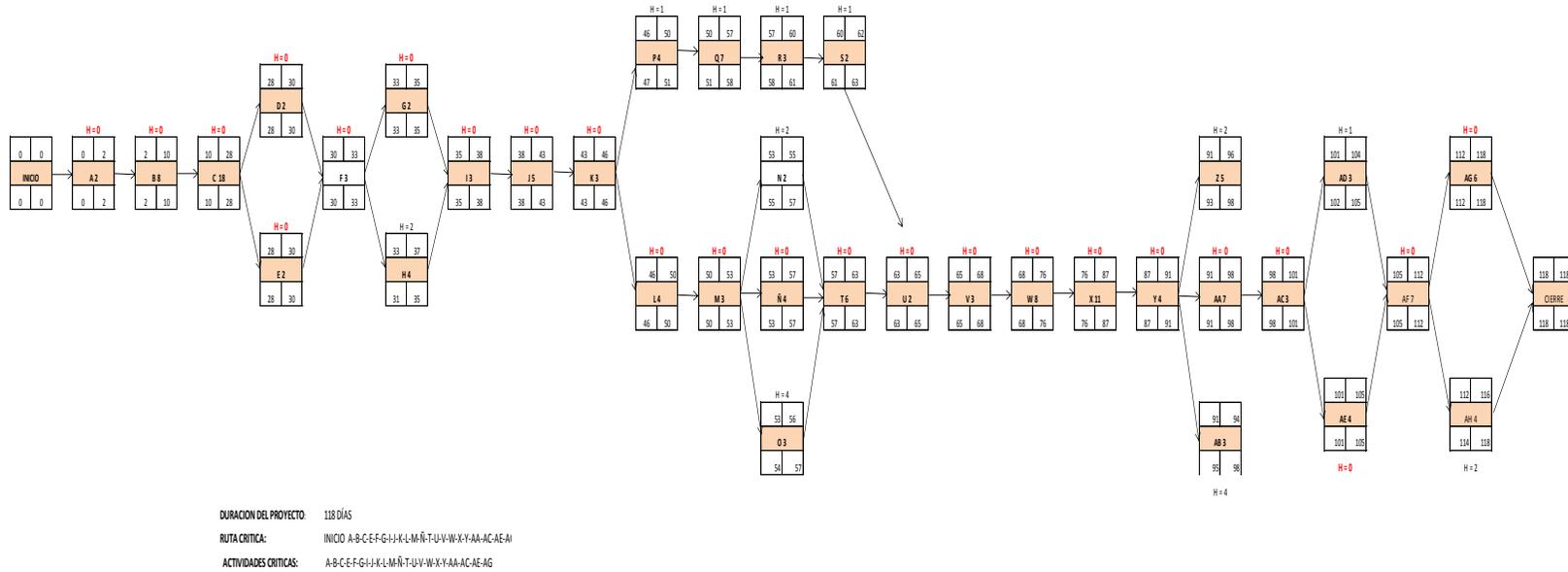


Gráfico N° 2 Mapeo de Involucrados Interesados  
 Fuente: Modelo PMI

## DIAGRAMA DE GANTT DEL PROYECTO DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES

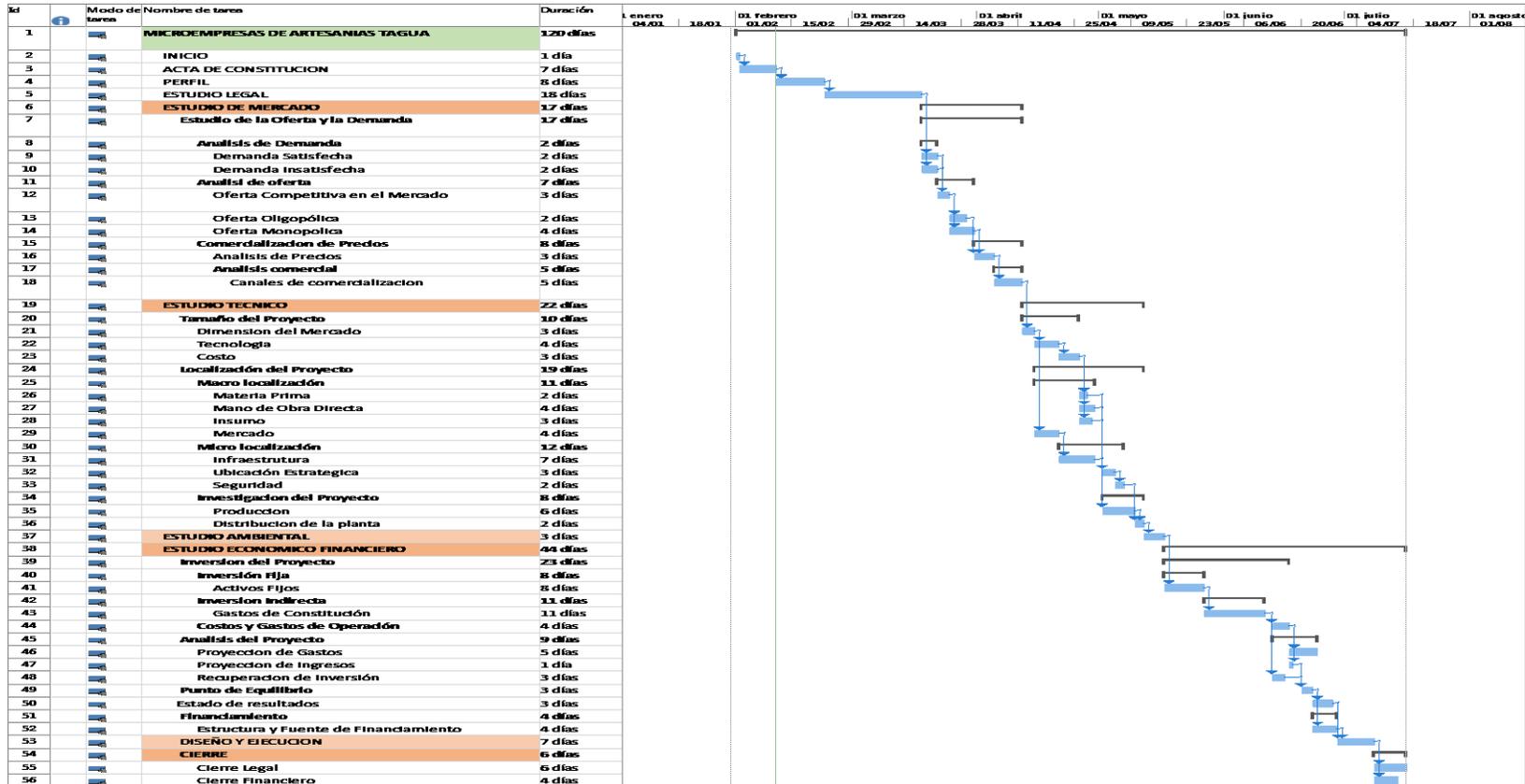


Gráfico N° 8 Diagrama de Gantt

Fuente: Modelo PMI

## MATRIZ DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS DEL PROYECTO: ESTUDIO DE FSCTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ARTESANIAS DE TAGUAS

COMPONENTE ACTIVIDAD O TAREA	NOMBRE DEL RECURSO	CANTIDAD	TIPO: TRABAJO MATERIAL O COSTO	TASA S/H	COMIENSO PRORRATEO
Acta de constitución	Gerente de la Empresa	1	trabajo	\$ 40	Comienso
	Director Proyecto	1	trabajo	\$ 30	
	Gerente de Producción	1	Trabajo	\$ 30	
	Computadora	1	costo	\$ 800	
Perfil del Proyecto	Papel	1	material	\$ 6	Prorrateo
	Director del Proyecto	1	trabajo	\$30	
	Ing. CARLOS PEREZ	1	trabajo	\$20	
	Ing. KARLA PAEZ	1	trabajo	\$20	
	Ing. RAÚL CRUZ	1	trabajo	\$20	
Estudio Legal	Ing. JORGE ROJAS	1	trabajo	\$20	Prorrateo
	Abogado	1	costo	\$ 500	
Demanda Satisfecha	Ing. Karla Paez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Demanda Insatisfecha	Ing. Karla Paez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Oferta competitiva en el Mercado	Ing. Karla Paez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Oferta Oligopólica	Ing. Karla Paez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Oferta Monopólica	Ing. Karla Paez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Análisis de Precio	Ing. Karla Paez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Canales de Comercialización	Ing Carlos Perez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Dimencion del Mercado	Ing Carlos Perez	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
Tecnología	Gerente de la empresa	1	trabajo	\$40	Prorrateo
	Computadora	1	Costo	\$800	Prorrateo
	Impresora	1	Costo	\$200	Fin
Costo	Gerente de Producción	1	trabajo	\$ 30	Prorrateo
	Ing. Jorge Rojas	1	trabajo	\$ 20	
Materia Prima	Gerente de Producción	1	trabajo	\$40	Prorrateo
	Viaje	1	Costo	\$400	Comienso
	Camioneta	1	Trabajo	\$10 h	Prorrateo
	Mocochas	1	Costo	160	Fin
Mano de Obra Directa	Director del Proyecto	1	trabajo	\$30	Prorrateo
	Ing. Angy Cortez	1	trabajo	\$20	
	Sr. Marcos Tulio	1	trabajo	\$ 15	
	Sr. Javier Cedeño	1	trabajo	\$15	
	Sr. Ramiro Vera	1	trabajo	\$ 15	
Insumos	Ing. Jorge Rojas	1	trabajo	\$ 20	Prorrateo
	Papel	1	material	\$7	
	Esferos	1	material	\$ 12	
	Lapiz	1	material	\$ 8	
	clip	1	material	\$ 1	
Mercado	Ing. Marketing	1	costo	\$ 600	fin
Infraestructura	Estructura Metalica	1	Costo	\$ 3.000	
Ubicación estrategica	Ing. Raul Cruz	1	Trabajo	\$ 20	Prorrateo
	Viaje	1	Costo	\$ 100	Comienso
Seguridad	Ing. Seguridad Industrial	1	costo	\$ 300	fin
Producción	Gerente de Producción	1	trabajo	\$ 30	Prorrateo
Distribucion de la planta	Gerente de Producción	1	Trabajo	\$ 30	Prorrateo
	Diseñador	1	Costo	\$ 500	Comienso
Estudio Ambiental	Ing. Agronomo	1	Costo	\$ 300	Prorrateo
Activos Fijos	Contadora	1	Costo	\$ 200	Comienso
Gastos de Costitución	Abogado	1	Costo	\$ 500	Fin
		1			
Costos y Gastos de Operación	Gerente de Producción	1	Trabajo	\$ 30	Prorrateo
	Contadora	1	Costo	\$ 200	
Proyeccion de Gastos	Gerente de la empresa	1	Trabajo	\$ 40	Prorrateo
	Gerente de Produccion	1	Trabajo	\$ 30	
	Director de Proyecto	1	Trabajo	\$ 30	
Proyeccion de Ingresos	Gerente de la empresa	1	Trabajo	\$ 40	Prorrateo
	Gerente de Produccion	1	Trabajo	\$ 30	
	Director de Proyecto	1	Trabajo	\$ 30	
Recuperación de la Inversión	Gerente de la empresa	1	Trabajo	\$ 40	Prorrateo
	Contadora Ferananda Paez	1	Costo	\$ 20	
Punto de Equilibrio	Contadora	1	Costo	\$ 200	Prorrateo
Estado de Resultados	Contadora	1	costo	\$ 200	Prorrateo
Estructura y fuente de Financiamiento	Contadora	1	costo	\$ 200	Prorrateo
Diseño y Ejecucion	Gerente de la empresa	1	Trabajo	\$40	Prorrateo
	Gerente de Producción	1	Trabajo	\$ 30	Prorrateo
	Diseñador	1	Costo	\$ 250	fin
Cierre Legal	Director del Proyecto	1	Trabajo	\$ 30	Prorrateo
	Ing. Karla Paez	1	Costo	\$ 20	
Cierre Financiero	Ing. Jorge Rojas	1	trabajo	\$ 20	FIN

Gráfico N° 9 Matriz de Asignación de Recursos

Fuente: Modelo PMI

**ASIGNACIÓN DE RECURSOS EN PROJECT 2013 DEL PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES**

Id	Nombre del recurso	Tipo	Etiqueta de	Iniciales	Grupo	Capacidad máxima	Tasa estándar	Tasa horas extra	Costo/Us	Acumular	Calendario base	Código
1	Gerente Empresa	Trabajo		G			1 \$ 40,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
2	Director Proyecto	Trabajo		D			1 \$ 30,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
3	Gerente producción	Trabajo		G			1 \$ 30,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
4	Computadora	Costo		C						Prorrateo		
5	Papel	Material	Resma	P			\$ 6,00		\$ 0,00	Prorrateo		
6	Ing Carlos Perez	Trabajo		I			1 \$ 20,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
7	Ing. Karla Paéz	Trabajo		I			1 \$ 20,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
8	Ing. Raul Cruz	Trabajo		I			1 \$ 20,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
9	Ing. Jorge Rojas	Trabajo		I			1 \$ 20,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
10	Abogado	Costo		A						Comienzo		
11	Impresora	Costo		I						Fin		
12	Viaje	Costo		V						Comienzo		
13	Camioneta	Trabajo		C		1	\$ 0,00/hora	\$ 10,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
14	Mococha	Costo		M						Prorrateo		
15	Ing. Anyi Cortez	Trabajo		I			1 \$ 20,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
16	Sr. Marcos Tulio	Trabajo		S			1 \$ 15,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
17	Sr. Javier Cedeño	Trabajo		S			1 \$ 15,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
18	Sr. Ramiro Vera	Trabajo		S			1 \$ 15,00/hora	\$ 0,00/hora	\$ 0,00	Prorrateo	Estándar	
19	Esferos	Material	Bic	E			\$ 12,00		\$ 0,00	Prorrateo		
20	Lapiz	Material	Mongol	L			\$ 8,00		\$ 0,00	Prorrateo		
21	Clip	Material		C			\$ 1,00		\$ 0,00	Prorrateo		
22	Ing. Marketing	Costo		I						Fin		
23	Estructura Metalica	Costo		E						Prorrateo		
24	Ing. Seguridad Industrial	Costo		I						Fin		
25	Diseñador	Costo		D						Comienzo		
26	Ing. Agronomo	Costo		I						Prorrateo		
27	Abogado	Costo		A						Fin		
28	Contadora	Costo		C						Comienzo		
29	Contadora	Costo		C						Prorrateo		
30	Contadora	Costo		C						Fin		
31	Diseñador	Costo		D						Fin		

