



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y  
AUDITORÍA

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

**TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CUADROS EN ALTO RELIEVE Y ARTESANÍAS A BASE DEL PAPEL RECICLADO EN LA PARROQUIA DE CARANQUI DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

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

**AUTORA:** IPIALES CHICAIZA MARÍA GABRIELA.

**DIRECTOR:** Dr. CESAR CERVANTES

**IBARRA, MAYO 2014**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto tiene como finalidad, estudiar la factibilidad para la creación de una microempresa de artesanías a base del papel reciclado en la parroquia de Caranqui de la ciudad de Ibarra. La comercialización de artesanías a base del papel reciclado al ser una nueva e importante fuente generadora de empleo e ingresos en la parroquia y en general en la provincia de Imbabura, constituye un motor fundamental en la economía del cantón, y en especial de las familias dedicadas a este negocio. En el proceso de investigación efectuado se encontraron importantes hallazgos, que se los ha analizado e interpretado adecuadamente, el proceso seguido para el diseño de proyectos de factibilidad ha dado como resultado la presentación de esta propuesta de inversión. Para el diagnóstico situacional no se encontró la suficiente información sobre el tema investigado, por lo que se optó por recolectar información primaria, recogida mediante encuestas y entrevistas a la población involucrada en donde se determinó la demanda potencial actual y la oferta actual, cuyos resultados sirvieron para determinar la demanda insatisfecha, es importante resaltar que en la investigación de mercado se logró establecer una demanda potencial insatisfecha que la nueva microempresa proyecta cubrir. De acuerdo al estudio técnico realizado la ubicación de la empresa tendrá su domicilio en la parroquia de Caranqui, esta ubicación se determinó en base a factores como facilidad de transporte, existencia de servicios básicos y disponibilidad de la mano de obra, y a su vez se determinó los costos y gastos en los que la empresa debe incurrir para su funcionamiento, igualmente se determinó la organización administrativa de la empresa misma que le permitirá funcionar de manera organizada. El estudio financiero permitió conocer que el proyecto es rentable, por lo tanto la ejecución del presente estudio es factible y rentable de realizar.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

This project aims to feasibility study for the creation of a micro company producer of recycled paper crafts Caranqui parish of the city of Ibarra. The marketing of handicrafts on recycled paper to be an important new source of employment and income in the parish and generally in the province of Imbabura is a key driver in the economy of the canton, and especially of the families involved in this business. In the research process made important discoveries were found, that they have been analyzed and interpreted properly the process for project design feasibility has resulted in the presentation of this investment proposal. In the situational analysis as there is insufficient information about a topic we chose to build primary information, we chose to build primary information, collected through surveys and interviews with the people involved where we investigated the potential demand and the current supply current same results that were used to determine the unmet demand, is important to note that market research was achieved established unmet potential demand that the new micro enterprise is projected to cover. According to the technical study the location of the company was located, This location is determined based on factors such as portability, existence of basic services and availability of labor, and in turn determined the costs and expenses that the company must incur to operate, also determined the administrative organization of the company itself that will let you work in an organized. The financial study allowed us to know that the project is profitable, therefore the implementation of this study is feasible and profitable to make.



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

#### A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

- IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato 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 ponemos a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100314725-1		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	IPIALES CHICAIZA MARÍA GABRIELA		
<b>DIRECCIÓN:</b>	El Olivo		
<b>EMAIL:</b>	Gabyys13@hotmail.com		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062603393	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0991512411
	<b>DATOS DE LA OBRA</b>		
<b>TÍTULO:</b>	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CUADROS EN ALTO RELIEVE Y ARTESANÍAS A BASE DEL PAPEL RECICLADO EN LA PARROQUIA DE CARANQUI DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"		
<b>AUTORA:</b>	IPIALES CHICAIZA MARÍA GABRIELA		
<b>FECHA:</b>	14 DE MAYO DEL 2014		
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>			
<b>PROGRAMA:</b>	<b>PREGRADO</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>POSGRADO</b>	
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.		

<b>ASESOR/DIRECTOR:</b>	DR. CESAR CERVANTES
-------------------------	---------------------



## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, IPIALES CHICAIZA MARÍA GABRIELA, con cédula de ciudadanía Nro. 100314725-1, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente hago entrega del ejemplar respectivo en forma digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en 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

El autor manifiesta que la obra objeto de la presenta 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 asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, 14 de Mayo 2014

### EL AUTOR

(Firma).....  
**Nombre:** María Gabriela IpiALES Ch.  
**C.C.** 100314725-1

### ACEPTACIÓN:

(Firma).....  
**Nombre:** Ing. Betty Chávez  
**Cargo:** JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario.....



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

Yo, IPIALES CHICAIZA MARÍA GABRIELA, con cédula de ciudadanía N°1003147251; manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CUADROS EN ALTO RELIEVE Y ARTESANÍAS A BASE DEL PAPEL RECICLADO EN LA PARROQUIA DE CARANQUI DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Firma:

Nombre: María Gabriela Ipiales  
Cédula: 1003147251

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR DEL TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada, MARÍA GABRIELA IPIALES CHICAIZA, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA., cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO-EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CUADROS EN ALTO RELIEVE Y ARTESANÍAS A BASE DEL PAPEL RECICLADO EN LA PARROQUIA DE CARANQUI DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el mencionado trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.



.....  
Dr. Cesar Cervantes

# **AUTORÍA**

Yo, María Gabriela Ipiales Chicaiza portadora de la cedula N° 1003147251, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; " **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CUADROS EN ALTO RELIEVE Y ARTESANÍAS A BASE DEL PAPEL RECICLADO EN LA PARROQUIA DE CARANQUI DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA**" que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

# ***DEDICATORIA***

*Este trabajo de grado está dedicado a Dios que me ha dado la oportunidad de estudiar y culminar con mi carrera y ser útil para la sociedad.*

*A mis padres que con inmenso sacrificio se han preocupado por brindarme la educación con su ejemplo de persistencia, firmeza y cariño con el que día a día han sabido inculcarme buenos valores.*

*A mi hermano Pedro Ipiales por su inmenso apoyo y ejemplo de superación.*

*A mi hija que constituye la fortaleza y valor de superación diaria y a la cual debo proporcionarle buen ejemplo.*

*A mis profesores, amigos y todos aquellos que hicieron posible la confección y elaboración de este trabajo*

# ***AGRADECIMIENTO***

*A Dios por ser la luz que ha guiado mi camino  
Durante toda mi vida.*

*A mis padres por ser el apoyo incondicional y estar siempre  
conmigo.*

*A mi hermano por su inmenso cariño y apoyo incondicional.*

*A mis catedráticos, en especial al Dr. Cesar Cervantes,  
Asesor de tesis quien estuvo guiándome académicamente con  
su experiencia y profesionalismo.*

*A toda mi familia que supieron ayudarme y que con un  
granito de arena han colaborado para hacer de esta  
experiencia una de las más gratificantes en mi vida.*

## PRESENTACIÓN

El proyecto **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CUADROS EN ALTO RELIEVE Y ARTESANÍAS A BASE DEL PAPEL RECICLADO EN LA PARROQUIA DE CARANQUI DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** se encuentra estructurado en seis capítulos: I. Diagnóstico Técnico Situacional, II. Marco Teórico, III. Estudio de Mercado, IV. Estudio Técnico, V. Estudio Financiero y VI Impactos Conclusiones y Recomendaciones.

En primer lugar se desarrolló el diagnóstico técnico situacional que consiste en una investigación de campo en la que se determinó objetivos, las variables e indicadores de la investigación, se formula la matriz de relación diagnóstica, se señala la mecánica operativa con la que se va a desarrollar el trabajo, la población con la que se va a trabajar, la información primaria que se obtendrá a través de técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como la información secundaria. Además se realizó la tabulación y el análisis de la información recolectada por medio de encuestas y entrevistas, lo cual permitirá diseñar la matriz AOOD y finalmente identificar el problema diagnóstico.

El marco teórico es una investigación documental en la que básicamente se plantea temáticas relacionadas con la microempresa y los productos que se va a producir, estructura y planificación empresarial y sus elementos. Se incluyó también la temática del área de proceso financiero contable como los principios y normas contables vigentes, los estados financieros, análisis financiero. Por último se señalan conceptos de microempresa.

A continuación se realizó el estudio de mercado que consiste en la determinación de la oferta y demanda actual de las artesanías de base

del papel reciclado, y con esta información calcular la demanda insatisfecha, y a su vez determinar los canales de comercialización.

En el capítulo cuarto se logró determinar la ubicación estratégica de la microempresa así como también los costos y gastos que la empresa deberá incurrir para iniciar su funcionamiento, también se contempla la formulación de la misión y visión organizacionales, valores, principios, la estructura orgánica funcional, manual de funciones, y el manual de políticas y procedimientos con la delineación detallada de cada uno los procesos que se realizan.

En el estudio económico se determinó la inversión total que necesitara el proyecto de investigación para su ejecución así como también la rentabilidad factor que determina la factibilidad de nuestro proyecto

El análisis de impactos en los ámbitos socio económico, comercial y ambiental; es una investigación prospectiva en la que, sobre la base de matrices, se determinaron los aspectos positivos y negativos que el proyecto genere en un futuro, luego de que se implemente la propuesta.

Por último se formularon conclusiones y recomendaciones de la investigación.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo consiste en determinar la factibilidad para la creación de la microempresa dedicada a la producción y comercialización de cuadros en relieve y artesanías a base de papel reciclado en la parroquia de Caranqui, ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Se realizó un diagnóstico situacional de las circunstancias actuales del sector y sus pobladores, artesanos que se dedican a elaborar productos a base del papel reciclado para obtener esta información, se hará uso de métodos de investigación como: la observación, inducción, deducción, análisis y síntesis, también se procederá a la aplicación de encuestas y entrevistas que serán dirigidas a los habitantes de la ciudad de Ibarra, para conocer la situación actual en la que se desarrollan o desempeñan sus actividades, para lo cual se tomara una muestra representativa para obtener información veraz

La fundamentación teórica se desarrolla basándose en fuentes bibliográficas, revistas, periódicos, información extraída del internet, códigos de legislación laboral, mercantil, leyes de carácter tributario también se aplicara la técnica de la observación utilizando fichas de observación para recopilar datos que nos permita sustentar la propuesta presentada.

En el estudio de mercado se analizó el comportamiento de la oferta y demanda mediante la utilización de varios instrumentos de investigación como la encuesta y entrevista, así como también fuentes secundarias como el internet para obtener estadísticas; y en base a los resultados obtenidos establecer estrategias de producción, comercialización, precio y publicidad; y además el grado de acogida que tendrá este producto.

Con la ayuda de varios mecanismos técnicos que implica la ingeniería del proyecto, se estableció la ubicación de la empresa así como también una estructura organizativa y operativa que se concretará en el diseño de un organigrama estructural y un manual de funciones y procedimientos, los mismos que facilitarán el desarrollo óptimo de la microempresa

En el quinto capítulo se diseña la estructura organizacional y funcional con la que funcionara la micro-empresa "ECOARTE", en donde se ha determinado la misión, visión, organigrama estructural, políticas, manual de funciones y exigencias del personal.

En el estudio económico se realizó un presupuesto el cual permitió conocer el costo beneficio que representara ejecutar esta propuesta. En donde se realizó un análisis económico financiero, en el que se determinarán técnicamente los costos que se van a incurrir, la rentabilidad que generará el proyecto, se trabajará con proyecciones de ingresos y gastos para los 5 primeros años, una vez obtenida esta información se aplicarán herramientas útiles como el Punto de Equilibrio (PE), Valor Actual Neto (VAN), Costo Beneficio, Tasa Interna de Retorno (TIR), para valorar la factibilidad del proyecto.

Este estudio tendrá impactos: socio-económico y ambientales que, tendrán incidencia en la ejecución de este proyecto; los mismos que han sido analizados mediante una matriz y la aplicación de la fórmula matemática, para luego describir aspectos tanto negativos como positivos que se generarán en la localidad.

## JUSTIFICACIÓN

El estudio del presente proyecto es importante ya que tiene por objeto brindar alternativas sustentables que contribuyan al fortalecimiento de la economía de varias familias que viven en la parroquia urbana de Caranqui.

Una de estas alternativas es la elaboración de artesanías a base del papel reciclado este producto que cuenta con características especiales, además los productos que se ofrecerá se diferencia del resto de artesanías por su contenido, diseño e innovación, así como también por sus costos, presentación, cubriendo un nuevo campo en el mercado. Ciertamente el reciclaje del papel y la elaboración de productos del mismo, no es la solución absoluta, pero es la opción más viable en el largo plazo; sin embargo, se necesita que la población se apropie del concepto reducir- rehusar - reciclar y que las personas y empresas conciban que esto no es solo sostenible para el medio ambiente, sino que puede ser económicamente sostenible.

Es así que este proyecto tiene como beneficiarios directos a los habitantes de la ciudad de Ibarra, con nuevas plazas de trabajo y de esta forma obtendrán un ingreso extra, el cual les permitirá sustentar sus necesidades básicas y mejorar la calidad de vida, también este proyecto permitirá incrementar el comercio. En cuanto a los beneficiarios indirectos son los habitantes en general de la ciudad de Ibarra ya que con este proyecto se contribuirá al desarrollo socio-económico de la ciudad y a su vez al turismo del sector.

Este proyecto además de crear nuevas fuentes de trabajo para los habitantes de la parroquia urbana Caranqui y de la ciudad de Ibarra en general, también permitirá incentivar a la población para la creación de nuevas formas de actividad económica y con esto se lograra concientizar a la población en general la importancia del reciclaje y como hacer uso de

este material reciclado para beneficios de sí mismo y de la población en general.

El presente proyecto es factible ya que está encaminado a la creación de una microempresa de estas características, orientada a aprovechar el recurso material existente y optimizar de esta manera al máximo las habilidades de los habitantes de este sector, por consiguiente se estaría apoyando a mejorar el nivel de vida de estas personas.

Para la ejecución de este proyecto tenemos la colaboración de las personas que habitan en el sector, las mismas que de una u otra forma están identificados con la actividad artesanal, las cuales serán participes en la elaboración de las artesanías de papel reciclado, además se contara con la información necesaria de expertos entendidos en la materia en cuanto se refiere al proceso de la elaboración de los productos y un manejo sustentable del mismo; y la bibliografía necesaria para la elaboración del presente trabajo de investigación.

También se considera que el presente proyecto es factible ser desarrollado en vista de que el Banco Nacional de Fomento, es la entidad creada por el Gobierno del Ecuador para desarrollar programas y proyectos que contribuyan a mejorar substancialmente el nivel de vida de los habitantes de las provincias del país. De tal manera que este trabajo de investigación tiene la justificación necesaria para su desarrollo y aplicación en el campo, orientando a satisfacer las necesidades de los habitantes con nuevas plazas de trabajo y un mejor ingreso económico.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de cuadros en relieve y artesanías a base de papel reciclado en la parroquia de Caranqui, ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

### **Objetivos específicos**

- Realizar un diagnóstico situacional de la parroquia de Caranqui, para determinar las circunstancias económicas en las que se desarrolla la parroquia.
- Determinar las bases teóricas-científicas que sustente el presente estudio a través de la investigación bibliográfica y documental.
- Realizar el estudio de mercado para determinar el producto, oferta, demanda, precio y comercialización del proyecto en estudio.
- Realizar un estudio técnico, para determinar el tamaño, la localización, procesos productivos, tecnología, infraestructura física, inversión y talento humano.
- Realizar un estudio financiero para determinar la factibilidad del proyecto, y diseñar la estructura organizativa y operativa de la microempresa.
- Determinar los impactos que conlleva la creación de la Microempresa

## ÍNDICE GENERAL

Resumen ejecutivo.....	ii
Executive summary .....	iii
Autorización de uso y publicación.....	iv
Cesión de derechos de autor del trabajo de grado a favor de la universidad técnica del norte .....	vii
Certificación del asesor del trabajo de grado .....	vii
Autoría .....	ix
Dedicatoria.....	x
Agradecimiento.....	xi
Presentación.....	xii
Introducción .....	xiv
Justificación .....	xvi
Objetivos.....	xviii
Índice general .....	xix
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>30</b>
Diagnóstico situacional.....	30
Antecedentes.....	30
Objetivos.....	31
General .....	31
Específicos .....	31
Variables del diagnóstico .....	32
Diagnostico situacional.....	32
Aspectos sociales de la población .....	32
Calidad y disponibilidad del talento humano .....	32
Nivel de ingresos de la población .....	32
Hábitos de consumo de la población .....	32
Indicadores .....	32
Antecedentes históricos .....	32
Aspectos sociales de la población .....	32
Calidad y disponibilidad del talento humano .....	32

Hábitos de consumo de la población .....	33
Matriz de relación diagnostica.....	34
Análisis de las variables diagnósticas.....	36
Actividad económica .....	36
Experiencia .....	37
Capacitación .....	38
Aspectos socio demográficos .....	38
Aspectos geográficos .....	39
Gustos y preferencias .....	40
Diagnostico externo.....	41
Identificación de la oportunidad de la inversión.....	42
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>43</b>
Bases teóricas y científicas.....	43
Microempresa.....	43
Características de la microempresa .....	44
Ventajas de la microempresa.....	45
Desventajas de la microempresa.....	47
Las empresas según su escala.....	48
La micro-empresa artesanal en el Ecuador.....	48
Producción artesanal.....	49
El producto.....	49
Artesanías.....	49
El papel .....	50
El reciclaje .....	50
Las 3R del reciclaje .....	51
Importancia del reciclaje.....	52
Reciclaje del papel .....	53
Pasos para el reciclaje del papel .....	53
Tipos de papel para reciclar .....	53
Uso del papel reciclado .....	54
Beneficios .....	55
Proceso para elaborar papel reciclado .....	57
Proceso para la elaboración de tarjetas y otros artículos con papel reciclado.....	58

Comercialización .....	58
Tipos de canales de distribución.....	58
Estrategias de comercialización.....	60
Relación de la comercialización con la producción .....	61
Análisis financiero.....	62
Materiales .....	63
Capital de trabajo .....	66
Análisis económico.....	66
VAN (valor actual neto) .....	66
Tasa interna de retorno (TIR).....	67
Relación beneficio / costo .....	67
Bases contables .....	68
Contabilidad.....	68
Contabilidad de costos .....	68
Objetivos de la contabilidad de costos.....	69
Fines principales de la contabilidad de costos .....	70
Costos .....	70
Costo – beneficio.....	70
Estados financieros .....	71
Balance general.....	71
Estado de resultados.....	72
Estado de flujo de efectivo .....	73
<b>CAPÍTULO III</b> .....	74
Estudio de mercado .....	74
Introducción .....	74
Objetivos.....	75
Objetivo General.....	75
Objetivos específicos .....	75
Matriz diagnóstica.....	77
Mecánica operativa .....	79
Identificación de la población .....	79
Cálculo de la muestra.....	80
Evaluación de la información. ....	82

Identificación del producto .....	110
Descripción física .....	111
Productos sustitutos .....	112
Oferta .....	112
Comportamiento de la oferta.....	112
Oferta actual .....	113
Características de los oferentes.....	114
Proyección de la oferta.....	114
Proyección de la oferta con un índice de crecimiento de la población del 2.02% anual. ....	115
Identificación de la demanda .....	115
Características de los consumidores .....	116
Comportamiento de la demanda.....	116
Proyección de la demanda.....	117
Proyección de la Demanda Basados en un Índice de Crecimiento Poblacional del 2.02% Anual .....	118
Balance oferta-demanda .....	119
Participación del proyecto de la demanda insatisfecha .....	121
Proyección de precios .....	125
Comportamiento del precio .....	125
Canales de comercialización .....	126
Productores .....	126
Intermediarios locales .....	127
Consumidor final.....	127
Procesos de comercialización.....	128
Venta directa .....	128
Venta a través de minoristas.....	128
Publicidad del producto .....	129
Conclusión del estudio de mercado.....	129
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>131</b>
Estudio técnico – ingeniería del proyecto .....	131
Macro y micro localización del proyecto .....	131
Macro localización .....	131

Micro localización .....	132
Ubicación del taller .....	133
Diseño de instalaciones .....	134
Flujograma del proceso.....	135
Flujo para recolección de papel reciclado .....	136
Flujo para preparar el papel reciclado .....	137
Flujo para elaboración de artesanía a base de papel reciclado.....	138
Presupuesto del proyecto .....	140
Inversiones fijas.....	140
Inversiones diferidas .....	143
Capital de trabajo .....	143
Inversión total del proyecto .....	143
Recurso humanos .....	144
<b>CAPÍTULO V</b> .....	145
Estudio económico .....	145
Presupuesto de inversión.....	145
Maquinaria y equipo .....	145
Muebles y enseres .....	146
Equipos de oficina .....	146
Equipos de computación .....	146
Vehículo .....	147
Ingresos proyectados anuales .....	147
Prepuesto de los egresos .....	147
Costos incurridos en la elaboración de las artesanías a base del papel reciclado .....	147
Mano de obra .....	154
Sueldos administrativos .....	154
Sueldos operativos.....	155
Sueldos de venta.....	155
Proyección de sueldos administrativos, operativos y de ventas.....	155
Resumen de la mano de obra proyectada.....	159
Gastos administrativos .....	159
Suministros de oficina .....	159

Gastos generales de fabricación .....	160
Resumen de egresos proyectados .....	160
Total costos de distribución y gastos de financieros .....	161
Costo de producción unitario .....	161
Capital de trabajo .....	162
Préstamo bancario .....	162
Tabla de amortización .....	162
Depreciación de activos fijos.....	164
Estados financieros .....	166
Detalle de la inversión .....	166
Estado de situación financiera .....	168
Estado de resultados.....	168
Flujo de efectivo .....	170
Evaluación de la inversión .....	171
Tasa de descuento.....	171
Valor actual neto (VAN).....	172
Tasa interna de retorno (TIR).....	174
Relación costo beneficio .....	176
Punto de equilibrio.....	177
Período de recuperación de la inversión .....	179
<b>CAPÍTULO VI</b> .....	181
Estructura organizativa.....	181
Organización administrativa de la micro-empresa .....	181
Domicilio .....	181
Normativa tributaria .....	182
Patente municipal.....	182
Pago al Cuerpo de Bomberos.....	182
Tributación .....	183
Misión .....	183
Visión .....	183
Políticas micro-empresariales .....	183
Organigrama estructural de la micro-empresa .....	184
Estructura funcional.....	186

<b>CAPÍTULO VII</b> .....	192
Impactos del proyecto .....	192
Impacto socio-económico .....	192
Impacto comercial .....	193
Impacto ambiental .....	194
Impacto Global .....	195
Conclusiones .....	196
Bibliografía.....	199
Lincografía.....	200

## ÍNDICE DE CUADROS

Nº 01: Matriz de relación diagnostica .....	34
Nº 02: Matriz AOOD .....	41
Nº 03: Crecimiento poblacional de la ciudad de Ibarra .....	79
Nº 04: Población objeto de estudio del cantón Ibarra .....	80
Nº 05: Población o universo 2010 .....	80
Nº 06: Gusto por las artesanías.....	83
Nº 07: Lugar de compra de artesanías.....	84
Nº 08: Aspectos que influyen la compra de artesanías .....	85
Nº 09: Aceptación del producto .....	86
Nº 10: Aceptación de artesanías a base de papel reciclado .....	87
Nº 11: Definición de género .....	88
Nº 012: Tiempo que lleva en la actividad .....	89
Nº 013: Lugar de venta determinado.....	90
Nº 014: Lugar de venta .....	91
Nº 015: Productos fabricados .....	92
Nº 016: Unidades producidas de pergaminos.....	93
Nº 017: Unidades producidas de bolsos .....	93
Nº 018: Unidades producidas de cuadros en alto relieve .....	94
Nº 019: Unidades producidas de tarjetas toda ocasión (docena).....	95
Nº 20: Unidades producidas de libretas .....	95
Nº 21: Unidades producidas de diarios .....	96
Nº 22: Unidades producidas de agendas .....	97
Nº 23: Unidades producidas de varios productos .....	97
Nº 24: Precio de venta de cuadros en alto relieve .....	99
Nº 25: Precio determinado de tarjetas toda ocasión (docena) .....	99
Nº 26: Precio de venta de pergaminos.....	100
Nº 27: Precio de venta de bolsos .....	100
Nº 28: Precio de venta de libretas .....	101
Nº 29: Precio de venta de diarios .....	102
Nº 30: Precio de venta de agendas .....	102
Nº 31: Canal de venta .....	104
Nº 32: Factor para establecer precios de las artesanías .....	105
Nº 33: Margen de utilidad .....	106
Nº 34: Comportamiento de la oferta actual .....	113
Nº 35: Oferta Local.....	113
Nº 36: Oferta Actual .....	114
Nº 37: Proyección de la oferta .....	115
Nº 38: Comportamiento de la demanda .....	117
Nº 39: Proyección de la demanda .....	118
Nº 40: Demanda potencial insatisfecha producto: pergaminos .....	119
Nº 41: Demanda potencial insatisfecha producto: bolsos.....	119
Nº 42: Demanda potencial insatisfecha producto: libretas .....	119
Nº 43: Demanda potencial insatisfecha producto: diarios .....	120
Nº 44: Demanda potencial insatisfecha producto: agendas .....	120
Nº 45: Demanda potencial insatisfecha producto: tarjetas toda ocasión .....	120

