



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL

Tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER ARTESANAL, DEDICADO A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS CON MADERA RECICLADA, PARA LOS CENTROS DE EDUCACIÓN INICIAL DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

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

AUTORAS:

ESPÍN A. RUTH JACQUELINE

MORILLO M. ERIKA MARINA

DIRECTOR (E):

Ing. Edgar Monteros E. MBA

Ibarra, febrero 2015

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de este trabajo es realizar un Estudio de factibilidad para la creación de un taller artesanal, dedicado a la producción y comercialización de juguetes didácticos con madera reciclada, para los centros de educación inicial de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, que permitirá determinar la proyección de los ingresos y egresos que se emplearán en la creación del Taller Artesanal “Memolin”, para el desarrollo de este tema investigativo se ha recopilado información de acuerdo con las necesidades que exigía el mismo. El proyecto está estructurado por siete capítulos que son: Diagnóstico Situacional, Marco Teórico, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico, Organización de la Empresa y Análisis de Impactos, culminando con conclusiones y sus respectivas recomendaciones. En el Diagnóstico Situacional, se identifica los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, relacionados con la creación del taller artesanal. El Marco Teórico se conforma de la investigación bibliográfica y lincográfica, con definiciones relacionados al tema del proyecto. En el Estudio de Mercado se identifica al producto y sus características, luego se presenta un estudio minucioso y analítico de la oferta y la demanda del proyecto con la aplicación y encuestas a Centros Educativos Iniciales, Instituciones públicas y privadas, así como la determinación de la oferta potencial, la demanda insatisfecha y las estrategias para su aprovechamiento, logrando determinar la factibilidad comercial del proyecto en la zona de interés. Dentro del Estudio Técnico se estableció la macro y micro localización, analizando la ubicación estratégica para el funcionamiento del taller artesanal, la determinación del flujo grama de procesos, materia prima, mano de obra directa e indirecta, maquinaria y equipos necesarios para la producción. La Organización de la Empresa determina la estructura organizacional, jerarquías y atribuciones asignadas a todos sus colaboradores y la determinación de filosofía institucional, con la misión y visión. En el Estudio Económico se verificó la rentabilidad, factibilidad y viabilidad económica del proyecto a través de criterios financieros tales como el TIR, VAN, TD, Costo de Oportunidad, TRM, Costo Beneficio. Finalmente se plantea un análisis de Impactos de carácter económico, comercial, ambiental y social.

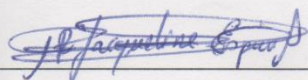
SUMMARY

The objective of this job is developing the study of the practicality of creating a handicraft workshop, dedicated to the production and commercialization of wooden toys made out of recycled wood, in the initial education centers in the city of Ibarra in the Imbabura province. It will determine the projection of revenues and expenditures that are used in the creation of the Craft workshop "Memolin". For the study the information has been compiled accord with the needs develop in the demand process. The present project is structured with seven paragraphs which are: Situational diagnostic, Theoretic Framework, Study of the market, Technical study, Financial evaluation, Organizational structure, and Analysis of impacts, culminating with conclusions and respective recommendations. In the situational diagnostic, the allies, opponents, opportunities and risks are identified related to the creation of these workshops. The Theoretical Framework is conformed by the bibliographic and the zincographic research, with definitions related to the theme of the project. In the study of the market the product and its characteristics are identified and then a detailed study and analysis is presented of the demand for such a project through the application of surveys done in initial education centers, public and private. As well as determining the offers potential, the unsatisfied, and the strategies to proceed. In the technical study, the macro and micro localization was established, analyzing a strategic location for functioning of the handicraft workshop, the grama flow of the process, the materials needed, the direct and indirect labor required, the machinery and equipment necessary for the production. The strategic proposal determines the organizational structure, hierarchies, the assigned duties of the members, and the definition of the institutions philosophy including the mission and the vision. In the Financial evaluation, the rentability, practicality and economic viability of the project were verified through financial criteria such as TIR, VAN, TD, opportunity cost, TRM, and cost benefit. Finally, there is an analysis of the impacts, economically, commercially, environmentally, and socially.

AUTORÍA

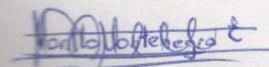
Nosotras, ESPÍN ALVEAR RUTH JACQUELINE, portadora de la cédula de ciudadanía número 171558509-5 y **MORILLO MONTENEGRO ERIKA MARINA**, portadora de la cédula de ciudadanía número 040104723-8 declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER ARTESANAL, DEDICADO A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS CON MADERA RECICLADA, PARA LOS CENTROS DE EDUCACIÓN INICIAL DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional, y que se han respetado las diferentes fuentes y referencias.

En la ciudad de Ibarra, a los 28 días del mes de febrero del 2015.



ESPÍN ALVEAR RUTH JACQUELINE

C.C. 171558509-5



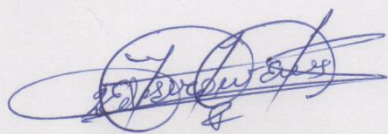
MORILLO MONTENEGRO ERIKA MARINA

C.C.040104723-8

CERTIFICADO ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado Encargado presentado por las egresadas **ESPÍN ALVEAR RUTH JACQUELINE** y **MORILLO MONTENEGRO ERIKA MARINA** para optar por el Título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría C.P.A. cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER ARTESANAL, DEDICADO A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS CON MADERA RECICLADA, PARA LOS CENTROS DE EDUCACIÓN INICIAL DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 28 días del mes de febrero del 2015.



Ing. Edgar Monteros E. MBA

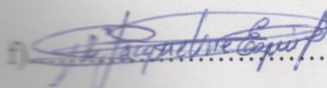
DIRECTOR TRABAJO DE GRADO (E)



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

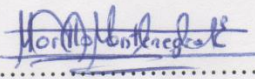
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Nosotras, **ESPÍN ALVEAR RUTH JACQUELINE**, portadora de la cédula de ciudadanía número 171558509-5 y **MORILLO MONTENEGRO ERIKA MARINA**, portadora de la cédula de ciudadanía número 040104723-8, manifestamos voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículo 4, 5 y 6 en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER ARTESANAL, DEDICADO A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS CON MADERA RECICLADA, PARA LOS CENTROS DE EDUCACIÓN INICIAL DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**; que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría CPA. En la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

.....

ESPÍN A. JACQUELINE

En la ciudad de Ibarra, a los 28 días del mes de febrero del 2015.

f) .....

MORILLO M. ERIKA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

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

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	171558509-5		
APELLIDOS Y NOMBRES:	ESPÍN ALVEAR RUTH JACQUELINE		
DIRECCIÓN:	ROCAFUERTE 8-12 Y PEDRO MONCAYO		
EMAIL:	ruthspinj2@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062953774	TELÉFONO MÓVIL:	0990607728

CÉDULA DE CIUDADANÍA:	040104723-8		
APELLIDOS Y NOMBRES:	MORILLO MONTENEGRO ERIKA MARINA		
DIRECCIÓN:	HUGO GUZMÁN LARA 9-15 Y ALFREDO ALBUJA GALINDO		
EMAIL:	morilloerika@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062615032	TELÉFONO MÓVIL:	0997296906
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER ARTESANAL, DEDICADO A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS CON MADERA RECICLADA, PARA LOS CENTROS DE EDUCACIÓN INICIAL DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”		
AUTOR (ES)	ESPÍN ALVEAR RUTH JACQUELINE; MORILLO MONTENEGRO ERIKA MARINA		
FECHA: AAAAMMDD	2015-02-28		
SOLO PARA TRABAJO DE GRADO			
PROGRAMA	PREGRADO (x)		POSGRADO ()
TÍTULO POR EL QUE SE OPTA	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA		
ASESOR/DIRECTOR (E)	Ing. Edgar Monteros E. MBA		

2.- AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotras, **ESPÍN ALVEAR RUTH JACQUELINE**, portadora de la cédula de ciudadanía número 171558509-5 y **MORILLO MONTENEGRO ERIKA MARINA**, portadora de la cédula de ciudadanía número 040104723-8, en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra a trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital de la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3.- CONSTANCIAS

Las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

En la ciudad de Ibarra, a los 28 días del mes de febrero del 2015.

LAS AUTORAS

(FIRMA)


ESPÍN JACQUELINE

C.C:171558509-5

(FIRMA)


MORILLO ERIKA MARINA

C.C:040104723-8

Erika M. Morillo M.

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado lo dedico a Dios por ser ejemplo de vida y estar conmigo en todo momento el cual me ha dado fuerzas para continuar luchando día tras día rompiendo las barreras que se me presenten.

A mis hermanos porque gracias a su confianza y estímulo incansable me ha permitido culminar con éxito la carrera.

A mi esposo quien ha sido una persona comprensiva y que con su amor me ha apoyado a la culminación de mi carrera.

A mis compañeros de universidad con quienes compartí día a día los momentos universitarios con sus dificultades y logros alcanzados.

Erika M. Morillo M.

DEDICATORIA

A Dios por ser quien ha estado a mi lado en todo momento, bendiciéndome día a día y dándome las fuerzas necesarias para vencer las adversidades y seguir adelante.

A mis padres, esposo y mis adorados hijos Jaine e Israel, ya que gracias a su amor incondicional, soy la mujer exitosa que hoy me considero.

A todas aquellas personas que con su colaboración permitieron culminar este trabajo de grado, que me permite alcanzar una de las varias metas profesionales que me he trazado en mi vida.

Jacqueline Espín A.

AGRADECIMIENTO

Un profundo y sincero agradecimiento a Dios por ser la luz de la existencia.

A la Universidad Técnica del Norte, de manera especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Escuela de Contabilidad y Auditoría CPA, quien nos acogió en sus aulas para cumplir con ahínco nuestra carrera universitaria.

A nuestros queridos maestros quienes impartieron sus conocimientos y experiencia hacia nosotras como estudiantes y que con su perseverancia y optimismo nos guiaron durante nuestra formación académica, personal y profesional.

A nuestras familias, que por su comprensión y apoyo motivacional nos ayudaron a la culminación de nuestra carrera universitaria.

Un agradecimiento especial a nuestra directora de tesis Mgs. Myriam Cisneros, que con su paciencia y esfuerzo supo guiarnos en la elaboración y culminación del presente trabajo de grado.

Jacqueline y Erika

JUSTIFICACIÓN

Frente a los nuevos problemas y urgentes necesidades que afronta nuestro país, se hace indispensable promover el desarrollo micro empresarial nacional y regional con miras a vislumbrar nuevas soluciones y alternativas hacia problemas sociales que necesiten desaparecer en forma paulatina, como el desempleo y todos los males sociales que esta situación acarrea.

El gran desafío de los gobiernos y de la sociedad ecuatoriana es llegar a lograr un alto nivel de competitividad, pero esto se logrará solo a partir de un país educado e incorporado a la comunidad del conocimiento, que permita a la juventud y niñez crecer en igualdad de oportunidades en la sociedad.

El desafío de crear o innovar proyectos productivos con fines educativos, se expresa diariamente en la necesidad de crear una nueva línea, cuyas acciones y resultados definan una ecuación costo-beneficio positiva.

Los especialistas afirman que los niños que tienen buenas experiencias de aprendizaje a través del juego y herramientas apropiadas para el desarrollo de sus potencialidades, los hará más seguros e independientes. A través del juego los niños aprenden de sí mismos y del mundo que los rodea, por esto, la estimulación temprana es fundamental, especialmente en los primeros años de vida del ser humano, donde su capacidad de aprendizaje está en su máximo esplendor

De acuerdo con el problema planteado, se tendrán en cuentas tres aspectos que justifican la realización de este proyecto, los cuales pretenden responder a las preguntas:

¿Por qué un juguete didáctico?, ¿Por qué uno de madera?, ¿Por qué enfocarlo a niños menores a 5 años de edad?

Simplemente se puede decir que se producirán juguetes de madera porque son un material que no permite la proliferación de bacterias y son de larga duración; el acabado artesanal permite dulcificar a los acabados y enseñar a los padres de familia que un juguete artesanal puede ser más entretenido y funcional que uno producido a gran escala sin ningún fin pedagógico.

El proyecto es factible financiera y comercialmente, al existir un nicho de mercado insatisfecho que ha mostrado interés por emprender relaciones comerciales con el proyecto en caso de emprenderlo, se habla de algunos centros educativos de educación inicial privados de la ciudad de Ibarra además de personas particulares que gustaron de los productos mostrados a través del catálogo expuesto al momento del levantamiento de la información.

En lo técnico se cuenta con todos los elementos productivos disponibles para arrancar este emprendimiento y buscar aportar a la colectividad no solo con un producto, sino con un aporte a la cultura, a la economía y también a la educación con enfoque afectivo y amigable con el medio ambiente, ya que parte de la materia prima será madera reciclada de buena calidad, además de considerar que este tipo de juguetes al ser desechados son biodegradables.

En consideración a todo lo expuesto, los objetivos propuestos en el proyecto son los siguientes:

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un taller artesanal dedicado a la producción y comercialización de juguetes didácticos con madera reciclada, para los centros de educación inicial de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional del sector artesanal y comercial de la ciudad de Ibarra

relacionado con los juguetes didácticos de madera, para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

- Establecer las bases teóricas y científicas que sustenten la realización del proyecto utilizando información bibliográfica y documentación actualizada.
- Realizar un estudio de mercado para identificar la oferta y la demanda existente sobre la producción propuesta en la ciudad de Ibarra.
- Elaborar una propuesta técnica para el presente proyecto que permita determinar sus capacidades operativas.
- Establecer una propuesta estratégica organizacional, sobre la cual opere el taller artesanal.
- Desarrollar un estudio económico financiero que permita identificar la viabilidad del proyecto.
- Conocer la influencia de los principales impactos que generará el presente proyecto.

Para finalizar se resalta que la metodología utilizada es una investigación cualitativa pues está basada en la investigación de producción y comercialización que pretende dar solución a un problema específico que se presenta en la ciudad de Ibarra y a nivel general en la provincia.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICADO ASESOR.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
CONSTANCIAS.....	ix
DEDICATORIA	x
DEDICATORIA	xi
AGRADECIMIENTO	xii
JUSTIFICACIÓN	xiii
OBJETIVOS DEL PROYECTO	xiv
OBJETIVO GENERAL.....	xiv
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xiv
ÍNDICE GENERAL	xvi
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxvii
CAPÍTULO I	29
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	29
Antecedentes	29
Objetivos.....	30
General.....	30
Específicos	31
Variables diagnósticas	31
Indicadores de las variables	31
Características socioeconómicas.....	31
Características poblacionales	32
Sector artesanal	32

Talento humano	32
Matriz diagnóstica.....	33
Desarrollo operativo del proyecto.....	34
Instrumentos de recolección de información	34
Análisis de las variables diagnósticas	34
Características socioeconómicas.....	34
Características poblacionales	37
Sector artesanal	40
Determinación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos	44
Aliados	44
Oponentes	45
Oportunidades	45
Riesgos.....	46
Cruce estratégico.....	47
Identificación de la oportunidad de inversión.....	47
CAPÍTULO II.....	49
MARCO TEÓRICO.....	49
Empresa.....	49
Microempresa	49
Pequeñas y medianas empresas – PYMES	50
Clasificación de las PYMES.....	50
Actividad artesanal.....	51
Taller artesanal.....	52
Artesano	52
Obligaciones formales de los artesanos calificados.....	54
Artesanía	56
Artesanías en madera	56
El reciclaje	57
Empresas de servicios educativos	57
Servicio educativo.....	58
La educación preescolar en el Ecuador.....	58
Centros de Desarrollo Infantil – CDI.....	59
Centros Infantiles del Buen Vivir - CIBV	60
Modalidad Creciendo con Nuestros Hijos - CNH	60

El aprendizaje por edades	61
El juego didáctico	62
Objetivos de la utilización de los juegos didácticos	63
Compras públicas.....	64
Contratos según su objeto	64
Herramientas del sistema de compras públicas	65
Procedimientos de régimen común.....	65
Estudio de factibilidad	66
Diagnóstico situacional.....	67
Estudio de mercado.....	67
Estudio técnico.....	69
Estudio financiero	69
Inversión	70
Capital de trabajo	70
Estado de situación financiera	71
Costo de oportunidad	71
Análisis de sensibilidad.....	71
Impactos.....	72
CAPÍTULO III.....	73
ESTUDIO DE MERCADO	73
Introducción al estudio de mercado	73
Identificación y planteamiento del problema de investigación.....	73
Identificación del producto	74
Características del producto.....	74
Portafolio de productos	75
Servicios complementarios	81
Productos sustitutos	82
Objetivos del estudio de mercado	82
Objetivo general.....	82
Objetivos específicos	82
Variables del estudio de mercado	83
Indicadores del estudio de mercado.....	83
Oferta	83
Demanda	85

Proveedores de materia prima.....	86
Matriz del estudio de mercado	88
Mecánica operativa	89
Identificación de la población	89
Identificación de la muestra	92
Instrumentos de recolección de información	94
Tabulación y análisis de la información	95
Encuestas.....	95
Entrevistas.....	125
Resultados de la investigación	131
Mercado meta.....	132
Análisis de la oferta	133
Identificación de la oferta	133
Proyección de la oferta.....	134
Análisis de la demanda	136
Identificación de la demanda	136
Factores que afectan la demanda	138
Proyección de la demanda	138
Demanda potencial a satisfacer.....	140
Pronóstico de ventas	140
Análisis de precios	141
Precio del mercado.....	142
Plaza.....	142
Promoción.....	143
Estrategia de crecimiento.....	143
Estrategia de competitividad.....	144
Estrategia de seguridad	145
Plan de contingencia	145
Conclusiones del estudio de mercado	145
CAPÍTULO IV.....	147
ESTUDIO TÉCNICO	147
Localización del proyecto	147
Macrolocalización.....	147
Microlocalización	149

Tamaño del proyecto.....	151
Factores condicionantes del tamaño del proyecto	151
Ingeniería del proyecto	154
Flujograma del proceso de producción	154
Etapas del proceso de producción.....	157
Tecnología.....	160
Diseño arquitectónico del proyecto	160
Diseño de planos	162
Presupuesto técnico.....	165
Inversión fija	165
Activos diferidos	167
Capital de trabajo	168
Inversión total del proyecto	175
Financiamiento.....	176
Talento humano	176
Determinación del precio de venta	177
CAPÍTULO V	179
ESTUDIO ECONÓMICO	179
Estructura de la inversión.....	179
Y tasa de rendimiento medio	179
Ingresos	180
Proyección de ingresos	180
Egresos.....	182
Costos totales de producción	182
Gastos administrativos y de ventas	184
Gastos financieros.....	185
Depreciación y amortización	187
Estados proforma	189
Balance de arranque.....	189
Estado de resultados.....	189
Flujo de caja con protección	190
Evaluación de la inversión	190
Valor Actual Neto.....	190
Tasa Interna de Retorno.....	192

Recuperación de la inversión con valores corrientes	192
Beneficio Costo.....	194
CAPÍTULO VI.....	196
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	196
Descripción del proyecto	196
La microempresa.....	196
Titularidad o propiedad de la microempresa	197
Nombre o razón social	197
Marca	197
Isotipo	198
Logotipo.....	199
Eslogan.....	200
Base filosófica.....	200
Misión	200
Visión.....	201
Objetivos organizacionales	201
Políticas y valores corporativos	201
La organización.....	203
Organigrama estructural.....	204
Estructura funcional	205
Reglamento interno de trabajo del taller artesanal “Memolin”	217
CAPÍTULO VII	226
IMPACTOS	226
Análisis de impactos	226
Impacto económico.....	227
Impacto comercial.....	228
Impacto ambiental.....	230
Impacto social	232
Resumen general de impactos.....	233
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	234
CONCLUSIONES	234
RECOMENDACIONES.....	236
BIBLIOGRAFÍA	237
LINKOGRAFÍA	239

ANEXOS	240
ANEXO N° 1: Requerimiento materia prima e insumos.....	241
ANEXO N° 2: Proformas	242
ANEXO N° 3: Modelo de Roles de Pago y cálculo de recargas legales	245
ANEXO N° 4: Modelo de encuestas	251
ANEXO N° 6: Tabla de amortización BNF	260

ÍNDICE DE CUADROS

1. Matriz diagnóstica.....	33
2. Niveles etarios de la población urbana – perimetral ibarreña.....	37
3. Distribución de la población ibarreña por etnias	39
4. Material didáctico lúdico para bebés de 0 a 12 meses.	76
5. Material didáctico lúdico para niños de 13 meses a 3 años	78
6. Material didáctico para niños de 3 a 5 años	80
7. Matriz del estudio de mercado	88
8. Talleres artesanales análogos y puntos estratégicos comerciales de juguetes didácticos de madera en la ciudad de Ibarra	89
9. Puntos estratégicos comerciales de juguetes didácticos de Ibarra	89
10. Población infantil de 0 a 4 años 11 meses	91
11. Centros de Educación Inicial de Ibarra.....	92
12. Adquisición del producto.....	96
13. Frecuencia de adquisición del producto.....	97
14. Posibilidad de incorporación del producto en la lista de útiles.....	98
15. Convenios de compra con distribuidores locales.....	99
16. Identificación de la oferta	100
17. Identificación naturaleza de la oferta	101
18. Beneficios, promociones o descuentos de la oferta	102
19. Preferencia de material de elaboración de los juguetes didácticos	103
20. Preferencia del tamaño del juguete didáctico	104
21. Consideraciones para seleccionar un producto	105
22. Predisposición para adquirir los productos propuestos.....	106
23. Predisposición y frecuencia para adquirir productos propuestos.....	107
24. Detalle de precios por producto	108
25. Apreciación sobre el precio propuesto de los productos	108
26. Dinero invertido anualmente en compra de material didáctico	110
27. Criterio sobre posibilidades de crecimiento en el mercado	111
28. Volumen de compra anual por producto adquirido	112
29. Criterio sobre edad para estimulación temprana.....	113
30. Preferencias de compra.....	114
31. Predisposición de compra de padres de familia.....	115

32. Preferencias de material del producto	116
33. Precio propuesto de los productos	117
34. Apreciación sobre el precio propuesto de los productos	117
35. Consideraciones decisivas al momento de compra.....	118
36. Conoce lugar de expendio de material didáctico	119
37. Conoce lugar de expendio de material didáctico	120
38. Interés frente a la creación del taller artesanal.....	121
39. Motivos de compra	122
40. Frecuencia de compra	123
41. Dinero invertido anualmente.....	124
42. Estimación-Oferta anual de material didáctico en unidades.....	134
43. Proyección de la oferta.....	135
44. Población que adquiere juguetes didácticos de madera.....	136
45. Demanda actual de juguetes didácticos de madera en unidades – Población.....	137
46. Demanda actual de juguetes didácticos de madera en unidades – Centros Infantiles Privados.....	137
47. Demanda actual de juguetes didácticos de madera en unidades – Centros Infantiles Privados.....	138
48. Proyección de la demanda	139
49. Demanda potencial a satisfacer de juguetes didácticos de madera.....	140
50. Pronóstico de ventas de juguetes didácticos de madera artesanales	141
51. Precios del mercado	142
52. Macrolocalización.....	147
53. Matriz de factores priorizada	149
54. Viabilidad.....	151
55. Proveedores de materia prima.....	153
56. Simbología del flujograma.....	154
57. Flujograma proceso de producción	155
58. Diagrama de operación (100 unidades tamaño promedio mediano, dificultad media, acabado minucioso).	156
59. Distribución de espacios	161
60. Equipo de computación.....	165
61. Muebles y enseres	165
62. Maquinaria	166

63. Herramientas de trabajo	166
64. Resumen de Activos Fijos	167
65. Gastos de constitución	167
66. Capital de trabajo (Para los primeros tres meses de producción)	168
67. Resumen de MP requerida en la producción anual.....	169
68. Materia prima indirecta.....	169
69. Modelo de rol de pagos mensual (se aplica a los 3 primeros meses)	170
70. Suministros de oficina.....	173
71. Suministros de limpieza (estimación anual)	174
72. Publicidad	175
73. Resumen de Inversión total del proyecto	175
74. Financiamiento.....	176
75. Talento humano requerido	177
76. Determinación del precio de venta	178
77. Estructura de la inversión.....	179
78. Costo de oportunidad	179
79. Proyección de ingresos	180
80. Proyección de ventas en unidades.....	181
81. Proyección del precio por unidad	181
82. Costos de producción.....	182
83. G.G.F. - Gastos generales de fabricación al Año 1.....	183
84. Activos productivos depreciables	183
85. Base de pago de cartas del servicio de energía eléctrica mensual	184
86. Proyección del costo total de mano de obra.....	184
87. Proyección del costo total de sueldos administrativos y de ventas.....	185
88. Otros gastos administrativos y de ventas	185
89. Gastos financieros	186
90. Tabla de amortización.....	186
91. Depreciación	187
92. Amortización.....	188
93. Resumen de Egresos (Expresado en dólares americanos)	188
94. Balance de Arranque Año 0.....	189
95. Estado de resultados.....	189
96. Flujo de Caja con Proyección	190

97. Valor Actual Neto	191
98. TIR	192
99. Recuperación de la inversión con valores corrientes	193
100. Flujos Actualizados.....	193
101. Recuperación de la Inversión con Valores Constantes	193
102. Beneficio Costo.....	194
103. Análisis financiero del proyecto	195
104. Funciones del gerente	205
105. Funciones del contador	208
106. Funciones del vendedor	210
107. Funciones del maestro taller	212
108. Funciones del operario	214
109. Funciones del aprendiz	216
110. Valoración impactos	226
111. Valoración impacto económico	227
112. Valoración empresarial comercial	228
113. Impacto ambiental.....	230
114. Impacto social	232
115. Resumen general de impactos.....	233

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Producción artesanal de Ibarra.....	42
2. Adquisición del producto.....	96
3. Frecuencia de adquisición del producto.....	97
4. Posibilidad de incorporación del producto en la lista de útiles.....	98
5. Convenios de compra con distribuidores locales.....	99
6. Identificación de la oferta	100
7. Identificación naturaleza de la oferta	101
8. Beneficios, promociones o descuentos de la oferta	102
9. Preferencia de material de elaboración de los juguetes didácticos	103
10. Preferencia del tamaño del juguete didáctico	104
11. Consideraciones para seleccionar un producto	105
12. Predisposición para adquirir los productos propuestos.....	106
13. Predisposición y frecuencia para adquirir productos propuestos.....	107
14. Predisposición para adquirir nuestros productos	109
15. Dinero invertido anualmente en compra de material didáctico	110
16. Criterio sobre posibilidades de crecimiento en el mercado	111
17. Volumen de compra anual por producto adquirido	112
18. Criterio sobre edad para estimular a los niños	113
19. Preferencias de compra	114
20. Predisposición de compra de padres de familia.....	115
21. Preferencias de material del producto.....	116
22. Interés frente a la creación del taller artesanal.....	117
23. Consideraciones decisivas al momento de compra.....	118
24. Conoce lugar de venta de material didáctico	119
25. Conoce lugar de venta de material didáctico	120
26. Interés frente a la creación del taller artesanal.....	121
27. Motivos de compra	122
28. Frecuencia y volumen de compra	123
29. Dinero invertido anualmente.....	124
30. Macrolocalización del proyecto.....	148
31. Plano de microlocalización	150
32. Simbología del Diagrama de Operación	157

33. Planos arquitectónicos taller artesanal	164
34. Marca	198
35. Logotipo.....	199
36. Eslogan.....	200
37. Organigrama estructural.....	204

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La provincia de Imbabura está ubicada al norte del territorio ecuatoriano, en la hoya occidental del Chota. En ella existen valles fértiles, como son los de Ibarra, Otavalo, Cotacachi y Chota; sus principales elevaciones, ricas en fauna y flora son el Imbabura (4560 m) el Cotacachi (4.944 m), y el Yanaurco de Piñan (4.535 m).

Las artesanías en la provincia, son parte de su cultura e historia las cuales son reconocidas a nivel nacional e internacional; algunos cantones como Antonio Ante, Otavalo y Cotacachi tienen talleres que se dedican a la elaboración de instrumentos musicales de viento y percusión; en los cantones de Ibarra y San Antonio talleres que se dedican a la ebanistería, al tallado, a la escultura, así como a la producción de imágenes religiosas, muebles y otro tipo de tallados. De acuerdo al Instituto de Investigaciones Socioeconómicas Nacionales en la provincia se estima un registro de 468 talleres que representan el 31,35% de la actividad en madera a nivel nacional.

Según información proporcionada por la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Imbabura localizada en la Ciudad de Ibarra no existe un registro minucioso de los talleres o artesanos dedicados a la elaboración y comercialización de juguetes o que elaboren material didáctico en madera a nivel provincial o cantonal, en la Cámara de Comercio existe registro de cinco establecimientos dedicados a la comercialización de este tipo de productos y en la base de datos del Instituto Ecuatoriano de Economía popular y Solidaria, (IEPS), solo se identifica a una asociación dedicada a realizar este tipo de productos bajo pedido.

El mercado artesanal dedicado a la fabricación de juguetes didácticos en la ciudad de Ibarra es un nicho de oportunidad para este tipo de inversiones. Es importante destacar que en el Gobierno de Rafael Correa se han otorgado varias formas de apoyo al sector micro empresarial o a proyectos de emprendimiento, beneficiando a todas las clases sociales y organizativas, realidad que no se deslinda del sector artesanal al cual se enfoca el presente proyecto.

Por medio de organismos como el IEPS los productos propuestos en éste proyecto, podrían competir en el sistema de compras públicas, beneficiarse de talleres de capacitación gratuitos y formar parte de ferias comerciales a nivel nacional. Además se debe considerar las oportunidades de crecimiento comercial generadas al sector juguetero nacional con preferencia artesanal a partir del año 2013 donde por mandato gubernamental se acató una disminución del 25% el total de importaciones de juguetes.

Ante estas razones y si el proyecto demuestra ser factible y autosustentable, con la creación del taller artesanal se buscará cubrir parte de la demanda existente en el mercado, aportar con nuevas plazas de empleo y contribuir al sector educativo inicial con la oferta de material didáctico lúdico novedoso y funcional, elaborado con responsabilidad social y ambiental.

1.2. Objetivos

1.2.1. General

Efectuar un diagnóstico externo de la ciudad de Ibarra, que permita determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la creación de un taller artesanal dedicado a la producción y comercialización de juguetes didácticos en madera reciclada, para los centros de educación inicial de la ciudad.

1.2.2. Específicos

- Conocer las características socioeconómicas del área de influencia del proyecto a implantarse.
- Analizar las características poblacionales de la ciudad de Ibarra.
- Investigar las formas de organización del sector artesanal de la ciudad de Ibarra.
- Determinar qué clase de talento humano trabaja en la elaboración de juguetes didácticos de madera.

1.3. Variables diagnósticas

- Características socioeconómicas.
- Características poblacionales.
- Sector artesanal.
- Talento humano.

1.4. Indicadores de las variables

1.4.1. Características socioeconómicas

- Principales actividades y ramas de ocupación del Cantón Ibarra.
- Niveles de pobreza.
- Tasa de desempleo e inflación.
- Canasta básica.

- Remuneración básica al 2014.
- Características poblacionales.

1.4.2. Características poblacionales

- Dinámicas de crecimiento poblacional.
- Características étnicas y culturales.
- Perfil educacional.

1.4.3. Sector artesanal

- Generalidades.
- Base legal.
- Organismos de control.

1.4.4. Talento humano

- Nivel educativo.
- Experiencia laboral.
- Capacitación.

1.5. Matriz diagnóstica

Cuadro N° 1

Matriz diagnóstica

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	FUENTE	PÚBLICO META
Conocer las características socioeconómicas del área de influencia del proyecto a implantarse.	Características socioeconómicas	<ul style="list-style-type: none"> • Principales actividades y ramas de ocupación del Cantón Ibarra. • Niveles de pobreza. • Tasa de desempleo e inflación. • Canasta básica. • Remuneración básica al 2015. 	Secundaria	Internet Documental	INEC
Analizar las características poblacionales de la ciudad de Ibarra	Características poblacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Niveles etarios de la población ibarreña dentro de la zona de interés. • Dinámicas de crecimiento poblacional. • Características étnicas y culturales. • Perfil educacional. 	Secundaria	Internet Documental	INEC
Investigar las formas de organización del sector artesanal de la ciudad de Ibarra.	Sector artesanal	<ul style="list-style-type: none"> • Generalidades. • Base legal. • Organismos de control. 	Primaria Secundaria	Entrevista Internet	Junta Nacional Defensa del Artesano de Ibarra (JNDAI)
Determinar qué clase de talento humano trabaja en la elaboración de juguetes didácticos de madera.	Talento humano	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel educativo. • Experiencia laboral. • Capacitación. • Cualificación. 	Primaria Secundaria.	Observación Directa Internet	Talleres artesanales análogos.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Junta Nacional Defensa del Artesano Ibarra-INEC 2010-Investigación de Campo (Lugar donde funcionará el taller).

1.6. Desarrollo operativo del proyecto

Para realizar el presente diagnóstico situacional se aplicó el siguiente procedimiento:

1.6.1. Instrumentos de recolección de información

a) Información primaria

Entrevista. Dirigida a la señora Mónica Obando representante de la Junta Nacional de Defensa del Artesano de Imbabura JNDAL.

Observación. Se procedió a hacer un reconocimiento de la ubicación geoespacial del lugar donde se procederá a implementar el taller artesanal.

b) Información secundaria

La información secundaria utilizada proviene de textos especializados, documentos de organismos públicos, revistas y, páginas web de interés para el desarrollo del diagnóstico.

1.7. Análisis de las variables diagnósticas

1.7.1. Características socioeconómicas

a) Principales actividades y ramas de ocupación del cantón Ibarra

Alrededor del 28% de la población económicamente activa (PEA), representa al sector artesanal en el Ecuador. Según datos analizados del INEC, la estructura económica esencial del Cantón Ibarra marca la Población Económicamente Activa (PEA) a una tasa de crecimiento del 2,99%, lo que representa a 20.587 personas distribuidas en tres sectores productivos: agropecuario, industria y de servicios.

El sector de servicios es el más representativo a nivel cantonal con el 58,02%, sus principales actividades son el comercio al por mayor y menor, enseñanza, administración pública y transporte; esto evidencia la tendencia de crecimiento zonal, con el establecimiento de locales, infraestructura educativa y red vial dentro del casco urbano, haciendo que los tipos de ocupación de la población a nivel cantonal sea el de trabajar por cuenta propia o ser empleado del sector público o privado.

El sector industrial representa el 19,38%, tiene relación directa con la actividad manufacturera y de la construcción.

El sector agropecuario representa el 11,61 %, y está relacionado con las actividades agrícolas, ganaderas, silvicultura y pesca, actividades que se concentran en las parroquias rurales.

b) Niveles de pobreza

Los niveles de pobreza se analizan a través del indicador socioeconómico de Necesidad Básicas Insatisfechas (NBI), relacionado con cuatro áreas: vivienda, servicios sanitarios, educación básica e ingreso mínimo.

La clasificación dentro del rango de pobreza considerada en una población se divide en tres categorías: pobres por NBI extremos, pobres por NBI no extremos y no pobres por NBI.

A nivel cantonal, se analiza que la mayor cantidad de pobres extremos y pobres no extremos se localiza en la parroquia rural de San Antonio con el 16,33% y 31,02% respectivamente.

La pobreza por NBI no extrema a nivel cantonal y de la cabecera cantonal son del 24,2% y 21,24% proporcionalmente, esto evidencia que si bien el casco urbano ha crecido en

población, infraestructura y servicios, todavía existe población que vive con un sueldo básico, que no tiene vivienda propia y que no hay la suficiente reactivación económica que genere empleo.

c) Tasa de desempleo

La tasa de desempleo provincial según datos estadístico INEC es del 5,1% de la Población Económicamente Activa (PEA). Como información adicional, la PEA en Ibarra es de 80.669 personas.

d) Tasa de Inflación

Se considera una inflación anual del 3,76% hasta el 31 de marzo del 2015, información extraída de la base de datos del Banco Central del Ecuador.

e) Canasta Básica

El valor de la canasta familiar básica se ubicó en 628,27 dólares, mientras que el ingreso familiar (1,6 perceptores) en 634,67 dólares, esto implica una cobertura del 100% del costo de dicha canasta y un superávit del 1,02%.

f) Remuneración Básica Unificada al 2015.

El Ministerio de Relaciones Laborales para el año 2015, establece salario básico unificado de US\$ 354,00, lo que representa un incremento del 4,11% equivalente a US\$ 14.00 al salario del 2014.

El Ministro de Trabajo Marx Carrasco el pasado mes de diciembre del 2014 informó que quienes ganarán el salario básico unificado S.B.U. 2015 son: obreros de distribución de gas, trabajadoras remuneradas del hogar, aprendices artesanos, operarios microempresas,

trabajadores auxiliares del sector de servicios.

1.7.2. Características poblacionales

a) Niveles etarios de la población urbana- perimetral ibarreña

Según datos INEC 2010, la población de la Parroquia Ibarra con código de identificación censal N° 100150 es de 139.721 personas; de las cuales 12.534 (8,97%), corresponde a la población con edades entre 0 y 4 años, sector etario al cual se plantea el diseño de productos para su beneficio.

Cuantías similares se observan hasta los grupos entre 25-29 años, en donde porcentaje de población empieza a disminuir paulatinamente. De hecho, la población entre 40-44 años y 50-54 años, representa el 6.16% y 4.25% respectivamente. La población de 55 y más años, representa el 13.99%.

Esto se puede apreciar en el Cuadro N° 2 siguiente, referente a los niveles etarios de la población urbana-perimetral ibarreña.

Cuadro N° 2:

Niveles etarios de la población urbana – perimetral ibarreña

AÑOS	MUJER	%	HOMBRE	%	TOTAL	%
DE 0 A 4	6105	8,41	6429	9,57	12534	8,97
DE 5 A 9	6787	9,35	6903	10,28	13690	9,80
DE 10 A 14	6928	9,55	7144	10,64	14072	10,07
DE 15 A 19	6705	9,24	6694	9,97	13399	9,59
DE 20 A 24	6499	8,96	6044	9,00	12543	8,98
DE 25 A 29	6198	8,54	5501	8,19	11699	8,37
DE 30 A 34	5498	7,58	4795	7,14	10293	7,37
DE 35 A 39	5219	7,19	4353	6,48	9572	6,85
DE 40 A 44	4627	6,38	3978	5,92	8605	6,16
DE 45 A 49	4277	5,89	3543	5,28	7820	5,60
DE 50 A 54	3139	4,33	2805	4,18	5944	4,25
DE 55 A 59	2721	3,75	2290	3,41	5011	3,59
DE 60 A 64	2166	2,99	1944	2,89	4110	2,94
DE 65 A 69	1853	2,55	1548	2,30	3401	2,43
DE 70 A 79	2470	3,40	2096	3,12	4566	3,27
MÁS DE 80	1364	1,88	1098	1,63	2462	1,76
TOTAL	72556	100	67165	100	139721	100

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: INEC 2010

b) Dinámicas de crecimiento poblacional

Se ha demostrado que la ciudad y por ende el cantón Ibarra, se encuentra en constante crecimiento y evolución. La tasa de crecimiento poblacional de interés para el proyecto de Ibarra corresponde a la zona urbana y periférica, que para el año 2010 es del 2,017%, según censo INEC (2010).

Los principales factores que influyen en este resultado es la emigración de ciudadanos en gran número de procedencia del país vecino de Colombia en un 90% (datos extraoficiales). Pero, realmente, el cantón alberga a 4.752 migrantes, de esto el 88 % se concentra en el área urbana de Ibarra (comunicación personal, ACNUR).

Otro factor es la migración de la población de los cantones aledaños como Urcuquí y Pimampiro y de la provincia del Carchi en busca de oportunidades laborales y por motivos de estudio a nivel universitario.

c) Características étnicas y culturales

El cantón Ibarra es reconocido por su riqueza y variedad cultural. Según censo INEC (2010), la población ibarreña se auto identificó como población mestiza, indígena, Afroecuatoriana/o, mulata, montubia/o, blanca entre otros. En el Cuadro 2, siguiente, se aprecia la Distribución de la Población y porcentual por etnias del Cantón.

Cuadro N° 3:**Distribución de la población ibarreña por etnias**

ETNIAS	URBANA	%	RURAL	%	TOTAL	%
Indígena	3.208	2	12.799	25	16.007	8,66
Afroecuatoriano/a	9.753	7	5.995	12	15.748	8,52
Mulato/a	2.791	2	948	2	3.739	2,02
Montubio/a	448	0	146	0	594	0,32
Mestizo/a	112.287	83	29.388	58	141.675	76,62
Blanco/a	5.921	4	936	2	6.857	3,71
Otro/a	239	0	55	0	294	0,16
Total	134.647	100	50.267	100	184.914	100

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: INEC 2010

La población con mayor peso demográfico del cantón son considerados mestizos y se concentran principalmente en el área urbana (83%) pero a la vez son la población más representativa en las áreas rurales (58%).

La etnia considerada indígena mientras tanto, es una población que se encuentran más en las áreas rurales con el 25% y escasamente en las áreas urbanas con tan solo el 2%.

Finalmente la tercer etnia más representativa es la afro-ecuatoriana, que prefiere vivir en áreas urbanas a rurales aunque su presencia es mínima en cada una de estas.

d) Perfil educacional

El cantón Ibarra cuenta con un total de 189 centros educativos de naturaleza fiscal, particular, fisco misional y municipal, se estima un aproximado total de 50.854 estudiantes.

Según INEC, en el ámbito educativo, el 5.5% de la población ibarreña mayor a 15 años es analfabeta de la cual el 68.4% son mujeres.

A nivel provincial, la escolaridad promedio de la población es de 10 años. Las mujeres en promedio alcanzan 9.8 años de escolaridad, mientras que los hombres alcanzan 10.4 años.

1.7.3. Sector artesanal

a) Resultado de la entrevista dirigida a un representante de la Junta Nacional de Defensa del Artesano- sede Ibarra

1.- ¿Qué función cumple la Junta Nacional de Defensa del Artesano en Imbabura?

La actividad artesanal actualmente se encuentra plenamente representada por La Junta Nacional de Defensa del Artesano Busca contribuir a elevar la calidad de vida de los Artesanos, impulsando su desarrollo personal y profesional por medio de capacitación, promoción, titulación y comercialización de sus productos y servicios; además e una exhaustiva lucha por la defensa de sus derechos.

2.- ¿Cuál es la misión de la JNDA?

La JNDA tiene la misión de liderar el fortalecimiento, profesionalización y desarrollo de todo el sector artesanal que produce bienes y servicios, mediante el impulso de una política pública, la formación, la investigación y la prestación de servicios a los artesanos y artesanas.

3.- ¿Qué visión tienen a futuro?

Vemos a la Junta Nacional de Defensa del Artesano como una institución pública especializada que implementa y coordina una política artesanal que se aplica en todo el Estado y la Sociedad.

Se cuenta con un sistema integral de formación y desarrollo profesional que incorpora innovación, ciencia y tecnología para la formación y capacitación de los artesanos y artesanas, así como la calificación de sus talleres artesanales.

4.- ¿Cómo está organizado el sector artesanal?

Existe la JNDA matriz localizada en la ciudad de Quito, además en cada provincia se encuentran las Juntas Nacionales Provinciales, organismos encargados de representar, defender y organizar a los diferentes gremios artesanales, además de capacitar y certificar el título y registro de artesano a cada uno de sus miembros.

5.- ¿Cuántos talleres artesanales están dedicados a fabricar juguetes de madera en la ciudad de Ibarra?