**Gráfico N° 10 Asignación de Recursos en Project 2013**

**Fuente:** Modelo PMI

## DIAGRAMA DE GANTT CON ASIGNACION DE RECURSOS DEL PROYECTO DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES

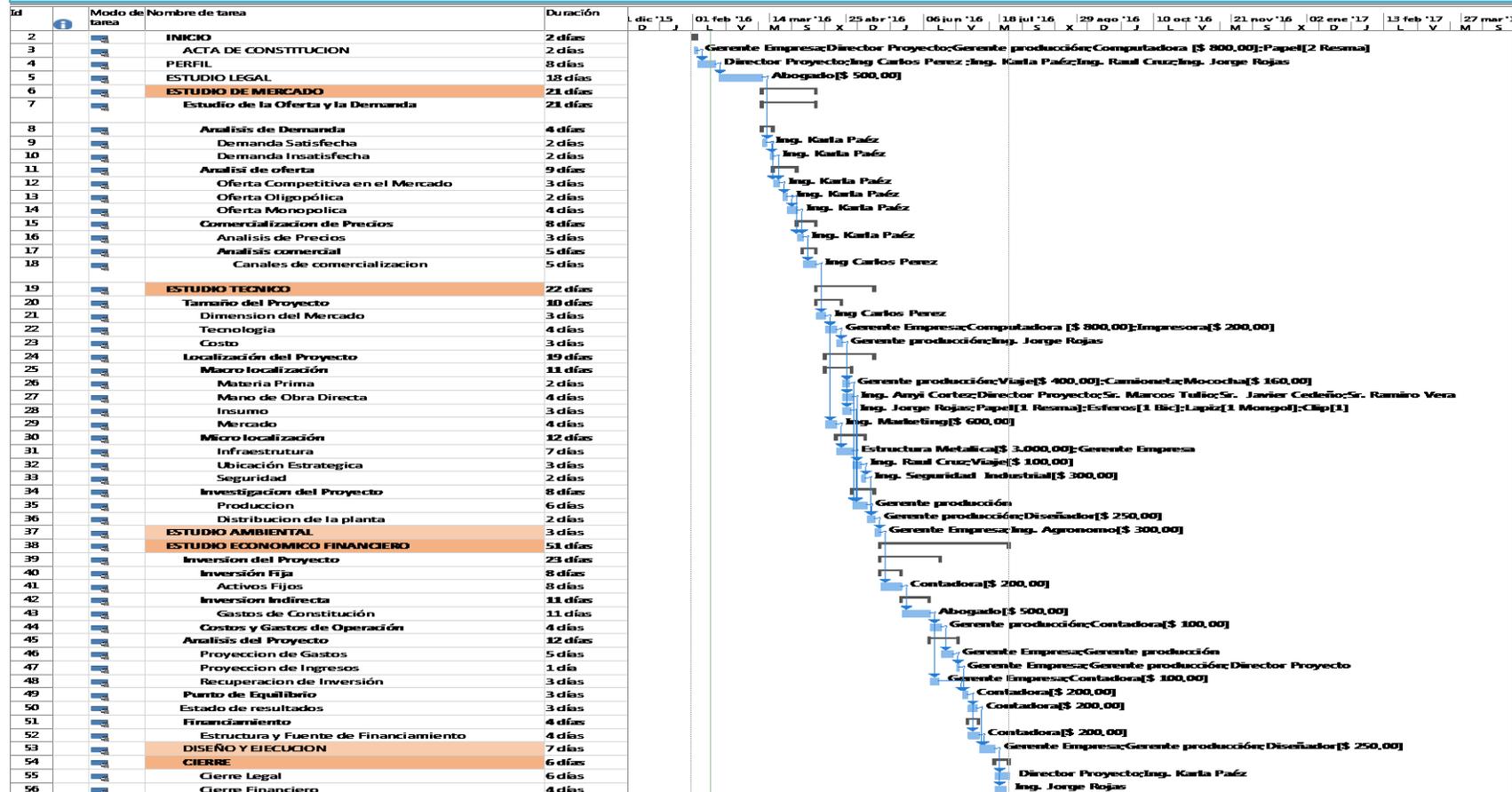


Gráfico N° 11 Diagrama de Gantt con Asignación de Recursos en Project 2013

Fuente: Modelo PMI

## RUTA CRÍTICA DEL PROYECTO DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES

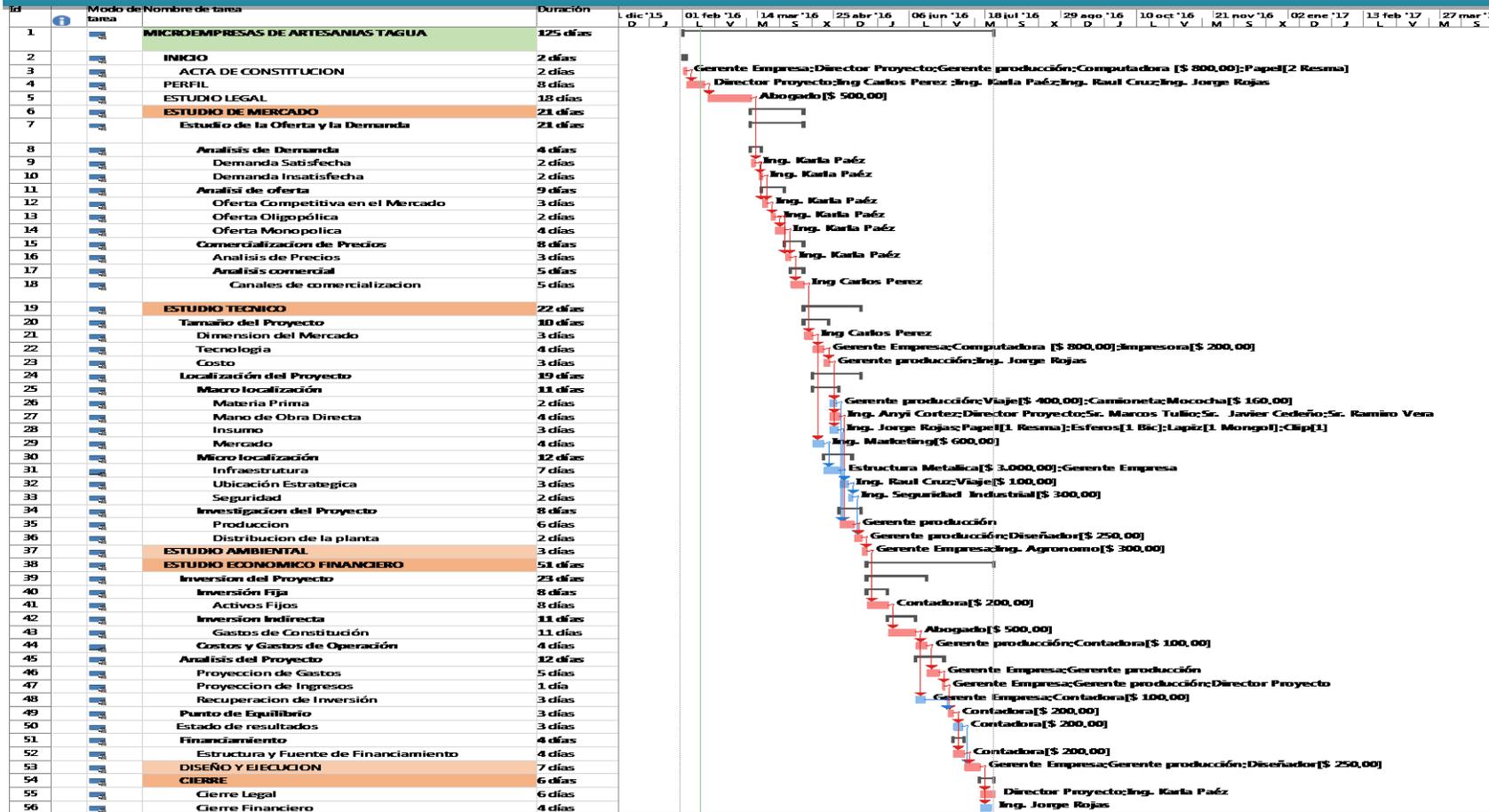


Gráfico N° 12 Ruta Critica  
Fuente: Modelo PMI

## LINEA BASE DEL PROYECTO DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES

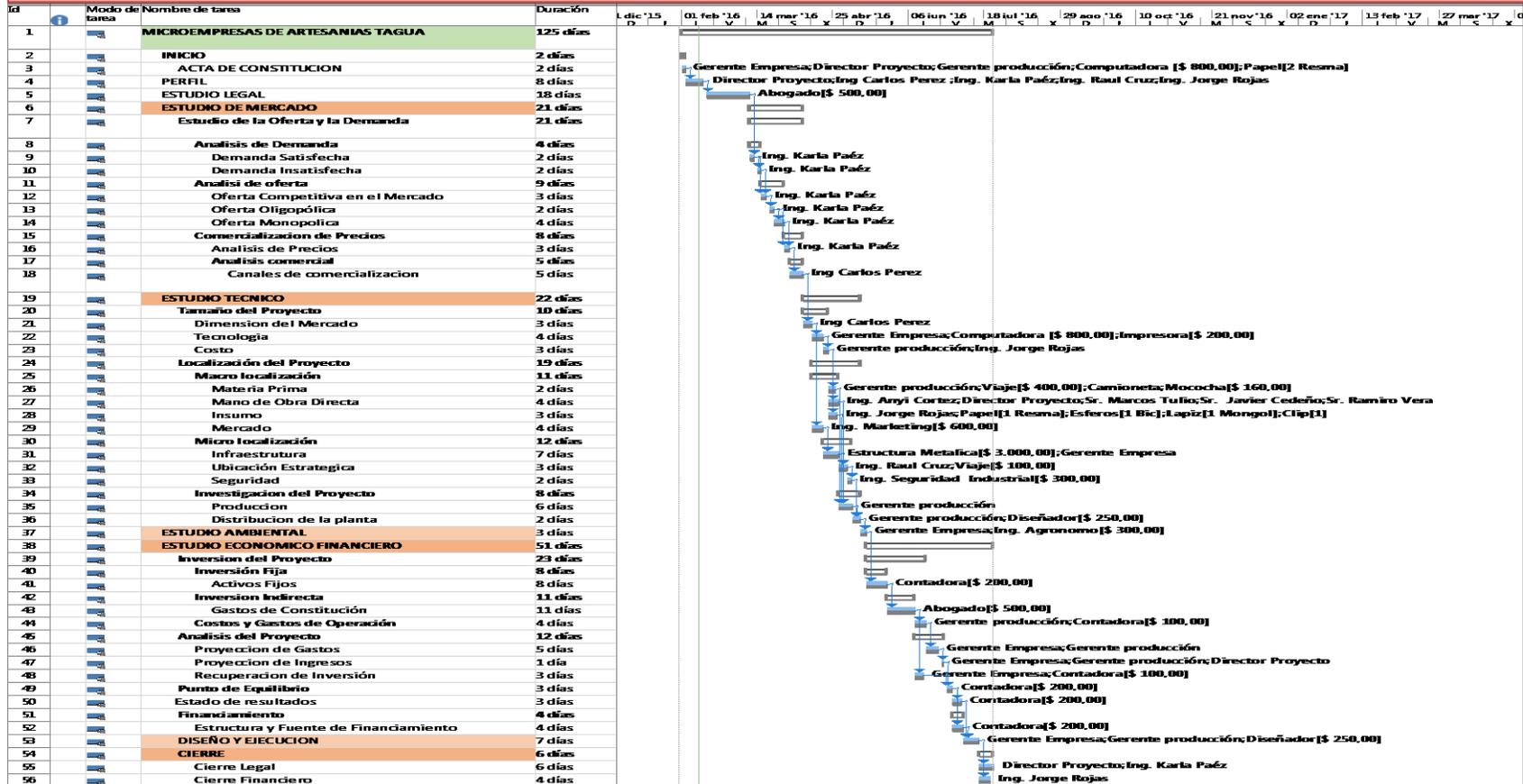


Gráfico N° 13 Línea Base  
Fuente: Modelo PMI

## RUTA CRÍTICA Y LINEA BASE DEL PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES

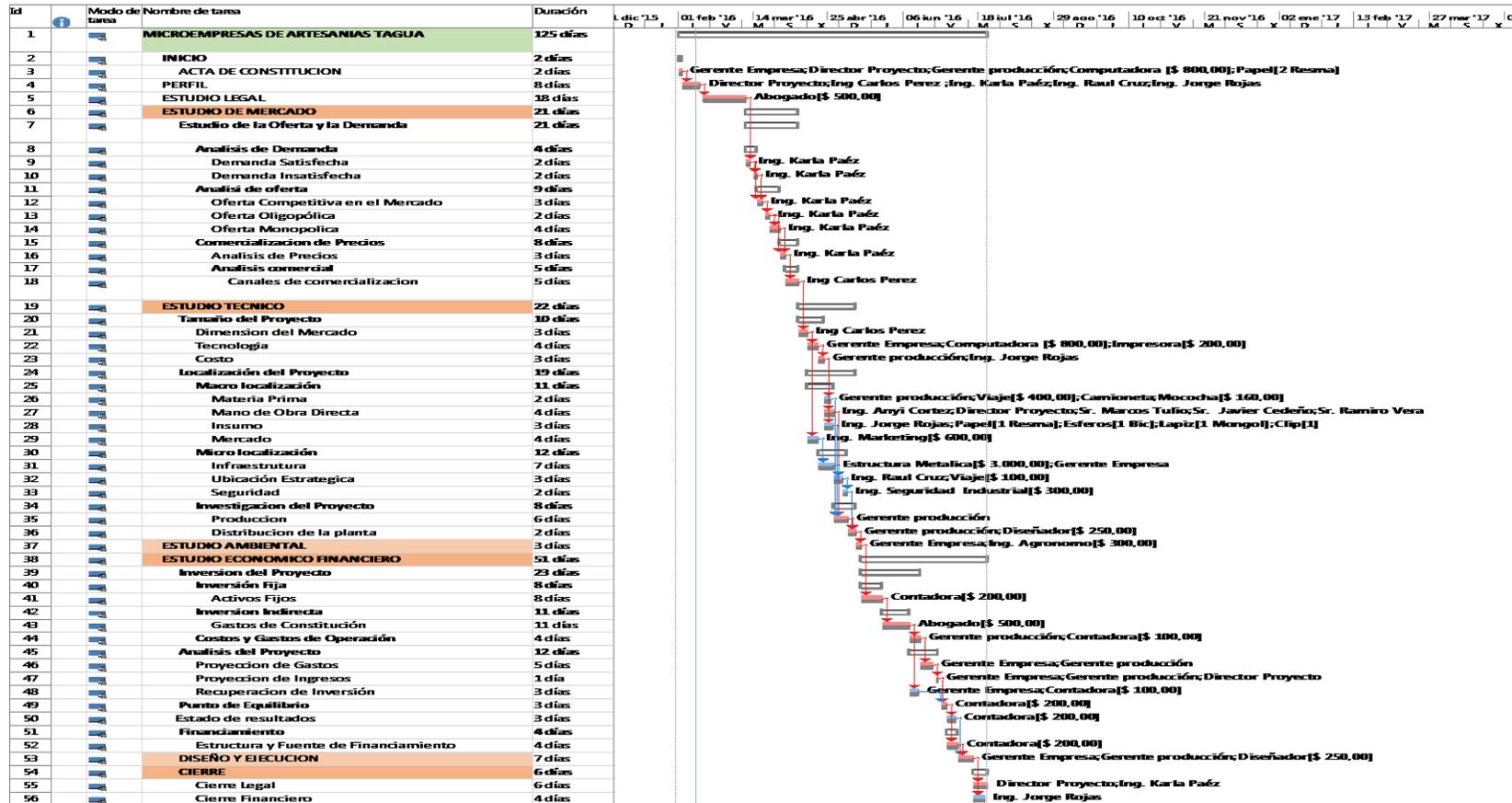


Gráfico N° 14 Ruta Crítica y línea Base  
Fuente: Modelo PMI

**PRESUPUESTO DEL PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES**

Id	Nombre de tarea	Costo fijo	Acumulación de costos fijos	Costo total	Previsto	Variación	Real	Restante	1984
1	<b>MICROEMPRESAS DE ARTESANIAS TAGUA</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 46.239,00	\$ 0,00	\$ 46.239,00	\$ 9.152,00	\$ 37.087,00	
2	<b>INICIO</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 2.412,00	\$ 0,00	\$ 2.412,00	\$ 1.612,00	\$ 800,00	
3	ACTA DE CONSTITUCION	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 2.412,00	\$ 0,00	\$ 2.412,00	\$ 1.612,00	\$ 800,00	
4	PERFIL	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 7.040,00	\$ 0,00	\$ 7.040,00	\$ 7.040,00	\$ 0,00	
5	ESTUDIO LEGAL	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 500,00	\$ 0,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 0,00	
6	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 3.360,00	\$ 0,00	\$ 3.360,00	\$ 0,00	\$ 3.360,00	
7	<b>Estudio de la Oferta y la Demanda</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 3.360,00	\$ 0,00	\$ 3.360,00	\$ 0,00	\$ 3.360,00	
8	<b>Análisis de Demanda</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 640,00	\$ 0,00	\$ 640,00	\$ 0,00	\$ 640,00	
9	Demanda Satisfecha	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 320,00	
10	Demanda Insatisfecha	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 320,00	
11	<b>Análisis de oferta</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.440,00	\$ 0,00	\$ 1.440,00	\$ 0,00	\$ 1.440,00	
12	Oferta Competitiva en el Mercado	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 480,00	\$ 0,00	\$ 480,00	\$ 0,00	\$ 480,00	
13	Oferta Oligopólica	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 320,00	
14	Oferta Monopolica	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 640,00	\$ 0,00	\$ 640,00	\$ 0,00	\$ 640,00	
15	<b>Comercialización de Precios</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.280,00	\$ 0,00	\$ 1.280,00	\$ 0,00	\$ 1.280,00	
16	Análisis de Precios	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 480,00	\$ 0,00	\$ 480,00	\$ 0,00	\$ 480,00	
17	<b>Análisis comercial</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 800,00	
18	Canales de comercialización	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 800,00	
19	<b>ESTUDIO TECNICO</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 17.437,00	\$ 0,00	\$ 17.437,00	\$ 0,00	\$ 17.437,00	
20	<b>Tamaño del Proyecto</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 3.960,00	\$ 0,00	\$ 3.960,00	\$ 0,00	\$ 3.960,00	
21	Dimensión del Mercado	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 480,00	\$ 0,00	\$ 480,00	\$ 0,00	\$ 480,00	
22	Tecnología	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 2.280,00	\$ 0,00	\$ 2.280,00	\$ 0,00	\$ 2.280,00	
23	Costo	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.200,00	\$ 0,00	\$ 1.200,00	\$ 0,00	\$ 1.200,00	
24	<b>Localización del Proyecto</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 13.477,00	\$ 0,00	\$ 13.477,00	\$ 0,00	\$ 13.477,00	
25	<b>Macro localización</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 5.187,00	\$ 0,00	\$ 5.187,00	\$ 0,00	\$ 5.187,00	
26	Materia Prima	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.040,00	\$ 0,00	\$ 1.040,00	\$ 0,00	\$ 1.040,00	
27	Mano de Obra Directa	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 3.040,00	\$ 0,00	\$ 3.040,00	\$ 0,00	\$ 3.040,00	
28	Insumo	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 507,00	\$ 0,00	\$ 507,00	\$ 0,00	\$ 507,00	
29	Mercado	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 600,00	
30	<b>Micro localización</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 6.120,00	\$ 0,00	\$ 6.120,00	\$ 0,00	\$ 6.120,00	
31	Infraestructura	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 5.240,00	\$ 0,00	\$ 5.240,00	\$ 0,00	\$ 5.240,00	
32	Ubicación Estratégica	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 580,00	\$ 0,00	\$ 580,00	\$ 0,00	\$ 580,00	
33	Seguridad	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 300,00	
34	<b>Investigación del Proyecto</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 2.170,00	\$ 0,00	\$ 2.170,00	\$ 0,00	\$ 2.170,00	
35	Producción	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.440,00	\$ 0,00	\$ 1.440,00	\$ 0,00	\$ 1.440,00	
36	Distribución de la planta	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 730,00	\$ 0,00	\$ 730,00	\$ 0,00	\$ 730,00	
37	<b>ESTUDIO AMBIENTAL</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.260,00	\$ 0,00	\$ 1.260,00	\$ 0,00	\$ 1.260,00	
38	<b>ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 14.230,00	\$ 0,00	\$ 14.230,00	\$ 0,00	\$ 14.230,00	
39	<b>Inversión del Proyecto</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.760,00	\$ 0,00	\$ 1.760,00	\$ 0,00	\$ 1.760,00	
40	<b>Inversión Fija</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	
41	Activos Fijos	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	
42	<b>Inversión Indirecta</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 500,00	\$ 0,00	\$ 500,00	\$ 0,00	\$ 500,00	
43	Gastos de Constitución	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 500,00	\$ 0,00	\$ 500,00	\$ 0,00	\$ 500,00	
44	<b>Costos y Gastos de Operación</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.060,00	\$ 0,00	\$ 1.060,00	\$ 0,00	\$ 1.060,00	
45	<b>Análisis del Proyecto</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 4.660,00	\$ 0,00	\$ 4.660,00	\$ 0,00	\$ 4.660,00	
46	Proyección de Gastos	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 2.800,00	\$ 0,00	\$ 2.800,00	\$ 0,00	\$ 2.800,00	
47	Proyección de Ingresos	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 800,00	
48	Recuperación de Inversión	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 1.060,00	\$ 0,00	\$ 1.060,00	\$ 0,00	\$ 1.060,00	
49	<b>Punto de Equilibrio</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	
50	Estado de resultados	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	
51	<b>Financiamiento</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	
52	Estructura y Fuente de Financiamiento	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	
53	<b>DISEÑO Y EJECUCION</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 4.170,00	\$ 0,00	\$ 4.170,00	\$ 0,00	\$ 4.170,00	
54	<b>CIERRE</b>	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 3.040,00	\$ 0,00	\$ 3.040,00	\$ 0,00	\$ 3.040,00	
55	Cierre Legal	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 2.400,00	\$ 0,00	\$ 2.400,00	\$ 0,00	\$ 2.400,00	
56	Cierre Financiero	\$ 0,00	Prorrateo	\$ 640,00	\$ 0,00	\$ 640,00	\$ 0,00	\$ 640,00	

Gráfico N° 15 Presupuesto del Proyecto

Fuente: Modelo PMI

**INFORME DEL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES**

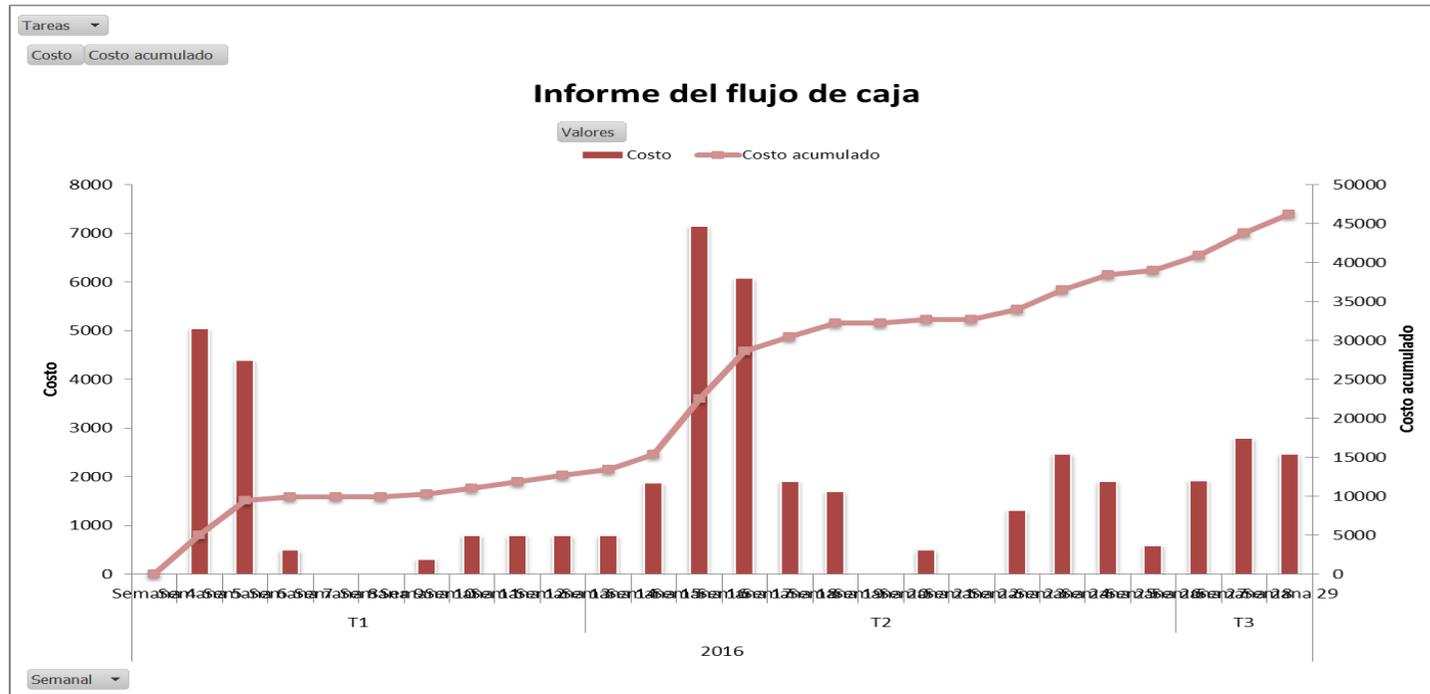


Gráfico N° 16 Informe del Flujo de Caja del Proyecto  
 Fuente: Modelo PMI

## MATRIZ DE RIESGOS DEL PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES

TAREAS	RIESGO	PRIO- RID DE RIES	PROBABILIDAD DE RIESGO	IMPACTO ECONOMICO	EL TIEMPO EN DIAS	ECONOMICO ESPERADO	EL TIEMPO ESPERADO	ESTRATEGIA A SER IMPLEMENTADA
Acta de constitución	Que no apoye el gerente	7	10%	1590,00	2,00	159,00	0,2	Haceer firmar la acta para comenzar el proyecto
Perfil del Proyecto	Que no se levante el perfil requerido	9	30%	4855,00	8,00	1456,50	2,4	Tener un buen perfil estructurado
Estudio Legal	Que no se cumplan las normas legales	30	40%	2000,00	18,00	800,00	7,2	Que el abogado realice el tramite para formar la empresa
Demanda Satisfecha	Que no allá un buen estudio de mercado	22	40%	1100,00	2,00	440,00	0,8	Encontrar un buen ingeniero en Marketing para el estudio
Demanda Insatisfecha	Que no allá un buen estudio de mercado	23	50%	1200,00	2,00	600,00	1,0	Encontrar un buen ingeniero en Marketing para el estudio
Oferta competitiva en el Mercado	Que no allá un buen estudio de mercado	24	50%	2200,00	3,00	1100,00	1,5	Encontrar un buen ingeniero en Marketing para el estudio
Oferta Oligopólica	Que no allá un buen estudio de mercado	25	35%	18,00	2,00	6,30	0,7	Encontrar un buen ingeniero en Marketing para el estudio
Oferta Monopólica	Que no allá un buen estudio de mercado	26	25%	18,00	4,00	4,50	1,0	Encontrar un buen ingeniero en Marketing para el estudio
Análisis de Precio	Que no exista un analisis de ventas	28	30%	2200,00	3,00	660,00	0,9	Estudiar los precios de los mercados para colocar los precios en nuestros productos
Canales de Comercialización	Que no se elijan bien los canales para la publicidad	32	45%	3456,00	5,00	1555,20	2,3	Que los canales que se busquen sean los adecuados para comercializar nuestro producto
Dimencion del Mercado	Que no allá un buen estudio de mercado	4	50%	1780,00	3,00	890,00	1,5	Cumplir con las normas establecidas para realizar un estudio de mercado
Tecnología	Que las maquinas no lleguen a tiempo	8	60%	1500,00	4,00	900,00	2,4	Buscar empresas que sean muy responsable para que nos entregue los equipos a tiempo
Costo	Mala designacion de los costos	5	40%	8000,00	3,00	3200,00	1,2	Qu el Gerente de la empresa realice bien los costos
Materia Prima	Que la materia prima demore	15	50%	2565,00	2,00	1282,50	1,0	Preparar el procedimiento para el recibiendo de la materia prima
Mano de Obra Directa	Que no se escogan los obreros a tiempo para empezar el proyecto	10	55%	5678,00	4,00	3122,90	2,2	Sacar el personal del area de Recursos Humanos
Insumos	Que no lleguen los insumos a tiempo	3	35%	500,00	3,00	175,00	1,1	Que la empresa cumpla con lo pedido
Mercado	Que no exista un buen mercado	1	60%	6000,00	4,00	3600,00	2,4	Tener un buen estudio de mercado
Infraestructura	Que no existan buenos soldadores para armar la estructura	6	65%	10000,00	7,00	6500,00	4,6	Pedir a la asociacion de soldadores personal capacitado
Ubicación estrategica	Que no exista una buena estrategia	16	25%	3000,00	3,00	750,00	0,8	Buen lugar estrategico
Seguridad	Mala designacion de los Ingenieros	20	100%	1500,00	2,00	1500,00	2,0	Responsabilidad del Ingeniero de Seguridad
Producción	Que los miembros no sean bien distribuidos	27	70%	7890,00	6,00	5523,00	4,2	Que el Gerente de Produccion realice un mapeo de los involucrados
Distribucion de la planta	Mal distribuidos las secciones	18	80%	1500,00	2,00	1200,00	1,6	A cargo del Diseñador ey el Gerente de la Produccion
Estudio Ambiental	Demora en el estudio ambiental	17	50%	2200,00	3,00	1100,00	1,5	Responsabilidad del Ingeniero Agronomo
Activos Fijos	Que no existan muchos activos	21	40%	2200,00	8,00	880,00	3,2	Que se cuiden los activos de la empresa
Gastos de Costitución	Que no sea un buen abogado	34	100%	2000,00	11,00	2000,00	11,0	Que se cumplan las normas legales
Costos y Gastos de Operación	Que no sea un buen financiero	19	30%	4000,00	4,00	1200,00	1,2	Que los gastos y costos con cordura
Proyeccion de Gastos	Que no se cumplan con los gastos establecidos	14	20%	1680,00	5,00	336,00	1,0	Que el Gerente de la empresa cordinen bien los gastos
Proyeccion de Ingresos	Que no se cumplan con los gastos establecidos	29	10%	12000,00	7,00	1200,00	0,7	Que el Gerente de la empresa cordinen bien los gastos
Recuperación de la Inversión	Que no se recupere la inversion en el tiempo previsto previsto	31	40%	2345,00	3,00	938,00	1,2	Que se cumplan las normas
Punto de Equilibrio	Que no tengamos un punto de equilibrio	11	20%	800,00	3,00	160,00	0,6	Que se cumplan las normas
Estado de Resultados	Que no sea un buen financiero	13	25%	2135,00	4,00	533,75	1,0	Que se cumplan las normas
Estructura y fuente de Financiamiento	Que no sea un buen financiero	12	30%	3450,00	7,00	1035,00	2,1	Que se cumplan las normas
Diseño y Ejecucion	Que no termine los diseños a tiempo	2	30%	5680,00	6,00	1704,00	1,8	Tener buenos Diseños de la empresa
Cierre Legal	Que no se cumplan las leyes durante el tiempo que dure la obra	33	45%	3500,00	4,00	1575,00	1,8	Capacitar a las personas que se quedan en la empresa con las normas legales que deben tener
Cierre Financiero	Que no se den el cumplimiento de las normas financieras	35	30%	2800,00	3,00	840,00	0,9	Preparar el instructivo de las normas Financieras
<b>TOTAL</b>				<b>113340,00</b>	<b>160,00</b>	<b>48926,65</b>	<b>70,8</b>	

**Gráfico N° 17 Matriz de Riesgo**  
**Fuente: Modelo PMI**

**DIAGRAMA DE PARETO DEL PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA EN EL CANTÓN ATACAMES**

Nombre de tarea	Costo total	PESO PONDERADO	PESO PONDERADO ACUMULADO
ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO	\$ 14.230,00	\$ 0,23	0,23
PERFIL	\$ 7.040,00	\$ 0,12	0,35
Infraestructura	\$ 5.240,00	\$ 0,09	0,44
DISEÑO Y EJECUCION	\$ 4.170,00	\$ 0,07	0,51
Mano de Obra Directa	\$ 3.040,00	\$ 0,05	0,556
Proyeccion de Gastos	\$ 2.800,00	\$ 0,05	0,60
ACTA DE CONSTITUCION	\$ 2.412,00	\$ 0,04	0,64
Cierre Legal	\$ 2.400,00	\$ 0,04	0,68
Tecnologia	\$ 2.280,00	\$ 0,04	0,72
Produccion	\$ 1.440,00	\$ 0,02	0,74
ESTUDIO AMBIENTAL	\$ 1.260,00	\$ 0,02	0,76
Costo	\$ 1.200,00	\$ 0,02	0,78
Costos y Gastos de Operación	\$ 1.060,00	\$ 0,02	0,80

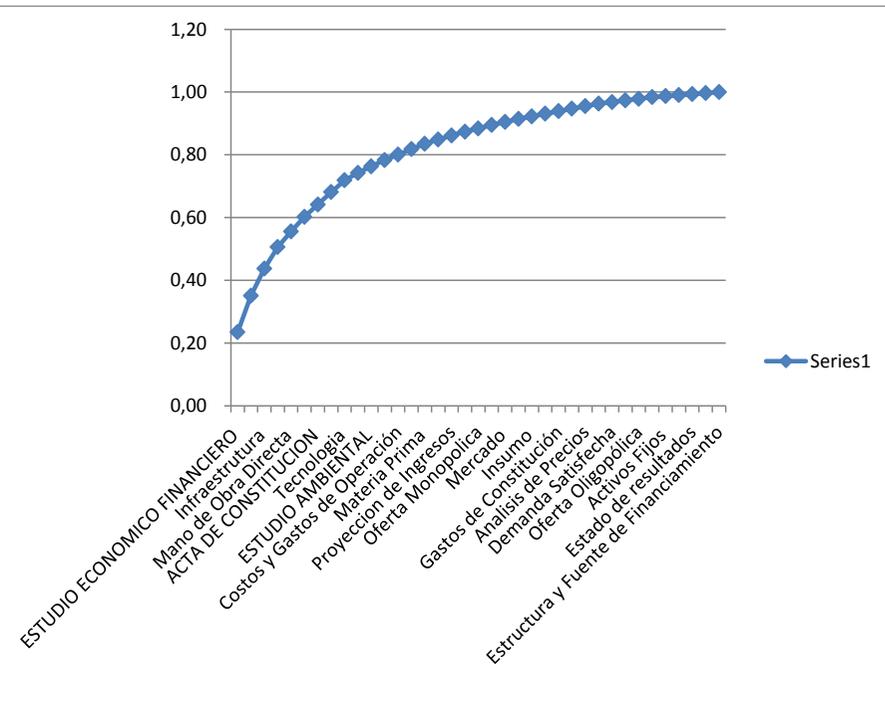


Gráfico N° 18 Diagrama de Pareto

Fuente: Modelo PMI

## SEMAFORO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS DE TAGUA DEL CANTÓN ATACAMES

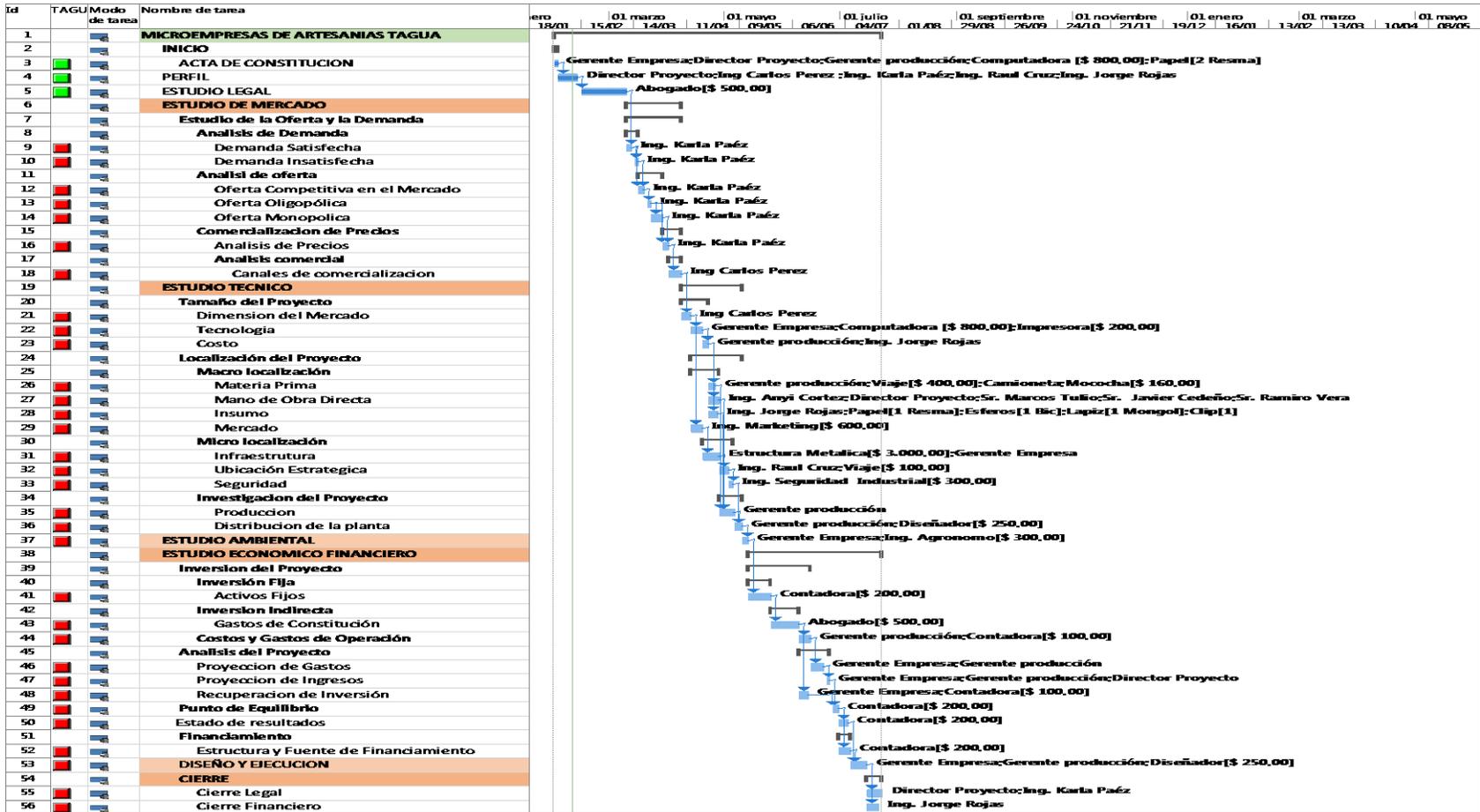


Gráfico N° 19 Semáforo  
Fuente: Modelo PMI

## CAPÍTULO II

### 2 MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes investigativos

Una de las aspiraciones que tienen las personas es contar con un empleo o trabajo que les permita de una u otra manera mejorar la calidad de vida, ante esto se ve como determinante que las personas se vuelvan emprendedores creando alternativas de trabajo ya sea en el orden personal o familiar, este tipo de emprendimientos en muchos de los casos han fracasado debido al desconocimiento en términos administrativos, técnicos, de comercialización, o simplemente por falta de asistencia técnica, académica o económica.

Ante esta razón, es fundamental que se creen microempresas que tengan la capacidad de aglutinar a un importante número de emprendedores los cuales puedan producir a mayor escala sus productos, en este sentido se orienta el estudio de factibilidad para la creación de la microempresa de producción y comercialización de tagua en la ciudad de Atacames.

Ante lo planteado anteriormente, y de acuerdo a la importancia que revisten las microempresas en el desarrollo productivo, económico y social, es necesario revisar dentro de la investigación, si existen estudio o información referente a este tipo de producción y comercialización de la tagua en alguna universidad del país o del extranjero, revisada de manera minuciosa la información mediante el uso del internet, se pudo encontrar algunos trabajos los cuales están orientados a ofrecer este tipo de productos, es así que se encontró algunos trabajos similares pero que tienen un enfoque distinto al que persigue el proyecto de estudio, entre estos estudios se citan los más relevantes:

De la investigación realizada por las autoras CAÑARTE SOLEDISPA, Bertha, PROAÑO LUZURIAGA, Pilar y MEJIA, Marco Tulio, sobre “Creación de una

miniplanta comercializadora de botones y artesanías de tagua”, (CANARTE SOLEDISPA, 1990) realizada en la Escuela Politécnica del Litoral en el año 1992, llega a las siguientes conclusiones:

Manifiestan que las exportaciones de tagua son una fuente importante de generación de divisas ya que representa el 0,36% de las exportaciones totales de nuestro país.

Además dicen que del análisis financiero se ha obtenido que el TIRF de nuestro proyecto es del 33,34% y el VAN es de \$ 48.356,89 lo cual es favorable; estos rendimientos logrados son muy prometedores para los futuros inversionistas.

Y concluyen estableciendo que luego de los estudios realizados tanto en lo económico, social y la ambiental es un proyecto viable. Es así, que nuestro proyecto es una excelente alternativa de inversión.

Del estudio realizado por los autores CHICA CEVALLOS, Juan Gabriel y CEVALLOS REYNA, Wilson Yovi, sobre el tema “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías manabitas en el cantón Jama para mejorar la calidad del producto y obtener mayor rentabilidad económica en el periodo 2012”, (CHICA CEVALLOS, 2012), realizada en la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, en el año 2012, llegan a las siguientes conclusiones:

Los resultados del presente estudio demuestra la factibilidad para tomar la decisión de invertir sobre el proyecto, ya que en el mismo se han realizado varios análisis tales como: comercial, técnico, organizacional, financiero, entre los más importantes.

Las artesanías representan una oportunidad para promocionar el turismo del cantón Jama pues los resultados hacen gala de una gama hermosa de prendas de vestir y bisutería; recursos que llaman la atención de los visitantes fascinados que

invierten su dinero en ellos, dejando ganancias que benefician a los involucrados en la labor o empresas de las elabora.

Se evidencia además poco apoyo por parte de organismos gubernamentales o que se vincula a la falta de motivación, creatividad por quienes realizan esa actividad ya sea por tener que invertir en otros aspectos de la realidad.

De la investigación realizada por la autora ZAMORA DEMERA, Jahaira Belén sobre la “creación de una empresa de bisutería artesanal elaboradas en tagua para la ciudad de Guayaquil”, (ZAMORA DEMERA, 2011), realizada en la universidad de Guayaquil en el año 2011, arriba a la siguientes conclusiones:

Manifiesta que la tagua es un recurso natural y propio del Ecuador, lo cual hace y facilita la disponibilidad de materia prima para la elaboración de bisutería, además las ganas y el potencial de los artesanos para elaborar este tipo de artesanías, esto determina que el sector artesanal está en crecimiento en el país.

Según los datos arrojados por la investigación de mercado se determina, que la estrategia de implementar una empresa que venda por catálogo bisutería elaborada en tagua es de agrado para la mujer Guayaquileña.

Con ello la empresa EQINOCCIO va a generar empleo a mujeres que les gusta este tipo de negocio, por lo cual se aporta a incrementar el bienestar económico y social aproximadamente a 775 persona de las cuales 155 son directas, 620 son indirectas, con el beneficio que lo pueden realizar desde sus hogares.

Finalmente con el estudio financiero se determina, que este proyecto es viable ya que la tasa interna de retorno es mayor a la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR).

Una vez revisada algunos trabajos relacionados con el tema de investigación del proyecto en estudio, es necesario determinar que el realizar un estudio de mercado posibilita de manera clara establecer con veracidad las posibilidades de poder crear un negocio, es decir un estudio de mercado es una actividad que por lo general se lleva a cabo previo el lanzamiento de un proyecto para medir la viabilidad o rentabilidad de una idea, empresa, producto o servicio antes de que salga al mercado, es decir el objetivo principal que persigue el estudio de mercado es recolectar y analizar datos e información acerca de los posibles clientes, competidores el mercado en general.

En el establecimiento de un estudio de mercado de manera general se elabora un listado de objetivos a analizar y se involucran aspectos como oportunidades y amenazas, análisis de la competencia, proveedores y sector al que va dirigido el producto, es importante destacar que el estudio de mercado puede girar en torno a cuatro aspectos claramente definidos como son: análisis de la oferta, análisis de la demanda, análisis de los precios y análisis de la comercialización.

El término de mercado puede ser considerado para referirse a un conjunto de compradores y vendedores que hacen transacciones en una clase de producto en particular, así puede evidenciarse el mercado de autos, de muebles, de alimentos, artesanías entre otras, sin embargo los mercadólogos consideran a los vendedores como si constituyeran una industria a los compradores como si constituyeran un mercado. Bajo estas consideraciones es que el “estudio de mercado permite ayudar a conocer y desarrollar los elementos principales considerados en un negocio para desarrollar un plan de mercadotecnia y ventas: del producto, sus segmentos, su precio, su promoción, el grado de satisfacción de sus clientes y el lugar o plaza donde serán comprados. Asimismo, nos permitirá conocer a la competencia así como las futuras tendencias de los mercados” (LOPEZ A. , 2004)

Por lo tanto, el “estudio de mercado consiste en descubrir las características de los participantes del mercado. Esto significa descubrir las características del cliente o demandante y del productor u oferente. Para el caso del cliente o demandante que es en el que se está interesado se requiere saber a qué clase social pertenece, sus hábitos o costumbres de consumo e inclinaciones por las modas” (IBARRA, 1998).

Expuesto lo elementos principales sobre el estudio de mercado y su importancia para determinar la factibilidad de un proyecto dentro de una determinada ubicación geográfica, es necesario ahora establecer que la relación de una actividad comercial está determinada de acuerdo a su capacidad instalada tanto en la capacidad de sus activos, es así que para el caso del estudio, esta estará determinada bajo la estructura de la microempresa, en donde esta “puede enmarcarse dentro de las pequeñas y medianas empresas (pymes), se trata de compañías que no tienen una incidencia significativa en el mercado (no vende en grandes volúmenes) y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital, pero en cambio predomina la mano de obra” (<http://definicion.de/micro-empresa/>, 2015), es decir que una microempresa puede contar hasta con un máximo de 10 personas y el dueño suele trabajar en la misma.

La iniciación o creación de una microempresa puede ser el primer paso para el fortalecimiento de un emprendedor a la hora de poner en práctica un proyecto, al tener claro la idea del proyecto y haber elaborado de manera cuidadosa el estudio de mercado, el propietario de la microempresa puede ser sujeto a crédito y con ello emprender en la materialización del proyecto en ejecución, generalmente en la estructura o composición administrativa de la microempresa el propietario es el emprendedor y administrador de mismo, se estipula que en este tipo de actividad la inversión es baja, no tiene empleados, tiene una particularidad en que el propietario y sus familiares ponen en pie la realización de proyecto.