Nº 46: Demanda potencial insatisfecha producto: cuadros en alto relieve .....	121
Nº 47: Demanda potencial insatisfecha producto: otros .....	121
Nº 48: Participación del proyecto en la demanda producto: pergaminos .....	122
Nº 49: Participación del proyecto en la demanda producto: bolsos .....	122
Nº 50: Participación del proyecto en la demanda producto: libretas .....	122
Nº 51: Participación del proyecto en la demanda producto: diarios .....	123
Nº 52: Participación del proyecto en la demanda producto: agendas .....	123
Nº 53: Participación del proyecto en la demanda producto: tarjetas toda ocasión (docena) .....	123
Nº 54: Participación del proyecto en la demanda producto: cuadros en alto relieve .....	124
Nº 55: Participación del proyecto en la demanda producto: otros .....	124
Nº 56: Total participación del proyecto en la demanda producto .....	124
Nº 57: Proyecciones de precios .....	126
Nº 58: Distribución de la infraestructura .....	134
Nº 59: Edificio .....	140
Nº 60: Maquinaria y equipos para la producción .....	140
Nº 61: Muebles y enseres .....	141
Nº 62: Equipos de oficina .....	141
Nº 63: Descripción de los equipos de computación .....	142
Nº 64: Vehículo .....	142
Nº 65: Resumen del total de la inversión fija .....	142
Nº 66: Inversiones diferidas .....	143
Nº 67: Capital de trabajo .....	143
Nº 68: Inversión total del proyecto .....	144
Nº 69: Financiamiento del proyecto .....	144
Nº 70: Recurso humano .....	144
Nº 71: Inversión fija, edificio .....	145
Nº 72: Inversión maquinaria y equipo .....	145
Nº 73: Inversión maquinaria y equipo .....	146
Nº 74: Inversión equipos de oficina .....	146
Nº 75: Inversión equipos de computación .....	146
Nº 76: Inversión vehículo .....	147
Nº 77: Ingresos proyectados anuales .....	147
Nº 78: Unidades que ofertara la microempresa .....	148
Nº 79: Costos para la producción de pergaminos .....	148
Nº 80: Costos incurridos para la producción de bolsos .....	149
Nº 81: Costos incurridos para la producción de libretas .....	149
Nº 82: Costos incurridos para la producción de diarios .....	150
Nº 83: Costos incurridos para la producción de agendas .....	150
Nº 84: Costos incurridos para la producción de tarjetas toda ocasión .....	151
Nº 85: Costos incurridos para la producción de cuadros en alto relieve .....	151
Nº 86: Costos incurridos para la producción otros productos .....	152
Nº 87: Resumen de los costos de producción .....	152
Nº 88: Resumen la materia prima directa .....	153
Nº 89: Resumen de la materia prima indirecta .....	153

Nº 090: Resumen de otros MPI .....	153
Nº 091: Comportamiento del sueldo básico unificado .....	154
Nº 092: Sueldos administrativos año 2014.....	154
Nº 093: Sueldos operativos año 2014 .....	155
Nº 094: Sueldos de ventas 2014 .....	155
Nº 095: Proyección de sueldos administrativos del año 2015 .....	155
Nº 096: Proyección de sueldos operativos año 2015 .....	156
Nº 097: Proyección de sueldos de ventas año 2015 .....	156
Nº 098: Proyección de sueldos administrativos año 2016.....	156
Nº 099: Proyección de sueldos operativos año 2016 .....	156
Nº 100: Proyección de sueldos de ventas año 2016 .....	157
Nº 101: Proyección de sueldos administrativos año 2017 .....	157
Nº 102: Proyección de sueldos operativos año 2017 .....	157
Nº 103: Proyección de sueldos de ventas año 2017 .....	157
Nº 104: Proyección de sueldos administrativos año 2018.....	158
Nº 105: Proyección de sueldos operativos año 2018 .....	158
Nº 106: Proyección de sueldos de ventas año 2018 .....	158
Nº 107: Resumen de la mano de obra proyectada .....	159
Nº 108: Suministros de oficina.....	159
Nº 109: Gastos generales .....	160
Nº 110: Resumen de gastos administrativos proyectados .....	160
Nº 111: Resumen de gastos de venta proyectados.....	161
Nº 112: Total costos de distribución .....	161
Nº 113: Proyección de costo de producción unitario .....	161
Nº 114: Proyección de los ingresos anuales .....	161
Nº 115: Total del capital de trabajo.....	162
Nº 116: Tabla de amortización .....	162
Nº 117: Tabla de depreciación .....	164
Nº 118: Depreciación edificio .....	164
Nº 119: Depreciación maquinaria y equipo .....	164
Nº 120: Depreciación equipos de oficina.....	165
Nº 121: Depreciación equipos de computación .....	165
Nº 122: Depreciación vehículo .....	165
Nº 123: Amortización gastos de constitución .....	165
Nº 124: Resumen de la depreciación .....	166
Nº 125: Financiamiento propio .....	166
Nº 126: Inversión financiada .....	166
Nº 127: Inversión total del proyecto.....	167
Nº 128: Resumen total de la inversión del proyecto .....	167
Nº 129: Cálculo de la tasa de redescuento .....	171
Nº 130: Tasa de redescuento .....	172
Nº 131: Valor Actual Neto (VAN) .....	173
Nº 132: Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	175
Nº 133: Relación costo beneficio .....	176
Nº 134: Punto de equilibrio .....	178
Nº 135: Punto de recuperación.....	180

Nº 136: Perfil del gerente .....	187
Nº 137: Perfil de la Secretaria.....	188
Nº 138: Perfil de ventas .....	189
Nº 139: Perfil del contador .....	190
Nº 140: Perfil del operario .....	191
Nº 141: Nivel de impacto socio económico .....	192
Nº 142: Nivel de impacto ambiental.....	193
Nº 143: Nivel de impacto ambiental.....	194

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº 01: Gusto por las artesanías.....	83
Nº 02: Lugar de compra de artesanías.....	84
Nº 03: Aspectos que influyen la compra de artesanías .....	85
Nº 04: Aceptación del producto .....	86
Nº 05: Aceptación de artesanías a base de papel reciclado .....	87
Nº 06: Definición de género .....	88
Nº 07: Tiempo que lleva en la actividad .....	89
Nº 08: Lugar de venta determinado.....	90
Nº 09: Lugar de venta .....	91
Nº 10: Productos fabricados .....	92
Nº 11: Unidades producidas de pergaminos.....	93
Nº 12: Unidades producidas de bolsos .....	94
Nº 13: Unidades producidas de cuadros en alto relieve .....	94
Nº 14: Unidades producidas de tarjetas toda ocasión (docena).....	95
Nº 15: Unidades producidas de libretas .....	96
Nº 16: Unidades producidas de diarios .....	96
Nº 17: Unidades producidas de agendas .....	97
Nº 18: Unidades producidas de varios productos .....	98
Nº 19: Precio de venta de cuadros en alto relieve .....	99
Nº 20: Precio de venta de tarjetas toda ocasión (docena).....	100
Nº 21: Precio de venta de pergaminos.....	100
Nº 22: Precio de venta de bolsos .....	101
Nº 23: Precio de venta de libretas .....	101
Nº 24: Precio de venta de diarios .....	102
Nº 25: Precio de venta de agendas .....	103
Nº 26: Canal de venta.....	104
Nº 27: Factor para establecer precios de las artesanías .....	105
Nº 28: Margen de utilidad .....	106
Nº 29: Canal de distribución .....	128
Nº 30: Macro localización .....	131
Nº 31: Micro localización.....	133
Nº 32: Representación gráfica de la instalaciones.....	134
Nº 33: Organigrama .....	185

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. Antecedentes**

En la actualidad la situación real de las comunidades rurales de cantón de Ibarra está relacionado con la crisis socio – económica y ambiental, que tiene el sector rural, urbano y en general el país. Esta crisis ha tenido efectos negativos en todos los sectores como son: el sector agrícola, artesanal, turístico etc. Esto se debe a la falta de asistencia técnica, capacitaciones, restricciones financieras y la falta de políticas de comercialización, así como también la mala organización de población en función de objetivos comunes.

La parroquia urbana Caranqui, es un sector eminentemente artesanal, pero debido a la crisis que actualmente atraviesa el país respecto a este tipo de trabajo, esta actividad se ha ido desapareciendo, las causas de este acontecimiento se debe a que la tecnología ha desplazado al hombre, disminuyendo la demanda de estos artículos artesanales y con esto dejando a la población de este sector sin ingresos, por esta razón la se ha visto la necesidad de realizar un estudio de factibilidad que permita a la población perteneciente, iniciar con actividades diferentes para fortalecer su economía y mejorar su calidad de vida, para este caso es la implantación de una microempresa destinada a la producción y comercialización de artesanías a base del papel reciclado.

Este proyecto no solo contribuirá a mejorar la calidad de vida de la población de la parroquia Caranqui, y en general a los habitantes del cantón, si no también está destinado ayudar a conservar el medio en el que nos desarrollamos. Es por ello que la conservación del entorno natural y los problemas de los recursos naturales, se han incorporado a toda acción cuyo objetivo sea el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Es suficiente salir a cualquier comunidad del país para darse cuenta que el tema de degradación ambiental versus bienestar

económico va en contra. Esta situación ha generado una reacción demasiado tardía y hasta cierto punto pasivo de las poblaciones, es así que se ha buscado nuevas formas y estrategias para revertir este efecto, una de estas estrategia es reutilizar el papel, basura que se ha mantenido ociosa durante mucho tiempo, lo cual ayuda a proteger el medio ambiente y por ende hacer de esto una actividad lucrativa, aprovechando de manera eficiente este recursos, en la elaboración de diferentes artesanías como son: carteras, bolsos, libretas, agendas, diarios, porta retratos, tarjetas, etc.

Papel que al tirarlo, solo se convierte en basura, contaminando aún más nuestro medio ambiente, pero que si lo reciclamos, y dejamos volar nuestra imaginación, podemos convertirlo en simpáticas artesanías, que serán el encanto de los hogares, y sobre todo sentir la satisfacción de contribuir con la limpieza de nuestro planeta.

La factibilidad del proyecto es socio económico lo que beneficiara a la población de este sector, generando fuentes de empleo y mejorando los ingresos de varias familias; También se espera mejorar la imagen de la ciudad manteniéndola a la misma más limpia, y siempre fomentando y enseñando a las personas a reusar los productos reciclables.

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. General**

Realizar un diagnóstico situacional de la producción y comercialización de artesanías a base del papel reciclado en la parroquia de Caranqui, ciudad de Ibarra a fin de determinar sus aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que inciden en el desarrollo del presente proyecto.

### **1.2.2. Específicos**

- a. Establecer los antecedentes históricos de la parroquia

- b. Establecer los aspectos socio-económicos de la población de los habitantes de la parroquia.
- c. Determinar la calidad y disponibilidad del talento humano existe en el sector
- d. Analizar los aspectos sociodemográficos de la parroquia
- e. Identificar los hábitos de consumo de la población para diseñar y producir a fin de satisfacer todas las necesidades y expectativas de los potenciales clientes.

### **1.3. Variables del diagnóstico**

Las variables a utilizar son:

**1.3.1.** Diagnostico situacional

**1.3.2.** Aspectos sociales de la población

**1.3.3.** Calidad y disponibilidad del talento humano

**1.3.4.** Nivel de ingresos de la población

**1.3.5.** Hábitos de consumo de la población

### **1.4. Indicadores**

#### **1.4.1. Antecedentes históricos**

- Datos históricos

#### **1.4.2. Aspectos sociales de la población**

- Actividad económica

#### **1.4.3. Calidad y disponibilidad del talento humano**

- Capacitación
- Experiencia

#### **1.4.4. Aspectos sociodemográficos y geográficos**

- Datos sociodemográficos
- Datos geográficos

#### **1.4.5. Hábitos de consumo de la población**

- Gustos
- Preferencia

### 1.5. Matriz de relación diagnóstica

Cuadro N° 01: Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	ASPECTO O INDICADOR	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS
Establecer los antecedentes históricos de la parroquia	Antecedentes históricos de la parroquia	1. Datos históricos	Información documental	Investigación Bibliográfica
Determinar los aspectos socio-económicos de la población de los habitantes de la parroquia de Caranqui.	Aspectos socio económicos de la población	1. Actividad económica	Información documental	Investigación Bibliográfica
Determinar la calidad y disponibilidad del talento humano existe en el sector	Calidad y disponibilidad de talento Humano	1. Capacitación 2. Experiencia	Información documental	Investigación Bibliográfica

<p>Analizar los aspectos sociodemográficos y geográficos de la parroquia</p>	<p>Aspectos socio demográficos y geográficos</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aspectos sociodemográficos</li> <li>2. Aspectos geográficos</li> </ol>	<p>Información documental</p>	<p>Investigación Bibliográfica</p>
<p>Identificar los hábitos de consumo de la población para diseñar y producir a fin de satisfacer todas las necesidades y expectativas de los potenciales clientes.</p>	<p>Hábitos de consumo de la población</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gustos</li> <li>2. Preferencia</li> </ol>	<p>.Información documental</p>	<p>Investigación Bibliográfica</p>

## **1.6. Análisis de las variables diagnósticas**

### **1.6.1. Antecedentes históricos**

Caranqui es una parroquia muy turística digna de ser llamada la cuna de los Incas. Es un lugar que tiene marcado su historia. El nombre Caranqui se debe al apellido de la madre de Atahualpa “Princesa Caranqui” quien a su vez era esposa de Huaynacpac padre de Atahualpa y Rumiñahui, este último no sería reconocido por su padre y sería o se convertiría en un enemigo a muerte con su hermano Atahualpa con quien mantendría conflictos que terminarían en batallas. Estas batallas darían como resultado la muerte de los 11 hijos de Atahualpa , todas sus princesas y por último el mismo Atahualpa moriría sin dejar rastro algún de su cadáver, para lo que muchos piensan que Rumiñahui después de asesinarlo en 1533 escondería el cadáver para que nunca nadie lo encuentre. La tribu de Atahualpa tenía costumbres muy raras aunque en esos tiempos muy común para las culturas, tenían la rara costumbre de a todas las chicas a partir de lo 6 años les colocaban unas tablas con mucha presión en la parte superior del cráneo para que el mismo se aplastase y por consecuencia quedara plano que eso significaba belleza y posteriormente todas esas chicas serian princesas de Atahualpa desde los 12 años y sorprendentemente a esa misma edad ya mantendrían relaciones sexuales con Atahualpa.

### **1.6.2. Actividad económica**

#### **✓ La agricultura**

Entre el 15 y 20% de la población se dedica a esta actividad, el terreno es cultivado aún en las partes empinadas y con un sistema de agricultura rudimentario, es decir con la utilización del pico, la pala y los bueyes halando el arado. Las grandes haciendas en su mayor parte han sido parceladas y las gentes cultivansus pequeñas propiedades.

✓ **Productos pecuarios**

La artesanía principal de Caranqui ha sido la fabricación de guitarras. Además de los carpinteros, albañiles y mecánicos, existe el tejido de bellos sombreros y los bordados a mano en prendas de vestir, tanto femeninos como masculinas con un acabado y gusto sorprendente que han traspasado los linderos de la Patria y del Continente. En industrias se encuentra la industria láctea con una fábrica de quesos y sus derivados. También las fábricas u hornos de ladrillos y de ripio.

✓ **Productos pecuarios**

El 20% de las personas en la parroquia de Caranqui se dedica a la crianza y comercialización de ganado; Un 50% del ganado es vacuno y lanar, un 30% ganado caballar, un 10% animales domésticos como perros, gatos, aves de corral, etc.

✓ **Artesanías e industrias**

La artesanía principal de Caranqui ha sido la fabricación de guitarras. Además de los carpinteros, albañiles y mecánicos, existe el tejido de bellos sombreros y los bordados a mano en prendas de vestir, tanto femeninos como masculinas con un acabado y gusto sorprendente que han traspasado los linderos de la Patria y del Continente. En industrias se encuentra la industria láctea con una fábrica de quesos y sus derivados. También las fábricas u hornos de ladrillos y de ripio.

### **1.6.3. Experiencia**

Los habitantes de Caranqui tienen una amplia experiencia realizando su comercio vendiendo sus productos en el mercado Amazonas; también mediante tiendas de abastecimiento para los ciudadanos de ese lugar. Los artículos principales de venta son el pan de leche y los helados de crema.

#### **1.6.4. Capacitación**

Del financiamiento que recibe cada año la parroquia una parte se distribuye de forma equitativa entre los 24 sectores, que incluye tanto a barrios como a comunidades capacitaciones constantes a la población de Caranqui que se hacen en base a los ejes temáticos: fortalecimiento de la identidad, salud, educación y medio ambiente.

#### **1.6.5. Aspectos socio demográficos**

##### **✓ Población**

Caranqui es una parroquia muy turística digna de ser llamada la cuna de los Incas. Es un lugar que tiene marcado su historia, cuenta con una población de 421930 habitantes.

##### **✓ Costumbres**

A más de las costumbres familiares de todo hogar, merece ponerse de manifiesto la costumbre religiosa de la celebración de la Cruz el 3 de mayo de cada año. El pueblo celebra esta fecha en honor al Señor del Amor, hermosísima figura de Jesús crucificado y que tiene su propia leyenda. Esta fiesta parece celebrarse desde hace trescientos años y atrae a muchas personas de dentro y fuera del país. También son celebres los bailes tradicionales de San Juan.

##### **✓ Vivienda**

Predomina la vivienda de teja, sin embargo existen varias casas construidas de hormigón armado. En su mayoría de un piso con predominio de color blanco.

✓ **Alimentación**

La alimentación básica, con productos de la tierra, está de acuerdo a la situación económica del hogar. La mayoría de gente se alimenta con los productos de las cosechas maíz, cebada, hortalizas.

✓ **Vestido**

La gente criolla se viste de acuerdo a la vestimenta de actualidad; en cambio los indígenas conservan sus ropas folklóricas.

✓ **Educación**

Existen algunos centros de educación, primaria secundaria en los cuales acuden los habitantes del sector, sin embargo según dato de la Junta Parroquial existe todavía el 5,3% de analfabetismo en la población.

#### **1.6.6. Aspectos geográficos**

✓ **Ubicación**

La parroquia urbana de Caranqui está ubicada al pie Nor-Este de cerro Imbabura a 2800 metros sobre el nivel del mar. Su nombre es heredado de los primeros pobladores de esta región.

✓ **Limites**

Se halla limitada por el Norte con la Parroquia urbana de San Francisco en la extensión del barrio San Vicente, por el Sur, incluyendo el barrio Bella Vista de María, con la Parroquia Rural de La Esperanza, faldas del cerro Imbabura. Por el occidente el barrio El Ejido de Caranqui limita con la parroquia de San Antonio. Por el Oriente limita con el barrio San Francisco de Santa Lucia, y por la quebrada del mismo nombre.

✓ **Vías de comunicación**

Caranqui está unida a las demás parroquias urbanas de Ibarra por la avenida Atahualpa. Hay un camino vecinal que va a San Antonio y una carretera que une a la Esperanza. Además la Avenida del Retorno une a varios barrios de las parroquias urbanas

✓ **Hidrografía**

Caranqui está bañada por diversos riachuelos que desembocan en el Ajaví; los principales son: Laurel, Piacsha y El Molino. Las fuentes de Palestina.

✓ **Clima**

El clima es templado, agradable y muy sano. La temperatura es de 17 grados centígrados y su altura de 2360 metros sobre el nivel del mar.

#### **1.6.7. Gustos y preferencias**

La población de la parroquia de Caranqui tiene preferencia por su extensa gastronomía en donde sus comidas y bebidas típicas son la principal actividad económica de la población. La población también ha logrado mantener una excelente producción de artesanías mismos que se han logrado mejorar con el tiempo y han hecho de ello su principal fuente de ingresos y turismo.

## 1.7. Diagnostico externo

**Cuadro N° 2: Matriz AOOR**

<b>Aliados</b>	<b>Oponentes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>a)</b> Experiencia en la actividad artesanal</li> <li><b>b)</b> En la parroquia se encuentra un número considerable de personas que les gusta las artesanías</li> <li><b>c)</b> Vías de accesos en excelente estado</li> <li><b>d)</b> Preferencia por productos ecológicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>a)</b> Mercado de competidores</li> <li><b>b)</b> Competencia</li> <li><b>c)</b> Precios regidos por el mercado</li> <li><b>d)</b> Mano de obra no tecnificada</li> </ul>
<b>Riesgos</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>a)</b> No cuentan con una apropiada infraestructura para la comercialización y distribución del producto</li> <li><b>b)</b> Falta de capacitación constante</li> <li><b>c)</b> Productos sustitutos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>a)</b> Preferencias arancelarias al sector artesanal</li> <li><b>b)</b> Tendencia ambientalista nacional y mundial</li> <li><b>c)</b> Reactivación de ferias locales</li> <li><b>d)</b> Creciente apoyo de las entidades públicas en asistencia técnica y diseño, capacitación, control de calidad y promoción e inversión</li> <li><b>e)</b> Vías de acceso en buen estado</li> </ul>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
 Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **1.8. Identificación de la oportunidad de la inversión**

Basándose en la información de la matriz AOOR, se definen los problemas y los efectos, y de ahí ha priorizado los más significativos que son la falta de plazas de trabajo dentro de la ciudad de Ibarra, la falta de organización por parte de los artesanos para crear una microempresa que les permita crecer económicamente, en la ciudad de Ibarra no existe un lugar en el cual se pueda exponer y ofertar artesanías libremente, lo que ocasiona que los artesanos salgan a vender sus artesanías a otros lugares lo cual no permite que esta actividad se desarrolle con facilidad, además se ha identificado que el reciclado de papel es una medida eficaz que ayuda al medio ambiente y controla problemas de residuo a la ciudad de Ibarra.

Con lo anterior se establece que la creación de esta micro-empresa productora y comercializadora de cuadros en alto relieve y artesanías a base del papel reciclado si es factible ya que no solo se busca crear una empresa productora de artículos de papel reciclado, si no también fomentar la cultura del reciclaje y la disminución de la basura, dándole uso al papel que ya ha sido utilizado y hacer de esto una actividad económicamente rentable.

## CAPITULO II

### 2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

#### 2.1. Microempresa

Torres, Rodríguez Luis. (2009) en la Microempresa en el Ecuador, p. 15 define: ***“Es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 30.000,00 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio.”***

De acuerdo a las citas mencionadas la microempresa se define como un pequeño negocio el cual opera con mano de obra familiar y con menos de diez personas, en donde la mano de obra es la que prevalece, para ofrecer un bien o un servicio, presentando una escasa densidad de capital de trabajo y de inversión, bajos niveles de capacitación y productividad y esta a su vez genera importantes beneficios directos para sí mismos, la utilidad generada por la microempresa solo se genera a niveles de subsistencia y no genera grandes excedentes.

En conclusión la microempresa puede estar formada por familiares o amigos que buscan mejorar la calidad de vida y ser productivos para la sociedad con la finalidad de mejorar la calidad de vida y contribuir al desarrollo socio económico del sector y la ciudad y disminuir el desempleo en nuestro país. Brindando un buen servicio o producto al público.

### **2.1.1. Características de la microempresa**

Torres, Rodríguez Luis. (2009) en la Microempresa en el Ecuador

La micro empresa reúne adicionalmente las siguientes características:

- El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- Administración independiente. (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño)
- Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

Tecnología:

- Es gestionada por un empresario propietario, que en un alto porcentaje son mujeres.
- Posee diez o menos trabajadores y depende en gran medida de la mano de obra familiar
- Tiende a mezclar las finanzas familiares con las comerciales
- Tiene activos fijos de hasta \$ 20.000,00

- Los propietarios suelen carecer de capacitación administrativa y técnica.