No existen lastimosamente registros previos o actualizados de las actividades específicas de cada artesano calificado en nuestra base de datos. Y tampoco podría decirle que conozca a alguno con este tipo de actividad específica, pero estoy segura de que mediante contratación directa cualquier integrante del gremio de carpinteros podría realizar cualquier pedido.

6.- ¿Qué requerimientos se solicitan para poder tener un taller en funcionamiento?

Que el dueño tenga calificación artesanal al igual que su equipo este adecuadamente capacitado.

Debe sacar los permisos de funcionamiento pertinentes a la apertura de cualquier negocio como son el RUC, Bomberos, Salud y lo más importante tener un taller que cumpla con todas las normativas de seguridad.

7.- ¿Qué beneficios obtengo con los artesanos de la JNDAI?

Principalmente respaldo, capacitación continua y apoyo para que su producto tenga las facilidades de venderse ya sea por medio de ferias artesanales o con el respaldo del sello de calidad artesanal que el gremio certifica de los productos previo control de calidad.

b) Generalidades

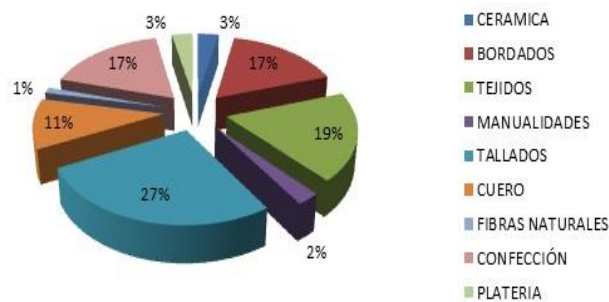
De acuerdo al Instituto de Investigaciones Socioeconómicas Nacionales, el 60% del total de la población, entre 12 y 64 años, se dedica a la labor artesanal, tanto patrimonial como de otros oficios no artesanales, pero que aplican tecnología artesanal en sus procesos.

Casi 700 mil unidades económicas emplean entre 1 y 9 personas, sin discriminar si son operarios o aprendices. La manufactura en unidades artesanales significa 25,98% del total de ingresos productivos al país

La provincia de Imbabura se destaca a nivel nacional por sus artesanías; y se estima un registro de 468 talleres que representan el 31,35% de la actividad en madera a nivel nacional. La producción artesanal de Ibarra se enfoca principalmente a cerámica, tejidos, bordados, confección y tratamiento de productos de cuero, como se demuestra en el siguiente cuadro.

Gráfico N° 1:

Producción artesanal de Ibarra



Fuente: INEC (2010)

Para el sector rural la elaboración de artesanías, al igual que la agricultura, son una importante fuente de ingresos en sus hogares, ya que les permite independizarse económicamente y aportar al presupuesto familiar, sin dejar de lado sus tareas cotidianas y la crianza de sus hijos.

A diferencia del sector rural el sector urbano donde la producción artesanal tiene un

enfoque comercial técnico con tendencia de crecimiento comercial y no solo de subsistencia.

Como dato de interés para el proyecto, según información proporcionada por la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Imbabura no existe un registro detallado de los talleres o artesanos dedicados a la elaboración y comercialización de juguetes o material didáctico en madera.

c) Organización

El sector artesanal está representado a nivel nacional por La Junta Nacional de Defensa del Artesano JNDA, la que se encuentra representada en cada provincia del país. En el caso de Imbabura la sede de la JNDA se encuentra localizada en la ciudad de Ibarra. Bajo el control y coordinación de estas entidades están los artesanos, los gremios artesanales, entidades de fomento artesanal y sociedades.

d) Base Legal

El sector artesanal estará regido legalmente por:

- Constitución Política de la República
- Código de Trabajo.
- Ley de Defensa del Artesano.
- Ley de Fomento Artesanal.
- Ley de Régimen Tributario.

e) Organismos de Control

El taller que se pretende implementar estará supervisado y controlado por:

- El Consejo Sectorial de la Producción.
- Junta Nacional de Defensa del Artesano.
- Junta Provincial de Defensa del Artesano.
- Ministerio de Relaciones Laborales.
- Ministerio de Educación, en relación a la Titulación Artesanal.
- S.R.I.
- M.R.L.

1.8. Determinación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos

1.8.1. Aliados

- A1: Talento humano capacitado.
- A2: Crear un trabajo estratégico con los demás artesanos.
- A3: Carpinterías, aserraderos o lugares que provean la materia prima.
- A4: El Gobierno, a través de organismos pertinentes como IEPS, MIPRO, SERCOP.
- A5: Gremio de Artesanos.
- A6: Esfuerzo compartido de los inversionistas y talento humano.
- A7: Centros de Educación Inicial.
- A8: Gremios y Asociaciones de artesanos.
- A9: Clientes fidelizados.

1.8.2. Oponentes

- O1: Productos sustitutivos.
- O2: Escasa automatización y transformación de la industria.
- O3: Falta de cultura empresarial y de sistemas de gestión adecuados, sin planificación a largo plazo y con una escasa formación de los productores.
- O4: Dedicación casi exclusiva de las organizaciones artesanales hacia la transformación primaria, sin desarrollar productos acabados de mayor valor añadido y sin integrarse en la distribución.
- O5: Insuficiente organización de los artesanos para articularse en cadenas productivas.
- O6: Aparecimiento de más competidores similares al propuesto por el proyecto.

1.8.3. Oportunidades

- Op.1: Programas de incentivos artesanales por parte del gobierno.
- Op.2: La distribución del portafolio de productos propuesto, se lo puede hacer en otras latitudes geográficas.
- Op.3: La existencia de un mercado cautivo para comercializar este producto.
- Op.4: Incremento de la demanda por la reducción de las importaciones en juguetes.
- Op.5: Poca competencia.
- Op.6: Facilidad de acceder a créditos de productivos.
- Op.7: Demanda del sector.

- Op.8: Crecimiento del producto a nivel nacional.
- Op.9: Variedad de herramientas que faciliten la producción de los juguetes.
- Op.10: Obtención de materia prima económica, al comprar desechos de madera.
- Op.11: Nuevas tendencias educativas que utilicen en mayor escala material didáctico lúdico artesanal para el aprendizaje.
- Op.12: Globalización de los negocios y necesidades creciente de comunicaciones permiten el acceso a nueva tecnología de industrialización.

1.8.4. Riesgos

- R1: Inestabilidad política y económica del país.
- R2: Escases o encarecimiento de la materia prima para la elaboración del producto.
- R3: Elevación de costos de producción.
- R4: Competencia desleal y contrabando.
- R5: Retiro del apoyo del gobierno a los artesanos.
- R6: Mala política de las instituciones públicas.
- R7: Imposición de nuevos impuestos.
- R8: Falta de cultura para el uso de juguetes didácticos.
- R9: Declive de aceptación de los productos artesanales ante los juguetes didácticos tecnológicos.

- R.10: Cambio de políticas de financiamiento que obstaculicen el acceso al financiamiento de créditos productivos.

1.9. Cruce estratégico

- A1-O6: Con talento humano capacitado, el taller artesanal podrá ser competitivo ante cualquier escenario que el mercado le presente.
- A7-O1: Mantener buenas relaciones comerciales con los diferentes centros infantiles de educación inicial, para generar alianzas estratégicas que fomenten el uso y preferencia de material didáctico lúdico artesanal ofertado por el taller artesanal.
- Op.10-R3: Trabajar con parte de materia prima reciclada en óptimas condiciones de calidad permite abaratar costos de producción y compensar posibles incrementos de precios sobre la materia prima requerida en la elaboración de los juguetes didácticos propuestos.
- Op1-R10: Invertir a tiempo en la impulsación del proyecto para aprovechar los incentivos artesanales vigentes por parte del gobierno, en cuanto a financiamiento y capacitación.

1.10. Identificación de la oportunidad de inversión

Según datos INEC, la población ibarreña del sector urbano y perimetral asciende a 139.721 habitantes, de los cuales 12.534 lo conforman niños y niñas de cero a cuatro años 11 meses de edad, es decir el 8,97% de la población anteriormente expuesta. Niños y niñas que viven en un entorno social demandante, donde los padres y madres de familia deben salir a trabajar para auto sustentar sus hogares, dejando a sus hijos desde cortas edades bajo el cuidado de terceras personas. Esto ocurre especialmente hasta los tres años del menor, ya que por resolución gubernamental la educación inicial es obligatoria a partir de los tres años.

En cualquiera de las dos situaciones, las personas encargadas del cuidado y educación

de los niños y niñas requerirán de herramientas educativas, entre éstas herramientas están los juguetes didácticos y material didáctico en general, y es aquí donde surge la oportunidad de negocio, ya que en la ciudad de Ibarra existe poca oferta de juguetes y material didáctico, especialmente artesanal, sugiriendo de esta manera un nicho de mercado poco explotado ante una inminente creciente demanda del mercado local y nacional.

En el caso de los establecimientos educativos públicos, la oportunidad de inversión gira alrededor del mecanismo de compras públicas, que como dato curioso y para beneficio del proyecto, solo existe registrado un proveedor en la provincia, encargado de abastecer de material didáctico de madera. Además el sector de inversión pública en los últimos años, ha dado oportunidades valiosas que benefician al sector artesanal, ya que en términos de inversión pública se ha buscado homologar las mismas oportunidades y beneficios.

A nivel comercial privado el gobierno, al decretar disminuir los niveles de importaciones de juguetes y obligar a adquirir juguetes nacionales de preferencia artesanal a las grandes comercializadoras, abre grandes oportunidades a proyectos de inversión de este tipo. Es decir, el proyecto puede crecer primero localmente y luego extender su mercado a nivel nacional.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Empresa

Para (PÁEZ, 2008) en su obra Desarrollo de la Mentalidad Empresarial manifiesta *“Empresa es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de producción, comercialización y prestación de servicios y bienes a la colectividad”*. **Pág. 3.**

La empresa para (MÉNDEZ, 2007) en su libro La Economía en la Empresa afirma. *“La empresa es la unidad básica de producción, es decir un conjunto sistemático de recursos humanos, financieros, técnicos y de información que le permiten participar activamente en el proceso económico de la sociedad”*. **Pág. 19.**

Se entiende por empresa a una entidad económica dedicada a la producción, comercialización de productos y servicios cuya finalidad es obtener réditos económicos y que satisfagan las necesidades de los demandantes. Sin embargo en nuestro medio rige la mediana, pequeña y microempresa.

2.2. Microempresa

Según (MONTEROS, 2008) en su obra Manual de Gestión Microempresarial manifiesta: *“Nace de la conjugación de una o varias personas que generalmente son de tipo familiar con el uso de sus propios capitales.”* Pág. 16

La microempresa según: (TORRES, 2008) define: *“Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras que tienen objetivos económicos, éticos y sociales.”*

De acuerdo a las definiciones anteriores podemos considerar como microempresa una organización económica de tamaño pequeño, constituida por familiares emprendedores los cuales se agrupan con la finalidad de obtener una rentabilidad económica, su principal problema es no poseer suficiente capital para invertir.

2.3. Pequeñas y medianas empresas – PYMES

El Servicio de Rentas Internas SRI, (2014), define a las pequeñas y medianas empresas PYMES como: *“Conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas”* Pág. 16

Según resolución NIIF para PYMES emitida por la Superintendencia de Compañías (2011), las pequeñas y medianas empresas para estar dentro de esta categoría deberán cumplir con los siguientes requerimientos:

- Activos totales, inferiores a \$ 4'000.000,00.
- Registren un valor bruto de ventas anuales menores a \$ 5'000.000,00.
- Tengan menos de 200 trabajadores.

Las pequeñas y medianas empresas no tienen la obligación de publicar sus Estados Financieros, a menudo quienes los elaboran son para uso exclusivo interno para la toma de decisiones por parte de los propietarios y/o gerentes. Las NIIF para PYMES se aplicarán siempre y cuando su beneficio sea superior a su costo de implementación.

2.3.1. Clasificación de las PYMES.

Según (BARRERA, 2010), *en un Seminario Taller dictado en la Cámara de la Pequeña*

Industria de Pichincha, manifiesta que en Ecuador, los conceptos de PYME se pueden categorizar de la siguiente forma:

- *Microempresas: emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.*
- *Talleres artesanales: se caracterizan por tener una producción manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.*
- *Pequeña Industria: puede tener hasta 50 obreros.*
- *Mediana Industria: alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.*
- *Grandes Empresas: son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos.*

2.4. Actividad artesanal

Algunas publicaciones tienen las siguientes definiciones al respecto.

La Ley de Defensa del Artesano del Ecuador, en el Art. 2 literal a, define a la actividad artesanal como: *“La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas”*. Pág. 1

Ley del Artesano y Desarrollo Sostenible del Perú en su Art. 4 expone.

Se entiende por actividad artesanal a la elaboración, producción y transformación de bienes, y la prestación de servicios, resultado del conocimiento o habilidad en algún arte u oficio, donde, por lo general, la contribución manual del artesano representa el más importante elemento Pág.

Se considera que toda actividad artesanal es la transformación de la materia con predominio de la mano de obra, esto a nivel comercial refleja una producción con precios más elevados que la producción industrial, sin embargo el valor agregado que se da a los productos artesanales los hace cotizados y únicos en el mercado. Para efectos de asociación de términos afines a esta actividad se pone en consideración las siguientes definiciones:

2.4.1. Taller artesanal

(INFOARTESANIAS, 2014) define a los talleres artesanales como: *“El lugar donde el artesano tiene instalados sus instrumentos de trabajo, incluyendo maquinaria sencilla, cuyo funcionamiento es producto del esfuerzo humano, el cual deberá tener las condiciones mínimas de salubridad, higiene y seguridad en beneficio de los trabajadores”* Pág. 1.

Consecuentemente un taller artesanal será el lugar donde se efectuará la transformación de la materia prima en artesanías.

De acuerdo a la Ley de Defensa del Artesano Art. 2 , todo taller artesanal debe cumplir los siguientes requisitos para poder funcionar:

- Que la actividad sea eminentemente artesanal;
- Que el número de operarios no sea mayor de quince y el de aprendices mayor de cinco;
- Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta Ley;
- Que la dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de taller; y, que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

2.4.2. Artesano

La Ley de Defensa del Artesano, en el Art. 3 define al artesano como:

Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Pág. 1.

Igualmente se considera como artesano al trabajador manual que aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios se dedica a la actividad artesanal; o a aquella persona natural que se dedica, por cuenta propia o de terceros, a la elaboración de bienes de artesanía (artesano productor), y que desarrolle una o más de las actividades legalmente reconocidas del sector artesanal.

Además de producir, el artesano también puede comercializar directamente o a través de terceros, sus productos artesanales. La Ley de Defensa del Artesano categoriza al artesano en base a su nivel de experiencia y preparación sobre su oficio, de la siguiente manera.

- **Maestro de Taller**

La Ley de Defensa del Artesano, en el Art. 3 define al maestro taller como:

Es la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura y del Trabajo y Recursos Humanos Pág. 1.

- **Operario**

La Ley de Defensa del Artesano del Ecuador, en el Art. 3 define al operario como:

Es la persona que sin dominar de manera total los conocimientos teóricos y prácticos de un arte

u oficio y habiendo dejado de ser aprendiz, contribuye a la elaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de un maestro de taller. Pág. 2

- **Aprendiz**

La Ley de Defensa del Artesano, en el Art. 3 define al aprendiz como:

Es la persona que ingresa a un taller artesanal o a un centro de enseñanza artesanal, con el objeto de adquirir conocimientos sobre una rama artesanal a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado, de conformidad con lo dispuesto en el Código del Trabajo. Pág.2

En base a las anteriores definiciones cada vez que en este trabajo de grado se mencione la palabra artesano se entenderá por la persona quien realiza la transformación de la materia prima en objeto artesanal, es el sujeto depositario del oficio y del “saber hacer”. Bajo esta dimensión son relevantes las condiciones sociales del artesano como sujeto, considerando su capital cultural, social y humano que manejen.

2.4.3. Obligaciones formales de los artesanos calificados

- **Obligaciones tributarias**

El SRI, en cumplimiento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, reconoce únicamente a los Artesanos Calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano para hacer uso de sus beneficios tributarios en el desarrollo de sus actividades calificadas como artesanales. Los deberes formales de los artesanos calificados son:

- Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes RUC, y comunicar al SRI cualquier cambio.
- Emitir y entregar Comprobantes de Venta Autorizados.

- Llevar un registro de ingresos y gastos.
 - Presentar las declaraciones de impuesto que le correspondan, y pagarlas a tiempo.
 - Presentarse en el SRI cuando se requiera su presencia
 - La declaración del IVA será semestral de acuerdo al noveno dígito del RUC y la declaración anual del Impuesto a la Renta se aplicara en el formulario 102 A al no ser obligado a llevar contabilidad cuando los ingresos percibidos superen la fracción básica vigente; en este formulario se consolidan los ingresos recibidos y gastos presentados durante el ejercicio económico anterior.
- **Obligaciones de acuerdo al Código de Trabajo**

De acuerdo a lo establecido en el Código de Trabajo Reforma vigente al (2014), los artesanos tienen las siguientes obligaciones.

“Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por ese Código” (Art. 263, p. 93).

... los artesanos jefes de taller están sometidos, con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre sueldos, salarios básicos y remuneraciones básicas mínimas unificadas e indemnizaciones legales por despido intempestivo” ... “Los operarios gozarán también de vacaciones y rige para ellos la jornada máxima de trabajo, de conformidad con lo dispuesto en este Código (Art. 263, p. 93).

Los artesanos que requieran ocasionalmente contratar los servicios de otros artesanos podrán recurrir a la siguiente modalidad de contrato de trabajo por obra cierta. (Art. 255, p. 91).

“Para todos los efectos, reputase contrato de trabajo aquel por el cual un artesano se

compromete a ejecutar una obra cierta, sea que el artesano ponga los materiales o los suministre total o parcialmente el contratista” (Art. 255, p. 91).

2.5. Artesanía

(PROECUADOR, 2014), en su publicación, Análisis del Sector Artesanal, dice: "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". Pág. 16

Por consiguiente se puede considerar artesanía a la actividad económica y cultural destinada a la elaboración y producción de bienes, ya sea totalmente a mano o con la ayuda de herramientas manuales, e incluso medios mecánicos, siempre y cuando el valor agregado principal sea compuesto por la mano de obra directa y ésta continúe siendo el componente más importante del producto acabado.

La naturaleza de los productos debe estar basada en sus características distintivas, con el proyecto se pretende ofrecer al mercado artesanías con enfoque lúdico didáctico educativo principalmente para niños de centros educativos de nivel inicial.

2.5.1. Artesanías en madera

Según la publicación de (PROECUADOR, 2014), *la provincia de Imbabura se destaca por artesanías elaboradas en madera, balsa y afines.*

Encontramos en los cantones de Atuntaqui, Otavalo y Cotacachi talleres que se dedican a la elaboración de instrumentos musicales de viento y de percusión. En los cantones de Ibarra y San Antonio talleres que se dedican a la ebanistería, al tallado, a la escultura, así como a la producción de imágenes religiosas, esculturas autóctonas, entre otras que varían de acuerdo al ingenio y creatividad del artesano que las elabora.

- **Tipo de madera usada**

Específicamente en la Ciudad de Ibarra, artesanos locales trabajan con madera en la elaboración de muebles, imágenes religiosas, artesanías y juguetes.

La madera usualmente utilizada para estos fines son maderas duras como pino, laurel, ceibo, madera prefabricada MDF, palo de balsa.

- **Madera reciclada**

El proyecto plantea hacer uso de madera reciclada que consiste en los residuos de producción de muebles, generalmente vendidos o regalados para leña, o mal desechados como basura, ya que muchos de estos pedazos son de tamaño significativo para nuestra propuesta productiva y son, de buena calidad.

2.6. El reciclaje

El reciclaje es la acción y efecto de reciclar (aplicar un proceso sobre un material para que pueda volver a utilizarse). El reciclaje implica dar una nueva vida al material en cuestión, lo que ayuda a reducir el consumo de recursos y la degradación del planeta. El tratamiento de reciclaje puede llevarse a cabo de manera total o parcial, según cada caso. Con algunos materiales, es posible obtener una materia prima, mientras que otros permiten generar un nuevo producto.

2.7. Empresas de servicios educativos

Consideramos para interés del proyecto como empresas de servicios educativos a aquellos Centros de Educación Inicial que ofertan sus servicios en beneficio de los niños y niñas menores a los cinco años de edad.

2.7.1. Servicio educativo

(DIDOU & MENDOZA, 2009), exponen: "*Los servicios de enseñanza se definen habitualmente con referencia a cuatro categorías: servicios de enseñanza primaria; servicios de enseñanza secundaria; servicios de enseñanza superior (terciaria), y servicios de enseñanza para adultos... categorías están determinadas por la estructura tradicional...*". Pág. 8

(STANTON, ETZEL, & WALKER, 2013), definen los servicios como: "*Actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades*". Pág. 333

Los servicios educativos son actividades temporales, intangibles, e identificable producida mecánica y lógicamente por el hombre para beneficio del mismo hombre, su finalidad no es producir bienes, sino prestar servicios a individuos en formación o preparación académica. La importancia de los servicios educativos radica en la formación de hombres y mujeres desde tempranas edades, entes sociales que construirán la historia de una nueva sociedad.

2.7.2. La educación preescolar en el Ecuador

La Ley Orgánica de Educación Intercultural en el Capítulo V; de la Estructura del Sistema Nacional de Educación determina en el Art. 40 que:

La educación inicial es el proceso de acompañamiento al desarrollo integral que considera los aspectos cognitivo, afectivo, psicomotriz, social, de identidad, autonomía y pertenencia a la comunidad y región de los niños y niñas desde los tres años hasta los cinco años de edad, garantiza y respeta sus derechos, diversidad cultural y lingüística, ritmo propio de crecimiento y aprendizaje, y potencia sus habilidades, capacidades y destrezas. Pág. 73

Como se aclara en el mismo artículo la educación inicial es el vínculo directo con la

educación general básica, la educación inicial es de carácter obligatorio de acuerdo a la LOEI.

La familia y el Estado son los corresponsables del cumplimiento del derecho a la educación de los niños y niñas; y es responsabilidad del Estado custodiar a todas las instituciones educativas que presten sus servicios a este sector infantil.

Así mismo la Ley Orgánica de Educación Intercultural en el Capítulo V; de la Estructura del Sistema Nacional de Educación determina en el Art. 40 que: *“La educación de los niños y niñas desde su nacimiento hasta los tres años es responsabilidad principal de la familia, sin perjuicio de que ésta decida optar por diversas modalidades debidamente certificadas por la Autoridad Educativa Nacional”*. Pág. 74

Esta alternativa permite a los padres de familia dejar el cuidado de sus hijos en horario laboral a familiares, a contratar terceras personas como niñeras, vecinos y/o en el mejor de los casos contratar servicios de instituciones especializadas en la estimulación temprana y cuidado infantil.

2.7.3. Centros de Desarrollo Infantil – CDI

(CARVAJAL, 2014) En calidad de Subdirectora de la Unidad Educativa *“Eduard Spranger”* en su manual de inducción para docentes, define a los centros infantiles como: *“Lugares donde se proporciona cuidados a los niños, y ellos aprenden jugando en un ambiente apropiado, con el personal idóneo y capacitado para el efecto, que fomentarán su confianza, autoestima y sociabilización”*. Pág. 4

Los Centros de Desarrollo Infantil son centros de educación preescolar, es decir educación destinada a preparar a niños con edades comprendidas desde los 2 años 11 meses hasta los 4 años 11 meses, a desarrollar y potencializar sus capacidades afectivas, psicomotrices y afectivas. Estas instituciones trabajan en relación a las necesidades reales de la población

específica a la que atienden, considerando la individualidad del niño/a, su madurez y evolución física, intelectual y afectiva.

2.7.4. Centros Infantiles del Buen Vivir - CIBV

(MIES, 2014), define se refiere a los Centros Infantiles así:

Los Centros Infantiles del Buen Vivir son modalidades de desarrollo infantil integral del gobierno por medio del MIES, para atender a niños desde los tres hasta los treinta y seis meses, prioritariamente a hijos de familias en condiciones de pobreza y extrema pobreza. Hijos de padres que trabajan, o no están en condiciones de protegerlos adecuadamente. Pág. 1

Estos centros funcionan en un espacio comunitario, con todas las herramientas didácticas necesarias para uso del profesorado y de los estudiantiles.

El horario de atención es de lunes a viernes, con jornadas laborales de ocho horas mínimo. Son establecimientos encargados de velar por el bienestar y formación integral de los menores a su cargo.

2.7.5. Modalidad Creciendo con Nuestros Hijos - CNH

(MIES, 2014), sostiene que: “El programa Creciendo con Nuestros Hijos CNH, promueve el desarrollo infantil mediante la educación inicial no formal, rescatando el rol protagónico de los padres y madres como los primeros y mejores formadores de sus hijos”. Pág. 1

Éste programa se basa en acciones educativas familiares entorno al bienestar del menor, sus servicios se enfocan a la atención de niños y niñas de cero a treinta y seis meses.

Entre sus funciones está el de orientar a las familias sobre salud, nutrición, educación, cuidado diario y apoyo familiar.

Los CNH se caracterizan principalmente por otorgar un servicio personalizado y bajo

visitas domiciliarias, de los niños inscritos, de preferencia aquellos provenientes de familias de escasos recursos económicos.

2.8. El aprendizaje por edades

(WILLIAMS & MILES, 2011), *rescatan en su obra “La Infancia y Su desarrollo”, parte de la publicación de Jean Piaget, de la cual se extrajo una breve síntesis referente al aprendizaje por edades con las consideraciones de los autores.*

Para fines de interés del proyecto solo se considera dos rangos de edad que son:

- **Periodo sensorio –motriz (Del nacimiento a los 2 años)**
 - Mecanismos, reflejos congénitos (0 a 1 mes), se caracteriza por la falta de coordinación de movimientos, por egocentrismo y por la aparición de reflejos congénitos (succión, presión y llorar).
 - De las reacciones circulares primarias (1 a 4 meses), aparecen los primeros hábitos y surgen modelos de conducta. Los nuevos descubrimientos por experimentación (1 a 6 meses), aparece la tendencia hacia la finalidad concreta y es capaz de utilizar varios medios para alcanzar lo deseado.
 - Reacciones circulares secundarias (4 a 8 meses), nace el comportamiento cuando la conducta aparece por azar y produce satisfacción en el niño este tiende a reproducirlos nuevamente.
 - Periodo de la coordinación de los esquemas de conducta previa (8 a 12 meses) el niño coordina los modelos de conducta adquiridos y comienza la exploración del medio.
 - Periodo de nuevas representaciones mentales (1 año 6 meses a 2 años), el niño es capaz de inventar nuevos medios de experimentación y se inicia la representación simbólica. *Pág.*

95:98

- **Periodo pre operacional (De 2 a 7 años)**

- Periodo pre conceptual (2 a 4 años) se producen los primeros intentos de conceptualización (símbolos). El periodo egocéntrico del niño en este periodo se manifiesta en el animismo y artificialismo.
- Periodo intuitivo (4 a 7 años) surge el razonamiento pre lógico guiado por apariencias perceptivas y sucesivamente progresa en la interiorización simbólica.” Pág. 98:103

2.9. El juego didáctico

(CARVAJAL, 2014), explica:

El juego didáctico posee un fin educativo, es considerado una estrategia que se puede utilizarse en cualquier nivel o modalidad del educativo. Usualmente el juego debe ir acompañado de material didáctico lúdico acorde al grupo y objetivo clase planteado. Son actividades que incluyen momentos de acción pre-reflexiva y de simbolización o apropiación abstracta-lógica de lo vivido para el logro de objetivos de enseñanza curriculares, cuyo objetivo último es la apropiación por parte del jugador, de los contenidos fomentando el desarrollo de la creatividad.

El uso de esta estrategia persigue una cantidad de objetivos que están dirigidos hacia la ejercitación de habilidades en determinada área. Es por ello que es importante conocer las destrezas que se pueden desarrollar a través del juego, en cada una de las áreas de desarrollo del educando como: la físico-biológica; socio-emocional, cognitivo-verbal y la dimensión académica.

(GRUPO DIDÁCTICO, 2010), explica. *“Los juguetes didácticos son el soporte material con que se desarrolla el método para el cumplimiento del objetivo, permitiendo con*

su utilización el desarrollo de las habilidades, los hábitos, las capacidades y la formación de valores del estudiante”. Pág.2

La efectividad del juego acompañado por el juguete didáctico lúdico, depende de una adecuada planificación curricular que cumpla con las diferentes especificaciones de calidad establecidas en los documentos normativos. Los juegos didácticos deben corresponderse con los objetivos, contenidos, y métodos de enseñanza y adecuarse a las indicaciones, acerca de la evaluación y la organización escolar. Es así imperativo que los productos que se pretenden ofertar vayan acorde a las necesidades y expectativas pedagógicas.

2.9.1. Objetivos de la utilización de los juegos didácticos

Luego de una minuciosa lectura del contenido de las teorías de PIAGET, WILLIAMS y MILES, se puede deducir que los objetivos esenciales de la utilización de los juegos didácticos son:

- Enseñar a los estudiantes a tomar decisiones ante problemas que pueden surgir en su vida.
- Garantizar la posibilidad de la adquisición de una experiencia práctica del trabajo colectivo y el análisis de las actividades organizativas de los estudiantes.
- Contribuir a la asimilación de los conocimientos teóricos de las diferentes asignaturas, partiendo del logro de un mayor nivel de satisfacción en el aprendizaje creativo.
- Preparar a los estudiantes en la solución de los problemas de la vida y la sociedad.
- Despiertan el interés hacia las asignaturas.
- Provocan la necesidad de adoptar decisiones.
- Crean en los estudiantes las habilidades del trabajo interrelacionado de colaboración mutua

en el cumplimiento conjunto de tareas.

- Exigen la aplicación de los conocimientos adquiridos en las diferentes temáticas o asignaturas relacionadas con éste.
- Se utilizan para fortalecer y comprobar los conocimientos adquiridos en clases demostrativas y para el desarrollo de habilidades.
- Constituyen actividades pedagógicas dinámicas, con limitación en el tiempo y conjugación de variantes.
- Aceleran la adaptación de los estudiantes a los procesos sociales dinámicos de su vida.
- Rompen con los esquemas del aula, del papel autoritario e informador del profesor, ya que se liberan las potencialidades creativas de los estudiantes.

2.10. Compras públicas

El sistema de compras públicas se fundamenta en:

- Planificación.
- Agilidad y eficiencia.
- La contratación como elemento de las políticas públicas.
- El control.

2.10.1. Contratos según su objeto

Dentro de esto se puede mencionar que hay:

- Adquisición de bienes o prestación de servicios normalizados.

- Adquisición de bienes o prestación de servicios no normalizados.
- Ejecución de obras.
- Consultorías.
- Arrendamiento de inmuebles.

2.10.2. Herramientas del sistema de compras públicas

- Portal compras públicas.
- Registro Único de proveedores.
- Registro de entidades.
- Registro de contratos.
- Registro de incumplimientos.

2.10.3. Procedimientos de régimen común

Los procedimientos de Régimen Común se clasifican en dos categorías: Generales y Especiales.

- **Generales: Se realizan a través de los siguientes procesos:**
 - Dinámicos, estos están conformados por:
 - Compras por Catálogo, que se realizan directamente por medio del portal de compras públicas; o
 - Subasta, este último puede ejecutarse por ferias inclusivas, medio electrónico o presencia.

- Cotización, los proveedores se escogen a través de sorteo público, siempre y cuando la comprar bienes y servicios normalizados y supere los \$ 31.635,91
- Menor Cuantía, se utiliza para comprar bienes y servicios normalizados que no se hayan podido obtener de los anteriores procesos, se compra directamente hasta un monto de \$ 31.635,91. Se requiere pliegos y el contrato es opcional.
- Ínfima Cuantía: Este procedimiento sirve para la adquisición de bienes y servicios, en caso excepcional hasta un monto de \$ 7908.97. Se lo realiza de forma directa con un proveedor sin que sea necesario que este registrado en el RUP.
- Consultoría, sea esta por concurso público, lista corta o contratación directa.
- **Especiales: Se realizan específicamente por:**
 - Emergencia.
 - Adquisición de inmuebles.
 - Arrendamiento de inmuebles.
 - Financiamiento Internacional.

2.11. Estudio de factibilidad

(LUNA & CHÁVEZ, 2011), expresan:

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar si el giro del negocio propuesto será bueno o malo, y en cuáles condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso; y si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o reestructuración de los recursos naturales y el ambiente” (p. 32).

Bajo estos supuestos se puede deducir que el estudio de factibilidad es un análisis técnico minucioso, que permite identificar si una inversión es conveniente o no efectuarla y en el caso de serlo sirve como guía para poder ejecutar con mayor eficiencia el proceso de inserción al mercado el proyecto en cuestión.

2.11.1. Diagnóstico situacional

La Universidad Nacional de Colombia (2014) expone en su publicación:

“El diagnóstico situacional es la identificación, descripción y análisis evaluativo de la situación actual de la organización o el proceso, en función de los resultados que se esperan y que fueron planteados en la Misión. Es a la vez una mirada sistémica y contextual, retrospectiva y prospectiva, descriptiva y evaluativa”. Pág. 1

El Diagnóstico situacional es un tipo de análisis que permite producir conocimientos para la acción y toma de decisiones en forma participativa e inclusiva adecuada a la realidad y en el contexto de los actores sociales involucrados en torno a un tema significativo para estos. Es a la vez una mirada sistémica y contextual, retrospectiva y prospectiva, descriptiva y evaluativa.

2.11.2. Estudio de mercado

Según, (THOMPSON, 2011) afirma que un estudio de mercado es:

Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica (párr. 12).

Por consiguiente un Estudio de Mercado es aquella información obtenida para identificar y definir oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos

de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico. Este estudio tiene la finalidad de determinar si existe o no la demanda de un bien o servicio que justifique la inversión de un proyecto.

- **Demanda**

(SPENCER, 2013), manifiesta:

“Demanda es una relación que muestra las distintas cantidades de un producto o mercancía que los compradores estarían dispuestos y serían capaces de adquirir a precios alternativos posibles durante un cierto período de tiempo, suponiendo que todas las demás mercancías permanecen constantes”. Pág. 1

La demanda expresa la intención de compra de una colectividad; es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

- **Oferta**

(SPENCER, 2013), explica:

“La oferta es una relación que muestra las distintas cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos y serían capaces de poner a la venta a precios alternativos durante un período dado de tiempo, suponiendo que todas las demás cosas permanecen constantes” Pág. 35

Por consiguiente la Oferta es la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio establecido en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos.

- **Precio**

(SULCER & PEDROSA, 2012), manifiestan: *“El precio es la cantidad de unidades monetarias que pagamos a cambio de adquirir un producto o servicio... es la variable del marketing mix que se puede modificar con más facilidad”* Pág. 99

El precio es considerado un valor de intercambio de bienes o servicios a cambio de un valor monetario, es decir es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto, pues el que define en última instancia el nivel de ingresos. Este factor influye de manera directa sobre la percepción que tiene el consumidor final en referencia al producto o servicio ofertado en relación a la competencia y su decisión de compra.

2.11.3. Estudio técnico

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta- instalaciones, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. Un estudio técnico es para el inversionista una herramienta guía en relación a todo aquello relacionado con el funcionamiento y operatividad de un proyecto.

2.11.4. Estudio financiero

(ACEVEDO, 2012), explica: *“es el proceso en el desarrollo de un plan de negocio donde el emprendedor determina si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido le va a entregar un rendimiento esperado”*. Pág. 41

El estudio financiero permite determinar la rentabilidad de un plan de negocio, es decir identifica si el dinero que se pretende invertir va a entregar un rendimiento monetario esperado.

Es una guía para el inversionista, ya que le permite tomar decisiones sobre el destino de su inversión.

2.11.5. Inversión

(RODRIGUEZ, 2009), define: *“Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable”*. Pág. 21

Se dice que la inversión es una colocación en efectivo o aporte con activos productivos al proyecto, con la finalidad de obtener algún beneficio económico. Así podemos citar a otros autores, que han dado definiciones parecidas, pero que en general todas llegan a una conclusión, que las inversiones consisten en un proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de obtener unos beneficios también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo, denominado vida útil, u horizonte temporal del proyecto.

2.11.6. Capital de trabajo

El capital de trabajo según los autores, (SINISTERRA, POLANCO, & HENAO, 2011), es: *“Diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Representa los fondos disponibles de la empresa para realizar sus operaciones normales”*. Pág. 34.

Entendiéndose por capital de trabajo al capital que permite la puesta en marcha del negocio previa obtención de ingresos o beneficios por el giro del negocio. El capital de trabajo también puede considerarse a la inversión en activos que se realiza a corto plazo, permite medir el equilibrio patrimonial de la empresa, también es una herramienta muy importante para el análisis interno de la empresa donde se refleja las operaciones diarias del negocio.

2.11.7. Estado de situación financiera

Los Estados financieros según NIIFs, son informes preparados periódicamente, cuya responsabilidad recae en los administradores del ente económico; tienen como objetivo suministrar información financiera aquellos usuarios interesados en conocer los resultados operacionales y la situación económica de la organización. La finalidad de los Estados Financieros es la de proporcionar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, para una adecuada toma de decisiones económicas.

2.11.8. Costo de oportunidad

(PARKIN & SQUIVEL, 2008). *“El costo de oportunidad es una forma de valorar el costo que tiene la empresa el hecho de que se financie con fondos aportados por los accionistas. Este costo está relacionado, esencialmente, con los dividendos”* Pág. 34.

El costo de oportunidad está relacionado a aquello a lo que un agente económico, inversionista, renuncia cuando toma una decisión. Se considera que una inversión debe ser, por lo menos, igual al costo de oportunidad.

2.11.9. Análisis de sensibilidad

El portal Finanzas prácticas explica: *“El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir”*. Pág. 1

Un análisis de sensibilidad es el proceso de medición de variables que afectan el desarrollo del proyecto de inversión. En todo proyecto se trabaja con algunos factores sobre los que se tiene poder de decisión, y otro sobre los que sólo se pueden realizar estimaciones.

2.11.10. Impactos

Se puede decir que los impactos son posibles situaciones generadas en diferentes escenarios a causa de la aplicación de un proyecto dentro de un entorno, dependiendo de la naturaleza del proyecto surgirán los impactos, estos pueden ser favorables o no, de ahí radica la importancia de saber realizar un correcto análisis de impactos y políticas provisorias. Entre los posibles impactos generados por el presente proyecto encontramos a: impacto económico, comercial, ambiental y social.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción al estudio de mercado

El presente Estudio de Mercado permite visualizar la viabilidad comercial del proyecto antes de su implementación, además, ayuda a evaluar periódicamente los cambios y tendencias de mercados que se están atendiendo. Además tiene la finalidad de analizar la demanda y oferta de los juguetes didácticos de madera, productos dirigidos al mercado competitivo.

Por tal razón es prioritario realizar el análisis a las variables más importantes que actúan en el mercado, como la demanda, oferta, proveedores, comercialización, precios, mercado meta, variables que permiten tener una visión más clara sobre el comportamiento de mercado, de igual manera las estrategias que se deberán aplicar para tener éxito en el desarrollo del proyecto.

Ante estas razones, el presente estudio de mercado se centró principalmente en cuantificar y cualificar la demanda, oferta y precios principalmente de los juguetes artesanales de madera de la ciudad de Ibarra.

En el análisis del estudio de Mercado se utiliza una amplia serie de técnicas y consta además de una amplia gama de niveles de profundidad, ya que parte desde un simple sondeo hasta análisis profundos basados en investigación de campo.

3.2. Identificación y planteamiento del problema de investigación

Actualmente el mercado de juguetes y material didáctico para niños y niñas de educación inicial es cada vez más complejo y dinámico dentro y fuera de la ciudad de Ibarra.

El problema investigativo se traduce en la determinación de la conveniencia de crear un taller artesanal dedicado a la producción y comercialización de juguetes didácticos de madera, para los centros de educación inicial de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura; para esto se requerirá comprobar el nivel de aceptación del proyecto en el mercado y del volumen de la demanda requerida para justificar su sustentabilidad y factibilidad económica y comercial.

3.3. Identificación del producto

Se producirá y comercializará material didáctico lúdico de madera con acabado artesanal para niños menores a cinco años.

El portafolio de productos a ofrecer en el mercado se planteará bajo las siguientes categorías: Arrastre, empuje, construcción, ensarte, rompecabezas, musicales, balancines y estimulación de reflejos.

3.3.1. Características del producto

La gama de productos ofertados se caracterizarán por ser:

- Material didáctico responsable con el medio ambiente, al hacer uso de materia prima no tóxica y madera reciclada como complemento de producción.
- Será material didáctico lúdico de madera, con acabado artesanal y flexibilidad en el diseño al incorporar otro tipo de texturas de materiales que se acoplen a las necesidades de funcionalidad y diseño de cada producto.
- Se hará uso de planchas de MDF y madera reciclada que cumpla las expectativas de calidad solicitadas por el taller y demanda del mercado.
- Es importante rescatar que la madera tiene la bondad de evitar la proliferación de bacterias

como ocurre con otros materiales, además de ser un material resistente, de fácil limpieza y manipulación.

- Dependiendo del tipo de madera usado el peso del juguete variará, además se puede fácilmente tallar, esculpir y combinar en el diseño con otro tipo de materiales como: elástico, tela, plástico, lana, metal, entre otros.

3.3.2. Portafolio de productos





El taller artesanal pretende lanzar al mercado una amplia gama de juguetes didácticos de madera acorde a las diferentes edades y beneficios pedagógicos de los niños y niñas de educación inicial de la ciudad. El portafolio de productos propuestos se presentó a través de un catálogo a la población entrevistada y encuestada en el presente estudio.

A continuación se muestra los productos expuestos al mercado, los diseños fueron extraídos de prestigiosas empresas dedicadas a la producción y comercialización de material didáctico a nivel nacional e internacional a través de catálogos en internet o visitando puntos de comercialización de este tipo de productos.

a) Cuadro N° 4:

Material didáctico lúdico para bebés de 0 a 12 meses.