Con lo expuesto, se puede establecer que bajo dicha denominación de microempresa se puede establecer tres tipos diferentes micro emprendimientos los

cuales son: el de expansión, el de transformación y el de supervivencia, es preciso señalar que una de las fortalezas que tiene la microempresa dentro de los mercados es su capacidad de flexibilidad, en vista de que no cuenta con una estructura administrativa rígida que impida el tomar decisiones directas sino que también se adapta fácilmente al mercado y a las tendencias del mismo. Una de las razones del porque son importantes las microempresas o economías de popular solidaria es que tipo de actividades generan una importancia para el fortalecimiento de una región o país, en especial para los sectores más vulnerables desde el punto de vista económico y social.

En este marco, el aprovechamiento de los recursos naturales con que cuenta la provincia es un factor importante para este sector, ya que la mano de obra disponible puede producirlo, elaborarlo, transformarlo y comercializar las artesanías elaboradas, y así ponerlos a disposición de la demanda en los mercados, generando con esto una estrategia de crecimiento productivo; de manera que el “sector de la microempresa es uno de los vínculos más importantes de los que dispone la población para salir de la pobreza a través de actividades productivas dirigidas hacia el mercado” (Banco Interamericano de Desarrollo, 2001), por lo que bien aplicadas las políticas en cuanto a la creación de proyectos y programas de inversión hacia este sector, la microempresa se vuelve un sector altamente dinámico y significativo para crear fuentes de trabajo y consecuentemente incrementar los ingresos de las familias.

## **2.2 Las empresas**

Uno de los mayores propósitos que persigue todo gobierno es el interés por crear nuevas alternativas de trabajo, y estas se manifiestan por medio del proceso de emprendimiento que lleva a futuro a crear nuevas empresas sean estas de producción, comercialización o de servicios, en este ambiente también se encuentran inmersas los centros de educación superior en donde el creciente

interés académico en torno a la creación de empresas se basa en la contribución al desarrollo económico y social como factor que impulsa los procesos innovadores y de transformación así como en la generación de nuevos puestos de trabajo, lo que está conllevando a crear nuevos modelos de investigación con el fin de apoyar a la creación de nuevas empresas y promoción empresarial.

Para tener una mejor razón de que son las empresas, se partirá manifestando que “La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital)”. (<http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>, 2015).

Con esta concepción establecida sobre lo que es empresa, es necesario ahora determinar que por la importancia que revisten estas dentro del desarrollo de un sector geográfico, así como en la generación de empleo, crecimiento económico y la capacidad de poder incrementar el aparato productivo de un país, es necesario determinar que estas empresas tienen su propia clasificación, las cuales por su naturaleza les hacen adaptarse a las necesidades y requerimientos de quien las quiera emprender, es así que en el siguiente punto de la investigación se estudia todo lo referente a la clasificación de las empresas.

### **2.2.1 Clasificación de las empresas**

Por la importancia que revisten las empresas en el desarrollo tanto económico como social dentro del país, es importante determinar que el funcionamiento de las empresas dentro del contexto laboral hace prescindible ubicar a estas de acuerdo a su clasificación, debido a que no todas funcionan de acuerdo a su organización empresarial, capital, número de trabajadores, capital en activos, en

pasivos, tipo de producción, entre otras, razón de ello y según la Ley de Compañías del Ecuador, esta las clasifica especificando cada una de ellas de acuerdo a la siguiente tabla.

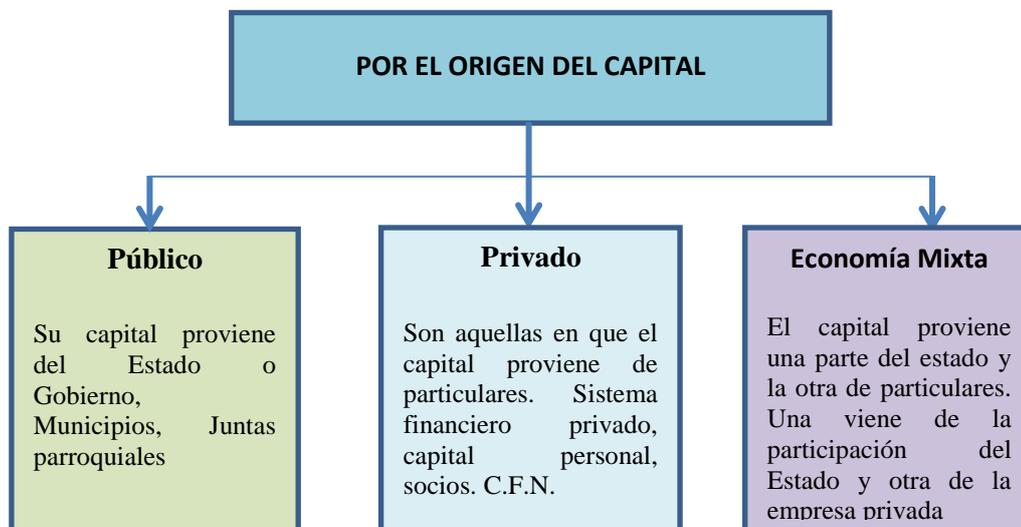


**Gráfico N° 20** Clasificación de las empresas

**Fuente:** Ley de Compañías del Ecuador 2015

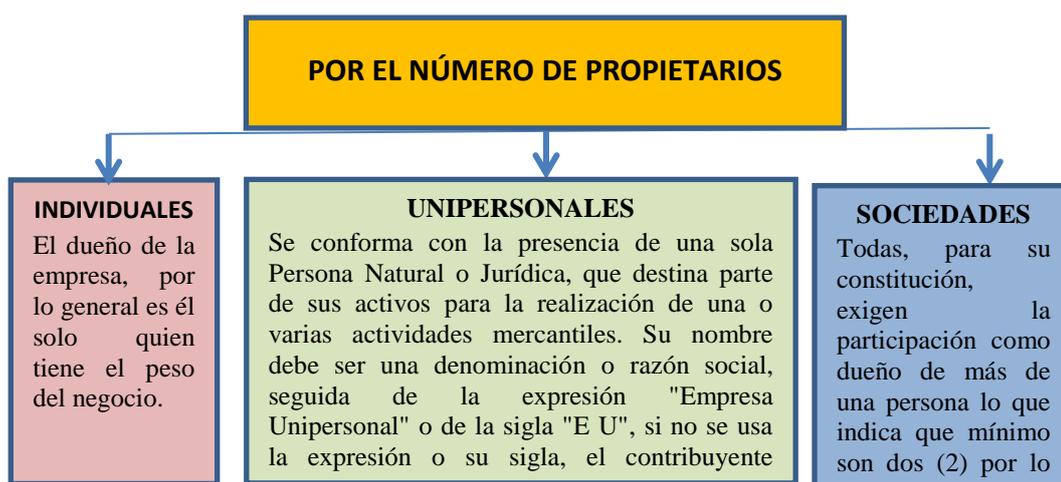
Establecida así la clasificación de las empresas, se puede considerar que todas fortalecen e aparato productivo tanto primario como secundario, las que a su vez generan importantes plazas de trabajo y empleo tanto directo e indirecto, así como son agentes dinamizadores de actividad productiva, generando con ello una importante expectativa de desarrollo social, económico y del crecimiento productivo, beneficiando a una importante parte de la población.

En este marco, es necesario también exponer con exactitud que estas se clasifican además por su ubicación en cuanto a su formación de capital de origen, es así que en el siguiente gráfico se presenta a clasificación de las empresas según capital de origen.



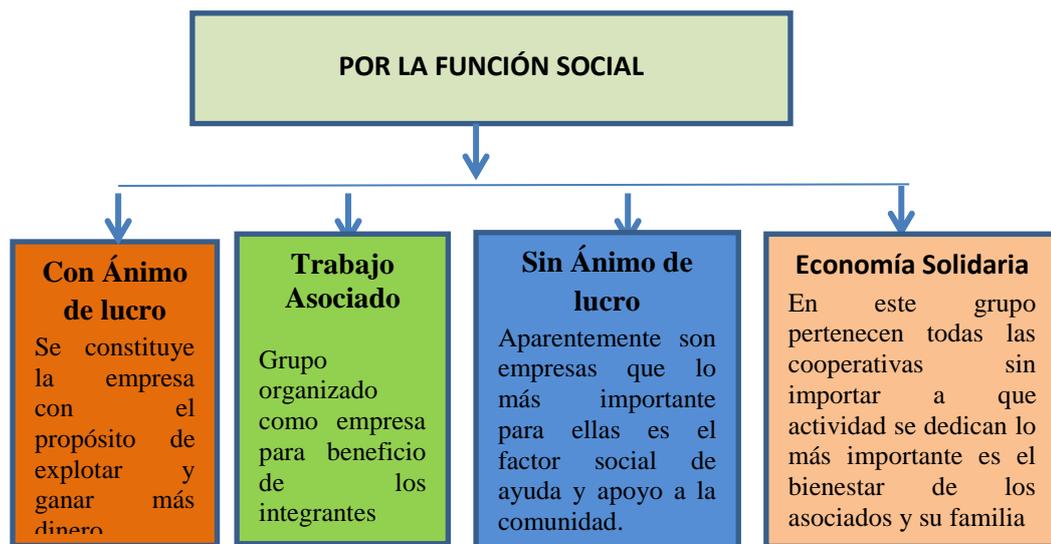
**Gráfico N° 21:** Clasificación de las empresas  
**Fuente:** Ley de Compañías del Ecuador 2015

Expuesta la clasificación según su origen de capital, también es importante conocer que su clasificación también se puede dar por concepto del número de propietarios, para ello se presenta en el siguiente gráfico su clasificación.



**Gráfico N° 22:** Clasificación de las empresas  
**Fuente:** Ley de Compañías del Ecuador 2015

Con el fin de conocer a clasificación de las empresas dentro de su función social, estas deben estar encaminadas como fuente principal a proteger el medio ambiente, y para ello su clasificación dentro de la función social, estas se clasifican de la siguiente manera.

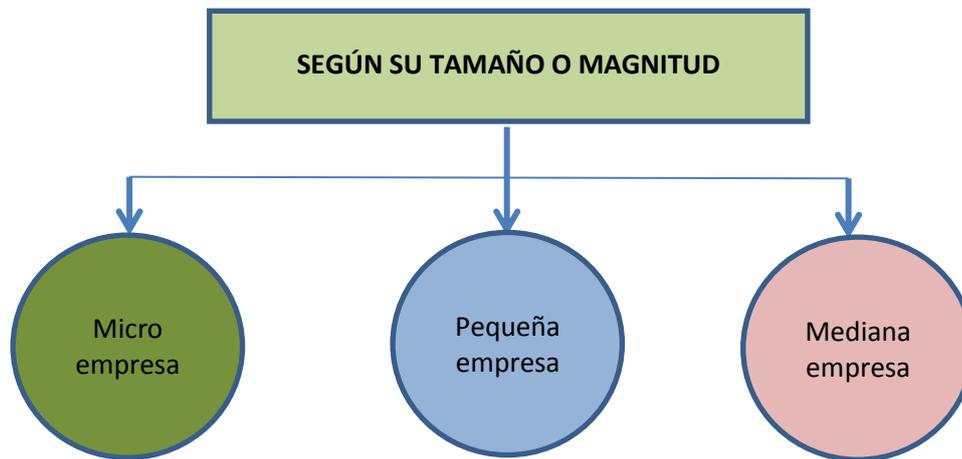


**Gráfico N° 23:** Clasificación de las empresas  
**Fuente:** Ley de Compañías del Ecuador 2015

En esta tipo de clasificación, es importante manifestar que cuando se crean este tipo de empresas se debe tener claro la conformación de su estructura organización, en razón de que el capital invertido es producto de créditos externos en su mayor parte, los cuales son para la compra de maquinaria, equipos, herramientas, materia prima entre otros, por lo que la administración empresarial debe estar comprometida a salvar los recursos económicos invertidos en el menor tiempo posible.

Ahora bien, es necesario contemplar que las empresas se clasifican de acuerdo a su tamaño o magnitud, dando con ello a la generación de otro tipo de acción en

el ejercicio del desarrollo de las actividades productivas, comerciales y de servicios, en donde para ello según su tamaño o magnitud estas se clasifican en:



**Gráfico N° 24:** Clasificación de las empresas  
**Fuente:** Ley de Compañías del Ecuador 2015

Con todo lo expuesto, se puede considerar que la clasificación de las empresas es bastante amplia dando margen a que las personas puedan insertarse en cualquiera de ellas para poder producir, comercializar, ofertar sus productos y servicios, por lo que mientras más se pueda invertir recursos en la creación de empresas mayor será el dinamismo en el aparato productivo, dando con ello una mayor participación en la creación de trabajo y mejorando con ello el desarrollo social.

En lo que tiene que ver de manera directa con el desarrollo de la investigación, es necesario hacer referencia que este se vinculará de manera con el fortalecimiento de las microempresas, acción que se estudiará en el siguiente punto del proyecto de investigación.

### 2.2.2 La microempresa

Habiendo revisado la clasificación de las empresas en el punto anterior y su importancia dentro de la actividad productiva, comercial, económica y social que estas pueden generar en un determinado sector geográfico del país, se hace necesario ahora revisar todo lo referente a la microempresas, las cuales por su naturaleza también son agentes transformadoras hacia el desarrollo tanto económico y social, pero aquí está directamente identificado que esta transformación está encaminada de forma directa a la familia.

Con lo expuesto, es necesario establecer la composición de la microempresa en sus diferentes ámbitos internos, y para ello se empezará definiendo lo que es una microempresa “Según el Registro Oficial, (2010), Título I, Capítulo I, Art.53. “La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicio, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código”. (www.pequeñasempresas.com., 2015)

Una vez revisado lo que es una microempresas, se puede considerar que las microempresas de manera general surgen de las necesidades económicas por las que atraviesan las personas o familias ante la falta de empleo, y es así se puede observar que cada vez son las personas que incursionan en el emprendimiento de una microempresa, así se puede observar en los que concierne a la ciudad de Atacames, emprendedores que an iniciado sus actividades en: artesanías, peluquerías, vulcanizadoras, tiendas, bares, restaurantes, entre otros, siendo un denominador común que todas estas personas se encentraban desocupadas.

Por lo expuesto, se debe manifestar que administrar una microempresa no es tarea fácil, para ello se debe conocer o tener principios de administración, contabilidad, mercadeo, los cuales permitan al microempresario poder ir creciendo en su actividad y en el mercado; por lo tanto, para determinar la importancia que

revisten las microempresas en el entorno social – familiar, se hace prescindible conocer que este tipo de actividad económica tiene sus propias ventajas y desventajas que son generadas las primeras por la acción propia de la actividad y las segundas están determinadas por la persona quien emprende en esta actividad.

Entre las ventajas se tiene:

- ❖ Responden a las demandas de los consumidores
- ❖ Pertenecen a un mercado y pueden satisfacer sus necesidades
- ❖ Crear productos y servicios para todo tipo de mercado
- ❖ Es generadora de empleo sobre todo familiar
- ❖ Contribuyen de forma directa al crecimiento económico
- ❖ Forman parte importante en el desarrollo social del país

Entre las desventajas de este sector se tiene:

- ❖ Su competitividad y productividad se encuentran amenazadas
- ❖ Tienen un crecimiento individual y desordenado
- ❖ Escalas bajas de producción y falta de equipos y tecnología
- ❖ Altos consumos de energía
- ❖ No tienen una imagen comercial
- ❖ Falta de formalidad en su administración
- ❖ Limitado financiamiento y liquidez
- ❖ Sus finanzas se basan de manera directa en el ahorro personales o familiares
- ❖ Falta de formación y capacitación del microempresario

Con lo expuesto, se pretende determinar que los microempresarios deben emprender a formalizar sus actividades comerciales potenciando sus conocimientos, inversiones, ventas y acumulando de forma eficiente el capital. Para tener un conocimiento más técnico en cuanto a la microempresas, es

necesario aproximarse a la clasificación de las PYMES en el Ecuador, para ello se presenta en el siguiente gráfico su clasificación:



**Gráfico N° 25:** Clasificación de las PYMES  
**Fuente:** Revista Líderes 2012

Expuesto la información clara en la clasificación de las PYMES, es necesario ahora entrar de manera directa en lo que hace referencia a la investigación, el cual tienen que ver de manera directa con el estudio de la microempresa, para ello la “Microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción o servicio que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante fuente de ingresos para el hogar”. (www.pequeñasempresas.com., www.pequeñasempresas.com., 2015)

Reconocida de definición de la microempresa, es necesario establecer las características que este tipo de actividad de las PYMES puede tener, entre estas están las siguientes:

- ❖ El dueño hace las veces de gerente, administrador, operario, vendedor, secretario.
- ❖ Generalmente los dueños no se fijan sueldo y toman los gastos personales de las entradas de dinero del negocio.
- ❖ Algunas microempresas están dentro del hogar y comparten local, servicios públicos y vehículo, pero a la hora de calcular costos no suman.
- ❖ Generalmente se compra la materia prima para el día a día, generando pérdidas por descuentos y despilfarro de material sobrante.
- ❖ Padece de dificultades económicas, de liquidez, margen bajo de ganancia.
- ❖ Generalmente no lleva contabilidad ni estadística
- ❖ A la hora de calcular el costo de las referencias incluye solamente la materia prima y hablan de ganarse un buen margen
- ❖ Si es una empresa familiar se ingresan los miembros al equipo de trabajo, sin ninguna selección de personal, contribuyendo a generar pérdidas.
- ❖ Por la iliquidez acude a préstamos personales con tasas que rondan y hasta sobrepasan la usura.
- ❖ El microempresario suele tener un gran conocimiento del producto que elabora, pero muy poco conocimiento administrativo y por eso fracasa.
- ❖ La superficie afectada para la actividad productiva no supera los 200m<sup>2</sup>

Por lo tanto, la microempresa si bien tiene algunos problemas de organización, esta es considerada dentro de la economía popular solidaria como una de las actividades empresariales que ha sacado a muchas personas y familias de la pobreza, y ha permitido mejorar la calidad de vida, así como un mejoramiento en el ámbito del crecimiento económico, razón de ello es que se debe fortalecer mediante talleres, conferencias, asistencia técnica, financiera, apoyo tecnológico, asistencia académica para que las personas que deseen emprender en este tipo de actividades comerciales sepan de administración, principios básicos de contabilidad, comercialización, fijación de precios, entre otras, con el fin de que pueden crecer y llegar a formar parte de lo que hoy se conoce como la matriz productiva, es decir aprovechar los recursos naturales, materia prima, mano de obra hábil y calificada para producir, elaborar productos procesados, terminados y

acabados para ser puestos a los diferentes mercados tanto nacional como internacional.

### **2.3 La producción**

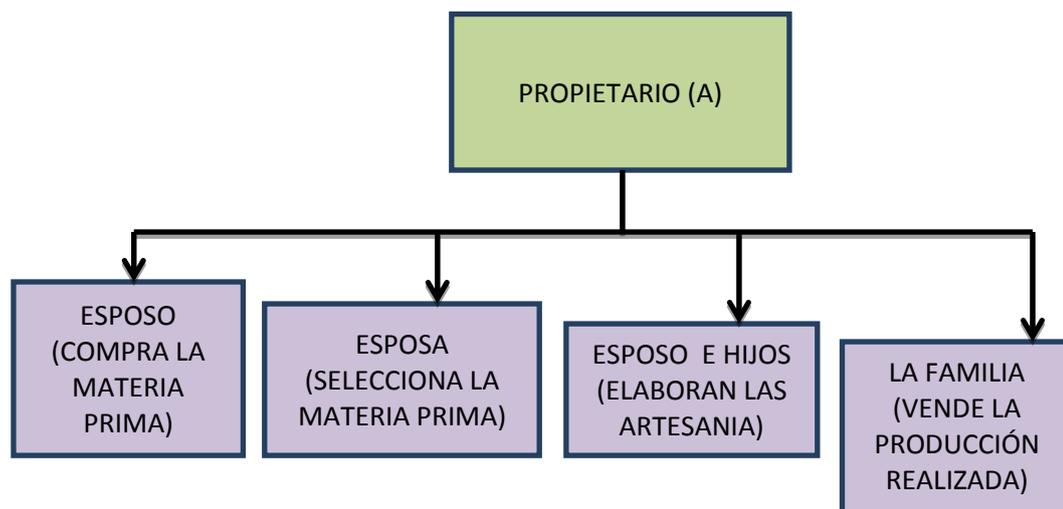
De la visita de campo realizada hacia el cantón Atacames se puede denotar que la situación socio – económica se presenta de manera particular el efecto del problema que atraviesan muchas familias de este sector turístico de la provincia de Esmeraldas, el cual se manifiesta sobre la falta de empleo, este reflejo es un indicador que confronta problemas en el desarrollo armónico de la economía tanto familiar como social, debido a que no se estructura una política clara para el emprendimiento hacia la creación de microempresas en donde se pueda aprovechar de manera eficiente los recursos naturales con los que cuenta el cantón y provincia de Esmeraldas.

Además de lo expuesto también se pudo apreciar que las personas que tienen ya sus propios negocios de artesanías elaborados en diferentes materiales como son coco, tagua, coral, madera y concha no han podido crecer en sus negocios debido al bajo uso de tecnología, baja formación profesional académica y una limitada capacidad para realizar inversiones para la adquisición de herramientas, materiales, compra de materia prima, lo que da como resultado que sus actividades laborales quedan solo para la actividad familiar.

Lo expuesto anteriormente demarca de manera clara que los niveles de producción y productividad son bajos, por lo que su producción de artesanías son solamente para la venta en el mercado local y para el autoconsumo familiar de quienes trabajan en este sector de las artesanías, por lo que bajo este enfoque a los artesanos que trabajan en el cantón de Atacames se los puede considerar fuera de los avances tecnológicos, administrativos y productivos, lo cual dificulta mantenerse en igual de condiciones en cuanto a producción y productividad con otras microempresas artesanales del país, como es el caso de Montecristi en Manta con la elaboración de sombreros de paja toquilla, Chordeleg en Cuenta con

la elaboración de joyas, San Antonio en Ibarra con la elaboración tallados en madera, entre otros.

En cuanto a la producción o elaboración de artesanías que se realizan en el Atacames se puede decir que en su mayor parte se lo realiza para feriado, temporada de vacaciones en la Sierra y visita de turistas extranjeros a las playas, por lo que se puede observar que su producción es limitada, esto se debe a la falta de asistencia técnica en créditos, inversión y capacitación administrativa, por lo que se encuentran limitados a producir en mayores volúmenes, a esto hay que agregar que su composición o estructura administrativa se forma en su mayor parte por el núcleo familiar, tal como se lo expresa en el siguiente gráfico.



**Gráfico N° 26:** Estructura administrativa y productiva  
**Fuente:** Visita de campo a Atacames

Como se puede observar en todo el proceso de la producción de las artesanías se lo realiza en torno al núcleo familiar, lo que no permite establecer de manera clara cuales son las funciones específicas dentro de una administración moderna, causando con ello serios problemas en cuanto al conocimiento de los recursos invertidos y las utilidades obtenidas.

Con lo expuesto se pone como punto de referencia realizar un cuadro de evaluación sobre las posibilidades de consumo de la producción de artesanías elaboradas en tagua en Atacames.

<b>CRITERIO DE EVACLUACIÓN</b>	<b>PUNTAJE MÁXIMO POSIBLE</b>	<b>PUNTAJE ASIGNADO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
Calidad de la materia prima	10	10	Excelente
Origen y disponibilidad de la materia prima	10	10	Aceptable
Competitividad de precios	10	7	Desconocimiento
Control de calidad	10	4	Mayor tecnificación
Niveles de producción	10	5	Incrementar
Empaque y manejo	10	3	Inadecuado
Peso y volumen	10	10	Excelente
Proceso de comercialización	10	3	Muy bajos
Mercado	10	6	Buscar nuevos mercados
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>58</b>	

**Cuadro N° 3:** Evaluación sobre posibilidades de adquisición la producción de artesanías elaboradas en tagua en Atacames

Bajo este parámetro de evaluación, es necesario que los artesanos tengan la posibilidad de mejorar sus niveles de producción, su presentación, calidad, su competitividad, su comercialización y sobre todo buscar nuevos mercados para poner sus productos en los mercados nacionales y de ser posible buscar estrategias comerciales para exportar.

## **2.4 La comercialización**

En administración y emprendimiento de negocios, uno de los requisitos básicos para un adecuado desempeño de las actividades comerciales, es sin duda alguna buscar adecuados canales de comercialización para hacer llegar el producto al consumidor final de manera eficiente y funcional, de manera que la producción en la elaboración de las artesanías de tagua no tenga dificultades y con ello se pueda evitar pérdida de tiempo y recursos económicos.

Ante esto, se puede concebir que “La Comercialización, en términos generales, son los procesos necesarios para mover los bienes, en el espacio y en el tiempo, del productor al consumidor”. (Arthur, 1997), por lo que es necesario que en cualquier actividad comercial si no se encuentra bien definido como se va a comercializar el productos de poco o nada servirá el haber emprendido en un negocio, por lo tanto la comercialización es tan importante como la misma producción.

### **2.4.1 Los canales de la comercialización**

Cuando se requiere de posicionar un producto en el mercado, se debe estudiar y precisar la plaza donde funcionará la microempresa o donde se pretende interiorizar e producto, en este aspecto la plaza es una estructura interna y externa el cual permite determinar el vínculo físico entre la microempresa y sus mercados para permitir la compra de sus productos o servicios.

De esta manera, las decisiones que se tomen en función sobre el canal de distribución o comercialización se encuentran entre las más efectivas toma de decisiones que deberá realizar el propietario de la microempresa, pues una acertada o desacertada toma en la decisión podrá afectar de manera directa todas las demás decisiones de mercadotecnia. La mayor parte de los productores utilizan

intermediarios para llevar sus productos al mercado y de esta manera tratar de organizar un canal de distribución adecuado y efectivo.

Bajo lo expuesto y conociendo que la actividad comercial genera grandes movimientos productivos muy importantes, se debe reconocer que los comerciantes son una cadena de la comercialización de las grandes empresas productoras de materias primas, por lo que bien a “denomina comercialización a la planificación y control de los bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y asegurar que el producto solicitado se encuentre en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requeridos, garantizando así unas ventas rentables” (MANKIW, 2008).

Cuando el propietario de la microempresa no tiene claro que dentro del proceso administrativo la comercialización está inmersa dentro de la producción, se evidencia que por falta de saber comercializar sus artesanías muchos de los artesanos han tenido que cerrar sus negocios o cambiar de actividad por la falta de ventas, esta falta de ventas se debió a que nunca el propietario de la microempresa emprendió a realizar un estudio de mercado para determinar a qué segmento comercializará su producto.

Como es común observar en este tipo de actividades comerciales creadas mediante la estructura de la microempresa la cual es constituida bajo el núcleo familiar en la ciudad de Atacames se ha ido incrementando con el tiempo, debido a que generalmente este tipo de actividades artesanales se transmiten de generación en generación y además porque no requieren de muchos recursos económicos, por lo que se puede evidenciar en la ciudad de Atacames que este tipo de emprendimientos los realizan en sus propias casa, otros ocupan un lugar en vía pública, otros lo hacen mediante la ubicación de espacios cedidos por el Municipio, o muchos se encuentran asociados, logrando con ello algunos beneficios como son acceso a créditos, capacitaciones, entrega de materia prima a crédito, entre otros.

Cuando se evidencian formas de organización en la sociedad “el hombre se organizó para que cada uno realizara diferentes actividades de acuerdo con sus habilidades; y es aquí donde inicia la división del trabajo. A raíz de esto surge la necesidad de intercambiar productos o mercaderías de consumo para satisfacer necesidades básicas (trueque) y surgen los mercados para intercambiarlos por otras” (RODRIGUEZ J, 1996), por lo que se puede notar que las actividades realizadas por cuenta propia o de manera individual no generan mayor dinamismo en los mercados.

Por lo que, la comercialización orienta todos sus esfuerzos a satisfacer a los clientes y a la obtención de ingresos, razón de ello la comercialización implica entonces la efectiva entrega de los productos que los consumidores desean y necesitan en el momento oportuno, en el lugar adecuado y a un precio conveniente, por lo tanto y con lo expuesto se expone en el siguiente gráfico una primera aproximación sobre la cadena de comercialización.



Gráfico N° 27: Actividades de la comercialización

Es decir para que los artesanos de que elaboran artesanías de tagua en la ciudad de Atacames tengan una mejor oportunidad de crecimiento, deberían primero emprender en un estudio de mercado con el fin de conocer los siguientes aspectos:

- ❖ Las tendencias del mercado actual, que afectan la función de atributos de un producto.
- ❖ Los canales de la comercialización, es decir las rutas que siguen los productos cuando van del productor al consumidor.
- ❖ Y, los puntos de venta del mercado, que son los lugares donde se venden los productos a los clientes y consumidores

Por lo que, se puede determinar como modelo de canal de comercialización para los artesanos que producen artesanías, la siguiente estructura de comercialización, la cual se presenta en el siguiente gráfico.

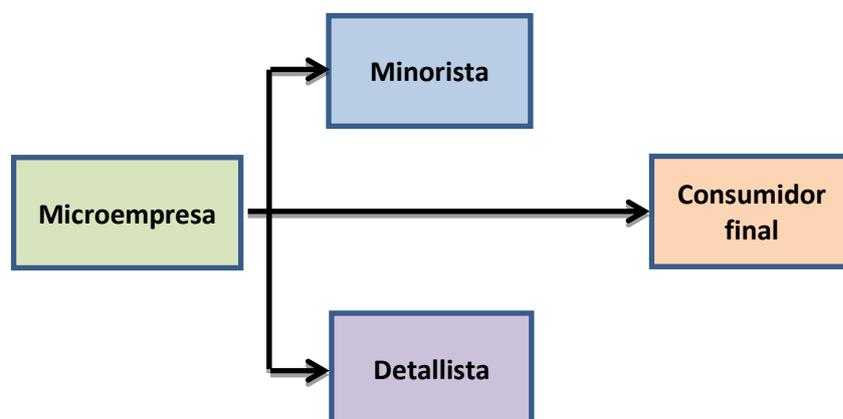


Gráfico N° 28: Canales de la comercialización

Con lo expuesto, se posibilita que el propietario de la microempresa tenga la posibilidad de poner su producto de la manera más efectiva, conociendo de forma técnica a qué tipo de mercado podrá vender sus artesanías y con ello poder asegurar sus ventas y mejorar sus ingresos económicos para beneficio de la familia.