### 2.1.2. Objetivos de la microempresa

- Crear microempresas sustentables con mínimo costo financiero.
- Generar fuentes de trabajo estables en las comunidades promover la cultura emprendedora
- Generar redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la reinserción de los emprendedores en la actividad económica
- Marco legal sobre el cual se brindará el soporte y financiamiento a la microempresa

### 2.1.3. Ventajas de la microempresa

De Saco, R. y Mazza X.(2009) en Aprender a Crear una Microempresa, p. 99, dice: ***“Un aspecto muy importante a valorar a la hora de crear o gestionar una microempresa es que existen sistemas de financiación creados especialmente para este tipo de empresas, tanto por parte de bancos (Créditos con condiciones especiales) como por parte del Gobierno (Subvenciones), de las que la microempresa se puede beneficiar en mayor medida si los propietarios entran dentro del perfil de joven emprendedor en general menor de 35 años”.***

Las microempresas presentan una serie de ventajas económicas respecto de otras instancias productivas.

- Flexibilidad tecnológica: Posibilidad de adecuar tecnologías a sus requerimientos lo que les permite transformaciones rápidas y a bajo costo, cuando se cambia de un producto a otro similar, lo que propicia un mejor uso de las maquinarias y herramientas disponibles. Uso de tecnologías altamente intensivas en mano de obra.
- Proximidad al mercado: Inserción en los mercados locales, esta proximidad los lleva a generar una amplia gama de bienes y servicios y a alterar su producción como respuesta a los cambios en los gustos o para captar aumentos en las demandas. Esta ventaja se traduce en una mayor capacidad para diversificar productos. Además las actividades de las microempresas permiten la exploración de nuevos mercados, susceptibles de ser cubiertas después por empresas de mayor tamaño.
- Ventajas sociales: La microempresa presenta un alto grado de elasticidad de empleo, pues en situaciones de gran demanda incorpora con facilidad nuevas personas a la producción, y a su vez, en situaciones de crisis puede reducir personal sin generar grandes conflictos económicos por ello.
- La microempresa depende de la flexibilidad con la que actúan, tanto a nivel del personal, que suele ser multidisciplinario, como a otros niveles (disponibilidad geográfica, adaptabilidad del producto al mercado, transformación rápida, toma rápida de decisiones, etc.), ventajas que deben aprovechar para poder hacerse con un hueco en el mercado, muchas veces muy competitivo y maduro, al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos, se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida, son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.

#### 2.1.4. Desventajas de la microempresa

Torres Rodríguez, Luis. (2009) En la Microempresa en el Ecuador, define: ***“El principal escollo es en muchas ocasiones en no poder marcarse objetivos más altos en un plazo más corto de tiempo y que limita las posibilidades de expansión, tanto tecnológica como geográfica, creándose un círculo vicioso donde la microempresa encuentra problemas de competitividad y se ve obligada en gran número de ocasiones a limitar su mercado al consumo interno (por ejemplo, a nivel local)”***.

Limitación del capital: Por lo general las microempresas operan con un capital reducido, lo que las obliga a abastecerse de maquinarias de segunda mano o a adaptar aquellas destinadas a otros usos.

Limitación de tecnologías: Se caracterizan por la utilización de tecnologías simples y artesanales que necesitan un volumen mayor de mano de obra. La disponibilidad de maquinarias y herramientas es inferior a la observada en el estrato moderno.

Restringida estrategia comercial: Las microempresas se orientan a mercados de fácil acceso o con pocas restricciones de entrada, comúnmente se trata de mercados locales, conseguir estos mercados depende la mayoría de las veces de las habilidades personales y de los contactos del microempresario.

La principal dificultad con el que deben luchar es la falta de financiamiento, lo que incurre en muchas ocasiones en no poder marcar objetivos más altos en un plazo más corto de tiempo y que limita las posibilidades de expansión, tanto tecnológico como geográfica, creando un círculo vicioso donde la microempresa encuentra problemas.

### 2.1.5. Las empresas según su escala

Barrera, Marco. (2007) en Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional: ***En Ecuador, de acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:***

- **Microempresas:** es la más pequeña de la escala empresarial, que no sobre pasa los \$30.000 y los 10 trabajadores.
- **Artesanal:** es aquella que tiene un capital máximo de \$62.500 y no más de 20 trabajadores, incluyendo operarios y aprendices.

### 2.1.6. La micro-empresa artesanal en el Ecuador

Torres Rodríguez, Luis. (2009) en la Microempresa en el Ecuador define: ***“El Ecuador tiene una tradición de producción artesanal, las primeras escuelas que se instalaron en nuestro territorio fueron de carácter artesanal, se necesitó mano de obra para los obrajes y nos especializamos en elaborar paños, frazadas, jergas, sombreros y en general toda clase de tejidos”.***

La mayor parte del empleo artesanal se ubicó en la rama textil, vestuario y cuero; luego le siguió la madera, metales y alimentos.

Lo que hizo la manufactura en sus inicios, fue replicado en escala mínima por las personas que salieron de esas empresas o que estudiaron en un centro artesanal, la actividad artesanal y agrícola estuvo dividida en dos grandes grupos, de acuerdo a la utilización de tecnología, los unos eran capaces de comprar maquinaria y aprovecharla; los otros no pudieron adquirir debido a la falta de capitales, conocimientos y habilidades, por tanto, la maquinaria no alcanzó a ser utilizada por la mayoría de la población económicamente activa.

Sin embargo continúan como actividades de gran importancia para el país y aportan de una manera significativa al producto interno bruto, la actividad artesanal fue la tabla de salvación para muchos ecuatorianos, en la década de los años 80 del siglo anterior, como consecuencia de la grave crisis económica que tuvimos, las actividades tradicionales más cercanas y familiares, como: la carpintería, la mecánica, la panadería, la peluquería, la confección, el negocio de las tiendas de abastos, el bazar y papelería, el servicio de taxis, los salones de comida, fueron saturadas en las principales ciudades del país.

## **2.2. Producción artesanal**

Bravo, Mercedes. (2009), "Contabilidad de Costos: ***La producción artesanal no es algo nuevo ni nada por el estilo, más bien todo lo contrario. Desde que se tiene nociones históricas, siempre han existido trabajadores independientes que desempeñaban sus labores a pequeña escala, empleando sus manos y exhibiendo sus habilidades en sus productos***".

### **2.2.1. El producto**

Bravo, Mercedes. (2009), Contabilidad de Costos: ***"Es un conjunto de atribuciones tangibles e intangibles que incluye el empaque, color, precio, prestigio del fabricante, prestigio del detallista y servicios que prestan este y el fabricante"***.

### **2.2.2. Artesanías**

Handicraft. (2012) en The Free Encyclopedia, dice:

***"Artesanía, es un tipo de trabajo donde dispositivos útiles y decorativos son hechas completamente a mano o mediante***

***herramientas sólo simples, la artesanía son artículos que a menudo tienen un significado cultural o religioso”.***

Productos de artesanía son considerados trabajos más tradicionales, en tradicional no industriales.

### **2.2.3. El papel**

Tomado de <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/estructura->: El papel se compone de fibras vegetales, es decir, de materia orgánica, o lo que es lo mismo, de elementos que están o han estado vivos, por este motivo debemos aprender a valorar la importancia del papel como exponente y resultado de un proceso de fabricación, que ha tenido como consecuencia la muerte de un ser vivo.

El árbol de igual modo que confundimos dinero con bienestar, de la misma manera que pensamos, que al mover dinero manejamos posibilidades, debemos concienciarnos de que, al utilizar papel, aprovechamos parte de la riqueza viva del planeta, y si no la cuidamos, corremos el riesgo de perderla, la repercusión que tendrá en un futuro la sobreexplotación de los recursos madereros sólo podrá sufrirlo las próximas generaciones, es pues una labor importante y difícil la que se nos plantea, ser conscientes de que la abundancia de hoy puede ser escasez mañana.

### **2.2.4. El reciclaje**

**Tomado de:**

[www.google.hn/imagenesreciclajewww.youtube.comwww.google.hn/reciclaje](http://www.google.hn/imagenesreciclajewww.youtube.comwww.google.hn/reciclaje):

***“Reciclaje es el proceso simple o complejo que sufre un material o producto para ser reincorporado a un ciclo de producción o de consumo, ya sea éste el mismo en que fue generado u otro***

***diferente, ya que el producto puede ser reutilizado, El proceso de reciclaje nos puede ayudar a resolver muchos de los problemas creados por la forma de vida moderna en donde se crea la aplicación de reducir, reutilizar y reciclar”.***

### **2.2.5. Las 3R del reciclaje**

Tomado de: <http://www.monografias.com/trabajos95/regla-tres-erres-3-r/regla-tres-erres-3-r.shtml#ixzz2y7bA7OTq>:

***“La regla de las tres eres, o mejor conocida como las tres eres de la ecología, internacionalmente se reconoce la terminología de las 3 –R refiriéndose a las tres letras de las tres palabras que son: reducir, reutilizar, reciclar. Cada una de ellas tiene su debido significado”.***

La propuesta de la ley de las 3 R que incentiva la reducción, reutilización y el reciclaje de los productos que consumimos, como principios para un mundo mejor. Estos son los tres pasos básicos para ayudar a conservar el medio ambiente: reducir, reutilizar y reciclar.

#### **❖ Reducir:**

Significa evitar todo lo que genera un desperdicio innecesario y disminuir, rebajar o acortar el ritmo de consumo de la sociedad, hay que detenernos a pensar que para la fabricación de todo lo que consumimos se necesitan recursos naturales que no podemos derrochar o gastar innecesariamente. No compre productos solo por el embalaje vistoso, lo importante es el contenido.

#### **❖ Reutilizar:**

Utilizar algo de nuevo, bien con la función que desempeñaba anteriormente o con otros fines, implica sacar el máximo provecho a las cosas que tenemos o que compramos, es decir, no podemos desperdiciar dinero y productos

naturales en el algo que no vamos a usar, de esta forma se generará menos basura y se ahorrará materia prima y dinero en gran cantidad, por ejemplo podemos imprimir solo las veces que sea necesario por ambas caras de la hoja, así evitamos que se talen más árboles.

#### ❖ **Reciclar:**

Someter una materia a un nuevo proceso para que pueda ser reutilizable, representa utilizar nuestros materiales una y otra vez, solo hace falta un poco de ingenio y creatividad para reintegrarlo a otro proceso natural o industrial y tener nuevos productos usando menos recursos naturales.

Para reciclar primero se debe seleccionar los residuos que generamos y separarlos por origen: papel y cartón, aluminio, plástico, vidrio y materia orgánica.

#### **2.2.6. Importancia del reciclaje**

Tomado de: <http://www.monografias.com/trabajos95/regla-tres-erres-3-r/regla-tres-erres-3-r.shtml#ixzz2y7bA7OTq>:

***“Reciclar es importante porque ayuda al medio ambiente de nuestro planeta, pues en los últimos años nuestro planeta se ha estado contaminando por culpa nuestra, que no somos conscientes del daño que estamos causándole a nuestro planeta al no reciclar y ensuciar. Este daño no solo tiene consecuencias para nuestro planeta, sino también para nosotros, pues a largo plazo esta contaminación va a acabar con nuestra capa de ozono y vamos a quedar sin protección en contra de los rayos solares”.***

Por lo que se puede decir que reciclar, es someter una materia, objeto, a un proceso para que vuelva a ser utilizable. Con el reciclaje podemos ahorrar

energía y además evitamos la contaminación, por ejemplo el papel, si en vez de desechar un papel para volver a ser utilizado, lo colocamos en un recipiente de reciclar papel para volver a ser utilizado. No cuesta ningún trabajo.

### **2.2.7. Reciclaje del papel**

Tomado de: <http://www.monografias.com/trabajos95/regla-tres-erres-3-r/regla-tres-erres-3-r.shtml#ixzz2y7bA7OTq>: ***“Hay que saber que el uso de papel reciclado implica una concientización social y un cambio de hábito en nuestro entorno. Las personas deben hacer un balance entre la calidad de papel y la calidad que requiere el destino que se le va a dar a ese papel, para llegar a un equilibrio”.***

### **2.2.8. Pasos para el reciclaje del papel**

Tomado de: <http://www.monografias.com/trabajos95/regla-tres-erres-3-r/regla-tres-erres-3-r.shtml#ixzz2y7bA7OTq>:

- Primer paso: se pica con las manos el papel, en pedazos muy pequeños, se deja en remojo y se lava a través del colador.
- Después se sigue picando y batiendo con la mano hasta que queda la pasta fina.
- Segundo paso: hervido y picado con batidora. Tiene que hervir de 30 a 40 minutos. Después se pasa a la batidora y ya está listo para reciclar.
- Tercer paso: sin hervir y pasado por la batidora. Se puede poner una cucharada de cola en el momento de batirlo.

### **2.2.9. Tipos de papel para reciclar**

- Periódico

- Revista
- Papel continuo
- Cartulina
- Folio
- Servilletas
- Cartón: rizado y de huevos etc.

#### 2.2.10. Uso del papel reciclado

Morales, Majo. (2012), El Reciclaje del Papel dice: ***“Las sociedades industriales modernas, han notado los beneficios económicos y medioambientales del reciclaje en general, y en particular, del reciclaje de papel. Desde hace muchos años los países desarrollados, especialmente en Norteamérica, Asia y Europa, han venido desarrollando tecnologías de reciclaje, otorgándole un valor agregado a los productos que emplean papel reciclado, poco a poco las sociedades en vías de desarrollo están aplicando nuevas políticas de reciclaje, basadas en las experiencias positivas de los países desarrollados”.***

El uso de papel reciclado implica una concienciación social y un cambio de hábitos en los usuarios. La gente debe hacer balance entre la calidad del papel y la calidad que requiere el destino que se le va a dar a ese papel, para así llegar a un equilibrio. Es de relevante importancia saber que el papel hecho con fibras vírgenes procede de la deforestación o de grandes monocultivos de árboles de crecimiento rápido, lo que en ningún caso es muy ecológico.

Por lo expresado, el reciclaje de papel reduce el uso de productos forestales, lo que permite dejar más tierra intacta o sin intervenir y, algo bien importante, por cada año de periódicos reciclados en un hogar se salvan 5 árboles, no

sin antes conocer que el reciclaje del papel evita que una gran cantidad de residuos llegue a los vertederos o a las incineradoras.

En resumen, el reciclaje del papel, es decisivo para aminorar la cantidad de residuos, pero la disminución del uso total del papel es mucho más eficaz.

#### **2.2.11. Beneficios**

Tomado de: <http://www.monografias.com/trabajos95/regla-tres-erres-3-r/regla-tres-erres-3-r.shtml#ixzz2y7bA7OTq>: ***“Reciclar es una de las mejores maneras de ayudar al medio ambiente ya que forma parte de las tres erres ecológicas. Y la importancia del reciclaje se aumenta cada año con el crecimiento de la población mundial y del consumo de productos que son cada vez menos duraderos”.***

##### **➤ Reciclar reduce el consumo y desperdicio.**

Consumimos mucho y desperdiciamos mucho, y el consumo tanto como el desperdicio se va aumentando con el crecimiento y modernización de la población mundial.

##### **➤ Reciclar ahorra recursos naturales**

Cada vez que reciclas un producto, ahorras la misma cantidad de material que se necesitaría para fabricar uno nuevo. Esto es muy importante porque normalmente los procesos utilizados para obtener los materiales vírgenes son muy dañinos al medio ambiente y a veces a la gente también. Por ejemplo, las minas donde se obtienen diferentes tipos de metales afectan las estructuras geológicas y a menudo contaminan los suelos y cuerpos de agua cercanos, lo cual puede perjudicar la salud de las personas que viven y trabajan en esta área.

➤ **Reciclar ahorra energía y por lo tanto reduce la dependencia en el petróleo**

Normalmente se necesita menos energía para fabricar un producto de material reciclado que de material virgen.

➤ **El reciclaje reduce la contaminación del aire, agua y suelo**

La incineración y descomposición de material en los vertederos crea emisiones de gases de efecto invernadero.

➤ **Reciclar ahorra dinero y crea empleos, así ayudando a la economía**

Una vez que tengan la infraestructura para reciclar, esto puede ser el método de manejo de desperdicios más económico para los municipios, debido al amplio mercado que existe para vender los materiales reciclados a mayoreo. Además, el proceso de reciclaje crea muchos más empleos que los vertederos o incineradores.

Además se puede mencionar otros beneficios adicionales a los mencionados:

- Podrás reutilizar cuantas veces sea necesario sus hojas
- El papel obtenido tendrá un parecido con el papel mate
- Finalmente se tendrá el material para el trabajo
- Reduce las emisiones de gases de efecto invernadero que pueden contribuir al cambio climático al evitar las emisiones de metano y la reducción de la energía necesaria para una serie de productos de papel.

- Extiende el suministro de fibra y contribuye a la retención de carbono.
- Ahorro considerable de espacio en los vertederos.
- Reduce el consumo de energía y agua.
- Reduce la necesidad de la eliminación (es decir, el vertedero o la incineración, que disminuye la cantidad de CO2 que se produce).

En conclusión se puede decir que: hay que adoptar cambios fundamentales en nuestra forma de vivir y en nuestra relación con el mundo que nos rodea. Hemos de tomar conciencia de que el planeta es un todo, rico y variado pero indivisible. Debemos asumir y valorar las grandes decisiones junto a las pequeñas, y no por ello menos importantes, actitudes y comportamientos cotidianos. Desde el ahorro en todos los sentidos, hasta la conservación y respeto por el medio ambiente, pasando por la solidaridad, la comprensión y el diálogo hacia nuestra misma especie, estas deben ser las leyes que debemos practicar. Ahora tenemos la oportunidad de ayudar un poco, es algo tan simple como guardar los periódicos.

#### **2.2.12. Proceso para elaborar papel reciclado**

Blázquez, Fernando. (2012) Como hacer Papel Reciclado, dice: ***“Para comenzar con nuestro taller de reciclado de papel necesitaremos algunos utensilios que podremos encontrar en nuestra casa. Lo primero la materia prima, papeles de periódicos, folios, cartulinas, papeles de colores, papel higiénico, básicamente todo tipo de papel y cartón”***.

### 2.2.13. Proceso para la elaboración de tarjetas y otros artículos con papel reciclado.

Arias Fernando (2011) Utilización del papel reciclado para la elaboración de tarjetas, p. 3, dice: ***“El proceso a llevar a cabo para reciclar papel, elaborar tarjetas y otro tipo de artículos, debe realizar el siguiente procedimiento”:***

- Recolección del papel
- Picado del papel.
- Remojo del papel.
- Licuado del papel,
- Vaciarlo en los tanques.
- Sacarlo en los bastidores
- Dejarlo escurrir y secar

### 2.3. Comercialización

Hongren, Charles. T. (2012), Contabilidad de Costos define: ***“La comercialización es a la vez un conjunto de actividades realizadas por organizaciones, y un proceso social. Se da en dos planos micro comercialización y macro comercialización.”***

#### 2.3.1. Tipos de canales de distribución

Tomado de es.wikipedia.org/wiki/Comercialización, el 20 de diciembre de 2013 y manifiesta lo siguiente: ***“Canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes ponen a disposición de***

***los consumidores los productos para que los adquieran. El conjunto de personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios”.***

Un canal de distribución está constituido por una serie de empresas y/o personas que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan genéricamente intermediarios.

✓ **Canal directo (circuitos cortos de comercialización)**

El productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios. Es el caso de la mayoría de los servicios; también es frecuente en las ventas industriales porque la demanda está bastante concentrada (hay pocos compradores), pero no es tan corriente en productos de consumo. Por ejemplo, un peluquero presta el servicio y lo vende sin intermediarios; lo mismo ocurre con bancos y cajas de ahorro.

✓ **Canal indirecto.**

Un canal de distribución suele ser indirecto, porque existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final, el tamaño de los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto, dentro de los canales indirectos se puede distinguir entre canal corto y canal largo, un canal corto sólo tiene dos escalones, es decir, un único intermediario entre fabricante y usuario final.

Este canal es típico de casi todos los productos de consumo, especialmente productos de conveniencia o de compra frecuente, como los supermercados, las tiendas tradicionales, los mercados o galerías de alimentación.

En general, se considera que los canales de distribución cortos conducen a precios de venta al consumidor reducidos y, al revés, que canales de distribución largos son sinónimo de precios elevados. Esto no siempre es verdad; puede darse el caso de que productos comprados directamente al productor tengan un precio de venta mayor que en un establecimiento comercial.

### **2.3.2. Estrategias de comercialización**

Hosse, Carl. (2011), en, Qué determina una estrategia de comercialización, dice: ***“Utilizar una estrategia de comercialización es la manera que tiene una compañía de poner la atención en sus productos y servicios. En lugar de apoyarse en publicidad aleatoria que puede costar más de lo que la compañía produce, los dueños experimentados de ciertas compañías o los especialistas en comercialización saben que hay ciertos factores que determinan la forma apropiada de hacer publicidad”.***

En este proyecto se busca ofrecer un buen producto con una tecnología apropiada, adaptable y muy artesana. Puesto que ya se ha definido el mercado, es necesario mantener la calidad del producto y mantener los diseños, colores y acabado de las artesanías. Además, se diseñará una etiqueta para todos los productos de la empresa, esto dará distinción y publicidad a los productos por su marca y calidad.

El producto artesanal es de por sí muy vulnerable frente a una competencia que pudiera apropiársela sin escrúpulos; debe ser protegida.

Para la mayoría de los artesanos, la comercialización de sus productos artesanales es un desafío de primer orden, la estrategia de comercialización debe establecer un vínculo claro entre los productos y su empresa, en calidad de fabricante de dichos productos, es decir, los clientes deben estar

en condiciones de distinguir, de un vistazo, sus productos artesanales de los de sus competidores, así como vincularlos a determinadas cualidades deseadas.

Cuando se usa de manera eficaz, la propiedad intelectual es un instrumento importante en la creación de la imagen que tienen de su empresa sus clientes actuales y potenciales, así como en la posición que su empresa ocupa en el mercado. Los derechos de propiedad intelectual, en combinación con otros instrumentos de comercialización (como los anuncios y otras actividades de promoción de ventas) son fundamentales para:

- Distinguir sus productos artesanales y hacerlos fácilmente reconocibles.
- Promover sus productos artesanales y crear una clientela fiel.
- Diversificar su estrategia de mercado para dirigirla a distintos grupos de clientes.

### **2.3.3. Relación de la comercialización con la producción**

Hernández, Domingo. (2011) en su obra Compras y ventas en la comercialización de productos promocionales, p. 2 dice: ***“Si bien la producción es una actividad económica necesaria, algunas personas creen que es solo tener un buen producto y los negocios serán un éxito, la producción y la comercialización son partes importantes de todo un sistema comercial destinado a suministrar a los consumidores los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades. Al combinar producción y comercialización, se obtienen las cuatro utilidades económicas básicas, de forma, de tiempo, de lugar y de posesión, necesarias para satisfacer al consumidor”***.

La comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean, y debería servir de guía para lo que se produce y se ofrece.

- Utilidad de posesión significa obtener un producto y tener el derecho de usarlo o consumirlo.
- Utilidad de tiempo significa disponer del producto cuando el cliente lo desee.
- Utilidad de lugar significa disponer del producto donde el cliente lo desee.

#### **2.4. Análisis financiero**

Perdomo, Abraham. (2008) en su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa. La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.*”**

Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar. Conocer por qué la empresa está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es importante para así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos. Sin el análisis financiero no es posible hacer un

diagnóstico del actual de la empresa, y sin ello no habrá pautar para señalar un derrotero a seguir en el futuro.

Por lo anotado se puede expresar que, el análisis financiero es el que permite que la contabilidad sea útil a la hora de tomar las decisiones, puesto que la contabilidad si solo es leída simplemente no dice nada y menos para un empresario que poco conoce de contabilidad, entonces es importante determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados, por lo tanto el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada, que es la de servir de base para la toma de decisiones.

#### **2.4.1. Materiales**

- **Materia Prima Directa**

Perdomo, Abraham. (2008) en su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“Elemento que la industria, con su tecnología, es capaz de transformar en producto elaborado. Puede ser un elemento de la naturaleza, o un producto semielaborado por otro proceso industrial”.***

La materia prima directa, son los elementos sobre el cual se ejerce una labor con el objeto de transformarlo en el producto terminado. Son aquellos elementos principales que conforman el producto.

- **Materia Prima Indirecta**

Perdomo, Romero Abraham. (2008) en su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“Son todos los materiales***

***sujetos a transformación, que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados”.***

Son aquellos elementos que se agregan, como elementos secundarios pero importantes, con la materia prima directa para formar el nuevo producto elaborado, estos elementos no se pueden medir ni contar en forma unitaria, pero si se puede establecer la cantidad utilizada en toda la producción.

- **Materiales Consumibles**

Perdomo, Abraham. (2008) En su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“Conjunto de materiales que se utilizan o consumen regularmente en los procesos de producción o ventas pero que no se emplean en el propio producto, por ejemplo, el aceite de engrasar, las varillas de soldar, el material de mantenimiento, los materiales de limpieza, los combustibles, etc., y que precisan de un aprovisionamiento periódico”.***

Conjunto de materiales que se utilizan o consumen regularmente en los procesos de producción o ventas pero que no se emplean en el propio producto.