IMAGEN DEL PRODUCTO	PRODUCTO Y DESCRIPCIÓN
	<p>SONAJERO TRIÁNGULOS ENTRELAZADOS</p> <p>Un sonajero para bebés interesante, con un sonido y tacto deliciosos. Las piezas se mantienen ligadas y permiten pasar manos, muñecas o tobillos mientras que la otra pieza queda colgada para poder jugar y manipularla.</p>
	<p>SONAJERO DE MADERA DE PIRÁMIDE</p> <p>Versión colorida de los sonajeros de madera, con seis bolitas teñidas y colores atractivos que suenan suavemente al agitarlo. Pensado para las manos y las bocas de los más pequeños.</p>
	<p>SONAJERO DE MADERA CON ANILLAS PEQUEÑAS</p> <p>Este sonajero de madera con anillas pequeñas es una versión sencilla de este objeto pensado para chupar, morder, agitar y explorar por los más pequeños.</p>
	<p>SONAJERO DE MADERA ESTRELLA</p> <p>Un sonajero de madera de mucha calidad, agradable al tacto y con un diseño atractivo.</p>
	<p>SONAJERO MINI MOVIL</p> <p>Son cuatro pequeños palos de madera que tienen bolitas de colores en cada extremo. Cada uno de ellos tiene movilidad y producen una suave sonoridad al agitarlos.</p>
	<p>MORDEDORES DE MADERA PARA BEBÉ</p> <p>Éstos peculiares mordedores de madera para bebé están pensados para ellos: son muy ligeros y suaves al tacto y fáciles de coger para las manos pequeñas.</p>
	<p>RODARI DE MADERA</p> <p>Éste juguete permite exploración y usos diversos. Contiene seis bolas de madera y un cascabel grande en el interior, la distancia entre las barras permite cogerlo cómodamente para agitarlo, hacerlo rodar, probar de sujetar las bolas y mil cosas más que hacen las manos (y las bocas) despiertas.</p>

	<p>CUBOS DE MADERA BABY</p> <p>Esta versión de cubos para bebé es preciosa y delicada. Los colores son suaves y las ilustraciones de cada cara son delicadas y llamativas. Sirve para estimular la precisión y habilidad de construcción de los pequeños, además asociar y reconocer colores. Incluye 4 cubos de madera.</p>
	<p>JUGUETES PARA ARRASTRAR Y EMPUJAR</p> <p>Estos juguetes son aptos para practicar el equilibrio y el desarrollo de los músculos gruesos que permitirán a su pequeño caminar. Cuanta más actividad haga empujando y arrastrando, más desarrollará los músculos necesarios para correr y trepar. Más tarde, alrededor de los dos años de edad, los niños los usarán para controlar la velocidad que han adquirido.</p>
	<p>CONOS DE AROS</p> <p>Este juguete clásico consiste de un cono donde se apilan aros de diferentes tamaños y colores. Al principio, los bebés simplemente disfrutan agarrando y mordiendo los aros. Más adelante, los usan para practicar aptitudes motoras finas, tratando de colocar los aros en el cono. Son útiles para los niños pequeños que ya caminan porque con ellos aprenden los colores y los números, cuando usted los cuenta en voz alta al apilarlos en el cono.</p>
	<p>PASABOLAS BEBÉ MADERA</p> <p>Bonito pasabolos de madera para bebés. Son dos circuitos de metal con bolitas de colores sobre una peana de madera. Tiene dos ventosas en la parte inferior para poder sujetarlo y que el bebé pueda jugar con comodidad. Recomendado para niños mayores de 6 meses.</p>






Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Diseños extraídos de varias páginas de internet.

b) Cuadro N° 5:

Material didáctico lúdico para niños de 13 meses a 3 años

IMAGEN DEL PRODUCTO	PRODUCTO Y DESCRIPCIÓN
	<p>DE EMPUJE</p> <p>Ideal para ayudar al niño/a a fortalecer sus músculos, incentiva y estimula el proceso de caminar.</p> <p>Ayudará a incorporarse y moverse de un lado al otro.</p> <p>Se proponen modelos de color azul, rojo y rosado, el modelo es ideal para que interactúe y coloque en el interior del cajón cosas que el niño/a desee.</p>
	<p>RUEDA DE MADERA</p> <p>Un clásico de la fase de arrastre, rodaje y empuje de objetos. Con diseño colorido y el sonido propio de estos juguetes, con un cascabel metálico en el interior.</p>
	<p>DE ARRASTRE</p> <p>Material didáctico que estimula la coordinación de movimientos corporales sincronizados y con objetivos por parte del niño.</p> <p>COCHE PEQUEÑO PARA EMPUJAR</p> <p>Es una versión sencilla del coche de madera, con una abertura central para poder cogerlo y manipularlo. Viene en colores primarios.</p>
	<p>ENCAJABLES</p> <p>De hasta ocho o diez piezas con colores y formas llamativas, construcciones en madera o de otro material que no pese en exceso y sin aristas, vasos de diferentes tamaños, serán juguetes que les permitan experimentar con formas y tamaños.</p>
	<p>ENCAJABLES</p> <p>De hasta ocho o diez piezas con colores y formas llamativas, construcciones en madera o de otro material que no pese en exceso y sin aristas, vasos de diferentes tamaños, serán juguetes que les permitan experimentar con formas y tamaños.</p> <p>TORRE PARA ENCAJAR</p> <p>Una versión original de la clásica torre de encajes, elaborada con madera tratada, con colores suaves y una textura muy fina.</p> <p>BOLS DE MADERA</p> <p>Un material básico y de gran calidad, que acompaña largamente la actividad de los niños y niñas, ya que los bols son encajables, son uno de los objetos más polivalentes del juego infantil.</p>

	<p>ENCAJES MÚLTIPLES</p> <p>Diseño y colores muy atractivos. Los niños y niñas más grandes pueden utilizar las piezas para construcciones o para el juego simbólico y los amantes de los dibujos y las manualidades usan las formas para reseguir el contorno y hacer dibujos. Incluye 5 piezas de cada una de las formas: Hoja, Flor, Corazón y Cuadrado de figuras geométricas.</p>
	<p>DIDACTICO DE MADERA, PLANTADO GRUESO</p> <p>Consta de 20 pernos y base. Medidas aproximadas 18 x 14 x 8. Pintado a mano, con pinturas al agua.</p> <p>Estimulación:- Motricidad fina en el ensarte.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reconocimiento y diferenciación de los colores. - Reconocimiento y diferenciación de los tamaños comparativos.
	<p>INSTRUMENTOS MUSICALES</p> <p>Sencillos, como, tambores, maracas estimularan la coordinación y familiarización del sonido con el entorno, musical.</p>
	<p>DE CONSTRUCCIÓN</p> <p>Cubo con cubos</p> <p>Un juguete de madera magníficamente diseñado, con múltiples usos posibles y material de calidad para los sentidos. El contenedor es sólido, visual y práctico, e integra 27 piezas también cúbicas de 4x4cm., estables y regulares, de madera tratada con tintes naturales.</p> <p>Como otros juguetes de madera de nuestra selección, el cubo con cubos invita al orden, ya que para los niños y niñas es muy claro cómo deben colocar las piezas para que el juguete quede recogido. Un material de larga duración y que puede acompañar diferentes etapas e intereses de juego.</p>
	<p>ROMPECABEZAS</p> <p>Existirá una gran variedad de rompecabezas, de diferentes relieves, con pinzas de agarre y temáticas de aprendizaje como colores, animales, cuerpo humano entre otros.</p>



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Diseños extraídos de varias páginas de internet.

c) Cuadro N° 6:

Material didáctico para niños de 3 a 5 años

IMAGEN DEL PRODUCTO	PRODUCTO Y DESCRIPCIÓN
	<p>DE CONSTRUCCIÓN</p> <p>Construir una torre (y saber qué hacer para que no se caiga) estimula las aptitudes de solución de problemas y la coordinación entre la vista y las manos. Los niños en edad preescolar usarán su imaginación para construir edificios, vehículos y animales a partir de elementos simples de construcción.</p> <p>CAJA DE FORMAS Y COLORES PARA ENCAJAR</p> <p>Contenedor con piezas de formas básicas para reconocer y encajar. La tapa puede quitarse completamente. El poder retirar la tapa completamente convierte a la caja un objeto de juego muy versátil, al dejar de utilizarlo como juego de encajes cuando son pequeños, los niños y niñas pueden incorporarlo como contenedor en tiendas, cocinas y otros juegos simbólicos.</p> <p>CARRO DE MADERA CON BLOQUES CONSTRUCCIÓN</p> <p>Un carro magnífico, sólido y robusto, dónde los pequeños pueden sentarse, y que incluye 98 piezas de construcción de diversos colores.</p> <p>Este material acompaña en diferentes etapas; Cuando comienzan a apretar y arrastrar, cuando llenan, vacían y trasladan, y durante toda la fase constructiva.</p>
	<p>PARA ENHEBRAR</p> <p>Permite desarrollar la motricidad fina. Es un juego de acción motricial de coordinación ojo-mano y para asociar colores y formas.</p>

	<p>ROMPECABEZAS</p> <p>Los rompecabezas ayudan a aumentar la coordinación y la destreza, y a comprender las relaciones espaciales (dónde se encuentran los objetos en relación con otros) y el pensamiento lógico. Las temáticas de los rompecabezas permiten trabajar la asociatividad, secuencia y orden.</p>
	<p>SALTAR LA SOGA</p> <p>Al saltar la sogá con amigos, los niños aprenden a turnarse y a llevarse bien con los compañeros.</p> <p>Todos esos saltos, y la coordinación necesaria, alientan el desarrollo motor grueso y las aptitudes para resolver problemas.</p>

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Diseños extraídos de internet.

3.3.3. Servicios complementarios

Los servicios complementarios que se ofertaran adicionalmente para mejorar la atención al cliente son:

- Atención personalizada en el punto de venta, con asesoramiento por cada material didáctico de interés.
- Servicio de atención al cliente vía telefónica.
- Uso de redes sociales donde los clientes podrán informarse acerca de los productos y servicios que el taller proponga al mercado.
- Correo electrónico para contactos de negocios o buzón de sugerencias.
- Se receptorán pedidos personalizados al por mayor para la elaboración de materiales didácticos.

- Se darán charlas de capacitación sobre el uso adecuado y beneficios pedagógicos del material didáctico lúdico ofertado.
- Servicio de mantenimiento a domicilio por contratación.

3.3.4. Productos sustitutos

Los productos sustitutos que pueden competir con el material didáctico lúdico de madera son aquellos elaborados en otros materiales como: plástico, fómix, textos educativos, material visual didáctico simple o tecnológico que también utilizan los niños, pero el nivel de aprendizaje no es el mismo en todos los casos.

Para un infante, es difícil asimilar algo que solo se lo ha explicado teóricamente; el pequeño para aprender necesitará explorar, intentar, imaginar, crear, combinar e interactuar. Es importante resaltar que la amplia gama de productos sustitutos ofertados en el mercado se diferencian unos de otros por su calidad, precio, acabado y funcionalidad.

3.4. Objetivos del estudio de mercado

3.4.1. Objetivo general

Identificar la oferta y la demanda existente en la ciudad de Ibarra para los juguetes artesanales didácticos realizados en madera.

3.4.2. Objetivos específicos

- Identificar y conocer los aspectos relevantes de la oferta de juguetes didácticos en madera de la ciudad de Ibarra.
- Identificar y analizar las características y requerimientos de la demanda de juguetes didácticos artesanales hechos de madera en la ciudad de Ibarra.

- Determinar posibles proveedores de materia prima para la elaboración de los juguetes de madera propuestos.

3.5. Variables del estudio de mercado

Se tomara como referencia las siguientes variables que permitirán desarrollar dicho diagnóstico de una manera técnica y ordenada.

- Oferta
- Demanda
- Proveedores de materia prima

3.6. Indicadores del estudio de mercado

Para conocer y analizar a cada una de las variables descritas con anterioridad, es necesario a cada una de éstas agregarlas una serie de sub aspectos o indicadores que en conjunto brinden información suficiente y clara a cada variable, así:

3.6.1. Oferta

- **Producto**
 - Características del producto
 - Variedad de productos
- **Producción**
 - Tipo de producción
 - Volumen de producción

- **Periodicidad de venta**
 - Ciclo de venta
 - Meses de mayor venta

- **Precio**
 - Al por mayor
 - Al por menor

- **Plaza**
 - Lugar/es de venta

- **Canales de distribución**
 - Directo Productor - Consumidor.
 - Corto: Productor- Minorista- Consumidor.
 - Largo: Productor- Mayorista- Minorista- Consumidor.
 - Lineal: Productor- (Mayorista y Minorista)- Consumidor.

- **Publicidad y promociones**
 - Descuento
 - Regalos
 - Tipo de publicidad preferido.

- **Inversión y rentabilidad**

- Tipo de inversión
- Nivel de rentabilidad
- Fuentes de financiamiento

3.6.2. Demanda

- **Tipo de demanda**

- Instituciones públicas.
- Instituciones privadas.

- **Gustos y preferencias sobre el producto**

- Material.
- Tamaño.
- Diseño.

- **Volumen de compra**

- Al por mayor.
- Al por menor.

- **Precio de compra**

- Precio del mercado.

- **Periodicidad de compra**

- Anual.
- Semestral.
- Trimestral.

- **Plaza**

- Lugar/es de adquisición.

- **Publicidad y promociones**

- Descuento.
- Regalos.
- Tipo de publicidad preferido.

3.6.3. Proveedores de materia prima

- **Tipo de materia prima**

- Madera.
- Pintura.
- Otros.

- **Plaza**

- Lugar/es de adquisición.
- Cercanía al taller.

- **Precio**
 - Precio de mercado.

- **Canales de distribución.**
 - Directo Productor - Consumidor.

 - Corto: Productor- Minorista- Consumidor.

 - Largo: Productor- Mayorista- Minorista- Consumidor.

 - Lineal: Productor- (Mayorista y Minorista)- Consumidor.

- **Promociones**
 - Descuentos.

 - Obsequios.

En el Cuadro N° 7 siguiente se presenta la matriz del estudio de mercado acorde a las variables e indicadores anteriormente expuestos.

3.7. Matriz del estudio de mercado

Cuadro N° 7:

Matriz del estudio de mercado

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	FUENTE	PÚBLICO META
Identificar y conocer los aspectos relevantes de la oferta de juguetes didácticos en madera de la ciudad de Ibarra.	OFERTA.	<ul style="list-style-type: none"> • Producto. • Producción. • Periodicidad de venta. • Precio. • Plaza. • Canales de distribución. • Promoción, publicidad. • Inversión y rentabilidad. 	Primaria Secundaria	Investigación de campo. Internet Entrevistas	<ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio. • JNDA • MIES • IEPS • Talleres, empresas similares.
Identificar y analizar las características y requerimientos de la demanda de juguetes didácticos artesanales hechos de madera en la ciudad de Ibarra.	DEMANDA	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de demanda. • Gustos y preferencias – producto. • Volumen de compra. • Precio de compra. • Periodicidad de compra. • Plaza. • Lugar/es de adquisición. • Publicidad y promociones. 	Primaria	Investigación de campo. Encuestas Entrevistas	<ul style="list-style-type: none"> • MIES • IEPS • INEC • Dirección Provincial de Educación de Ibarra. • Centros infantiles privados. • Empresas Privadas
Determinar posibles proveedores de materia prima para la elaboración de los juguetes de madera propuestos.	PROVEEDOR	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima. • Plaza. • Precio. • Canales de distribución. • Promociones. 	Primaria	Investigación de campo. Entrevistas.	<ul style="list-style-type: none"> • Aserraderos • Mueblerías • Ferreterías • Carpinterías

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de campo, encuestas, entrevistas e internet.

3.8. Mecánica operativa

3.8.1. Identificación de la población

En el proceso de la investigación referente a la creación del taller artesanal propuesto, se han identificado dos universos:

- **(Universo 1-Oferta)**

La población de estudio correspondió a 5 productores de juguetes y material didáctico artesanal de madera, dato extraído de la Cámara de Comercio de la ciudad de Ibarra y de la investigación de campo realizada en la zona de interés del estudio.

Cuadro N° 8:

Talleres artesanales análogos y puntos estratégicos comerciales de juguetes didácticos de madera en la ciudad de Ibarra

N°	Nombre Comercial	Localización
1	Pinocho	Ibarra
2	Manualidades Nathy	Ibarra
3	Bellas Artes	Ibarra
4	Arte Mágico	Ibarra
5	Aso. Desarrollo Integral Pucahuaico	San Antonio de Ibarra

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Cámara de Comercio, IEPS e Investigación de Campo

Cuadro N° 9:

Puntos estratégicos comerciales de juguetes didácticos de Ibarra

N°	Nombre Comercial	Localización
1	Expo papelería	Ibarra
2	Provesum	Ibarra
3	Mega Provesum	Ibarra
4	Tía	Ibarra
5	Juguetón	Ibarra
6	Astra	Ibarra
	Akí	Ibarra

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Cámara de Comercio, IEPS e Investigación de Campo

En el Cuadros N° 8, se identificó a los diferentes talleres artesanales con producción análoga y puntos estratégicos comerciales de juguetes didácticos de madera en la ciudad de Ibarra, considerados oferta pura local, a la cual se buscará hacer competencia directa.

Se debe recalcar que por fuente directa del Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS), se logró identificar a Bellas Artes y a la Asociación de Desarrollo Integral Pucahuaico como productores de juguetes artesanales, destacando que la Asociación Pucahuaico único proveedor del portal de compras públicas de la Zonal 1, está conformada por 100 artesanos independientes de los cuales solo cuatro talleres se dedican a la producción artesanal de juguetes de madera demandados por el sector público. Se aclara que uno de esos cuatro talleres es Bellas Artes, quien forma parte de la Asociación Pucahuaico, sin embargo también busca ofertar al mercado local sus productos de manera independiente.

En el Cuadro N° 9, se identificó principalmente aquellas empresas comercializadoras de material didáctico de interés para el proyecto, al no ser fabricantes necesitan de proveedores de este tipo de productos y es allí donde radica nuestro interés.

- **(Universo 2- Demanda)**

Corresponde a la población interesada en obtener este tipo de productos y que cuenta con capacidad de pago para adquirirlos. Dentro de este mercado potencial encontramos a centros de educación inicial representados por sus directores o propietarios y por la población interesada en adquirir juguetes didácticos de madera para niños/as menores a los 5 años de edad, tal como se procede a explicar a continuación.

Población interesada en adquirir juguetes didácticos para niño/as menores a los 5 años de edad

Los datos poblacionales fueron facilitados por la Dirección Distrital de Educación 10 D01 de Imbabura, encargada de supervisar a los Centros Infantiles que atienden a niños a partir

de los tres años y por el MIES, ente regulador de los centros educativos y programas de educación inicial destinada para niños menores a los 2 años 11 meses

Con fines metodológicos y en base a datos estadísticos INEC 2010, donde se considera un promedio de 4 integrantes por familia, para estimar esta población, se asume que cada niño/niña detallados en el Cuadro N° 10 siguiente referente a la población infantil de 0 a 4 años 11 meses de edad, representará una familia donde se encuentra la población de interés para el presente estudio.

Cuadro N° 10:

Población infantil de 0 a 4 años 11 meses

POBLACIÓN INFANTIL DE LA CIUDAD DE IBARRA	TOTAL
De 0 años a 2 años 11meses	1.060
De 3 años a 3 años 11meses	960
De 4 años a 4 años 11meses	2.384
TOTAL	4.404

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN Datos de Sectorización & MIES (2013)

Centros de Educación Inicial

De acuerdo al enfoque del tema del proyecto, se buscará abastecer de material didáctico a los Centros de Educación Inicial de la ciudad de Ibarra. Dentro de la población identificada en el Cuadro N° 11 referente a los centros de educación inicial de Ibarra, se debe destacar que la educación inicial está conformada por dos sectores, el privado y público como se identifica a continuación.

Cuadro N° 11:**Centros de Educación Inicial de Ibarra**

ENTE REGULADOR	TIPO	DESCRIPCIÓN	NATURALEZA	N° Instituciones
MIES Zonal 1	CIBV.	Centros que atienden a niños/as desde 11 meses a 2 años 11 meses;	Pública	25
	CNH. Guarderías.		Privada	33
Dirección Distrital de Educación 10 D01 de Imbabura	Centros de Educación Inicial y Estimulación Temprana	Centros que atienden a niños/as de 3 a 4 años 11 meses	Pública Privada	40 16

Nota explicativa: Para el estudio se considerarán los centros educativos privados, ya que el sector público adquiere sus compras a través del portal de compras públicas, considerado un mercado que se pretenderá entrar a futuro.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: INEC 2010

Para el presente estudio de mercado se considerará únicamente a los 49 establecimientos educativos privados, ya que para el sector público el material didáctico y otro tipo de implementos son entregados por entidades de gobierno, quienes hacen sus adquisiciones por oferta y compras públicas a diferencia de las instituciones educativas particulares que adquieren material didáctico de manera directa o a su vez lo solicitan a través de la lista de útiles entregada al inicio de cada año escolar.

3.8.2. Identificación de la muestra

- **Cálculo de la muestra para la oferta**

Con la modalidad de censo se aplicó 5 entrevistas dirigidas a los productores de juguete y material didáctico de madera identificados en la zona urbana y perimetral de la ciudad de Ibarra.

- **Cálculo de la muestra para la demanda**

Centros infantiles

Mediante la modalidad de censo, se buscó aplicar 49 encuestas dirigidas a los directores o propietarios de los centros infantiles privados de Ibarra. Para el presente estudio no se consideró a los centros infantiles públicos debido a la forma de abastecimiento de material didáctico peculiar de éste sector basado en compras pública.

Población interesada en adquirir juguetes didácticos para niño/as menores a los 5 años de edad

Para los consumidores finales es necesario obtener una muestra representativa ya que esta población es significativa. Se considerará como población objeto de cálculo de la muestra a 4.404 familias coparticipes de la educación de los niños y niñas en edad de educación inicial.

Para calcular el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

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

En donde:

N = Tamaño de la población (4404 familias)

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza del 95% que es igual a 1.96

e= Error en la proporción de la muestra= (0,05)

d²= Varianza 0.25.

Por lo tanto, el tamaño de la muestra será:

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0.25) * (4404)}{(0,05^2) * (4404 - 1) + (1,96)^2 * (0,25)^2}$$

$$n = \frac{4229.6016}{11,2476}$$

$n = 376$ encuestas.

Para recopilar la información se procedió a investigar a 376 personas.

Con fines metodológicos la recopilación de esta información se la realizó en puntos de concentración y afluencia diaria como centros educativos privados y públicos, además parques y puntos comerciales de la ciudad.

3.8.3. Instrumentos de recolección de información

- **Información primaria**

Entrevistas

Se aplicó entrevistas a talleres artesanales con producción y comercialización homogénea dentro de la zona de interés del proyecto.

Encuestas

Se buscó aplicar encuestas los directores de los distintos Centros Infantiles de la ciudad de Ibarra, y a población padres de familia o familiares de niños y niñas menores los cinco años de edad. Se aplicaron las encuestas en los focos de concentración que son los mismos centros educativos.

Observación directa

Consistió en visitar a los productores y comercializadores en su lugar de trabajo.

- **Información secundaria**

La información secundaria utilizada se obtuvo de documentos, páginas web de instituciones y publicaciones con información de interés para el desarrollo del estudio.

3.9. Tabulación y análisis de la información

A continuación se presenta la tabulación y análisis de la información obtenida de las diferentes encuestas y entrevistas aplicadas a la población de interés del presente estudio.

3.9.1. Encuestas

Las encuestas fueron aplicadas a los diferentes centros de educación inicial privados de la ciudad de Ibarra y a la población interesada en adquirir material didáctico para niños/as menores a los 5 años, dentro de este segmento encontramos a familiares y amigos cercanos a la población infantil de interés del proyecto.

A continuación se presentan los resultados de las encuestas aplicadas durante el levantamiento de la información.

- **Encuesta N° 1: Dirigida a los Centros de Educación Inicial privados de Ibarra**

De los 49 establecimientos educativos privados identificados en la zona urbana y perimetral de la ciudad de Ibarra, se obtuvo colaboración y apertura para obtener información a través de las encuestas de 31 instituciones.

Desarrollo del cuestionario:

1.- ¿La Institución compra juguetes didácticos de madera?

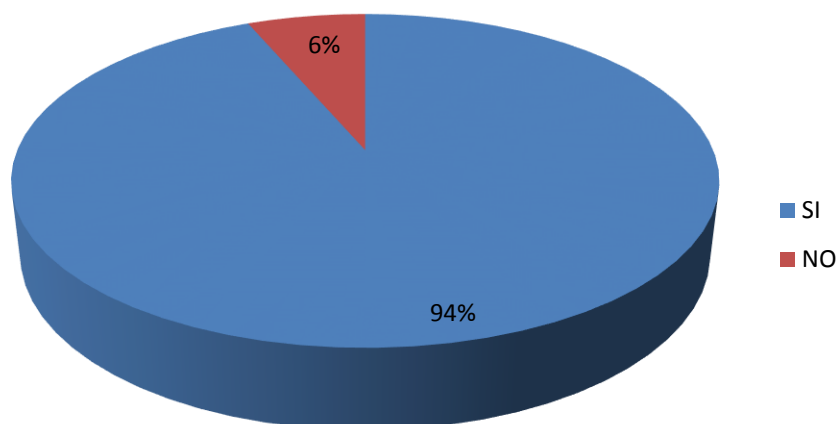
Cuadro N° 12:

Adquisición del producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	29	94%
NO	2	6%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 2:

Adquisición del producto



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Considerando las respuestas de los centros educativos privados que participaron en las encuestas, se puede observar que existe demanda de juguetes didácticos de madera en un importante porcentaje del mercado, realidad alentadora para el proyecto.

2.- ¿Con qué frecuencia la institución a la que usted pertenece adquiere juguetes didácticos de madera?

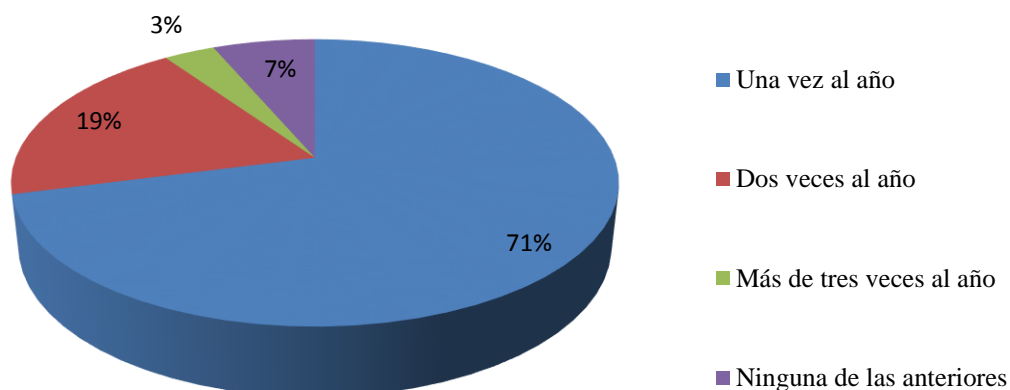
Cuadro N° 13:

Frecuencia de adquisición del producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una vez al año	22	71%
Dos veces al año	6	19%
Más de tres veces al año	1	3%
Ninguna de las anteriores	2	6%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 3:

Frecuencia de adquisición del producto



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Los adquisición de los productos es esencialmente de temporada, adquieren de una a dos veces al año, esto varía desde julio a diciembre, es decir antes de inspecciones previo inicio de matrículas y posterior a la recepción de la lista de útiles por parte de los padres de familia, generalmente ocurre para renovarse de material didáctico.

3.- ¿Con qué frecuencia se incorpora en la lista de útiles un juguete didáctico para uso de los niños de educación inicial?

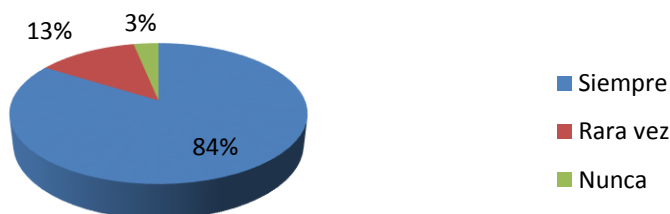
Cuadro N° 14:

Posibilidad de incorporación del producto en la lista de útiles

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	26	84%
Rara vez	4	13%
Nunca	1	3%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 4:

Posibilidad de incorporación del producto en la lista de útiles



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

La mayoría de los encuestados consideraron que solicitar material didáctico a los padres de familia en la lista de útiles es una alternativa práctica que representa un ahorro para la institución en la adquisición de este tipo de material.

Permite que cada niño tenga su propio material y facilita el trabajo de varias actividades didácticas. Los centros educativos que no lo solicitan, es porque con las inscripciones y pensiones pueden destinar un porcentaje de dinero para inversión de materiales o renovación y/o mantenimiento de activos.

4.- En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta anterior responda: ¿Realiza convenios con distribuidores como papelerías o productores de juguetes didácticos?

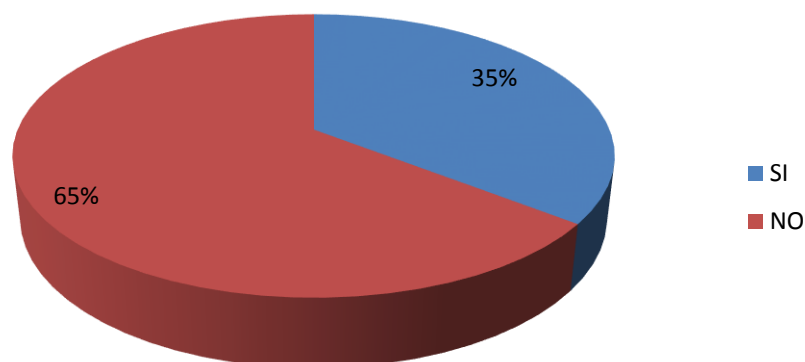
Cuadro N° 15:

Convenios de compra con distribuidores locales

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	11	35%
No	20	65%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 5:

Convenios de compra con distribuidores locales



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Muy pocos son los centros educativos que se benefician económicamente por realizar convenios de compras con determinados proveedores, debido a que el porcentaje de ganancia es mínimo, además cada día son más los controles de los entes supervisores que defienden el derecho de libre elección de adquisición de materiales y lista de útiles para los padres de familia; es por este motivo que esta opción va en declive.

5.- ¿La Institución a la que usted pertenece, en caso de requerir comprar material didáctico lúdico sabe dónde encontrarlo?

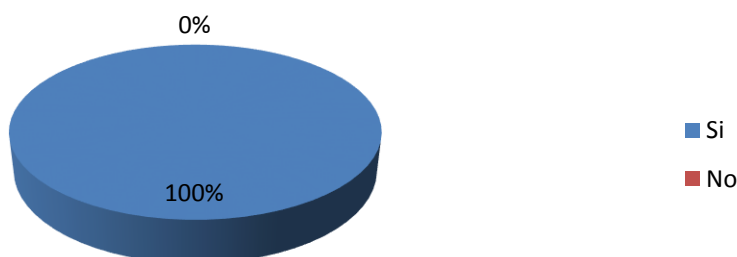
Cuadro N° 16:

Identificación de la oferta

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	31	100%
No	0	0%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 6:

Identificación de la oferta



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Los Centros Infantiles encuestados reconocen la necesidad de conocer proveedores de material didáctico, para esto mencionan que personal de diferentes empresas acuden anualmente a las instalaciones de los diferentes establecimientos educativos para ofertarles una amplia gama de productos con fines pedagógicos, muchos de los cuales son costosos y no cumplen con los requerimientos sugeridos por cada plantel. Es por esto que se han visto en la necesidad de buscar directamente a lo largo de su vida comercial han detectado puntos de venta de material didáctico, distribuidos especialmente en la parte central de la ciudad, otros prefieren hacer uso del internet y hacer compras por catálogo electrónico o mandan a hacer bajo pedido.

6- ¿Dónde adquiere usualmente la institución educativa a la cual usted pertenece juguetes y material didáctico?

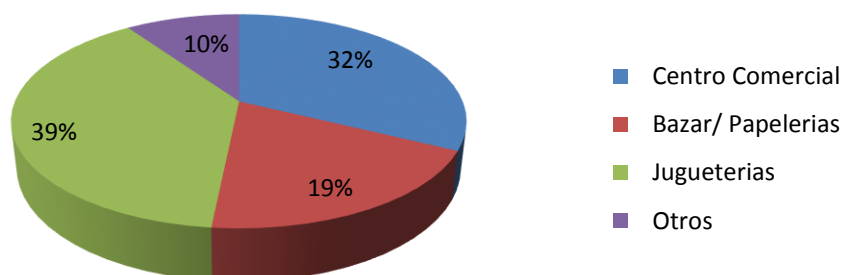
Cuadro N° 17:

Identificación naturaleza de la oferta

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro Comercial	10	32%
Bazar/ Papelerías	6	19%
Jugueterías	12	39%
Otros	3	10%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 7:

Identificación naturaleza de la oferta



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

La mayoría de encuestados se inclina por las jugueterías, las personas encuestadas opinan que este es el lugar al que más recurren para realizar las compras de juguetes didácticos, actualmente la distancia no es un limitante para hacer compras, tal es el caso que muchos de los centros infantiles prefieren viajar a países vecinos o mandar a traer productos. Pocos se inclinan por centros comerciales y bazares, los encuestados opinan que cuando no encuentran en las jugueterías adquieren en otros lugares.

7.- ¿Se ha visto beneficiado por promociones o descuentos al adquirir material didáctico?

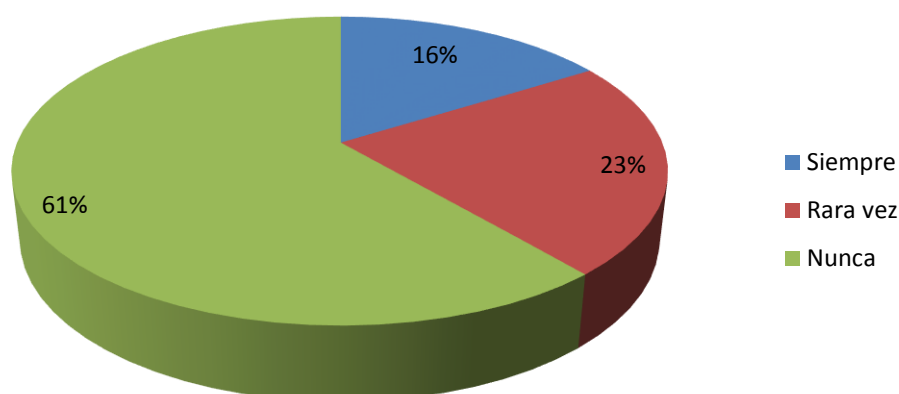
Cuadro N° 18:

Beneficios, promociones o descuentos de la oferta

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	5	16%
Rara vez	7	23%
Nunca	19	61%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 8:

Beneficios, promociones o descuentos de la oferta



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS:

La mayoría de los encuestados manifestaron jamás haberse beneficiados por algún tipo de promoción o descuento por sus compras en almacenes, dicen que es más frecuente negociar el precio solo cuando se manda a hacerlo. Esto puede ser un indicador para captar clientes y lograr su preferencia.

8.- ¿El centro educativo al cual usted pertenece, de qué material prefiere comprar los juguetes didácticos?

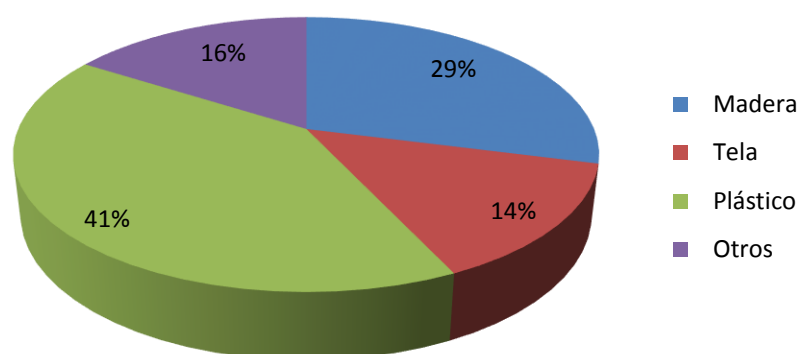
Cuadro N° 19:

Preferencia de material de elaboración de los juguetes didácticos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Madera	9	29%
Tela	4	14%
Plástico	13	41%
Otros	5	16%
TOTAL	31	100%

Grafico N° 9:

Preferencia de material de elaboración de los juguetes didácticos



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Los centros de educación inicial trabajan con todo tipo de material didáctico, incluido el de madera, que se adapte a sus necesidades pedagógicas, sin embargo por razones económicas, algunos de estos centros de educación demandan juguetes elaborados en plástico ya que no conocen el verdadero uso y beneficio de la madera y tela por lo que sus preferencias son menores.

9.- ¿Cuál considera usted, es el tamaño ideal para los juguetes didácticos de madera?

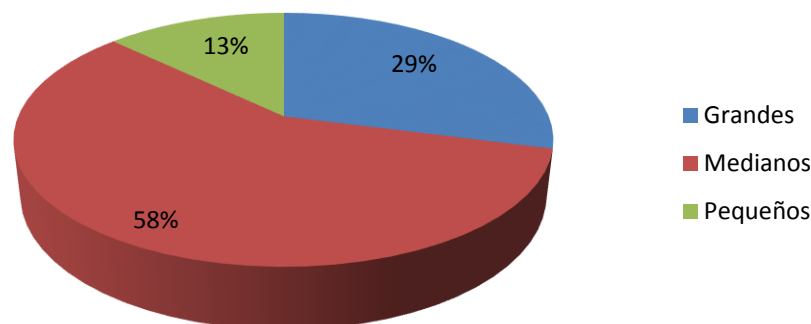
Cuadro N° 20:

Preferencia del tamaño del juguete didáctico

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Grandes	9	29%
Medianos	18	58%
Pequeños	4	13%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 10:

Preferencia del tamaño del juguete didáctico



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

La mayoría de los encuestados, consideran que el tamaño escogido para los juguetes didácticos de madera con mayor aceptación es el mediano, esto se debe a que es un tamaño ideal para evitar riesgos de asfixia, son de fácil manipulación y almacenaje.

Por lo tanto se trabajará en el taller artesanal en base a tamaños estándar de producción para juguetes didácticos y lúdicos, según características de cada edad y nivel de riesgo y complejidad del diseño del juguete y cada parte que lo conforma.

10.- ¿Cómo seleccionan los materiales didácticos que compran para los alumnos de su institución educativa?

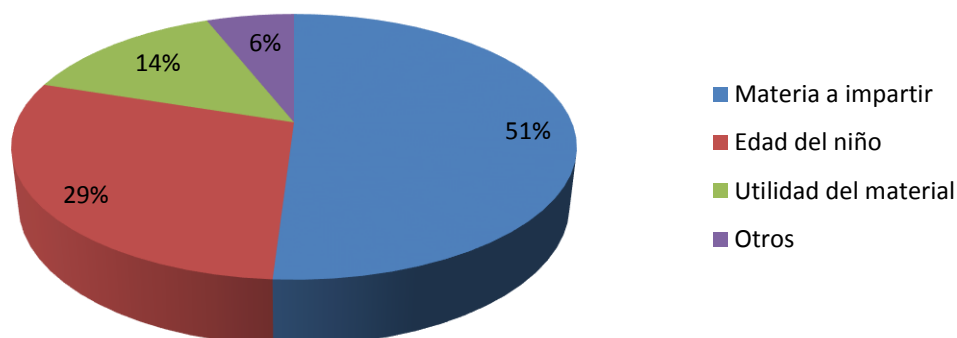
Cuadro N° 21:

Consideraciones para seleccionar un producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Materia a impartir	16	51%
Edad del niño/a	9	29%
Utilidad del material	4	14%
Otro	2	6%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 11:

Consideraciones para seleccionar un producto



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

La mayoría de docentes encuestados opina que los materiales didácticos que escogen para impartir sus conocimientos lo hacen de acuerdo a la materia que van a impartir, otros docentes consideran que la edad del niño también es relevante cuando van a tomar una decisión y además consideran que la utilidad es otro factor importante al tomar esta decisión.

11.- Observando los productos del catálogo adjunto, ¿Estaría usted dispuesto a adquirir nuestros productos?

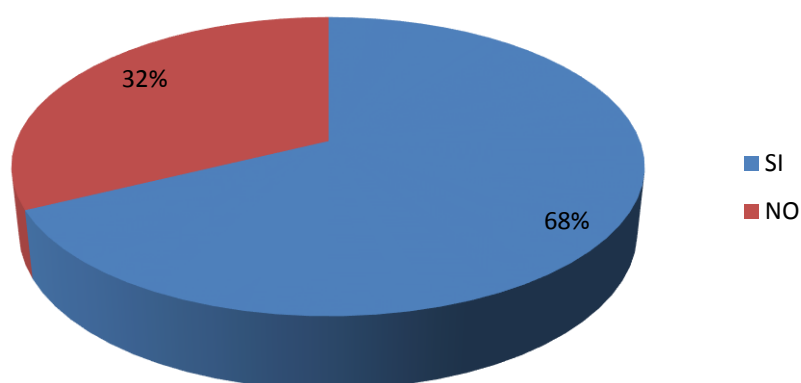
Cuadro N° 22:

Predisposición para adquirir los productos propuestos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	21	68%
NO	10	32%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 12:

Predisposición para adquirir los productos propuestos



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Existe un importante nivel de aceptación ante los productos ofertados por el proyecto del taller artesanal.

Los encuestados manifestaron su interés por concretar relaciones comerciales en base a pedidos adaptados a las necesidades educativas y gustos de cada establecimiento educativo.

12.- ¿En qué cantidades y con qué frecuencia estima que la Institución a la que usted pertenece comprara nuestros productos?

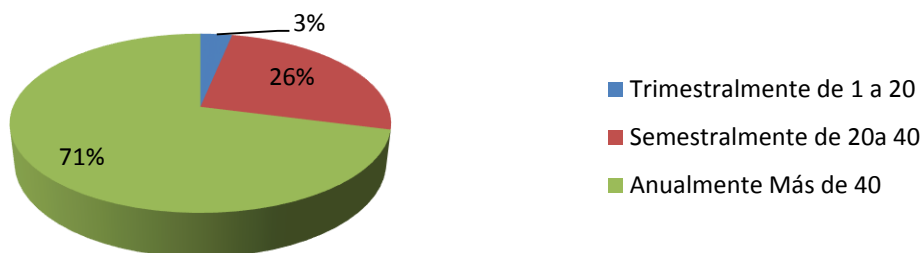
Cuadro N° 23:

Predisposición y frecuencia para adquirir productos propuestos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Trimestralmente de 1 a 20	1	3%
Semestralmente de 20 a 40	8	26%
Anualmente Más de 40	22	71%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 13:

Predisposición y frecuencia para adquirir productos propuestos



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

La demanda de material didáctico en los establecimientos educativos es muy dinámica, su característica es ser estacional al inicio de cada año lectivo.

Algunos centros educativos adquieren semestralmente material didáctico ante el deterioro del mismo por el uso de los pequeños, o por necesidad en el desarrollo de temas pedagógicos específicos; muy pocos son los establecimientos educativos que hacen compras trimestralmente.

La cantidad de compra varía de acuerdo a las necesidades de cada institución.

13.- ¿Considerando la calidad y funcionalidad de los productos mostrados en el catálogo y en base a la lista de precios, cómo considera a nuestros precios en comparación al mercado?

Cuadro N° 24:

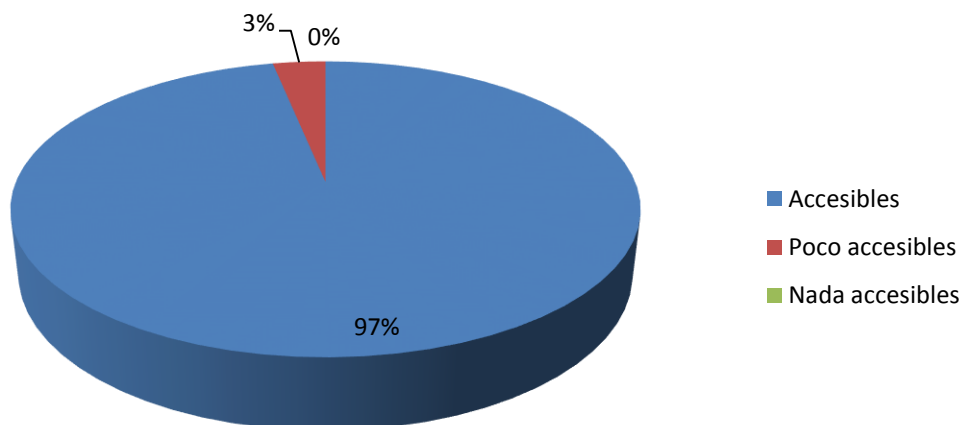
Detalle de precios por producto

PRODUCTO	PRECIO
Rompecabezas	\$ 10 a 15
Legos	\$ 10 a 30
Juguetes con piezas para armar	\$ 10 a 15
De empuje	\$ 10 a 20
De arrastre	\$ 10 a 20
Ensarte	\$ 10 a 15
Enhebrado	\$ 10 a 15
Sonajeros y mordedores	\$ 10 a 15
Pasabolas	\$10 a 20
Musicales	\$ 10 a 15

Cuadro N° 25:

Apreciación sobre el precio propuesto de los productos

PRODUCTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Accesibles	30	97%
Poco accesibles	1	3%
Nada accesibles	0	0%
TOTAL	31	100%

Gráfico 24:***Predisposición para adquirir nuestros productos***

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Casi la totalidad de los entrevistados consideran que los precios propuestos son accesibles. Su aceptación radica en los criterios de adquisición del producto se pudo apreciar que para los encuestados el precio, la funcionalidad y la calidad son factores predominantes al momento de tomar su decisión de compra, no les interesa mucho la marca o innovación del producto que muchas veces es asociado como ellos lo dijeron con modismos, como estickers o imágenes de personajes de moda.