## 2.5 La tagua

La tagua, también conocida como nuez de marfil o marfil vegetal, es la semilla de la palma *Phytelephas macrocarpa*, que crece en los bosques húmedos tropicales de la región del Pacífico, especialmente en Panamá, Colombia y Ecuador. Las semillas se secan al sol tropical entre uno y tres meses, según el agua que contengan. Luego se pelan mecánicamente, se clasifican por tamaño y se cortan en rodajas para la fabricación de botones de “marfil”, que adornan algunas de las prendas más selectas del mundo entero. Pero con la tagua se hace mucho más: alhajas, piezas de ajedrez, lengüetas de instrumentos de viento, teclas de piano, mangos de paraguas y muchos otros productos. La palmera de tagua ofrece aún más. El polvillo que deja su industria se usa para enriquecer piensos y como combustible para elaborar carbón. Las hojas de la palma se emplean en techumbres resistentes al agua. Además, la recolección, el procesamiento y la exportación de tagua dan trabajo a muchas personas.

La tagua crece en forma silvestre en bosques llamados taguales. La tagua, Corozo o Marfil Vegetal, es la almendra celulósica compleja de la semilla *Phytelephas* de color blanco, ebúrnea, dura, pesada, lisa y opaca que adquiere brillo, con el pulimento, inodora, insípida; pero no es elástica ni incorruptible como el verdadero marfil. La planta tarda de 14 a 15 años desde que se siembra hasta colectar los primeros frutos y no se interrumpe la producción de todos los años y aun siglos. Ofrece 3 cosechas al año aproximadamente.

Se calcula que un ejemplar de dos metros de alto tiene no menos de 35 a 40 años de edad. Las ciclantáceas bien desarrolladas producen anualmente de 15 a 16 cabezas, también conocidas como mocochoas. En cada mocochoa se reúnen aproximadamente 20 pepas. Su nombre científico es *Phytelephas Aequatorialis*. Etimológicamente *Phytelephas* proviene del griego *Phyton* = planta y *Elephas* = marfil, es decir, la planta de marfil o marfil vegetal.

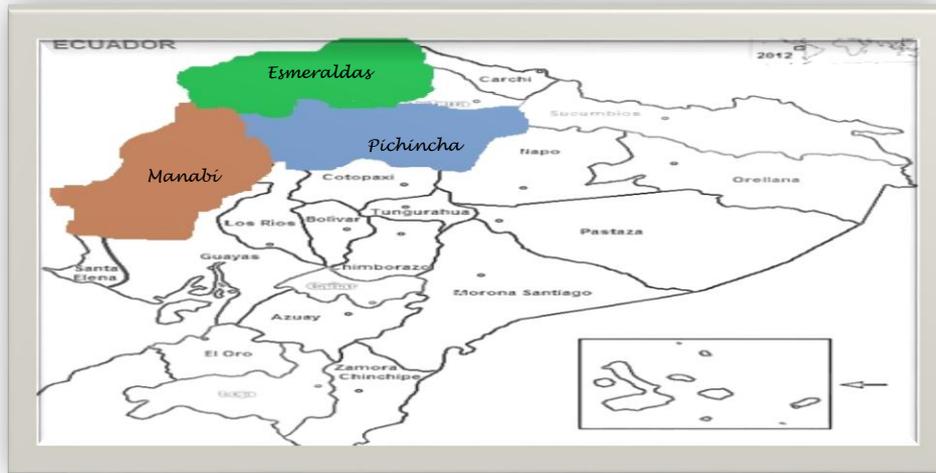
La tagua, ha sido utilizada en la manufactura de los botones desde la segunda mitad del Siglo XIX, es decir 1850, y por más de 50 años fue comercializada en Europa y el resto del mundo exclusivamente por la famosa “Casa Tagua

Alemana” que tenía los locales en los puertos de la costa ecuatoriana: Manglaralto, Puerto López, Puerto Cato, Manta, Bahía de Caráquez, Cojimíes, Muisne y Borbón. La “Casa Tagua Alemana” exportaba para el consumo y fabricación de los botones a todo el mundo.

En cuanto tiene que ver a su producción de la tagua, la producción total de tagua en el país es de unas 100 mil toneladas aproximadamente, distribuidas de la siguiente manera; 50 mil en Manabí, 30 mil en Esmeraldas y 20 mil en la Cordillera. Alrededor de la tagua en Manabí trabajan cerca de 35 mil personas; en Esmeraldas 10 mil, y unas 5 mil en otras provincias. (<http://www.revistaelagro.com/2013/02/15/tagua-el-marfil-vegetal/>, 2015).

### **2.5.1 Principales cultivos de la tagua**

Para poder emprender en una actividad comercial se debe tener en cuenta en primer lugar la disponibilidad de la materia prima con la cual se va a trabajar, con el fin de poder abastecerse, ante ello es importante manifestar que los principales cultivos de tagua se dan en las provincias de Esmeraldas, Manabí en la región Costa y Pichincha en la región Sierra, en el siguiente gráfico se representa a producción de tagua en el país.



**Gráfico N° 29:** Principales cultivos de tagua en el Ecuador  
**Fuente:** [www.revistaelagro.com](http://www.revistaelagro.com)

Los productores de tagua de estos sectores son generalmente pequeños agricultores los cuales se encuentran agrupados en comunas en las cuales están ubicados los talleres artesanales en donde se elaboran todo tipo artesanías y una gran variedad de artesanías de tagua.

En la ciudad de Atacames el sector artesanal generalmente dedica su actividad a producir artesanías en coco, tagua, madera, concha, coral y caña (bambú), dando con ello trabajo a una importante población de la ciudad y cantón que se encuentra desempleada, por lo general este tipo de trabajos son elaborados en torno al núcleo familiar.

## 2.6 Sus usos

La producción de este tipo de artesanías es realizada por artesanos que tienen habilidades y destrezas para su elaboración, este tipo de artesanías tal como lo reconoce la UNESCO los determina que “Los productos artesanales son los elaborados ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del

artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado” (UNESCO, 1997).

Es te tipo de planta por ser natural se lo puede dar algunos usos, por lo que casi todas sus partes son utilizadas, sin la tala del árbol, entre los usos que se puede obtener de la planta de la tagua se tienen los siguientes:

- ❖ Las raíces son medicinales
- ❖ Las hojas secas sirven para entechados de las casas.
- ❖ Las semillas son las que se usan con preferencia para la fabricación de botones y artesanías.
- ❖ Los ojalillos sirven para la fabricación de ladrillos
- ❖ El polvillo que resulta de los ojalillos al mezclarse con otros componentes sirven como balanceado para el ganado.
- ❖ Otra forma de aplicación de tagua y que está siendo investigada actualmente es el campo químico o farmacéutico

Una vez conocidos los usos que se puede obtener de la tagua, es necesario conocer lo pasos de la post cosecha de esta planta, después de haber obtenido su maduración durante los 14 0 15 años.

Luego de que las pepas son recolectadas, se necesita poner a secarlas, para lo cual se pueden utilizar dos opciones: el secado al sol que tarda aproximadamente 60 días y es más recomendable o en un secadero que tarda una semana.

- ❖ Utilizando la máquina peladora de tagua o manualmente se procede a retirar la cáscara de las pepas, para eliminar cualquier sobrante se utiliza un cuchillo pequeño.
- ❖ El siguiente paso es clasificar a las pepas por tamaños utilizando zarandas con diferentes tamaños de agujeros.
- ❖ Luego con la ayuda de una máquina con sierra se cortan las pepas una por una en tajadas.
- ❖ Después se seleccionan las tajadas de acuerdo al tamaño. Cabe anotar que sólo las tajadas exteriores de la pepa son utilizadas para la fabricación de anímalas o también llamados discos de tagua ya que el centro de la pepa tiene una rajadura que inhabilita el trabajo.
- ❖ A partir de la escogida, en el torno se procesa tajada por tajada resultando anímalas y ojalillos.
- ❖ Escogida de anímela: Las anímelas son escogidas de acuerdo a dos tipos: Las rústicas y las estándares.

Por todo lo enunciado este tipo de planta brinda grandes oportunidades para realizar proyectos de inversiones en sus diferentes actividades, ya que como se conoce con este tipo de pepa se puede elaborar artesanías, botones, entechados de casa, elaboración de ladrillos, para balanceado del ganado y actualmente se están realizando estudios científicos para el campo químico y farmacéutico.

## CAPITULO III

### 3 ESTUDIO DE MERCAO

#### 3.1 Objetivos del estudio de mercado

Con el fin de determinar la razón de estudio, es importante determinar que son los objetivos del mercado, es la forma de poder incrementar el conocimiento de la microempresa, estos tipos de conocimientos podrían incluir algunas manifestaciones del producto como son: la marca, el conocimiento de nuevos mercados o el conocimiento de nueva ubicación de la microempresa, con ello lo que se busca es tener una idea clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el producto que se piensa vender dentro de un mercado definido.

Por otra parte, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de producto que se desea vender, para ello es necesario conocer que el estudio de mercado tiene algunos componentes los cuales son: “Cantidad de demandantes por estratos, los canales de distribución, los niveles del precio y calidad del producto y la cantidad de oferentes y productos” (<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp>, 2015)

Con lo expuesto, el objetivo del mercado que persigue la creación de la microempresa que producirá artesanías elaboradas en tagua en la ciudad de Atacames es:

- ❖ **El objetivo general.**- Obtener información clara y precisa que permita identificar el mercado general, el perfil de consumidor y conocer si existe la necesidad de aceptación del producto en los consumidores.

De igual manera, debe plantear el establecimiento de los objetivos específicos que busca alcanzar el objetivo de mercado, los cuales para el caso del estudio están determinados de la siguiente manera:

- ❖ Realizar un estudio para conocer el nivel de aceptación del producto que la microempresa ofertará en la ciudad de Atacames.
- ❖ Conocer la frecuencia de la demanda de las artesanías producidas en tagua por los consumidores en la ciudad de Atacames.
- ❖ Conocer las características del producto que ofrecerá la microempresa en el mercado de la ciudad de Atacames

### **3.1.1 Identificación del producto**

Para comprender la importancia que reviste la identificación del producto, se debe entender que por identificación del producto es el colocar un producto cualquier información relevante al mismo, como por ejemplo, el nombre, el logotipo, envase, etiqueta, entre otros, por lo que uno de los factores principales para el desarrollo de un producto en un mercado es que este debe estar identificado por el mismo.

Visto así a la identificación del producto, se puede establecer que la producción de artesanías que se elabora y comercializa en la ciudad de Atacames es de manera tradicional, la cual puede ser mejorada mediante una adecuada estructura organización a través de asociaciones, la cual permita generar un valor agregado (logotipo, envase, etiqueta) con el fin de la calidad la presentación del producto en el mercado y pueda tener una mayor demanda en los clientes. En el siguiente gráfico se presenta la tagua antes de ser procesada y transformada en productos para su comercialización



**Gráfico N° 30:** Fruto de la tagua

### 3.1.2 Características del producto

Una vez identificado el producto el cual será comercializado en el mercado mediante la elaboración de artesanías hechos en tagua, es importante reconocer las características que tiene este producto.

#### CARACTERÍSTICAS DE LA TAGUA

<b>Nombre común</b>	Tagua
Phytelephas	Palma
Arecaceae	Semilla
Descripción de la tagua	La tagua o marfil vegetal se obtiene del endorpesama blanco y duro, de las semillas de la palmera Phytelephas s.p., de la familia Arecaceae,
Características del medio físico (luz, temperatura, humedad, etc.)	Esta es una almendra celulósica, de color blanco, ebúmea, dura, pesada, lisa y opaca, inodora, insípida.
Medio donde habita	Terrestre, eeste tipo de planta crece de forma silvestre en bosques llamados taguales, la planta tarda entre 14 a 15 años en madurar, producen anualmente entre 15 16 cabezas o mocochoas las cuales poseen aproximadamente 20 pepas de tagua
Tipo de ecosistema donde se encuentra	Trópico húmedo y húmedo seco

**Cuadro N° 4:** Características de la tagua

**Fuente:** [http://es.wikipedia.org/wiki/Tagua\\_\(semilla\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Tagua_(semilla))

Por las características que presenta la tagua para la elaboración de artesanías, los artesanos ven en una excelente opción para elaborar una gran cantidad de obras, las cuales pueden ser puestas a los consumidores, uno de los problemas que cuentan los productores de este tipo de artesanías es que no cuentan con un capital para realizar inversiones en compra de herramientas, materiales, materia prima, así como no tienen capacitación en administración de pequeños negocios, su mercado es limitado y no tienen una adecuada forma de presentación de sus productos para ser vendidos a otros mercados.

### **3.2 Investigación de mercados**

En la actualidad, la investigación de mercados es un instrumento fundamental para cualquier actividad comercial o de emprendimiento de un negocio, ya que mediante la investigación se puede encontrar las fortalezas, y debilidades de las cuales dependerán gran parte en la toma de decisiones y la planeación, además de que le puede al emprendedor del negocio evitar gastos de inversión innecesarios.

Es decir, la investigación de mercados es la función que enlaza al consumidor, al cliente y al público con el comercializador a través de la información, esta información se utiliza para poder identificar y definir oportunidades y los problemas de comercialización, y mejorar la comprensión del marketing como un adecuado proceso para la actividad comercial. Además la investigación de mercados especifica la información requerida para abordar los problemas y de esta manera poder resolverlos en el menor tiempo posible y al menor costo.

La investigación de mercado se convierte en “una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirven al comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes” ([www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp](http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp), 2015).

“La investigación de mercados es *“la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva, con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de mercadotecnia”*, (Malhotra, 1997)

Por lo tanto, investigación de mercado toma una gran relevancia debido a que un emprendedor de un negocio puede manejar mejor el precio de los productos que ofrecerá, las ventas como la realizará y su toma de distribuir dichos productos. Por lo expuesto, el presente proyecto de investigación sobre “estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de artesanías de tagua” se enfoca de manera directa a la investigación descriptiva.

La investigación definirá el objeto o elemento el cual es la creación de una microempresa, además con este tipo de investigación se podrán conocer las personas, objetos, producto y otras actividades relacionadas de manera directa con la microempresa, por lo que se hará una recolección de datos cuyo fin será el análisis de los resultados para ofrecer un conocimiento más claro sobre la producción y comercialización de la tagua en la ciudad de Atacames.

Con lo expuesto, bien se puede establecer que para el estudio de la investigación se deba establecer algunos objetivos, los cuales permitirán mejorar aún la toma de decisiones para la creación de un negocio, entre los objetivos se pueden citar los siguientes:

- ❖ Tener una mejor información para la toma de decisiones acertadas las cuales favorezcan el crecimiento de la microempresa
- ❖ Proporciona una información real expresada en términos más precisos, lo cual ayudará a resolver como grado de precisión los problemas que pueden presentarse en el negocio.

- ❖ Ayuda a conocer el tamaño del mercado que se desea atender en el caso de introducir un producto en el mercado.
- ❖ Sirve para determinar el tipo de producto que debe elaborarse con base en las necesidades manifestadas por los clientes.
- ❖ Permite determinar el sistema de ventas más adecuado de acuerdo con lo que el mercado está demandando.
- ❖ Define las características del cliente al que satisface o pretende satisfacer la microempresa, tales como: gustos, preferencias, hábitos de compra, nivel de ingresos, entre otros, y
- ❖ Ayuda a saber cómo pueden cambiar los gustos y preferencias de los clientes para que la microempresa pueda responder y adaptarse a ello y que ni quede fuera del mercado

### **3.3 Segmentación de mercado**

Para determinar de mejor manera la creación de la microempresa en la ciudad de Atacames, será necesario establecer con precisión el estudio de la segmentación de mercados, con el fin de poder seleccionar de manera clara a qué tipo de mercado llegarán las artesanías producidas en tagua.

Bajo este aspecto, ha de considerarse que la segmentación de mercados es el “proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización” (<http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php>, 2015).

Los mercadólogos consideran muy necesario realizar la segmentación de mercados para el caso de la introducción de una nueva microempresa en el

mercado y que ofrezca productos que ya existen en el mismo, por esta razón los mercadólogos establecen tres razones básicas para la segmentación, y estas son:

- ❖ La segmentación permite identificar grupos de consumidores con necesidades similares y analizar las características y el comportamiento de compra de dichos grupos.
- ❖ La segmentación aporta información que permite a los mercadólogos diseñar mezclas de marketing a la medida específica de las características y deseos de uno o más de los segmentos.
- ❖ La segmentación esta en concordancia con el concepto de marketing: satisfacción de las necesidades y deseos del consumidor, y que se cumplan los objetivos del negocio.

Además de lo expuesto, se suele utilizar una o más características para segmentar los mercados, estos suelen ser:

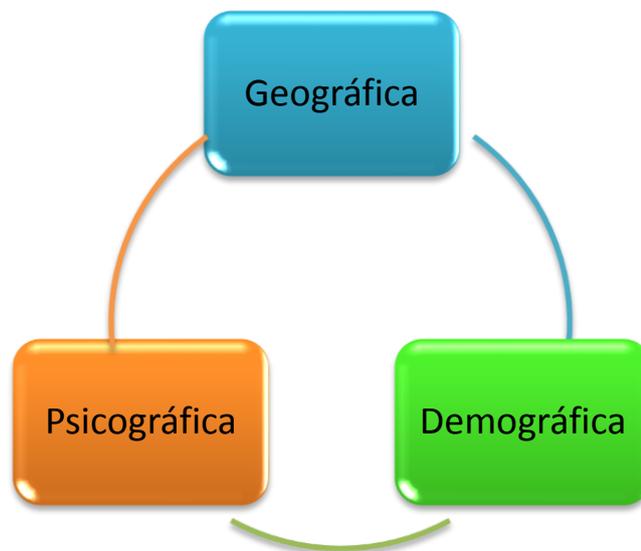


Gráfico N° 31: Fruto de la tagua

**SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA.-** Se refiere a la división de mercados en regiones de un país o del mundo, tamaño del mercado, densidad del mercado o clima.

**Regiones o zonas:** pueden ser las regiones geográficas establecidas políticamente u otras zonas establecidas con criterios diferentes.

**Densidad del mercado:** significa el número de personas que existe en una unidad de superficie. Como una región censal.

**Clima:** puede usarse para la segmentación por su influencia definitiva en las necesidades y comportamiento de compra de los habitantes, fría, templada, cálida, etc.

**SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA.-** Segmentación por edad, sexo, ingreso, origen étnico, y ciclo de vida familiar.

**Segmentación por edad.-** Se expresa comúnmente en escalas por la negación de algunas personas a dar su edad. .

**Segmentación por sexo.-** Los mercadólogos de productos como ropa, cosméticos, artículos de cuidado personal, revistas, joyería, artesanías y calzado suelen segmentar los mercados por sexo.

**Segmentación por ingresos.-** El ingreso es una variable demográfica popular para la segmentación de mercados, ya que el nivel del ingreso influye en los deseos de los consumidores y determina su poder de compra. Muchos mercados se segmentan por ingreso.

**Segmentación étnica.-** Muchas empresas segmentan sus mercados con base en las raíces étnicas.

**Segmentación por ciclo de vida familiar.-** Es una serie o conjunto de etapas determinadas por una combinación de edad, estado civil y la presencia o ausencia de hijos. A menudo, las diferencias en los patrones de consumo entre gente de la misma edad y sexo resultan de estar en diferentes etapas del ciclo de vida familiar

**SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA.-** Se centra en las características de personalidad del cliente y en las motivaciones ocultas que le empujan a adquirir un producto, las cuales serán de tipo cualitativo y subjetivo. Es una segmentación con base en las siguientes variables:

**Motivos de compra.** Existen motivos de compra significativos para todos los productos, que nos sirven para segmentar al tipo de cliente. El consumidor busca gastar su dinero en aquellos productos o bienes que le dan una mayor satisfacción y utilidad, por lo que realiza compras reflexivas basadas en motivos de compra racional y económicamente consciente. Por lo que el cliente realizará compras por los siguientes motivos

- ❖ Precio, uso, calidad.
- ❖ Asequibilidad del producto o del punto de venta.
- ❖ Eficacia en su manipulación y uso.
- ❖ Confianza que nos merece el producto y la marca.
- ❖ Calidad, garantía y servicio posventa.
- ❖ Duración del producto.
- ❖ Incremento de beneficios como consecuencia de la utilización del producto, ya sean económicos o de bienestar.
- ❖ Economía en la compra.
- ❖ Servicios de turismo.

### 3.4 Tamaño del universo

Para delimitar de mejor manera el proyecto en estudio y poder obtener resultados más reales y exactos, se tomara en primera instancia la población de la

ciudad de Atacames la cual según el Censo de Población y Vivienda realizado por el INEC en el año 2010, determina una población de 16.855 habitantes. Siendo su mayor población hombres con 8.525 la cual representa el 50.58% y mujeres son 8.330 que representa el 49.42%.

Una vez conocida la población objeto de estudio se procederá a extraer la muestra con el fin de poder delimitar la población que será objeto de la aplicación de las encuestas sobre el proyecto en estudio.

### 3.4.1 Tamaño de la Muestra

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

**n** = Tamaño de la población

**N** = Universo

**P** = Probabilidad de éxito

**Q** = Probabilidad de fracaso

**e** = Margen de error

**Z** = Nivel de confianza

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * Q} = \frac{1,96^2 * 0,50 * 0,50 * 16\ 855}{0,05^2(16\ 855 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50} =$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,50 * 0,50 * 16\ 855}{0,0025(16\ 854) + 3,8416 * 0,50 * 0,50}$$

$$= \frac{16187,542}{42,135 + 3,8416 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{16\ 187,542}{43,0954} = 375,62 = \mathbf{376}$$

Extractada la muestra, la investigación de campo se aplicará de manera directa en la ciudad de Atacames, investigación que se realizará los habitantes del sector y turistas que acuden a este importante sector de la provincia de Esmeraldas a pasar

días de feriados, vacaciones o simple distracción familiar y que pueden realizar compras de artesanías elaboradas a base de la tagua.

### **3.5 Diseño de la encuesta**

Con la información recolectada mediante la aplicación de las encuestas, se procede a realizar su debido análisis e interpretación de resultados de los datos para luego procesarlos y presentarlos mediante la utilización del Excel en pasteles, barras o conos, con el fin de poder visualizar de mejor manera los resultados obtenidos tanto en porcentajes como en números cardinales.

#### **3.5.1 Diseño del cuestionario**

Para determinar de manera verdadera la demanda que tendrán as producción de las artesanías elaboradas en tagua en la ciudad de Atacames, se elaboró un cuestionario debidamente estructura a los habitantes de la ciudad de Atacames, turistas personas que realizan turismo en este importante sector de la provincia de Esmeraldas.

**1.- ¿Qué edad tiene usted?**

- 15 a 20 años ( )
- 21 a 30 años ( )
- 31 a 40 años ( )
- 41 A 50 años ( )
- De 51 en adelante ( )

**2.- ¿Su género es?**

- Masculino ( )
- Femenino ( )

**3.- ¿Ha realizado usted alguna vez compras de artesanías en la ciudad de Atacames?**

- Si ( )
- No ( )

4.- ¿Las artesanías que ha comprado usted han sido elaboradas en?

- Coco ( )
- Tagua ( )
- Madera ( )
- Concha ( )
- Coral ( )
- Bambú ( )

5.- ¿Por qué compra usted artesanías elaboradas en tagua?

- Calidad ( )
- Precio ( )
- Gusto ( )
- Todas las anteriores ( )

6.- ¿Qué tipo de artesanías de tagua son de su preferencia?

- Pulseras ( )
- Anillos ( )
- Aretes ( )
- Collares ( )
- Llaveros ( )
- Adornos ( )

7.- ¿Cuántas veces compra artesanías de tagua?

- 1 vez al mes ( )
- 1 vez a los tres meses ( )
- 1 vez cada seis meses ( )
- 1 vez al año ( )

8.- ¿Generalmente donde compra las artesanías de tagua?

- En ferias artesanales ( )
- A comerciantes ( )
- En locales de artesanías ( )

9.- ¿Considera usted que el precio de las artesanías elaboradas en tagua son?

- Muy caros ( )
- Caros ( )
- Asequibles ( )

10.- ¿Considera usted que en la ciudad de Atacames se implemente una microempresa para la producción y comercialización de artesanías elaboradas en tagua?

- Si ( )

No ( )

### **3.5.2 Procesamiento de la información**

Para realizar el procesamiento de la información se debe considerar los objetivos establecidos en el proyecto, así como la formulación del debido cuestionario, el cual es aplicado mediante la encuesta, en donde su información será organizada, registrada, tabulada y debidamente graficada mediante la aplicación del Excel, con el fin de poder observar de mejor manera los resultados encontrados mediante la aplicación de la investigación de campo realizada a las personas en la ciudad de Atacames. Para determinar el proyecto de investigación y poder ser más precisos a la hora de obtener la información, se procedió a utilizar la técnica de la muestra, con el fin de seleccionar de manera puntual la población que será objeto de la aplicación de la encuestas.

Con la aplicación de la encuesta, se procederá a la debida recolección de la información recolectada, para posteriormente ir la clasificándola para su posterior selección, luego se procederá a consolidar la información, con el fin de contrastar y verificar los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta; una vez consolidada la información se procederá a utilizar los instrumentos estadísticos con son: graficación en barras, pasteles, conos o cilindros, con el de ser más explícitos en la información presentada, y con la información obtenida en los respectivos gráficos, se procede a realizar sus respectivos análisis de los resultados para determinar de esta manera una mejor interpretación de los resultados obtenidos.

### **3.5.3 Análisis de resultados**

Para tener una mayor y mejor información, es necesario realizar el respectivo análisis de los resultados encontrados mediante la aplicación de las encuestas, este análisis se lo realizará pregunta por pregunta, con el fin de poder conocer de cerca las respuestas emitidas por los encuestados y así poder realizar un análisis sobre el proyecto de investigación realizado.

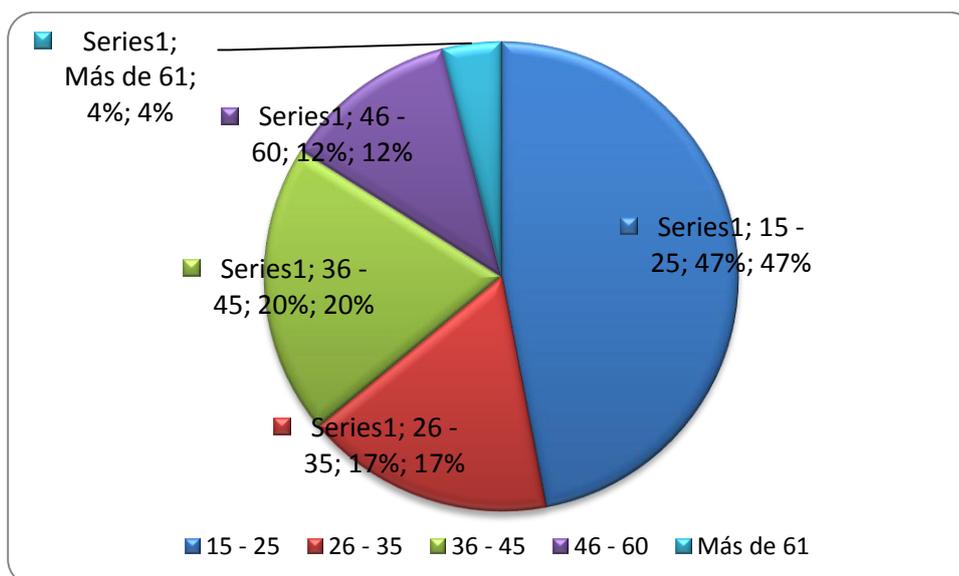
## 1.- ¿Qué edad tiene usted?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15 – 25 años	177	47%
26 – 35 años	64	17%
36 – 45 años	75	20%
45 – 60 años	45	12%
+ de 61 años	15	4%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Tabla 1:** Edad

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

### EDAD DE LOS ENCUESTADOS



**Gráfico N° 32:** Edad

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Aplicada la investigación de campo se encontró que la mayor población encuestada que visita y residen en Atacames tiene un promedio de 15 a 25 años, seguido de la población de 26 a 35 años, además se encuentra una población comprendida entre los 36 a 35 que visita la ciudad de Atacames. Por lo que se considera una ata población que vive y visita la ciudad de Atacames.

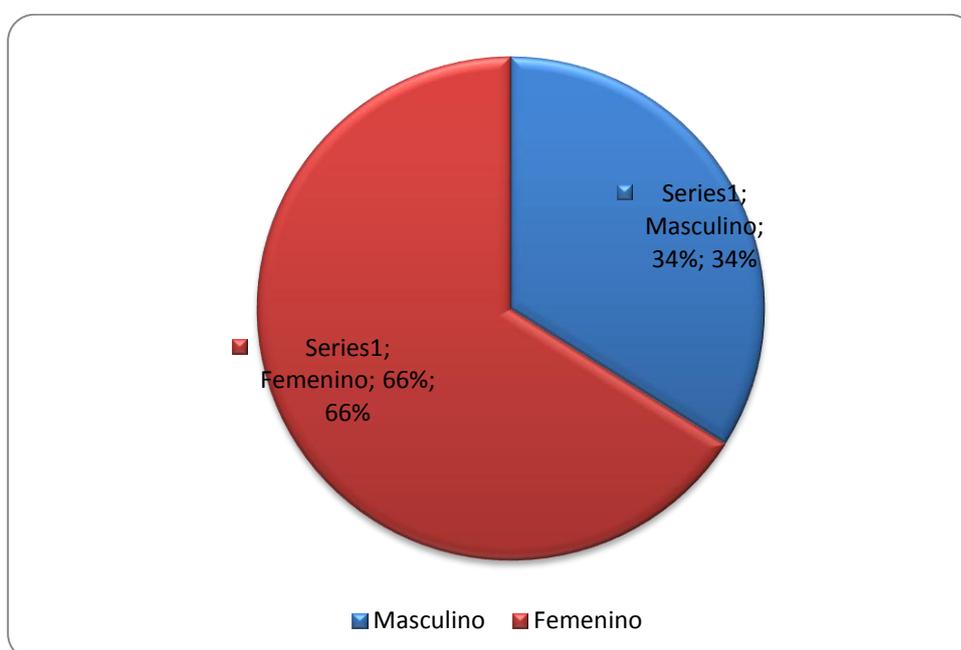
## 2.- ¿Su género es?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	128	34%
Femenino	248	66%
Total	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Tabla 2:** Género

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

### QUIEN DEMANDA MÁS



**Gráfico N° 33:** Género

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Con el fin de conocer la demanda de personas que visitan la ciudad de Atacames, se consultó cual es el generó y se encontró que el 66% de las personas encuestadas pertenecen al género femenino, y el 34% son de género masculino, este tipo de investigación permitirá conocer la demanda de artesanías por género.