- **Mano de Obra Directa**

Perdomo, Abraham. (2008) en su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“Son los salarios, prestaciones y obligaciones a que den lugar de todos los trabajadores de la fábrica, cuya actividad se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados”.***

Se puede decir que, es la fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos acabados ya sea que intervengan manualmente o accionando máquinas.

- **Mano De Obra Indirecta**

Perdomo, Abraham. (2008) en su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“Son los salarios, prestaciones y obligaciones a que dan lugar de todos los trabajadores y empleados de la fábrica, cuya actividad no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.”***

Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa.

- **Gastos Generales De Fabricación**

Perdomo, Abraham. (2008) en su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“También llamados gastos de fabricación, gastos indirectos de fábrica, gastos indirectos de producción o costos indirectos. Son el conjunto de costos fabriles que intervienen en la transformación de los productos y que no se identifican o cuantifican plenamente con la elaboración de partidas específicas de productos, procesos productivos o centros de costos determinados”.***

Por lo que son conocidos igualmente como; carga fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes

artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo.

#### **2.4.2. Capital de trabajo**

Perdomo, Abraham. (2008) en su obra Administración e Interpretación de Estados Financieros, dice: ***“El capital de trabajo debe ser suficiente en cantidad para capacitar a la compañía para conducir sus operaciones sobre la base más económica y sin restricciones financieras, y para hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de un desastre financiero”.***

De acuerdo con las citas mencionadas definen; que el capital de trabajo es uno de los recursos más importantes con el que tiene que contar una empresa para poder realizar sus movimientos transaccionales como son de gasto e inversión que tiene que ejecutarse dentro y fuera de la misma.

#### **2.5. Análisis económico**

Bravo, Mercedes (2011), -Contabilidad General: ***“En la planificación de todo proyecto es necesario realizar un análisis económico para conocer la rentabilidad y factibilidad del mismo”.***

Con este análisis se podrá conocer los costos de inversión y mediante la relación costo/beneficio determinar qué tan rentable es el proyecto.

##### **2.5.1. VAN (valor actual neto)**

Bravo, Mercedes (2011), -Contabilidad General: ***“Se entiende por VAN a la diferencia entre el valor actual de los ingresos esperados de una inversión y el valor actual de los egresos que la misma ocasione. Es la rentabilidad mínima pretendida por el inversor, por debajo de la cual estará dispuesto a efectuar su inversión. Al ser un***

***método que tiene en cuenta el valor tiempo de dinero, los ingresos futuros esperados, como también los egresos, deben ser actualizados a la fecha del inicio del proyecto. La tasa de interés va a ser fijada por la persona que evalúa el proyecto de inversión conjuntamente con los inversores o dueño”.***

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

### **2.5.2. Tasa interna de retorno (TIR)**

Bravo, Mercedes (2011), -Contabilidad General: ***“Es la tasa que iguala a la suma de los ingresos actualizados, con la suma de los egresos actualizados (igualando al egreso inicial), también se puede decir que es la tasa de interés que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero, esta tasa es un criterio de rentabilidad y no de ingreso monetario neto como lo es el VAN”.***

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones.

### **2.5.3. Relación beneficio / costo**

Bravo, Mercedes (2011), -Contabilidad General: ***“La relación beneficio/costo, muestra la rentabilidad en términos relativos y la interpretación del resultado se expresa en centavos ganados por cada dólar invertido en el proyecto, esta relación se calcula al dividir la sumatoria de los valores del Valor Actual Neto y el valor de la inversión al año cero (inversión total inicial)”.***

Esta relación como regla de decisión para un proyecto, indica la cantidad de dólares que se está percibiendo o perdiendo por cada dólar de inversión, y por ende este valor tiene que ser mayor que uno para determinar que un proyecto es factible económicamente.

## **2.6. Bases contables**

### **2.6.1. Contabilidad**

Bravo, Mercedes (2007) en Contabilidad de Costos, manifiesta: ***“Es la ciencia, el arte y la técnica que permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de las transacciones que se realizan en una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o periodo contable”***.

Munera Cárdenas, Armando, (2007) en Principios de Contabilidad dice: ***“Es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa”***.

En conclusión la contabilidad ayuda a identificar los costos y gastos dentro de la microempresa para de esa forma determinar si existe o no una rentabilidad en una inversión.

### **2.6.2. Contabilidad de costos**

Chiliquinga, Manuel 2007 afirma: ***“Es un sistema contable especial, cuyo objetivo principal es proporcionar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio. La contabilidad de costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien y/o servicio, por tanto calcular el costo unitario real del mismo”***

***con miras a fijar el precio de venta y el manejo de las utilidades empresariales”.***

La contabilidad de costos es un sistema de información para predeterminar, registrar, acumular, distribuir, controlar, analizar, interpretar e informar de los costos de producción, distribución, administración y financiamiento.

### **2.6.3. Objetivos de la contabilidad de costos**

Fevola, Cristina (2011) en *Objetivos de la Contabilidad de Costos*, p. 4:

- i.** Proporcionar suficiente información suficiente información en forma oportuna a la dirección de la empresa, para una mejor toma de decisiones.
- ii.** Generar información para ayudar a la dirección en la planeación, evaluación y control de las operaciones de la empresa.
- iii.** Determinar los costos unitarios para normar políticas de decisión y para efectos de evaluar los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados.
- iv.** Generar informes para determinar las utilidades, proporcionando el costo de los artículos vendidos.
- v.** Contribuir a la planeación de utilidades y a la elaboración de alternativas por parte de la dirección proporcionando anticipadamente los costos de producción, distribución, administración y financiamiento.
- vi.** Contribuir con la elaboración de los presupuestos de la empresa, en los programas de venta, producción y financiamiento.

#### **2.6.4. Fines principales de la contabilidad de costos**

Hargadón y Cárdenas. (2009) en Introducción a la Contabilidad de Costos, p.2:

- i. Calcular el costo unitario real del producto terminado
- ii. Evaluación de inventarios y cálculo de utilidades
- iii. Conocer la importancia de cada uno de los elementos del costo, lo que permitirá tomar decisiones acertadas
- iv. Fijación de políticas y planeación a largo plazo
- v. Aumentar o disminuir la línea de fabricación

#### **2.6.5. Costos**

El costo es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable.

##### **➤ Elementos del costo**

Para fabricar cualquier bien o prestar un servicio será necesario adquirir y poner a disposición del proceso productivo los siguientes elementos circunstanciales y vinculados entre sí.

#### **2.7. Costo – beneficio**

Iturrioz del Campo, Javier (2009) en su obra Análisis coste/beneficio, dice: ***“El análisis coste beneficio es una técnica que permite valorar inversiones teniendo en cuenta aspectos, de tipo social y medioambiental, que no son considerados en las valoraciones puramente financieras.”***

Entonces se puede decir que, el costo beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos se pueden evaluar bajo esta lógica, aquellos donde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan.

## **2.8. Estados financieros**

Miranda, Luz Acacia, (2012) en Administración Presupuestaria y Planificación Financiera, p. 5, dice: ***“Los estados financieros de la empresa, representan su situación económica y son la principal fuente de información que tienen terceros sobre su desempeño Para que la información que se presentan en los estados financieros satisfaga los intereses colectivos debe ser comprensible, comparable, útil pertinente, neutral, confiable y verificable. Teniendo en cuenta las características de los usuarios a quien van dirigidos o los objetivos que los originan los estados financieros se dividen en: estados financieros de propósito general estados financieros de propósito especial”.***

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

### **2.8.1. Balance general**

Turmero, Astros (2012) en El Balance General, p. 4, dice: ***“Indica las inversiones realizadas por la empresa bajo la forma de Activos y los medios a través de los cuales se financiaron dichos activos. Si los fondos se obtuvieron mediante la venta de acciones -***

**Capital Contable. Si los fondos se obtuvieron bajo la modalidad de préstamos –Pasivos”.**

El estado de situación patrimonial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero contable que refleja la situación de una empresa en un momento determinado.

### **2.8.2. Estado de resultados**

Turmero, Astros (2012) en Estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas, p. 8, dice: **“El estado de resultado o estado de ganancias y pérdidas, es uno de los estados financieros básico, el cual muestra la utilidad o pérdida obtenida en un período determinado por actividades ordinarias y extraordinarias. Se habla de un período determinado, por cuanto una utilidad o pérdida se obtiene por actividades de diversa naturaleza y realizadas a lo largo del tiempo. Desde el punto de vista financiero, reviste una importancia fundamental el determinar la correspondencia de ingresos, costos y gastos en diferentes períodos”.**

El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos, cuyos saldos deben ser cerradas al finalizar el ejercicio contable. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

Es el Informe financiero básico y producto final de todo sistema contable que se presenta conjuntamente con el estado de situación financiera, consiste en la presentación ordenada y de acuerdo con el plan de cuentas, de los ingresos percibidos o ganados de los gastos efectuados y el resultado final

relacionado con las operaciones financieras de la empresa en un periodo determinado.

### **2.8.3. Estado de flujo de efectivo**

Romero, Fernando. (2010), en Programa de Finanzas Operativas, p.11, dice: ***“Tiene como finalidad el proveer información sobre los ingresos y desembolsos en efectivo de la empresa con el fin de evaluar la habilidad empresarial para generar flujos de efectivo netos positivos en él”.***

Es el estado financiero que se elabora al término de un ejercicio económico o periodo contable para evaluar con mayor objetividad la liquides o solvencia de la empresa.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Introducción**

El presente estudio, se lo realizó en la ciudad de Ibarra, está direccionado hacia la investigación del mercado para poder identificar los productos artesanales elaborados con papel reciclado más comercializados, conocer la oferta y la demanda, estimar los precios de los cuales los consumidores estarían dispuestos a adquirir, identificar los canales de compra y venta de los productos, para lo cual se han utilizado técnicas como encuestas las cuales fueron realizadas a la población económicamente activa del sector urbano de la ciudad de Ibarra y entrevistas a expertos en la elaboración de artículos de papel reciclado.

Si bien los productos artesanales pueden tener diferentes usos, de acuerdo a los intereses del comprador, adorno o uso personal, es por esto que además de presentar excelentes productos artesanales elaborados con papel reciclado, fijarles un precio adecuado con una buena promoción, es necesario prestar atención especial a los canales de compra venta, ya que por tratarse de un producto nuevo que se pretende introducir en el mercado es necesario aplicar estrategias de comercialización como son precios promocionales, descuentos obedeciendo al monto de compra, además de una estratégica publicidad.

El estudio de mercado para el presente proyecto, también tiene como finalidad, verificar la posibilidad real de comercialización de las artesanías de papel reciclado en el mercado local, para posteriormente incursionar en el mercado nacional, ya que las perspectivas son muy buenas y su demanda se encuentra en constante crecimiento.

## **3.2. Objetivos**

### **3.2.1. Objetivo General**

Realizar un estudio de mercado que analice la oferta, demanda, precios, competencia, canales de distribución y mercado meta de las artesanías que elabora la microempresa.

### **3.2.2. Objetivos específicos**

- Investigar las técnicas más eficientes para la producción de artesanías a base del papel reciclado.
- Determinar los procesos de comercialización de las artesanías a base del papel reciclado.
- Establecer los precios adecuados que deben tener las artesanías a base del papel reciclado.
- Establecer y segmentar el mercado objetivo para la venta de las artesanías a base del papel reciclado en la ciudad de Ibarra.



### 3.2.3. Matriz diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	ASPECTO O INDICADOR	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS
Investigar las técnicas más eficientes para la producción de artesanías a base del papel reciclado.	Técnicas de producción	2. Tecnología 3. Materia prima 4. Costos indirectos 5. Mano de obra 6. Volumen de producción	Artesanos  Libros, documentos, y medios magnéticos	Encuesta y entrevista investigación  Bibliográfica y análisis
Determinar los procesos de comercialización de las artesanías a base del papel reciclado.	Procesos de comercialización	3. Oferta y Demanda 4. Competencia 5. Tipo de mercado 6. Estrategias de venta 7. Precio de venta	Artesanos Libros, documentos, y medios magnéticos  Opiniones de expertos	Entrevista  Investigación  Bibliográfica y análisis

Establecer los precios adecuados que deben tener las artesanías a base del papel reciclado.	Precios	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Competencia</li> <li>2. Costos de producción</li> <li>3. Margen de utilidad</li> </ol>	<p>Artesanos</p> <p>Libros y medios magnéticos</p>	<p>Entrevista</p> <p>Investigación Bibliográfica</p>
Establecer y segmentar el mercado objetivo para la venta de las artesanías a base del papel reciclado en la ciudad de Ibarra.	Segmentación de mercado	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gustos</li> <li>2. Preferencias</li> <li>3. Tipo de mercado</li> </ol>	<p>Habitantes de la ciudad de Ibarra</p> <p>Artesanos</p>	<p>Encuestas</p> <p>Entrevista</p> <p>Encuestas</p>

### 3.3. Mecánica operativa

#### 3.3.1. Identificación de la población

Para la realización del presente diagnóstico, la población que tomaremos como base para realizar el estudio y análisis serán: los habitantes de la ciudad de Ibarra que son económicamente activos y que se encuentran en el sector urbano de la ciudad y al 100% los artesanos de la parroquia de Caranqui, los cuales se dedican a la elaboración de artesanías de papel reciclado o artículos similares, de acuerdo a la investigación de campo solo se encontró 8 en total, mismos q serán objeto de nuestro estudio.

Según el censo del INEC año 2010, en el cual se determinó que la población total del Cantón Ibarra es de 181.175 habitantes misma que tomara en cuenta como población base para el presente estudio:

**Cuadro N° 3: Crecimiento poblacional de la ciudad de Ibarra**

<b>CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN IBARRA POR ÁREAS</b>			
<b>CENSOS 1950 – 2010</b>			
<b>AÑO</b>	<b>URBANA</b>	<b>RURAL</b>	<b>TOTAL</b>
1.950	14.031	47.132	61.163
1.962	25.835	56.887	82.722
1.974	41.335	67.819	109.154
1.982	53.428	58.183	111.611
1.990	80.991	38.502	119.493
2.001	108.535	44.721	153.256
2.010	128.272	52.903	181.175

Fuente: INEC Censo año 2010  
Elaborado: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 4: Población objeto de estudio del cantón Ibarra**

<b>POBLACIÓN DEL CANTÓN IBARRA</b>	
<b>TOTAL</b>	181.175
URBANA	128.272
RURAL	52.903

Fuente: INEC Censo año 2010  
Elaborado: Autora

De acuerdo a datos obtenidos del INEC solo el 39.20% del total de la población de la ciudad Ibarra son económicamente activas, y de acuerdo a este indicador la población o universo que será objeto de nuestra investigación será:

**Cuadro N° 5: Población o universo 2010**

<b>POBLACIÓN O UNIVERSO 2010</b>	
POBLACIÓN URBANA	128.272
PORCENTAJE DE PEA.	39,20%
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA URBANA	50.283

Fuente: INEC Censo año 2010  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

### **3.3.2. Cálculo de la muestra**

Una vez determinada la población a la cual va ir dirigido nuestro producto se procede a determinar el cálculo del tamaño de la muestra en donde el cálculo de la muestra se lo realizara a través de la siguiente fórmula:

Dónde:

N = Es el tamaño de la población

P = probabilidad de aceptación

Q = Probabilidad en contra

K = Nivel de confianza

E = Error muestral

n = Tamaño muestral

N = 50283

P = 0.5

Q = 0.5

K = 1.96

E = 0.05

n = x

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

Del universo que se toma la población económicamente activa y aplicando la formula el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 50283}{0.05^2(50283 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{48291,7932}{125,705 + 0,9604}$$

$$n = \frac{48291,7932}{1381,25}$$

$$n = 381.25$$

Muestra referencial 381 habitantes

#### **3.4. Evaluación de la información.**

De la investigación de campo realizada en la parroquia de Caranqui se pudo encontrar a 8 artesanos dedicados a la producción y comercialización de artesanías de papel reciclado, mismos que serán tomados como población para nuestro estudio.

### 3.4.1. Encuesta aplicada a los habitantes de la ciudad de Ibarra del sector urbano y que son económicamente activos.

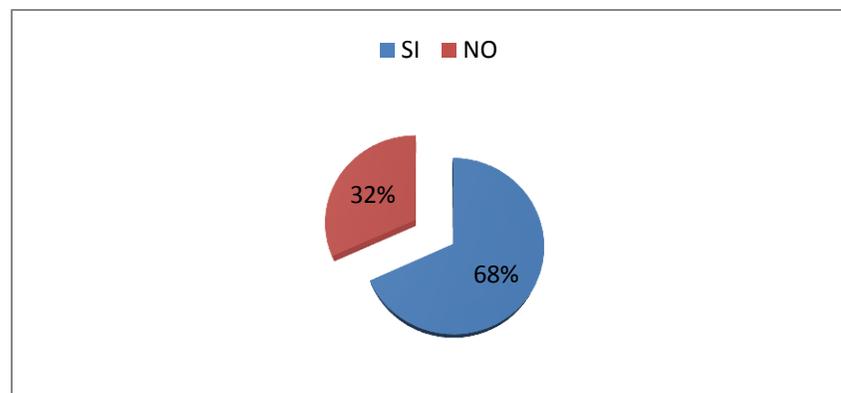
➤ **Pregunta 1.- ¿Le gusta comprar productos artesanales?**  
**Cuadro N°6**

**Cuadro N° 6: Gusto por las artesanías**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	260	68
NO	121	32
TOTAL	381	100

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiates

**GRÁFICO N° 1: Gusto por las artesanías**



Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: La autora

#### **Análisis:**

Del total de la población encuestada se ha determinado los posibles consumidores potenciales, concluyendo que las personas si les gusta comprar artesanías, resultados que permiten determinar que el presente proyecto si es factible o rentable.

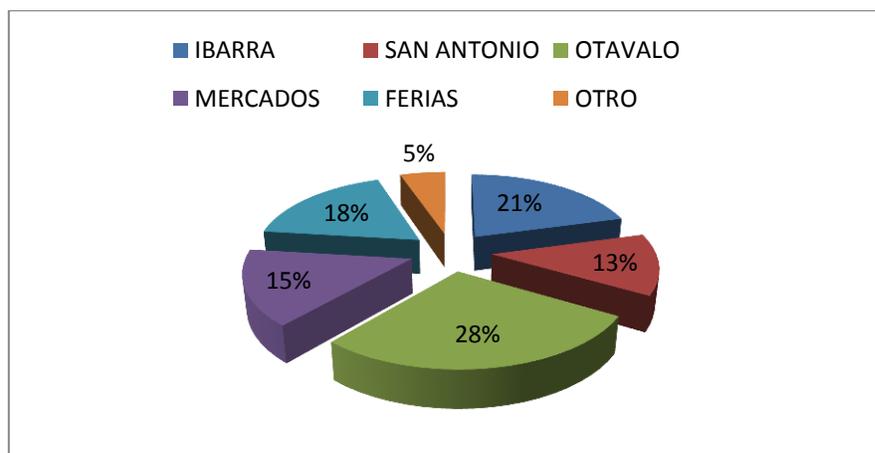
- **Pregunta 2.- ¿los productos artesanales que usted adquiere los encuentra en?**

**Cuadro Nº 7: Lugar de compra de artesanías**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
IBARRA	79	21
SAN ANTONIO	48	13
OTAVALO	107	28
MERCADOS	59	15
FERIAS	68	18
OTRO	20	5
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

**Gráfico Nº 2: Lugar de compra de artesanías**



Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

### **Análisis:**

De las encuestas realizadas se ha determinado que Otavalo es la ciudad de preferencia a la hora de comprar artesanías, seguido por la ciudad de Ibarra, se puede visualizar que las ferias también son eventos de preferencia para la compra de artesanías y quedando como última opción los mercados, lo cual permite identificar el mercado meta.

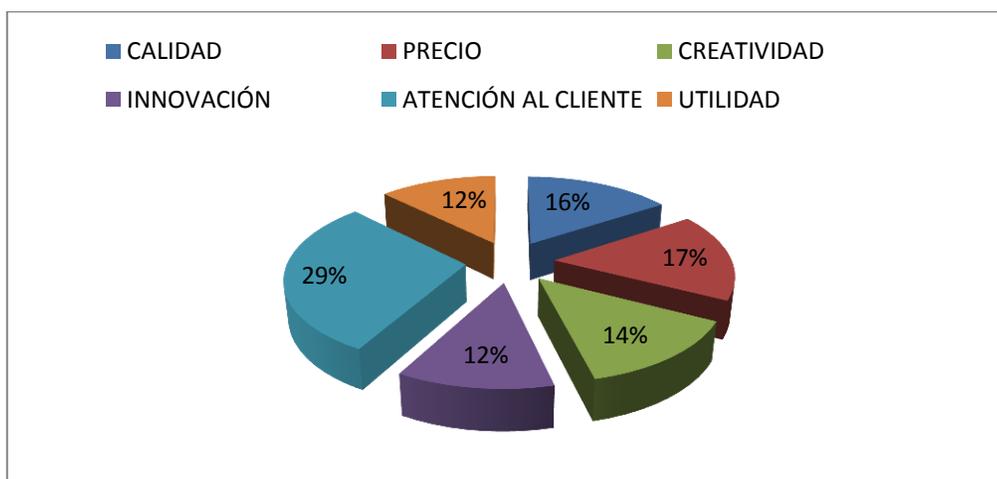
- **Pregunta 3.- ¿Cuál es el aspecto que más toma en cuenta al momento de adquirir estos productos?**

**Cuadro Nº 8: Aspectos que influyen la compra de artesanías**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD	60	16
PRECIO	64	17
CREATIVIDAD	52	14
INNOVACIÓN	45	12
ATENCIÓN AL CLIENTE	112	29
UTILIDAD	48	13
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico Nº 3: Aspectos que influyen la compra de artesanías**



Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **Análisis:**

Según los resultados de las encuestas se ponen en evidencia que el aspecto más importante al momento de comprar artesanías es el precio y la innovación del producto, a su vez las personas también manifiestan que debe existir creatividad en el producto, varios de los encuestados también buscan una utilidad en el producto para efectuar la compra.

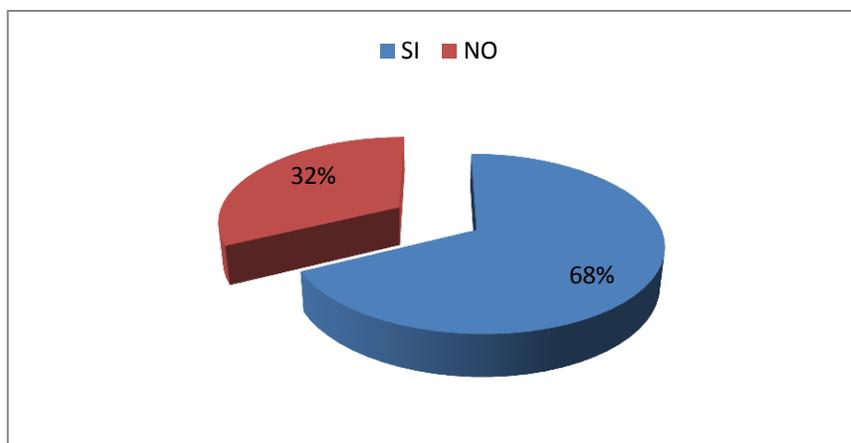
- **Pregunta 4.- ¿Le gustaría comprar productos realizados a base del papel reciclado?**

**Cuadro N° 9: Aceptación del producto**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	258	68
NO	123	32
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 4: Aceptación del producto**



Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **Análisis:**

Los resultados de las encuestas aplicadas demuestran la importancia de conocer las personas si les gustaría comprar artículos a base del papel reciclado, es decir que los productos si tienen acogida, mismos que serán futuros compradores, estos resultados ayudan a determinar que el proyecto es factible y rentable.