14.- ¿Cuánto dinero invierte la Institución en juguetes didácticos anualmente?

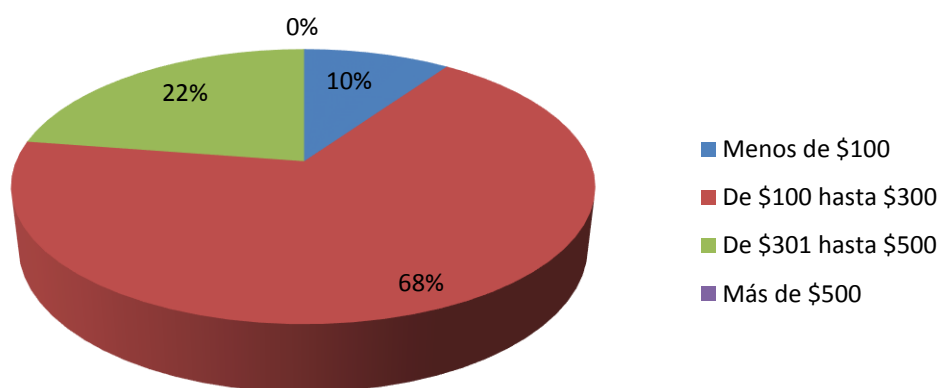
Cuadro N° 26:

Dinero invertido anualmente en compra de material didáctico

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de \$100	3	10%
De \$100 hasta \$300	21	68%
De \$301 hasta \$500	7	23%
Más de \$500	0	0%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 15:

Dinero invertido anualmente en compra de material didáctico



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Se debe esperar como inversión anual estimada un intervalo de 100 a 300 dólares americanos anuales, sin embargo, hay que recalcar que a mayor tiempo de vida útil y desgaste del material didáctico este valor puede variar. Esto no significa que durante el transcurso de año lectivo la institución no se interese en adquirir material didáctico innovador, o que la empresa comience a buscar nuevas plazas de mercado para obtener así un mayor volumen de demanda y por ende tener relación directa con su crecimiento empresarial.

15.- ¿Cree usted que la Creación de un Taller artesanal dedicado exclusivamente a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos en madera con enfoque de reciclaje en la ciudad de Ibarra tenga posibilidades de crecer en el mercado?

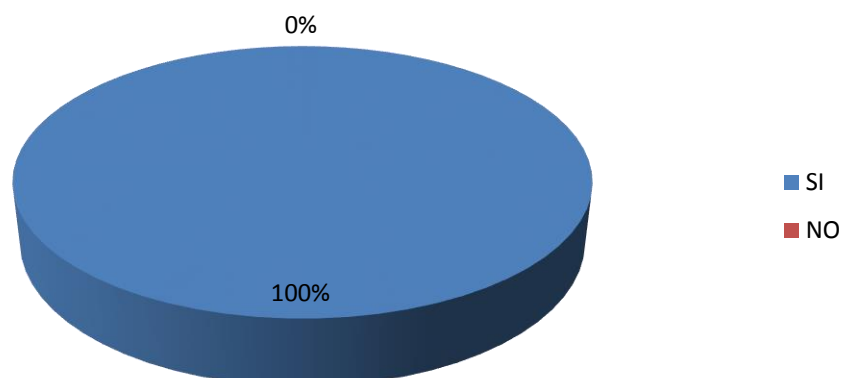
Cuadro N° 27:

Criterio sobre posibilidades de crecimiento en el mercado

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	31	100%
NO	0	0%
TOTAL	31	100%

Gráfico N° 16:

Criterio sobre posibilidades de crecimiento en el mercado



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

La apertura y aceptación de nuestros productos en el mercado es alentadora.

Los encuestados aseguraron que es un proyecto con grandes posibilidades de crecimiento en el mercado no solo local sino provincial. Recomiendan buscar estrategias para superar a la competencia para así captar en menor tiempo la fidelidad del mercado.

16.- ¿Qué tipo de juguetes didáctico adquiere con mayor frecuencia en el año?

Cuadro N° 28:

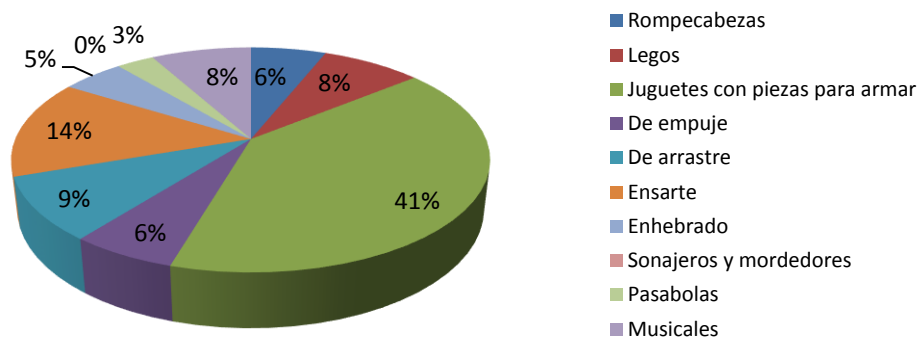
Volumen de compra anual por producto adquirido

PRODUCTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Rompecabezas	2	6%
Legos	2	8%
Juguetes con piezas para armar	12	41%
De empuje	2	6%
De arrastre	3	9%
Ensarte	4	14%
Enhebrado	2	5%
Sonajeros y mordedores	0	0%
Pasabolas	1	3%
Musicales	2	8%
TOTAL	31	100%

Nota Explicativa: 7 de los 31 centros educativos encuestados al año compran 68 rompecabezas; 18 centros educativos compran 90 juegos de legos.

Gráfico N° 17

Volumen de compra anual por producto adquirido



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuestas Centros Infantiles Privados de Ibarra

ANÁLISIS

Los Centros de Educación Inicial trabajan con todo material didáctico que se adapte a sus necesidades pedagógicas, sin embargo por razones económicas, algunos de estos materiales los solicitan en listas de útiles y otros lo adquieren ellos, los que tienen mayor demanda son: Juguetes con piezas para armar, ensartes, rompecabezas.

Encuesta N° 2 Dirigida a población interesada en adquirir material didáctico para niños/as menores a los 5 años

De las 376 encuestas aplicadas, al momento de la tabulación 39 fueron separadas del estudio al presentarse con respuestas confusas o en blanco en un considerable porcentaje.

1.- ¿Qué edad considera apropiada para estimular la inteligencia y destrezas psicomotoras de los niños?

Cuadro N° 29:

Criterio sobre edad para estimulación temprana

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 a 5 años	71	21%
6 a 8 años	84	25%
De 9 en adelante	13	4%
Siempre	169	50%
Nunca	0	0%
TOTAL	337	100%

Gráfico N° 18:

Criterio sobre edad para estimular a los niños



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

De acuerdo al criterio de los encuestados, los productos mostrados a través del catálogo son de su aceptación al considerarlos interesantes para la educación y estimulación temprana de los niños/as. Se puede apreciar en los resultados que más del 50% de las respuestas están a favor de la estimulación temprana. Un dato interesante es que el 50%, (65 padres de familia), consideran que siempre se debe estimular el desarrollo intelectual, afectivo y psicomotor de los niños/as, esto podría ser un indicador de expansión en cuanto a la gama de productos a ofertarse.

2.- ¿Qué clase de juguete didáctico usted compra de preferencia? (Escoja una opción)

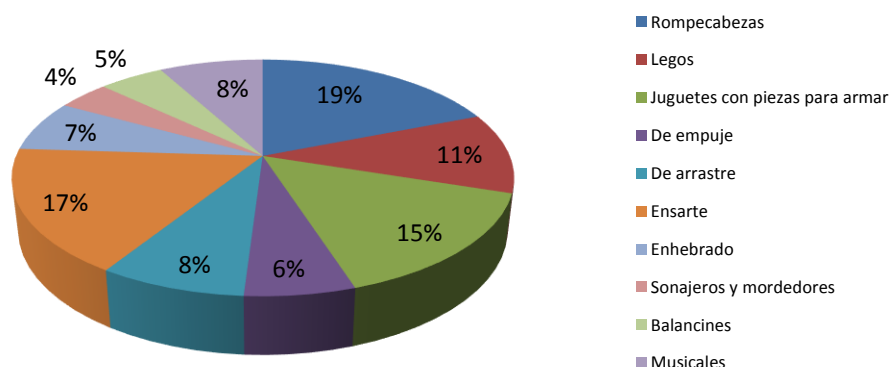
Cuadro N° 30:

Preferencias de compra

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Rompecabezas	64	19%
Legos	37	11%
Juguetes con piezas para armar	51	15%
De empuje	20	6%
De arrastre	27	8%
Ensarte	57	17%
Enhebrado	23	7%
Sonajeros y mordedores	13	4%
Balancines	18	5%
Musicales	28	8%
TOTAL	337	100%

Gráfico N° 19:

Preferencias de compra



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

Los productos de mayor demanda por parte de los padres de familia son los rompecabezas, juguetes de ensarte, con piezas para armar y legos. Este resultado es un indicador de producción. Como información adicional, muchos de los encuestados consideran que el material didáctico que se consigue en Ibarra necesita ser innovado. Los modelos de los juguetes didácticos deben ser más llamativos, ya que el mercado infantil se caracteriza por ser exigente y aburrirse fácilmente de los juguetes.

3.- ¿Considerando los productos del catálogo, usted compraría nuestros juguetes didácticos de madera como ayuda para el aprendizaje de su hijo/a?

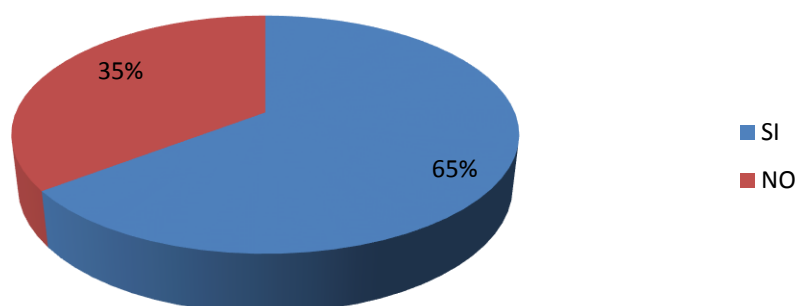
Cuadro N° 31:

Predisposición de compra de padres de familia

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	219	65%
No	118	35%
TOTAL	337	100%

Gráfico N° 20:

Predisposición de compra de padres de familia



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

Se observa que existe un importante indicador de pre disponibilidad de compra de juguetes didácticos de madera por parte de los encuestados. Se debe considerar las sugerencias emitidas sobre el portafolio de productos expuesto para lograr una mayor aceptación dentro del mercado. Entre las sugerencias realizadas se rescatan las siguientes: incrementar la gama de productos por edades, diseñar productos novedosos y nuevos en el mercado; combinar los diseños en función de los modismos de los niños, es decir considerar caricaturas de moda, para involucrarlas en el diseño de los materiales didácticos propuestos.

4.- ¿De qué material prefiere que sea el juguete didáctico?

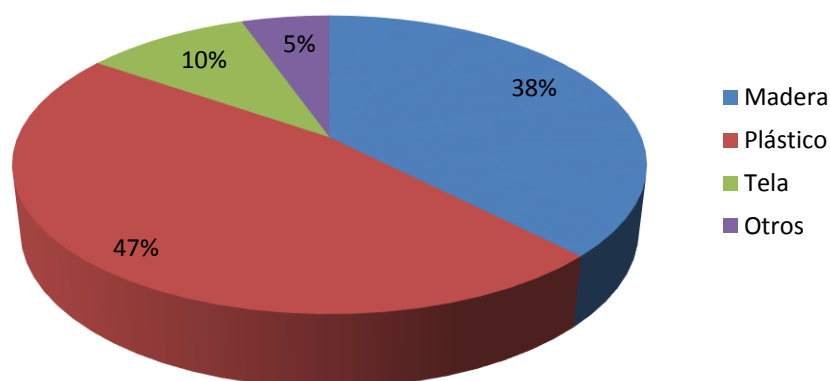
Cuadro N° 32:

Preferencias de material del producto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Madera	121	36%
Plástico	162	48%
Tela	33	10%
Otros	21	6%
TOTAL	337	100%

Gráfico N° 21:

Preferencias de material del producto



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

Los productos de mayor demanda por parte de los padres de familia son los elaborados con material plástico, seguidos por los de madera. Este resultado es un indicador de producción. Como información adicional, muchos de los encuestados consideran que el material didáctico que se consigue en Ibarra necesita ser innovado. Además los modelos de los juguetes didácticos deben ser más llamativos, ya que el mercado infantil se caracteriza por ser exigente y aburrirse fácilmente de los juguetes.

5.- ¿Considerando la calidad, características de los productos y en base a la lista de precios, mostrados, cómo considera usted a nuestros precios propuestos en comparación al mercado?

Cuadro N° 33:

Precio propuesto de los productos

Producto	Precio
Rompecabezas	\$ 10 a 15
Legos	\$ 10 a 30
Juguetes con piezas para armar	\$ 10 a 15
De empuje	\$ 10 a 20
De arrastre	\$ 10 a 20
Ensarte	\$ 10 a 15
Enhebrado	\$ 10 a 15
Sonajeros y mordedores	\$ 10 a 15
Pasabolas	\$10 a 20
Musicales	\$ 10 a 15

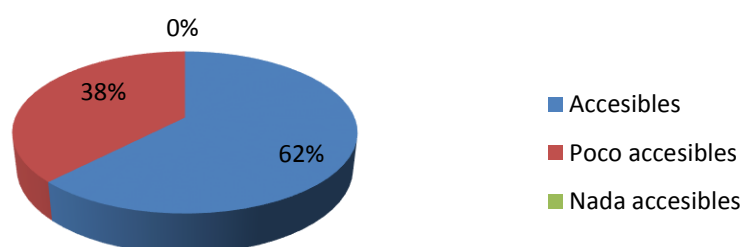
Cuadro N° 34:

Apreciación sobre el precio propuesto de los productos

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Accesibles	209	62%
Poco accesibles	128	38%
Nada accesibles	0	0%
TOTAL	337	100%

Gráfico 22:

Interés frente a la creación del taller artesanal



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

De acuerdo a los resultados analizados la mayoría de los encuestados considera que los precios son accesibles, en referencia al mercado y la calidad de los productos propuestos en el catálogo.

6.- ¿Cuál de las siguientes características, considera usted, es la más importante al momento de comprar un juguete didáctico?

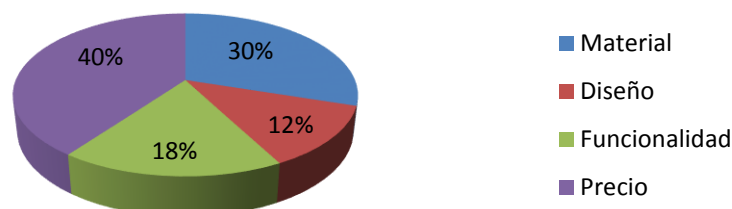
Cuadro N° 35:

Consideraciones decisivas al momento de compra

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Material	101	30%
Diseño	40	12%
Funcionalidad	61	18%
Precio	135	40%
TOTAL	337	100%

Gráfico N° 23:

Consideraciones decisivas al momento de compra



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

En el siguiente orden de importancia el precio, el material y la funcionalidad del juguete didáctico son las características principales en las cuales se fijan más los clientes al momento de seleccionar su compra.

La demanda considera fundamental que cada producto sea acorde a las características etarias de los niños, consideran que los modelos de los productos existentes en el mercado muchas veces son llamativos, costosos pero rutinarios y con limitadas funciones, a diferencia del material didáctico lúdico que se puede adquirir en las grandes ciudades o vía catálogo electrónico. Por tal razón, son en estos aspectos donde los diseños de producción del taller artesanal deben concentrarse para superar a la competencia.

7.- ¿Conoce algún lugar en Ibarra donde se pueda comprar juguetes didácticos de madera?

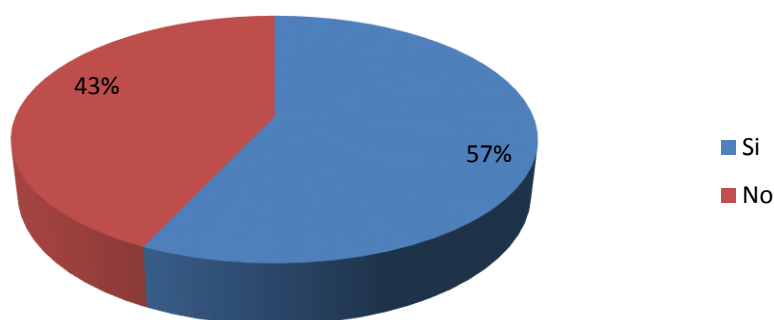
Cuadro N° 36:

Conoce lugar de expendio de material didáctico

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	192	57%
No	145	43%
TOTAL	337	100%

Gráfico N° 24:

Conoce lugar de venta de material didáctico



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

La población reconoce a Pinocho como el principal taller artesanal de material didáctico, localizado en pleno centro comercial de Ibarra, mencionan que también adquieren este tipo de productos en Expo papelería y locales aledaños; así como también Juguetón, Provesum y Mega Provesum, en muy raras ocasiones en almacenes como Tía y las cadenas comerciales de Akí, pero no hay variedad y son a precios caros.

8.- ¿Conoce usted si se fabrica en la ciudad de Ibarra material didáctico elaborado de madera reciclada?

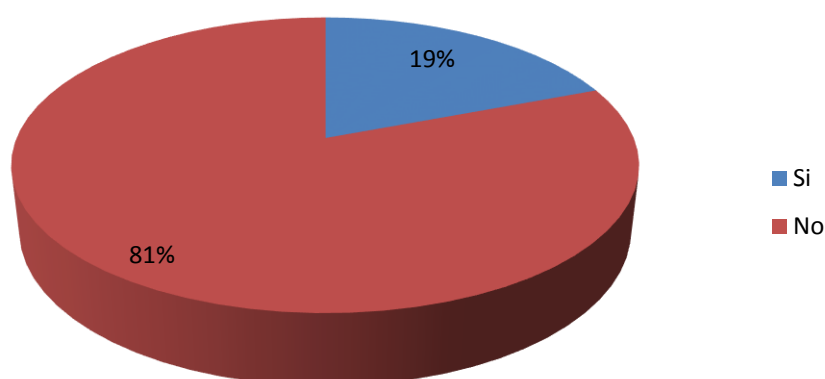
Cuadro N° 37:

Conoce lugar de expendio de material didáctico

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	64	19%
No	273	81%
TOTAL	337	100%

Gráfico N° 25:

Conoce lugar de venta de material didáctico



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

La mayoría de padres de familia encuestados no conocen la existencia de un lugar donde elaboren juguetes didácticos elaborados con material reciclado en la ciudad de Ibarra, es por esta razón que consideramos que nuestro proyecto tiene la suficiente argumentación para que sea un proyecto rentable.

9.- ¿Qué opina sobre la creación de un Taller Artesanal en Ibarra que se dedique a la fabricación de juguetes didácticos de madera para niños de educación inicial en la ciudad de Ibarra?

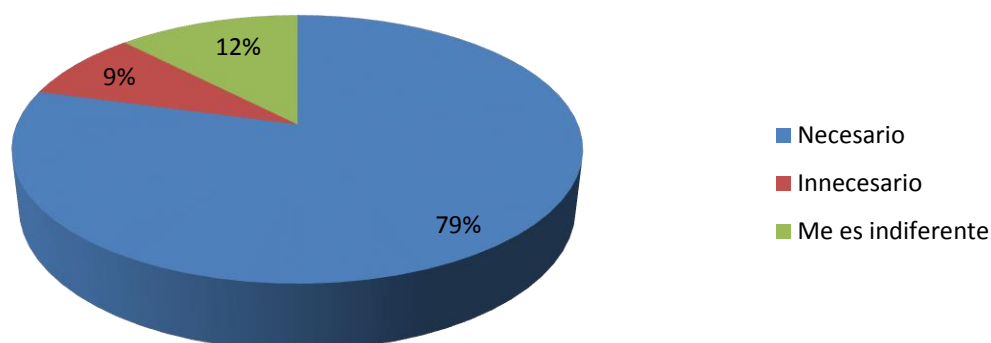
Cuadro N° 38:

Interés frente a la creación del taller artesanal

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Necesario	266	79%
Innecesario	27	8%
Me es indiferente	44	13%
TOTAL	337	100%

Gráfico 26:

Interés frente a la creación del taller artesanal



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

Se ratifica el nivel de aceptación y expectativa por la creación del proyecto, no solo por Los Centros Infantiles sino por la aceptación de los padres de familia, esto es positivo ya que representa apertura del mercado ante la entrada de nuestros productos.

10.- ¿Por qué motivos usted compraría nuestros productos?

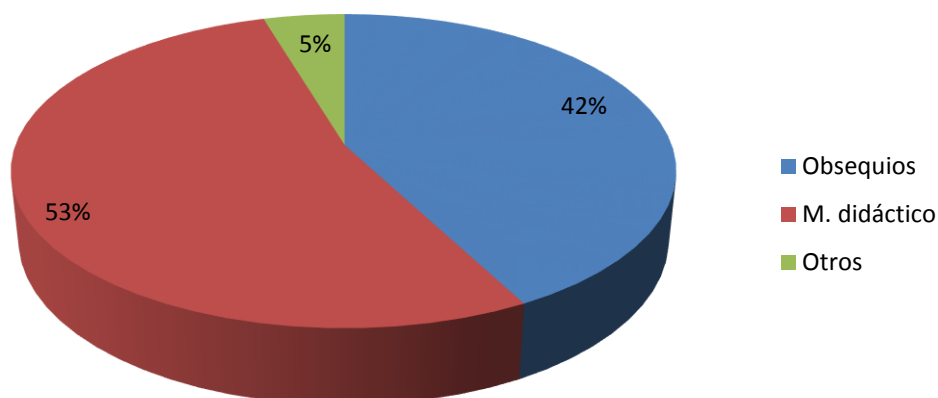
Cuadro N° 39:

Motivos de compra

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Obsequios	142	42%
Material didáctico	178	53%
Otros	17	5%
TOTAL	337	100%

Gráfico 27:

Motivos de compra



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

La respuesta a esta interrogante revela que el portafolio de productos presentados no solo son considerados como material didáctico de apoyo intelectual y psicomotriz para sus hijos, sino que serían bellos obsequios.

11. ¿Con qué frecuencia y en qué cantidades usted adquiriera nuestros productos o los de la competencia?

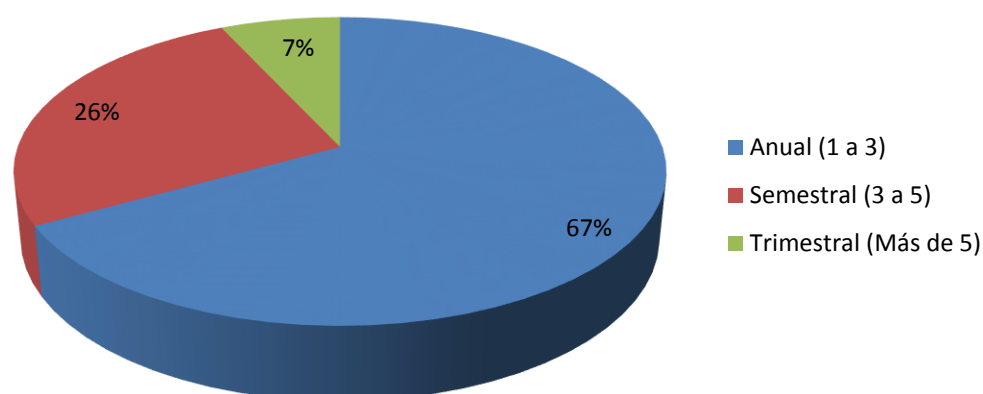
Cuadro N° 40:

Frecuencia de compra

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Anual (1 a 3)	226	67%
Semestral (3 a 5)	88	26%
Trimestral (Más de 5)	23	7%
TOTAL	337	100%

Gráfico 28

Frecuencia y volumen de compra



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

Los hábitos de compra varían, sin embargo la tendencia muestra un interés de compra anual, con cantidades de compra de 1 a tres productos al año. La cuarta parte de la población encuestada muestra un comportamiento de compra semestral de 3 a 5 productos. Esta tendencia se justifica por temporada de inicio de clases o fechas especiales como navidad, cumpleaños.

12.- ¿Cuánto dinero usted estima que invierte en la compra de juguetes didácticos anualmente?

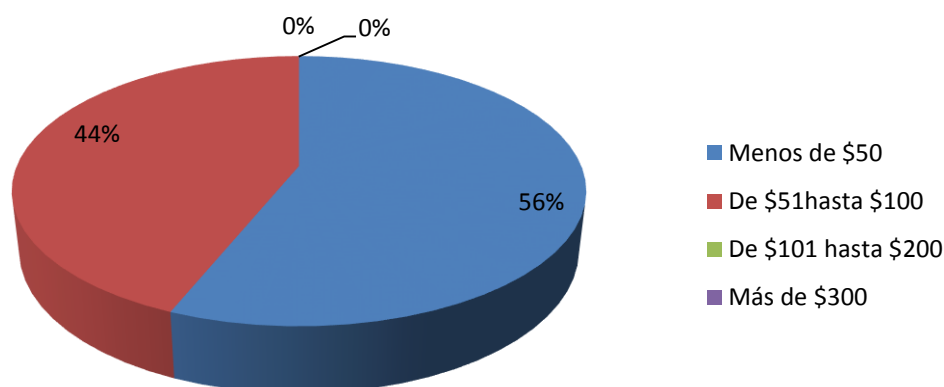
Cuadro N° 41:

Dinero invertido anualmente

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de \$50	189	56%
De \$51 hasta \$100	148	44%
De \$101 hasta \$200	0	0%
Más de \$300	0	0%
TOTAL	337	100

Gráfico N° 29

Dinero invertido anualmente



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Encuesta 2

ANÁLISIS

La inversión anual estimada promedio por parte de los padres de familia en la adquisición de este tipo de productos es de 50 dólares anuales. Algunos padres de familia manifestaron que esto se debe a que no hay variedad en el mercado lo suficientemente atractiva para los niños que compitan con otro tipo de juguetes que a pesar de no ser didácticos, son llamativos.

3.9.2. Entrevistas

A continuación se presenta un resumen de lo más relevante de las entrevistas

ENTREVISTA DIRIGIDA A: Representantes talleres artesanales análogos

De las entrevistas aplicadas se puede resaltar lo siguiente.

1.- ¿Qué tipo de juguetes didácticos produce y/o comercializa la empresa?

Los entrevistados coincidieron en que su producción abarca todo tipo de juguetes didácticos, y algunos de ellos inclusive dan cursos sobre este arte.

2.- ¿Los diseños de sus juguetes de dónde provienen?

Son diseños extraídos del internet, catálogos o reproducciones de otros juguetes didácticos.

3.- ¿Cómo usted garantiza la calidad del producto al mercado?

Garantizan la calidad de los productos haciendo controles de calidad internos.

4.- ¿Cuál es el volumen de producción que tiene la empresa semanalmente?

Varía pero en juguetes a veces el volumen de producción por cada taller va desde 300 a 500 dólares por pedido, depende del pedido generalmente son dos a tres pedidos al año, no es mucho. Usualmente las ventas tienen mayor movimiento por temporada de inicio de clases o navidad.

5.- ¿Cuántos juguetes son producidos por trabajador al día?

La carga productiva de cada trabajador se distribuye por procesos de producción y el volumen y tiempo varía por pedido; en caso de requerirlo se contrata artesanos externos.

6.- ¿Su producto se encuentra posicionado en el mercado?

Los entrevistados consideran que son conocidos sus talleres pero que les hace falta publicidad.

7.- ¿Cuáles son los meses de mayor demanda del producto?

Inicio y fin de clases para el material didáctico. También incrementan las ventas en navidad.

8.- ¿La administración de su negocio es empírica o técnica?

Muchos consideran que la experiencia les permite administrar bien su negocio.

9.- ¿Bajo qué criterios son establecidos los precios?

Los precios se basan en costos y gastos incurridos en la producción.

10.- ¿Quién realiza el control contable de la empresa?

Los dueños usualmente son los que administran y llevan el control contable de los talleres.

11.- ¿Dónde distribuye sus juguetes?

Se distribuyen dentro de la ciudad, y a través del portal de compras públicas.

12.- ¿Sus clientes están satisfechos por su producto?

Consideran que sus clientes si están satisfechos con las características de sus productos.

13.- ¿Aplica promociones y descuentos según la temporada o volumen de venta?

Coinciden las respuestas en que casi nunca aplican promociones.

14.- ¿La empresa tiene control medioambiental en su proceso productivo y de comercialización?

Los talleres artesanales manifestaron que si aplican controles en su proceso de producción y desechos de escombros y basura, sin embargo consideran que pueden mejorar en este aspecto.

15.- ¿Cómo promociona sus productos?

En sus locales o talleres, en hojas volantes o publicidad a través de tarjetas.

16.- ¿Cómo maneja la empresa los riesgos inherentes a este tipo de actividad comercial y productiva?

Coinciden que para manejar los riesgos hay que tomar medidas preventivas, además teniendo contratos previos y cláusulas sancionatorias económicas preventivas, la falta de materia prima es algo que no depende de nosotros, así que siempre tratamos de tener en almacenamiento reservas que nos permitan cubrir pedidos ocasionales.

Por otra parte en la actividad artesanal es importante en cuanto a seguridad para el trabajador, tomar cualquier medida preventiva de accidentes y otorgar a cada artesano sus herramientas de seguridad como guantes, gafas, mascarilla como básico.

17.- ¿Cómo selecciona su personal?

El personal es seleccionado por su experiencia y destreza sobre la obra, existen maestros artesanos, operarios y aprendices, para ser artesano se sigue un proceso de ascenso en el

aprendizaje para luego obtener una calificación y reconocimiento artesanal.

18.- ¿Considera rentable su negocio?

Manifestaron que este tipo de actividad deja una rentabilidad de hasta más del 50%, dependiendo del tipo de producto., por lo tanto es rentable la actividad siempre y cuando la producción sea significativa.

ENTREVISTA DIRIGIDA A: Puntos comerciales estratégicos de juguetes didácticos de la ciudad de Ibarra.

1.- ¿Cómo un taller artesanal puede lograr convertirse en proveedor de su empresa?

Las respuestas coinciden en que tiene que ser un taller legalmente constituido, dispuesto a trabajar por consignación, que los productos deben ser con calidad y precio. Los vendedores deben hacer visitas a sus establecimientos y que les permita ganar una comisión dentro de un margen del 20 a 25%.

2.- ¿Qué certificados ustedes exigen para calificar la calidad del producto?

No exigimos certificados cuando mandan a hacer los productos, sin embargo cuando compran a proveedores desconocidos se exigen proveedores registrados en el SRI y que tengan sus facturas en orden.

3.- Observando el catálogo de juguetes didácticos que proponemos para lanzar al mercado, cómo usted los calificaría en relación a:

Consideran que son productos de calidad, con diseños llamativos, funcionales, con precios buenos, todos coinciden que con el catálogo se debió presentar muestra de alguno de los productos para evaluar de mejor manera sus características y seguridad.

4.- ¿Qué tipo de juguetes didácticos ustedes prefieren adquirir?

Coinciden que adquieren variedad de productos, llamativos, con colores vivos de preferencia, en modelos podrían ser rompecabezas, ensartados, cuerdas, cubos, enhebrados o llamativos por su originalidad y funcionalidad.

Los productos propuestos son de aceptación y agrado de los entrevistados.

5.- ¿En caso de constituirse legalmente el taller usted consideraría la posibilidad de concretar negocios con nosotros?

Todos los entrevistados están dispuestos a llegar a acuerdos comerciales con el Taller Artesanal Memolin. Algunos sin embargo ponen condiciones para este tipo de acuerdo comerciales, como el que el taller este legalmente constituido y que se cumplan los contratos en tiempos acordados, sin retrasos ni productos con fallas.

6.- ¿Qué volúmenes de mercadería necesitarían aproximadamente de que se les sea suministrado?

Sus respuestas consideran el stock de inventarios, y concuerdan que sus compras son por temporada y adquieren montos aproximados de 1000 hasta 3000 dólares.

7.- ¿Cuáles son los meses de mayor demanda del producto?

Consideran que los juguetes didácticos habitualmente son productos de demanda temporal, rara vez salen con la misma fuerza de demanda durante el año, los meses de demanda son noviembre a julio y época navideña.

8.- ¿Cuántas empresas o talleres les proveen de este tipo de productos?

Traen de Colombia, Perú, artesanos nacionales ninguno de la ciudad, además de

proveedores como DILIPA.

9.- ¿Dónde llegarían a distribuirse los juguetes?

En sus almacenes, o locales comerciales.

10.- ¿Usted se siente satisfecho con los productos similares a los propuestos que están expuestos en las perchas?

Sí.

11.- ¿Cómo maneja la empresa los riesgos inherentes a este tipo de actividad comercial?

Trabajando con proveedores conocidos, siempre haciendo contratos o acuerdos de compra veta.

Bajo pedidos especiales ahí se cancela el 50% en efectivo como anticipo y el 50% restante al momento de la entrega.

12.- ¿En caso de constituirse legalmente el taller usted consideraría la posibilidad de concretar negocios con nosotros?

Las respuestas fueron favorables, pero coinciden en que antes de realizar cualquier negociación debe el taller estar legalmente constituido y mostrar un catálogo real con precios ya fijos para cada producto y no bajo estimaciones.

Consideran importante recomendar que exista un promotor que los visite eventualmente.

13.- ¿Qué recomendación usted nos daría para mejorar nuestros productos y poder crecer en el mercado?

A parte del catálogo traer una muestra. Además venir desde el mes de junio ya que ahí comenzamos a buscar proveedores. Promoción, publicidad, precios aún más competitivos ya que serían precios al por mayor.

3.9.3. Resultados de la investigación

Conclusión de la Encuesta N° 1 dirigida a los Centros Infantiles de Educación Inicial

Los Centros Infantiles pueden convertirse en vínculos comerciales con los padres de familia. Se buscará tratar de cerrar acuerdos comerciales con 31 establecimientos educativos que dieron apertura a la compra de nuestros productos. Existe un nivel de aceptación hacia el proyecto en un 68%.

Los encuestados manifestaron insatisfacción con los productos ofertados dentro de la ciudad, a tal grado que prefieren traerlos de otras ciudades o fuera del país.

Este segmento demanda de buenos precios, calidad, innovación y valor agregado en el proceso de comercialización y cierre de ventas. Y otros establecimientos facilitándonos el poder darnos a conocer en el mercado local y así comenzar a posicionarnos del mismo.

Los productos de mayor demanda son: Juguetes con piezas para armar, ensartes, rompecabezas.

Conclusión de la Encuesta N° 2, dirigida a padres de familia de los Centros Infantiles de Educación Inicial

Existe un 65% de aceptación en el mercado, a pesar de esto hay que considerar que el

ciclo de compra de este tipo de productos se relaciona al año escolar, por el requerimiento de material en la lista de útiles; o por navidad.

Se apreció que les gusta la idea encontrar dentro de la ciudad un lugar exclusivo para encontrar variedad de juguetes didácticos para la estimulación intelectual y psicomotriz de sus hijos. Más del 50% de la población encuestada consideran importante la estimulación intelectual, psicomotriz y afectiva de los niños.

Conclusiones de las entrevistas e Investigación de campo realizadas a Talleres artesanales análogos y puntos comerciales estratégicos.

La periodicidad de compra de este tipo de productos es semestral, es decir la producción será estacional para cubrir la demanda característica de la temporada de inicio escolar y navidad. Se consideró que el promedio de inversión por local es de 1.000 a 3.000 dólares.

Las compras varían desde las 200 unidades en cada pedido al por mayor.

En el caso de los talleres artesanales se pudo identificar como competencia principal al taller Pinocho, siempre tienen mercadería en exposición en su local y adicionalmente trabajan por pedido; Taller Artesanal Pucahuaico en el caso de ingresar al sector de compras públicas, ya que son los principales proveedores de la zona norte del país, están localizados en San Antonio y solamente trabajan bajo pedido.

Por la venta de este tipo de producción se espera obtener siempre un margen de ganancia mínimo del 30% en producción y del 10 al 25% en comercialización.

3.10. Mercado meta

El mercado meta del presente proyecto, estará conformado por personas con capacidad de pago y predisposición de compra ante este tipo de producción vinculada a niños menores a

los cinco años de edad y centros infantiles de preferencia privados que estén interesados en adquirir juguetes didácticos de madera, en la ciudad de Ibarra.

No se considera otros mercados debido a la capacidad productiva inicial del taller artesanal, sin embargo a futuro no se deberá descartar nuevos mercados a nivel provincial y nacional.

3.11. Análisis de la oferta

El estudio de oferta corresponde analizar los talleres artesanales análogos y principales puntos comerciales de juguetes didácticos de madera para niños menores a los cinco años en el área de influencia del proyecto.

3.12. Identificación de la oferta

Se procede a identificar que 1.250 unidades de material didáctico lúdico en madera son ofertadas anualmente en el mercado de la ciudad de Ibarra. En el Cuadro 42, siguiente, se puede observar la estimación de la oferta anual de material didáctico en unidades.

Cuadro N° 42:**Estimación-Oferta anual de material didáctico en unidades****TALLERES ARTESANALES**

N°	NOMBRE COMERCIAL	ACTIVIDAD COMERCIAL	OBSERVACIÓN	UNIDADES ESTIMADAS ANUALES
1	Pinocho	Produce y comercializa	Tiene en perchas y bajo pedido	200
2	Manualidades de Nathy	Produce y comercializa	Bajo pedido	50
3	Bellas Artes	Produce y comercializa	Bajo pedido	30
4	Arte Mágico	Produce y comercializa	Bajo pedido	70
PRINCIPALES PUNTOS DE VENTA DE MATERIAL DIDÁCTICO DE MADERA				
N°	NOMBRE COMERCIAL	ACTIVIDAD COMERCIAL	OBSERVACIÓN	UNIDADES ESTIMADAS ANUALES
5	Expo papelería	Comercializa	Tiene en perchas y bajo pedido	400
6	Provesum	Comercializa	Tiene en perchas	200
7	Mega Provesum	Comercializa	Tiene en perchas	200
9	Astra	Comercializa	Tiene en perchas	100
SUMA				1250

Nota: Continuación del Cuadro 37 sobre la oferta real de juguetes didácticos de madera
 Elaborado por: Las Autoras
 Fuente: Encuesta Talleres artesanales y puntos comerciales principales de interés.

Como se puede observar en el Cuadro 42, en la ciudad de Ibarra existen cuatro talleres artesanales que elaboran y comercializan material didáctico de madera en menor escala en comparación a los cuatro principales puntos comerciales de abastecimiento de éste tipo de productos. Éstos últimos se abastecen principalmente en temporada escolar y navideña.

3.12.1. Proyección de la oferta

La tasa de crecimiento considerada para el cálculo correspondiente a la proyección de la oferta en base al método exponencial es del 4,5%, correspondiente al Producto Interno Bruto, PIB año 2014 de acuerdo al Banco Central del Ecuador.

En el Cuadro 43, siguiente, se puede apreciar la oferta anual proyectada hasta el año 2019. Para la proyección de la oferta se aplicará el método exponencial, cuya ecuación es la siguiente.

$$Of = Op (1 + i)^n$$

Donde

- Of= Oferta futura
- Op = Oferta presente
- I= Tasa de Crecimiento - Producto Interno Bruto
- n = año proyectado

Cuadro N° 43:

Proyección de la oferta

OFERTA	
AÑO	OFERTA ANUAL(U)
2014	1250
2015	1306
2016	1365
2017	1426
2018	1491
2019	1558

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: PIB 4,55 Banco Central del Ecuador; Entrevistas

Para calcular la proyección de la Oferta se ha tomado el método exponencial, en el cual se considera la tasa de crecimiento del 4.5%, entonces para el año 2014 tenemos una oferta de 1250 juguetes didácticos y para el 2019 tendremos una oferta de 1558 juguetes.

3.13. Análisis de la demanda

La demanda tiene como finalidad cuantificar y cualificar el grupo de consumidores que están dispuestos a adquirir los productos propuestos. Para la presente investigación se ha tomado como demandantes potenciales a familiares o personas con algún vínculo afectivo o educativo con niños/as menores a los cinco años de edad de la ciudad de Ibarra que requieran de material didáctico.

3.13.1. Identificación de la demanda

Mediante la encuesta efectuada se puede determinar la población que adquiere juguetes didácticos de madera, dato que sirvió como base para cuantificar la cantidad de compra.

Cuadro N° 44:

Población que adquiere juguetes didácticos de madera

	POBLACIÓN	REFERENCIA
Población infantil entre los 0 a 4 años 11 meses de edad	4.404	Cuadro N° 10
Población dispuesta a adquirir los productos propuestos 65%	2.863	Cuadro N° 31
Centros infantiles privados	49	Cuadro N° 11
Centros infantiles privados que adquieren juguetes didácticos de madera 94%	46	Cuadro N° 12
Centros infantiles privados dispuestos a adquirir los productos propuestos 68%	33	Cuadro N° 22

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Estudio de Mercado

Partiendo de la población y centros educativos que adquieren juguetes didácticos de madera y tomando como referencia los resultados de la información recopilada mediante encuestas, donde se indaga acerca de la cantidad y frecuencia de consumo, se obtiene los siguientes resultados, mostrados en los Cuadros 45 y 47 subsiguientes.

Cuadro N° 45:***Demanda actual de juguetes didácticos de madera en unidades – Población***

POBLACIÓN DISPUESTA A ADQUIRIR LOS PRODUCTOS PROPUESTOS 65%	DISPONIBILIDAD DE COMPRA EN %	DISPONIBILIDAD DE COMPRA POR PERSONAS	CANTIDAD DE COMPRA Cuadro N° 40	FRECUENCIA DE COMPRA Cuadro N° 40	DEMANDA DE JUGUETES DIDÁCTICOS ARTESANALES EN UNIDADES
	67%	1.918	1	1	1.918
2863	26%	744	3	2	4.466
	7%	200	5	4	4.008
TOTAL	100%				10.393

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Estudio de Mercado

Cuadro N° 46:***Demanda actual de juguetes didácticos de madera en unidades – Centros Infantiles Privados***

CENTROS INFANTILES DISPUESTOS A ADQUIRIR LOS PRODUCTOS	DISPONIBILIDAD DE COMPRA EN %	DISPONIBILIDAD DE COMPRA POR INSTITUCIÓN	CANTIDAD DE COMPRA Cuadro N° 23	FRECUENCIA DE COMPRA Cuadro N° 23	DEMANDA DE JUGUETES DIDÁCTICOS ARTESANALES EN UNIDADES
	3%	1	10	4	40
33	26%	9	30	2	515
	71%	23	40	1	937
					0
TOTAL	100%				1492

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Estudio de Mercado

Cuadro N° 47:***Demanda actual de juguetes didácticos de madera en unidades – Centros Infantiles Privados***

PRODUCTO	DEMANDA CENTROS INFANTILES Cuadro N° 28		DEMANDA POBLACIÓN Cuadro N° 30	
	CANTIDAD	%	CANTIDAD	%
Rompecabezas	90	6	1.975	19
Legos	119	8	1.143	11
Juguetes con piezas para armar	612	41	1.559	15
De empuje	90	6	624	6
De arrastre	134	9	831	8
Ensarte	209	14	1.767	17
Enhebrado	75	5	727	7
Sonajeros y mordedores	0	0	416	4
Pasabolas	45	3	520	5
Musicales	119	8	831	8
TOTAL	1.492	100	10.393	100
TOTAL UNIDADES DEMANDADAS				11.885

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

Como se puede observar en los cuadros anteriores existe una demanda significativa de juguetes didácticos de madera artesanales, lo que garantiza altas posibilidades para el proyecto.