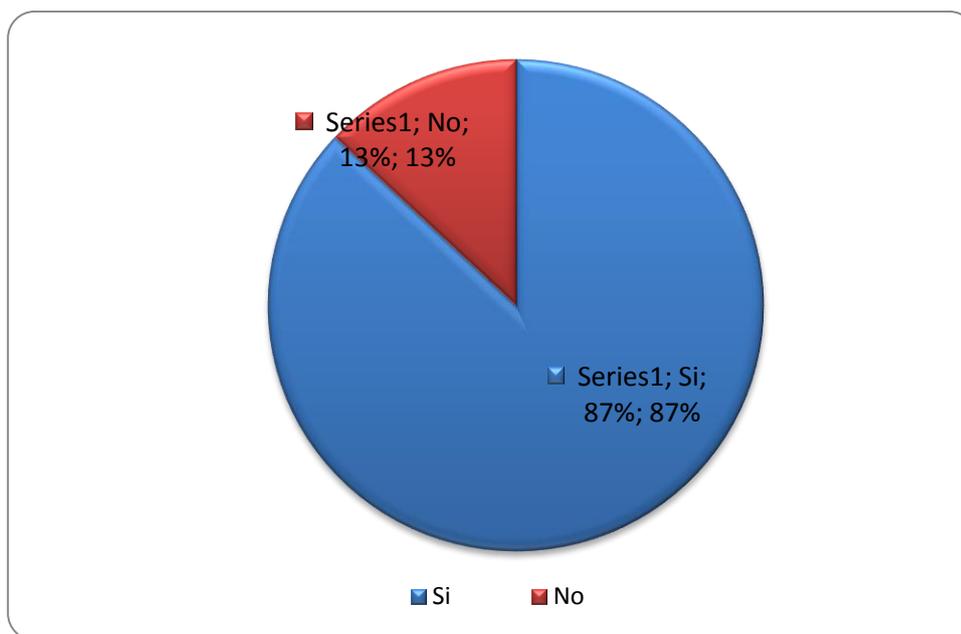
### 3.- ¿Ha realizado usted alguna vez compras de artesanías en la ciudad de Atacames?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	327	87%
No	49	13%
Total	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Tabla 3:** Compras de artesanías

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

#### COMPRA DE ARTESANÍAS DE TAGUA



**Gráfico N° 34:** Compras de artesanías

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Con el fin de conocer si las personas que residen y visitan por turismo la ciudad de Atacames han realizado algunas vez compras de artesanías, se obtuvo información de que el 87% de las personas encuestadas manifiestan que si han realizado compras de artesanías como recuerdo de la visita, y el 13% restante manifiesta no haber adquirido ningún tipo de artesanía en la ciudad de Atacames

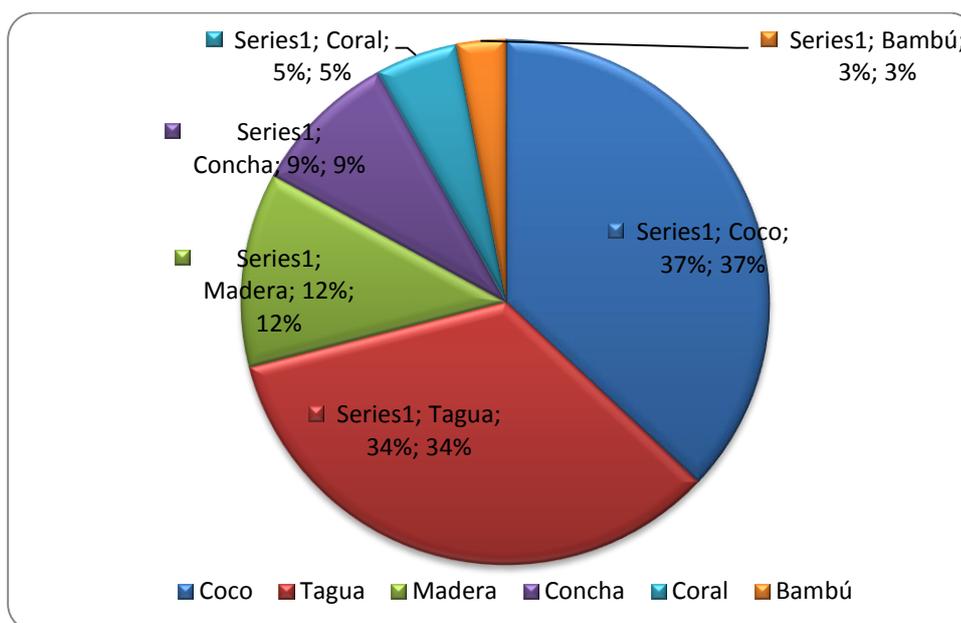
#### 4.- ¿Las artesanías que ha comprado usted han sido elaboradas en?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Coco	121	37%
Tagua	111	34%
Madera	39	12%
Concha	29	9%
Coral	17	5%
Bambú	10	3%
<b>Total</b>	<b>327</b>	<b>100%</b>

**Tabla 4:** Adquisición de artesanías

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

#### PREFERENCIAS POR LA ELABORACIÓN



**Gráfico N° 35:** Adquisición de artesanías

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Aplicada la investigación a las personas en la ciudad de Atacames, se pudo conocer que el 37% adquieren artesanías producidas en madera debido a que son más conocidas, el 34% manifiestan que adquieren artesanías elaboradas en tagua en vista de que son más finas, duraderas, elegantes y diferentes, esto demuestra que existe una importante población que gusta de este tipo de

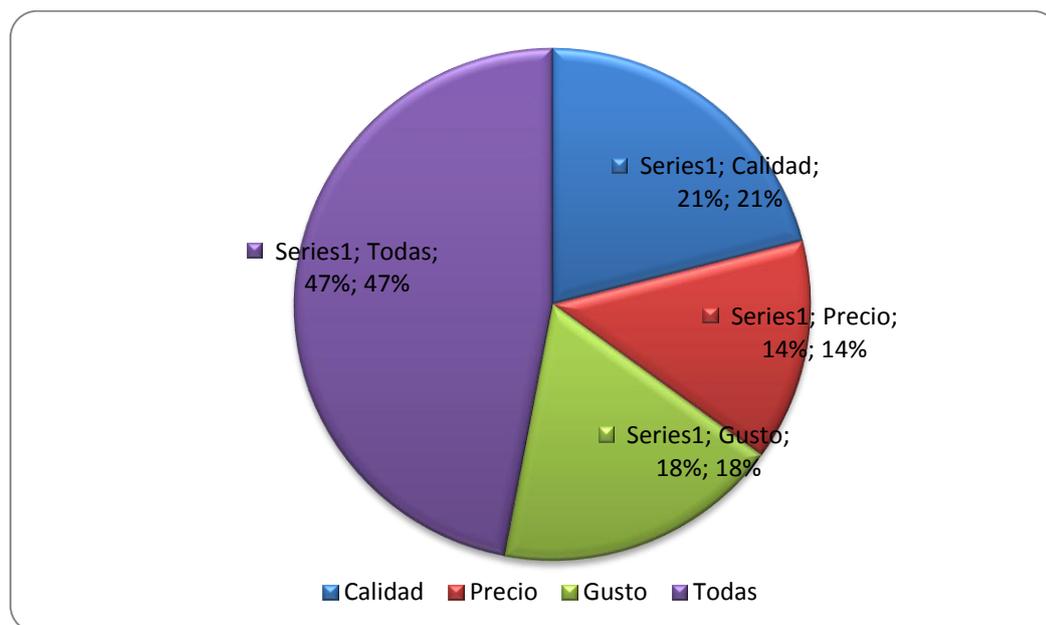
artesanías elaboradas en tagua, por lo que se puede avizorar que existe una buena población que demandaría este tipo de producto.

### 5.- ¿Por qué compra usted artesanías elaboradas en tagua?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	23	21%
Precio	16	14%
Gusto	20	18%
Todas las anteriores	52	47%
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>100%</b>

**Tabla 5:** Adquisición de artesanías  
**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

### MOTIVO DE COMPRA



**Gráfico N° 36:** Adquisición de artesanías  
**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Con el fin de conocer la intensidad de compra de las artesanías de tagua por las personas en la ciudad de Atacames, se realizó la investigación de campo, en donde se pudo encontrar que las personas adquirirían este tipo de artesanías por todas las alternativas anteriores las cual son calidad, precio y gusto,

representando el 48%, es decir este tipo de artesanía tiene una preferencia en el consumo de las personas.

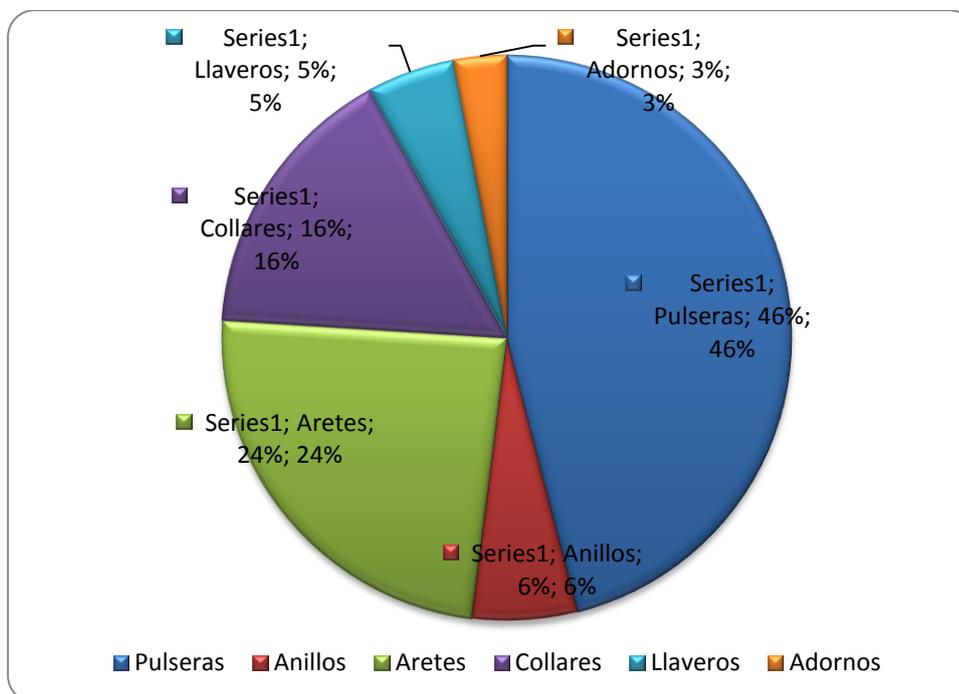
#### 6.- ¿Qué tipo de artesanías de tagua son de su preferencia?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Pulseras	51	46%
Anillos	7	6%
Aretes	26	24%
Collares	18	16%
Llaveros	6	5%
Adornos	3	3%
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>100%</b>

**Tabla 6:** Tipo de artesanía de tagua

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

#### QUE TIPO DE ARTESANÍAS DEMANDAN



**Gráfico N° 37:** Adquisición de artesanías

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Con el fin de que la microempresa oriente su producción en la elaboración de artesanías para comercializarlas en la ciudad de Atacames, se formuló la pregunta en donde se pudo conocer que la población encuestada demandaría en un 46% pulseras, el 24% prefieren comprar aretes, el 16% comprarían collares, y los demás demandarían en menor cantidad lo que es anillos, llaveros y diferentes tipos de adornos.

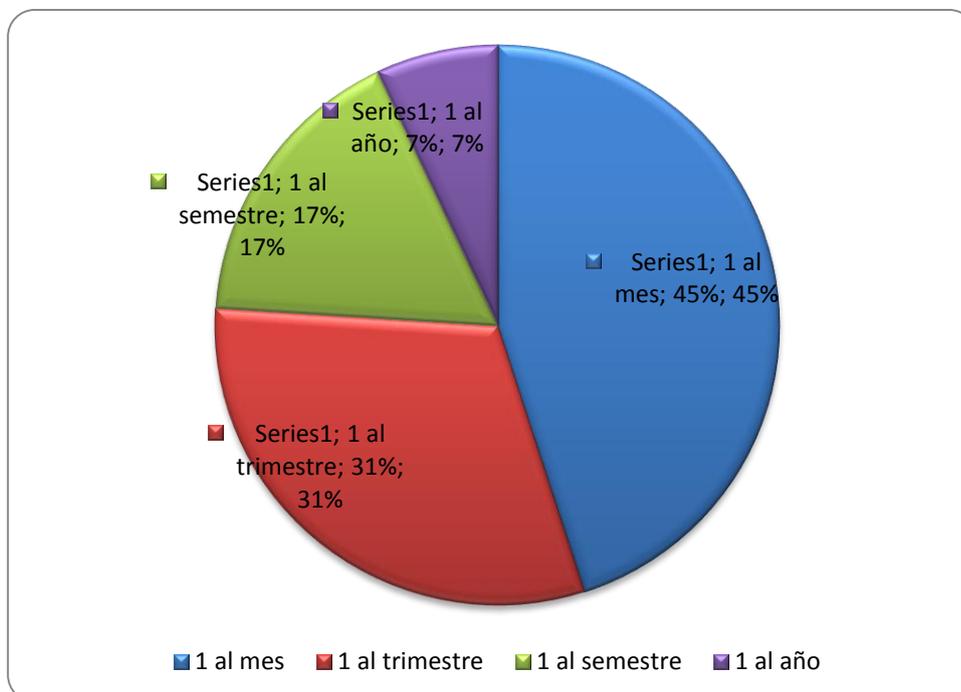
### 7.- ¿Cuántas veces compra artesanías de tagua?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez al mes	50	45%
1 vez al trimestre	34	31%
1 vez al semestre	19	17%
1 vez al año	8	7%
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>100%</b>

**Tabla 7:** Compra artesanía de tagua

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

### TIEMPO DE COMPRA



**Gráfico N° 38:** Compra de artesanías de tagua

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Para saber el poder de compra que realizarían las personas las artesanías de tagua en la ciudad de Atacames se planteó la pregunta en donde se pudo conocer mediante la encuesta aplicada que el 45% realizan compran una vez al mes, el 31% lo hacen 1 vez cada trimestre, esto demuestra que este tipo de artesanías es demandada por las personas, lo que demuestra que bien se puede atender a este tipo de mercado.

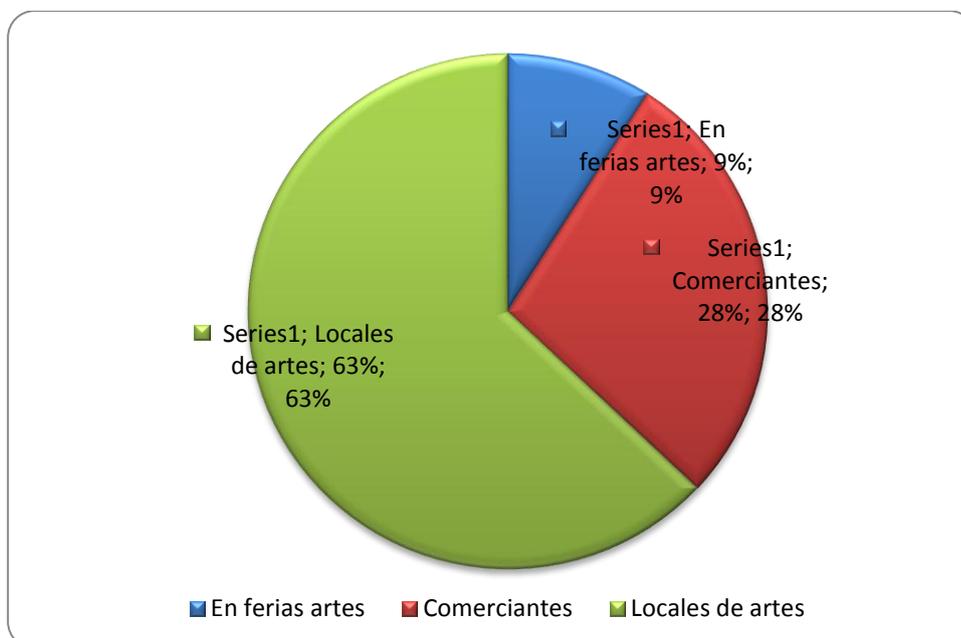
### 8.- ¿Generalmente usted donde compra las artesanías de tagua?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En ferias artesanales	10	9%
A comerciantes	31	28%
En locales de artesanías	70	63%
Total	<b>111</b>	<b>100%</b>

**Tabla 8:** Lugar de compra

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

### LUAGR DE COMPRA



**Gráfico N° 39:** Compra de artesanías de tagua

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

**Análisis.-** Con el fin de poder conocer donde comprarían las personas que demandan este tipo de artesanías producidas en tagua, se consultó la pregunta en donde se pudo conocer que el 63% de los encuestados expresaron que lo adquirirían en locales de artesanías, el 28% lo comprarían a comerciantes que ofrecen el producto en la ciudad de Atacames, lo que da la idea que es necesario que en la ciudad se cuente con una asociación de artesanos que comercializasen en un solo lugar, con el fin de ofrecer una mayor gama de artesanías y genera con ello mayores ventas.

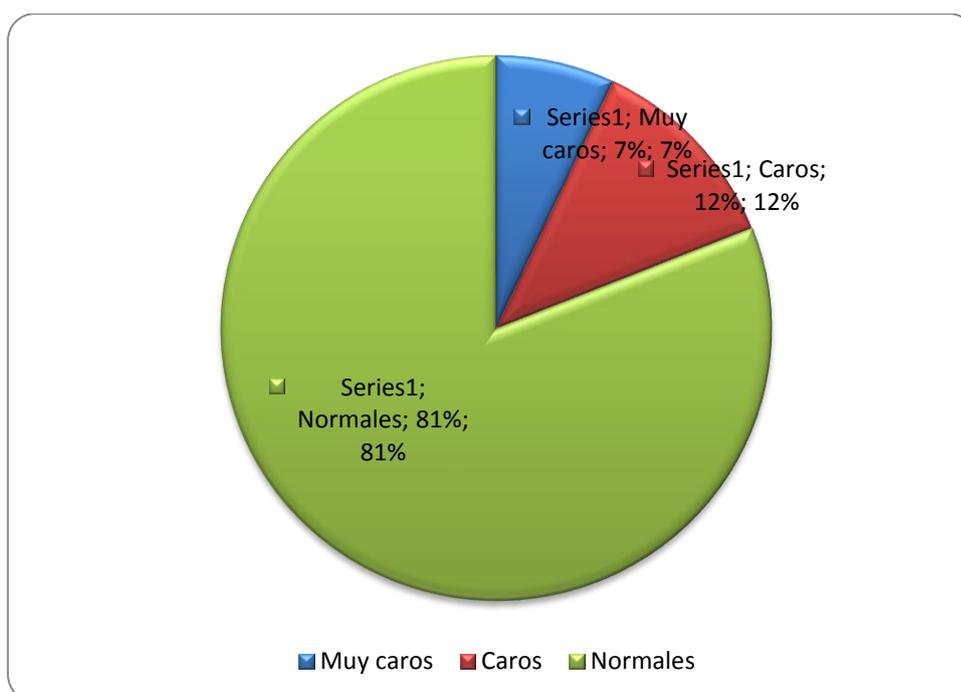
### 9.- ¿Considera usted que el precio de las artesanías elaboradas en tagua son?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy caros	8	7%
Caros	13	12%
Asequibles	90	81%
Total	<b>111</b>	<b>100%</b>

**Tabla 9:** Precios

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

### CONSIDERACIÓN DEL PRECIO



**Gráfico N° 40:** Precios

**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

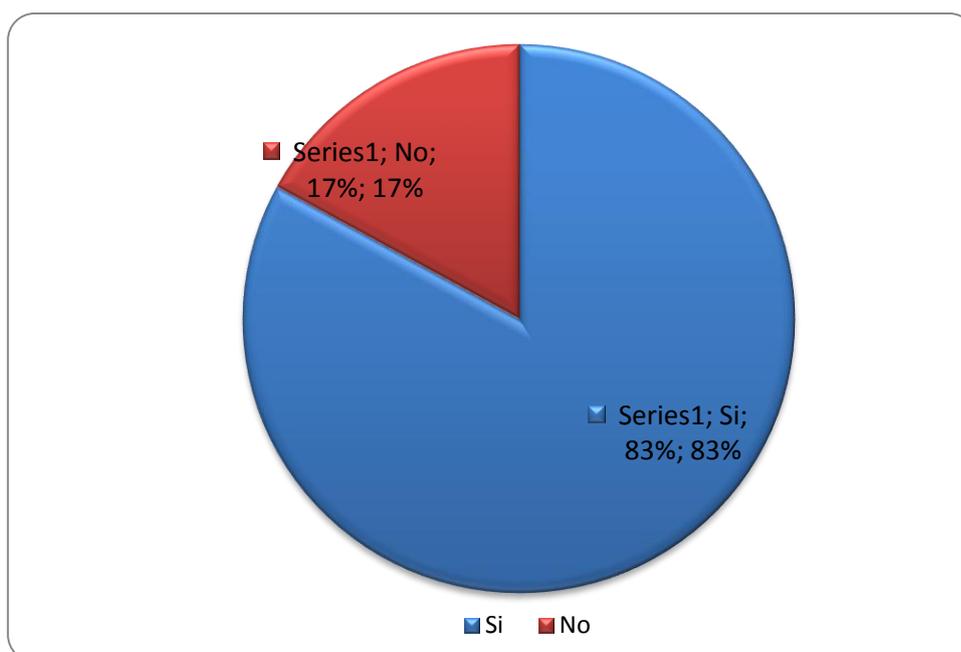
**Análisis.-** Para conocer si las artesanías que se producirán en la ciudad de Atacames si son asequibles para la adquisición de los clientes, se consultó la pregunta en donde se obtuvo que el 81% de los encuestados manifestaron que los precios de las artesanías de tagua son asequibles, el 12% dicen que este tipo de artesanías son caras.

**10.- ¿Considera usted que en la ciudad de Atacames se implemente una microempresa para la producción y comercialización de artesanías elaboradas en tagua?**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	92	83%
No	19	17%
Total	<b>111</b>	<b>100%</b>

**Tabla 10:** Creación de una microempresa  
**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

### IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA



**Gráfico N° 41:** Creación de una microempresa  
**Fuente:** Investigación de campo encuesta en Atacames

Análisis.- A la pregunta formulada se pudo conocer mediante la investigación de campo realizada en la ciudad de Atacames, que el 83% de los encuestados ven bien que en la ciudad se creen microempresas artesanales, sobre todo de tagua, en vista de que este es un producto natural y que la materia prima existe en la provincia, además porque se puede generar muchas fuentes de trabajo y con ello mejorar la situación tanto social como económica para las familias de este cantón, pero el 17% manifiesta que no sería de beneficio crear microempresas artesanales debido a que muchas de las personas trabajan por cuenta propia y no tienen buenos resultados en sus ventas.

### **3.6 Análisis de la demanda**

De manera general debe comprenderse que la Demanda es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra fuerza es la considerada como la Oferta) y que representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos.

Desde este punto de vista, es necesario determinar con precisión que es la Demanda, y para ello se revisará algunas definiciones de diferentes autores sobre este tema: Para Kotler, Cámara, Grande y Cruz, autores del libro "Dirección de Marketing", la *demanda* es *"el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago"*.

*Según Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado"*.

*Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía", proporciona la siguiente definición de demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca"*

Expuesto los diferentes pensamientos de los autores antes citados, lo que se pretende con el análisis de la demanda es determinar y medir como actúa el mercado así como establecer la posibilidad del producto en la satisfacción del cliente, además con este tipo de análisis de la Demanda será necesario determinar las características de los consumidores actuales y potenciales para poder identificar los factores que pueden influir en la demanda del producto de las artesanías elaboradas en tagua como son: precio, ingreso de la población, calidad del producto, gustos, entre otros.

Con el fin de conocer la demanda de este tipo de productos, se realizó la investigación de campo en la ciudad de Atacames, en donde se pudo conocer la siguiente información:

DETALLE	Mujeres	Hombres	CANTIDAD
Pulseras	53%	47%	100%
Anillos	22%	78%	100%
Aretes	97%	3%	100%
Collares	96%	4%	100%
Llaveros	38%	62%	100%
Adornos	66%	34%	100%

**Tabla 11:** Demanda de las artesanías de tagua en la ciudad de Atacames

**Fuente:** Investigación de campo Artesanos de Atacames

Es importante destacar que la demanda de compra de este tipo de artesanías de tagua se encuentra entre la población de 15 a 55 años de edad, de los cuales son adquiridos en la ciudad de Atacames. Es preciso acotar la investigación de campo se realizó al grupo de personas comprendidas entre los años expuestos anteriormente.

Además, es necesario manifestar que dentro de la Demanda de las artesanías de la tagua, existe una Demanda Insatisfecha la cual pretende ser cubierta por la microempresa “KANDDY”, esta Demanda según la investigación de campo realizada se encuentra sobre el 13%, la cual es aplicada sobre la población de 15 a 55 años.

<b>POBLACIÓN DEL CANTÓN ATACAMES 16.855 100%</b>		
<b>TOTAL MUESTRA</b>	<b>100%</b>	<b>376</b>
Demanda Satisfecha	87%	327
Demanda Insatisfecha	13%	49

**Tabla 12:** Demanda de las artesanías de tagua en la ciudad de Atacames  
**Fuente:** INEC 2010

Para llegar al mercado Meta el cual es del 13%, la microempresa deberá emprender en aplicar estrategias de mercadeo para cubrir este importante sector de la población, estrategias se explicarán más adelante en el trabajo investigativo. El 87% de la población demanda productos como coco, tagua, madera, concha, coral, bambú.

### **Hábitos de consumo**

Realizado el estudio de campo en la ciudad de Atacames, se pudo conocer que dentro de los hábitos de consumo de este tipo de producto está la preferencia por este producto por ser durable, de buena calidad, elegantes y económicos, es así que las artesanías de tagua es el segundo producto más demandado por las personas que visitan y habitan en la ciudad de Atacames, razón por la se convierte en una opción para poder invertir en este sector importante de la economía local.

#### **3.6.1 Análisis de la oferta**

Con el fin de establecer de manera clara sobre el análisis a la oferta, es preciso conocer que la oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado; en esta razón, el propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición

del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, cómo es el precio en el mercado del producto, la calidad del producto, la durabilidad, los modelos, entre otros.

Expuesto lo anterior, bien se puede determinar que existe algunos tipos de Oferta, las cuales determinan como puede determinar producto dentro de un mercado, para ello se expondrán los tres tipos de Oferta que existen y así determinar en cual se encuentra la microempresa “KANDDY”.

- ❖ **Oferta Competitiva en el Mercado.-** Este tipo de oferta es aquella en los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, en este tipo de Oferta está determinada por la calidad, el precio y el servicio brindado, es decir ningún productor domina el mercado.
- ❖ **Oferta Oligopólica.-** Este tipo de Oferta se caracteriza porque en el mercado se halla controlado por solo unos cuantos productores, son ellos quien determinan la oferta, los precios y generalmente son quienes acaparan la compra de materia prima, insumos.
- ❖ **Oferta Monopólica.-** Este tipo de Oferta se encuentra dominada por un solo productor, quien es el que impone la calidad, el precio y la cantidad del producto.

Visto así los asuntos de la Oferta, bien se puede establecer que la microempresa “KANDDY” tendrá de manera directa una Oferta Competitiva en el Mercado, por las condiciones en las que se encuentra el mercado de artesanías en la ciudad de Atacames, en donde una importante población dedica sus actividades hacia la elaboración de artesanías en productos de coco, madera, concha marina, coral, bambú y tagua, encontrándose que este último producto (tagua) es aceptado en el mercado y en la actualidad ocupa un segundo lugar en la producción y elaboración de artesanías, razón por la cual se puede considerar que este tipo de producto es bien acogido por los demandantes.

### 3.6.2 Análisis de los precios

Para considerar el análisis de precios en la producción y comercialización de artesanías elaboradas en tagua en la ciudad de Atacames, es necesario conocer cómo se encuentran estos respecto a la competencia directa existente en la ciudad, y mediante la investigación de campo realizada en el sector se pudo conocer que existe una variada gama de precios en este tipo de productos, para conocer ello se pone a conocimiento los precios que existen en algunos locales que comercializan este tipo de productos.

#### MERCADO ARTESANAL

LUGAR		BISUTERÍA	PRECIOS (\$)
Avenida:	Calle principal	Pulseras	11,25
		Anillos	3,00
		Aretes	5,00
		Collares	15,00
		Claveros	2,00
		Adornos	9,00

**Tabla 13 Mercado artesanal**

Fuente: Investigación de campo ciudad de Atacames

#### TIENDA ARTESANAL

LUGAR		BISUTERÍA	PRECIOS (\$)
Avenida:	Calle principal	Pulseras	15,00
(Malecón)			
		Anillos	3,75
		Aretes	6,25
		Collares	18,75
		Claveros	2,50
		Adornos	11,25

**Tabla 14:** Tienda artesanal

Fuente: Investigación de campo ciudad de Atacames

### MICROEMPRESA “KANDDY”

LUGAR		BISUTERÍA	PRECIOS (\$)
<b>Avenida:</b> <b>(Malecón)</b>	<b>Calle principal</b>	Pulseras	9,00
		Anillos	2,25
		Aretes	3,37
		Collares	11,25
		Llaveros	1,75
		Adornos	6,75

**Tabla 15:** Microempresa “KANDDY”

Con lo expuesto, se pretende entrar en el mercado produciendo artesanías elaboradas en tagua a un mejor precio, presentación, variedad, modelos, con el fin de captar un mercado potencial en la ciudad de Atacames.

## CAPITULO IV

### 4 ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1 Tamaño del proyecto

Con el fin de conocer que es el tamaño del proyecto, se dirá que “es su capacidad de producción durante un periodo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, tiempo y de la operación en conjunto (<http://es.scribd.com/doc/23303555/Tamano-del-proyecto#scribd>, 2015). Para tener una mejor referencia también se puede considerar las variables que pueden determinar el tamaño del proyecto.

- ❖ La dimensión y características del mercado
- ❖ La tecnología del proceso productivo
- ❖ La disponibilidad de la materia prima
- ❖ La localización del proyecto
- ❖ Los costos de inversión y de operación, y
- ❖ El financiamiento del proyecto.

Para consideraciones más precisas vale determinar que el tamaño del proyecto debe estar en permanente relación a la obtención de la materia prima, que para el caso de la investigación se conoce que en la provincia de Esmeraldas existe una producción 30.000 toneladas de tagua, principalmente en las zonas norte de Borbón, la Tola, Rio Verde y por la zona sur el cantón Atacames y Muisne.