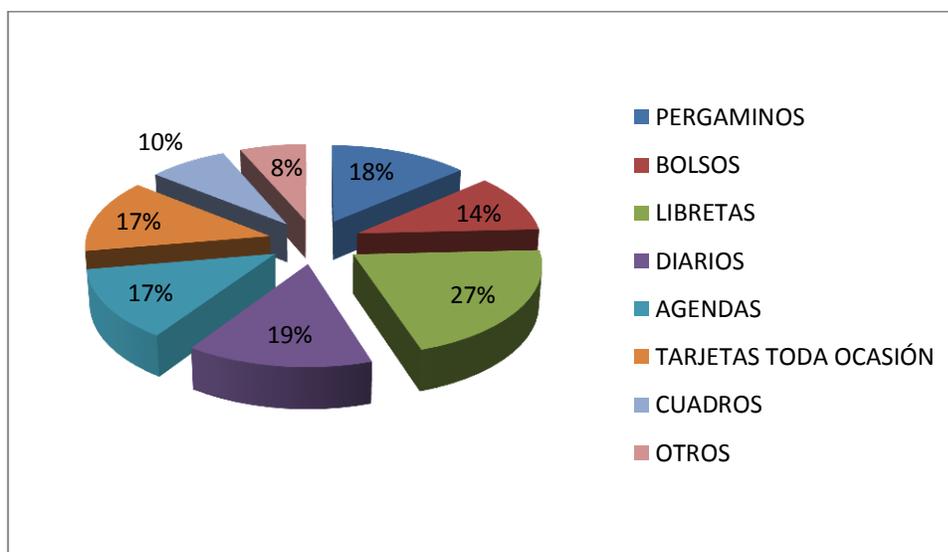
➤ **Pregunta 5.- ¿Cuál de los siguientes productos le gusta comprar?**

**Cuadro N° 10: Aceptación de artesanías a base de papel reciclado**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PERGAMINOS	67	18
BOLSOS	52	14
LIBRETAS	102	27
DIARIOS	71	19
AGENDAS	63	17
TARJETAS TODA OCASIÓN	66	17
CUADROS	38	10
OTROS	32	8

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

**Gráfico N° 5: Aceptación de artesanías a base de papel reciclado**



Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

**Análisis:**

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas las personas tienen preferencia por los bolsos, los diarios también son productos que los encuestados les gustaría comprar, información que ayudara a determinar el volumen de producción de cada uno de los productos.

## ➤ DATOS GENERALES

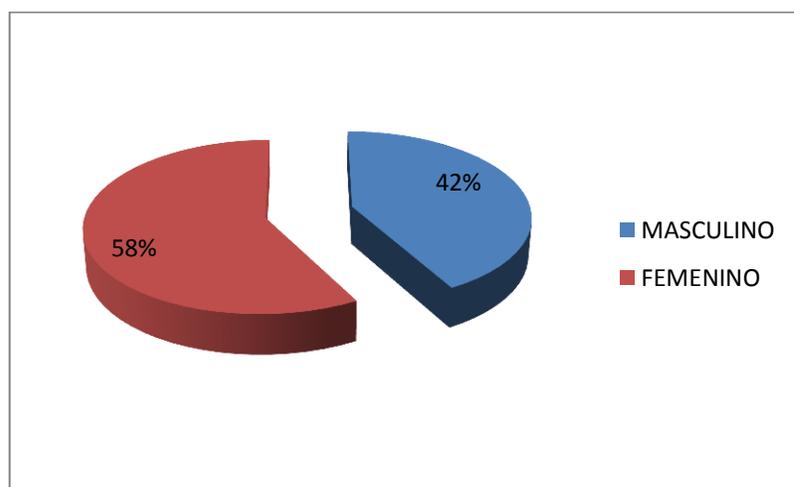
**Sexo:** Masculino: ..... Femenino: .....

**Cuadro N° 11: Definición de género**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	160	42
FEMENINO	221	58
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 6: Definición de género**



Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## **Análisis**

De los resultados obtenidos de las encuestas la población de mayor número es de género femenino.

### 3.4.2. Encuesta dirigida a los 8 artesanos que se dedican a la producción y comercialización de artículos de papel reciclado en la parroquia de Caranqui.

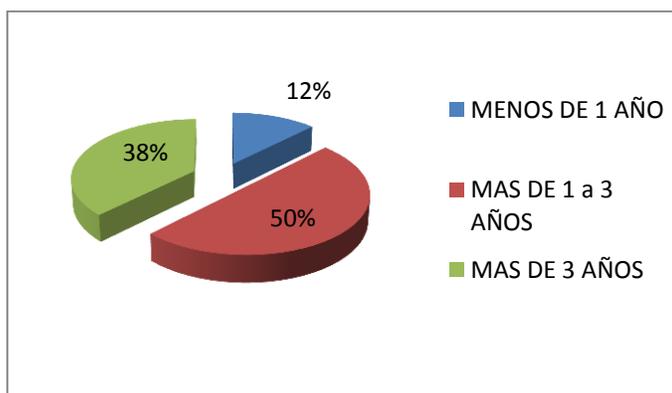
#### ✓ Pregunta 1.- ¿Qué tiempo lleva usted en su actividad?

Cuadro N° 012: Tiempo que lleva en la actividad

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 1 AÑO	1	13
MAS DE 1 a 3 AÑOS	4	50
MAS DE 3 AÑOS	3	38
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

Gráfico N° 7: Tiempo que lleva en la actividad



Fuente Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### Análisis:

De acuerdo a los resultados obtenidos los artesanos encuestados llevan en su actividad más de tres años, es decir que tiene una amplia experiencia en el ramo de las artesanías a base del papel reciclado, conocimientos que constituyen una herramienta para la producción y comercialización de las artesanías.

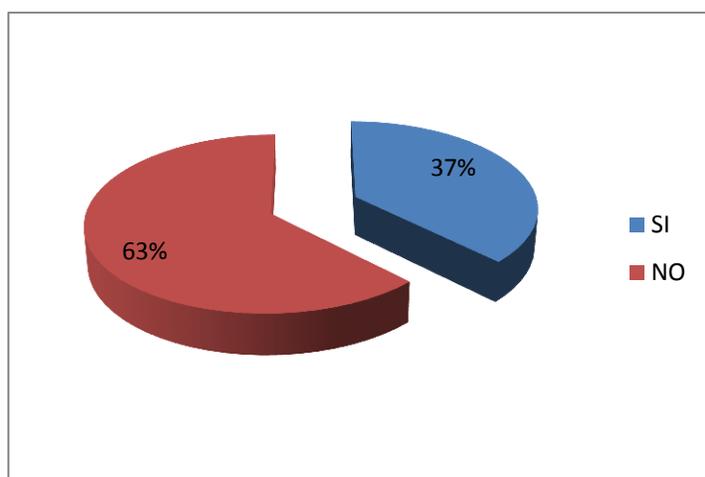
- ✓ **Pregunta 2.- ¿Posee un lugar determinado para la venta de sus artesanías?**

**Cuadro N° 013: Lugar de venta determinado**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	37
NO	5	63
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 8: Lugar de venta determinado**



Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **Análisis:**

Se observó que solo algunos de los encuestados poseen un lugar determinado para la venta de las artesanías a base del papel reciclado, y en su mayoría aun lo han logrado determinar un lugar fijo de comercialización, resultados que indican la necesidad de la creación de una microempresa de producción y venta de artesanías de papel reciclado e innovando con nuevas características, precios accesibles para los consumidores.

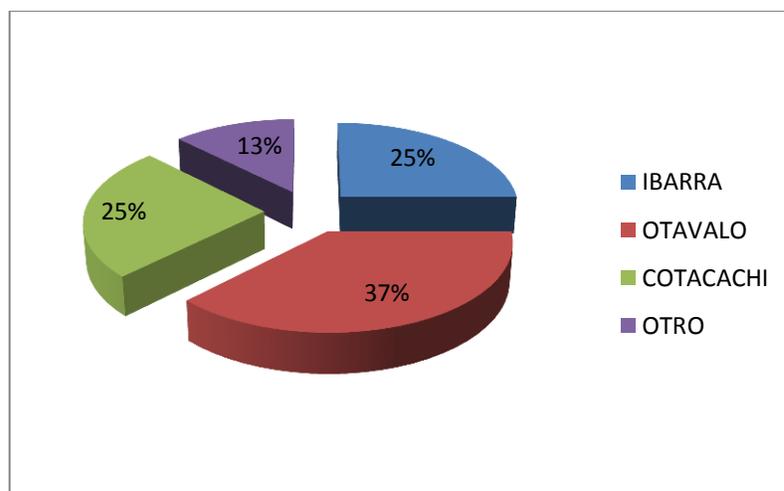
✓ **Pregunta 3.- ¿En qué lugares vende su producto?**

**Cuadro Nº 014: Lugar de venta**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
IBARRA	2	25
OTAVALO	3	38
COTACACHI	2	25
OTRO	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>10</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico Nº 9: Lugar de venta**



Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Análisis:**

De los resultados obtenidos los artesanos encuestados logran vender su producto en Otavalo, determinando así, el principal mercado meta debido a que la ciudad es la mejor opción a la hora de comprar, seguido por la ciudad de Ibarra y Cotacachi, ciudades a las que se les pondrá énfasis en el presente estudio.

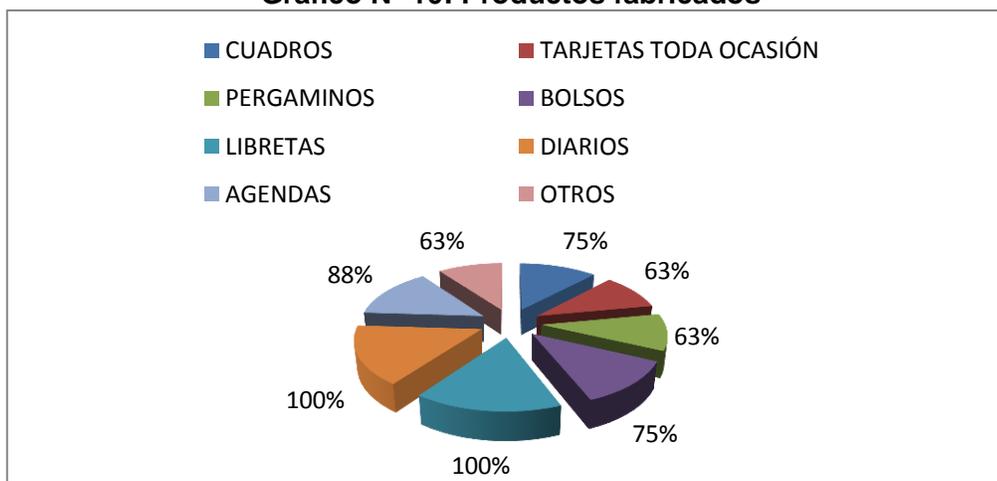
✓ **Pregunta 4.- ¿Cuál de los siguientes productos usted produce?**

**Cuadro N° 015: Productos fabricados**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CUADROS	6	75
TARJETAS TODA OCASIÓN	5	63
PERGAMINOS	5	63
BOLSOS	6	75
LIBRETAS	8	100
DIARIOS	8	100
AGENDAS	7	88
OTROS	5	63

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 10: Productos fabricados**



Fuente: Datos de la investigación  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Análisis:**

Se ha logrado determinar que los encuestados producen libretas y diarios como su principal producto de venta, algunos de los encuestados también tiene como productos complementarios los bolsos, tarjeta y los pergaminos, de las encuestas realizadas se ha podido definir que hay otros productos a base de papel reciclado como son lapiceros, adornos para el hogar, productos que también tiene una gran acogida.

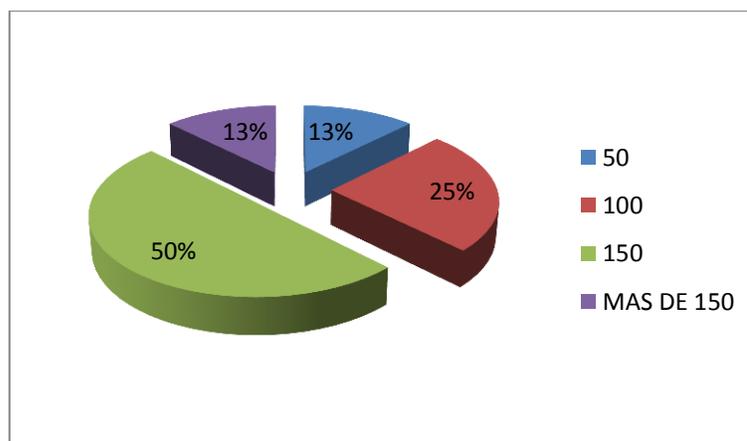
- ✓ **Pregunta 5.- ¿Cuántas unidades de productos a base del papel reciclado produce mensualmente para la venta?**

**Cuadro Nº 016: Unidades producidas de pergaminos**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
50	1	13
100	2	25
150	4	50
MAS DE 150	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico Nº 11: Unidades producidas de pergaminos**



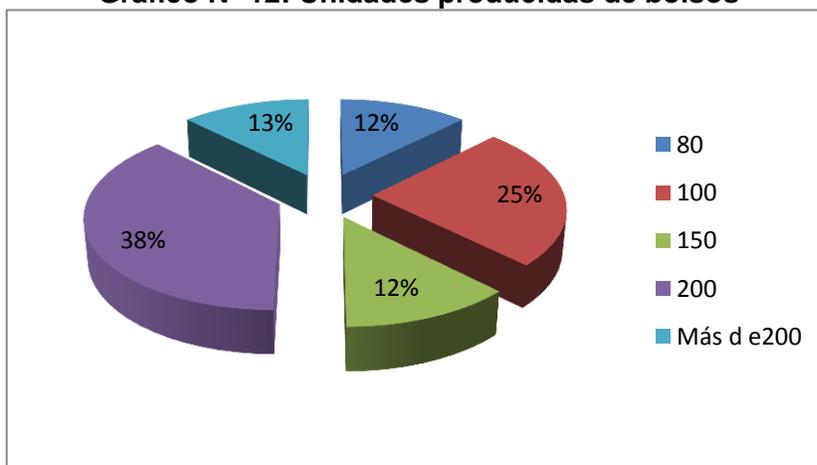
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 017: Unidades producidas de bolsos**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
80	1	13
100	2	25
150	1	13
200	3	38
Más de 200	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 12: Unidades producidas de bolsos**



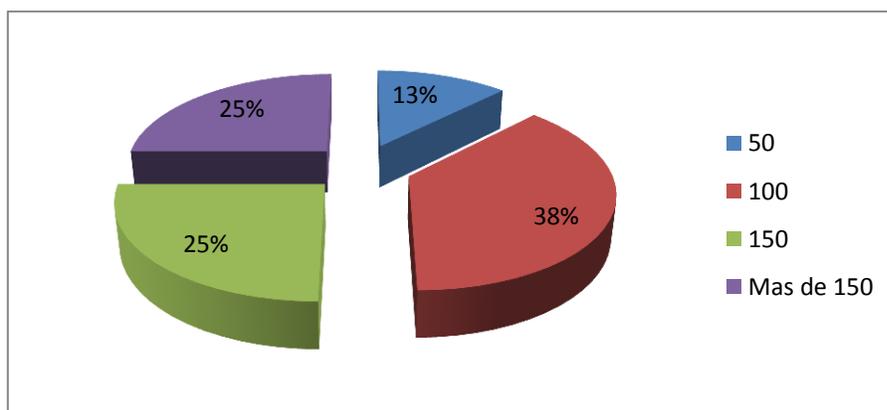
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 018: Unidades producidas de cuadros en alto relieve**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
50	1	13
100	3	38
150	2	25
Más de 150	2	25
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 13: Unidades producidas de cuadros en alto relieve**



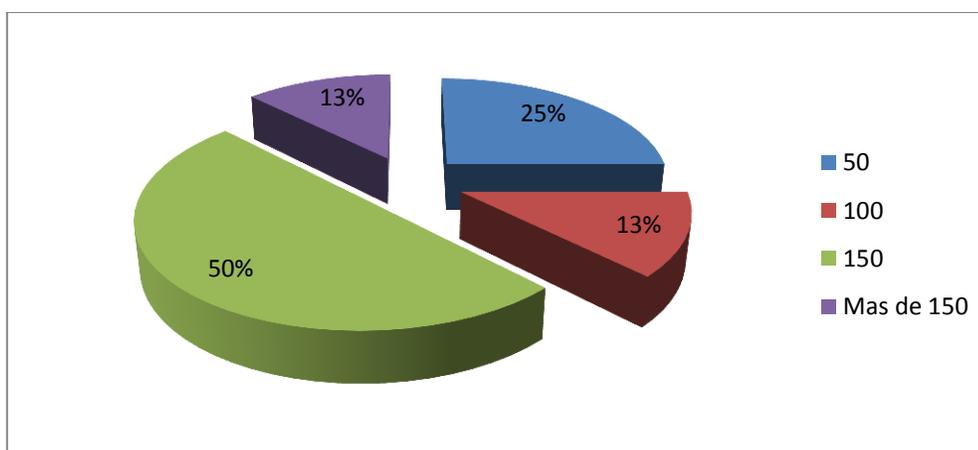
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 019: Unidades producidas de tarjetas toda ocasión (docena)**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
50	2	25
100	1	13
150	4	50
Más de 150	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 14: Unidades producidas de tarjetas toda ocasión (docena)**



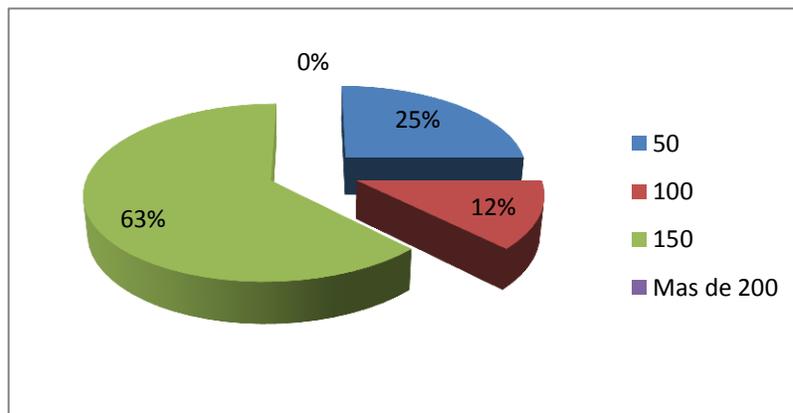
Fuente: Datos de la investigación  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 20: Unidades producidas de libretas**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
50	2	25
100	1	13
150	5	63
Más de 200	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 15: Unidades producidas de libretas**



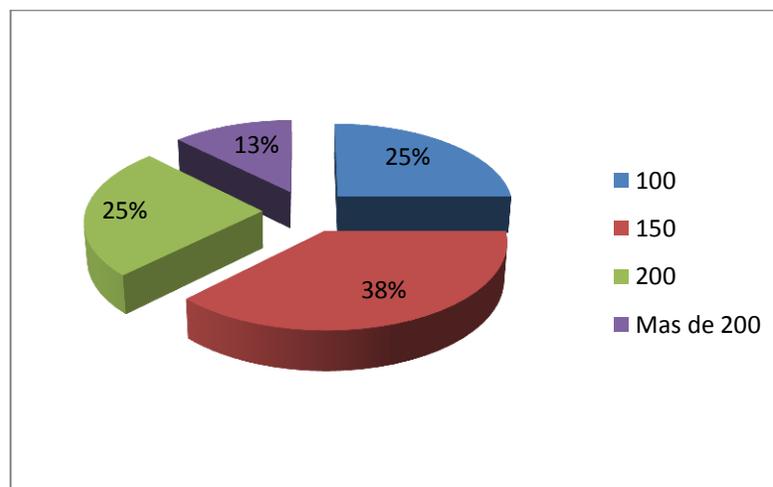
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 21: Unidades producidas de diarios**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100	2	25
150	3	38
200	2	25
Más de 200	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 16: Unidades producidas de diarios**



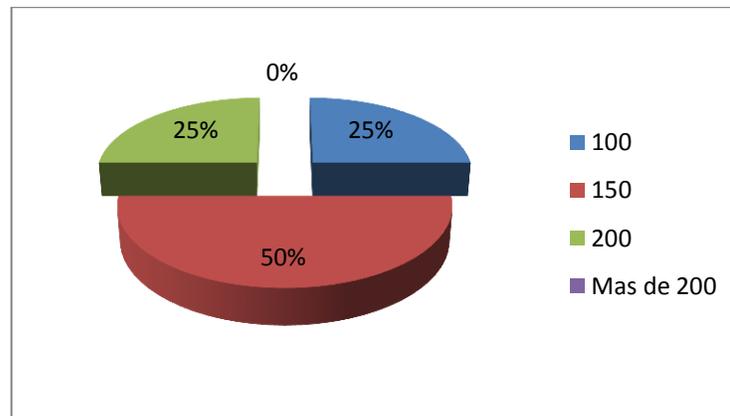
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 22: Unidades producidas de agendas**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100	2	25
150	4	50
200	2	25
Más de 200	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 17: Unidades producidas de agendas**



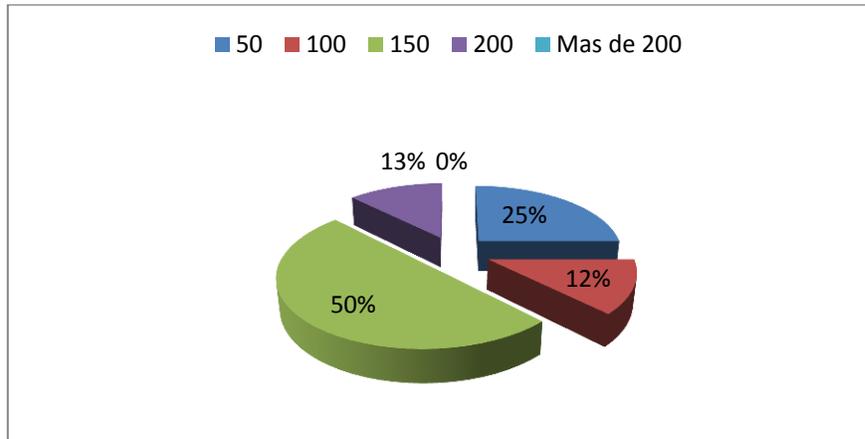
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 23: Unidades producidas de varios productos**

UNIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
50	2	25
100	1	13
150	4	50
200	1	13
Más de 200	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico Nº 18: Unidades producidas de varios productos**



Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **Análisis:**

Los artesanos encuestados tienen una producción de 150 unidades de pergaminos al mes. Seguido por una producción de 150 bolsos al mes. Los productores encuestados también tienen una producción de 100 unidades de cuadros en alto relieve al mes. De la misma los artesanos producen 150 docenas de tarjetas para toda ocasión, en cuanto a la producción de libretas el de los artesanos tienen una producción de 150 unidades al mes, la producción de los diarios está 150 unidades al mes, y por último varios de los artesanos tienen una producción de 150 unidades de agendas al mes.