3.13.2. Factores que afectan la demanda

En este tipo de empresas los factores que priman sobre la demanda son: Oferta existente, calidad de productos ofertados, calidad de servicio, horario de atención, portafolio de productos y precios. La población manifestó demandar promociones, formas atractivas de comercialización y seguimiento de clientes.

3.13.3. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda determina el comportamiento de compras futuro de los juguetes didácticos de madera, considerándose como el límite máximo hacia el que tiende el mercado actual a lo largo del tiempo.

Para el cálculo respectivo se considera al mercado meta del proyecto vinculado al uso de la tasa de crecimiento poblacional urbano de la ciudad de Ibarra que es del 2,017%; al no contar con una tasa estadística real de crecimiento específico de los centros infantiles de educación inicial privados de la ciudad o de Imbabura se considerará para la proyección la misma tasa, en relación al criterio de que a mayor crecimiento poblacional, existirá una mayor demanda de servicios.

Se hará uso del método del crecimiento exponencial para estimar la demanda en unidades de material didáctico de madera hasta el año 2019.

Su fórmula es: $Pt = Po(1 + i)^n$

En donde:

- Pt= Población proyectada
- Po= Población inicial: Centros Infantiles (1492 unidades); Padres de Familia (10393 unidades).
- i= Tasa de crecimiento: 2,017%
- n= Período observado (5 años)

Cuadro N° 48:

Proyección de la demanda

AÑO	DEMANDA
2014	0
2015	1
2016	2
2017	3
2018	4
2019	5

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

Como se puede observar la tendencia de crecimiento de consumo es ascendente.

3.14. Demanda potencial a satisfacer

En esta parte se hace una comparación entre demanda y oferta para determinar si existe o no oportunidad del producto en el mercado.

Cuadro N° 49:

Demanda potencial a satisfacer de juguetes didácticos de madera

AÑO		DEMANDA DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA ARTESANALES EN UNIDADES	OFERTA DE JUGUETES DIDÁCTICOS ARTESANALES EN UNIDADES	DEMANDA INSATISFECHA POTENCIAL
2014	0	11.885	1.250	10.635
2015	1	12.124	1.306	10.818
2016	2	12.619	1.365	11.254
2017	3	13.398	1.426	11.971
2018	4	14.512	1.491	13.021
2019	5	16.024	1.558	14.467

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Estudio de mercado

Como se puede observar en el cuadro anterior la demanda supera a la oferta, por lo que existe mercado para el producto lo que significa que la propuesta es atractiva, se considera además prudencial considerar una capacidad productiva inicial del 20%, hasta comenzar con el negocio y ganar mercado.

3.15. Pronóstico de ventas

Para plantear el pronóstico de ventas se tomó en cuenta la capacidad del proyecto y la existencia del mercado para el producto, quedando de la siguiente manera: se captará el 40% de la demanda potencial a satisfacer con un crecimiento a la par de la tasa de crecimiento poblacional de la zona de interés del proyecto que es del 2,02%.

En el Cuadro N° 50 siguiente se procede a realizar un pronóstico de ventas de los productos.

Cuadro N° 50:

Pronóstico de ventas de juguetes didácticos de madera artesanales

AÑO	PLAN DE VENTAS DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA ARTESANALES EN UNIDADES 20% DE LA DEMANDA INSATISFECHA	
		POTENCIAL
2015	1	2.164
2016	2	2.251
2017	3	2.394
2018	4	2.604
2019	5	2.893

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

3.16. Análisis de precios

Los precios serán determinados en base a un análisis minucioso de costos, sin embargo también es considerado el precio del mercado como punto referencial de producciones homogéneas a las estimadas en el análisis. El precio de mercado propuesto, aplica y considera las siguientes estrategias:

- Establecer precios razonables y accesibles al bolsillo del comprador.
- Ofrecer a los clientes precios competitivos.
- Revisar frecuentemente los precios, para ajustarse a los cambios del mercado.
- Considerar dentro del precio el empaque del mismo, para dar una mejor presentación. La entrega de producción a gran escala generará costos a ser considerados en el precio final del acuerdo con el cliente.

Se considera en el presente estudio que existe un alto nivel de aceptación por parte de

la población encuestada sobre los precios establecidos en el portafolio de productos, mostrado a través del catálogo. La población encuestada (65% centros infantiles y 68% población), consideran a los precios accesibles.

3.16.1. Precio del mercado

En el Cuadro 51 se puede encontrar los precios de mercado por varias, para establecer la ponderación del precio se consideró de cada categoría una muestra de 10 a 19 productos homogéneos encontrados.

Cuadro N° 51:

Precios del mercado

PRODUCTO	PRECIO PONDERADO POR PRODUCTO
Rompecabezas	12,77
Legos	26,48
Juguetes con piezas para armar	15,85
De empuje	15,57
De arrastre	17,17
Ensarte	14,67
Enhebrado	9,02
Sonajeros y mordedores	8,61
Pasabolas	17,43
Musicales	11,48

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

3.17. Plaza

Los canales de distribución están formados por personas y compañías los cuales determinan la ruta que sigue un producto desde los centros de producción hasta el consumidor final, teniendo en consideración que entre mayor sea el número de intermediarios que participen en esta etapa, el precio de las mercancías irá aumentando, al pasar de un punto a otro, Es importante mencionar que, de acuerdo al tipo de proyecto y producto a entregarse, la

distribución será directa y con intermediarios.

3.18. Promoción

La promoción del Taller Artesanal se realizará mediante las estrategias publicitarias descritas a continuación, por considerarse las más efectivas de acuerdo al estudio de mercado.

Una estrategia exitosa es aquella que atrae clientes de posiciones establecidas o a nuevos clientes al mercado.

3.18.1. Estrategia de crecimiento

- Realizar constantemente evaluaciones del servicio a los clientes para satisfacer sus necesidades, y obtener una excelente demanda.
- Ofrecer un servicio y producto acorde con las exigencias y necesidades del mercado.
- Según el crecimiento de la demanda ampliar sus instalaciones para una mejor atención al cliente.
- Posicionar la marca en la mente de los Ibarreños. Realizar estrategias de publicidad y propaganda, como por ejemplo:
 - Uso de Redes sociales: red social de moda: Facebook, Twiter, OLX.
 - Visitas personales
 - Hojas volantes: En cada visita personal se realizará la entrega de flyers u hojas volantes conteniendo la información del Taller
 - Los flyers serán además entregados a la salida de los locales comerciales, tiendas, parques, desfiles.

- **Rótulo:** La elaboración de un rótulo tiene un impacto visual muy importante, además permite identificar el punto de venta de los productos.
- **Emisión de Tarjetas a empresas:** Estrategia dirigida a personal de empresas, el objetivo será captar mayor demanda.
- **Camisetas:** Como un método de bajo costo y exitoso para hacer correr la voz, constituirá una forma natural de identificar al Taller con su respectivo logo y eslogan.

3.18.2. Estrategia de competitividad

- **Innovación permanente.**
 - Se debe buscar diseños atractivos, innovadores y funcionales, que se acoplen a las necesidades didácticas de los clientes.
 - Realizar constantemente encuestas y evaluaciones del servicio a los clientes para satisfacer sus necesidades, y obtener una excelente demanda.
 - Investigar a talleres o impresas similares para comparar diseños y tratar siempre de superar a la competencia.
- Se acogerá la sugerencias de varios encuestados al brindar el servicio de mantenimiento y reparación del material didáctico adquiridos por los clientes del taller.
- Se entregará catálogos a los interesados en trabajar con el taller.
- Se hará uso de páginas sociales para promocionar los productos.
- Se ingresará al sistema de compras públicas.
- Ofrecerá un servicio diferenciado, personalizado, atención permanente y en horarios

flexibles para el cliente.

3.18.3. Estrategia de seguridad

- Investigar mecanismos de producción con uso de materia prima más amigable para el medio ambiente.
- Hacer controles constantes de calidad de los productos.

3.19. Plan de contingencia

- Crear un fondo de ahorro para eventualidades inesperadas.
- Buscar ampliar el mercado, es decir no solo conformarse con el mercado de Ibarra sino abrir redes comerciales a nivel provincial y nacional.
- Registrarse en el sistema de compras públicas.
- Ampliar e innovar el portafolio de productos.
- Buscar proveedores externos de materia prima en caso de que los proveedores locales no puedan cubrir los requerimientos esperados.
- Tener una agenda de artesanos predispuestos a trabajar en caso de presentarse pedidos de gran magnitud en cortos periodos de tiempo.

3.20. Conclusiones del estudio de mercado

Una vez analizados los diferentes aspectos del presente Estudio de Mercado, se determina que la creación del Taller artesanal que se dedicará a la producción y comercialización de juguetes didácticos de madera, con aporte ecológico al usar piezas complementarias de madera reciclada y materia prima amigable con el medio ambiente; por su

propuesta de productos en base al catálogo mostrado al momento del levantamiento de la información, y su sociabilización se llega a la conclusión que el mercado lógicamente es factible y viable el proyecto.

El mercado meta del presente proyecto estará conformado por padres, madres o familiares de niños menores a los seis años y centros infantiles de preferencia privados que estén interesados en adquirir juguetes didácticos de madera, en la Ciudad de Ibarra y que tengan la capacidad de pago necesaria.

El presente estudio permitió identificar factibilidad comercial, el nivel de aceptación es favorable y alentador para el proyecto.

Se logró establecer al momento del levantamiento de la información, relaciones comerciales con clientes potenciales, que muestran interés en realizar pedidos y con los cuales se ha establecido la primera cartera de clientes del proyecto.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Localización del proyecto

Debido a que el planteamiento del proyecto propone un sector específico para su implementación, se demostrará que el lugar escogido cumple con todos los requerimientos exigidos para contribuir a la factibilidad del proyecto y contribuyendo a minimizar los costos y gastos de inversión.

4.1.1. Macrolocalización

La localización del proyecto a nivel macro es:

Cuadro N° 52:

Macrolocalización

País:	Ecuador
Región:	Sierra
Provincia:	Imbabura
Latitud	00° 21' N
Longitud:	078° 07' O''
Cantón:	Ibarra
Ciudad:	Ibarra
Parroquia:	El Sagrario

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Ecostravel

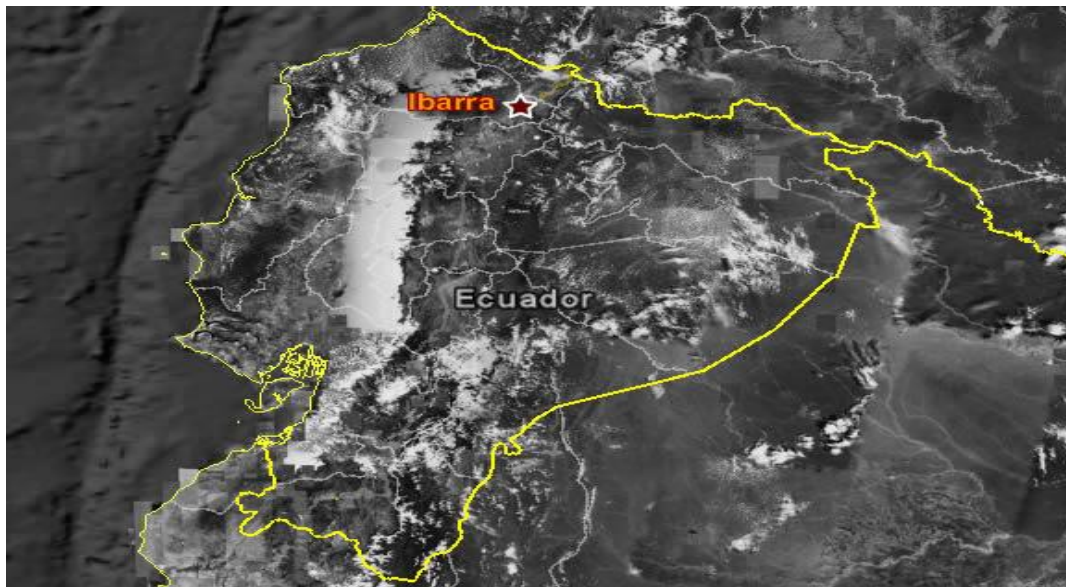
El taller artesanal de juguetes didácticos de madera, estará ubicado en: un lugar estratégico de la parroquia El Sagrario, ya que el sector dispone de vías de fácil acceso, como es el caso de la panamericana norte; además de tener total cercanía a importantes

establecimientos comerciales de la urbe como: La Plaza Shopping, patios de venta vehicular, instituciones financieras, centros educativos, tiendas, y otro tipo de negocios que sumados permiten al sector tener una gran afluencia comercial.

Plano de ubicación de macrolocalización del proyecto

Gráfico N° 30:

Macrolocalización del proyecto



Elaborado por: Las autoras
Fuente: Ecostravel

4.1.2. Microlocalización

Para definir la microlocalización se aplicó el método cualitativo por puntos acoplados a la matriz de factores de priorización, variables que influyen en el desarrollo de las actividades de la microempresa y su nivel de competitividad dentro del mercado.

Cuadro N° 53:

Matriz de factores priorizada

FACTORES	TASA POND	UBICACIÓN		
		Sector Sur	Sector Centro	Sector Norte
FACTORES DE CONDICIONES GEOGRÁFICAS				
Disponibilidad de locales	6%	6	2	4
Dispod. de líneas telefónicas	4%	4	4	4
Recursos energéticos	5%	5	5	5
Transporte	3%	3	3	3
Vías de acceso	2%	2	2	2
SUBTOTAL	20%	20	16	18
FACTORES COMUNITARIOS				
Tipo y tamaño de mercado	7%	7	7	6
Actitud de los micro empresarios	3%	3	3	3
Costo de los locales	5%	5	2	3
SUBTOTAL	15%	15	12	12
FACTORES LEGALES				
Ordenanzas municipales	3%	3	3	3
Seguridad y riesgo	10%	8	8	8
Leyes de control	2%	2	2	2
SUBTOTAL	15%	13	13	13
FACTORES ESTRATÉGICOS				
Ubicación comercial	12%	10	12	10
Comport. de la competencia	9%	8	8	8
Zonas pobladas	8%	8	8	8
Demanda real	6%	5	5	5
Identificación como punto comercial para la adquisición de ese tipo de producción.	8%	5	8	6
Seguridad ciudadana	7%	6	6	6
SUBTOTAL	50%	42	47	43
TOTAL FINAL	100%	90	88	86

Elaborado por: Las autoras

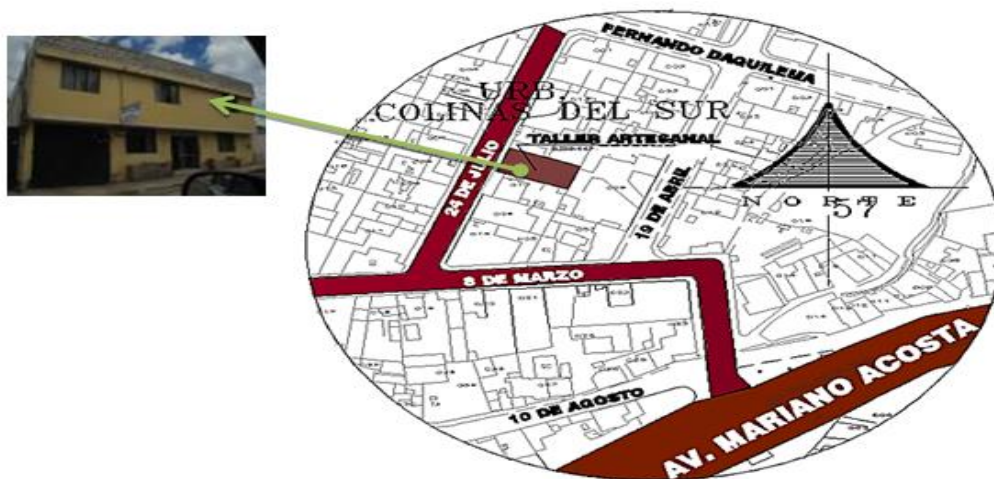
Fuente: Investigación de campo

De acuerdo al análisis de microlocalización, el proyecto estará ubicado en la Ciudad de Ibarra, en el Barrio Colinas del Sur, entre las calles Fernando Daquilema y 24 de Junio, elección acogida por dos motivos esenciales para el proyecto, el primero referente a una favorable ubicación comercial y el segundo motivo es el ahorro en gasto arriendo, al ser una propiedad designada como herencia para el inversionista, el cual podrá hacer posesión efectiva del bien luego del fallecimiento de sus actuales propietarios, los cuales se comprometen a no cobrar arriendo por el uso de la edificación a través de una “Carta de Cesión de Uso Gratuito de Bien Inmuebles” avalada por el Servicio de Rentas Internas SRI.

En el siguiente gráfico, plantea el plano de microlocalización del taller artesanal y la delimitación vial de primer y segundo orden que intervienen directamente en el acceso a la ubicación de las instalaciones donde funcionará el proyecto.

Gráfico N° 31:

Plano de microlocalización



Elaborado por: Arq. Michael Vaca
Fuente: G.A.D. San Miguel de Ibarra

El sector donde estará ubicado el taller, cuenta con vías de primer y segundo orden como se puede apreciar en el Cuadro 54 siguiente, referente a Viabilidad.

Cuadro N° 54:**Viabilidad**

Nombre de vía	Jerarquía	Tipo de Vía	Núm. Carril	Calzada (m)	Aceras (m)	Sentido Vial	Velocidad (Km/h)
Av. Mariano Acosta	Primer orden	Vía Arterial (V3)	4	16 m c/u	2 y 1.5 m	Suroeste – noreste. & Noreste - Suroeste	40-60
24 de Julio	Segundo Orden	Vía Colectora (V4)	2	9 m c/u	1.5 m c/calzado	Noreste - suroeste & Suroeste – noreste.	40-60

Elaborado por: Arq. Michael Vaca
Fuente: G.A.D. San Miguel de Ibarra

La ciudad de Ibarra dispone de un sistema de vías óptimo en calles y avenidas por donde los ciudadanos circulan ya sea en transporte público o privado, lo que permite que exista un buen vial y peatonal al taller artesanal propuesto.

4.2. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto es ideal, siempre y cuando éste no supere al tamaño de la demanda actual del mercado y que la cantidad demandada sea superior al tamaño mínimo económico del proyecto.

4.2.1. Factores condicionantes del tamaño del proyecto**Tamaño del mercado**

El mercado es un aspecto muy importante que determina el tamaño del proyecto, según información obtenida del capítulo anterior, se determinó una demanda potencial a satisfacer muy atractiva, lo que significa que el taller artesanal podrá captar un porcentaje de la misma, considerándose sus capacidades tanto operativas como administrativas.

Poder adquisitivo de los clientes

Este es un factor importante para la ubicación del almacén de exhibición, ya que el área seleccionada debe estar acorde con el perfil de nuestro segmento de mercado.

Tamaño del mercado

En el análisis del mercado se determinó una demanda potencial a satisfacer muy atractiva para el proyecto, lo que significa que el taller artesanal deberá en función de sus capacidades integrales tratar de captar la mayor parte posible del mercado inicialmente concebido y mantener una visión de expansión, para de esta manera tratar de asegurar la inserción y permanencia del proyecto en el mercado, considerando que la acción sin visión conlleva al fracaso, mientras que la interacción de la acción permanente con visión sensata lleva al éxito empresarial.

Aspecto financiero

Se requiere de recursos financieros para dar inicio a las operaciones del taller; es así que el presente proyecto requerirá de una inversión total de \$16.752,52 dólares y estará segregada en un 52% por aportación propia del inversionista y un 48% a través de financiamiento del Banco Nacional del Fomento, recursos económicos que cubrirán la inversión total requerida para la puesta en marcha de la actividad productiva y comercial del taller artesanal.

Disponibilidad de talento humano

El talento humano es quien está relacionado directamente con las operaciones del taller, se deberá considerar en este caso el volumen de producción y tiempos requeridos para contratar personal. Se contará con personal calificado y necesario de acuerdo a las necesidades de las

diferentes áreas que conforman el taller artesanal planteado.

Se requerirá diseñar un reglamento para el contrato e inducción al trabajo. A nivel local existe suficiente talento humano preparado con habilidades propias de la comunidad Ibarreña.

Disponibilidad de materia prima e insumos

La madera en tablones, madera reciclada y madera tratada MDF es considerada la materia prima principal de producción, adicionalmente se hace uso de insumos como pinturas, selladores, gomas, clavos, para la producción de nuestros juguetes didácticos artesanales; material que se puede adquirir en la zona de influencia del proyecto al existir diferentes proveedores que puedan suministrarla.

A continuación se presenta los proveedores de materia prima considerados para el presente proyecto.

Cuadro N° 55:

Proveedores de materia prima

PROVEEDOR	MATERIA PRIMA
MADEC	(Madera)
EDIMCA	(Madera)
FERROELECTRICO	(Clavos, lijas, pinturas, etc.)
GAMACOLOR	(Pinturas de Madera)
ASERRADERO DON MARIO	(Madera reciclable)
ASERRADERO SANTA ANITA	(Madera Reciclable)
MUEBLES DON PEPE	(Madera Reciclada)
MUEBLES AGUILAR	(Madera Reciclada)

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

En caso de no encontrar por cualquier circunstancia con cualquier material requerido en Ibarra, existe oferta a nivel provincial y nacional a precios similares.

4.3. Ingeniería del proyecto

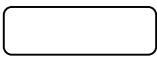
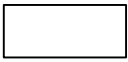


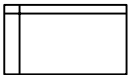
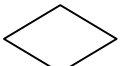
4.3.1. Flujoograma del proceso de producción

El flujoograma de procesos muestra detalladamente el ciclo de actividades que se deben cumplir para realizar la comercialización y producción de los juguetes didácticos de madera.

La simbología utilizada en el flujoograma es la siguiente.

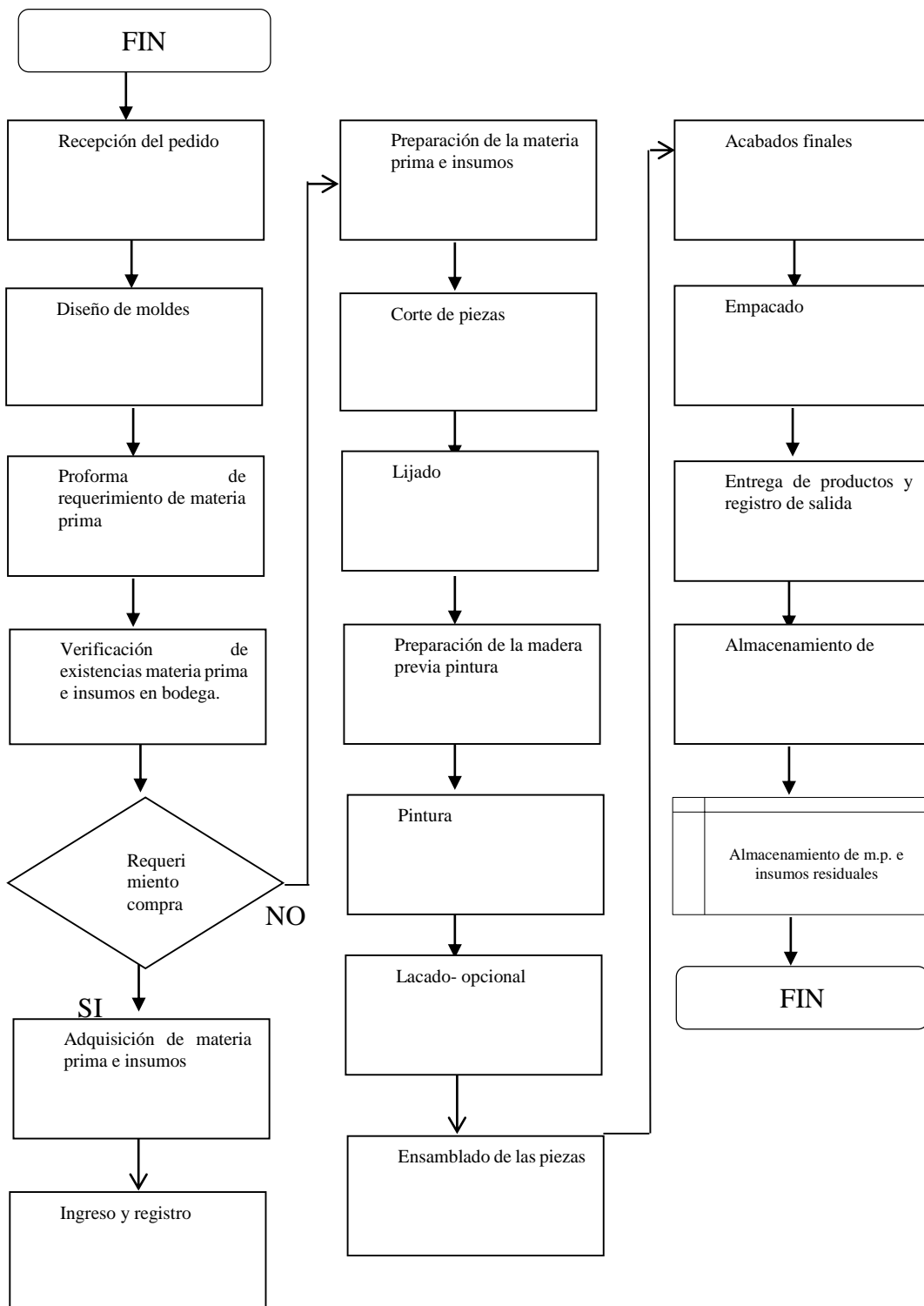
Cuadro N° 56:

Simbología del flujoograma

SÍMBOLO	TAREA	SIGNIFICADO
	Inicio o fin	Se utiliza para dar inicio y finalización de las actividades del proceso productivo.
	Operación	Se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.
	Transporte	Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.
	Demora	Se presentan generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones el propio proceso exige una demora.
	Almacenamiento	Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
	Decisión	Es tomar la decisión de continuar con el proceso o regresar a una etapa anterior.

Cuadro N° 57

Flujograma proceso de producción



Elaborado por: Las Autoras
 Fuente: BACA, Urbina "Evaluación de Proyectos" pág.103
 Gr







Cuadro N 58:

Diagrama de operación (100 unidades tamaño promedio mediano, dificultad media, acabado minucioso).

LISTADO DE ACTIVIDADES Y ESTIMACIÓN DE TIEMPO			
SÍMBOLO	No	ACTIVIDADES	TIEMPO
	1	Recepción del pedido	1 hora
	2	Diseño de moldes	1 hora
	3	Pedido de materia prima e insumos	2 horas
	4	Adquisición de materia prima e insumos	Varia por proveedor
	5	Registro	30 minutos
	6	Preparación de la materia prima e insumos	De 2 a 4 horas
	7	Corte	De 2 horas a 5 horas
	8	Lijado	De 2 horas a 1 día
	9	Preparación de madera previa pintura	1 día
	10	Pintura	1 a 3 día
	11	Lacado	1 días
	12	Ensamblado	2 días
	13	Acabados finales	De 1 a 2 días
	14	Empacado	1 a 3 horas
	15	Entrega de productos y registro de salida	2 horas
	16	Almacenamiento	1 hora

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación directa

Gráfico N° 32:**Simbología del Diagrama de Operación**

SÍMBOLO					
					
Almacenamiento	Inicio/ Fin	-Operación-	Demora-	Transporte –	Decisión
Operación.					

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación directa

Se considera oportuno aclarar que los tiempos establecidos para cada actividad determinados en el Cuadro N° 58, fueron analizados con un grupo de artesanos, quienes en base a su experiencia y varias consideraciones relacionadas al proyecto como el personal, materia prima requerido, distancia de la distribución de áreas, cantidad de unidades a producir, diseño, complejidad, funcionalidad y calidad de acabados, procedieron a estimar tiempos coherentes a la realidad y tamaño del proyecto..

4.3.2. Etapas del proceso de producción

Básicamente el proceso de producción contemplaría las siguientes etapas:

Etapa 1: Recepción del pedido

El vendedor una vez comunicado al contador y verificada la documentación pertinente al pedido realizado por el cliente, se aprobará el seguimiento del proceso productivo. Se hará entrega por escrito al maestro mayor del detalle de los pedidos y fechas de entrega acordadas.

Etapa 2: Diseño de moldes

El maestro mayor, procederá a diseñar moldes de los pedidos; con la finalidad de calcular materia prima e insumos que se requerirá para la producción. En caso de requerir de

personal para cumplir con los tiempos de entrega, comunicará a Contabilidad.

Etapa 3: Pedido de materia prima e insumos

Una vez realizada la estimación de material se comunicará a Contabilidad.

Etapa 4: Adquisición de materia prima e insumos

Antes de realizar cualquier adquisición se deberá verificar en bodega el inventario de materia prima e insumos disponibles; en caso de requerir realizar cualquier compra el maestro mayor y el contador serán los responsables de ejecutarla.

Etapa 5: Registro

Todo movimiento económico o de inventarios deberá generar registros de respaldo y asignación de custodios y responsabilidades.

Etapa 6: Preparación de la materia prima e insumos

Los artesanos prepararán los insumos y materia prima requeridos para comenzar con el proceso productivo. Entre estas actividades, está la selección de piezas idóneas de la madera de reciclaje, selección del tipo de madera a trabajar sea MDF o cualquier otra y su respectivo lijado. Finalmente en esta etapa se deberá plasmar sobre las piezas requeridas sea de madera u otro material requerido, el diseño de los moldes.

Etapa 7: Corte

El operario cortará las piezas haciendo uso de la maquinaria a su disposición.

Etapa 8: Lijado

Este proceso es indispensable por cuanto al momento de realizar cortes, surgen

porosidades o astillas que pueden afectar la calidad del acabado final.

Etapa 9: Preparación de madera previa pintura

Para ahorrar en pintura y obtener un mejor acabado, es necesario poner sellador sobre la madera. Es un proceso rápido y de fácil secado.

Etapa 10: Pintura y lacado

El proceso de pintura es la parte donde la creatividad y el valor agregado a cada producto se plasmarán.

La precisión y calidad del acabado deben ser impecables. La laca aparte de darle durabilidad a la pintura, le da un acabado que resalta las cualidades artísticas plasmadas; sin embargo no todos los juguetes didácticos elaborados requerirán laca o pintura.

Etapa 11: Ensamblado

El proceso de ensamblado se realizará con goma blanca, tornillos, clavos o silicón.

Etapa 12: Acabados finales

Los acabados finales son la puesta de sellos, estickers o cualquier otra alegoría o detalle que se requiera colocar sobre cada unidad producida. A pesar de que en cada proceso el control de calidad es inminente, en esta etapa se debe verificar la calidad del producto y dar el visto bueno final.

Etapa 13: Empacado

El empacado se realizará bajo especificaciones emitidas por contabilidad de acuerdo al pedido.

Etapa 14: Entrega de productos y registro de salida

Una vez concluido el proceso productivo se comunicará al contador para hacerle entrega de la producción y para que ésta sea entregada al cliente en coordinación con ventas. Se llevara un registro de toda transacción realizada.

Etapa 15: Almacenamiento

Se guardará en bodega los materiales, insumos y materia prima sobrante que este en buen estado.

4.3.3. Tecnología

Al ser un taller artesanal no requiere de tecnología de punta. Sin embargo se hace uso de la siguiente maquinaria y equipo que se detalla a continuación:

Pulidora, compresor, sierra de cinta, cepillo, taladro, además de herramientas básicas para el trabajo sobre madera; en la parte administrativa y de ventas además se requerirá del uso de una impresora y una laptop.

4.3.4. Diseño arquitectónico del proyecto**Distribución de espacios**

La distribución de las instalaciones se detalla en el Cuadro 59 siguiente, se describe las áreas de cada espacio del lugar donde funcionara el taller artesanal.

Cuadro 59:**Distribución de espacios**

DISTRIBUCIÓN FÍSICA	ÁREA
Local comercial	22.80 m²
Baño 1	2.10 m²
Baño 2	2.70 m²
Oficina	8.96 m²
Hall	7.80 m²
Estudio de diseño	6.40 m²
Bodega de producto terminado	10.00 m²
Área de pegado y lacado	12.10 m²
Área de corte	19.30 m²
Bodega de materia prima	18.00 m²
Garaje	46.37 m²
TOTAL	156.53 m²

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Arq. Michael Vaca

Las adecuaciones de las áreas a utilizarse ascienden a un monto de \$400,00. El espacio donde se ubica el proyecto tiene 296,12 m² de los cuales 156,53 m² de acuerdo a su funcionalidad, posee a áreas de bodega de materia prima, áreas de área de corte, apegado y lacado, área de bodega de producto terminado, estudio de diseño, estudio de oficina, local comercial.

Los espacios son propuestos en base a un análisis de funcionalidad, como se procede a explicar a continuación:

Local Comercial: Se encuentra ubicado estratégicamente para brindar la opción al público que ingrese al local y aprecie las distintas alternativas en productos.

Baño: Se dispone de dos baños, el que se encuentra en el local que es exclusivo para los visitantes y el baño de trabajadores que cuenta con ducha, sanitario y lavamanos.

Oficina: Se cuenta con una oficina para la realización de negociaciones y trabajo de oficina.

Hall: Hay un hall, el mismo que se encarga de unir a los espacios y hacerlo de manera centralizada considerando los ángulos de visibilidad.

Estudio de diseño: En esta área es donde se crean los modelos nuevos la misma que se encuentra en medio de la edificación para evitar el sonido para el diseño de artículos.

Bodega de productos terminados: Lugar de almacenamiento de los pedidos hasta su posterior emisión, también funciona como un aislante de sonido que emitirá el área de cortado y lacado.

Área de pegado y acabados: Esta área cuenta con una ventilación e iluminación natural, con un solo objetivo, evacuar rápidamente los gases que producen la utilización de la laca y pintura.

Área de corte: Es un espacio que emite ruido y desperdicios, considerando estos aspectos se han distribuido en el posterior izquierdo y de esa manera mitigar en gran parte el ruido que el mismo proporcionara, como también la basura generada será despachada sin dificultad.

Bodega de materia prima: Es un área de almacenamiento de materia prima, el mismo que mantiene una relación directa con el garaje que es área de abastecimiento a la fábrica sin afectar la visibilidad y funcionamiento de los usuarios como de los visitantes de las distintas áreas.

Recepción: Se cuenta también con un espacio de recepción o caja en donde se realizaran los pagos pertinentes luego de la selección.

4.3.5. Diseño de planos

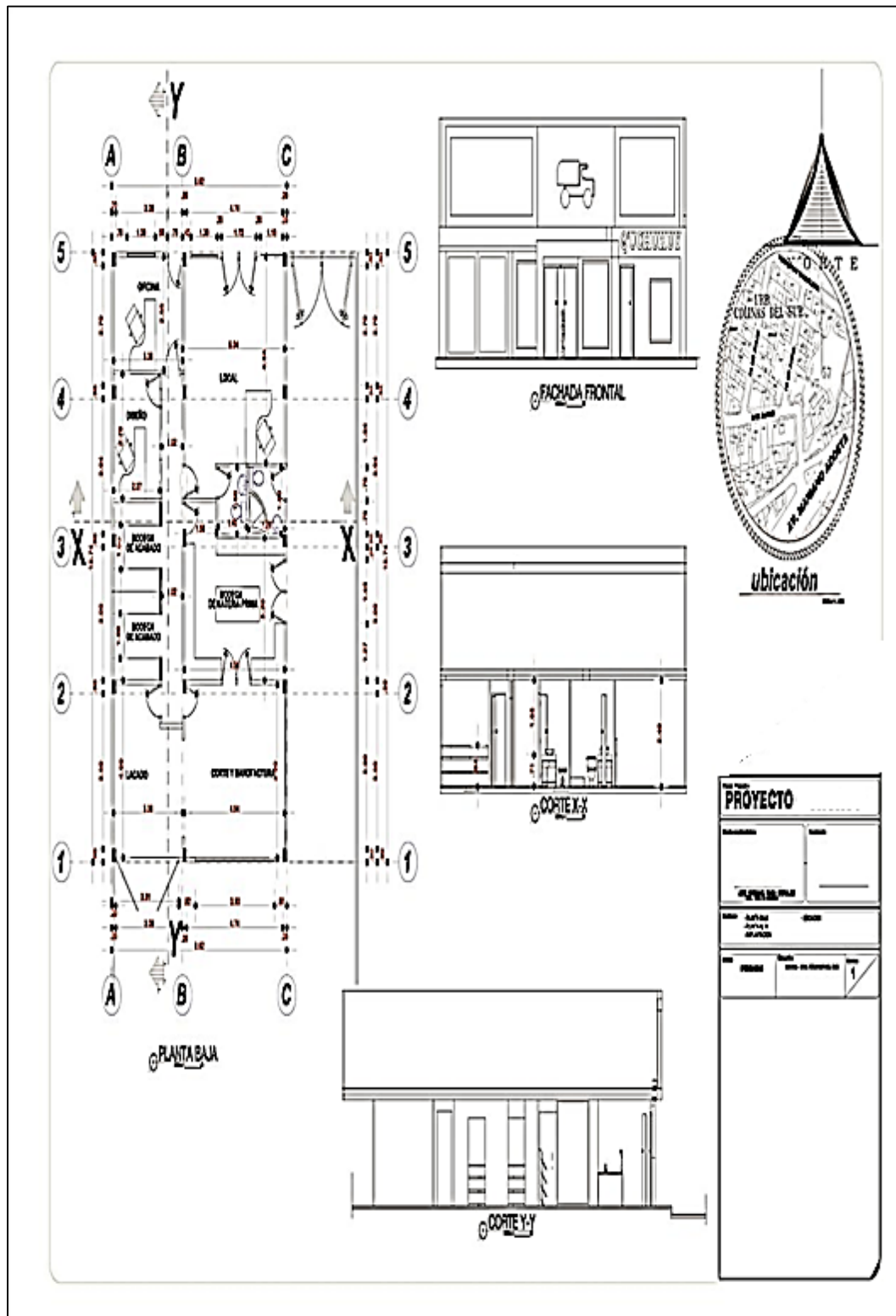
El diseño distribución de áreas del taller artesanal en planos fue uno de los requerimientos solicitados por el cuerpo de bomberos para poder obtener los permisos de funcionamiento.

Se considera oportuno señalar que solo se hizo un levantamiento de la estructura, ya que años anteriores estas áreas eran utilizadas como taller artesanal, actividad que dejó de funcionar por cuestiones de salud del propietario.

En el gráfico N° 33 siguiente, se presenta los planos arquitectónicos del taller.

Gráfico N° 33:

Planos arquitectónicos taller artesanal



Elaborado por: Arq. Michael Vaca

La capacidad del área total para el funcionamiento del taller es de 156,53 m².

4.4. Presupuesto técnico

4.4.1. Inversión fija

Equipos de computación

Cuadro N° 60:

Equipo de computación

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Impresora láser	1	100,00	100,00
Laptop	2	1.000,00	2.000,00
TOTAL			\$ 2.100,00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo- AL COSTO

Muebles y enseres

Cuadro N° 61

Muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	1	100,00	200,00
Sillas	10	7,50	75,00
Mesas	4	50,00	200,00
Estanterías	4	40,00	160,00
Mobiliario de la planta productiva	2	150,00	300,00
TOTAL			\$ 635,00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo Precios de mercado

Maquinaria

Cuadro N° 62**Maquinaria**

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Pulidora Dewalt 7" a 9" VV 1250W DWP849X	2	243,52	487,04
Compresor 2.5hp 50LTS 110V	2	277,94	555,88
Sierra de cinta Truper 1HP 14" 110/220V	1	597,56	597,56
Taladro Indal Bosh 3/8" 2VR 12V INDUSTRI	1	178,48	178,48
Cepillo Truper 3 1/4 750w	1	133,99	133,99
TOTAL			\$ 1.952,95

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de campo-Proforma Comercial KYWI

Herramientas de trabajo

Cuadro N° 63:**Herramientas de trabajo**

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Escuadras carpintero 12" Stanley	1	18,99	18,99
Escuadras carpintero 8" Stanley	2	3,92	7,84
Prensas pequeñas	4	12,00	48,00
Juegos de formones	2	3,00	6,00
Martillos	3	5,50	16,50
Juego de destornilladores	2	5,00	10,00
Arcos de sierra	2	10,00	20,00
Flexometro	1	7,14	7,14
Escuadra de ingletes	3	1,50	4,50
Kit Dremel 100N vv 7pzs	1	45,96	45,96
Martillo una 70z mango de madera	1	3,92	3,92
Cepillos	2	10,00	20,00
Mascarillas	5	10,00	50,00
Gafas de protección	5	12,00	60,00
TOTAL			\$318,85

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de campo- Proforma Comercial KYWI

Resumen de activos fijos

Cuadro 64**Resumen de Activos Fijos**

DESCRIPCIÓN	VALOR	REFERENCIA
Maquinaria	1.952,95	Cuadro N° 62
Muebles y Enseres	635,00	Cuadro N° 61
Equipo de Computación	2.100,00	Cuadro N° 60
Herramientas de Trabajo	318,85	Cuadro N° 63
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 5.006,80	

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo Proformas.

4.4.2. Activos diferidos

Estos gastos son considerados al inicio del proyecto, tal como se procede a detallar en el Cuadro N° 65 referente a los gastos de constitución generados.