Además es importante considerar para el tamaño de proyecto de la creación de la microempresa el considerar la adquisición de herramientas que requerirá para la producción de las artesanías elaboradas en tagua, este tipo de herramientas permitirá transformar la materia prima en productos terminados, herramientas

como alicates, peladora zarandas de limpieza, cierras, tono industrial, caladora eléctrica, máquina de teñido, taladro, entre otros.

Otro punto a considerar para el tamaño del proyecto es sin duda el financiamiento con el que contará la microempresa, financiamiento que será requerido para la compra de las herramientas, equipos, y materia prima, con lo cual se empezará a producir las artesanías en agua.

Es importante citar además, que para el funcionamiento de la microempresa es necesario que esta cuente con una adecuada estructura organizacional con el fin de poder dar las debidas responsabilidades en sus puestos de trabajo, esto dará además una adecuada optimización de los procesos administrativos y operativos así como la debida utilización de los recursos de la microempresa, por lo que el personal de la microempresa tendrá sus respectivas competencias, para ello se deberá contar con un adecuado organigrama estructural.

## **4.2 Localización del proyecto**

### **4.2.1 Macro localización**

La ubicación de la microempresa tiene como finalidad establecer el sitio o lugar en el que el proyecto tendrá influencia con el medio, para esto se utilizó el método de asignación de puntos establecidos dentro de la planificación estratégica, el cual consiste en determinar una matriz que evalúa los posibles sitios para su localización, para este caso se tomó algunos sectores del cantón Atacames, como son Same, Atacames y Tonsupa como lugares para la instalación de la microempresa.

Para la selección de la ubicación de la microempresa es necesario además aplicar algunos factores decisivos y de mucha importancia para el proyecto, factores como:

- ❖ Materia prima
- ❖ Mano de obra directa
- ❖ Insumos
- ❖ Infraestructura
- ❖ Mercado

Estos factores enunciados sobre la localización determinará la asignación de un peso específico determinado en porcentaje, es decir al de mayor importancia se le asignará un peso mayor, que en total debe sumar o alcanzar 1, posteriormente se calificará del 1 a 10, por cada una de los lugares en donde se pretende ejecutar el proyecto, el resultado de esta calificación determinará la mejor ubicación que debe tener el proyecto en referencia a la ubicación geográfica, En esta razón en la siguiente tabla, se procede a determinar la localización mediante la asignación de puntos.

CALIFICACIÓN DE: 1 A 10								
CALIFICACIÓN DE: 1 A 10								
Nº	FACTOR RELEVANTE	PESO SUMAT. = 1	P	SUA	P	ATACAMES	P	TONSUPA
1	M.P	0.40	9	3,60	9	3,60	9	3,60
2	M.O.D	0.35	6	2,10	9	3,15	7	2,45
3	INSUMOS	0.15	6	0,90	8	1,20	5	0.75
4	INFRAESTRUCTURA	0,10	6	0,60	8	0,80	4	0,40
5	MERCADO	0.10	7	0,70	9	0,90	7	0,70
<b>SUMATORIA</b>		<b>1,00</b>		<b>7,90</b>		<b>9,65</b>		<b>7,15</b>

Cuadro N° 5: Localización de una microempresa

Una vez obtenida la información por asignación de puntos entre los tres sectores del cantón Atacames, se determinó que la microempresa que producirá y elaborará las artesanías en tagua, será en la ciudad de Atacames en la provincia de Esmeraldas.



**Gráfico N° 3:** Mapa de la provincia de Esmeraldas  
**Fuente:** Municipio del cantón Atacames

#### 4.2.2 Micro localización

Una vez determinada la macro localización del proyecto, se procede a establecer la micro localización, esto es el lugar más óptimo donde se ubicará la microempresa, para ello se consideró algunos aspectos significativos para su funcionamiento, aspectos como:

- ❖ La infraestructura básica
- ❖ La ubicación estratégica
- ❖ La seguridad para su funcionamiento
- ❖ Respetar las debidas ordenanzas municipales con sus respectivos permisos

Se escogerá a la ciudad de Atacames como sitio para la creación de la microempresa debido a que este sector tiene gran afluencia de turistas tanto nacionales como extranjeros, lo que permite una mayor posibilidad en la demanda de este tipo de artesanías elaboradas en tagua.

Además esta ciudad cuenta con toda la infraestructura básica, como es agua potable, servicios de recolección de basura, energía eléctrica, movilización tanto para vehículos particulares como públicos, cuerpo de Bomberos, Hospital, Policía Nacional brindando seguridad social, sistema de telefonía tanto fijo como móvil,

así como las personas que visitan este tipo de sector pueden hacer uso de todos los servicios que brindan las redes sociales, por todas estos aspectos se puso en consideración que la microempresa pudiera funcionar en esta ciudad.

Para ser más específico en donde se ubicará la microempresa productora de artesanías elaboradas en tagua, se expone el croquis donde estará funcionara:



**Gráfico N° 43:** Mapa del cantón Atacames  
**Fuente:** Municipio del cantón Atacames

### 4.3 Ingeniería del proyecto

La producción de artesanías elaboradas en tagua que realizará la microempresa estará dirigida de manera específica a la elaboración de: Pulseras, collares, aretes, anillos, anillos y llaveros. Este tipo de producción se elaborará en función de la investigación de campo en donde se pudo conocer que la mayor demanda es hacia pulseras (46%), aretes (24%) Collares (16%), anillos (7%) y llaveros (6%).

### 4.3.1 Producción

Para la producción de las artesanías elaboradas en tagua, se pondrá a consideración las características que posee la tagua, las cuales son: Producto liviano, diseños variados, acabados de calidad, diferentes colores, durabilidad, brillo natural, empaque, además se ponen a consideración la presentación de cada uno de los productos para una mejor apreciación de cada uno de los productos.



PULSERAS

ANILLOS



ARETES

LLAVEROS



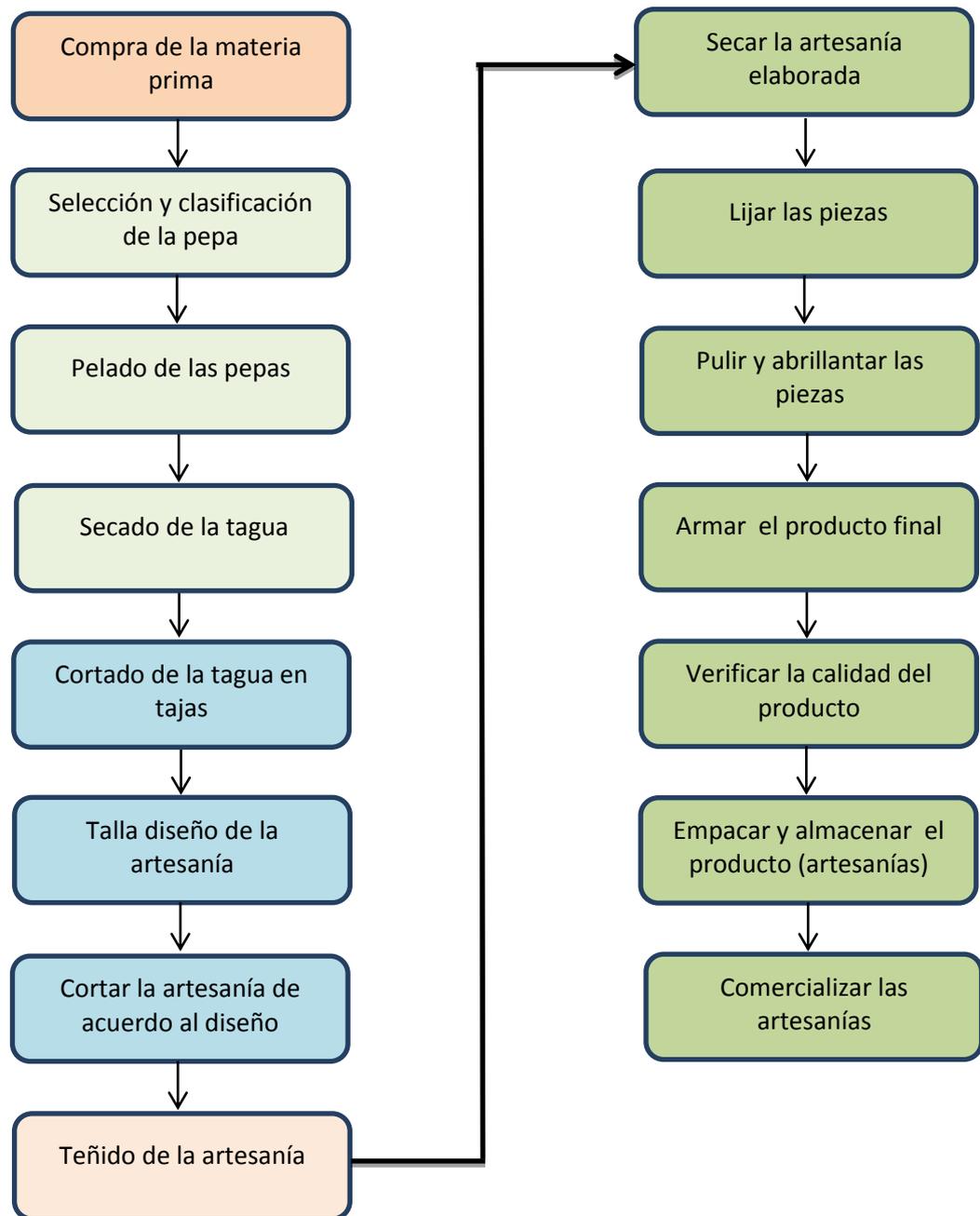
COLLARES

ADORNOS



**Gráfico N° 44:** Artesanías elaboradas en tagua  
**Fuente:** Investigación de campo

Expuesto lo que la microempresa producirá, es necesario determinar que la producción es el conjunto de actividades secuenciales que deberá seguir de manera técnica la microempresa en la producción de las artesanías de tagua, para ello es importante establecer el diagrama de producción de las artesanías de tagua.

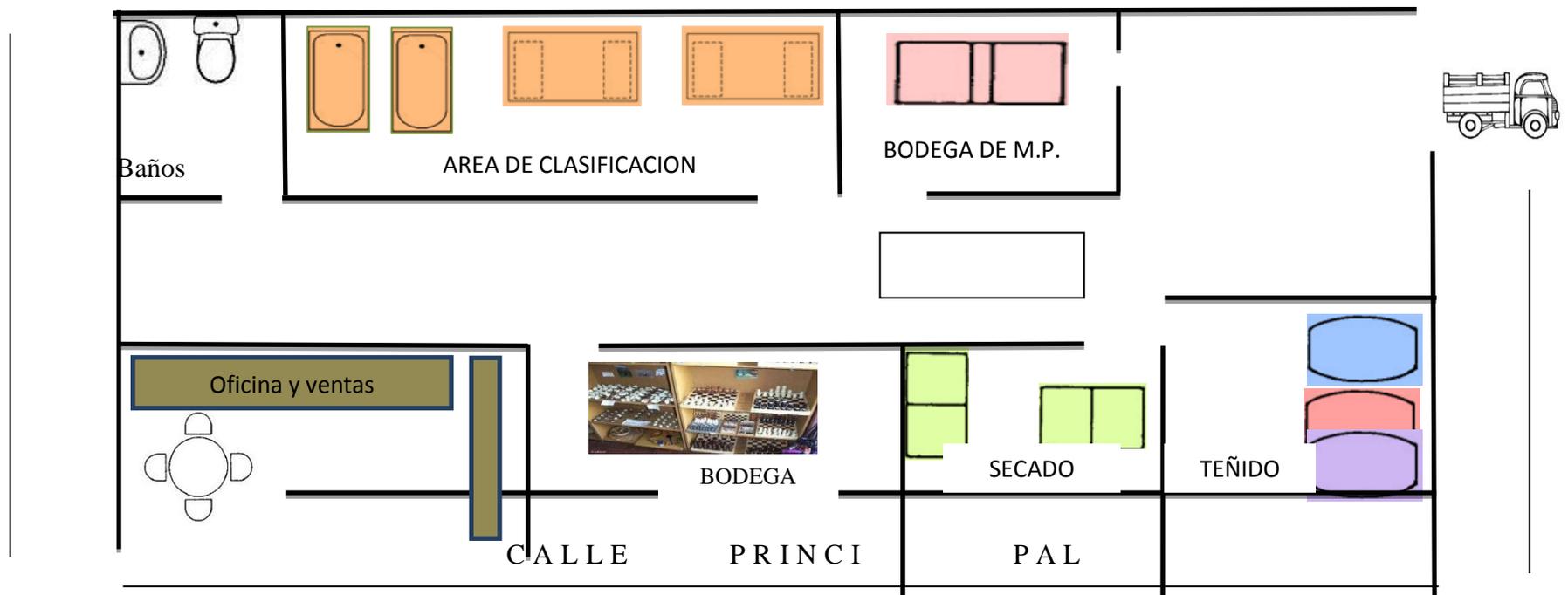


**Gráfico N° 4:** Diagrama de producción de las artesanías elaboradas en tagua

### 4.3.2 Distribución de la planta

Con el fin de tener una información clara sobre lo que se hará en la microempresa, es importante diseñar mediante un plano la ubicación administrativa, operativa y de comercialización de la microempresa, es así que en el siguiente

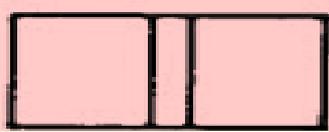
información clara sobre lo que se hará en la microempresa, es importante diseñar la ubicación administrativa, operativa y de comercialización de la microempresa, es gráfico se presenta la distribución de la planta en cuanto a su infraestructura.



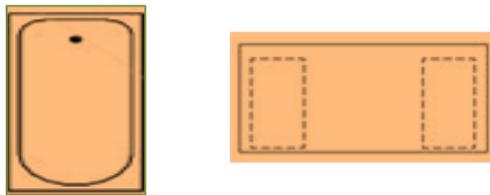
Establecida la distribución de la planta donde se producirá las artesanías elaboradas en tagua, es necesario identificar que se hará en cada área de la microempresa, con el fin de conocer los pasos de manera particular hasta llegar a la comercialización de la tagua.



**Área de Bodega:** En esta área se recibe toda la Materia prima (tagua) para la elaboración de la producción de las artesanías



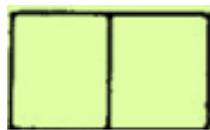
**Área de clasificación:** El personal de la microempresa procede a clasificar a la Materia prima, para seleccionar la mejor para la elaboración de las artesanías



**Área de producción:** En esta área se realizara todos los trabajos concernientes a la producción y elaboración de las artesanías en sus diferentes formas y modelos



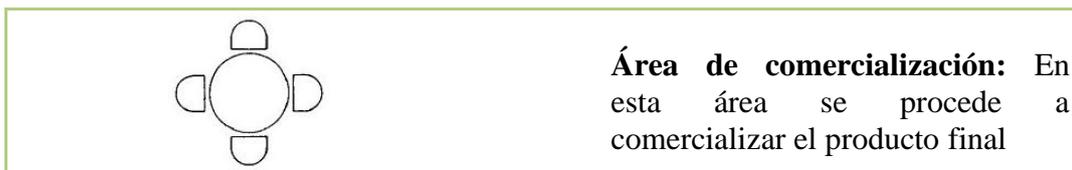
**Área de teñido:** Aquí se les da el color a las diferentes piezas acabadas en el área de producción, para tener una mayor gama de productos



**Área de secado:** En esta área se procede a secar la producción de las artesanías, además se las lija y pule para darle un acabado de calidad



**Área de bodega:** Aquí se almacena la producción final, se les agrupa por diseños, modelos, secciones y está lista para su comercialización.



**Cuadro N° 6:** Simbología del proceso de producción

#### 4.4 Aspectos ambientales

El emprendimiento en nuevas microempresas debe determinar el cuidado y protección del medio ambiente, este tipo de actividades deben velar por la observación y cumplimiento de las Normas Técnicas de Control Ambiental, es necesario tomar énfasis en el control de la materia prima, supervisión de la maquinaria, control de las aguas residuales, equipamiento para el personal, adecuada utilización de insumos y herramientas de trabajo, todo ello con el fin de que todo lo anterior constituya un excelente respaldo para la microempresa productora de artesanías de tagua, ofreciendo a sus clientes un producto de alta calidad y que satisfaga los requerimientos del mercado.

Es así por más pequeña que pueda ser la creación de un negocio, este siempre generará impactos ambientales negativos, para determinar este tipo de impacto ambiental en la creación de la microempresa, se tomará como ejercicio la metodología de causa – efecto, en donde se podrá identificar algunas variables que podrán permitir en nivel de impacto en el aspecto ambiental, para ello se tomará las variables: Niveles de ruidos, los cuales pueden ser producidos por las equipos y herramientas, además se tomarán los Materiales Particulados los cuales son los polvos que se emanan después de haber pulido y lijado la materia prima, también se tomará como referencia los desechos orgánicos e inorgánicos los cuales deberán debidamente ser cuidados y tratados, además se tomará el efecto que puede causar las aguas residuales para que no puedan ser agentes de contaminación y por último se tomará como razón a la emanación de olores en el medio ambiente.

Para determinar el grado de impacto que generará la creación de la microempresa productora de artesanías elaboradas en tagua en la ciudad de Atacames, se pone en el siguiente cuadro, la matriz del impacto en el aspecto

ambiental, la puntuación que se expone en el cuadro depende de la capacidad de impacto que puede generar la microempresa en el medio ambiente, por ello se tomó desde 0 = indiferente, -1 = muy bajo, -2 bajo, -3 medio, -4 alto y -5 muy alto.

INDICADOR	0	-1	-2	-3	-4	-5
Generador de ruido		X				
Elementos Particulados			X			
Remanentes sólidos			X			
Aguas residuales	X					
Emanación de olores		X				
<b>TOTAL</b>		<b>-2</b>	<b>-4</b>			

Cuadro N° 7: Impacto en el aspecto ambiental

Para determinar el grado de impacto en el aspecto ambiental que generará la microempresa productora de artesanías de tagua en la ciudad de Atacames, se procede a realizar la siguiente operación

$$\text{I.M.A.} = -6 / 5 = -1.12$$

Obtenido el resultado de los impactos sobre los aspectos ambientales se encontró que el resultado se encuentra en un punto muy bajo (1,12) determinaron que su efecto dentro de la cuadro de valoración se encuentra en 1.

#### 4.4.1 Legislación actual

La creación de nuevas microempresas para generar expectativas para el desarrollo tanto económico como social dentro de una comunidad, debe establecerse bajo los parámetros del cumplimiento de la Ley, para ello la actual Constitución de la República del Ecuador, publicada en el Registro Oficial N° 449 del 20 de octubre del 2008 en su artículo 33 manifiesta que:

*“El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El estado garantizará a las*

*personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, a una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado*". (CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, R. O. Nro. 449 del 20 de Octubre, 2008).

En lo que concierne a las Leyes del Ecuador, se establece que en su capacidad jurídica las personas naturales están facultadas para realizar actos de comercio todas aquellas personas mayores de edad (18 años), por lo que cualquier persona natural puede legalmente puede libremente establecerse como microempresario debiendo cumplir con las disposiciones emanadas en el Código de Comercio.

En este marco, el Código de Comercio expresa que *"Toda persona que quiera ejercer el comercio con un capital mayor a un dólar deberá hacerse inscribir en la matrícula del cantón de su domicilio, para ello se dirigirá por escrito a uno de los jueces provinciales, haciéndose conocer el giro que va a emprender, el lugar donde va establecerse, el nombre o razón con la que actuará, el modelo de la firma que usará, y si intenta ejercer por mayor o menor la profesión mercantil, el capital que destine a ese comercio"* (Código Organico de la Producción, 2011).

Con lo expuesto, se debe además manifestar que para el cumplimiento de la actividad microempresarial, este debe hacer referencia a lo que tiene que ver de manera directa al artesano, en donde *"Se considera artesano al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio de Trabajo y empleo, hubiera invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinaria y materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la ley, y que tuviera bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices: pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiera invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviera operarios"* (Ley Artesanal Art 2, 2011)

## CAPITULO V

### 5 LA MICROEMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

#### 5.1 Constitución de la microempresa

La creación de una microempresa demanda de manera obligatoria el cumplimiento de algunos trámites de orden legal, sin los cuales o el incumplimiento de algunos de ellos puede poner en riesgo el funcionamiento operacional de la misma, para ello la microempresa se constituye bajo los siguientes requisitos.

- ❖ Establecer el Nombre de la Microempresa
- ❖ Ubicación y domicilio del propietario de la microempresa
- ❖ La razón social, objeto y domicilio de la microempresa
- ❖ Constitución en escritura pública
- ❖ Notarizar el trámite de constitución de la microempresa
- ❖ Obtención del Registro Única de Contribuyentes
- ❖ Permiso de funcionamiento Municipal
- ❖ Permiso de funcionamiento Cuerpo de Bomberos

El nombre que se propone a la Microempresa productora de artesanías de tagua en la ciudad de Atacames es “KANDDY” debido a que producirá artesanías elaboradas en tagua de alta calidad, diferentes diseños y modelos, variedad de colores, los cuales serán atractivos para los clientes, y que al mismo tiempo pueda introducir el producto al mercado meta, con precios asequibles y que pueda satisfacer las exigencias de los clientes.



Gráfico N° 46: Logotipo de la empresa

## 5.2 Base filosófica de la empresa

La misión, visión, principio, valores y objetivos estratégicos, en la creación de la microempresa son el reflejo de que esta quiere expresar ante las personas sobre las intenciones que la microempresa productora de artesanías elaboradas en tagua perseguirá.

Para la construcción de la base filosófica será necesario ir identificando algunas razones principales que harán de la microempresa tener una clara dirección en la producción de las artesanías de tagua, así como una oportunidad de posicionarse de manera efectiva en el mercado de artesanías en la ciudad de Atacames.

### 5.2.1 Principios y valores

La microempresa desarrollará un conjunto de valores que serán de carácter corporativo, todo esto se lo hará como fuente de inspiración de sus propietarios y

artesanos con el fin de alcanzar primero la excelencia en el servicio y calidad del producto y segundo para alcanzar el mercado meta comercializando productos en el mercado local y nacional, logrando a futuro comercializar hacia el exterior.

La microempresa tendrá los siguientes principios:

**Trabajo en equipo.-** Este principio es muy necesario para la creación y desarrollo de la microempresa, ya que por medio de este se crecerá y se podrá progresar, y además porque se podrá brindar una eficiente atención a nuestros clientes.

**Responsabilidad.-** Los propietarios de la microempresa depositan en este principio como el de mejor rendimiento, debido a que con la dedicación constante que e ponga cada empleado de acuerdo a función de trabajo, harán que la microempresa crezca y se reconozca por su responsabilidad y seriedad.

**Orden.-** Generalmente en la mayoría de negocios este principio no se práctica, es por ello que se pone énfasis en este tipo de principio el cual es mantener los puestos de trabajo, herramientas y oficina debidamente organizados con reglas y requisitos que pongan los propietarios de la microempresa.

**Cumplimiento.-** La microempresa trabajará siempre de forma disciplinada para lograr el tiempo planteado en la entrega de los productos cuando estos sean solicitados por tiendas o almacenes.

**Calidad.-** Este valor se convierte en la capacidad de entregar productos de excelente calidad a sus clientes, permitiendo con ello obtener mayores opciones de abrir mercados.

Además la microempresa tendrá los siguientes valores:

**Respeto.-** Los empleados de la microempresa brindarán a los clientes la mejor atención, el respeto que ellos se merecen y se les deberá dar, aunque los

propietarios y empleados deberán recibir el mismo respeto tanto de sus clientes como de sus proveedores de la materia prima.

**Honestidad.-** Este principio es el que con mayor frecuencia se debe cumplir por parte de todos quienes conforman la microempresa, por lo tanto a honestidad se vuelve una ventana para captar nuevos clientes.

**Ética.-** Los propietarios y empleados de la microempresa deben contar con un valor ético en el sentido más escrito de la moral, deben ser íntegros y justos en cada acción que se tome para los empleados como para sus clientes que comprarán los productos.

**Puntualidad.-** Este hace referencia para exigir a los empleados el respeto de los tiempos tanto de entrada y salida de sus actividades laborales, pero sobre todo para con los clientes a la hora de entregar los productos.

### 5.2.2 Misión

Nuestra Misión es ser reconocidos por nuestro profesionalismo en entregar productos terminados de alta calidad y cuidado del medio ambiente

### 5.2.3 Visión

Nuestra Visión es construir una microempresa rentable y sustentable dirigidos a nuestros clientes, basándonos en el desarrollo y compromiso de nuestra gente

### 5.2.4 Objetivos estratégicos

El principal objetivo de la microempresa “KANDDY” es impulsar y desarrollar la competitividad en el sector artesanal en la ciudad de Atacames, buscando nuevas oportunidades de negocios y proyectos de innovación y comercialización en el mercado.

Impulsar la excelencia, productividad y competitividad de la microempresa frente al resto de artesanos de la ciudad de Atacames.

Promocionar las artesanías elaboradas en tagua como el mejor ejemplo en el uso de los recursos naturales para beneficio de nuestros clientes,

Potenciar la creación de nuevos productos elaborados de la tagua para ampliar la comercialización en el mercado nacional e internacional.

Satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes en la compra de nuestros productos.

### **5.3 Estrategia de mercadotécnica**

La estrategia de la mercadotécnica *“es un tipo de estrategia que define un mercado meta y la combinación de mercadotecnia relacionada con él. Se trata de una especie de panorama general sobre el modo de actuar de una empresa dentro de un mercado”* (<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/estrategias-mercadotecnia>, 2015)

Para posicionar a la microempresa productora de artesanías elaboradas en tagua en la mente de nuestros clientes, los propietarios deberán buscar las acciones que lleven a cabo el cumplimiento de dicho objetivo, y para ello pueden captar un mayor número de clientes, incentivar las ventas, dar a conocer nuevos modelos, diseños, modelos de los productos, lograr una mayor cobertura de exposición de sus productos, y para ello será necesario tener claro qué tipo de estrategias de mercadotécnica se han de utilizar, para el caso del proyecto se analizará las estrategias de las 4 Ps: Precios, Promoción, Plaza y Producto

### 5.3.1 De precios

Una de mayores preocupaciones que tienen los propietarios cuando crean negocios es el establecimiento de los precios para sus productos, para ello la microempresa buscará estrategias de precios tales como:

- ❖ Lanzar al mercado un producto diferente a un precio bajo, para que de esta manera se pueda lograr una rápida penetración, acogida y se haga rápidamente conocido en el mercado.
- ❖ Reducir los precios de un producto para que de esta manera se pueda atraer a una mayor clientela.
- ❖ Reducir los precios por debajo de los de la competencia con el fin de se pueda bloquear y así poder ganar mercado.
- ❖ Se puede lanzar al mercado un producto con precio alto para poder crear en el cliente una sensación de calidad (marco para espejos, retratos).

### 5.3.2 De Promoción

La promoción de un producto debe ser bien elegida y establecida por los propietarios de la microempresa, esto consiste en comunicar, informar, dar a conocer la existencia del producto, así como persuadir, motivar a inducir a la compra de producto, para ello se deberá establecer las estrategias de Márketing adecuadas, y para esto la microempresa establecerá estrategias tales como:

- ❖ Crear ofertas como por ejemplo dos artesanías por el precio de una.
- ❖ Obsequiar regalos por la compra de un determinado valor o monto en compras

- ❖ Ofrecer descuentos a la venta al por mayor
- ❖ Ofrecer descuentos por temporada

### **5.3.3 De producto**

Es importante recordar que el producto que se va a producir en la microempresa y a vender a los clientes, debe tener algunas estrategias que permitan un posicionamiento de este en el mercado, por ejemplo se puede establecer las siguientes estrategias:

- ❖ Incluir nuevas características al producto: darle mejores acabados, mayores utilidades, nuevos usos, entre otras
- ❖ Incluir nuevos atributos al producto: darle nuevos diseños al producto, nuevos y novedosos empaques, nuevos colores y diseños.
- ❖ Crear nuevas líneas de productos: se puede crear artesanías como collares, pulseras o anillos que vayan de acuerdo con algún tipo de vestuario, entre estos pueden estar artesanías para vestidos formales, ocasionales, de fiestas, juveniles, de vacaciones.
- ❖ Ampliar a futuro la línea de productos: puede ser marco para espejos, retratos, mesones, entre otros.

### **5.3.4 De plaza**

Un factor de mucha importancia en la creación de negocios, es sin duda el sector geográfico o plaza, por lo tanto la selección de este será de vital importancia para la subsistencia de la microempresa, para el caso del proyecto de estudio este se lo ha ubicado en un lugar estratégico en la provincia de Esmeraldas, esta microempresa estará ubicada en la ciudad de Atacames, la cual por su condición de tener payas concentra un alto porcentaje de turistas tanto de la provincia, nacionales e internacionales.

Además de ello, la microempresa deberá buscar estrategias que le permitan ampliar aún más sus ventas, y para ello se buscara estrategias como:

- ❖ Ofrecer los productos a través del uso del internet.
- ❖ Crear una página web “wwwkandy.com.ec” para ofertar nuestros productos a una mayor cantidad de personas
- ❖ Ubicar nuestros productos en stands en eventos, ferias, feriados y épocas de turismo masivo

#### 5.4.- Organigrama estructural y funcional de la microempresa

En la creación de la microempresa, los propietarios deben tener claro que una adecuada estructura organizacional y funcional de sus actividades laborales y administrativas darán mejores resultados debido a que podrá controlar el trabajo asó como dar las debidas responsabilidades para el cumplimiento de los objetivos establecidos en la microempresa.

Es así que se establece la estructura organizacional para la microempresa productora de artesanías elaboradas en tagua.

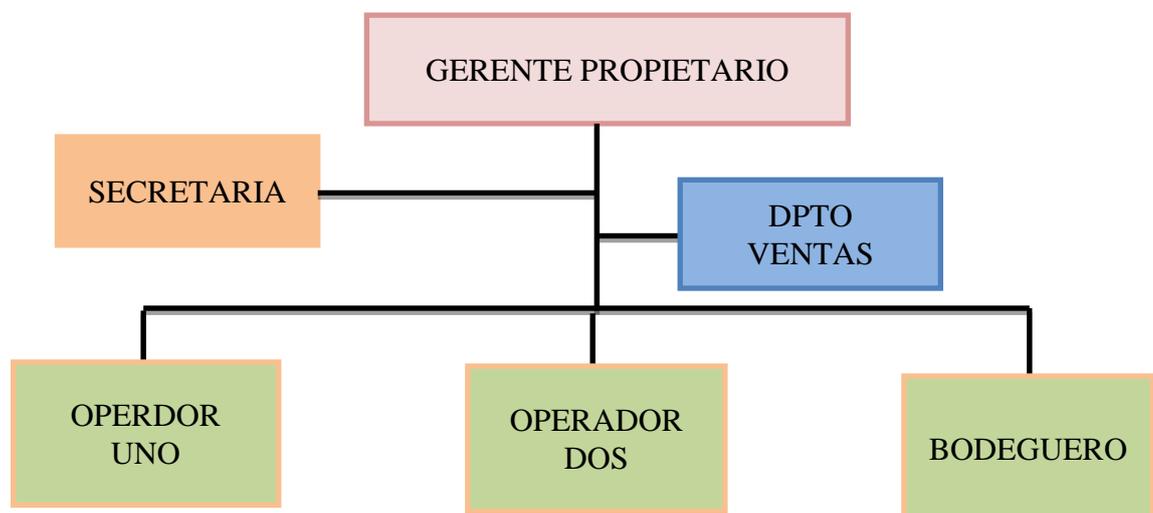


Gráfico N° 46: Organigrama estructural

## **Organigrama funcional de la microempresa**

Para establecer con claridad la estructura organizacional de la microempresa, se deja claro que esta es de tipo lineal, debido a que la autoridad la tiene el gerente propietario y que está ejercida directamente desde un nivel superior y donde cada trabajador es responsable solo a su superior jerárquico.