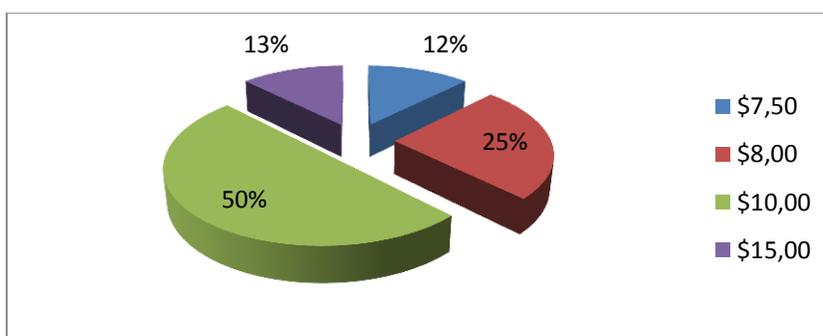
- ✓ **Pregunta 6.- ¿Cuál es el precio determinado de sus productos para la venta?**

**Cuadro N° 24: Precio de venta de cuadros en alto relieve**

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
7,50	1	13
8,00	2	25
10,00	4	50
15,00	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 19: Precio de venta de cuadros en alto relieve**



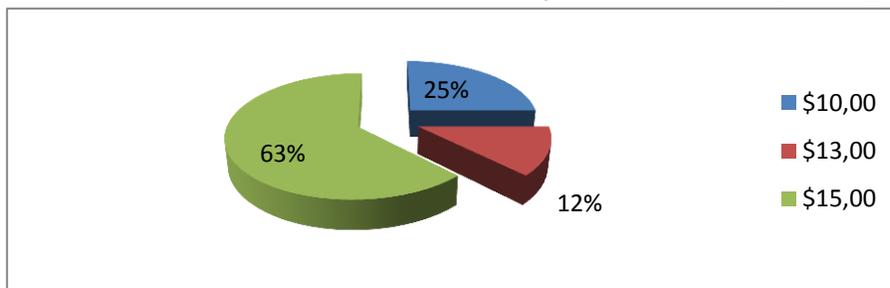
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 25: Precio determinado de tarjetas toda ocasión (docena)**

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10,00	2	25
13,00	1	13
15,00	5	63
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 20: Precio de venta de tarjetas toda ocasión (docena)**



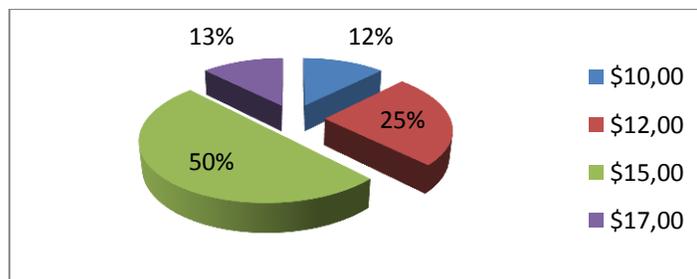
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 26: Precio de venta de pergaminos**

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10,00	1	13
12,00	2	25
15,00	4	50
17,00	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 21: Precio de venta de pergaminos**



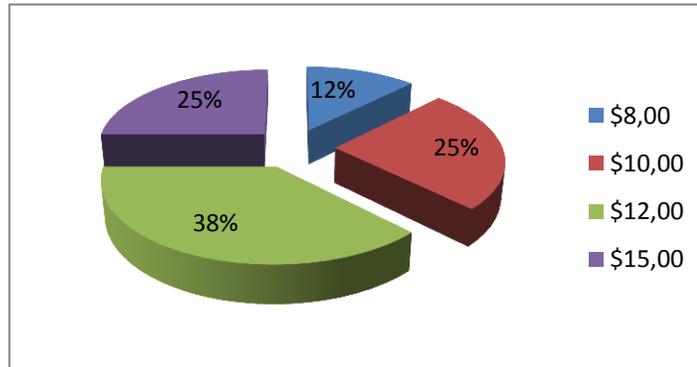
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 27: Precio de venta de bolsos**

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
8,00	1	13
10,00	2	25
12,00	3	38
15,00	2	25
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 22: Precio de venta de bolsos**



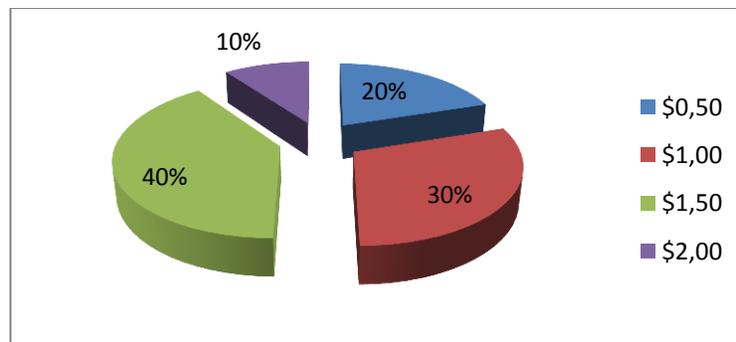
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 28: Precio de venta de libretas**

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0,50	2	25
1,00	3	38
1,50	4	50
2,00	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 23: Precio de venta de libretas**



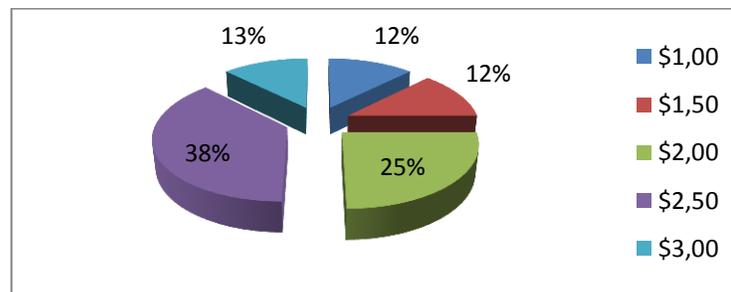
Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 29: Precio de venta de diarios**

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1,00	1	13
1,50	1	13
2,00	2	25
2,50	3	38
3,00	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 24: Precio de venta de diarios**



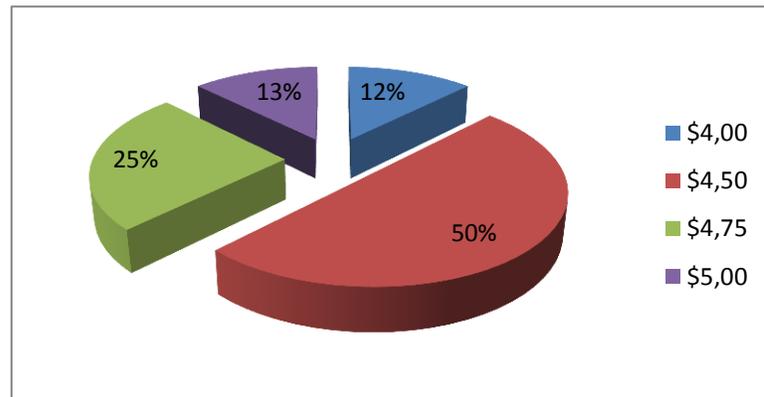
Fuente: Datos de la investigación  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 30: Precio de venta de agendas**

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4,00	1	13
4,50	4	50
4,75	2	25
5,00	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 25: Precio de venta de agendas**



Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**ANÁLISIS:**

Después de haber realizado las encuestas se determinó el precio para la venta de cuadros en alto relieve es de diez dólares, tarjetas toda ocasión (docena) quince dólares, pergaminos quince dólares, bolsos doce dólares, libretas un dólar cincuenta, diarios dos con cincuenta dólares, agendas cuatro con cincuenta, con el fin de que las artesanías sean acogidas para todo el público con precios justos y al alcance del bolsillo de cada uno y sea satisfecho una necesidad de disgustar un adorno ante el turismo y creatividad.

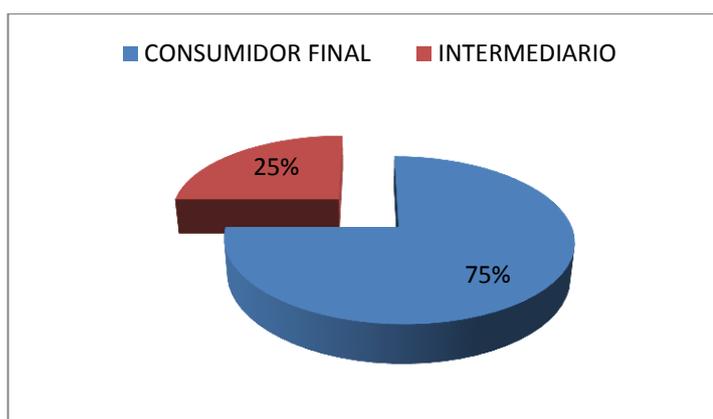
✓ **PREGUNTA 7.- ¿Qué canales de venta aplica usted?**

**Cuadro N° 31: Canal de venta**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CONSUMIDOR FINAL	6	75
INTERMEDIARIO	2	25
TOTAL	8	100

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 26: Canal de venta**



Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

Análisis:

Es evidente que la venta de las artesanías a base del papel reciclado está dirigida al consumidor final, permitiendo obtener una mayor rentabilidad en la venta de las artesanías, también tiene como segunda opción la venta a intermediarios.

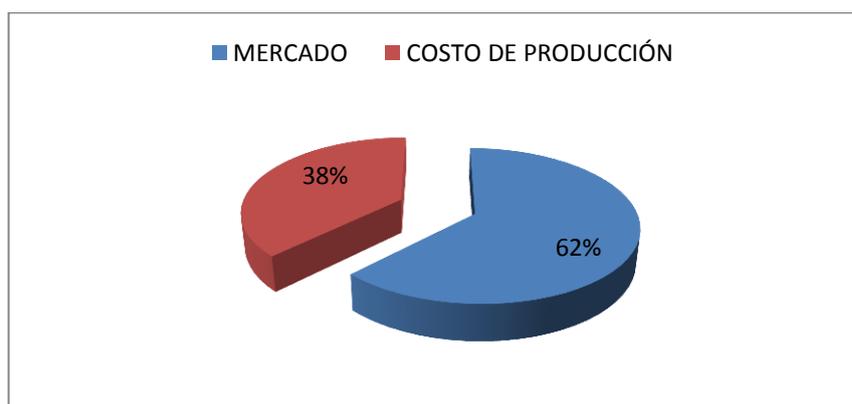
✓ **Pregunta 8.- ¿De acuerdo a que factor establece los precios de sus artesanías?**

**Cuadro Nº 32: Factor para establecer precios de las artesanías**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MERCADO	5	62
COSTO DE PRODUCCIÓN	3	38
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico Nº 27: Factor para establecer precios de las artesanías**



Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

Análisis:

De acuerdo a los resultados los artesanos fijan el precio de las artesanías de acuerdo al costo de producción, estos resultados indican que se logra establecer una utilidad permitiendo que esta actividad sea rentable.

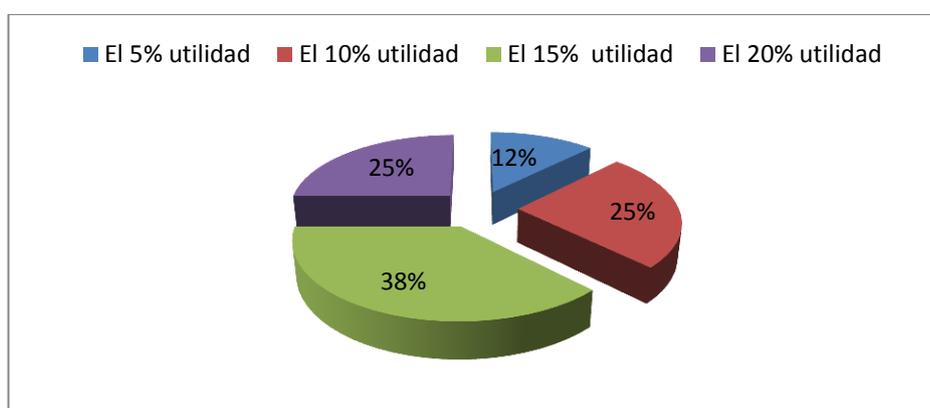
- ✓ **Pregunta 9.- ¿Qué porcentaje de utilidad establece usted en la venta de sus Productos?**

**Cuadro Nº 33: Margen de utilidad**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El 5% utilidad	1	13
El 10% utilidad	2	25
El 15% utilidad	3	38
El 20% utilidad	2	25
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico Nº 28: Margen de utilidad**



Fuente: Encuesta artesanos que elaboran artículos de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **Análisis:**

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas los artesanos fijan una utilidad en su producto del quince por ciento, es decir que la producción y comercialización es de artesanías de papel reciclado en una buena opción para generar buenos ingresos económicos.

### **3.4.3. Entrevista a Leodan Manosalvas experto en la producción de artículos de papel reciclado**

❖ **¿Cuál es el tipo de materia prima que utiliza en la elaboración su producto?**

Papeles de periódicos, folios, cartulinas, papeles de colores, papel higiénico, todo tipo de papel y cartón.

❖ **¿Cuáles son los accesorios, maquinaria y equipo que utiliza en la elaboración de sus productos?**

Utilizamos una tina grande donde ponemos el papel, una batidora o licuadora, una cuchara grande y un escurridor de verduras, una rejilla y varias telas del tamaño que deseemos donde colocaremos finalmente el papel reciclado.

❖ **¿En dónde y cómo consigue la materia prima para la elaboración de los productos?**

El material para la producción de las artesanías a base del papel reciclado se consigue reciclado uno mismo y en la familia, cuando se requiere de mayor cantidad de materia prima, esta se consigue en los depósitos del municipio en donde venden el material a precios muy bajos

❖ **¿De qué forma determina el tipo y cantidad de materia prima para la elaboración de cada uno de sus productos?**

Con el pasara del tiempo la experiencia que se obtiene en la elaboración de artesanías a base del papel reciclado se convierte en la técnica utilizada para determinar la cantidad de materia prima a utilizarse en la elaboración de estos productos. La cantidad de materia

prima que se utilizara en la elaboración de cada producto ya se ha establecido de acuerdo a la experiencia.

❖ **¿Cuál es el costo de los materiales y materia prima que utiliza para la elaboración de sus productos?**

**Costos por unidad**

**Pinturas:**

Pintura de agua maraca	Cóndor	30mililitros	\$ 0, 14
Pintura esmalte marca	Cóndor	15 mililitros	\$ 0,11

**Papel:**

Hojas de papel reciclado		1 kilo	\$0,40
Cartón		1 kilo	\$0,80

**Otros:**

Espirales		1 unidad	\$0,30
Cierres		1 unidad	\$0,30
Hilo		1 unidad	\$0,50
Goma o resina		250 mililitros	\$0,75

❖ **¿Cuáles son los procesos para la elaboración de sus productos?**

- Primeramente cortamos las hojas de papel y los diarios a trocitos pequeños
- Echamos todos los trocitos dentro del cubo de agua y lo dejamos en remojo medio día
- Para facilitar que los trozos de papel se vayan deshaciendo removemos el agua con la cuchara de vez en cuando
- Utilizando el colador vamos cogiendo la pasta de papel y la vertemos en la jarra

- Una vez que hemos separado la mezcla pastosa de papel del agua sucia y la hemos vertido en la jarra, cogemos la cuchara o el exprimidor y molemos aún más la mezcla
- Cuando más fina sea la mezcla obtendremos un papel de menor grano y más fácil será escribir en él
- Ahora vertemos todo el contenido de la jarra en la cubeta con agua
- Sumerge el marco en el interior de la cubeta y súbelo otra vez distribuyendo uniformemente la mezcla de papel sobre la rejilla
- Ir removiendo de vez en cuando el interior de la cubeta con la cuchara para homogeneizar el líquido
- Escurrida toda el agua de la pasta del marco volcamos la rejilla sobre un trozo de tela.
- Cubrimos la película de pasta de papel que hemos situado sobre el trozo de tela con otro trozo de tela.
- Volvemos a sumergir el marco en la cubeta y volcamos su contenido escurrido sobre el trozo de tela anterior. Al acabar cubrimos la pila con otro trozo de tela.
- Cuando el papel se seque ya lo podrás sacar. Si lo deseas, puedes decorar este papel reciclado, sea pintándola o pegándole diferentes diseños

❖ **¿Qué tipo de tecnología utiliza en la elaboración de las artesanías de papel reciclado?**

La tecnología es rústica e improvisada.

❖ **¿Contrata usted personal para la producción de sus productos y  
Qué tipo de personal es?**

La contratación del personal solo se realiza cuando el volumen de la producción se incrementa al doble y el tiempo de entrega es corto, es decir cuando los pedidos de los productos son de grandes cantidades; el tipo de personal que se requiere no debe tener experiencia ya que la elaboración del producto no es complejo

### **3.5. Identificación del producto**

Las artesanías a base del papel reciclado están caracterizadas de acuerdo a los siguientes factores:

De conveniencia o impulso: porque la compra de las artesanías está dada por impulso de compra de bienes novedosos y originales

Productos que se adquiere por comparación: las artesanías a base del papel reciclado están considerados como bienes heterogéneos, debido a que los consumidores se interesan por el estilo, presentación, originalidad y precios, que son accesibles.

Por su vida de almacén: son productos no perecederos.

Para explicar con mayor detalle y claridad las características que presentan estos productos, objeto de nuestra investigación, a continuación se presenta un análisis cualitativo y cuantitativo en detalle de los productos que la microempresa producirá y comercializara dentro del mercado interno, que es la ciudad de Ibarra.

### 3.5.1. Descripción física

Los productos elaborados a base del papel reciclado son productos totalmente ecológicos, que son de características únicas, es decir que son productos nuevos y originales que se pretende introducir en el mercado interno, además este producto no es perecible, por lo que



este se puede almacenar en grandes cantidades, manteniéndose en perfectas condiciones por un largo tiempo, otra característica que se puede mencionar es, que no solamente son productos de adorno sino que también son utilitarios como son las agendas, libretas y bolsos; además la producción y comercialización de este producto no ha sido manejado de forma estratégica dentro de la ciudad de Ibarra y mucho menos en el país.

#### ▪ Productos a ofertar

##### - Cuadros en alto relieve



El reciclaje se inscribe en la estrategia de tratamiento de residuos de las Tres R:

Reducir, acciones para reducir la producción de objetos susceptibles de convertirse en residuos.

Reusar, acciones que permiten el volver a usar un producto para darle una segunda vida, con el mismo uso u otro diferente.

Reciclar, el conjunto de operaciones de recogida y tratamiento de residuos que permiten reintroducirlos en un ciclo de vida

### **3.5.2. Productos sustitutos**

Las ventajas competitivas de estas artesanías frente a sus productos sustitutos, consisten en los valores ambiental y cultural de su producción. En este caso, este valor viene dado por las condiciones naturales específicas en las cuales se encuentra la producción de las artesanías en este sector del país, que coincide con el hábitat natural de los territorios de las comunidades localizadas en la provincia de Imbabura, Cantón Ibarra y sus alrededores.

El valor cultural de estas artesanías se manifiesta en el hecho de que estos artículos producidos por las comunidades son utilizados en la vida cotidiana de sus integrantes, su elaboración ha sido transmitida de generación en generación y sus diseños reflejan la cosmovisión y el entorno de estos pueblos.

### **3.6. Oferta**

Para proceder al análisis de la oferta, se aplicó encuestas a 8 artesanos de la parroquia de Caranqui que se dedican a la producción y comercialización de artesanías de papel reciclado para poder determinar con exactitud el comportamiento de la oferta

#### **3.6.1. Comportamiento de la oferta**

Al estar refiriéndonos a la creación de una microempresa que ofrecerá artesanías a base del papel reciclado al mercado de la ciudad de Ibarra, producto que es nuevo en el mercado, lo cual nos impide determinar una oferta histórica, en donde la oferta actual será la base para la proyección de la oferta, de acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los ocho artesanos mismos que serán parte de la microempresa, donde tenemos:

**Cuadro N° 34: Comportamiento de la oferta actual**

PRODUCTOS	UNIDADES PRODUCIDAS MENSUALES	FRECUENCIA
PERGAMINOS	150	4
BOLSOS	200	3
CUADROS EN ALTO RELIEVE	100	3
TARJETAS TODA OCASIÓN (DOCENA)	150	4
LIBRETAS	150	5
DIARIOS	150	3
AGENDAS	150	4
OTROS	80	4

Fuente: Encuesta artesanos  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 3.6.2. Oferta actual

. De acuerdo a la información proporcionada por los ocho artesanos en la encuesta realizada que se dedican a elaborar artesanías a base del papel reciclado que son objeto del presente estudio de factibilidad en la parroquia de Caranqui, la cantidad de productos que ellos podrían ofertar es la siguiente.

**Cuadro N° 35: Oferta Local**

PRODUCTOS	FRECUENCIA (ARTESANOS)	UNIDADES PRODUCIDAS CADA MES	TOTAL DE UNIDADES PRODUCIDAS CADA MES	TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS AL AÑO
PERGAMINOS	4	150	600	7.200
BOLSOS	3	200	600	7.200
CUADROS EN ALTO RELIEVE	3	100	300	3.600
TARJETAS TODA OCASIÓN (DOCENA)	4	150	600	7.200
LIBRETAS	5	150	750	9.000
DIARIOS	3	150	450	5.400
AGENDAS	4	150	600	7.200
OTROS	4	80	320	3.840

Fuente: Encuesta artesanos  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 3.6.3. Características de los oferentes

Actualmente y como sea ido demostrando, quienes ofrecen en la actualidad artesanías elaboradas a base de papel reciclado, son personas que vieron en este tipo de trabajo un futuro tanto para su familia como para otras personas que laboran junto a ellos, y otra de sus motivaciones ha sido el hecho de conservar la naturaleza mediante la utilización de papel reciclado.

### 3.6.4. Proyección de la oferta

Para determinar la oferta para los próximos cinco años, se realizará de acuerdo al índice de crecimiento poblacional del 2.02%, información extraída del INEC y se tomará como base la oferta actual información obtenida de las encuestas realizadas a los ocho artesanos.

**Cuadro N° 36: Oferta Actual**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS AL AÑO</b>
<b>PERGAMINOS</b>	7.200
<b>BOLSOS</b>	7.200
<b>CUADROS EN ALTO RELIEVE</b>	3.600
<b>TARJETAS TODA OCASIÓN (DOCENA)</b>	7.200
<b>LIBRETAS</b>	9.000
<b>DIARIOS</b>	5.400
<b>AGENDAS</b>	7.200
<b>OTROS</b>	3.840

Fuente: Encuesta artesanos  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

Al basarse en los datos anteriormente mencionados, se procederá a proyectar la oferta para los cinco años, de cada uno de los productos que ofertara la microempresa, de acuerdo a la siguiente fórmula.

$$C_n = C_o (1+i)^n$$

En donde:  $C_o$  = Consumo histórico  
 $i$  = Tasa de Crecimiento  
 $n$  = Año proyectado

### 3.6.5. Proyección de la oferta con un índice de crecimiento de la población del 2.02% anual.

**Cuadro N° 37: Proyección de la oferta**

PRODUCTOS	TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS AL AÑO (Oferta actual) AÑO 2014	Oferta Futura $C_n = C_o (1+i)^n$				
		AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
PERGAMINOS	7.200	7.345	7.494	7.645	7.800	7.957
BOLSOS	7.200	7.345	7.494	7.645	7.800	7.957
CUADROS EN ALTO RELIEVE	3.600	3.673	3.747	3.823	3.900	3.979
TARJETAS TODA OCASIÓN (DOCENA)	7.200	7.345	7.494	7.645	7.800	7.957
LIBRETAS	9.000	9.182	9.367	9.556	9.750	9.946
DIARIOS	5.400	5.509	5.620	5.734	5.850	5.968
AGENDAS	7.200	7.345	7.494	7.645	7.800	7.957
OTROS	3.840	3.918	3.997	4.077	4.160	4.244

Fuente: Encuesta artesanos  
 Elaborado por: Gabriela Ipiates

### 3.7. Identificación de la demanda

Al realizar la investigación correspondiente, para averiguar sobre la demanda existente de años anteriores, se llega a la conclusión de que al ser un producto artesanal nuevo, no se dispone de datos históricos, es

decir no se presenta una demanda de años anteriores, ya que no se producía ni se comercializaba estos productos artesanales en la ciudad de Ibarra con anterioridad a este estudio por tal razón la demanda se tomara como base los resultados obtenidos de la encuesta realizada a la población de la ciudad de Ibarra que se encuentran dentro del sector urbano y son económicamente activos.

### **3.7.1. Características de los consumidores**

Al ser un producto nuevo y con características de conservación ambiental, las principales características del consumidor son: su gusto por las artesanías novedosas; saber apreciar el arte en sus diferentes manifestaciones; disfrutar de artículos que complementan los espacios del hogar; adquirir artesanías a un costo razonable, entre otras.

### **3.7.2. Comportamiento de la demanda**

Como resultado del diagnóstico realizado en la ciudad de Ibarra se determinó que el cantón posee una población de 50.283 habitantes económicamente activos dentro del sector urbano del cantón, que se encuentran fuera del índice de pobreza de consumo, y que son económicamente activos, población que, dentro de nuestro estudio de factibilidad se convierte en nuestro mercado meta, por lo tanto, de acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas realizadas a la población del centro de la ciudad de Ibarra se determinó que a la población Ibarreña, le gustaría adquirir por lo menos una unidad de cada artesanía a base del papel reciclado, por ello se establece que la demanda actual para el producto que son realizados a base del papel reciclado es:

**Cuadro N° 38: Comportamiento de la demanda**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>PORCENTAJE DE ACEPTACIÓN DEMANDADA DEL PRODUCTO</b>	<b>POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO</b>	<b>TOTAL UNIDADES DEMANDADAS AL AÑO</b>
PERGAMINOS	0,21	50.283	10.558
BOLSOS	0,41	50.283	20.588
LIBRETAS	0,27	50.283	13.462
DIARIOS	0,43	50.283	21.380
AGENDAS	0,46	50.283	23.096
TARJETAS TODA OCASIÓN	0,31	50.283	15.837
CUADROS	0,16	50.283	7.919
OTROS	0,08	50.283	4.223

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

Por lo tanto estos resultados son la demanda real y actual de cada una de las artesanías realizada a base del papel reciclado, mismos que servirán para realizar la proyección de la demanda.

### **3.7.3. Proyección de la demanda**

Para realizar la proyección de la demanda de artesanías a base del papel reciclado que son objeto de nuestro estudio, no se posee datos históricos, por este motivo para proyectar la demanda de los cuadros en alto relieve y las artesanías a base del papel reciclado, se empleara los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a la población de la ciudad de Ibarra del sector urbano, esto se realiza ya que no se considera un bien de primera necesidad, sino que es un producto que su demanda que su demanda depende del poder adquisitivo de la población o crecimiento económico de la región, información obtenida del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo.

A continuación se presenta el cuadro estadístico, que es base para la proyección de la demanda de las artesanías realizadas a base del papel reciclado, que son objeto de la presente investigación.

En base a los datos anteriormente mencionados, se procederá a proyectar la demanda para los cinco años, de cada uno de los productos que ofertara la microempresa, de acuerdo a la siguiente formula.

$$C_n = C_o (1+i)^n$$

En donde:

$$C_n = \text{consumo futuro}$$

$$C_o = \text{Consumo histórico}$$

$$i = \text{Tasa de Crecimiento}$$

$$n = \text{Año proyectado}$$

Por lo tanto, al utilizar la fórmula en la proyección de la demanda de cada uno de los productos que la microempresa elaborara, quedaría de acuerdo a la explicación que se presenta a continuación.