Cuadro N° 65:**Gastos de constitución**

DETALLE	PARCIAL	VALOR TOTAL
GASTOS DE ESTUDIO E INVESTIGACIÓN		550,00
Copias, impresiones, anillados y empastados	200,00	
Movilización y viáticos	200,00	
Asesoría artesanal	100,00	
Internet y llamadas telefónicas	50,00	
DISEÑO DE LAS INSTALACIONES		400,00
Diseño en plano de las instalaciones para otorgamiento de permiso bomberos	400,00	
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO		90,00
Registro Defensa Nacional del Artesano	20,00	
Permiso cuerpos de bomberos	15,00	
Adquisición de señaléticas ECU y 3 extintores	65,00	
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN		\$ 1.040,00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

4.4.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo nos permite financiar la producción de los juguetes didácticos de madera durante los dos primeros tres meses de funcionamiento del negocio. Los rubros que intervienen en el capital de trabajo son detallados en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 66:

Capital de trabajo (Para los primeros tres meses de producción)

DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL	REFERENCIA
COSTO DE PRODUCCIÓN		6.475,34	
Materia Prima	2.934,10		Cuadro N° 67 y 68
Mano de Obra	3.541,24		Cuadro N° 69
GASTOS ADMINISTRATIVOS		2.298,01	
Sueldo gerente	1.416,66		Cuadro N° 69
Honorarios profesionales contador	537,60		Cuadro N° 69
Suministros de oficina	61,84		Cuadro N° 70
Servicios básicos	198,96		
Mantenimiento equipo de cómputo	37,50		
Suministros de limpieza	45,45		Cuadro N° 72
GASTOS DE VENTAS		1.826,37	
Sueldo en ventas	1.390,64		Cuadro N° 69
Publicidad	373,89		Cuadro N° 73
Suministros de oficina	61,84		Cuadro N° 70
SUBTOTAL		\$10.599,72	
Imprevistos 3%		106,00	
TOTAL		\$10.705,72	

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

a) Cálculo de los rubros considerados en el Capital de Trabajo

Los rubros considerados por materia prima en el Cuadro N° 66, se desglosan de la siguiente manera:

Materia prima

Cuadro N° 67:**Resumen de MP requerida en la producción anual.**

		Ver Anexo N° 1	Ver Cuadro N°68
PRODUCTO	UNIDADES	MPD	MPI
Rompecabezas	348	456,83	35,05
Legos	223	297,21	35,05
Juguetes con piezas para armar	446	316,55	35,05
De empuje	130	909,22	35,05
De arrastre	178	183,90	35,05
Ensarte	353	795,18	35,05
Enhebrado	142	112,35	35,05
Sonajeros y mordedores	67	40,00	35,05
Pasabolas	98	222,04	35,05
Musicales	178	228,33	35,05
TOTAL MP	2164	\$3561,61	\$350,53

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de campo- Proforma Comercial KYWI

Cuadro N° 68:**Materia prima indirecta.**

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Sellador DECORLAC	10	14,04	140,4
TIMERMAN CANECA A-COLA	1	36,81	36,81
TAN 15MIN BLANCO GL	1	21,82	21,82
TAN 15 MIN NEGRO GL	1	21,82	21,82
TAN 15 MIN VERDE ESMERALDAS GL	1	21,82	21,82
TAN 15MIN ROJO GL	1	21,82	21,82
TAN 15 MIN AZUL GL	1	21,82	21,82
TAN 15 MIN AMARILLO GL	1	21,82	21,82
Galón de tiñer	6	6,4	38,40
Aceite	2	2	4,00
Total MPI			\$350,53

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de campo- Proforma Comercial KYWI y MADEC

De los cuadros anteriores se debe destacar que todos los valores de MPI y MP son proporcionados por algunos maestros de talleres análogos y artesanos con experiencia en la elaboración de artesanías y juguetes.

Para su estimación se consideró un tamaño estándar de producción, cantidad por producto a elaborarse, calidad del acabado y detalle sobre el diseño y la funcionalidad en relación a las características y necesidades de reforzamiento y aprendizaje intelectual y psicomotriz de los y las niñas menores a los 5 años de edad. Los precios fueron establecidos en base a proformas y en el caso de material reciclado de calidad a través de consultas directas a empresas madereras y talleres de inmuebles.

Mano de Obra-

Cuadro N° 69:

Modelo de rol de pagos mensual (se aplica a los 3 primeros meses)

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	SUELDO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DE DESCUENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR
				F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO				
1	1918200000101	Gerente Administr	370,53		30,88	29,50	430,91	35,02	35,02	395,89
1	1930000000020	Vendedor	363,27		30,27	29,50	423,04	34,33	34,33	388,71
1	0920000000001	Maestro Taller	354,00				354,00	33,45	33,45	320,55
1	0920030000024	Operario	354,00				354,00	33,45	33,45	320,55
1	0920030000024	Aprendiz	354,00				354,00	33,45	33,45	320,55

RECARGOS LEGALES		
11,15% APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL SOBRESUELDOS
41,31		41,31
40,50		40,50
39,47		39,47
39,47		39,47
39,47		39,47

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: (Código de Trabajo), (Anexo N°3 Roles de Pago) y (Tabla Sectorial 2015)

El rubro considerado en el capital de trabajo por concepto de MO, Sueldo Gerente y Vendedor se obtiene multiplicando por tres meses el costo total del empleado considerado.

$$MO = (((354,00 + 354,00 + 354,00) * 3) + ((39,47 + 39,47 + 39,47) * 3))$$

MO= \$3.541,24

Sueldo Gerente considerado en el capital de trabajo= $((430,91*3) + (41,31*3))$

Sueldo Gerente considerado en el capital de trabajo= \$1.416,66

Sueldo Vendedor considerado en el capital de trabajo= $((423,04*3) + (40,50*3))$

Sueldo Vendedor considerado en el capital de trabajo= \$1.390,64

Debido al tamaño del proyecto se decide acceder a los servicios profesionales externos de un contador, reconociéndole por honorarios profesionales la cantidad de \$179,20 mensual (Incluye IVA).

Honorarios profesionales contador= $(179,20*3)$

Honorarios profesionales contador= \$ 537,60

Comentario

Actualmente los operarios y aprendices artesanales no tienen derecho a percibir ni las décimo tercera, ni décimo cuarta remuneraciones, ni utilidades, de acuerdo al Código de Trabajo en su artículo 115.

A partir de mayo del 2015 el pago de los décimos podrán ser cancelados junto al mensual respectivo, tanto en el sector laboral privado como público. En caso de que el empleado solicitare por escrito su deseo de acumulación y pago en las fechas anteriormente designadas por el aún vigente código laboral, se deberá respetar tal decisión.

Se considera oportuno recordar que el pago de los décimos se los efectuaba en las fechas determinadas en los artículos 111 y 113 del Código de Trabajo.

De acuerdo al artículo 196 del Código de Trabajo se determina que todo trabajador percibirá del fondo de reserva a partir del treceavo mes de trabajo. En el artículo 197 aclara que si el trabajador se separa o es separado antes de completar el año de servicio, no tendrá derecho a este fondo de reserva; más, si regresa a servir al mismo empleador, se sumará el tiempo de servicio anterior al posterior, para el cómputo de que habla el artículo 196.

Finalmente referente a este rubro, a partir del mes de agosto del 2009, el empleador pagará por concepto de fondo de reserva de forma mensual y directa a sus trabajadores, conjuntamente con el salario o remuneración, un valor equivalente al ocho coma treinta y tres por ciento (8,33%) de la remuneración de aportación.

Las vacaciones se reconocerán al momento del cese de funciones por terminación del contrato, en este caso práctico se reconoce la parte proporcional al tiempo de servicios, tal como lo establece el artículo 71 y 69 del Código de Trabajo.

Suministros de oficina

El cálculo considerado para suministro de oficina se basa en la estimación proporcional a los tres primeros meses de suministros considerados al primer año de funcionamiento del taller artesanal.

A continuación se presenta el detalle de los suministros de oficina requeridos para el tiempo total de producción.

Cuadro N° 70:**Suministros de oficina**

DETALLE	UNIDADES	PRECIO	VALOR TOTAL
Resma de papel A4	2	3,40	6,80
Recarga de tinta (negro)impresora	1	2,95	2,95
Recarga de tinta (colores)impresora	3	2,95	8,85
Ciento carpetas cartón	100	0,23	23,00
Carpetas archivador	30	2,80	84,00
Esferos	12	0,25	3,00
Lápices	12	0,20	2,40
Grapadoras	2	6,40	12,80
Perforadoras	2	6,40	12,80
Tijeras	2	1,90	3,80
Cuaderno académico 100 h	3	1,50	4,50
Total Suministros de Oficina			\$ 164,90

Fuente: Precios Papelería La Única
Elaborado por: Las Autoras

La forma de cálculo considerado para estimar los suministros de oficina para los tres primeros meses es la siguiente:

Suministros de oficina mensual= \$164,90 / 4 meses.

Suministros de oficina mensual= \$ 41,23.

Suministros de oficina considerados en el capital de trabajo= \$41,23*3.

Suministros de oficina considerados en el capital de trabajo= \$123,68.

El 50% de los \$123,68 corresponde a suministros de oficina del área de ventas y el 50% restante corresponde a suministros de oficina del área administrativa.

Suministro de oficina administrativo= \$61,84

Suministro de oficina ventas= \$61,84

Cálculo servicios básicos (mensual)

Los servicios básicos considerados en el capital de trabajo fueron estimados en base a tarifas reales del mercado y estimaciones de consumo histórico promedio de talleres artesanales análogos.

Suministros de limpieza

Cuadro N° 71:

Suministros de limpieza (estimación anual)

DETALLE	UNIDADES	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ESTIMADO ANUAL
Deja	1	2,75	2,75	11
Cloro	1	1,40	1,40	5,6
Escoba	1	3,00	3,00	3
Trapeador	1	3,00	3,00	3
Paquetes de fundas de basura	1	1,50	1,50	6
Pack de Jabón	1	5,00	5,00	10
Toalla mano	2	1,00	2,00	2
Basurero pequeño	2	5,00	10,00	10
Basurero grande	1	10,00	10,00	10
Total Suministros de limpieza			\$38,65	\$60,6

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de campo

Suministros de limpieza estimados en el capital de trabajo= $(\$60,60 / 4) \times 3 \text{ meses} = \$45,45$.

Mantenimiento

El mantenimiento del equipo de cómputo registrado como gasto administrativo del capital de trabajo, es un valor estimado en base a precios de mercado de mantenimiento completo de equipos de computación.

Publicidad

Cuadro N° 72:**Publicidad**

DETALLE	UNIDADES	PRECIO	VALOR TOTAL
Rótulo 1,50 * 2m lona más estructura	1	133,93	133,93
Tarjetas de presentación	1000	0,08	75,89
Hojas volantes	1000	0,12	116,07
Catálogos	4	20,00	42,86
Subtotal			\$ 368,75
IVA 12%			\$ 5,14
Total Publicidad			\$ 373,89

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Cotización de Andrés Proaño- Propietario Neurona Diseño y Publicidad (Otavalo-Cotacachi)

Se considera prudente invertir en publicidad desde la inauguración del taller artesanal.

4.4.4. Inversión total del proyecto

La inversión total que se necesita para la producción y comercialización del material didáctico lúdico de madera, se refleja en el Cuadro 73, siguiente:

Cuadro N° 73:**Resumen de Inversión total del proyecto**

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE (%)	REFERENCIA
Inversión fija	5.006,80	29,89%	Cuadro N°: 64
Inversión diferida	1.040,00	6,21%	Cuadro N°: 65
Inversión capital de trabajo	16.752,52	63,91%	Cuadro N°: 66
Total	\$ 16.752,52	100,00%	

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación directa

4.4.5. Financiamiento

Cuadro N° 74:

Financiamiento

Detalle	Inversión (USD)	Porcentaje (%)
Aporte Propio	\$ 8.752,528	52%
Aporte Financiado Bancos	\$ 8.000,00	48%
TOTAL	\$ 16.752,52	100,00%

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación directa

La inversión será financiada con recursos propios, el monto de la inversión asciende a los \$8.000,00, mientras que el saldo restante se lo obtendrá a través de financiamiento, crédito obtenido en el Banco Nacional de Fomento BNF a una tasa activa del 11,20%, elección considerada como la que atrae mayor beneficio para el estudio por sus condicionamientos crediticios y tasa de interés atractiva; elección realizada luego de haberse realizado un sondeo de algunas instituciones financieras como: Cooperativa Atuntaqui, Cooperativa Artesanos, Banco del Pacífico, Banco del Pichincha, Banco Procredit, Cooperativa Tulcán y BNF entidad pública que ayuda al financiamiento de proyectos productivos.

4.4.6. Talento humano

El talento humano indispensable para la puesta en marcha de la nueva unidad productiva será la requerida en consideración a las órdenes de producción determinadas por el mercado. Se deberá considerar que es una empresa con producción estacional. De acuerdo a la demanda determinada en el Estudio de Mercado la totalidad de la producción culminará en cuatro meses. Para el presente estudio se requerirá del siguiente talento humano.

Cuadro N° 75:**Talento humano requerido**

N°	CÓDIGO IESS	Cargo	SUELDO
1	1918200000101	Gerente Administrador	370,53
1	1930000000020	Vendedor	363,27
1	0920000000001	Maestro Taller	354,00
1	0920030000024	Operario	354,00
1	0920030000024	Aprendiz	354,00

N°	CARGO	HONORARIOS PROFESIONALES	OBSERVACIONES
1	Contador externo	\$179,20 mensual	Incluye IVA

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: (Tabla Sectorial 2015)

4.4.7. Determinación del precio de venta

Los precios considerados cubren los costos, gastos y margen de utilidad esperado característico de este tipo de producción que varía desde el 30 al 50%, la utilidad del proyecto es del 30%. En el Cuadro N° 76 presentado a continuación se muestra la forma de cálculo de los precios de la producción estimada para el presente proyecto.

Cuadro N° 76:**Determinación del precio de venta**

ORDEN DE PRODUCCIÓN	PRODUCTO	UNIDADES	COSTO TOTAL								TOTAL	COSTO UNIARIO	UTILIDAD 30%	UTILIDAD POR UNIDAD	VENTA TOTAL \$	PRECIO DE VENTA UNITARIO
			COSTOS DE PRODUCCIÓN				COSTOS DE DISTRIBUCIÓN									
			M.P.	M.O.D	G.G.F	TOTAL CP	GASTO ADMIN.	GTO. VENTAS	GTO. FINAN.	TOTAL CD						
1	Rompecabezas	348	456,83	656,49	281,42	1394,74	1111	385	120	1616,30	3011,04	8,65	903,31	2,60	3914,35	11,25
2	Legos	223	297,21	421,55	180,71	899,47	714	247	77	1037,88	1937,34	8,67	581,20	2,60	2518,55	11,27
3	Juguetes con piezas para armar	446	316,55	841,43	360,70	1518,68	1424	494	154	2071,63	3590,31	8,05	1077,09	2,42	4667,40	10,47
4	De empuje	130	909,22	244,93	105,00	1259,15	415	144	45	603,03	1862,18	14,34	558,65	4,30	2420,84	18,65
5	De arrastre	178	183,90	335,74	143,92	663,56	568	197	61	826,61	1490,17	8,37	447,05	2,51	1937,22	10,89
6	Ensarte	353	795,18	666,48	285,71	1747,37	1128	391	122	1640,91	3388,28	9,59	1016,48	2,88	4404,76	12,47
7	Enhebrado	142	112,35	267,43	114,64	494,42	453	157	49	658,42	1152,83	8,13	345,85	2,44	1498,68	10,57
8	Sonajeros y mordedores	67	40,00	126,63	54,28	220,92	214	74	23	311,77	532,69	7,94	159,81	2,38	692,50	10,32
9	Pasabolas	98	222,04	185,78	79,64	487,46	314	109	34	457,40	944,87	9,60	283,46	2,88	1228,33	12,47
10	Musicales	178	228,33	335,74	143,92	708,00	568	197	61	826,61	1534,61	8,62	460,38	2,59	1994,99	11,21
TOTAL		2164	3561,61	4082,21	1749,96	9393,77	6910,20	2394,79	745,56	10050,55	19444,32	91,98	5833,30	27,59	25277,62	

Nota: En el Anexo N° 1 Se explica el cálculo del Requerimiento de materia prima e insumos

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación Directa

Como se puede observar al precio se le considera un porcentaje de utilidad del 30% considerado dentro del rango aceptable de este tipo de producción en el mercado. El precio final al consumidor es competitivo en relación a los precios del mercado, considerándolos accesibles y atractivos

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

En esta parte del estudio se determina la factibilidad del proyecto en términos monetarios que servirá para la toma de decisiones del inversionista.

5.1. Estructura de la inversión

La inversión del proyecto esta estructura de la siguiente forma:

Cuadro N° 77:

Estructura de la inversión

DESCRIPCIÓN	VALOR
Inversión Fija	\$ 5.006,80
Inversión Diferida	\$1.040,00
Capital de Trabajo	\$ 10.705,72
TOTAL	\$ 16.752,52

5.2. Y tasa de rendimiento medio

El costo de oportunidad consiste en dar a conocer el rendimiento que va obteniendo la inversión que está representada por el 51% que en la actualidad genera un rendimiento financiero del 5,39% y el crédito corresponde al 49% que genera el 11,20% de interés anual.

Cuadro N° 78:

Costo de oportunidad

DESCRIPCIÓN	Valor	Porcentaje	Tasa de Ponderación	Valor Ponderado
Capital propio	\$8.752,52	52,00%	5,39%	2,80%
Capital financiado	\$ 8.000,00	48,00%	11,20%	5,38%
TOTAL INVERSIÓN	\$16.752,52	100,00%	16,13	
Tasa de oportunidad o (CK) Costo de capital (Condiciones ideales)				8,18%

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

Datos:

Ck (valor ponderado)= 8,18% If (Inflación)= 3,76%

TRM= $((1+Ck)(1+If)-1)$ TRM= 12,24632%

5.3. Ingresos

Para determinar los ingresos que tendrá la microempresa se tomó como base el estudio de mercado.

5.3.1. Proyección de ingresos

La proyección de ingresos se determinó de la siguiente manera; el taller artesanal en el primer año de operaciones captará el 20% de la demanda potencial a satisfacer con un crecimiento del 2,02% cada año, con lo que respecta al precio por producto se efectuó un estudio a la competencia y a los costos y gastos de producción sumado un porcentaje de utilidad, para los siguientes años crecerá en base a la tendencia de la inflación del 3,76% considerada hasta marzo de 2015 por el Banco Central del Ecuador.

Cuadro N° 79:

Proyección de ingresos

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rompecabezas	\$ 3.914,35	\$ 4.203,50	\$ 4.639,74	\$ 4.834,14	\$ 5.015,90
Legos	\$ 2.518,55	\$ 2.632,44	\$ 2.905,63	\$ 3.027,38	\$ 3.141,21
Juguetes con piezas para armar	\$ 4.667,40	\$ 5.132,59	\$ 5.665,24	\$ 5.902,61	\$ 6.124,55
De empuje	\$ 2.420,84	\$ 2.612,94	\$ 2.884,11	\$ 3.004,95	\$ 3.117,94
De arrastre	\$ 1.937,22	\$ 2.033,87	\$ 2.244,95	\$ 2.339,01	\$ 2.426,96
Ensarte	\$ 4.404,76	\$ 4.659,21	\$ 5.142,73	\$ 5.358,21	\$ 5.559,68
Enhebrado	\$ 1.498,68	\$ 1.728,47	\$ 1.907,84	\$ 1.987,78	\$ 2.062,52
Sonajeros y mordedores	\$ 692,50	\$ 722,86	\$ 797,88	\$ 831,31	\$ 862,56
Pasabolas	\$ 1.228,33	\$ 1.456,59	\$ 1.607,76	\$ 1.675,12	\$ 1.738,11
Musicales	\$ 1.994,99	\$ 2.094,52	\$ 2.311,89	\$ 2.408,76	\$ 2.499,33
TOTAL	\$ 25.277,62	\$ 27.276,99	\$ 30.107,76	\$ 31.369,27	\$ 32.548,76

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio de mercado

El cuadro anterior surgió de la siguiente información: proyección de ventas en unidades y precio.

Cuadro N° 80:

Proyección de ventas en unidades

PRODUCTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rompecabezas	348	360	383	383	383
Legos	223	225	239	239	239
Juguetes con piezas para armar	446	473	503	503	503
De empuje	130	135	144	144	144
De arrastre	178	180	192	192	192
Ensarte	353	360	383	383	383
Enhebrado	142	158	168	168	168
Sonajeros y mordedores	67	68	72	72	72
Pasabolas	98	113	120	120	120
Musicales	178	180	192	192	192
TOTAL (unidades)	2.164	2.251	2.394	2.394	2.394

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio de mercado

Cuadro N° 81:

Proyección del precio por unidad

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rompecabezas	\$ 11,25	\$ 11,67	\$ 12,11	\$ 12,62	\$ 13,09
Legos	\$ 11,27	\$ 11,70	\$ 12,14	\$ 12,64	\$ 13,12
Juguetes con piezas para armar	\$ 10,47	\$ 10,86	\$ 11,27	\$ 11,74	\$ 12,18
De empuje	\$ 18,65	\$ 19,35	\$ 20,08	\$ 20,92	\$ 21,70
De arrastre	\$ 10,89	\$ 11,30	\$ 11,72	\$ 12,21	\$ 12,67
Ensarte	\$ 12,47	\$ 12,94	\$ 13,42	\$ 13,99	\$ 14,51
Enhebrado	\$ 10,57	\$ 10,97	\$ 11,38	\$ 11,86	\$ 12,31
Sonajeros y mordedores	\$ 10,32	\$ 10,71	\$ 11,11	\$ 11,57	\$ 12,01
Pasabolas	\$ 12,47	\$ 12,94	\$ 13,43	\$ 13,99	\$ 14,52
Musicales	\$ 11,21	\$ 11,63	\$ 12,07	\$ 12,58	\$ 13,05

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio de mercado

Los precios se determinaron calculando el costo total de producción más el margen de utilidad del 30% para cada producto propuesto.

5.4. Egresos

Son todos los costos y gastos que el taller artesanal debe realizar para efectuar sus operaciones. La proyección de los egresos está basado en el 3,76% de la inflación considerada hasta el 31 de marzo del 2015 por el Banco Central del Ecuador, excepto el talento humano que se proyectó al 5,11% según la tendencia de crecimiento del sueldo básico asignado por el gobierno e incluyendo el 1% como política empresarial.

A continuación se presenta un detalle de todos los egresos.

5.4.1. Costos totales de producción

Cuadro N° 82:

Costos de producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MP	3561,61	3692,32	3827,82	3968,31	4113,94
MOD	4082,21	4290,81	4510,07	5082,97	5342,71
GGF	1749,96	1617,62	1689,34	1832,82	1914,72
TOTAL	\$ 9393,77	\$ 9.600,75	\$ 10.027,24	\$ 10.884,10	\$ 11.371,38

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio de mercado- Ver Anexo N°1(Materia prima) y Anexo N° 3: (Roles de Pago)

De la información anterior se procede a explicar los rubros correspondientes a los gastos generales de fabricación.

Cuadro N° 83:**G.G.F. - Gastos generales de fabricación al Año 1**

DETALLE DE LOS GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN		PARCIAL	TOTAL
CIF FIJO			\$ 1.030,11
	MOI	816,44	
	Depreciación	200,94	
	Base pago carta energía eléctrica	12,72	
CIF VARIABLE			\$ 369,32
	Fundas (\$0,06 la unidad)*(Ventas anuales 2.164 u)	129,84	
	Etiquetas adhesivas (\$0,05 la unidad)*(Ventas anuales 2.164 u)	108,20	
	Energía eléctrica (\$32,82 mensual)*4	131,28	
MPI			\$ 350,53
TOTAL GGF			\$ 1.749,96

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio de mercado

La MOI corresponde al 50% de las actividades del aprendiz.

La depreciación corresponde a los activos productivos del proyecto, como se lo puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 84:**Activos productivos depreciables**

ACTIVO	AÑO 0	% LEY	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria	1.952,95	10%	170,94	170,94	170,94	170,94	170,94
Mobiliario	300,00	10%	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
TOTAL			\$200,94	\$200,94	\$ 200,94	\$ 200,94	\$ 200,94

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio técnico

El cálculo de gasto de energía eléctrica según consumo Kw. histórico promedio de producción de talleres análogos en producción y tamaño de inversión es de \$60,00 mensuales, para el presente estudio se considera distribuir el 60% para el área de producción y el 40% para el área administrativa. El 60% considera el costo fijo de planillaje.

De acuerdo a planillas vigentes de la empresa eléctrica se identifica los siguientes rubros de cobro fijo considerados en el Cuadro N° 86 presentado a continuación.

Cuadro N° 85:**Base de pago de cartas del servicio de energía eléctrica mensual**

DETALLE	VALOR
Comercialización	1,41
Contribución bomberos	1,77
Total	3,18

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Planilla EMELNORTE

El costo total de mano de obra requerida y proyectada para los cinco años se resume a continuación.

Cuadro N° 86:**Proyección del costo total de mano de obra**

N°	PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Maestro	\$ 1.632,88	\$ 1.716,32	\$ 1.804,03	\$ 2.033,19	\$ 2.137,09
1	Operario	\$ 1.632,88	\$ 1.716,32	\$ 1.804,03	\$ 2.033,19	\$ 2.137,09
1	Aprendiz	\$ 1.632,88	\$ 1.716,32	\$ 1.804,03	\$ 2.033,19	\$ 2.137,09
TOTAL		\$ 4.898,65	\$ 5.148,97	\$ 5.412,09	\$ 6.099,57	\$ 6.411,26

Elaborado por: Las autoras
Fuente: M.RL- Código de Trabajo.

El detalle de los roles de pago considerados en el presente proyecto se los encuentra en el Anexo N° 3, en base a consideraciones legales vigentes.

5.4.2. Gastos administrativos y de ventas

Para su proyección se utilizó la inflación del 3,67% y la tasa de incremento salarial del 5,11% referente del último incremento salarial del gobierno y del 1% incremento salarial designado por el negocio, considerado éste último en el Reglamento propuesto en el presente estudio..

Cuadro N° 87:**Proyección del costo total de sueldos administrativos y de ventas**

PERSONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	\$ 5.666,66	\$ 6.328,17	\$ 6.651,47	\$ 6.991,36	\$ 7.348,62
Vendedor	\$ 1.914,73	\$ 2.012,58	\$ 2.115,42	\$ 2.360,49	\$ 2.481,11
Contador externo	\$ 716,80	\$ 753,43	\$ 791,93	\$ 832,40	\$ 874,93
TOTAL	\$ 8.298,19	\$ 9.094,17	\$ 9.558,82	\$ 10.184,25	\$ 10.704,67

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Anexo N° 3 Roles de pago

Los honorarios profesionales del Contador serán por facturación, al requerir de sus servicios como asesoría externa.

Se le reconocerá \$179,00 incluido IVA de forma mensual, por realizar las actividades registradas en el respectivo Manual de Funciones del Taller Artesanal “MEMOLIN”.

Cuadro N° 88:**Otros gastos administrativos y de ventas**

DETALLE	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Admin.	Ventas	Admin.	Ventas	Admin.	Ventas	Admin.	Ventas	Admin.	Ventas
Suministros de oficina	\$ 82,45	\$ 82,45	\$ 85,55	\$ 85,55	\$ 88,77	\$ 88,77	\$ 92,10	\$ 92,10	\$ 95,57	\$ 95,57
Servicios básicos	\$ 265,27	\$ 0,00	\$ 275,01	\$ 0,00	\$ 285,10	\$ 0,00	\$ 295,57	\$ 0,00	\$ 306,41	\$ 0,00
Mantenimiento	\$ 50,00	\$ 0,00	\$ 51,84	\$ 0,00	\$ 53,74	\$ 0,00	\$ 55,71	\$ 0,00	\$ 57,75	\$ 0,00
Suministros de limpieza	\$ 60,60	\$ 0,00	\$ 62,82	\$ 0,00	\$ 65,13	\$ 0,00	\$ 67,52	\$ 0,00	\$ 70,00	\$ 0,00
Publicidad	\$ 0,00	\$ 373,89	\$ 0,00	\$ 387,61	\$ 0,00	\$ 401,84	\$ 0,00	\$ 416,59	\$ 0,00	\$ 431,88
Imprevistos	\$ 68,42	\$ 23,71	\$ 75,57	\$ 24,86	\$ 79,36	\$ 26,06	\$ 83,35	\$ 28,69	\$ 87,53	\$ 30,09
TOTAL ANUAL \$										
USD	\$6.910,20	\$2.394,79	\$7.632,38	\$2.510,6	\$8.015,50	\$2.632,1	\$8.418,01	\$2.897,88	\$8.840,82	\$3.038,64

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación de campo.

5.4.3. Gastos financieros

Dentro del gasto financiero se encuentra el rubro de los intereses generado por el préstamo.

Cuadro N° 98:**Gastos financieros**

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	TOTAL
Interés total	\$ 745,56	\$ 452,23	\$ 158,88	\$ 0,00	\$ 1.356,67

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Banco Nacional del Fomento.

Se consideró en el préstamo los siguientes parámetros:

- Capital: \$8.000,00
- Moneda: Dólar americano
- Plazo: 3 años
- Tasa: 11,20% anual.
- Pagos: mensuales

Cuadro N° 90:**Tabla de amortización**

Período	Fecha	SALDO DEL FINANCIAMIENTO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
Año 0		8.000,00			
1	02/02/2015	7.777,78	73,33	222,22	295,55
2	02/03/2015	7.555,56	71,30	222,22	293,52
3	02/04/2015	7.333,34	69,26	222,22	291,48
4	02/05/2015	7.111,12	67,22	222,22	289,44
5	02/06/2015	6.888,90	65,19	222,22	287,41
6	02/07/2015	6.666,68	63,15	222,22	285,37
7	02/08/2015	6.444,46	61,11	222,22	283,33
8	02/09/2015	6.222,24	59,07	222,22	281,29
9	02/10/2015	6.000,02	57,04	222,22	279,26
10	02/11/2015	5.777,80	55,00	222,22	277,22
11	02/12/2015	5.555,58	52,96	222,22	275,18
12	02/01/2015	5.333,36	50,93	222,22	273,15
13	02/02/2015	5.111,14	48,89	222,22	271,11
14	02/03/2015	4.888,92	46,85	222,22	269,07
15	02/04/2015	4.666,70	44,81	222,22	267,03
16	02/05/2015	4.444,48	42,77	222,22	264,99

17	02/06/2015	4.222,26	40,74	222,22	262,96
18	02/07/2015	4.000,04	38,70	222,22	260,92
19	02/08/2015	3.777,82	36,67	222,22	258,89
20	02/09/2015	3.555,60	34,63	222,22	256,85
21	02/10/2015	3.333,38	32,59	222,22	254,81
22	02/11/2015	3.111,16	30,56	222,22	252,78
23	02/12/2015	2.888,94	28,52	222,22	250,74
24	02/01/2016	2.666,72	26,48	222,22	248,70
25	02/02/2016	2.444,50	24,44	222,22	246,66
26	02/03/2016	2.222,28	22,41	222,22	244,63
27	02/04/2016	2.000,06	20,37	222,22	242,59
28	02/05/2016	1.777,84	18,33	222,22	240,55
29	02/06/2016	1.555,62	16,30	222,22	238,52
30	02/07/2016	1.333,40	14,26	222,22	236,48
31	02/08/2016	1.111,18	12,22	222,22	234,44
32	02/09/2016	888,96	10,18	222,22	232,40
33	02/10/2016	666,74	8,14	222,22	230,36
34	02/11/2016	444,52	6,10	222,22	228,32
35	02/12/2016	222,22	4,07	222,22	226,29
36	02/01/2017	-	2,03	222,22	224,25
Total			593	3500	2907

Elaborado por: Las autoras
Fuente: BNF.

5.4.4. Depreciación y amortización

Los activos fijos pierden su valor por el uso o por la absorción, para compensar esta pérdida se utiliza la depreciación.

Cuadro N° 91:

Depreciación

ACTIVO DEPRECIABLE	AÑO 0	% POR LEY	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria	1.952,95	10%	170,94	170,94	170,94	170,94	170,94
Mobiliario	300,00	10%	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Subtotal			200,94	200,94	200,94	200,94	200,94
Equipo de Computación	2.100,00	33,33%	566,61	566,61	566,61		
Mobiliario y equipo de oficina	635,00	10%	63,50	46,00	46,00	46,00	46,00
Subtotal			630,11	612,61	612,61	46,00	46,00
TOTAL			\$ 831,05	\$ 813,55	\$ 813,55	\$ 246,94	\$ 246,94

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación directa

La depreciación de los activos fijos para el primer año es de 831,05 dólares anuales. La

amortización de gastos pre-operativos tiene un valor constante de 208,00 dólares, es decir una amortización del 20% cada año según la Ley.

Cuadro N° 92:

Amortización

DETALLE	VALOR INICIAL	AMORTIZACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos diferidos	1.040,00	20%	\$ 208,00	\$ 97,00	\$ 97,00	\$ 97,00	\$ 97,00

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 93

Resumen de Egresos (Expresado en dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos de producción	\$ 9.192,83	\$ 9.399,80	\$ 9.826,29	\$ 10.683,15	\$ 11.170,43
Gastos administrativos	\$ 6.910,20	\$ 7.632,38	\$ 8.015,50	\$ 8.418,01	\$ 8.840,82
Gastos de ventas	\$ 2.394,79	\$ 2.510,60	\$ 2.632,09	\$ 2.897,88	\$ 3.038,64
Gastos financieros	\$ 745,56	\$ 452,23	\$ 158,88		
Gastos depreciación	\$ 831,05	\$ 813,55	\$ 813,55	\$ 246,94	\$ 246,94
Gastos amortización	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00
TOTAL	\$ 20.282,43	\$ 21.016,56	\$ 21.654,32	\$ 22.453,98	\$ 23.504,84

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación directa

5.5. Estados proforma

5.5.1. Balance de arranque

Cuadro N° 94:

Balance de Arranque Año 0

TALLER ARTESANAL “MEMOLIN”

BALANCE DE ARRANQUE					
Expresado en dólares de los Estados Unidos de América					
ACTIVOS			PASIVOS		
PROPIEDAD DEL PROYECTO			OBLIGACIONES A CO		-
ACTIVOS FIJOS	\$ 5.006,80		OBLIGACIONES A LARGO PL	\$ 8.000,00	
Equipo computación	2100,00		Préstamo por pagar	8000,00	
Muebles y enseres	635,00				
Maquinaria	1952,95		TOTAL PASIVOS	\$ 8.000,00	
Herramientas	318,85				
ACTIVOS DE LIBRE DISPONIBILIDAD	\$ 10.705,72				
Capital de Trabajo	10.705,72				
ACTIVO DIFEERIDO	\$ 1.040,00		CAPITAL	\$ 8.752,52	
Gastos de Constitución	1.040,00				
TOTAL ACTIVOS	\$ 16.752,52		PATRIMONIO	\$ 16.752,52	

Elaborado por: Las autoras

NOTA: No se aplica NIIFs en el presente proyecto por cuanto la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera compete según Resolución N° 06.Q.ICI.004 de la Superintendencia de Compañías, a las compañías y entidades sujetas a su control y vigilancia, a partir del 01.01.2009.

5.5.2. Estado de resultados

Cuadro N° 95:

Estado de resultados

TALLER ARTESANAL “MEMOLIN” ESTADO DE RESULTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos proyectados	\$ 25.277,62	\$ 27.276,99	\$ 30.107,76	\$ 31.369,27	\$ 32.548,76
(-) Costos de Producción	\$ 9.192,83	\$ 9.399,80	\$ 9.826,29	\$ 10.683,15	\$ 11.170,43
Utilidad Bruta	\$ 16.084,79	\$ 17.877,19	\$ 20.281,46	\$ 20.686,12	\$ 21.378,32
Gastos Administrativos	\$ 6.910,20	\$ 7.632,38	\$ 8.015,50	\$ 8.418,01	\$ 8.840,82
Gastos de Ventas	\$ 2.394,79	\$ 2.510,60	\$ 2.632,09	\$ 2.897,88	\$ 3.038,64
Depreciación	\$ 831,05	\$ 813,55	\$ 813,55	\$ 246,94	\$ 246,94
Amortización diferida	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00
Utilidad Operativa	\$ 5.740,75	\$ 6.920,66	\$ 8.820,32	\$ 9.123,30	\$ 9.251,92
(-) Gastos Financieros					
Intereses	\$ 745,56	\$ 452,23	\$ 158,88	\$ 0,00	\$ 0,00
Utilidad proyectada	\$ 4.995,19	\$ 6.468,43	\$ 8.661,44	\$ 9.123,30	\$ 9.251,92

Elaborado por: Las autoras

5.5.3. Flujo de caja con protección

Son los movimientos de efectivo de la microempresa, este estado proforma sirve de base para la evaluación financiera.

Cuadro N° 96:

Flujo de Caja con Proyección

TALLER ARTESANAL “MEMOLIN”

FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN

DESCRIPCIÓN	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Inversión Inicial	-\$ 16.752,52					
(=) Utilidad Neta		\$ 4.995,19	\$ 6.468,43	\$ 8.661,44	\$ 9.123,30	\$ 9.251,92
Depreciación		\$ 831,05	\$ 813,55	\$ 813,55	\$ 246,94	\$ 246,94
Valor Rescate						\$ 924,66
(=) Total Ingresos		\$ 5.826,24	\$ 7.281,98	\$ 9.474,99	\$ 9.370,24	\$ 10.423,52
EGRESOS						
Pago al principal		\$ 3.412,20	\$ 3.118,87	\$ 2.825,52		
Reinversión					\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(=) Total Egresos		\$ 3.412,20	\$ 3.118,87	\$ 2.825,52	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(=) FLUJO DE						
CAJA NETO		\$ 2.414,04	\$ 4.163,12	\$ 6.649,47	\$ 8.370,24	\$ 9.423,52
PROYECTADO	-\$ 16.752,52					

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación directa

5.6. Evaluación de la inversión

5.6.1. Valor Actual Neto

Se debe entender que el valor actual de inversión no es igual al valor futuro de la misma, ya que el dinero sea por factores de inflación u otros pierde su valor de poder adquisitivo. Por lo tanto invertir es ceder disponibilidades liquidas ciertas hoy, a cambio de disponibilidades liquidas no tan ciertas porque hay un riesgo en el futuro, es decir invertir es cambiar un flujo de hoy por flujos futuros.

Para medir si esta inversión es buena o mala no queda otro camino que comparar lo que se plantea poner y comparar con lo que me dan a cambio a través del concepto de actualización, que se obtiene a través de las matemáticas financieras, pues para comparar todo a el mismo espacio temporal lo que se hace es los flujos futuros que me prometen actualizarlos al tiempo presente, (hoy), luego el valor actual neto de una inversión es, comparar la inversión inicial con lo que me prometen en el futuro, pero ojo actualizado y la tasa de actualización es clave.

Es así que el VAN es la técnica clásica de evaluación de inversiones y para el presente estudio el valor presente neto, es el valor medio en dinero de hoy; en este caso es de \$3.965,92.

Cuadro N° 97:

Valor Actual Neto

Año	Inversión Inicial	Entradas de Efectivo	Factor de Descuento 12,31%	Entradas Actuales
0	-16.752,52			-16.752,52
1		2.414,04	1,12	2.150,66
2		4.163,12	1,26	3.304,26
3		6.649,47	1,41	4.701,87
4		8.370,24	1,59	5.272,90
5		9.423,52	1,78	5.288,74
			VAN	\$ 3.965,92

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación directa

Para el cálculo del VAN se considera la siguiente formula.

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

$$VAN = -16.235,98 + \frac{2.045,01}{(1+0,1231)^1} + \frac{4.051,52}{(1+0,1231)^2} + \frac{6.231,67}{(1+0,1231)^3} \dots + \frac{7.549,49}{(1+0,1231)^4} + \frac{8.712,64}{(1+0,1231)^5}$$

$$VAN = \$ 2.818,84$$

5.6.2. Tasa Interna de Retorno

La TIR o tasa interna de retorno es aquella tasa de actualización que hace que el Van sea cero. Bajo esta consideración en el Cuadro N° 99 siguiente se considera la TIR del proyecto.

Cuadro N° 98:

TIR

Año	Inversión Inicial	Entradas de Efectivo	Factor de Descuento 19,61052%	Inversión Inicial	(Entradas de Efectivo	Factor de Descuento 12,25%
0	-16752,52		-16752,52	-16752,52		-16752,52
1	2414,04	1,20	2018,25	2414,04	1,12	2150,66
2	4163,12	1,43	2909,91	4163,12	1,26	3304,26
3	6649,47	1,71	3885,79	6649,47	1,41	4701,87
4	8370,24	2,05	4089,41	8370,24	1,59	5272,90
5	9423,52	2,45	3849,16	9423,52	1,78	5288,74
		VAN	\$ 0,00		VAN	\$ 3.965,92

*Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación directa*

Para calcular la TIR se aplica la siguiente fórmula.

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

$$TIR = 19.61052\%$$

La Tasa Interna de Retorno que se obtuvo determina que existe rentabilidad en el proyecto a una tasa del 19,61052% valor que supera a la tasa de descuento, por lo tanto es atractivo el proyecto ya que posee condiciones conservadoras de rentabilidad.

5.6.3. Recuperación de la inversión con valores corrientes

La inversión del proyecto en valores corrientes se recupera en 3,5 años.

Cuadro N° 99:**Recuperación de la inversión con valores corrientes****(Expresado en dólares americanos)**

AÑOS	CAPITAL	UTILIDAD	RECUP. CAPITAL	TIEMPO DE RECUPERACIÓN	
1	16.752,52	2414,04	2414,04	1	año
2		4163,12	4163,12	2	año
3		6649,47	6649,47	3	año
4		8370,24	3525,89	5	meses

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación directa

Recuperación de la Inversión con Valores Constantes

La recuperación de la inversión en valores constantes es de 4,3 años.

Cuadro N° 100:**Flujos Actualizados****(Expresado en dólares americanos)**

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR	FLUJO DEFLACTADO
1	2414,04	1,12	2150,66
2	4163,12	1,25	3304,26
3	6649,47	1,39	4701,87
4	8370,24	1,55	5272,90
5	9423,52	1,73	5288,74

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 101:**Recuperación de la Inversión con Valores Constantes****(Expresado en dólares americanos)**

Años	CAPITAL	FLUJO DEFLACTADO	RECUP. CAPITAL	TIEMPO DE RECUPERACIÓN	
1	16.752,52	2150,66	2150,66	1	año
2		3304,26	3304,26	2	año
3		4701,87	4701,87	3	año
4		5272,90	5.272,90	4	año
5		5288,74	1.322,83	3	meses

Elaborado por: Las autoras

5.6.4. Beneficio Costo

Cuadro N° 102:

Beneficio Costo

(Expresado en dólares americanos)

Año	FLUJO NETO	FACTOR	FLUJO DEFLACTADO
1	2414	1,12	2150,66
2	4163	1,25	3304,26
3	6649	1,39	4701,87
4	8370	1,55	5272,90
5	9424	1,73	5288,74
		SUMAN	\$ 20.718,43

Elaborado por: Las autoras

$B/C=20.718,43/16.752,52$

$B/C= 1,236735535$

Significa que por cada dólar invertido se genera 0,24 dólares

Punto de Equilibrio Proyectado

$$PEQ = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribuciones}}$$

Donde:

Inversión Fija= \$5.006,80

Costos Fijos=\$ 1.030,11

Precio promedio=\$11,96

Costo variable= 0,17

$$PEQ = \frac{5.960,46}{11,79}$$

$PEQ = 506$ unidades de juguetes didácticos

El punto de Equilibrio indica que la microempresa necesita vender 506 unidades para comenzar a recuperar los activos fijos y costos fijos. El análisis financiero del proyecto muestra los siguientes resultados.

Cuadro N° 103:

Análisis financiero del proyecto

EVALUADOR	RESULTADO	ANÁLISIS
VAN	\$ 3.965,92	Aceptable
TIR	19,61%	Adecuado
C/B	1,24	Aceptable
Tasa de descuento	12,246%	Aceptable
EVALUACIÓN FINAL		Factible potencialmente

Elaborado por: Las autoras

Ante los anteriores resultados se recomienda invertir en el Taller Artesanal “Memolin”.

CAPÍTULO VI

6. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

6.1. Descripción del proyecto

El desarrollo de la Propuesta Estratégica busca vincular al proyecto con su identidad comercial y estructura organizacional acoplada al tamaño del proyecto, sus necesidades administrativas y operacionales, además de los requerimientos de la inversionista, gustos y preferencias del mercado.

Una estructura administrativa clarificada permitirá tener al taller artesanal metas específicas, una visión, misión y objetivos unificados que permitan una buena toma de decisiones y sirvan de guía al personal vinculado al proyecto.