Con lo expuesto se establece la composición por funciones de cada uno de los miembros que componen la Microempresa.

**Gerente – Propietario:** Se encargará de realizar todas las actividades para la compra de la materia prima y comercialización la producción de las artesanías en el mercado, además será el encargado de mantener la imagen y credibilidad de la microempresa.

**Secretaria.-** Será la encargada de redactar y registrar toda la información y documentación de la microempresa de manera ordenada, con el fin de presentar la documentación respectiva en forma eficiente, a cualquier institución de control, así como los documentos generados por la compra de materia prima, otras adquisiciones así como por la venta de las artesanías.

**Departamento de ventas.-** Será la encargada de las ventas tanto directas como indirectas que se generen en la microempresa, estará dispuesto a trabajar en función de las solicitudes de los demandantes del producto, debe tener conocimiento en ventas, cobranzas y relaciones humanas.

**Área de producción.-** Serán los trabajadores que se encargan de manera directa de la selección, clasificación, cortado, elaboración y pegado de las piezas de las artesanías, además se encargarán de la lijada y pulida de las piezas terminadas.

**Área de teñido.-** Será el encargado de revisar las piezas que estén en perfecto acabado y poner los colores respectivos a cada artesanía elaborada, además se

encargará de una revisión final del producto para evitar tener devoluciones y con ello pérdidas para la microempresa.

**Área de secado.-** Será a persona que se encargue de la inspección final del producto y secará el producto dándole brillo a cada una de las artesanías, con el fin de que su presentación sea aceptada por los clientes.

**Área de bodega.-** Sera la persona que se encargue de ordenar cada una de las artesanías en sus respectivos lugares, evitando que se deterioren, pierdan o se destruyen, será además responsable de contabilizar la existencia de la mercadería en bodega y comunicar al departamento de ventas.

## CAPITULO VI

### 6 ESTUDIO FINANCIERO

#### 6.1 Estructura financiera del proyecto

Para realizar el estudio financiero del proyecto de la creación de la microempresa, es necesario determinar la estructura financiera del proyecto, el cual para su realización se tomará un periodo de evaluación de cinco años bajo los siguientes indicadores.

#### 6.2. Maquinaria y herramienta

Para la creación de la microempresa productora de artesanías elaboradas en tagua se requerirá de los siguientes elementos

Núm	Concepto	Unidad	Cantidad	Costo U.	Costo T.
<b>Maquinaria y herramienta</b>					
<b>Herramientas</b>					
1	Herramientas ( destornillador, compás, calibradores, tijeras, etc)	Juego	1	\$ 75,00	\$ 75,00
2	Esmeril	Una	1	\$ 100,00	\$ 100,00
3	Cierre vertical de mesa	Una	1	\$ 280,00	\$ 280,00
4	Taladro de pedestal	Una	1	\$ 130,00	\$ 130,00
5	Caladora eléctrica	Una	1	\$ 63,00	\$ 63,00
6	Zarandas de limpieza	Una	1	\$ 157,00	\$ 157,00
<b>Maquinaria</b>					
7	Peladora de tagua	Una	1	\$ 245,00	\$ 245,00
8	Torno industrial para tagua	Una	1	\$ 1800,00	\$ 1800,00
9	Moto tool	Una	1	\$ 75,00	\$ 75,00
10	Máquina de teñido de tagua	Una	1	\$ 590,00	\$ 590,00
11	Máquina de sección de teñido	Una	1	\$ 250,00	\$ 250,00
12	Maquina secadora	Una	1	\$ 380,00	\$ 380,00
<b>Total</b>					<b>\$ 4145,00</b>
<b>Mobiliario de producción</b>					
1	Mesa de sección y de control	Una	2	\$ 135,00	\$ 270 ,00
2	Gavetas tres compartimento	Una	2	\$ 25,00	\$ 50,00
3	Sillas plásticas	Una	4	\$ 10,00	\$ 40,00
<b>Total</b>					<b>\$ 360,00</b>
<b>Muebles y enseres administrativo</b>					
1	Escritorio con silla	Una	1	130,00	130,00
2	Juegos de silla de espera	Una	2	28,00	56,00

3	Archivador	Una	2	80,00	160,00
4	Teléfono con internet	Uno	1	97,00	97,00
5	Vitrina mostrador	Una	1	150,00	150,00
<b>Total</b>					<b>593,00</b>
<b>Equipo informático</b>					
1	Computadora portátil	Una	1	\$ 980,00	\$ 980,00
2	Impresora	Una	1	\$ 300,00	\$ 300,00
3	Maus	Una	1	\$ 7,00	\$ 7,00
4	Regulador de voltaje	Una	1	\$ 15,00	\$ 15,00
<b>Total</b>					<b>\$ 1302,00</b>

Cuadro N° 8: Maquinaria y herramientas

### 6.3 Inversión Fija

Para establecer las inversiones fijas que demandará la creación de la microempresa, se tomará como elementos propios con los que cuenta, es decir se tiene como patrimonio el terreno y la construcción donde funcionará la microempresa, por lo que se considera que no se requerirá la inversión de recursos.

Para la producción y elaboración de las artesanías de tagua se ha de requerir estudiar los siguientes aspectos.

**Activos fijos.-** Son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa.

*“En términos generales, el activo fijo es aquel activo que no está destinado para ser comercializado, sino para ser utilizado, para explotado por la empresa”.* (<http://www.gerencie.com/concepto-o-definicion-de-activo-fijo.html>, 2015), por lo que los activos fijos que la microempresa requerirá para la producción y elaboración de las artesanías en tagua serán las siguientes:

AÑO	INVERSIONES
NIVEL DE PRODUCCIÓN	0
a) INVERSIÓN FIJA	

Maquinaria y herramientas producción	4145,00
Mobiliario de producción	360,00
Muebles y enseres área administrativa	593,00
Equipo informático para la microempresa	1302,00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN FIJA</b>	<b>6400,00</b>
<b>b) GASTOS PREOPERATIVOS</b>	<b>1000,00</b>
<b>c) CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>4000,00</b>
<b>SUB TOTAL B+C</b>	<b>5000,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>11400,00</b>

Cuadro N° 9: Inversión fija

## 6.4 Inversión diferida

### 6.4.1 Gastos de constitución

En su periodo operativo, la microempresa “KANDDY” tendrá dentro de sus actividades de formalidad el cumplimiento de leyes y reglamentos impuestos por el Estado que se debe tomar en cuenta para el funcionamiento de la microempresa.

<b>ACTIVOS PREOPERATIVOS</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>\$ COSTO TOTAL</b>
Constitución de la microempresa	180,00
Asesoramiento técnico	335,00
Permiso Municipal	280,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	30,00
Servicio de Rentas Internas	25,00
Elaboración de material Publicitario	150,00
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>1000,00</b>

Cuadro N° 10: Inversión diferida

## 6.5 Capital de trabajo inicial

El capital de trabajo inicial que tendrá que disponer la microempresa se consideró en relación directa con el volumen de producción proyectado, determinando los costos de materiales directos, mano de obra directa y CIP. Se establecieron los gastos de administración y de ventas que generará la

microempresa en los primeros años operativos. Con estos costos se establece que el capital de trabajo inicial será de \$4.000.

<b>ACTIVOS OPERATIVO</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>\$ VALOR MENSUAL</b>	<b>\$ VALOR ANUAL</b>
Gastos producción	133,00	1596,00
Gastos administrativos	119,00	1428,00
Gastos de ventas	81,30	976,00
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVO</b>		<b>4000,00</b>

**Cuadro N° 11:** Capital inicial de trabajo

### 6.5.1 Total inversiones

Una vez determinado el capital de trabajo inicial, es necesario determinar las inversiones totales que requerirá la microempresa para su funcionamiento, para ello se presenta n la siguiente tabla su distribución

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>		
<b>ACTIVOS</b>	<b>\$ MONTO</b>	<b>%</b>
Activos Fijos	6400,00	56.14
Capital de Trabajo	4000,00	35,09
Capital Preoperativos	1000,00	8.77
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVO</b>	<b>11400,00</b>	<b>100%</b>

**Cuadro N° 12:** Total de inversión

### 6.6 Financiamiento

Para la creación de la microempresa se tomara como financiamiento los recursos propios de los dueños de la microempresa, rubro que asciende al valor de 11400,00 dólares americanos, por lo que no será necesario adquirir ningún tipo de préstamos.

<b>FUENTE DE FINANCIAMIENTO</b>				
<b>ACTIVOS</b>	<b>FUENTE</b>		<b>MONTO TOTAL</b>	<b>%</b>
	<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>CRÉDIT OS</b>		
<b>c) ACTIVOS FIJOS</b>				
<b>d)</b>				
Maquinaria y herramientas producción	4145,00	0,00		9,45
Mobiliario de producción	360,00	0,00		
Muebles y enseres área administrativa	593,00	0,00		5,20
Equipo informático para la microempresa	1302,00	0,00		11,42
<b>SUB TOTAL</b>		0,00	<b>6400,00</b>	<b>56,14</b>
<b>e) GASTOS PREOPERATIVOS</b>	<b>1000,00</b>	0,00		<b>8,77</b>
<b>d) CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>36456,00</b>	0,00		<b>35,09</b>
<b>SUB TOTAL B+C</b>		0,00	<b>37456,00</b>	<b>43,86</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		0,00	<b>43856,00</b>	<b>100</b>

Cuadro N° 12 Financiamiento

### 6.6.1 Talento humano

Para poner en funcionamiento la microempresa se requerirá de talento humano calificado, el cual está de acuerdo con la estructura del orgánico estructural expuesto en el capítulo quinto.

<b>TALENTO HUMANO</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>S.B. MENSUAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>S. ANUAL</b>
Gerente	1	420,00	420,00	5040,00
Secretaria	1	354,00	354,00	4248,00
Operadores	2	354,00	106	12744,00
Bodeguero	1	354,00	354,00	4248,00
Ventas	1	354,00	354,00	4248,00

Cuadro N° 23: Talento Humano

Como se puede observar, la microempresa requerirá de 6 personas para poner en marcha la elaboración de las artesanías, personal que cumplirá de manera eficiente sus actividades laborales así como en el ejercicio de sus responsabilidades.

## 6.7 Evaluación económica

Para determinar la estructura económica de la microempresa, se deberá tomar en consideración la estructura del Balance Inicial o contablemente conocido como el Balance de Situación Financiera Inicial, este aspecto determina la situación financiera que tendrá la microempresa “KANDDY”, en relación a sus cuentas de activos, pasivos y patrimonio.

<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>			
<b>Activos</b>			
<b>Activo Corriente</b>			
caja			
banco	4000,00		
ctas por cobrar	0,00		
inventarios de materiales directos	0,00		
inventarios de productos en proceso	0,00		
inventarios de productos terminados	0,00		
<b>Total de activos corrientes</b>		<b>4000,00</b>	
<b>Activos fijos</b>			
Equipo y herramientas de producción	4145,00		
Muebles y enseres de producción	360,00		
Muebles y enseres administrativo	593,00		
Muebles y enseres de ventas y distribución	0,00		
Equipo informático	1302,00		
<b>Total de activos fijos</b>		<b>6400,00</b>	
<b>Activos diferidos</b>			
Gastos preoperativos	1000,00		
<b>Total de activos diferidos</b>		<b>1000,00</b>	
<b>Total de activo</b>			<b>11400,00</b>
<b>Pasivos</b>			
<b>Pasivos corriente</b>			

Cuenta por pagar	0,00		
<b>Total pasivo corriente</b>		<b>0,00</b>	
<b>Pasivo a largo plazo</b>			
<b>Total pasivo a largo plazo</b>		<b>0,00</b>	
<b>Patrimonio o capital</b>			
Capital social	11400,00		
Utilidad	0,00		
<b>Total patrimonio</b>		<b>11400,00</b>	
<b>Total pasivo y patrimonio</b>			<b>11400,00</b>

Cuadro N° 34: Evaluación económica

## 6.8 Elaboración de los ingresos proyectados

Para obtener la proyección de los costos, gastos e ingresos de los ingresos proyectados para su debido análisis económico – financiero del estudio, se utilizó la tasa actual de inflación de 5.42% establecida en el Banco Central del Ecuador. Estableciendo el pronóstico de producción del proyecto se calculó la proyección de los ingresos por la venta de las artesanías elaboradas en tagua para los cinco años del proyecto, encontrándose la siguiente información:

<b>DESGLOSE DE INGRESOS</b>				
<b>AÑO 1</b>				
<b>Producto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Collares	u	1730	11,25	19462,50
Arete	u	931	3,37	3137,47
Pulsera	u	820	9,00	7380,00
llaveros	u	820	1,75	1435,00
Adornos	u	820	6,75	5535,00
<b>Total ingresos anuales</b>				<b>36949,97</b>

Cuadro N° 45: Elaboración de los ingresos proyectados

<b>AÑO 2</b>				
<b>Producto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Collares	u	1730	11,86	20517,37
Arete	u	931	3,55	3307,52
Pulsera	u	820	9,49	7780,00

llaveros	u	820	1,84	1512,78
Adornos	u	820	7,12	5835,00
<b>Total ingresos anuales</b>				<b>38952,66</b>

Cuadro N° 56: Elaboración de los ingresos proyectados

<b>AÑO 3</b>				
<b>Producto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Collares	u	1730	12,50	21629,41
Arete	u	931	3,75	3486,79
Pulsera	u	820	10,00	8201,67
llaveros	u	820	1,94	1594,77
Adornos	u	820	7,50	6151,25
<b>Total ingresos anuales</b>				<b>41063,89</b>

Cuadro N° 17: Elaboración de los ingresos proyectados

<b>AÑO 4</b>				
<b>Producto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Collares	u	1730	13,18	22801,72
Arete	u	931	3,95	3675,77
Pulsera	u	820	10,54	8646,20
llaveros	u	820	2,05	1681,21
Adornos	u	820	7,91	6484,65
<b>Total ingresos anuales</b>				<b>43289,56</b>

Cuadro N° 18: Elaboración de los ingresos proyectados

<b>AÑO 5</b>				
<b>Producto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Collares	u	1730	13,89	24037,58
Arete	u	931	4,16	3875,00
Pulsera	u	820	11,12	9114,83
llaveros	u	820	2,16	1772,33
Adornos	u	820	8,34	6836,12
<b>Total ingresos anuales</b>				<b>45635,85</b>

Cuadro N° 6: Elaboración de los ingresos proyectados

Obtenido la información para cada año del proyecto en estudio sobre los ingresos proyectados, se presenta a continuación el informe consolidado de los mismos, información que determina su capacidad de ingresos durante los años que se determina el proyecto de inversión de la microempresa. En la siguiente tabla se presenta el consolidado de los ingresos.

<b>TOTAL DE INGRESOS CONSOLIDADOS</b>				
<b>AÑOS PROYECTADOS</b>				
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
36949,97	38952,66	41063,89	43289,56	45635,85
<b>Tota de ingresos proyectado</b>				

**Cuadro N° 20:** Consolidado de los ingresos proyectados

## 6.9 Elaboración de los egresos proyectados

Así como se obtuvieron los ingresos proyectados del estudio, se hace necesario también obtener los egresos consolidados, con el fin establecer la relación operativa de la producción de la microempresa “KANDDY”, para realizar este tipo de egresos es necesario calcular los costos de producción en función de los costos de materiales, mano de obra directa y costos indirectos de producción, los cuales se presentan a continuación:

<b>MATERIALES DIRECTOS</b>				
<b>Materiales directos o materia prima</b>				
<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Tagua	Q	28	8,00	224,00
Anilina	Kg	12	8,00	96,00
Cuero	M	3	28,00	84,00
<b>Total costo anual</b>				<b>404,00</b>

**Cuadro N° 21:** Elaboración de los egresos proyectados

<b>MATERIALES DIRECTOS O MATERIA PRIMA PROYECTADA</b>				
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>404,00</b>	<b>425,90</b>	<b>448,98</b>	<b>473,32</b>	<b>498,97</b>
<b>Total materia prima proyectado</b>				

Cuadro N° 22: Consolidados de los egresos proyectados

Una vez obtenida la información de los materiales directos, se procede a obtener la información de la mano de obra directa, a cual se presenta a continuación

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>						
<b>AÑO N° 1</b>						
<b>Mano de obra directa operario ( 2 )</b>						
<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
708,00	708,00	708,00	78,94	66,20	786,94	10859,30
<b>Total costo anual</b>						<b>10859,30</b>

Cuadro N° 73: Mano de obra directa

<b>AÑO N° 2</b>							
<b>Mano de obra directa operario ( 2 )</b>							
<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
708,00	708,00	708,00	78,94	66,20	58,98	845,92	11567,02
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 24: Mano de obra directa

<b>AÑO N° 3</b>							
<b>Mano de obra directa operario ( 2 )</b>							
<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
708,00	708,00	708,00	78,94	66,20	58,98	845,92	11567,02
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 85: Mano de obra directa

<b>AÑO N° 4</b>							
<b>Mano de obra directa operario ( 2 )</b>							
<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
708,00	708,00	708,00	78,94	66,20	58,98	845,92	11567,02
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 9: Mano de obra directa

<b>AÑO N° 5</b>							
<b>Mano de obra directa operario ( 2 )</b>							
<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
708,00	708,00	708,00	78,94	66,20	58,98	845,92	11567,02
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 107: Mano de obra directa

Obtenido la información para cada año del proyecto en estudio sobre los egresos proyectados, se presenta a continuación el informe consolidado de los mismos, información que determina su capacidad de los egresos durante los años que se determina el proyecto de inversión de la microempresa. En la siguiente tabla se presenta el consolidado de los ingresos.

<b>CONSOLIDADO DE MANO DE OBRA DIRECTA PROYECTADA</b>				
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
10859,30	11567,02	11567,02	11567,02	11567,02
<b>Total mano de obra proyectado</b>				

Cuadro N° 118: Consolidado de la mano de obra directa

Una vez presentado la información sobre la Mano de Obra directa, se procede a obtener la información sobre los Materiales Indirectos, información que se presenta a continuación.

<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>				
<b>Materiales Directos o Materia Prima</b>				
<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Motas	U	30	2,00	60,00
Pasta de pulir	Libras	15	8,00	120,00
Lijas	Metros	20	7,50	150,00
Ganchos	Docena	200	1,80	360,00
Brocas	U	20	2,00	40,00
<b>Total costo anual</b>				<b>730,00</b>

Cuadro N° 129: Materiales indirectos

<b>CONSOLIDADO DE MATERIALES INDIRECTOS PROYECTADOS</b>				
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
730,00	769,57	811,28	855,25	901,60
<b>Total de materiales indirectos proyectado</b>				

Cuadro N° 30: consolidado de los materiales indirectos

Establecida la información respectiva a los materiales de obra indirecta proyectados, es necesario proceder a encontrar la información respectiva a la Mano de Obra Indirecta proyectada para los cinco años del proyecto de investigación, información que se presenta en las siguientes tablas:

<b>PRIMER AÑO MANO DE OBRA INDIRECTA</b>						
<b>Mano de indirecta bodeguero ( 1 )</b>						
<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	393,47	5429,65
<b>Total costo anual</b>						<b>5429,65</b>

Cuadro N° 31: Mano de obra indirecta

<b>SEGUNDO AÑO MANO DE OBRA INDIRECTA</b>							
<b>Mano de indirecta bodeguero ( 1 )</b>							
<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 132: Mano de obra indirecta

<b>TERCERO AÑO MANO DE OBRA INDIRECTA</b>							
<b>Mano de indirecta bodeguero ( 1 )</b>							
Salarios básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva 8,33%	Total salario al mes	Total salario anual
354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 33: Mano de obra indirecta

<b>CUARTO AÑO MANO DE OBRA INDIRECTA</b>							
<b>Mano de indirecta bodeguero ( 1 )</b>							
Salarios básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva 8,33%	Total salario al mes	Total salario anual
354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 34: Mano de obra indirecta

<b>QUINTO AÑO MANO DE OBRA INDIRECTA</b>							
<b>Mano de indirecta bodeguero ( 1 )</b>							
Salarios básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva 8,33%	Total salario al mes	Total salario anual
354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98
<b>Total costo anual</b>							

Cuadro N° 35: Mano de obra indirecta

<b>CONSOLIDADO DE MANO DE OBRA INDIRECTA PROYECTADA</b>				
1	2	3	4	5
5429,65	5468,98	5468,98	5468,98	5468,98
<b>Total de mano de obra indirecta proyectada</b>				

Cuadro N° 14: Consolidado de la mano de obra indirecta

<b>SERVICIOS BASICOS</b>					
Detalle	Unidad de consumo	Cantidad unitaria por mes	Costo unitario por mes	Costo mensual	C. total por año

Luz	Kwh	600	0,097	58,20	407,40
Agua	R	100	0,360	36,00	252,00
Teléfono	Lineas	1		42,48	42,48
<b>Total costo anual</b>					<b>701,88</b>

Cuadro N° 37: Servicios básicos

### 6.10 Costos del presupuesto indirectos de producción

Con el fin de determinar cuáles serán los respectivos costos indirectos de producción, se establece en la siguiente tabla todos los componentes que son necesarios para saber cuáles serán los costos del presupuesto.

<b>PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
Años proyectados					
Detalle	1	2	3	4	5
Materiales indirectos	730,00	769,57	811,28	855,25	901,60
Mano de obra indirecta	5429,65	5468,98	5468,98	5468,98	5468,98
Servicios básicos	701,88	739,92	780,03	822,30	866,87
Mantenimiento	300,00	316,26	333,40	351,47	370,52
<b>Subtotal</b>	<b>7161,53</b>	<b>7294,73</b>	<b>7393,68</b>	<b>7498,00</b>	<b>7607,98</b>
Depreciación de equipo herramientas de producción	414,50	414,50	414,50	414,50	414,50
Depreciación de muebles y ensere	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
<b>Subtotal</b>	<b>450,50</b>	<b>450,50</b>	<b>450,50</b>	<b>450,50</b>	<b>450,50</b>
<b>Total</b>	<b>7612,03</b>	<b>7745,23</b>	<b>7844,18</b>	<b>7948,50</b>	<b>8058,48</b>

Cuadro N° 38: Costo del presupuesto de producción

Conocido de manera general los Costos Indirectos de Proyectados, se presenta a continuación la tabla de los costos de producción consolidado.

<b>CONSOLIDADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					
Años proyectados					
Detalle	1	2	3	4	5
Materiales directos	404,00	425,90	448,98	473,32	498,97
Personal operativo	10859,30	11567,02	11567,02	11567,02	11567,02
Costos indirectos de producción	7612,03	7745,23	7844,18	7948,50	8058,48
<b>Total</b>	<b>18875,33</b>	<b>19738,15</b>	<b>19860,19</b>	<b>19988,84</b>	<b>20124,47</b>

Cuadro N° 39: Consolidado de costo de producción

## 6.11 Gastos administrativos

En términos administrativos será necesario conocer cuáles y como incurrirá la microempresa “KANDDY” para ello se determinará al pago del personal, servicios básicos, insumos de ofician, todos estos son considerados como gastos efectivos o desembolsables. En la siguiente tabla, se presenta los gastos administrativos que tendrá la microempresa:

<b>PRIMER AÑO GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>							
<b>Personal administrativo ( 2 )</b>							
<b>Personal</b>	<b>Salarios básicos</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
Gerente contador	420,00	420,00	420,00	46,83	39,27	466,83	6441,96
Secretaria	354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	393,47	4956,00
<b>Total costo anual</b>						<b>860,03</b>	<b>11397,96</b>

Cuadro N° 40: Gastos administrativos

<b>SEGUNDO AÑO GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>								
<b>Personal administrativo ( 2 )</b>								
<b>Personal</b>	<b>Salarios básicos</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
Gerente contador	420,00	420,00	420,00	46,83	39,27	34,99	501,82	6861,79
Secretaria	354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5783,51
<b>Total costo anual</b>							<b>924,78</b>	<b>12225,30</b>

Cuadro N° 41: Gastos administrativos

<b>TERCERO AÑO GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>								
<b>Personal administrativo ( 2 )</b>								
<b>Personal</b>	<b>Salarios básicos</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11.15%</b>	<b>Aporte personal 9,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
Gerente contador	420,00	420,00	420,00	46,83	39,27	34,99	501,82	6441,79
Secretaria	354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5783,51
<b>Total costo anual</b>							<b>924,78</b>	<b>12645,30</b>

Cuadro N° 152: Gastos administrativos

<b>CUARTO AÑO GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>								
<b>Personal administrativo ( 2 )</b>								
<b>Personal</b>	<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11,15%</b>	<b>Aporte persona 19,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
Gerente contador	420,00	420,00	420,00	46,83	39,27	34,99	501,82	6441,79
Secretaria	354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5783,51
<b>Total costo anual</b>							<b>924,78</b>	<b>12645,30</b>

Cuadro N° 4316: Gastos administrativos

<b>QUINTO AÑO GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>								
<b>Personal administrativo ( 2 )</b>								
<b>Personal</b>	<b>Salarios básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Aporte patronal 11,15%</b>	<b>Aporte persona 19,35%</b>	<b>Fondo de reserva 8,33%</b>	<b>Total salario al mes</b>	<b>Total salario anual</b>
Gerente contador	420,00	420,00	420,00	46,83	39,27	34,99	501,82	6441,79
Secretaria	354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5783,51
<b>Total costo anual</b>							<b>924,78</b>	<b>12645,30</b>

Cuadro N° 44: Gastos administrativos

Conocida la información proyectada sobre los gastos administrativos por años, se pone a conocimiento de manera general los cuadros de información consolidada sobre los gastos de personal administrativos

<b>CONSOLIDADO DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS PROYECTADOS</b>				
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>11397,96</b>	<b>12645,30</b>	<b>12645,30</b>	<b>12645,30</b>	<b>12645,30</b>
<b>Total gastos administrativos proyectados por personal</b>				

Cuadro N° 175: Consolidado de los gastos administrativos

<b>INSUMO DE OFICINA PROYECTADO</b>				
<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Tintas	U	11	12,00	132,00
Resma de papel boon	C	2	4,52	9,04
CDS	P	2	23,50	47,00
Lápiz	C	2	3,00	6,00
Esferos	C	2	10,00	20,00

Sacapuntas	U	1	8,00	8,00
Sobre manila	U	40	0,45	18,00
<b>Total costo anual</b>				<b>240,04</b>

Cuadro N° 186: Insumos de oficina proyectada

<b>CONSOLIDADO DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS PROYECTADOS</b>				
1	2	3	4	5
240,04	253,05	266,77	281,22	296,47
<b>Total gastos administrativos proyectados por insumos</b>				

Cuadro N° 19: Consolidado de los gastos administrativos proyectados

<b>CONSOLIDADO DE GTOS AD. + INS. DE OF. DEPRE. + AMORT.</b>					
<b>Años proyectados</b>					
<b>Detalle</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Efectivo</b>					
Pago del personal administrativo	11397,96	12645,30	12645,30	12645,30	12645,30
Insumo de oficina	240,04	253,05	266,77	281,22	296,47
<b>Subtotal</b>	<b>11638,00</b>	<b>12898,35</b>	<b>12912,07</b>	<b>12926,53</b>	<b>12941,77</b>
<b>No efectivo</b>					
Depreciación de muebles y enseres administrativos	59,30	59,30	59,30	59,30	59,30
Depreciación equipo informático general	429,66	429,66	429,66	13,02	0,00
Amortización	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
<b>Subtotal</b>	<b>688,96</b>	<b>688,96</b>	<b>688,96</b>	<b>272,32</b>	<b>259,30</b>
<b>Total</b>	<b>12326,96</b>	<b>13587,31</b>	<b>13601,03</b>	<b>13198,85</b>	<b>13201,07</b>

Cuadro N° 20: Consolidado de los gastos administrativos +insde of.+depr+amort.

## 6.12 Gastos generales de ventas

Para determinar la operatividad de la microempresa será necesario establecer los gastos generales de ventas, los cuales están conformados de: salarios del personal, publicidad en general y las depreciaciones, en la siguiente tabla se observan cómo están compuestos este tipo de gastos.