### 3.7.4. Proyección de la Demanda Basados en un Índice de Crecimiento Poblacional del 2.02% Anual

**Cuadro N° 39: Proyección de la demanda**

PRODUCTOS	TOTAL UNIDADES DEMANDADAS ANUALES AÑO 2014	Demanda Futura $C_n = C_o (1+i)^n$				
		AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
PERGAMINOS	10.558	10.771	10.989	11.211	11.437	11.668
BOLSOS	20.588	21.004	21.428	21.861	22.303	22.753
LIBRETAS	13.462	13.734	14.011	14.294	14.583	14.877
DIARIOS	21.380	21.812	22.253	22.702	23.161	23.629
AGENDAS	23.096	23.562	24.038	24.524	25.019	25.525
TARJETAS TODA OCASIÓN	15.837	16.157	16.483	16.816	17.156	17.503
CUADROS	7.919	8.079	8.242	8.408	8.578	8.751
OTROS	4.223	4.309	4.396	4.484	4.575	4.667

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 3.8. Balance oferta-demanda

**Cuadro N° 40: Demanda potencial insatisfecha producto: pergaminos**

<b>PRODUCTO PERGAMINOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	10.558	7.200	-3.358
AÑO 2015	10.771	7.345	-3.426
AÑO 2016	10.989	7.494	-3.495
AÑO 2017	11.211	7.645	-3.566
AÑO 2018	11.437	7.800	-3.638
AÑO 2019	11.668	7.957	-3.711

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 41: Demanda potencial insatisfecha producto: bolsos**

<b>PRODUCTO BOLSOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	20.588	7.200	-13.388
AÑO 2015	21.004	7.345	-13.659
AÑO 2016	21.428	7.494	-13.935
AÑO 2017	21.861	7.645	-14.216
AÑO 2018	22.303	7.800	-14.503
AÑO 2019	22.753	7.957	-14.796

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 42: Demanda potencial insatisfecha producto: libretas**

<b>PRODUCTO LIBRETAS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	13.462	9.000	-4.462
AÑO 2015	13.734	9.182	-4.552
AÑO 2016	14.011	9.367	-4.644
AÑO 2017	14.294	9.556	-4.738
AÑO 2018	14.583	9.750	-4.833
AÑO 2019	14.877	9.946	-4.931

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 43: Demanda potencial insatisfecha producto: diarios**

<b>PRODUCTO DIARIOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	21.380	5.400	-15.980
AÑO 2015	21.812	5.509	-16.303
AÑO 2016	22.253	5.620	-16.632
AÑO 2017	22.702	5.734	-16.968
AÑO 2018	23.161	5.850	-17.311
AÑO 2019	23.629	5.968	-17.661

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 44: Demanda potencial insatisfecha producto: agendas**

<b>PRODUCTO AGENDAS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	23.096	7.200	-15.896
AÑO 2015	23.562	7.345	-16.217
AÑO 2016	24.038	7.494	-16.545
AÑO 2017	24.524	7.645	-16.879
AÑO 2018	25.019	7.800	-17.220
AÑO 2019	25.525	7.957	-17.568

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 45: Demanda potencial insatisfecha producto: tarjetas toda ocasión**

<b>PRODUCTO TARJETAS TODA OCASIÓN</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	15.837	7.200	-8.637
AÑO 2015	16.157	7.345	-8.812
AÑO 2016	16.483	7.494	-8.990
AÑO 2017	16.816	7.645	-9.171
AÑO 2018	17.156	7.800	-9.356
AÑO 2019	17.503	7.957	-9.545

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 46: Demanda potencial insatisfecha producto: cuadros en alto relieve**

<b>PRODUCTO CUADROS EN ALTO RELIEVE</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	7.919	3.600	-4.319
AÑO 2015	8.079	3.673	-4.406
AÑO 2016	8.242	3.747	-4.495
AÑO 2017	8.408	3.823	-4.586
AÑO 2018	8.578	3.900	-4.678
AÑO 2019	8.751	3.979	-4.773

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 47: Demanda potencial insatisfecha producto: otros**

<b>PRODUCTO OTROS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
AÑO 2014	4.223	3.840	-383
AÑO 2015	4.309	3.918	-391
AÑO 2016	4.396	3.997	-399
AÑO 2017	4.484	4.077	-407
AÑO 2018	4.575	4.160	-415
AÑO 2019	4.667	4.244	-424

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **3.8.1. Participación del proyecto de la demanda insatisfecha**

Una vez establecido la demanda insatisfecha de las artesanías a base del papel reciclado, se determina que la empresa estará en la capacidad de producir y cubrir el 15% de la demanda insatisfecha actual del producto pergaminos,

**Cuadro Nº 48: Participación del proyecto en la demanda producto: pergaminos**

<b>PRODUCTO PERGAMINOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>COBERTURA</b>	<b>PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA</b>
AÑO 2014	-3.358	15%	-504
AÑO 2015	-3.426	15%	-514
AÑO 2016	-3.495	15%	-524
AÑO 2017	-3.566	15%	-535
AÑO 2018	-3.638	15%	-546
AÑO 2019	-3.711	15%	-557

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

**Cuadro Nº 49: Participación del proyecto en la demanda producto: bolsos**

<b>PRODUCTO BOLSOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>COBERTURA</b>	<b>PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA</b>
AÑO 2014	-13.388	15%	-2.008
AÑO 2015	-13.659	15%	-2.049
AÑO 2016	-13.935	15%	-2.090
AÑO 2017	-14.216	15%	-2.132
AÑO 2018	-14.503	15%	-2.175
AÑO 2019	-14.796	15%	-2.219

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

**Cuadro Nº 50: Participación del proyecto en la demanda producto: libretas**

<b>PRODUCTO LIBRETAS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>COBERTURA</b>	<b>PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA</b>
AÑO 2014	-4.462	20%	-892
AÑO 2015	-4.552	20%	-910
AÑO 2016	-4.644	20%	-929
AÑO 2017	-4.738	20%	-948
AÑO 2018	-4.833	20%	-967
AÑO 2019	-4.931	20%	-986

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

**Cuadro N° 51: Participación del proyecto en la demanda producto: diarios**

<b>PRODUCTO DIARIOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>COBERTURA</b>	<b>PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA</b>
AÑO 2014	-15.980	5%	-799
AÑO 2015	-16.303	5%	-815
AÑO 2016	-16.632	5%	-832
AÑO 2017	-16.968	5%	-848
AÑO 2018	-17.311	5%	-866
AÑO 2019	-17.661	5%	-883

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 52: Participación del proyecto en la demanda producto: agendas**

<b>PRODUCTO AGENDAS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>% DE COBERTURA</b>	<b>PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA</b>
AÑO 2014	-15.896	5%	-795
AÑO 2015	-16.217	5%	-811
AÑO 2016	-16.545	5%	-827
AÑO 2017	-16.879	5%	-844
AÑO 2018	-17.220	5%	-861
AÑO 2019	-17.568	5%	-878

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 53: Participación del proyecto en la demanda producto: tarjetas  
toda ocasión (docena)**

<b>PRODUCTO TARJETAS TODA OCASIÓN</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>COBERTURA</b>	<b>PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA</b>
AÑO 2014	-8.637	15%	-1.296
AÑO 2015	-8.812	15%	-1.322
AÑO 2016	-8.990	15%	-1.348
AÑO 2017	-9.171	15%	-1.376
AÑO 2018	-9.357	15%	-1.403
AÑO 2019	-9.546	15%	-1.432

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 54: Participación del proyecto en la demanda producto: cuadros en alto relieve**

PRODUCTO CUADROS EN ALTO RELIEVE	DEMANDA INSATISFECHA	COBERTURA	PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA
AÑO 2014	-4.319	15%	-648
AÑO 2015	-4.406	15%	-661
AÑO 2016	-4.495	15%	-674
AÑO 2017	-4.586	15%	-688
AÑO 2018	-4.678	15%	-702
AÑO 2019	-4.773	15%	-716

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 55: Participación del proyecto en la demanda producto: otros**

PRODUCTO OTROS	DEMANDA INSATISFECHA	COBERTURA	PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA
AÑO 2014	-383	20%	-77
AÑO 2015	-391	20%	-78
AÑO 2016	-399	20%	-80
AÑO 2017	-407	20%	-81
AÑO 2018	-415	20%	-83
AÑO 2019	-424	20%	-85

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 56: Total participación del proyecto en la demanda producto**

PRODUCCIÓN	COBERTURA DEL PROYECTO AÑO 2014	COBERTURA DEL PROYECTO AÑO 2015	COBERTURA DEL PROYECTO AÑO 2016	COBERTURA DEL PROYECTO AÑO 2017	COBERTURA DEL PROYECTO AÑO 2018	COBERTURA DEL PROYECTO AÑO 2019
PERGAMINOS	504	514	524	535	546	557
BOLSOS	2.008	2.049	2.090	2.132	2.175	2.219
LIBRETAS	892	910	929	948	967	986
DIARIOS	799	815	832	848	866	883
AGENDAS	795	811	827	844	861	878
TARJETAS TODA OCASIÓN	1.296	1.322	1.348	1.376	1.403	1.432
CUADROS EN ALTO RELIEVE	648	661	674	688	702	716
OTROS	77	78	80	81	83	85

Fuente: Encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **3.9. Proyección de precios**

Mediante la observación directa y encuestas realizadas a los artesanos que son objeto de nuestro estudio, se identificó que los precios a los cuales se comercializan las artesanías son establecidos por la oferta y la demanda, es así que actualmente cada producto se vende de la siguiente manera: el 50% de los artesanos encuestados tiene un precio establecido para los pergaminos el valor de \$10.00, el precio que han establecido la mayoría de los artesanos está en \$12.00, los cuadros están tiene un precio establecido de \$10.00 el cuadro básico, las tarjetas para todas las ocasiones \$15.00 dólares la docena, de acuerdo a la información de los artesanos objeto de estudio las libretas que son a base del papel reciclado tienen un precio de \$1.50, las agendas están en un precio de \$2.50, y para las agendas tienen un precio establecido de \$4.50 dependiendo del diseño y tamaño, también existen otros productos mismos que sus precios dependen del tamaño, utilidad y diseño, teniendo así el más básico con precio de \$8,00.

#### **3.9.1. Comportamiento del precio**

El precio de las artesanías según los productores no han variado significativamente durante los últimos tres años, debido a que un alza de este provocaría una disminución inmediata en la demanda. Ante esta situación los productores optan por controlar eficientemente sus costos, para mantener el precio de sus productos y poder competir en el mercado.

Para lograr establecer los precios adecuados se tomó en cuenta los costos y gastos que se incurren para la elaboración de estos productos, también se ha tomado en cuenta el precio de la competencia, considerando un margen de utilidad para la empresa, con la finalidad de que la empresa pueda crecer a futuro, para la proyección de los precios para los próximos cinco años se realizara de acuerdo a la tasa de

inflación en el país para el 2014, tasa que de acuerdo a la INEC es del 4.10%.

**Cuadro Nº 57: Proyecciones de precios**

PROYECCIÓN DE PRECIOS						
PRODUCTOS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
PERGAMINOS	10,00	10,41	10,84	11,28	11,74	10,51
BOLSOS	12,00	12,49	13,00	13,54	14,09	12,61
CUADROS EN ALTO RELIEVE	10,00	10,41	10,84	11,28	11,74	10,51
TARJETAS TODA OCASIÓN (DOCENA)	15,00	15,62	16,26	16,92	17,62	15,77
LIBRETAS	1,50	1,56	1,63	1,69	1,76	1,58
DIARIOS	2,50	2,60	2,71	2,82	2,94	2,63
AGENDAS	4,50	4,68	4,88	5,08	5,28	4,73
OTROS	10,00	10,41	10,84	11,28	11,74	10,51

Fuente: Encuesta artesanos  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 3.10. Canales de comercialización

La cadena de distribución radica en el conjunto de tareas y operaciones necesarias para llevar el producto desde el productor al consumidor.

La microempresa ha considerado que el sistema que va a utilizar para hacer llegar el producto desde el productor al consumidor, es de forma directa e indirecta con intermediarios y sin intermediarios lo que permitirá una mayor oferta del producto.

Entonces de acuerdo al estudio se determina que vamos a comercializar directamente en nuestro taller y en las diferentes ferias y mercados de artesanías de la provincia de Imbabura

#### 3.10.1. Productores

La producción de artesanías a base de papel reciclado en el Ecuador aún es muy pobre, pues no se le ha dado la suficiente importancia sobre su

fabricación y uso, tampoco existe un proceso establecido en el país para reciclar desechos orgánicos.

Es por esta razón que se ha identificado a muy pocos artesanos dedicados a la producción de artesanías a base de papel reciclado.

### **3.10.2. Intermediarios locales**

Debido a que es un producto de reciente ingreso al mercado, la mayoría de los intermediarios serán los comerciantes que realizan ventas al menudeo en las ferias y mercados de la provincia de Imbabura.

Entre las principales ferias semanales a las que se va acudir para exponer el producto artesanal elaborado a base de papel reciclado será, la feria de la ciudad de Otavalo, los días sábados y domingos, la cual es mundialmente famosa por su feria artesanal, la cual tiene una gran afluencia de turistas nacionales y extranjeros, misma que ofrece una infinidad de productos, creados con las manos de hábiles y experimentados artesanos. Otavalo ha tenido desde tiempos prehispánicos una vocación comercial y de producción textil muy importante. Se constituyó en un centro de acopio y comercio entre diferentes culturas de distintas regiones del país.

Se las expondrá igualmente en la remodelada Estación del Tren, la cual cuenta con un espacio para exponer las artesanías a los turistas y visitantes locales.

Se participará en cada una de las exposiciones artesanales que se organicen en el cantón Ibarra y la provincia de Imbabura; ya sean estas por fiestas de las ciudades como Otavalo, Ibarra, Cotacachi, y Atuntaqui.

### **3.10.3. Consumidor final**

Para llegar al consumidor se lo hará a través de ferias al público ya sea dentro y fuera de la provincia de Imbabura. Generalmente el motivo de la

asistencia es la curiosidad o el carácter festivo del evento. Sin embargo, también se presentan otras oportunidades como la obtención de información sobre el perfil del consumidor (edad, status social, hábitos y formas de consumo, y otros.) o la aplicación de una estrategia de aspiración mediante la promoción de nuevos productos.

### 3.11. Procesos de comercialización

La comercialización que la microempresa lograría son las siguientes:

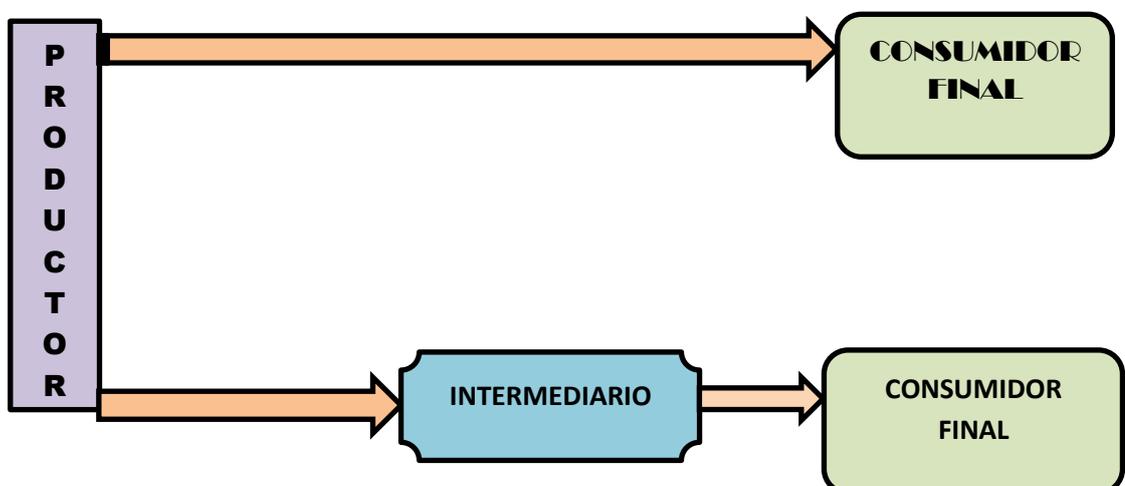
#### 3.11.1. Venta directa

Cuando el fabricante vende directamente al cliente, vender directamente se produce cuando no hay ninguna persona de por medio, solo comprador y vendedor.

#### 3.11.2. Venta a través de minoristas

Los minoristas adquieren parte del producto de mayoristas u otros intermediarios e incluso del propio fabricante y lo venden al público.

Gráfico N° 29: Canal de distribución



### **3.12. Publicidad del producto**

Para dar a conocer nuestro producto se realizara publicidad a través de las redes sociales, también se procederá a la creación de una página web con la información de todos los productos a ofertarse.

### **3.13. Conclusión del estudio de mercado**

El reciclaje consiste en aprovechar los materiales u objetos que la sociedad de consumo ha descartado. Por considerarlo inútiles, es decir darle un nuevo valor a los descartados a fin de que pueda ser utilizado en la fabricación o preparación de nuevos productos originales. El reciclaje economiza recursos directos, es decir materiales directos e indirectos tales, como agua, electricidad y otros además que contribuyen a la descontaminación del ambiente. Las personas deben tener presente el cambio de hábito de consumo, disminuir la contaminación de ríos, mares, lagos, reemplazar cada árbol que talen para mantener equilibrada la naturaleza.

También concluimos que de acuerdo a los resultados estadísticos arrojados en la encuesta realizada en el diagnostico situacional podemos decir que la población en general cree importante, utilizaría y compraría artículos de papel reciclado, la mayoría de la población encuestada mostraron un gran interés a esta nueva propuesta de artículos de papel reciclado.

Y respecto a nuestros posibles competidores ofrecemos una gama de productos innovadores, y precios a la medida justa y razonable que requieren nuestros productos de material reciclado.

Contamos con los medios para llegar al público, posible comprador y cliente, insertándonos en la localidad como un micro emprendimiento innovador y productivo.

Concluimos que la población que tomamos como referencia para emprender nuestro proyecto fue satisfactoria porque estimamos cubrir el 5% de la demanda insatisfecha de los productos agendas, diarios; el 20% de la demanda insatisfecha de libretas, otros productos y el 15% de la demanda insatisfecha de los demás productos.

## CAPÍTULO IV

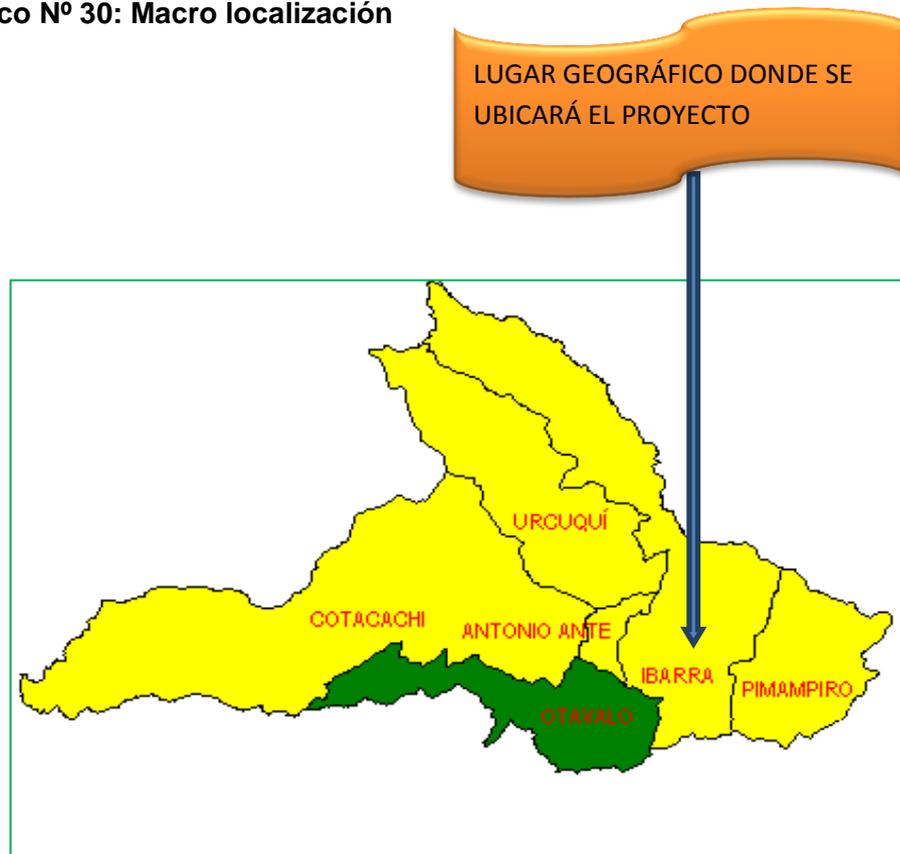
### 4. ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 4.1. Macro y micro localización del proyecto

##### 4.1.1. Macro localización

El proyecto se ubicará a 120 km. de la Capital del Ecuador, en la parroquia urbana de Caranqui, ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura perteneciente a la región sierra norte del país, misma que es considerada como una de las principales provincias turísticas del Ecuador.

**Gráfico N° 30: Macro localización**



Fuente: GAD Municipio de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### **4.1.2. Micro localización**

Para el análisis de la micro localización, se necesita realizar un estudio de los factores más importantes que influyen en la ubicación del proyecto.

##### **a. Factores de la micro localización**

- **Obras de infraestructura**

El lugar donde se va a desarrollar la microempresa, cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto. En cuanto a obras de infraestructura cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica; entre otras.

- **Vías de acceso**

En cuanto a vías de acceso la microempresa contará con vías de primer orden, cuyas vías de acceso se desprenden desde el norte y sur, cuyos canales de comunicación son apropiados por cuanto se interceptan en el centro de la ciudad de Ibarra.

- **Transporte**

En lo que se refiere a la movilización, el sector cuenta con el servicio de buses directos a pocos pasos de la microempresa, entre ellas las cooperativas 28 de Septiembre y San Miguel de Ibarra, al igual que el servicio de camionetas, las cuales prestan sus servicios a cualquier lugar del cantón.

- **Personal**

Por ser un sector comercial, existe gran afluencia de gente de todas partes que acuden no solo en calidad de compradores, sino también de demandantes de trabajo, por lo cual existe un contingente humano que

posee experiencia en relación a ventas y también tienen experiencia en la elaboración de productos de papel reciclado.

#### 4.2. Ubicación del taller

Una vez analizados los factores anteriormente detallados el taller se ubicará en la ciudad de Ibarra, parroquia urbana de Caranqui, calles:

Princesa Pacha y Duchicela.