6.2. La microempresa

La microempresa que se pretende implantar, es un taller artesanal de inversión privada, que busca:

Introducirse en el mercado con la oferta de material didáctico lúdico de madera de alta calidad, que responda a las necesidades lúdicas y de aprendizaje de niños y niñas menores a los cinco años de edad y de profesionales responsables de la educación inicial de la población ibarreña. Pronto retorno económico por ventas, maximizando la utilización de la capacidad instalada dentro de un marco de ambiente sustentable.

Estará ubicada en la Capital de la provincia de Imbabura, Barrio Colinas del Sur, entre las calles Fernando Daquilema y 24 de Junio 5-84, lugar donde se realizará la producción y

punto de venta principal de los productos. Contará con áreas de venta, administración, almacenaje y producción. Las dos primeras contarán con equipos básicos de computación y amueblamiento respectivos. Los lugares de almacenaje y producción estarán aislados convenientemente de la oficina de administración y sala de venta.

El personal productivo y administrativo, desempeñará sus funciones según lo convenido en su contrato.

6.3. Titularidad o propiedad de la microempresa

Será una microempresa con personería jurídica, legalmente constituida como un taller artesanal calificado dedicado a la producción y comercialización de material didáctico; su representante legal será una persona natural con calificación artesanal, quien asumirá todas las obligaciones legalmente contraídas por la actividad económica pertinente.

6.3.1. Nombre o razón social

El nombre que la inversionista decidió poner a su negocio es: Material Didáctico Responsable “Memolin”, por la combinación de los nombres de su marido y el de su persona; tendrá como función principal la producción y comercialización de productos didácticos artesanales, elaborados principalmente en base de madera, sus desechos y cualquier otro material de fácil combinación amigable con el medio ambiente.

6.3.2. Marca

Una empresa con imagen e identidad visual coherente con el mensaje que se busca proyectar en relación a su actividad productiva comercial, tiene un mejor posicionamiento en el mercado que aquellas que no la tienen.

El diseño de la marca propuesta tiene como objetivo lograr que el mercado se sienta

claramente identificado con la esencia del taller y sus productos. Al ser un taller dedicado a la elaboración de material didáctico para niños y niñas de educación inicial, se necesita de una marca acogedora, elegante pero a la vez llamativa.

Por lo tanto la marca propuesta estará representada por los siguientes esquemas para su imagen.

Gráfico N° 34:

Marca



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Las Autoras y Linkográfica

6.3.3. Isotipo

El isotipo está conformado por un diseño ecológico, tiene la forma de árbol con tonos cafés, en cuyo interior se encuentra el símbolo de reciclaje realizado con hojas y un mono bebé con decoración facial de banderas ecuatorianas en las mejillas para que identifique la nacionalidad del producto, éste personaje está acompañado de un cubo y circunferencia que representan a la gama de material didáctico que se pretende producir.

Los colores representativos técnicamente analizados son:

- **El amarillo, azul y rojo:** Representan el tricolor nacional.
- **El verde y café:** Tienen una fuerte afinidad con la naturaleza y a los árboles de donde

procede la materia prima principal. El verde es actualmente considerado el color que representa el reciclaje.

- **El morado, el violeta:** Son colores vivos usados mucho para trabajos relacionados a los niños, según expertos son colores de transformación al más alto nivel espiritual y mental, capaces de combatir los miedos y aportar paz para un aprendizaje saludable.

El significado de cada elemento expuesto se detalla a continuación:

- **El árbol:** Símbolo representante del medio ambiente; considerado la fuente de materia prima principal, por el cual, debido a su vulnerabilidad ambiental se buscará sociabilizar al momento de la promoción y adquisición de cada producto, sobre la importancia de reciclaje dentro del núcleo familiar considerada la base de la sociedad.
- **El símbolo de reciclaje hecho de hojas:** El uso responsable de los recursos y materiales empleados en el taller y su aporte ecológico.
- **El mono bebé:** Representa la vitalidad de los niños.
- **El cubo y la circunferencia:** Se relaciona con el estilo de producción propuesto.

6.3.4. Logotipo

Gráfico N° 35:

Logotipo



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Las Autoras y Linkográfica

El logotipo es el nombre del taller escrito con la tipografía considerada la más adecuada. Sabiendo que la mejor manera de relacionar un logo con un niño es a través de la variedad de colores y la plasticidad de sus formas, proponemos un tipo de letra decorativo pero manteniendo rasgos de formalidad para su mejor visualización.

Por tal motivo la tipografía usada es del tipo de letra Cooper black tamaño a escala descendente, en color verde, violeta y rojo. Esto formara una combinación de rasgos y colores exclusivos para el logotipo “MEMOLiN” y para el complemento TALLER ARTESANAL se usa Arial en tamaño a escala inferior del Isotipo.

6.3.5. Eslogan

Gráfico N° 36:

Eslogan

Material Didáctico Responsable

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Las Autoras y Linkográfica

Su formato mantiene el estilo de rasgos del logotipo, y es el complemento textual ideal para mostrar el mensaje que el taller busca proyectar al mercado. Su forma circular incompleta forma la silueta de la copa del árbol y la silueta del tronco lo conforma el Isotipo. El tamaño y ubicación de estos tres elementos corresponde a las normas de ubicación espacial, que además de la regularización del color y la textura, constituyen la marca institucional “Memolin”.

6.4. Base filosófica

6.4.1. Misión

Material Didáctico Responsable “Memolin” es un taller artesanal innovador, eficiente

y ético, especializado en la producción y comercialización de juguetes didácticos de madera, orientado a satisfacer las necesidades y aspiraciones de sus clientes, estableciendo relaciones de largo plazo. Somos un aporte positivo para la sociedad, generando empleo directo e indirecto dentro de un buen ambiente de trabajo.

6.4.2. Visión

Ser para el año 2019, líder en la comercialización de juguetes didácticos artesanales en madera en la ciudad de Ibarra y zona norte del país, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, inversionista, capital humano y sociedad. Nuestro compromiso es la excelencia.

6.4.3. Objetivos organizacionales

- Diseñar juguetes didácticos para aportar en el desarrollo motriz de los niños de acuerdo a su edad.
- Elaborar productos de madera MDF y reciclada, de alta calidad, que reporten retorno económico, maximizando la utilización de la capacidad instalada dentro de un marco de ambiente sustentable
- Brindar atención al cliente personalizada, para afianzar al cliente a nuestro taller, buscando satisfacer de forma eficiente las necesidades de los clientes a través de los juguetes didácticos y ampliar la gestión de ventas en toda la Ciudad de Ibarra y Zona Norte del país.
- Capacitación permanente del equipo de trabajo.

6.4.4. Políticas y valores corporativos

a) Políticas institucionales del Taller Artesanal Memolin.

- Mostrar un firme compromiso con sus clientes, satisfaciendo plenamente sus

requerimientos y expectativas, además de garantizar e impulsar una cultura de calidad basada en principios de honestidad, liderazgo y desarrollo del recurso humano, solidaridad, compromiso de mejora y seguridad en sus operaciones.

- El talento humano se caracterizará por su elevada vocación de servicio a los clientes, se consolidará a través de la comunicación abierta.
- Se buscará la constante en la producción, en un ambiente de pro-actividad, creatividad, innovación y solidaridad empresarial.
- La adquisición de materia prima deberá cumplir los más estrictos estándares de calidad, y con ello ofrecer alimentos amigables con el medio ambiente y seguros para la salud.
- Se promoverá la eficiencia, efectividad e innovación empresarial, a través de la optimización de recursos y el cuidado al medio ambiente.
- La empresa diversificará las fuentes de financiamiento para captar recursos en forma oportuna, ágil y segura.
- Se considerará el incremento de un uno por ciento anual en salarios a los empleados.
- Se estimará una utilidad del cincuenta por ciento en el precio final de cada producción.

b) Valores Corporativos

Se pretende focalizar la atención en aquellos valores que se ha considerado que para Material Didáctico Responsable “Memolin”, son trascendentales en su convivencia como pauta de comportamiento generalizada. Entre estos tenemos:

- **Honestidad:** Ofrecer a los clientes, lo que el taller artesanal “Memolin” está en condiciones

de cumplir acorde a su capacidad productiva; además de ser coherentes con su razón de ser, actuar dentro de la verdad, con honradez, responsabilidad y total transparencia.

- **Trabajo en equipo:** Promover la práctica de la mutua ayuda, compañerismo y solidaridad entre los miembros que forman parte del taller artesanal, con la finalidad de mejorar la calidad, productividad y eficiencia entre nuestros colaboradores.
- **Responsabilidad social:** Garantizar que las operaciones y políticas del taller vayan de acuerdo con las leyes y reglamentos aplicados hacia la prevención de problemas sociales y ambientales creando de esta manera una imagen pública favorable.
- **Comunicación:** La comunicación será abierta en el desempeño de las funciones, contribuyendo a mejorar las relaciones con los clientes internos y externos.
- **Calidad:** Custodiar los procesos de calidad productivos y acabados finales, y el trato con clientes externos garantizara que la calidad sea una fortaleza institucional, como referente para fortalecer la imagen corporativa del taller.
- **Responsabilidad social y ambiental:** Entregamos a nuestros clientes productos especializados para cada una de las necesidades, respetando las normas ambientales y contribuyendo al desarrollo de la comunidad.

6.5. La organización

El taller estará conformado orgánicamente de la siguiente manera:

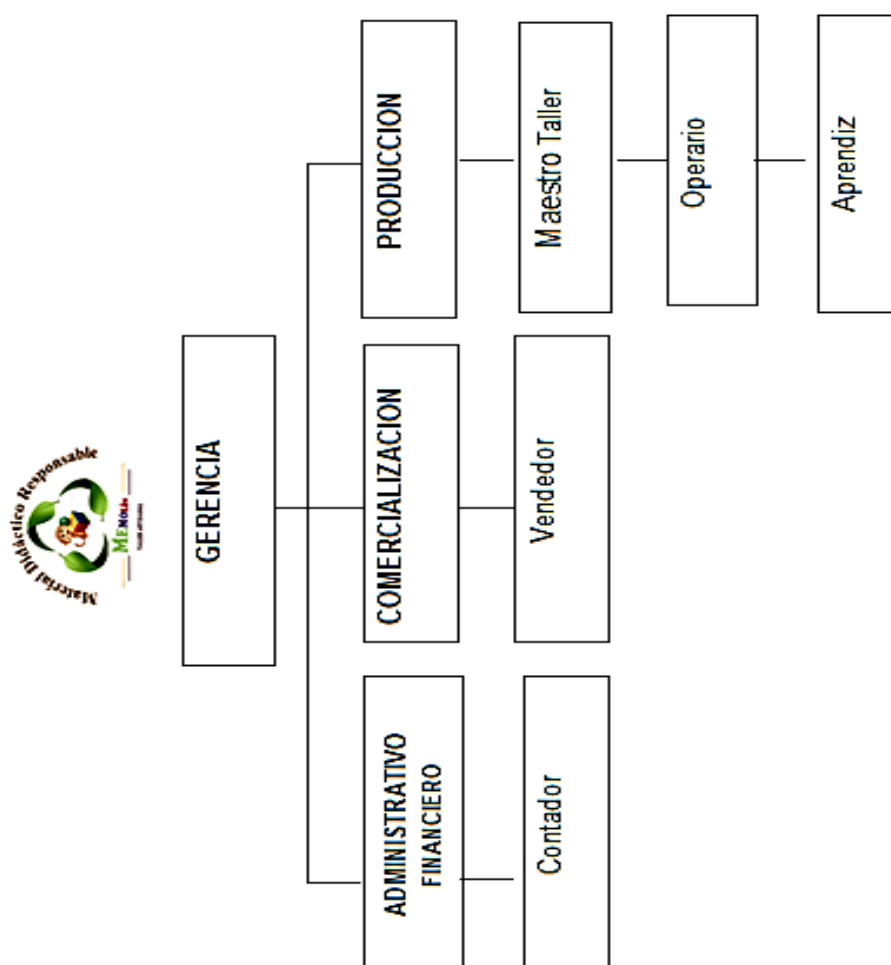
- Gerencia, (Con asesoramiento externo contable- financiero)
- Comercialización
- Producción

6.5.1. Organigrama estructural

El organigrama estructural muestra los niveles jerárquicos del personal que definirán el taller artesanal “Memolin”, para lo cual se ha considerado la implementación de un organigrama lineal. El organigrama estructural propuesto se adapta a las necesidades reales del taller y servirá como herramienta administrativa guía para orientar al personal hacia un desempeño más eficiente y productivo que aporta al cumplimiento de metas y objetivos trazados por la microempresa.

Gráfico N° 37:

Organigrama estructural



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Las Autoras y Ley de Defensa del Artesano Art. 3


6.5.2. Estructura funcional

Se plantea el siguiente manual de funciones para el personal del taller artesanal, una vez que éste crezca dentro del mercado y su demanda productiva requiera de la contratación de obreros artesanos bajo relación de dependencia y personal de planta para áreas administrativas y de ventas. Por lanzamiento del proyecto se recurrirá a contratar personal bajo la modalidad de contratación “por obra cierta”, amparada en el Código de Trabajo Art. 255; las funciones administrativas y de ventas las asumirá la propietaria del proyecto y las demás funciones se adaptarán al modelo establecido en base a las necesidades y requerimientos de la vida comercial del taller.

a) Gerencia

Cuadro N° 104:

Funciones del gerente

 <p>TALLER ARTESANAL MEMOLIN Ibarra- Fernando Dakilema y 24 de Junio 5-84 Teléfono: 062-943678</p>			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación del cargo:	Gerente		
Unidad:	Administrativa		
Número de personas en el cargo:	Uno (1)	Tipo de contrato:	Indefinido
Naturaleza del cargo:	El Gerente es el responsable de toda área interna como externa del negocio. Su actividad fundamental es planificar, administrar, coordinar, controlar y evaluar el desarrollo normal de las actividades propias de la empresa, optimizando los recursos disponibles de la empresa, en busca de la toma de decisiones acertadas.		
Objetivo del cargo:	Lograr el crecimiento del taller empresa mediante una		

	adecuada administración de los recursos.
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Ser el/la representante legal del taller artesanal. • Velar por el cumplimiento de los objetivos. • Control administrativo y financiero eficaz. • Toma de decisiones. • Coordinar la publicidad en medios de comunicación masiva. • Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la empresa; la ejecución de las funciones administrativas y técnicas; la realización de programas y el cumplimiento de las Normas Legales. • Asignar y supervisar al personal del taller los trabajos que deban realizarse en torno al proceso administrativo, productivo y de ventas, de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo. • Evaluar de manera periódica los costos de producción y de mercado, producido y ofertado al medio, apoyándose en análisis de costos y sensibilidad. • Elaborar plan de mercadeo para el o los vendedores, además de controlar y supervisar los logros alcanzados por el departamento. • Autorizar y coordinar órdenes de pago. • Supervisar gestiones de cobranza. • Planificar estrategias de expansión en el mercado. • Realizar y cumplir una planificación anual de seguimiento de cartera de clientes y relaciones comerciales. • Presentar políticas de incentivo a los trabajadores. • Coordinar y realizar cierre de acuerdos comerciales junto con el vendedor. • Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal. • Realizar contrataciones y/o despidos según lo amerite. • Elaborar estrategias permanentes de innovación e investigación sobre el portafolio de productos ofertado. • Establecer y diseñar políticas de precios de productos en coordinación con el Contador en caso de requerir de uno. • Coordinar despidos y avisos de salida con el contador. • Sociabilizar el Reglamento Interno. 	
Requisitos de educación:	De preferencia profesional en carreras afines a administración, contabilidad o comercio. Tener calificación artesanal, emitido por la Junta Nacional de Defensa del

	Artesano.
Perfil:	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comunicación • Adaptación al cambio. • Espíritu de observación. • Capacidad de liderazgo. • Integridad moral y ética. • Dotes de mando. • Experiencia en manejo de personal • Experiencia en desempeño administrativo. • Experiencia en trabajos artesanales. • Conocimiento en manejo de Tics
Remuneración:	<ul style="list-style-type: none"> • Considerar referencial de S.B.U (Sector salarial)


Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Las Autoras y Ley de Defensa del Artesano Art. 3; 255y 263

b) Administrativo financiero

Cuadro N° 105:

Funciones del contador

 <p>TALLER ARTESANAL MEMOLIN Ibarra- Fernando Dakilema y 24 de Junio 5-84 Teléfono: 062-943678</p>			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación del cargo:	Contador		
Número de personas en el cargo:	Uno (1)	Tipo de contrato:	Facturación
Naturaleza del cargo:	Ser el apoyo financiero administrativo del Gerente.		
Objetivo del cargo:	Lograr el crecimiento del taller empresa mediante una adecuada administración de los recursos.		
FUNCIONES			
<p>En su desempeño como Contador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad. • Cumplir disposiciones legales y Organismos de Control. • Estar al día en las disposiciones tributarias emanadas por el SRI, G.A.D. Ibarra y otras que sean de carácter legal. • Ejercer estricta vigilancia y cumplimiento en las obligaciones del taller de tipo legal tales como: IVA, Impuesto a la Renta en caso de superar la fracción básica establecida por el Gobierno, Retención en la Fuente (como retenidos). • Coordinar con ventas gestiones de cobranza. • Aplicar políticas contables que se adaptan a las necesidades legales del taller. • Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la información del taller artesanal. • Mantener actualizada la información contable para toma de decisiones, y se ejecutará según exigencias de la normativa en materia fiscal y tributaria. • Estar atento a las entradas y salidas de dinero del taller artesanal. • Elaborar roles de pago del personal o pagos de contratos por obra cierta. • Realizar los pagos pendientes a proveedores. 			

- Custodio y responsable de todo movimiento económico y documentación vinculada.
- Mantener en aviso al gerente sobre el presupuesto que se requiere para el funcionamiento apropiado del taller.
- Establecer y diseñar políticas de precios de productos en coordinación con el Gerente.
- Elaborar y presentar información financiera clara.
- Coordinar despidos y avisos de salida con el gerente.

En su desempeño como auxiliar administrativo:

- Participar activamente en la organización de eventos, reuniones y programas sociales relacionados con su cargo.
- Recopilar y procesar la información originada en Producción para la obtención de los datos estadísticos.
- Verificación, grabación e impresión semanal de la planilla de ingresos, comprobantes de egresos y notas contables.
- Archivo diario de la documentación.

Requisitos de educación:	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional C.P.A. o C.B.A. • Experiencia en el manejo de contabilidad de costos y general. • Experiencia en el manejo de herramientas informáticas. • Conocimientos tributarios actualizados.
Perfil:	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente calidad humana y trato interpersonal.
Remuneración:	<ul style="list-style-type: none"> • Considerar referencial de S.B.U (Sector salarial)


Nota: El taller artesanal, al constituirse como una persona jurídica no obligada a llevar contabilidad, no está obligado a presentar balances, pero por fines de control se establecen las funciones de apoyo del Contador.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Las Autoras y Ley de Defensa del Artesano Art. 3; Disposiciones SRI.

c) Comercialización

*Cuadro N° 106:**Funciones del vendedor*

 <p>TALLER ARTESANAL MEMOLIN Ibarra- Fernando Dakilema y 24 de Junio 5-84</p>			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación del cargo:	Vendedor		
Unidad:	Operativa		
Número de personas en el cargo:	Variable	Tipo de contrato:	Indefinido
Jefe inmediato:	El Gerente		
Trabajo a coordinar con:	Contador		
Naturaleza del cargo:	Captación de mercado.		
Objetivo del cargo:	Impulsar el producto dentro del mercado de interés y concretar acuerdos comerciales.		
FUNCIONES			
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con el horario asignado. • Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato y coordinar esfuerzos con el contador en caso de requerirlo. • Realizar informes a gerencia. • Participar de reuniones cuando su presencia sea solicitada. • Responder por los implementos de trabajo asignados. • Realizar, imprimir y cobrar las facturas de venta. • Entregar al contador el reporte diario de compras y ventas. • Atender de la mejor manera al cliente. • Hacer gestión de cobro al cliente. • Promover y controlar las ventas en los puntos de comercialización. • Servir, asesorar y satisfacer las necesidades de los clientes, siempre y cuando no afecte a los intereses del taller. 			

<ul style="list-style-type: none"> • Realizar cronogramas de visitas a los distintos puntos de venta. • Elaborar un Plan de Marketing. • Planear nuevas estrategias de ventas hacia mercados potenciales. • Revisar continuamente información de tendencias, ventas, modelos y datos varios que sirvan para mejoramiento de la empresa y comunicarlo a Gerente y Contador. • Elaborar informes de ventas y reportar al nivel superior. • Intercambiar información hacia la parte administrativa y productiva. • Distribuir el producto en el momento necesario • Proporcionar la atención adecuada a los clientes con un servicio amable, oportuno y honesto. • Verifica la existencia del producto para la confirmación de pedidos. • Llevar un perfecto control de los pedidos, preparación y entrega de los mismos. • Supervisar las rutas de ventas en toda la ciudad. • Informar semanalmente al gerente y contador los resultados de las operaciones realizadas. Llevar un control de movimiento de inventario bajo su responsabilidad. • Las demás funciones con el cargo, que por disposición legal, emergencia económica o necesidades del servicio sea necesario asignarle. 	
Requisitos de educación:	<ul style="list-style-type: none"> • Personal con experiencia en ventas, (título opcional). • Experiencia en atención y servicio al cliente.
Perfil:	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comunicación y adaptación al cambio, • Espíritu de observación. • Capacidad de liderazgo y emprendimiento.
Remuneración:	<ul style="list-style-type: none"> • Considerar referencial de S.B.U


Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Las Autoras y Ley de Defensa del Artesano Art. 3; 255y 263

d) Producción

Cuadro N° 107:

Funciones del maestro taller


 <p>TALLER ARTESANAL MEMOLIN Ibarra- Fernando Dakilema y 24 de Junio 5-84</p>			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación del cargo:	Maestro Taller		
Unidad:	Operativa		
Número de personas en el cargo:	Uno (1)	Tipo de contrato:	Obra cierta
Jefe inmediato:	El Gerente		
Trabajo a coordinar con:	Contador y vendedor		
Naturaleza del cargo:	Producción.		
Objetivo del cargo:	Coordinar los procesos de producción con el personal.		
FUNCIONES			
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con el horario asignado. • Ser el responsable de las órdenes de producción, además de supervisar el proceso de producción de los operarios y aprendices. • Elaboración del Plan Estratégico y Operativo a ser discutido ante con el Contador ante Gerencia en junta, en el cual se incluirán líneas nuevas de productos, manejo de los recursos económicos, análisis de metas y objetivos, planes de acción entre otros. • Elaboración de estrategias de desarrollo hacia nuevos sectores o regiones en coordinación con el vendedor, contador y gerente. • Trabajo en equipos de mejoramiento para planificación de actividades y procesos productivos dentro del taller y elaborar cronogramas de trabajo y flujograma de procesos. • Controlar el desarrollo normal de actividades del proceso productivo. • Revisión semanal de actividades y cumplimiento de asignaciones. En el proceso productivo es el responsable de diseñar los productos y sacar moldes. • Supervisar la calidad de la producción y de sus acabados. • Coordinará con el contador el control de inventarios y compra de materiales. • Coordinara trabajos varios afines a la producción con el operario y aprendiz 			
Requisitos de educación:	<ul style="list-style-type: none"> • Artesano calificado por la JNDA. 		

Otros requisitos	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad de comunicación y de trabajo bajo presión. Adaptación al cambio y espíritu de observación.• Capacidad de liderazgo y emprendimiento.• Integridad moral y ética.
Remuneración:	Negociable (según órdenes de producción).

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Las Autoras y Ley de Defensa del Artesano Art. 3; 255y 263

Cuadro N° 108:**Funciones del operario**


 <p>TALLER ARTESANAL MEMOLIN Ibarra- Fernando Dakilema y 24 de Junio 5-84 Teléfono: 062-943678</p>			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación del cargo:	Operario		
Unidad administrativa:	Operativa		
Número de personas en el cargo:	Variable	Tipo de contrato:	Por obra cierta
Jefe inmediato:	Maestro Taller		
Trabajo a coordinar con:	Aprendices		
Naturaleza del cargo:	Auxiliar de los procesos de producción requeridos.		
Objetivo del cargo:	Encargados de la producción y acabados de producción, así como el mantenimiento de maquinarias y buen uso de materias primas y materiales.		
FUNCIONES			
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir tiempos de entrega. • Planificar, diseñar, plantillar y elaborar las diversas piezas y productos. • Elaborar cronogramas de actividades, listas de elementos y materiales, listas de herramientas y maquinarias requeridas en el proceso. • Establecer tiempos para operaciones y mantenimiento de maquinarias. • Optimizar el uso de materias primas y materiales. • Mantener normas de seguridad y aseo dentro del área de trabajo. • Coordinar esfuerzos y cumplir con tiempos de entrega. • Estar bajo las indicaciones del maestro. • Es el responsable del proceso del sellado y pintado de los productos. • Coordinara trabajos varios afines a la producción con el operario y aprendiz 			
Requisitos de educación:	<ul style="list-style-type: none"> • Operarios de calificado de mecanizado y acabados por la JNDA. 		

	<ul style="list-style-type: none"> • Educación artesanal. Bachiller Técnico en procesos de madera o Mecánica Industrial. • Pasantías en fábricas o talleres de procesado de maderas.
Perfil:	<ul style="list-style-type: none"> • Disciplina y cumplimiento de metas • Capacidad de trabajo bajo presión • Espíritu de observación e integridad moral y ética.
Remuneración:	<ul style="list-style-type: none"> • Negociable (según órdenes de producción).

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Las Autoras y Ley de Defensa del Artesano Art. 3 y Art. 255

Cuadro N° 109:**Funciones del aprendiz**

 <p>TALLER ARTESANAL MEMOLIN Ibarra- Fernando Dakilema y 24 de Junio 5-84 Teléfono: 062-943678</p>			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Denominación del cargo:	Aprendiz		
Unidad administrativa:	Auxiliar-Operativa		
Número de personas en el cargo:	Variable	Tipo de contrato:	Por obra cierta
Jefe inmediato:	Maestro Taller		
Trabajo a coordinar con:	Operario		
Naturaleza del cargo:	Auxiliar de los procesos de producción requeridos.		
Objetivo del cargo:	Encargados de la producción y acabados de producción, así como el mantenimiento de maquinarias y buen uso de materias primas y materiales		
FUNCIONES			
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir tiempos de entrega. • Coordinara trabajos varios afines a la producción con el operario y aprendiz • Participar en la actividad de producción y actividades complementarias en actividades menores como: <ul style="list-style-type: none"> ○ Lijado, lacado, barnizado, cepillado, etc. ○ Empaque y limpieza del área de trabajo, 			
Requisitos de educación:	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguno. 		
Perfil:	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad, capacidad de comunicación y trabajo bajo presión. 		
Remuneración:	<ul style="list-style-type: none"> • Negociable (según órdenes de producción). 		

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Las Autoras y Ley de Defensa del Artesano Art. 3 y Art. 255

6.5.3. Reglamento interno de trabajo del taller artesanal “Memolin”



REGLAMENTO INTERNO DEL TALLER ARTESANAL MEMOLIN

CAPÍTULO I: DE LA CONSTITUCIÓN DEL TALLER ARTESANAL

ARTÍCULO 1.- El Taller Artesanal “Memolin”, constituido al amparo de la legislación vigente se regirá por los Estatutos interno aprobado con fecha _____, la reglamentación que le sea de aplicación según las leyes.

ARTÍCULO 2.- El presente Reglamento desarrolla los contenidos expresados en los Estatutos del taller artesanal y en ningún caso podrá ir contra la filosofía y articulado de los citados Estatutos.

ARTÍCULO 3.- El domicilio social se establece según se marque en los Estatutos del taller. El representante legal, en su caso, podrá adoptar los cambios que estime oportunos en el cambio del domicilio del taller artesanal, dando la correspondiente notificación a las autoridades competentes al igual que al talento humano.

ARTÍCULO 4.- Se establece como anagrama del taller artesanal la imagen y nombre comercial, pudiendo hacer uso de dichos distintivos en su indumentaria con el debido decoro.

CAPÍTULO II: DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN

ARTÍCULO 5.- El presente Reglamento Interno de Trabajo regula las relaciones entre trabajadores y propietarios del taller artesanal “Memolin”. Y el personal detallado en el Organigrama de Personal de la microempresa, sin distinción de la clase o modalidad de

contrato de trabajo que los vincule con el taller e independientemente de sus funciones o jerarquías; respetándose las disposiciones contenidas en el Contrato de Trabajo así como las disposiciones del Código del Trabajo y más Leyes vinculadas vigentes.

Como consecuencia de lo antes mencionado, las normas estipuladas en este instrumento se considerarán incorporadas a toda relación jurídica contractual de naturaleza laboral existente, así como también a cada Contrato Individual de Trabajo que se celebre con fecha posterior a la aprobación de este Reglamento Interno de Trabajo.

ARTÍCULO 6.- El presente Reglamento Interno de Trabajo es de aplicación obligatoria por parte de todo el talento humano que conforma el taller artesanal, quedando sujetos al cumplimiento de las disposiciones prescritas en este Reglamento.

El desconocimiento del contenido del presente Reglamento no exime de responsabilidad.

ARTÍCULO 7.- Para dar cumplimiento a lo dispuesto en el Artículo 64 del Código del Trabajo, y con el objeto de que todo el personal conozca de las disposiciones establecidas en el presente Reglamento, será responsabilidad de los empleadores sociabilizar su contenido al momento de capacitación del nuevo personal; además deberá estar publicada una copia en algún lugar visible.

CAPÍTULO III: DE LA ADMISIÓN Y REQUISITOS PARA LA CONTRATACIÓN DEL PERSONAL

ARTÍCULO 8.- La admisión de personal es potestativa de la Gerencia, debiendo él o la aspirante proporcionar en la solicitud de empleo, toda la información allí detallada y documentación solicitada, como respaldo administrativo.

Si después de haber sido seleccionado/a y se descubriere falsedad o alteración en los datos o

documentos presentados, el que incurriere en tal agravio será separado inmediatamente del taller artesanal y dependiendo de la gravedad se tomara las respectivas acciones legales pertinentes.

ARTÍCULO 9.- Cualquier cambio de domicilio o información importante como: estado civil, cargas familiares, estado de salud, entre otros deberá ser notificado por el personal al Contador quien deberá notificar al Gerente para el proceso de actualización legal pertinente. Esta información que se deberá efectuarse en un tiempo no mayor a los cinco días laborables a partir del momento de conocimiento del suceso por parte del trabajador. Este proceso será por escrito como respaldo administrativo.

De no cumplirse con esta obligación, la administración se deslinda de cualquier responsabilidad legal que acarree este hecho y considerará como válidos para cualquier trámite y obligación legal la información otorgada por el personal al momento de su contratación.

ARTÍCULO 10.- Como norma general, todo Trabajador que ingrese por primera vez a prestar sus servicios en el taller, deberá suscribir un Contrato de Trabajo con inclusión de un período de prueba de hasta noventa días, al tenor de lo prescrito en el Código del Trabajo, salvo el caso de que se trate de labores que por su naturaleza deban ejecutarse mediante la suscripción de Contratos de Trabajo de naturaleza ocasional, eventual, temporal, precaria o extraordinaria, así como también los de obra cierta y aquellos que hagan referencia a labores de tipo técnico o profesional.

ARTÍCULO 11.- El personal contratado se sujetará a lo determinado en sus respectivos contratos.

CAPÍTULO IV: DEL CUMPLIMIENTO DE LAS JORNADAS DE TRABAJO, PAGOS Y REMUNERACIONES

ARTÍCULO 12.- Los horarios, turnos de trabajo, valores y fechas de pagos y remuneraciones serán los que para cada caso se estipule en el contrato; sin perjuicio de que el taller, según sus necesidades, pueda mantener o cambiar los horarios de trabajo para el sector del personal que no tiene reguladas sus jornadas de labores en los respectivos Contratos Individuales de Trabajo.

ARTÍCULO 14.- En caso de incumplimiento de cualquier artículo del contrato debidamente legalizado por cualquiera de las partes, se aplicarán las sanciones estipuladas en el mismo contrato.

ARTÍCULO 15.- En caso de faltas, el trabajador deberá dejar un reemplazo y siempre presentar los justificativos pertinentes.

En caso de atrasos se deberá comunicar al Contador.

ARTÍCULO 16.- Queda terminantemente prohibido laborar horas suplementarias y/o extraordinarias sin estar previamente autorizado por los Funcionarios con competencia y facultad para ello.

ARTÍCULO 17.- Todo Trabajador está en la obligación de registrar personalmente su sistema de control de tiempo, tanto al ingreso como a la salida de sus labores diarias.

Este registro permitirá a la empresa verificar su horario de trabajo, horas suplementarias y/o extraordinarias trabajadas por disposición superior.

ARTÍCULO 18.- Todo trabajador saliente de turno deberá poner al corriente a su compañero entrante cualquier anomalía o irregularidad que hubiere observado en el área o sección en la cual labora. Aquel Trabajador que no cumpla con esta obligación será amonestado por escrito.

ARTÍCULO 19.- Las remuneraciones se calcularán de acuerdo a los tiempos de trabajo registrados en los sistemas de control de tiempo, previa verificación por parte de la Administración, (Contador o Gerente).

ARTÍCULO 20.- De las remuneraciones se deducirán todos los descuentos y retenciones dispuestas por la Ley, así como también los descuentos expresamente autorizados por el Trabajador, debiéndose tener presente lo pactado para el efecto en el Contrato.

Las remuneraciones se pagarán directamente al Trabajador o a la persona que estuviere expresamente autorizada por escrito por aquel para percibir su remuneración.

Es a consideración de los propietarios considerar el incremento salarial del uno por ciento adicional al establecido por Ley.

ARTÍCULO 21.- Cuando un Trabajador no esté conforme con cualquier situación que se genere dentro del taller, éste deberá hacer su notificación por escrito a la administración para buscar solucionar el conflicto.

CAPÍTULO V: DE LAS FALTAS, DE SUS CLASES Y SANCIONES

ARTICULO 22.- Para la aplicación de las sanciones, las transgresiones al presente Reglamento Interno se dividen en faltas leves y faltas graves.

ARTÍCULO 23.- Para los efectos del presente Reglamento se consideran faltas leves:

Cualquier transgresión a las obligaciones que tenga el personal según lo dispuesto en el Código del Trabajo en general.

No cumplir a cabalidad los términos del Contrato acordado.

No conservar en buen estado el material entregado para desempeño de sus funciones. Así como

útiles de trabajo, no siendo responsable por el deterioro que origine el uso normal de estos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito o fuerza mayor o por motivos ajenos a su responsabilidad.

No cumplir con las jornadas, horarios y turnos de trabajo establecidos en el contrato.

No registrar personalmente su entrada y salida de acuerdo con las disposiciones establecidas por sus superiores.

No concurrir puntualmente al trabajo.

Generar mal estar en el ambiente laboral.

Trabajar con pérdidas innecesarias de tiempo.

Hacer uso de material fuera de su jurisdicción sin permiso.

No comunicar cualquier anomalía a sus inmediatos superiores.

No colaborar en el aseo diario de su puesto de trabajo.

No proporcionar información fidedigna de interés laboral.

No brindar un buen servicio y atención al cliente.

Hacer caso omiso a órdenes establecidas dentro del marco legal y establecido en el presente Reglamento por sus superiores.

No someterse a exámenes, o no asistir a los cursos de capacitación o formación a los que la empresa lo haya asignado.

No utilizar las herramientas de protección en jornada laboral.

ARTÍCULO 24.- Las faltas leves a las que se hace referencia en el Artículo que antecede, serán sancionadas con una multa equivalente de hasta el diez por ciento (15%) de la remuneración diaria, el porcentaje aplicado dependerá del criterio del gerente quien deberá estar al tanto de lo ocurrido.

Se hará una notificación escrita, en caso de sobrepasar tres notificaciones por faltas leves dentro de un mismo período el taller podrá considerar esta situación como falta grave, quedando facultada la administración del taller solicitar el correspondiente Visto Bueno, ante Inspector de Trabajo.

ARTÍCULO 25.- Las multas a las que hubiere lugar por aplicación de lo prescrito en el presente Reglamento Interno de Trabajo, serán aplicadas por el Gerente y en su falta, por el Representante Legal de la Microempresa o quien hiciere sus veces, quienes en su caso, dispondrán el cobro de la multa mediante retención de la remuneración respectiva.

ARTÍCULO 26.- Se consideran faltas graves además de las prohibiciones del Trabajador prescritas en el Código del Trabajo, las siguientes:

La acumulación dentro de un mismo periodo de tres faltas leves;

Presentarse a trabajar bajo el efecto de cualquier droga.

En estas situaciones, serán sancionadas con la separación del servicio, previo el trámite administrativo de Visto Bueno solicitado ante las competentes Autoridades del Trabajo.

No acatar las órdenes y disposiciones de trabajo, vale decir, resistirse al cumplimiento de cualquier disposición superior que diga relación directa

Indirecta con el trabajo, siempre y cuando la misma se encuentre en las disposiciones legales y reglamentarias.

Atentar contra la seguridad e integridad de cualquier miembro del personal.

Irrespetar promoviendo escándalos en las instalaciones del taller o a cualquiera cliente, proveedor o persona natural o jurídica vinculada, haciendo uso de vocabulario inadecuado.

No comunicar oportunamente al contador o gerente de cualquier situación que ponga en riesgo al taller.

Ingerir bebidas alcohólicas o cualquier tipo de droga en las instalaciones; robar o promulgar información confidencial.

Faltar por reiteradas ocasiones a su trabajo sin dejar remplazo; y/o faltar reiteradamente sin previa notificación o justificativo.

Abandonar herramientas, materiales u otros objetos o desperdicios.

No cumplir con las disposiciones que dicte la Administración.

Entregar sin autorización a cualquier persona la realización de cualquier trabajo a él encomendado.

Hacer uso del nombre del taller para beneficio personal.

Sustraer información, alterarla o hacer uso inapropiado de controles establecidos.

Dormir durante las horas de trabajo.

CAPÍTULO VI: DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 27.- Se deja expresamente establecido que si alguna o algunas de las normas estipuladas en este Reglamento, contradicen, reforman o modifican lo prescrito en el Código del Trabajo, Reglamentos y más Leyes relacionadas con la materia, prevalecerán estas últimas.

ARTÍCULO 28.- En todo cuanto no estuviere señalado en el presente Reglamento Interno de Trabajo, se estará a lo dispuesto en el Código de Trabajo y más disposiciones legales que se dicten en materia laboral.

ARTÍCULO 29.- Al momento de ser notificado con la terminación de su Contrato de Trabajo, y antes de recibir su liquidación, el Trabajador deberá entregar a través de su Superior inmediato, todas las herramientas, materiales, equipos y en general, cualquier bien que le haya sido proporcionado para la ejecución de su trabajo.

ARTÍCULO 30.- La Administración se reserva el derecho de determinar las políticas o normas administrativas internas, las cuales deberán ser acatadas y cumplidas por el personal.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Análisis de impactos

Impactos El análisis de impactos efectúa un examen a los efectos producidos por el proyecto, una vez aplicado, sobre las áreas de influencia del mismo. Para evaluar a cada una de estas áreas, se ha utilizado una matriz con una serie de indicadores, los cuales han sido tabulados con una ponderación de alta, media o baja, tanto positiva como negativa, de acuerdo a la siguiente tabla:

Cuadro N° 110:

Valoración impactos

Niveles de Impactos	Ponderación
Impacto Alto Positivo	3
Impacto Medio Positivo	2
Impacto Bajo Positivo	1
Punto de Indiferencia	0
Impacto Bajo Negativo	-1
Impacto Medio Negativo	-2
Impacto Alto Negativo	-3

Los impactos más relevantes que se han tomado en cuenta para el desarrollo de este tema investigativo son:

- Económico
- Empresarial comercial
- Ambiental

- Social

Es así que en las páginas subsiguientes se procede a analizar los impactos generados por el proyecto desde el momento de su puesta en marcha.

7.1.1. Impacto económico

Cuadro N° 111:

Valoración impacto económico

INDICADORES	NIVEL DE ECONÓMICO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Estabilidad laboral					x		
Oferta de trabajo					x		
Efecto multiplicador					x		
Participación del PIB					x		
Nivel de ingresos					x		
Calidad de vida					x		
SUMA	0	0	0	0	6	0	0

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{6}{6}$$

Nivel de impacto = 1 Bajo positivo

.Elaborado por: Las Autoras

ANÁLISIS

Se estima un impacto económico bajo positivo ya que el proyecto aporta con:

- **Oferta de trabajo:** El proyecto contribuirá a la población Ibarreña con oportunidades de empleo una vez iniciadas las actividades productivas, que irán incrementando conforme crezca la demanda de los productos ofertados.
- **Efecto multiplicador:** Cuando este fortificada la actividad productiva artesanal del proyecto y la demanda se expanda dentro y fuera de la ciudad de Ibarra, aspectos como estabilidad laboral y oferta de empleo beneficiarán a más artesanos locales, contribuyendo

así a disminuir la tasa de desempleo y sus efectos negativos sociales.

- **Participación del PIB:** La artesanía, es una actividad productiva tradicional, promueve la economía local, y regional por lo que forma parte de un PIB sustentable en el transcurso de la vida útil del proyecto.
- **Nivel de ingresos:** Quienes trabajen directa o indirectamente en el taller artesanal, podrán incrementar sus niveles de ingresos personales que forman parte de los núcleos familiares de los artesanos, beneficiándolos en alguna manera.
- **Calidad de vida:** Con la generación de nuevos ingresos económicos para la familia del inversionista y sus colaboradores cercanos, se contribuye a mejorar las expectativas de calidad de vida al poder disponer de una mayor capacidad adquisitiva, dinero que puede ser reinvertido en educación, alimentación, vestimenta y salud.

7.1.2. Impacto comercial

Cuadro N° 112:

Valoración empresarial comercial

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de movimiento económico.					x		
Creatividad comercial					x		
Innovación					x		
Precio adecuado a la competencia					x		
Efectividad del servicio					x		
Trabajo en equipo					x		
SUMA	0	0	0	0	6	0	0

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{6}{6}$$

Nivel de impacto = 1,00 Bajo positivo

Elaborado por: Las Autoras

ANÁLISIS

El impacto empresarial comercial del proyecto, es considerado bajo positivo, por las siguientes consideraciones:

- **Generación de movimiento comercial:** La producción artesanal de juguetes didácticos de madera en Ibarra es baja, la competencia e influencia comercial que buscará generar el proyecto tendrá un efecto de interés comercial local. Puede ser que se genere competencia directa o se busquen alianzas para fortalecer la red productiva artesanal de juguetes.
- **Creatividad comercial:** La manera de llegar al cliente será trascendental en el impacto, negociación y cierre de acuerdos comerciales, siendo así necesario que el ingenio, la iniciativa y creatividad sean la carta de presentación del taller artesanal. Se buscará el equilibrio perfecto de satisfacción de necesidades del cliente vinculadas a la gama del portafolio de productos ofertados.
- **Innovación:** El diseño de los productos deberán manejarse bajo conceptos de funcionalidad, por cuanto responden a una necesidad pedagógica y su estructura supere en ingenio a la competencia; e innovación por cuanto su imagen y funcionalidad sean de interés del niño y niña que lo vaya a usar, se puede adaptar figuras de personajes autóctonos o de moda para su decoración.
- **Precio adecuado a la competencia:** Se deberá considerar competitividad en base a calidad y precios accesibles al público. Trabajar con dos tipos de precio al por mayor y al por menor, permitirá concretar con mayor facilidad acuerdos comerciales tanto en el sector privado como público.
- **Efectividad del servicio:** Cuando la población se encuentra satisfecha, importante y parte de la empresa; el cliente generará lazos de fidelidad y aceptación hacia el negocio;

convirtiéndose éstos en una fortaleza externa de márketing que contribuirá al posicionamiento y expansión del mercado del Taller Artesanal “Memolin”.