<b>PRIMER AÑO GASTOS DE VTAS</b>						
<b>Personal de venta ( 1 )</b>						
<b>Salarios</b>	<b>Décimo</b>	<b>Décimo</b>	<b>Aporte</b>	<b>Aporte</b>	<b>Total</b>	<b>Total salario</b>

básico	tercero	cuarto	patronal 11.15%	personal 9,35%	salario al mes	anual
354,00	354,00	354,00	39,47	33,10	393,47	5429,65

Cuadro N° 49: Gastos generales de venta

SEGUNDO AÑO GASTOS DE VTAS							
Personal de venta ( 1 )							
Salarios básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva 8,33%	Total salario al mes	Total salario anual
354,00	379,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98

Cuadro N° 50: Gastos generales de venta

TERCER AÑO GASTOS DE VTAS							
Personal de venta ( 1 )							
Salarios básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva 8,33%	Total salario al mes	Total salario anual
354,00	379,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98

Cuadro N° 51 : Gastos generales de venta

CUARTO AÑO GASTOS DE VTAS							
Personal de venta ( 1 )							
Salarios básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva 8,33%	Total salario al mes	Total salario anual
354,00	379,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98

Cuadro N° 212: Gastos generales de venta

QUINTO AÑO GASTOS DE VTAS							
Personal de venta ( 1 )							
Salarios básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva 8,33%	Total salario al mes	Total salario anual
354,00	379,00	354,00	39,47	33,10	29,49	422,96	5468,98

Cuadro N° 53: Gastos generales de venta

<b>CONSOLIDADO DE GASTO DE VTAS PROYECTADOS</b>				
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>5429,65</b>	<b>5468,98</b>	<b>5468,98</b>	<b>5468,98</b>	<b>5468,98</b>
<b>Total gasto de personal de ventas proyectados</b>				

Cuadro N° 224: Consolidado gastos generales de venta

<b>GASTOS GENERALES EN VENTAS</b>					
<b>Años proyectados</b>					
<b>Detalle</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Salario personal de ventas	5429,65	5468,98	5468,98	5468,98	5468,98
Publicidad en general	150,00	158,13	166,70	175,74	185,26
<b>Total</b>	<b>5579,65</b>	<b>5627,11</b>	<b>5635,68</b>	<b>5644,72</b>	<b>5654,24</b>

Cuadro N° 55: Gastos generales de venta

### 6.13 Depreciación y amortización

Un aspecto importante a considerar dentro del proyecto es lo pertinente a las depreciaciones que tendrán los activos de la microempresa, así como lo referente a la amortización del costo operativo, esta relación de la depreciación y amortización se puede observar en la siguiente tabla:

<b>DEPRECIACIÓN - AMORTIZACIÓN</b>								
<b>Concepto</b>	<b>Costo</b>	<b>%</b>	<b>Depreciación anual</b>					<b>V.S</b>
<b>Activo</b>			<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
Equipo y herramientas de producción	4145,00	10	414,50	414,50	414,50	414,50	414,50	2072,50
Muebles y enseres de producción	360,00	10	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	180,00
Muebles y enseres de administración	593,00	10	59,30	59,30	59,30	59,30	59,30	296,50
Equipo de informática general	1302,00	33	429,66	429,66	429,66	13,20	0,00	0,00
<b>Total depreciación</b>	<b>6400,00</b>		<b>939,46</b>	<b>939,46</b>	<b>939,46</b>	<b>523,00</b>	<b>509,80</b>	<b>2549,00</b>

Cuadro N° 56: Depreciación y amortización

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS PREOPERATIVOS						
Concepto	Costo	Año proyectado				
Activo		1	2	3	4	5
Amortización de activos preoperativos	1000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
<b>Total amortización</b>	<b>1000,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>

Cuadro N° 57: Amortización de activos preoperativos

## 6.14 Gastos de operación y financiamiento

Para conocer la operación y financiación de la microempresa “KANDDY” en su etapa operativa se debe determinar de manera clara cuales son los componentes, para ello se presenta la siguiente tabla:

GASTOS OPERACIONALES Y FINANCIAMIENTO					
Fase	Años proyectados				
Detalle	1	2	3	4	5
<b>Nivel de operación</b>					
Materiales directo	404,00	425,90	448,98	473,32	498,97
Personal directo	10859,30	11567,02	11567,02	11567,02	11567,02
Costos indirecto de producción	7612,03	7745,23	7844,18	7948,50	8058,48
<b>1. Costos directos</b>	<b>18875,33</b>	<b>19738,15</b>	<b>19860,19</b>	<b>19988,84</b>	<b>20124,47</b>
Gastos de administración	12326,96	13587,31	13601,03	13198,85	13201,07
Gastos de venta	5579,65	5627,11	5635,68	5644,72	5654,24
<b>2. Gastos operativos</b>	<b>17906,61</b>	<b>19214,42</b>	<b>19236,71</b>	<b>18843,56</b>	<b>18855,31</b>
Costos operativos (1+2)	36781,94	38952,57	39096,90	38832,40	38979,78
<b>Total costo y gasto operativo</b>	<b>36781,94</b>	<b>38952,57</b>	<b>39096,90</b>	<b>38832,40</b>	<b>38979,78</b>

Cuadro N° 238: Gastos de operación y financiamiento

CAPITAL DE TRABAJO - SALDO EFECTIVO REQUERIDO							
Costo/Gastos	Días de cobertura	Coeficiente de renovación	Año proyectado				
			1	2	3	4	5
Materiales directo	30	12	33,67	35,49	37,42	39,44	41,58
Personal directo	30	12	904,94	963,92	963,92	963,92	963,92
Costos indirectos de fabricación	30	12	634,34	645,44	653,68	662,38	671,54
Gastos de administración	30	12	1027,25	1132,28	1133,42	1099,90	1100,09

Gastos de venta	30	12	464,97	468,93	469,64	470,39	471,19
<b>Saldo de efectivo requerido en caja</b>	<b>30</b>	<b>12</b>	<b>3065,16</b>	<b>3246,05</b>	<b>3258,07</b>	<b>3236,03</b>	<b>3248,31</b>

Cuadro N° 249: Capital de trabajo menos efectivo requerido

### 6.15 capital de trabajo

El contar con el saldo de efectivo que se requiere en caja es de mucha importancia para el fortalecimiento de la microempresa, ya que este permite establecer los valores económicos que debe contar la microempresa en la cuenta caja, es así que en la siguiente tabla se puede establecer como está compuesto el capital de trabajo.

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Años proyectados</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Activos</b>					
<b>Activos corrientes</b>					
1.Caja	3065,16	3246,05	3258,07	3236,03	3248,31
2. Banco	1268,00	2407,53	5051,74	9184,46	14986,16
3. cuentas por cobrar	3065,16	3246,05	3258,07	3236,03	3248,31
4. Inventario de materiales directos	33,67	35,49	37,42	39,44	41,58
5. Inventarios de productos en proceso	1572,94	1644,85	1655,02	1665,74	1677,04
6. Inventario de productos terminados	4652,11	4890,90	5077,01	5273,20	5480,03
<b>Total de activos corrientes</b>	<b>13657,04</b>	<b>15470,86</b>	<b>18337,33</b>	<b>22634,91</b>	<b>28681,43</b>
<b>Pasivos</b>					
<b>Pasivos corriente</b>					
Cuentas por pagar	12326,96	13587,31	13601,03	13198,85	13201,07
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>12326,96</b>	<b>13587,31</b>	<b>13601,03</b>	<b>13198,85</b>	<b>13201,07</b>
<b>Capital de trabajo</b>	<b>1330,08</b>	<b>1883,55</b>	<b>4736,30</b>	<b>9436,06</b>	<b>15480,36</b>

Cuadro N° 60: Capital de trabajo

### 6.16 Estado de pérdidas y ganancias

El estudio de las Pérdidas y Ganancias de la microempresa “KANDDY”, determina que al final de cada periodo contable final de cada año, se pueda observar si existe pérdidas o ganancias para la microempresa, desde este punto de

vista contable, se presenta a continuación la siguiente tabla donde se determina el Estado de Pérdidas y Ganancias de la microempresa.

<b>ESTADA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Años proyectados</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingreso por ventas	<b>36949,97</b>	<b>38952,66</b>	<b>41063,89</b>	<b>43289,56</b>	<b>45635,85</b>
Menos costos de producción	18875,33	19738,15	19860,19	19988,84	20124,47
<b>Utilidad bruta</b>	<b>18074,64</b>	<b>19214,51</b>	<b>21203,71</b>	<b>23300,72</b>	<b>25511,38</b>
Menos Gastos de administración	12326,96	13587,31	13601,03	13198,85	13201,07
Gastos de ventas	5579,65	5627,11	5635,68	5644,72	5654,24
<b>Utilidad operacional</b>	<b>168,03</b>	<b>0,09</b>	<b>1967,00</b>	<b>4457,15</b>	<b>6656,07</b>
<b>Utilidad antes de participación</b>	<b>168,03</b>	<b>0,09</b>	<b>1967,00</b>	<b>4457,15</b>	<b>6656,07</b>
15% Participación de utilidades	25,20	0,01	295,05	668,57	998,41
<b>Utilidad antes de impuesto a la Renta</b>	<b>142,82</b>	<b>0,07</b>	<b>1671,95</b>	<b>3788,58</b>	<b>5657,66</b>
Impuesto a la Renta	14,28	0,01	167,19	378,86	565,77
<b>Utilidad Neta</b>	<b>128,54</b>	<b>0,07</b>	<b>1504,75</b>	<b>3409,72</b>	<b>5091,90</b>

**Cuadro N° 61:** Estado de pérdidas y ganancias

### 6.17 Flujo neto de efectivo

El estudio del Flujo Neto de Efectivo determina las entradas de efectivo por razón de los ingresos por las ventas realizadas en los años de estudio del proyecto, mientras que las salidas de efectivo se determina por concepto de la inversión inicial en la fase operativa, es así que en la siguiente tabla se presenta el Flujo Neto de Efectivo.

<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>							
<b>Fase</b>	<b>Inversión</b>	<b>Años proyectados</b>					<b>V.S</b>
<b>Años</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
<b>Nivel de producción</b>							
Entrada de efectivo							
1. Recursos financieros	11400,00						
2. Utilidad operativa		168,03	0,09	1967,00	4457,15	6656,07	
3. Depreciaciones		939,46	939,46	939,46	523,00	509,80	
4. Amortización		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	

5. Valor remanente e último año							2549,00
<b>Total entradas y salida de efectivos</b>	<b>11400,00</b>	<b>1307,49</b>	<b>1139,55</b>	<b>3106,46</b>	<b>5180,15</b>	<b>7365,87</b>	<b>2549,00</b>
1. Activos fijos	6400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
2. Capital de trabajo	4000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
3. Activos preoperativos	1000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
4. Costos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
5. Pago a principal		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
6. Impuestos		39,49	0,02	462,24	1047,43	1564,18	
<b>Total salida de efectivos</b>	<b>11400,00</b>	<b>39,49</b>	<b>0,02</b>	<b>462,24</b>	<b>1047,43</b>	<b>1564,18</b>	
Entrada menos salidas	0,00	<b>1268,00</b>	<b>1139,53</b>	<b>2644,21</b>	<b>4132,72</b>	<b>5801,70</b>	<b>2549,00</b>
<b>Saldo acumulado de efectivo</b>	<b>0,00</b>	<b>1268,00</b>	<b>2407,53</b>	<b>5051,74</b>	<b>9184,46</b>	<b>14986,16</b>	<b>17535,16</b>

Cuadro N° 62: Flujo neto de efectivo

## 6.18 Flujo de caja

El obtener el Flujo de Caja es algo parecido al que se obtuvo en el Flujo Neto de Efectivo, por lo que su interpretación desde la parte contable y financiera es validada, ya que es un instrumento importante que permite conocer el comportamiento y la proyección de las fuentes y usos en efectivo, en la siguiente tabla se puede conocer cómo se encuentra el Flujo de Caja.

FLUJO DE EFECTIVO						
Fase	Inversión	Años proyectados				
	0	1	2	3	4	5
<b>A. Ingreso Operativo</b>		<b>36949,97</b>	<b>38952,66</b>	<b>41063,89</b>	<b>43289,56</b>	<b>45635,85</b>
Recuperación por vtas		36949,97	38952,66	41063,89	43289,56	45635,85
<b>B. Egresos Operacionales</b>		<b>36781,94</b>	<b>38952,57</b>	<b>39096,90</b>	<b>38832,40</b>	<b>38979,78</b>
Costo de Operación		18875,33	19738,15	19860,19	19988,84	20124,47
Gastos de administración		12326,96	13587,31	13601,03	13198,85	13201,07
Gastos de Vtas		5579,65	5627,11	5635,68	5644,72	5654,24
<b>C. Flujo</b>		<b>168,03</b>	<b>0,09</b>	<b>1967,00</b>	<b>4457,15</b>	<b>6656,07</b>

<b>Operacional ( A - B)</b>						
<b>D. Ingresos no Operacional</b>		<b>1139,46</b>	<b>1139,46</b>	<b>1139,46</b>	<b>723,00</b>	<b>709,80</b>
Depreciación y Amortización		1139,46	1139,46	1139,46	723,00	709,80
Recurso financiero	11400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>E. Egresos no Operacionales</b>		<b>39,49</b>	<b>0,02</b>	<b>462,24</b>	<b>1047,43</b>	<b>1564,18</b>
Pagos de Participación de Utilidades		25,20	0,01	295,05	668,57	998,41
Pago de Impuestos		14,28	0,01	167,19	378,86	565,77
<b>Adquisición de Activos Fijos</b>	<b>11400,00</b>					
Equipo y herramientas de producción	4145,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Muebles y enseres de producción	360,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Muebles y enseres de Administración	593,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Equipo Informática general	1302,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Capital de Trabajo	4000,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Activos Preoperativos	1000,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>F. Flujo no Operacional ( D-E )</b>		<b>1099,97</b>	<b>1139,44</b>	<b>677,22</b>	<b>-324,43</b>	<b>-854,38</b>
<b>G. Flujo Neto Generado ( C+F)</b>		<b>1268,00</b>	<b>1139,53</b>	<b>2644,21</b>	<b>4132,72</b>	<b>5801,70</b>
<b>H. Saldo Inicial de Caja</b>		<b>0,00</b>	<b>1268,00</b>	<b>2407,53</b>	<b>5051,74</b>	<b>9184,46</b>
<b>I. Saldo Final de Caja ( G+H )</b>		<b>1268,00</b>	<b>2407,53</b>	<b>5051,74</b>	<b>9184,46</b>	<b>14986,16</b>

Cuadro N° 63: Flujo de caja

### 6.19 Realización del balance proyectado

La realización de este Balance representa la situación o posición financiera de la microempresa “KANDDY” durante el ejercicio del proyecto en los años estipulados, es decir representa lo que la microempresa espera obtener en relación a sus cuentas: activos – pasivos y capital, es así que en la siguiente tabla se presenta el Balance Proyectado.

<b>BALANCE INICIA PROYECTADO</b>						
<b>Detalle</b>	<b>Inicial</b>	<b>Años proyectados</b>				
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Nivel de Operación</b>						
<b>Activos</b>						

<b>Activo Corriente</b>						
1. Caja	0,00	3065,16	3246,05	3258,07	3236,03	3248,31
2. Banco	4000,00	1268,00	2407,53	5051,74	9184,46	14986,16
3. Ctas por cobrar	0,00	3065,16	3246,05	3258,07	3236,03	3248,31
4. Inventarios de materiales directos	0,00	33,67	35,49	37,42	39,44	41,58
5. Inventarios de productos en proceso	0,00	1572,94	1644,85	1655,02	1665,74	1677,04
6. Inventarios de productos terminados	0,00	4652,11	4890,90	5077,01	5273,20	5480,03
<b>Total de activos corrientes</b>	<b>4000,00</b>	<b>13657,04</b>	<b>15470,86</b>	<b>18337,33</b>	<b>22634,91</b>	<b>28681,43</b>
<b>Activos fijos</b>						
Equipo y herramientas de producción	4145,00	3730,50	3316,00	2901,50	2487,00	2072,50
Muebles y enseres de producción	360,00	324,00	288,00	252,00	216,00	180,00
Muebles y enseres administrativo	593,00	533,70	474,40	415,10	355,80	296,50
Equipo informático general	1302,00	872,34	442,68	13,02	0,00	0,00
<b>Total de activos fijos</b>	<b>6400,00</b>	<b>5460,54</b>	<b>4521,08</b>	<b>3581,62</b>	<b>3058,80</b>	<b>2549,00</b>
<b>Activos diferidos</b>						
Gastos preoperativos	1000,00	800,00	600,00	400,00	200,00	0,00
<b>Total de activos diferidos</b>	<b>1000,00</b>	<b>800,00</b>	<b>600,00</b>	<b>400,00</b>	<b>200,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Total de activos</b>	<b>11400,00</b>	<b>19917,58</b>	<b>20591,94</b>	<b>22318,95</b>	<b>25893,71</b>	<b>31230,43</b>
<b>Pasivos</b>						
<b>Pasivos corriente</b>						
14. Cuenta por pagar	<b>0,00</b>	12326,96	13587,31	13601,03	13198,85	13201,07
<b>Total pasivo</b>		<b>12326,96</b>	<b>13587,31</b>	<b>13601,03</b>	<b>13198,85</b>	<b>13201,07</b>
<b>Patrimonio o capital</b>						
Capital social		7462,08	7004,56	7213,17	9285,14	12937,47
Utilidad		128,54	0,07	1504,75	3409,72	5091,90
<b>Total patrimonio</b>		<b>7590,62</b>	<b>7004,63</b>	<b>8717,92</b>	<b>12694,86</b>	<b>18029,36</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>11400,00</b>	<b>19917,58</b>	<b>20591,94</b>	<b>22318,95</b>	<b>25893,71</b>	<b>31230,43</b>

Cuadro N° 64: Balance inicial proyectado

## 6.20 Evaluación financiera del proyecto

Para realizar la Evaluación Financiera, se requiere considerar el costo de capital del proyecto y la inversión total, para su debido cálculo se consideró la tasa promedio anual de inflación del 5.42% establecida por el Banco Central del Ecuador, por lo que en la siguiente tabla se puede observar la composición de la Evaluación Financiera.

COSTO DE OPORTUNIDAD				
			tasa de ponderación %	Valor ponderado
Detalle	Valor	%		
Capital propio	11400,00	100	5	500
<b>Total costo de oportunidad</b>				<b>500,00</b>

**Cuadro N° 5:** Evaluación financiera de proyecto

$$Ck = 500/100 = 5$$

$$Td = 5 + 5,42\% = 10,42\%$$

Establecido el ejercicio, se puede encontrar que el Costo de Oportunidad o tasa de descuento del proyecto en ejecución es del 10.42%

## 6.21 Valor actual neto (VAN)

El estudio del VAN determina que si el Valor Actual Neto es igual o superior a cero, es decir donde el VAN es la diferencia entre todos los flujos netos que genera el proyecto en relación a la inversión inicial actualizada a la misma fecha.

### APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$VAN = - INVERSION INICIAL + \sum FCN(1)$$

$$FCN = \text{FLUJO DE CAJA NETO PROYECTO}$$

**I** = TASA DE REDESCUENTO

**N** = TIEMPO DEL PROYECTO

EN DONDE:

**i** = Tasa de redescuento (10,42%)

**n** = Tiempo (5 años)

$$VAN_{10,42\%} = -I0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$VAN_{10,42\%} = -I11400,00 + \frac{1268,00_1}{1,1042} + \frac{1139,53_2}{1,2193} + \frac{2644,21_3}{1,3463} + \frac{4132,72_4}{1,4866} + \frac{8350,70}{1,6415}$
---

$$VAN = -11400,00 + 11914,19$$

$$VAN = 514,19$$

## 6.22 Tasa interna de retorno (TIR)

Con la información obtenida en el cuadro de Flujo Neto de Efectivo, se procede a calcular la Tasa Interna de Retorno, considerando la inversión del proyecto y aplicando la siguiente ecuación matemática.

$$TIR = -P + FCN = 0$$

$$P = \sum FCN_{(t)}$$

**FCN** = FUJO DE CAJA NETO PROYECTO

**i** = Satisfacción de a es la TIR

$$TIR = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$TIR = -11400,00 + \frac{1268,00_1}{1,1042} + \frac{1139,53_2}{1,2193} + \frac{2644,21_3}{1,3463} + \frac{4132,72_4}{1,4866} + \frac{8350,70}{1,6415}$
--

$$TIR = 12\%$$

### 3 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Una de las razones más importantes del proyecto es conocer en qué tiempo se podrá recuperar la inversión realizada, para establecer aquello se determinó los Flujos de Efectivo producidos por la microempresa “KANDDY”, actualizados a la tasa de descuento del 10.42% en relación a la inversión inicial que requiere el proyecto,

$$RB / C = \sum FNE_{(10,42\%)} = \text{Inv. Inicial} \quad 11400,00$$

PERIODO DE REUPERACIÓN DE LA INVERSION				
AÑOS	INVERSIÓN	FNE	FINE ACTUALIZADO	B / C
0	11400,00			tres años con cuatro meses y cuatro días
1		1268,00	1148,34	
2		1139,53	934,57	
3		2644,21	1964,06	
4		4132,72	2779,98	
5		8350,70	5087,23	
<b>TOTAL</b>		<b>17535,16</b>	<b>11914,19</b>	

Cuadro N° 66: Periodo de recuperación

#### 6.24 Relación beneficio / costo

Para encontrar la relación del Beneficio / Costo del proyecto de considera la tasa de redescuento 10.42% el cual es el cociente que resulta de dividir los Flujos de Caja Neta proyectados representados a la tasa de interés manifestada del 3 años, 4 meses y 4 días esto quiere decir que la Relación B/C determina que el proyecto es atractiva para su creación, debido a que se obtiene un retorno de capital del 1.05 por cada dólar invertido, esto se debe a que la microempresa “KANDDY” no incurrió en gastos de financieros, no se generó gastos para la construcción de la microempresa, pago de arriendos.

$$RB / C = \frac{\Sigma FNE(10,42\%)}{INVERSION INICIAL}$$

$$PE\$ = \frac{11914,19}{11400,00}$$

$$PE\$ = 1,05$$

<b>COSTO/ BENEFICIO</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FNE</b>	<b>FINE ACTUALIZADO</b>	<b>B / C</b>
<b>0</b>	11400,00			<b>1,05</b>
1		1268,00	1148,34	
2		1139,53	934,57	
3		2644,21	1964,06	
4		4132,72	2779,98	
5		8350,70	5087,23	
<b>TOTAL</b>		<b>17535,16</b>	<b>11914,19</b>	

Cuadro N° 67: Costo/Beneficio

### 6.25 Punto de equilibrio

Para conocer el Punto de Equilibrio, esto es conocer la situación financiera y operativa en la que la microempresa no tiene ni pérdidas y ni ganancias, para el caso del proyecto en ejecución, se presenta a continuación el resultado encontrado sobre el Punto de Equilibrio

**CF** = Costos Fijos

**CV** = Costos Variables

**V** = Ventas

$$PE\$ = \frac{CF}{\frac{1 - CV}{V}}$$

$$PE\$ = \frac{17906,61}{\frac{1 - 18875,33}{36949,97}}$$

$$PE\$ = \frac{17906,61}{0,489165214}$$

$$PE\$ = 36606,47$$

DETALLES	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	36949,97	38952,66	41063,89	43289,56	45635,85
Costos totales	36781,94	38952,57	39096,90	38832,40	38979,78
Costos variables	18875,33	19738,15	19860,19	19988,84	20124,47
Costos fijos	17906,61	19214,42	19236,71	18843,56	18855,31
<b>Punto de equilibrio</b>	<b>36606,47</b>	<b>37254,53</b>	<b>37254,53</b>	<b>35008,77</b>	<b>33729,18</b>

Cuadro N° 68: Punto de equilibrio

El punto de equilibrio en términos de dólares para que la microempresa no tenga ni pérdidas ni ganancias es de \$ 35971,10 Dólares anuales, lo que corresponde a una producción de 4462 unidades anuales.

## CONCLUSIONES

- ❖ Una de las acciones que se deben emplear para mejorar las condiciones de trabajo y con ello generar posibilidades tanto económicas como sociales en la ciudad de Atacames, es emprender en acciones que permitan la creación de microempresas transformadoras de la materia prima en productos terminados.
- ❖ Realizada una visita de campo hacia la ciudad de Atacames, se pudo observar que existen una gran cantidad de comercios entre los que se encuentran los artesanos que elaboran diferentes artesanías entre ellas las artesanías de tagua, en estos negocios se manifiesta la composición de laboral en torno a la familia o de forma individual, esto determina que su crecimiento sea muy bajo y con poco interés de crecimiento.
- ❖ Ante la necesidad de ampliar la producción y comercialización de las artesanías elaboradas en la ciudad de Atacames se establece que los propietarios de los locales o talleres artesanales no conocen todos los procedimientos administrativos, técnicos y operativos, tales como: Presupuesto de costos, Gastos administrativos, Gastos de operación y financiamiento, Capital de trabajo, Estado de Pérdidas y Ganancias, Flujo Neto de Efectivo, Flujo de caja, Costo de Oportunidad, VAN, TIR, Periodo de Recuperación de la Inversión, Beneficio – Costo, Punto de equilibrio.
- ❖ Realizada la investigación de se terminó que el Costo de Oportunidad que tendrá la microempresa es de 10,42%, lo que representa ser atractiva para el negocio. En cuanto al Valor Actual Neto este representa el \$ 514,19, dólares, la Tasa Interna de Retorno determina el 12%, lo que quiere decir que es mayor al costo de oportunidad, en cuanto al Periodo de Recuperación de la Inversión se tiene que se recuperará en 3 años, 4 meses y 4 días, la Relación del Beneficio / Costo determinó un valor de \$ 1,05 dólares, justificándose la ejecución del proyecto, en cuanto al Punto de Equilibrio determinó en términos de dólares un valor de \$ 35971,10 dólares anuales, y en términos de unidades producidas 4462 anuales con un promedio mensual de 372 piezas de artesanías equivalente a \$ 2662,02 mensuales.

## RECOMENDACIONES

- ❖ Es necesario que dentro del proceso del cambio de la matriz productiva se determine la acción hacia el emprendimiento de nuevas actividades productivas y comerciales, con el fin de ampliar la generación de empleo, producción y comercio de productos a mayor escala tanto a nivel local, cantonal, provincial, nacional e internacional.
- ❖ Es importante destacar que si se desea mejorar la capacidad productiva y de comercialización en la producción de artesanías en tagua, se deba realizar un adecuado estudio de factibilidad para la creación de microempresas de producción y comercialización de tagua que permita mejorar el conocimiento del mercado, sus ingresos, gustos, preferencias y demandas de los productos.
- ❖ Es importante que quien emprenda en la creación de microempresas conozcan de manera técnica y profesional el realizar un estudio de factibilidad para determinar si es factible o no el realizar inversiones económicas para la instalación de este tipo de actividades productivas y comerciales, las cuales den beneficio para mejorar la capacidad productiva, laboral, económica para las familias que emprendan en este tipo negocios como es el caso de la producción y comercialización de artesanías elaboradas en tagua en la ciudad de Atacames.
- ❖ De la investigación realizada se determinó que la inversión para la creación de la microempresa se requerirá de un capital de 11.400 dólares los cuales son de propiedad de la propietaria de la microempresa “KANDDY”, además es importante manifestar que en la creación de la microempresa no se requerirá de capital financiero.
- ❖ Determinado el estudio de la Evaluación Financiera del Proyecto, se puede determinar que el proyecto en estudio es viable y presenta buenas alternativas y oportunidades para su creación, generando con ello posibilidades para el mejoramiento del empleo, producción y de los ingresos económicos para la microempresa “KANDDY” en la ciudad de Atacames.

## BIBLIOGRAFIA

- ❖ Banco Interamericano de Desarrollo “Expandiendo las oportunidades económicas y financieras a través del desarrollo empresarial”. (2001) Boletín Micro pág. 15 Ecuador
- ❖ Cañarte Soledispa, Bertha, Proaño Luzuriaga, Pilar y Mejía, Marco Tulio. (1992). “Creación de una miniplanta comercializadora de botones y artesanías de tagua”.
- ❖ Chica Cevallos, Juan Gabriel y Cevallos Reina, Wilson Yovi. “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías manabitas en el cantón Jama para mejorar la calidad del producto y obtener mayor rentabilidad económica en el periodo 2012”.
- ❖ Ibarra .V D, Los primeros pasos del mundo empresarial. México. (1998).
- ❖ Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) 2010
- ❖ López A, A ¿Qué son, para qué sirven y cómo se hacen las Investigaciones de Mercado? Guatemala (2014).
- ❖ Zamora Demera, Jahaira Belén sobre la “Creación de una empresa de bisutería artesanal elaboradas en tagua para la ciudad de Guayaquil” (2011).

## BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

- ❖ Caldas, M. E. Editex (2011). Carrión Herráez, R., & Heras Fernández, A. Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid, España:
- ❖ Mc. Carthy .J (1981). La Comercialización. Edit. Ateneo 5ta edición. Argentina – Buenos Aires.
- ❖ Rodríguez. J. Año (1996). “Cómo administrar pequeñas y medianas empresas”. 4ta. Edición. Edit. Internacional Thomson.
- ❖ Serna, H. Gerencia Estratégica: (2003). Planeación y Gestión: Teoría y Metodología 5ta Edición. Editorial 3R Editores.
- ❖ Terry George, Stephen Franklin (1994). “Principios de administración, Compañía” editorial Continental S.A., México.

- ❖ Velarde, J. (2006). En el libro Elementos de la Técnica Administrativa.
- ❖ Velasco Pino, Fernando. (2011). El proceso de Investigación de Mercados México.
- ❖ Weston, Fred. Fundamentos de Administración Financiera, Editorial McGraw Hill, Décima Edición

### **BIBLIOGRAFIA WEB**

- ❖ <http://definicion.de/micro-empresa/>, 2015
- ❖ <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>, 2015
- ❖ [www.pequeñasempresas.com](http://www.pequeñasempresas.com)., 2015
- ❖ <http://www.revistaelagro.com/2013/02/15/tagua-el-marfil-vegetal/>, 2015
- ❖ <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp>, 2015
- ❖ [www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp](http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp), 2015
- ❖ <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php>, 2015
- ❖ <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/estrategias-mercadotecnia>, 2015
- ❖ <http://definicion.de/micro-empresa>

*ANEXOS*



# ESPE

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA**

**ENCUESTA APLICADA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE  
 ATACAMES PARA CONOCER SOBRE LA DEMANDA DE LAS  
 ARTESANÍAS ELABORADAS EN TAGUA**

**1.- ¿Qué edad tiene usted?**

- 15 a 20 años ( )
- 21 a 30 años ( )
- 31 a 40 años ( )
- 41 A 50 años ( )
- De 51 en adelante ( )

**2.- ¿Su género es?**

- Masculino ( )
- Femenino ( )

**3.- ¿Ha realizado usted alguna vez compras de artesanías en la ciudad de Atacames?**

- Si ( )
- No ( )

**4.- ¿Las artesanías que ha comprado usted han sido elaboradas en?**

- Coco ( )
- Tagua ( )
- Madera ( )
- Concha ( )
- Coral ( )
- Bambú ( )

**5.- ¿Por qué compra usted artesanías elaboradas en tagua?**

- Calidad ( )
- Precio ( )
- Gusto ( )
- Todas las anteriores ( )

6.- ¿Qué tipo de artesanías de tagua son de su preferencia?

- Pulseras ( )
- Anillos ( )
- Aretes ( )
- Collares ( )
- Llaveros ( )
- Adornos ( )

7.- ¿Cuántas veces compra artesanías de tagua?

- 1 vez al mes ( )
- 1 vez a los tres meses ( )
- 1 vez cada seis meses ( )
- 1 vez al año ( )

8.- ¿Generalmente donde compra las artesanías de tagua?

- En ferias artesanales ( )
- A comerciantes ( )
- En locales de artesanías ( )

9.- ¿Considera usted que el precio de las artesanías elaboradas en tagua son?

- Muy caros ( )
- Caros ( )
- Asequibles ( )

10.- ¿Considera usted que en la ciudad de Atacames se implemente una microempresa para la producción y comercialización de artesanías elaboradas en tagua?

- Si ( )
- No ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames

**Elaboración:** Las

autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras



**Fuente:** Artesanos de Atacames  
**Elaboración:** Las autoras