- **Trabajo en equipo**: Este aspecto contribuye a ser más eficiente y efectivo el proceso productivo y de comercialización de los juguetes didácticos, un buen trabajo en equipo permite cumplir con los objetivos planteados en menor tiempo.

7.1.3. Impacto ambiental

Cuadro N° 113:

Impacto ambiental

INDICADOR	NIVELES						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Reciclaje			x				
Contaminación ambiental			x				
Contaminación visual			x				
Contaminación auditiva			x				
Tratamiento de desechos			x				
Tratamiento de aguas residuales			x				
TOTAL	0	0	-6	0	0	0	0

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{-6}{6}$$

Nivel de Impacto = -1 = Bajo negativo

Elaborado por: Las Autoras

ANÁLISIS

El proyecto tiene un impacto ambiental bajo negativo, bajo las siguientes consideraciones:

- **Reciclaje**: Consientes de que la madera es un recurso natural muy difícil de renovar a corto o mediano plazo, se ha considerado hacer uso de pedazos de desechos madereros provenientes de mueblerías o carpinterías mediante acuerdos económicos aprecios muy bajos en comparación al volumen de recaudación del material, son desechos de piezas de

madera de tamaño considerable, de buena madera y en buen estado.

La propuesta consiste en hacer de esos desechos artesanías únicas, transformadas en juguetes didácticos para los más pequeños del hogar, contribuyendo así a generar vínculos educativo y afectivo en su proceso de crecimiento.

- **Contaminación visual:** No existirá contaminación visual, ya que el proceso productivo se realizará en lugares apropiados y acordes a cada actividad, además de buscar mantener siempre espacios de trabajos ordenados y limpios especialmente al finalizar cada jornada. La publicidad y propaganda no será invasiva, ni afectará la imagen de la ciudad. Se buscará siempre un trato personalizado.
- **Contaminación auditiva:** La producción al ser artesanal, predominará la mano de obra que no afecta auditivamente, sin embargo en los procesos de apoyo donde entra maquinaria, la contaminación auditiva es mínima por cuanto éstos son por periodos cortos y realizados en espacios abiertos y alejados, lo que minimiza el impacto auditivo.
- **Tratamiento de desechos:** Los desechos de materia prima como madera se buscará donar a personas que requieran de leña, restos de pintura y otros químicos serán clasificados y entregados al carro recolector de basura para su adecuado tratamiento. Las latas, plásticos y otros envases serán donados a los recolectores de este tipo de materiales.
- **Tratamiento de aguas residuales:** Las aguas residuales lastimosamente serán evacuadas por sistemas de desagüe característicos de la zona urbana habitacional de la ciudad de Ibarra. La manera de optimizar los productos químicos como pinturas es a través del uso de compresores lo que genera menor desperdicio y contaminación del contacto de la pintura con el agua al momento de realizar la limpieza del área de pintura.

7.1.4. Impacto social

Cuadro N° 114:

Impacto social

INDICADOR	NIVELES						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Educativo						x	
Hábitos de compra					x		
Relaciones personales					x		
Apoyo artesanal					x		
TOTAL	0	0	0	0	3	2	0

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{5}{4}$$

Nivel de Impacto = 1,25 Bajo positivo

Elaborado por: Las Autoras

ANÁLISIS

El impacto social del proyecto es bajo positivo, ya que interviene en:

- **Educación:** En el ámbito cultural-educativo el proyecto tendrá un impacto alto positivo, ya que con la promoción del proyecto se buscará educar a las personas a través de los centros infantiles sobre los beneficios que genera una estimulación temprana y continúa en los niños. Y la importancia que se despliega de hacer uso adecuado de herramientas didácticas lúdicas.
- **Hábitos de compra:** Es importante sociabilizar el efecto positivo o negativo de los juguetes en los niños y tratar de inculcar en las personas el evitar comprar juguetes que inciten a la violencia y perturben la inocencia de los menores, limiten su imaginación y potencial constructivo y no aporten a potencializar sus destrezas e inteligencias múltiples.
- **Relaciones personales:** Se buscará mantener relaciones personales duraderas con los clientes y colaboradores directos e indirectos del proyecto. En cuanto a los colaboradores

que trabajen con el taller artesanal se velará por su seguridad total durante el proceso de producción.

- **Apoyo artesanal:** Conforme crezca el proyecto se podrá apoyar a los artesanos aprendices y dar mayor fuente de empleo a integrantes del gremio artesanal.

7.1.5. Resumen general de impactos

Cuadro N° 115:

Resumen general de impactos

INDICADORES	NIVEL						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Económico					x		
Empresarial comercial					x		
Ambiental			x				
Social					x		
SUMA	0	0	-1	0	3	0	0

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{2}{4}$$

Nivel de impacto = 0,5= 1 Bajo positivo

- **Económico:** 1 Bajo positivo
- **Empresarial comercial:** -1 Bajo positivo
- **Ambiental:** -1 Bajo negativo
- **Social:** 1 Bajo positivo

ANÁLISIS

De acuerdo al análisis general realizado, a los diferentes impactos que genera el proyecto se determina que su creación genera un impacto global bajo positivo para el sector de influencia directa del proyecto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES

De la investigación efectuada sobre la creación del taller artesanal para la producción y comercialización de juguetes didácticos de madera en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, se concluye lo siguiente:

- En el análisis del diagnóstico se determinó la situación actual de la ciudad de Ibarra, evidenciando que en este sector existen los factores que favorecen la producción y comercialización de juguetes didácticos de madera.
- .Del estudio de mercado, se puede decir que la investigación de campo arroja datos que confirman la gran aceptación de los productos propuestos en el mercado, al satisfacer las necesidades y expectativas pedagógicas y lúdicas de los demandantes.
- Con el estudio técnico realizado se evidenció que existen las condiciones climáticas, físicas, recursos tecnológicos, económicos, materiales, materia prima y talento humano para lograr un eficiente y óptimo funcionamiento del proyecto.
- La estructura organizacional y funcional del taller cumple las normativas vigentes legales y satisface las necesidades productivas, administrativas, financieras y comerciales del taller artesanal para su correcta puesta en marcha.
- De acuerdo al análisis financiero se establece que la inversión justifica la puesta en marcha del proyecto, ya que al aplicar los evaluadores clásicos financieros se determina la factibilidad de la producción y comercialización de los juguetes didácticos artesanales de madera.
- EL Proyecto beneficiará directamente a la comunidad, en impactos positivos vinculados a

aspectos de carácter: económico, comercial y social. Por la dinámica productiva del proyecto el nivel de impacto es bajo negativo a pesar de todos los cuidados prestados en todo el proceso de producción y comercialización.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se deben aplicar son:

- Buscar ayuda y asesoramiento otorgados a los artesanos y sus proyectos de emprendimiento por parte de las organizaciones artesanales y de gobierno.
- Aplicar estrategias comerciales constantes, para lograr en el menor tiempo posible posicionar la marca de los productos en el mercado. Además se recomienda considerar un plan de contingencia ante posibles adversidades.
- Buscar técnicas de producción de apoyo tecnológicas que contribuyan a producir en mayor escala, eso sí, siempre se debe dar prioridad al acabado artesanal, esto es para dar mayor productividad al taller frente a la competencia.
- Se recomienda aplicar la estructura organizacional y funcional del taller artesanal propuesto, ya que este cumple las normativas vigentes del Código de Trabajo.
- Llevar un control permanente de la situación financiera de la microempresa para la toma de decisiones adecuadas y poder evitar pérdidas mayores en caso de existir.
- Aplicar una administración técnica en todo momento de la vida comercial del taller artesanal, consciente y responsable con el medio ambiente y entorno social; además de realizar controles ante posibles efectos del proyecto en el entorno implementando planes de contingencias.

BIBLIOGRAFÍA

AMAT ORIOL. (2012). *Valor económico agragado*. NORMA.

CESPEDES, A. (2009). *Principios de Mercadeo. Cuarta Edición*. Colombia: Ecoe. Ediciones.

Código del Trabajo. (2012 Última modificación). *Título III, Capítulo III, Artículos 285-304, Artesanos de aplicación en el territorio nacional*. Ecuador.

DIDOU A., S., & MENDOZA R., J. (2009). *La comercialización de los servicios educativos*. México: ANUIES.

HYNES, W. (2008). *Cómo iniciar y administrar un negocio de artesanías*. México DF: Editorial Trillas.

Junta Nacional de Defensa del Artesano JNDA. (Reforma al 2013). *Ley de Defensa del Artesano*. Ecuador.

LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN INTERCULTURAL- Actualización. (2013).

MEZA OROZCO, J. (2013 Tercera Edición). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

NUÑEZ, R. (2007). *Manual de evaluación de proyectos. Primera Edición*. México D.F.: Trillas.

Servicio de Rentas Internas. (2013). *Codificación N° 2004-026*.

SPENCER, M. (Actualización al 2013). *Economía contemporánea*. España: Reverte.

SULCER, R., & PEDROSA, J. (2012). *Exportación efectiva- Reglas básicas para el pequeño y mediano exportador* (Vol. Segunda Edición). México: ISEF.

THOMPSON, I. (2011). *PROMOnegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>





ZÚÑIGA, M., MONTOYA, J., & CAMBRONERO, A. (2013). *Gestión de proyectos de gestión de recursos naturales*. San José.

LINKOGRAFÍA

- <http://www.proecuador.gob.ec>
- www.aladi.org
- <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-cierra-el-2013-con-una-inflacion-de-270/>
- <https://www.bnf.fin.ec>
- www.sri.gob.ec
- <http://portal.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/procesos/Menor%20Cuant%C3%A1Da>
- www.inclusion.gob.ec/
- www.ieps.gob.ec/
- www.educación.gob.ec
- www.mailxmail.com.
- www.infoartesania.com
- www.proecuador.gob.ec, al 2014

ANEXOS

ANEXO N° 1: Requerimiento materia prima e insumos

MODELO	PRODUCTO	CANTIDAD (u) producir	MATERIA PRIMA	PRECIO (\$) unidad	CANTIDAD MPD (u)	VALOR TOTAL (\$)			
	Rompecabezas	348	Plancha: Madera MDF de 3 ln (2,14*2,44 mm)	15,68	7	109,76			
			Plancha: Madera MDF de 5 ln (1,83 * 2,44mm)	23,81	8	190,49			
			Pinques (18 piques por cada rompecabeza)	0,03	6263	156,58			
			TOTAL MPD Rompecabezas			456,83			
	Legos	223	Madera reciclada (para cubos)	0,007	6033	40,00			
			Plancha: Madera MDF de 12 ln (2,14*2,44 mm)	38,90	5	194,49			
			Plancha: Madera MDF de 3 ln (2,14*2,44 mm)	15,68	4	62,72			
			TOTAL MPD Legos			297,21			
	Juguetes con piezas para armar	446	Madera reciclada (2.676 piezas)	0,006	2676	15,00			
			Tablones de madera de 2,40mx30 cm x 25mm	21,00	6	126,00			
			Ganchos (2 unidades por cada producto; \$4,00 la centena)	0,04	892	35,68			
			Tornillos (8 unidades por cada producto; \$3,50 el ciento)	0,04	3568	124,87			
			Palos de pincho (\$3,00 la centena)	0,03	500	15,00			
			TOTAL MPD Legos			316,55			
	De empuje	130	Plancha: Madera MDF de 5 ln (1,83 * 2,44 mm)	21,26	32	761,96			
			Tablones de madera de 2,40mx25cm x 25mm	6,00	20	120,00			
			Tornillos (6 unidades por cada producto; \$3,50 la centena)	0,035	779	27,26			
			TOTAL MPD Coches de empuje			909,22			
	De arrastre	178	tablas de madera	10,00	16	160,00			
			Material reciclado sacar piezas	0,02	890	15,00			
			Cordones	0,05	178	8,90			
			TOTAL MPD Coche de arrastre			183,90			
	Ensarte	353	Madera MDF15 2,14*2,44	46,79	11	514,69			
			Palos de pincho	0,03	1413	42,39			
			Madera MDF 9 2,14*2,44	30,37	7	238,10			
			TOTAL MPD juguete de ensarte			795,18			
	Enhebrado	142	Madera MDF 2,40*1,83 de 6mm	25,00	3	84,00			
			Cordones	0,05	121	28,35			
			TOTAL MPD juguete de enhebrado			112,3481			
				Sonajeros y mordedores	67	Material reciclado	0,60	67 piezas estrella y 670 ruedas	40,00
TOTAL MPD juguete de enhebrado						40,00			
	Pasabolas	98				alambre grueso	0,50	80m	12,50
						tablas de madera de 2,40mx25m x 25mm	6,00	30	180,00
			mullos de colores	0,02	1477	29,54			
			TOTAL MPD juguete de ensarte			222,04			
	Musicales	178	Madera MDF 12 de 2,14*2,40	38,59	5	216,10			
			metro de tela	7,28	12	12,23			
			Madera reciclada	0,03	178 piezas	10,00			
			TOTAL MPD juguete musical			238,33			
TOTAL MATERIA PRIMA DIRECTA REQUERIDA						3561,61			

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Proformas e Investigación directa

ANEXO N° 2: Proformas

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNITARIO	TOTAL
450294	SIERRA CIRCULAR DEWALT 7 1/4" 1400W DWE	1	151,776786	151,78
452106	LIJADORA DE BANDA Y DISCO TRUPER 250W	1	197,866071	197,87
452491	INGLETEADORA DW715 12" 1600W 4000RPM IND	1	570,321429	570,32
452874	LIJADORA ORBITAL DEWALT 280W1/4 OPM14000	1	68,017857	68,02
453641	CALADORA DEWALT VV 715W DW331K INDUSTRIA	1	269,973214	269,97
454842	SIERRA DE DETALLE SKIL 16" SEMI-PROFESIO	1	178,482143	178,48
456284	GRABADOR ENGRAVER DREMEL	1	23,116071	23,12
458740	ESMERIL ELECTRICO TRUPER 1/2HP 6" PROFES	1	85,339286	85,34
474320	TALADRO INAL BOSCH 3/8" 2VR 12V INDUSTRI	1	178,482143	178,48
475149	TALADRO BOSCH 1/2" PVVR 600W GSB13RE	1	85,616071	85,62
487945	REBAJADORA MAKITA 3 1/4HP INDUSTRIAL	1	501,339286	501,34
497630	KIT P/INSTALAR CERRADURAS 8 PZ TRUPER	1	15,696429	15,70
500275	TALADRO PEDESTAL TRUPER 5/8"15" 1HP	1	622,651786	622,65
520985	JGO. 8PZ DESARMADORES STANLEY CUSHION GR	1	15,919643	15,92
521167	SERRUCHO 18" LUCTADOR STANLEY	1	5,633929	5,63
521299	SERRUCHO 14" DE COSTILLA STANLEY	1	13,776786	13,78
523828	JGO. 3PZ FORMONES STANLEY 04-16-150	1	13,991071	13,99
523917	JGO. 6PZ GUBIAS STANLEY	1	15,500000	15,50
538442	ESCUADRA P/CARPINTERO 12" STANLEY	1	18,991071	18,99
538574	ESCUADRA P/CARPINTERO 8" TRUPER	1	3,928571	3,93
541354	MARTILLO UNA 7OZ MANGO MADERA STANLEY	1	5,285714	5,29
541516	MAZO DE GOMA 8OZ TRUPER	1	3,714286	3,71
546550	LLAVE AJUSTABLE 10" FOSFATADA STANLEY	1	8,857143	8,86
546895	LLAVE DE TUBO 10" 951B-87-622 STANLEY	1	14,383929	14,38
550264	CORTA PERNOS 30" TRUPER	1	46,651786	46,65

TO Telf: 023987900 PROFORMA DOLARES
 NCIA 14 (IBARRA) Telf: 062631018 062631012 DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL
 ursal : AV. MARIANO ACOSTA 2147 IBARRA
 or(es):DARWIN CUEVA
 igo: 888885-000000 RUC : 1003053103001
 eccion: COLINAS DEL SUR Vend: USUARIO CONSULTAS
 dad : IBARRA Telf. :0002959752 Fecha de Emision 08/ENE/2015 PAG. 2/2

ODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNITARIO	TOTAL
645338	PULIDORA DEWALT 7" 9" VV 1250W DWP849X	1	243,526786	243,53
646237	PISTOLA DE GRAVEDAD 45PSI TRUPER	1	37,169643	37,17
646377	PRENSA SOLERA 90CM TRUPER	1	27,133929	27,13
647322	SIERRA DE BANCO BOSCH 10" 1700W COMPACTA	1	624,910714	624,91
652121	KIT DREMEL 100 N VV 7PZS	1	45,964286	45,96
655511	TENAZA P/CARPINTERO 8" WALK LONG	1	4,241071	4,24
666815	ARCO PARA CALAR 6" TRUPER C/REPUESTOS	1	7,000000	7,00
672246	CEPILLO TRUPER 3 1/4" 750W 16000RPM INDU	1	133,991071	133,99
672890	PLAYO ARTICULADO 8" TRUPER	1	5,419643	5,42
673374	PRENSA EN C 2" TROQUELADA TRUPER	1	1,446429	1,45
678902	PLAYO DE PRESION EN C 9" TRUPER	1	10,312500	10,31
679046	REMACHADORA 9" TRUPER PROFESIONAL	1	8,848214	8,85
689890	PRENSA EN F 12" MINTCRAFT	1	13,392857	13,39
691534	ARCO P/SIERRA INDUSTRIAL 12" TRUPER	1	14,276786	14,28
691895	COMPRESOR 2.5HP 50LTS 110V 116PSI VERTIC	1	277,946429	277,95
692271	MANGUERA P/AIRE 1/4"*15MTS ALTA PRESION	1	30,312500	30,31
692638	SIERRA CINTA TRUPER 1HP 14" 110/220V	1	697,562500	697,56
697834	JGO.5PZ LIMAS C/MANGO INTERCAMBIABLE	1	15,366071	15,37
697869	FLEXOMETRO 5MT DOBLE CARA PUNTA MAGNETIC	1	7,142857	7,14
706310	JGO. 17PZ BROCAS COBALTO MIBRO	1	36,553571	36,55
746576	KIT AMOLADORA DWE4120 4 1/2" 850W C/DISC	1	97,901786	97,90
SUBTOTAL				5.455,73
DESCUENTO Tarifa 12%				0,00
DESCUENTO Tarifa 0%				0,00
TOTAL				5.455,73

ta.tarifa 12%	Vta.tarifa 0%	Total Vta.Neta	IVA Tar. 12%	IVA Tar. 0%	TOTAL A PAGAR
5.455,73	0,00	5.455,73	654,69	0,00	6.110,42

a proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KYWI S.A.
 el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias
 ciales que afecten al costo de la mercaderia, nos veremos obligados a actualizar precios en el
 ento de la facturacion previo su conocimiento.

precios unitarios de esta proforma ** NO incluyen I.V.A. **
 ARRA , 08 de ENE 2015

COMERCIAL KYWI S.A. AUTOIMPRESORES AUTORIZACION S.R.I. 1114158369 DEL 16/ENE/2014
RUC 1790041220001 CONTRIBUYENTE ESPECIAL-RESOL. SRI 5368
Matriz : AV. 10 DE AGOSTO N24-59 Y LUIS CORDERO
QUITO Telf: 023987900 P R O F O R M A D O L A R E S
AGENCIA 14 (IBARRA) Telf: 062631018 062631012 DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL
Sucursal : AV. MARIANO ACOSTA 2147 IBARRA
Senor(es):
Codigo: 888885-000000 RUC : 1003019765
Direccion: MANUEL LARREA Y SUCRE COTACACHI Vend: USUARIO CONSULTAS
Ciudad : IBARRA Telf. :0002915952 Fecha de Emision ●/●/2015 PAG. 1/1

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNITARIO	TOTAL
9768	TAN BRILLANTE NEGRO 401 1/4 GL	1	5,24	5,24
9784	TAN BRILLANTE BLANCO 400 1/4GL	1	5,02	5,02
9873	TAN BRI VERDE ESME 406 1/4 GL	1	5,50	5,50
9903	TAN BRI ROJO FIESTA 414 1/4 GL	1	5,50	5,50
9962	TAN BRI AMARILLO 426 1/4 GL	1	5,50	5,50
9989	TAN BRI AZUL ESPANIOL 431 1/4GL	1	5,50	5,50
95362	TAN 15MIN BLANCO GL	1	21,82	21,82
95370	TAN 15MIN NEGRO GL	1	21,82	21,82
95389	TAN 15MIN VERDE ESMERALDAS GL	1	21,82	21,82
95397	TAN 15MIN ROJO FIESTA GL	1	21,82	21,82
95400	TAN 15MIN AZUL ESPANOL GL	1	21,82	21,82
95419	TAN 15MIN AMARILLO GL	1	21,82	21,82
469408	TURBINA 400W EARLEX P/PINTURA AGUA/SOLVE	1	99,99	99,99
469475	TURBINA 550W EARLEX P/PINTURA AGUA/SOLVE	1	209,17	209,17

SUBTOTAL 472,34
DESCUENTO 0,00
TOTAL 472,34

Vta.tarifa 12%	Vta.tarifa 0%	Total Vta.Neta	IVA Tar. 12%	IVA Tar. 0%	TOTAL A PAGAR
421,72	0,00	421,72	50,61	0,00	472,33

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KYWI S.A.
En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten al costo de la mercaderia, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturacion previo su conocimiento.

Los precios unitarios de esta proforma ** SI incluyen I.V.A. **
IBARRA , 18 de FEB 2015

MICHEL VACA

FIRMA : _____
ESTABLECIMIENTO

FIRMA : _____
CLIENTE

ANEXO N° 3: Modelo de Roles de Pago y cálculo de recargas legales

Año 1

Aplica para cada mes del 1 al 11 en caso del gerente y del 1 al 3 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	SUELDO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DEESCIENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR	FIRMA
				F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO					
1	1918200000101	Gerente Administr	370,53		30,88	29,50	430,91	35,02	35,02	395,89	
1	1930000000020	Vendedor	363,27		30,27	29,50	423,04	34,33	34,33	388,71	
1	0920000000001	Maestro Taller	354,00				354,00	33,45	33,45	320,55	
1	0920030000024	Operario	354,00				354,00	33,45	33,45	320,55	
1	0920030000024	Aprendiz	354,00				354,00	33,45	33,45	320,55	

RECARGOS LEGALES			
11,15% APOORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
41,31		41,31	472,22
40,50		40,50	463,55
39,47		39,47	393,47
39,47		39,47	393,47
39,47		39,47	393,47

Aplica para el mes 12 en caso del gerente y del mes 4 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS					TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DEESCIENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES (SUELDO/24)					
1	1918200000101	Gerente Administr	370,53		30,88	29,50	430,91	35,02	35,02	395,89		
1	1930000000020	Vendedor	363,27		30,27	29,50	423,04	34,33	34,33	388,71		
1	0920000000001	Maestro Taller	354,00				60,55	413,00	33,45	33,45	449,26	
1	0920030000024	Operario	354,00				59,00	413,00	33,45	33,45	379,55	
1	0920030000024	Aprendiz	354,00				59,00	413,00	33,45	33,45	379,55	

RECARGOS LEGALES		
11,15% APOORTE PATRONAL	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
41,31	41,31	472,22
40,50	40,50	524,09
39,47	39,47	452,47
39,47	39,47	452,47
39,47	39,47	452,47

Cuadro Resumen Año 1

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	TOTAL GTO. REMUNERACIÓN
1	1918200000101	Gerente Administr	5666,66
1	1507500000027	Vendedor	1914,73
1	0920000000001	Maestro Taller	1632,88
1	0920030000024	Operario	1632,88
1	0920030000024	Aprendiz	1632,88
SUBTOTAL			12480,04
Honorarios del contador por facturación			716,80
TOTAL			13196,84

El Gerente al año recibirá \$ 5.666,66 esto provino del siguiente cálculo

Gerente: $472,22 * 12 \text{ meses} = \$5.666,66$

El resto de personal al año recibirá sus remuneraciones por 4 meses, por ejemplo el caso de

vendedor.

$$\text{Vendedor} = ((463,55 * 3) + (524,09 * 1)) = \$1.914,73$$

Se resalta que a excepción del gerente al resto de empleados se les paga en el mes 4 el proporcional de las vacaciones.

Año 2

Aplica para cada mes del 1 al 11 en caso del gerente y del 1 al 3 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS				TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DEESCIENTOS DE LEGALES	LÍQUIDA A RECIBIR	FIRMA
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO					
1	1918200000101	Gerente Administr	389,46	31,00	32,46	31,01	483,92	36,80	36,80	447,12	
1	1930000000020	Vendedor	381,83		31,82	31,01	444,66	36,08	36,08	408,58	
1	0920000000001	Maestro Taller	372,09				372,09	35,16	35,16	336,93	
1	0920030000024	Operario	372,09				372,09	35,16	35,16	336,93	
1	0920030000024	Aprendiz	372,09				372,09	35,16	35,16	336,93	

RECARGOS LEGALES			
11,15% APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
43,43		43,43	527,35
42,57		42,57	487,23
41,49		41,49	413,58
41,49		41,49	413,58
41,49		41,49	413,58

Aplica para el mes 12 en caso del gerente y del mes 4 para el resto de personal

CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS					TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DEESCIENTOS DE LEGALES	LÍQUIDA A RECIBIR	FIRMA
		SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES (SUELDO/24)					
1918200000101	Gerente Administr	389,46	31,00	32,46	31,01		483,92	36,80	36,80	447,12	
1930000000020	Vendedor	381,83		31,82	31,01	63,64	508,30	36,08	36,08	472,22	
0920000000001	Maestro Taller	372,09				62,01	434,10	35,16	35,16	398,94	
0920030000024	Operario	372,09				62,01	434,10	35,16	35,16	398,94	
0920030000024	Aprendiz	372,09				62,01	434,10	35,16	35,16	398,94	

RECARGOS LEGALES		
11,15% APORTE PATRONAL	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
43,43	43,43	527,35
42,57	42,57	550,87
41,49	41,49	475,59
41,49	41,49	475,59
41,49	41,49	475,59

Cuadro Resumen Año 2

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	TOTAL GTO. REMUNERACIÓN
1	1918200000101	Gerente Administrador	6328,17
1	1507500000027	Vendedor	2012,58
1	0920000000001	Maestro Taller	1716,32
1	0920030000024	Operario	1716,32
1	0920030000024	Aprendiz	1716,32
SUBTOTAL			13489,72
Servicios del contador por facturación			753,43
TOTAL			14243,14

En el mes 13 se calcula fondos de reserva para el gerente y se da vacaciones acordes a la ley, ya que es el único que trabaja los 12 meses del año.

Al resto de empleados se les paga en el mes 4 el proporcional de las vacaciones.

Para los cálculos pertinentes se proyecta el S.B.U. de \$354,00 a \$372,09. Se considera el 4,11% factor de crecimiento salarial de gobierno más el 1% de política del taller artesanal. Esta medida se aplicará de igual manera en los años subsiguientes.

Año 3

Aplica para cada mes del 1 al 11 en caso del gerente y del 1 al 3 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS				TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DE DESCUENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO					
1	1918200000101	Gerente Administrador	409,36	32,58	34,11	32,59	508,65	38,68	38,68	469,96	
1	1930000000020	Vendedor	401,34		33,45	32,59	467,38	37,93	37,93	429,46	
1	0920000000001	Maestro Taller	391,10				391,10	36,96	36,96	354,14	
1	0920030000024	Operario	391,10				391,10	36,96	36,96	354,14	
1	0920030000024	Aprendiz	391,10				391,10	36,96	36,96	354,14	

RECARGOS LEGALES			
11,15% APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
45,64		45,64	554,29
44,75		44,75	512,13
43,61		43,61	434,71
43,61		43,61	434,71
43,61		43,61	434,71

Aplica para el mes 12 en caso del gerente y del mes 4 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS					TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DE DESCUENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES (SUELDO/24)					
1	1918200000101	Gerente Administrador	409,36	32,58	34,11	32,59	508,65	38,68	38,68	469,96		
1	1930000000020	Vendedor	401,34		33,45	32,59	534,27	37,93	37,93	496,35		
1	0920000000001	Maestro Taller	391,10				456,29	36,96	36,96	419,33		
1	0920030000024	Operario	391,10				456,29	36,96	36,96	419,33		
1	0920030000024	Aprendiz	391,10				456,29	36,96	36,96	419,33		

RECARGOS LEGALES		
11,15% APORTE PATRONAL	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
45,64	45,64	554,29
44,75	44,75	579,02
43,61	43,61	499,90
43,61	43,61	499,90
43,61	43,61	499,90

Cuadro Resumen Año 3

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	TOTAL GTO. REMUNERACIÓN
1	1918200000101	Gerente Administrador	6651,47
1	1507500000027	Vendedor	2115,42
1	0920000000001	Maestro Taller	1804,03
1	0920030000024	Operario	1804,03
1	0920030000024	Aprendiz	1804,03
SUBTOTAL			14178,98
Servicios del contador por facturación			791,93
TOTAL			14970,91

Hasta el año 3 se considera que los mismos trabajadores son recontractados, sumando a excepción del gerente ya 12 meses de servicio bajo dependencia del mismo empleador, lo que por ley para el mes 13 les compete ya recibir fondos de reserva.

Año 4

Aplica para cada mes del 1 al 11 en caso del gerente y del 1 al 3 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS				TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DESCUENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO					
1	1918200000101	Gerente Administrador	430,28	34,24	35,86	34,26	534,64	40,66	40,66	493,98	
1	1930000000020	Vendedor	421,85	34,24	35,15	34,26	525,51	39,87	39,87	485,64	
1	0920000000001	Maestro Taller	411,09	34,24			445,33	38,85	38,85	406,48	
1	0920030000024	Operario	411,09	34,24			445,33	38,85	38,85	406,48	
1	0920030000024	Aprendiz	411,09	34,24			445,33	38,85	38,85	406,48	

RECARGOS LEGALES			
11,15% APOORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
47,98		47,98	582,61
47,04		47,04	572,55
45,84		45,84	491,17
45,84		45,84	491,17
45,84		45,84	491,17

Aplica para el mes 12 en caso del gerente y del mes 4 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS					TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DESCUENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES					
1	1918200000101	Gerente Administrador	430,28	34,24	35,86	34,26		534,64	40,66	40,66	493,98	
1	1930000000020	Vendedor	421,85	34,24	35,15	34,26	70,31	595,82	39,87	39,87	555,95	
1	0920000000001	Maestro Taller	411,09	34,24			68,51	513,85	38,85	38,85	475,00	
1	0920030000024	Operario	411,09	34,24			68,51	513,85	38,85	38,85	475,00	
1	0920030000024	Aprendiz	411,09	34,24			68,51	513,85	38,85	38,85	475,00	

RECARGOS LEGALES		
11,15% APOORTE PATRONAL	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
47,98	47,98	582,61
47,04	47,04	642,85
45,84	45,84	559,68
45,84	45,84	559,68
45,84	45,84	559,68

Cuadro Resumen Año 4

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	TOTAL GTO. REMUNERACIÓN
1	1918200000101	Gerente Administrador	6991,36
1	1507500000027	Vendedor	2360,49
1	0920000000001	Maestro Taller	2033,19
1	0920030000024	Operario	2033,19
1	0920030000024	Aprendiz	2033,19
SUBTOTAL			15451,42
Servicios del contador por facturación			832,40
TOTAL			16283,82

Año 5

Aplica para cada mes del 1 al 11 en caso del gerente y del 1 al 3 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS				TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DEESCIENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO					
1	1918200000101	Gerente Administrador	452,27	35,99	37,69	36,01	561,96	42,74	42,74	519,22	
1	1930000000020	Vendedor	443,41	35,99	36,95	36,01	552,36	41,90	41,90	510,46	
1	0920000000001	Maestro Taller	432,10	35,99			468,09	40,83	40,83	427,26	
1	0920030000024	Operario	432,10	35,99			468,09	40,83	40,83	427,26	
1	0920030000024	Aprendiz	432,10	35,99			468,09	40,83	40,83	427,26	

RECARGOS LEGALES			
11,15% APOORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
50,43		50,43	612,39
49,44		49,44	601,80
48,18		48,18	516,27
48,18		48,18	516,27
48,18		48,18	516,27

Aplica para el mes 12 en caso del gerente y del mes 4 para el resto de personal

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	INGRESOS					TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS 9,45% AP. PERS.	TOTAL DEESCIENTOS DE LEGALES	LÍQUIDO A RECIBIR
			SUELDO	F. RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES				
1	1918200000101	Gerente Administrador	452,27	35,99	37,69	36,01		561,96	42,74	42,74	519,22
1	1930000000020	Vendedor	443,41	35,99	36,95	36,01	73,90	626,26	41,90	41,90	584,36
1	0920000000001	Maestro Taller	432,10	35,99			72,02	540,10	40,83	40,83	499,27
1	0920030000024	Operario	432,10	35,99			72,02	540,10	40,83	40,83	499,27
1	0920030000024	Aprendiz	432,10	35,99			72,02	540,10	40,83	40,83	499,27

RECARGOS LEGALES			
11,15% APOORTE PATRONAL		TOTAL SOBRESUELDOS	COSTO TOTAL
50,43		50,43	612,39
49,44		49,44	675,70
48,18		48,18	588,28
48,18		48,18	588,28
48,18		48,18	588,28

Cuadro Resumen Año 5

N°	CÓDIGO IESS	CARGO	TOTAL GTO. REMUNERACIÓN
1	1918200000101	Gerente Administrador	7348,62
1	1507500000027	Vendedor	2481,11
1	0920000000001	Maestro Taller	2137,09
1	0920030000024	Operario	2137,09
1	0920030000024	Aprendiz	2137,09
SUBTOTAL			16240,99
Servicios del contador por facturación			874,93
TOTAL			17115,92

ANEXO N° 4: Modelo de encuestas



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

MODELO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CENTROS INFANTILES DE EDUCACIÓN INICIAL PRIVADOS DE LA CIUDAD DE IBARRA

OBJETIVO: La presente encuesta tiene como finalidad obtener información sobre los hábitos de compra de material didáctico lúdico de madera en la ciudad de Ibarra.

Instrucciones: Marque con una X la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿La Institución compra juguetes didácticos de madera?

SI	
NO	

2. ¿Con qué frecuencia, como Institución, se adquiere juguetes didácticos de madera?

Una vez al año	
Dos veces al año	
Más de tres veces al año	
Ninguna de las anteriores	

3. ¿Con qué frecuencia se incorpora en la lista de útiles un juguete didáctico para uso de los niños de educación inicial?

Siempre	
Rara vez	
Nunca	

4. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta anterior responda: **¿Realiza convenios con distribuidores como papelerías o productores?**

Si	
No	

5. **¿La Institución a la que usted pertenece, en caso de requerir comprar material didáctico lúdico sabe dónde encontrarlo?**

SI	
NO	

6. **¿Dónde adquiere usualmente la institución educativa a la cual usted pertenece juguetes y material didáctico?**

Centro comercial	
Bazar/ Papelerías	
Jugueterías	
Otros	

7. **¿Se ha visto beneficiado por promociones o descuentos al adquirir material didáctico?**

Siempre	
Rara vez	
Nunca	

8. **¿El centro educativo al cual usted pertenece, de qué material prefiere comprar los juguetes didácticos?**

Madera	
Tela	
Plástico	
Otros	

9. **¿Cuál considera usted, es el tamaño ideal para los juguetes didácticos de madera?**

Grandes	
Medianos	
Pequeños	

10. **¿Cómo seleccionan los materiales didácticos que compran para los alumnos de su institución educativa?**

Materia a impartir	
Edad del niño	
Utilidad del material	
Otros	

11. **Observando los productos del catálogo adjunto, ¿Estaría usted dispuesto a adquirir nuestros productos?**

SI	
NO	

12. **¿En qué cantidades y con qué frecuencia estima que la Institución a la que usted pertenece comprara nuestros productos?**

Trimestralmente de 1 a 20	
Semestralmente de 20 a 40	
Anualmente Más de 40	

13. **¿Considerando la calidad y funcionalidad de los productos mostrados en el catálogo y en base a la lista de precios, cómo considera a nuestros precios en comparación al mercado?**

PRODUCTO	PRECIO
Rompecabezas	\$ 10 a 15
Legos	\$ 10 a 30
Juguetes con piezas para armar	\$ 10 a 15
De empuje	\$ 10 a 20
De arrastre	\$ 10 a 20
Ensarte	\$ 10 a 15
Enhebrado	\$ 10 a 15
Sonajeros y mordedores	\$ 10 a 15
Pasabolas	\$10 a 20
Musicales	\$ 10 a 15

Accesibles	
Poco accesibles	
Anualmente Más de 40	

14. **¿Cuánto dinero invierte la Institución en juguetes didácticos anualmente?**

Menos de \$100	
De \$100 hasta \$300	
De \$301 hasta \$500	
Más de \$500	

15. **¿Cree usted que la Creación de un Taller artesanal dedicado exclusivamente a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos en madera con enfoque de reciclaje en la ciudad de Ibarra tenga posibilidades de crecer en el mercado?**

SI	
NO	

16. ¿Qué tipo de juguetes didáctico adquiere con mayor frecuencia en el año?

PRODUCTO	Cantidad de compra
Rompecabezas	
Legos	
Juguetes con piezas para armar	
De empuje	
De arrastre	
Ensarte	
Enhebrado	
Sonajeros y mordedores	
Pasabolas	
Musicales	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE IBARRA INTERESADA EN ADQUIRIR JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA

OBJETIVO: La presente encuesta tiene como finalidad obtener información sobre los hábitos de compra de material didáctico lúdico de madera en la ciudad de Ibarra.

Instrucciones: Marque con una X la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Qué edad considera apropiada para estimular la inteligencia y destrezas psicomotoras de los niños?

0 a 5 años	
6 a 8 años	
de 9 en adelante	
Siempre	
Nunca	

2. ¿Qué clases de juguetes didácticos compra y en qué cantidades los adquiere anualmente?

PRODUCTO	CANTIDAD
Rompecabezas	
Legos	
Juguetes con piezas para armar	
De empuje	
De arrastre	
Ensarte	
Enhebrado	
Sonajeros y mordedores	
Balancines	
Musicales	

3. ¿Considerando los productos del catálogo, usted compraría nuestros juguetes didácticos de madera como ayuda para el aprendizaje de su hijo/a, familiar, amigo o conocido con hijos menores a los cinco años?

SI	
NO	

4. ¿De qué material prefiere que sea el juguete didáctico?

Madera	
Plástico	
Tela	
Otros	

5. ¿Considerando la calidad, características de los productos y en base a la lista de precios, mostrados, cómo considera usted a nuestros precios propuestos en comparación al mercado?

Accesibles	
Poco accesibles	
Nada accesibles	

6. ¿Cuál de las siguientes características, considera usted, es la más importante al momento de comprar un juguete didáctico?

Material	
Diseño	
Funcionalidad	
Precio	

7. ¿Conoce algún lugar en Ibarra donde se pueda comprar juguetes didácticos de madera?

SI	
NO	

8. ¿Conoce usted si se fabrica en la ciudad de Ibarra material didáctico elaborado de madera reciclada?

SI	
NO	

9. ¿Qué opina sobre la creación de un Taller Artesanal en Ibarra que se dedique a la fabricación de juguetes didácticos de madera para niños de educación inicial en la ciudad de Ibarra?

Necesario	
Innecesario	
Me es indiferente	

10. ¿Por qué motivos usted compraría nuestros productos?

Obsequios	
Material didáctico	
Otros	

11. ¿Con qué frecuencia y en qué cantidades usted adquiriera nuestros productos o los de la competencia?

Anual (1 a 3)	
Semestral (3 a5)	
Trimestral (Más de 5)	

12. ¿Cuánto dinero usted estima que invierte en la compra de juguetes didácticos anualmente

Menos de \$50	
De \$51 hasta \$100	
De \$101 hasta \$200	
Más de \$300	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 5:**Carta de cesión de uso gratuito de bien inmueble**

Fecha:.....

Señores
 Servicio de Rentas Internas
 Ciudad:

De mi consideración:

Yo,.....con No. de cédula/ pasaporte/ RUC
representante legal o liquidador de la sociedad
 con número de RUC
 autorizo a..... con cédula/ pasaporte/ RUC
para que realice de manera gratuita su actividad económica /
 vivienda en la dirección
 cuyo local, casa o departamento es de mi propiedad, para lo cual adjunto la / el planilla / documento
 respectiva/o que consta a mi nombre.

Atentamente,

.....
Firma

Nombres y Apellidos.....

C.I./Pasaporte/RUC N°:.....

Adjuntar:

- Copia a color o blanco y negro de la cédula de identidad del dueño del inmueble.
- Copia de la planilla de servicio básico / factura física o electrónica / contrato de arriendo (siempre y cuando en el mismo no conste una cláusula de impedimento de cesión del inmueble) o cualquiera de los documentos autorizados para cesión que constan en las fichas de requisitos de identificación y ubicación.

ANEXO N° 6: Tabla de amortización BNF

Período	Fecha	SALDO DEL FINANCIAMIENTO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
Año 0		8.000,00			
1	02/02/2015	7.777,78	73,33	222,22	295,55
2	02/03/2015	7.555,56	71,30	222,22	293,52
3	02/04/2015	7.333,34	69,26	222,22	291,48
4	02/05/2015	7.111,12	67,22	222,22	289,44
5	02/06/2015	6.888,90	65,19	222,22	287,41
6	02/07/2015	6.666,68	63,15	222,22	285,37
7	02/08/2015	6.444,46	61,11	222,22	283,33
8	02/09/2015	6.222,24	59,07	222,22	281,29
9	02/10/2015	6.000,02	57,04	222,22	279,26
10	02/11/2015	5.777,80	55,00	222,22	277,22
11	02/12/2015	5.555,58	52,96	222,22	275,18
12	02/01/2016	5.333,36	50,93	222,22	273,15
13	02/02/2016	5.111,14	48,89	222,22	271,11
14	02/03/2016	4.888,92	46,85	222,22	269,07
15	02/04/2016	4.666,70	44,81	222,22	267,03
16	02/05/2016	4.444,48	42,77	222,22	264,99
17	02/06/2016	4.222,26	40,74	222,22	262,96
18	02/07/2016	4.000,04	38,70	222,22	260,92
19	02/08/2016	3.777,82	36,67	222,22	258,89
20	02/09/2016	3.555,60	34,63	222,22	256,85
21	02/10/2016	3.333,38	32,59	222,22	254,81
22	02/11/2016	3.111,16	30,56	222,22	252,78
23	02/12/2016	2.888,94	28,52	222,22	250,74
24	02/01/2017	2.666,72	26,48	222,22	248,70
25	02/02/2017	2.444,50	24,44	222,22	246,66
26	02/03/2017	2.222,28	22,41	222,22	244,63
27	02/04/2017	2.000,06	20,37	222,22	242,59
28	02/05/2017	1.777,84	18,33	222,22	240,55
29	02/06/2017	1.555,62	16,30	222,22	238,52
30	02/07/2017	1.333,40	14,26	222,22	236,48
31	02/08/2017	1.111,18	12,22	222,22	234,44
32	02/09/2017	888,96	10,18	222,22	232,40
33	02/10/2017	666,74	8,14	222,22	230,36
34	02/11/2017	444,52	6,10	222,22	228,32
35	02/12/2017	222,22	4,07	222,22	226,29
36	02/01/2018	-	2,03	222,22	224,25
Total			593	3500	2907