**Gráfico N° 31: Micro localización**



Fuente: GAD Municipio de Ibarra  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

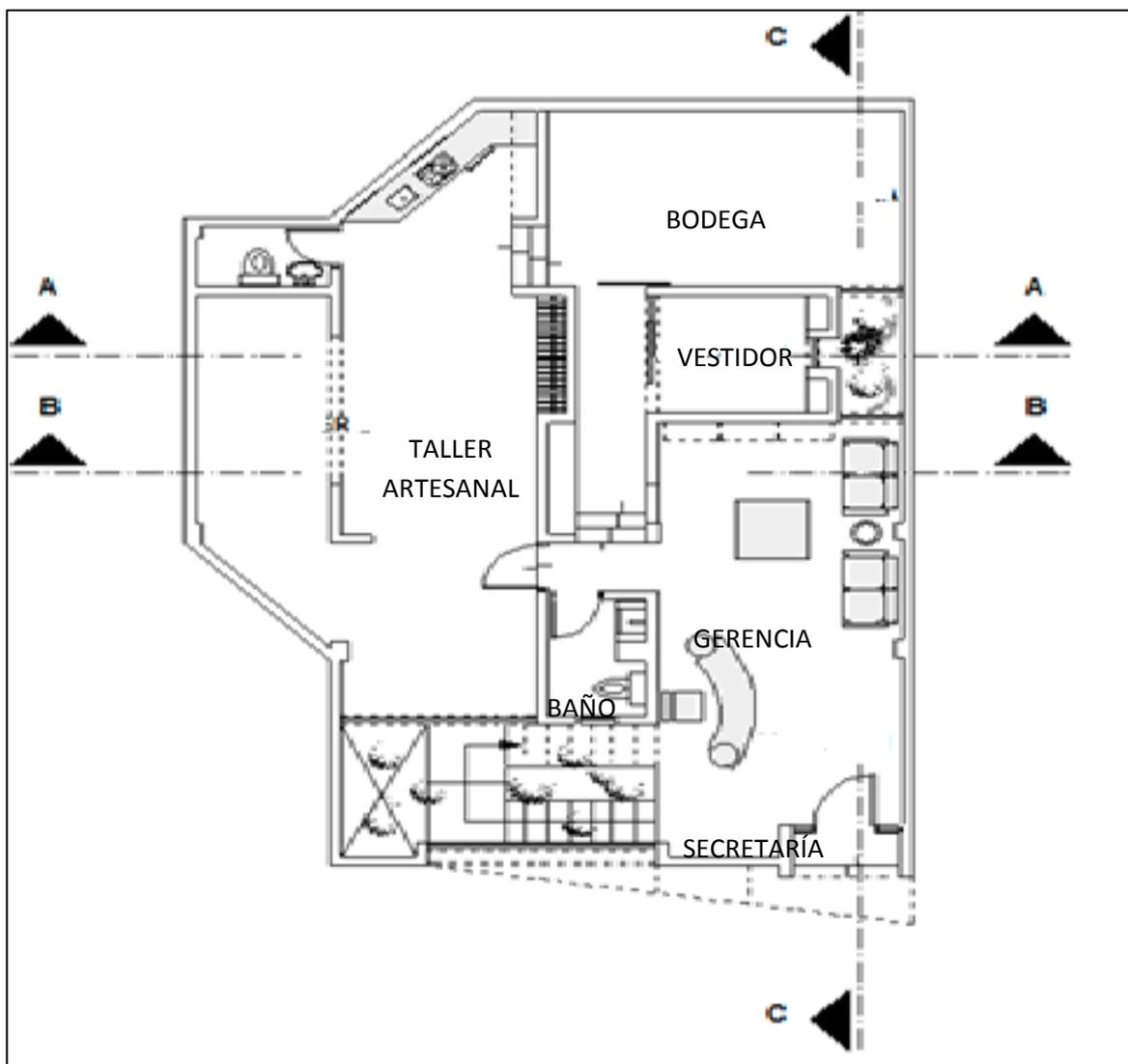
### 4.3. Diseño de instalaciones

**Cuadro N° 58: Distribución de la infraestructura**

INFRAESTRUCTURA		
ÁREA DE LAVADO	m <sup>2</sup>	30
MOLINO	m <sup>2</sup>	12
ÁREA DE SECADO	m <sup>2</sup>	35
BODEGA	m <sup>2</sup>	15
OFICINA	m <sup>2</sup>	12
<b>TOTAL</b>		<b>104</b>

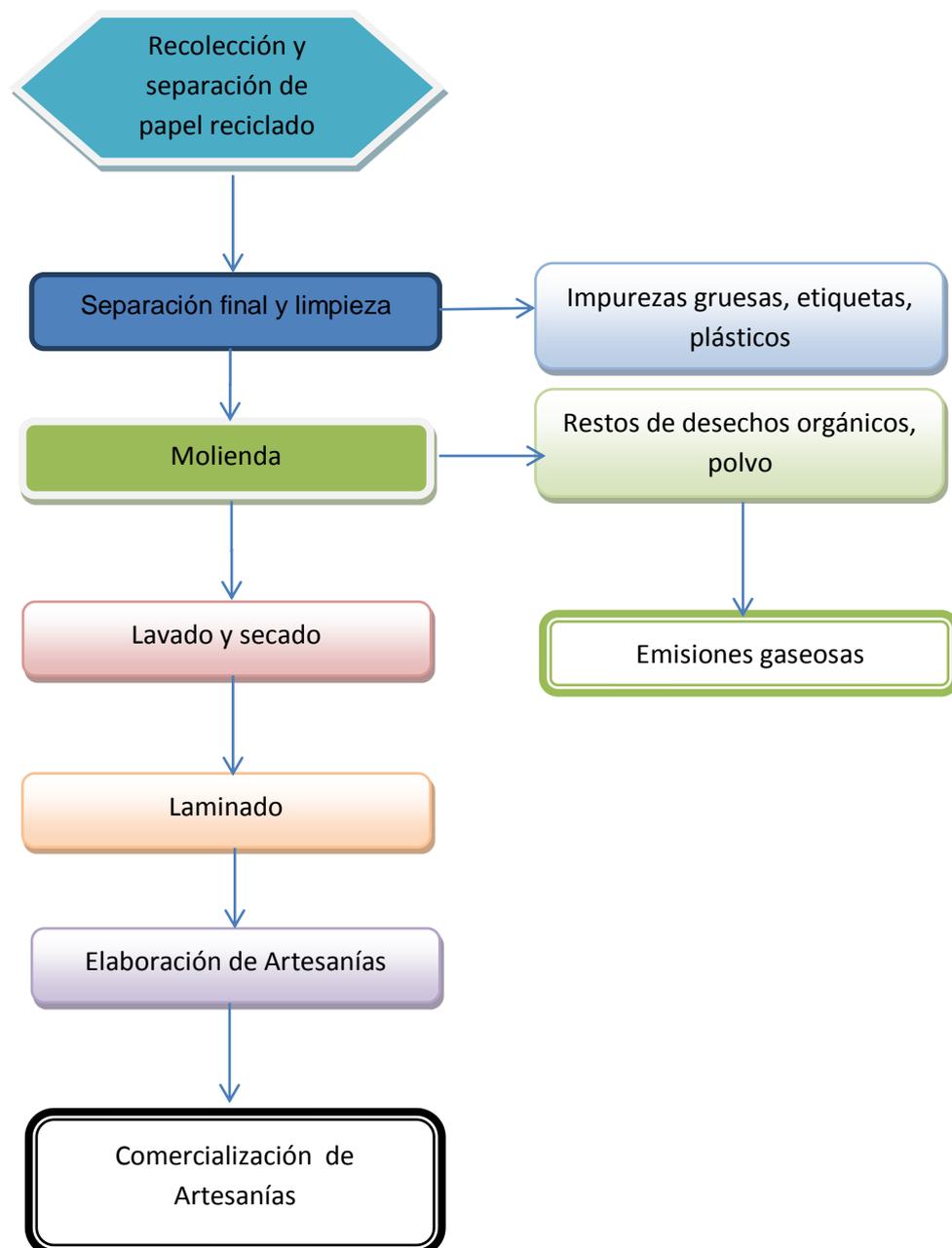
Fuente: Entrevista a experto en la elaboración de artesanías de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Gráfico N° 32: Representación gráfica de la instalaciones**



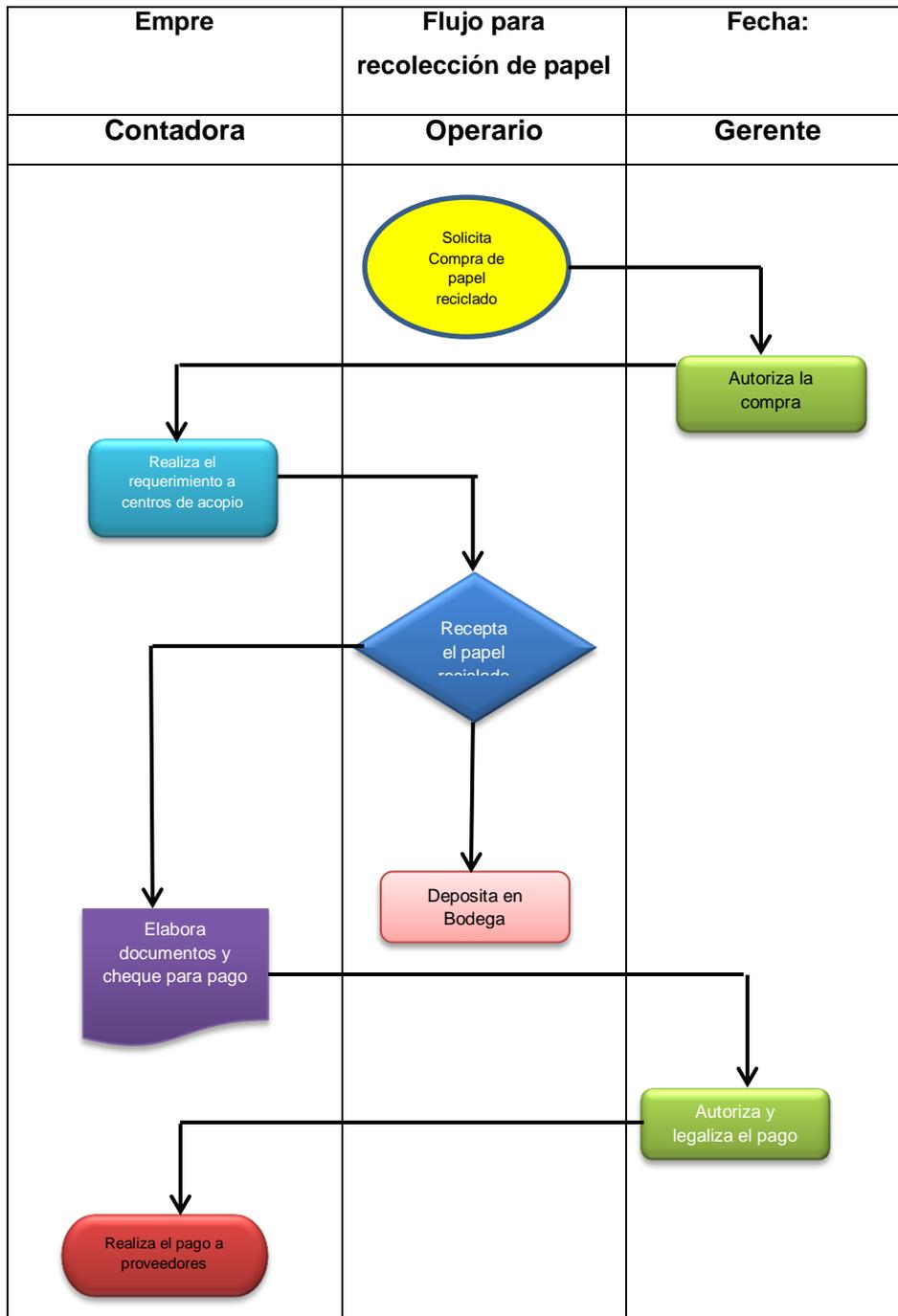
Fuente: Entrevista a experto en la elaboración de artesanías de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.4. Flujograma del proceso



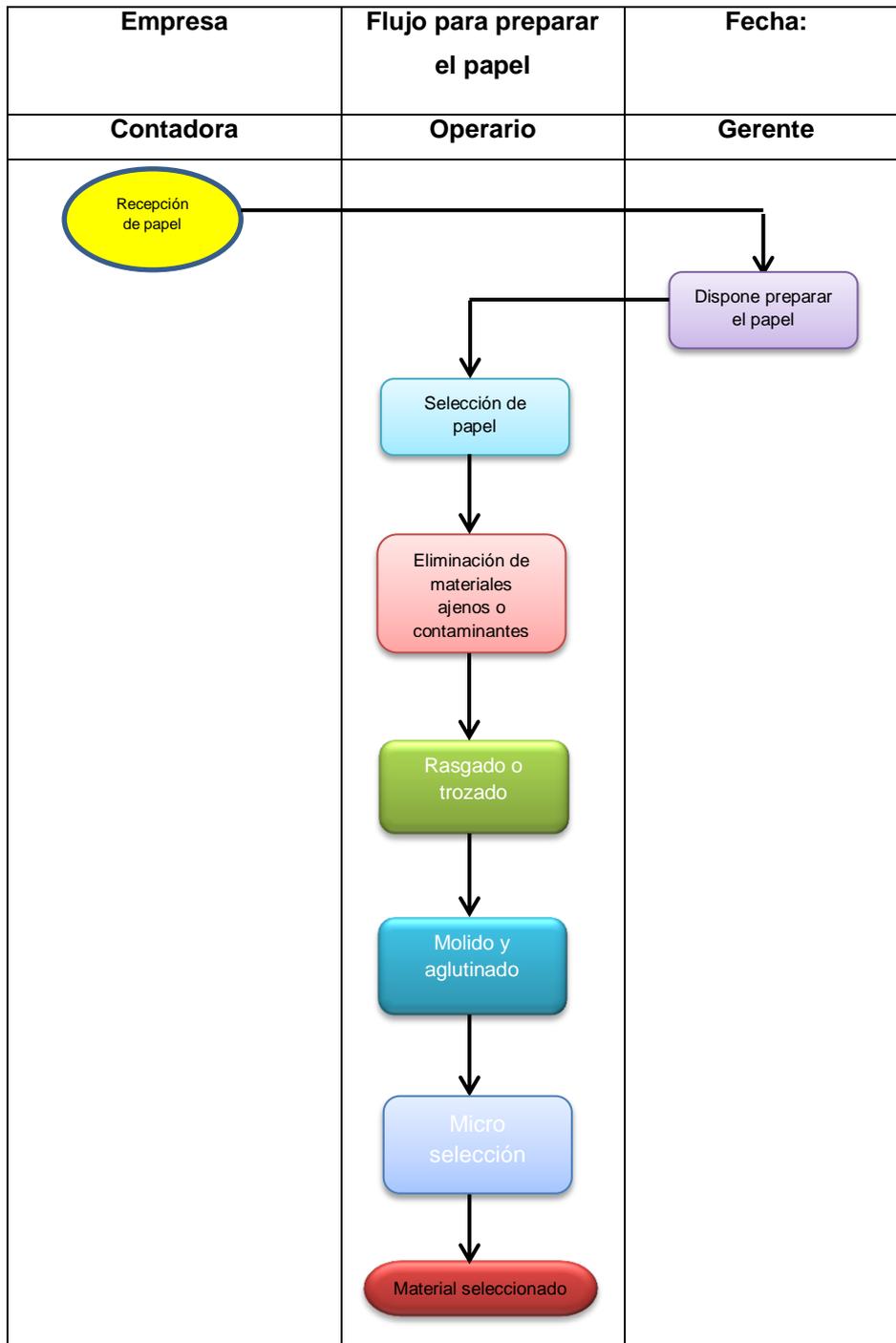
Fuente: Entrevista a experto en la elaboración de artesanías de papel reciclado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.5. Flujo para recolección de papel reciclado



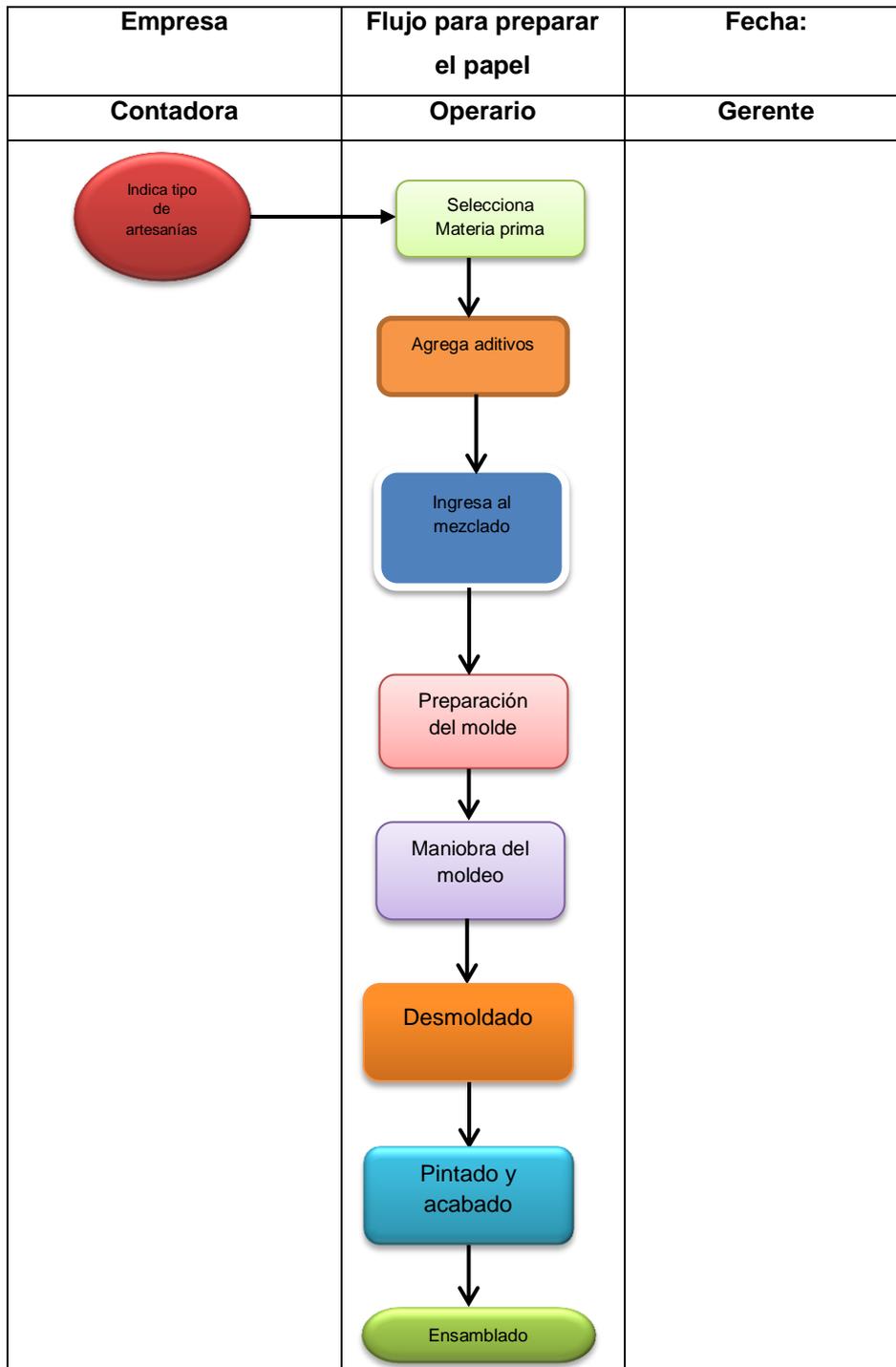
Fuente: Entrevista a experto en la elaboración de artesanías de papel reciclado  
 Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.6. Flujo para preparar el papel reciclado



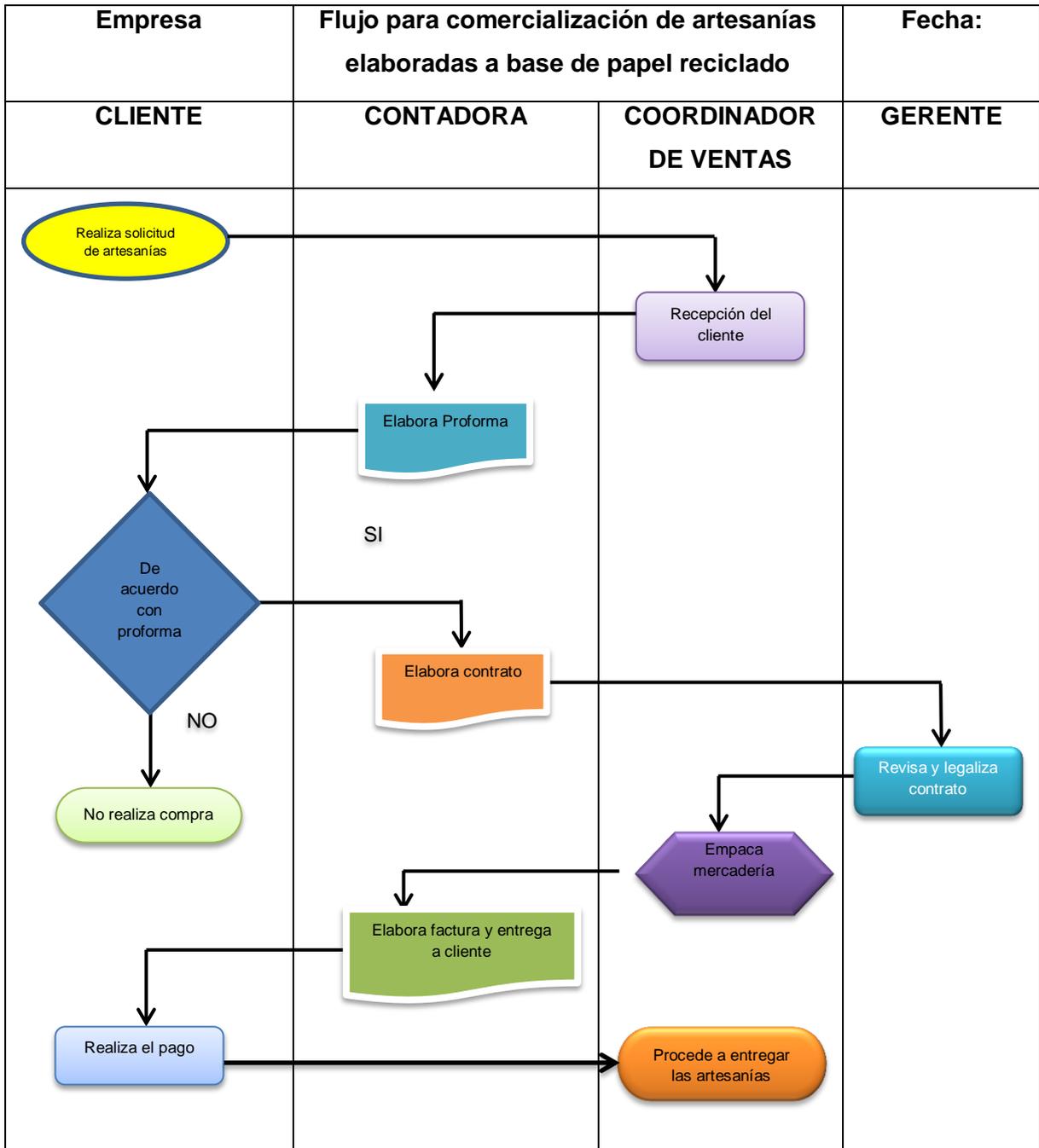
Fuente: Entrevista a experto en la elaboración de artesanías de papel reciclado  
 Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.7. Flujo para elaboración de artesanía a base de papel reciclado



Fuente: Entrevista a experto en la elaboración de artesanías de papel reciclado  
 Elaborado por: Gabriela Ipiales

**4.8. Flujo para comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado**



Fuente: Entrevista a experto en la elaboración de artesanías de papel reciclado  
 Elaborado por: Gabriela Ipiates

#### 4.9. Presupuesto del proyecto

##### 4.9.1. Inversiones fijas

###### a. Edificio

Para el presente proyecto se cuenta con un local de negocios propio, el propietario es el señor Santiago Navarrete mismo que está avaluado en 20.000,00 dólares.

**Cuadro N° 59: Edificio**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
EDIFICIO	1	20000,00	20000,00
<b>TOTAL EDIFICIO</b>			<b>20.000,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

###### b. Maquinaria y equipos

La maquinaria y equipo necesarios para la producción de artesanías a base del papel reciclado serán de fabricación nacional con la finalidad de reducir costos.

**Cuadro N° 60: Maquinaria y equipos para la producción**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
PRENSAS TABLAS PERFORADAS	25	10,00	250,00
MARCOS DE MADERA Y TELA MECÁNICA	25	20,00	500,00
PINCELES PROFESIONALES	10	2,00	20,00
RODILLOS	3	60,00	180,00
MOLINOS	2	80,00	160,00
LICUADORA	2	50,00	100,00
RECIPIENTES ALUMINIO PARA DESCOMPONER EL MATERIAL	10	25,00	250,00
CORTADORA	2	80,00	160,00
TIJERAS	10	2,50	25,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO DE ELABORACIÓN</b>			<b>1.645,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### c. Muebles y enseres

Para el iniciar con el funcionamiento en general de la microempresa es necesaria la compra de varios muebles y enseres.

**Cuadro Nº 61: Muebles y enseres**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		V. UNITARIO	V. TOTAL
ESCRITORIO DE OFICINA	3		75,00	225,00
SILLAS DE OFICINA	4		50,00	200,00
JUEGO DE MUEBLES DE OFICINA DE ESPERA	3		150,00	450,00
ARCHIVADORES CON DIVISIONES	2		120,00	240,00
SILLÓN DE OFICINA	3		45,00	135,00
VITRINAS	4		250,00	1.000,00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>				<b>2.250,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### d. Equipos de oficina

La que la empresa inicie sus actividades es necesario la compra de vario equipos de oficina tales como.

**Cuadro Nº 62: Equipos de oficina**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		V. UNITARIO	V. TOTAL
EQUIPO DE OFICINA	2		120,00	240,00
GUILLOTINAS	4		60,00	240,00
IMPRESORAS NORMALES	3		150,00	450,00
FAX - TELÉFONO.	2		60,00	120,00
IMPRESORAS MULTIFUNCIÓN	3	HP OFFICEJET 4575	1.600,00	4.800,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>				<b>5.850,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### e. Equipos de computación

**Cuadro N° 63: Descripción de los equipos de computación**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		V. UNITARIO	V. TOTAL
COMPUTADORAS	2	TOSHIBA	680,00	1.360,00
OTROS EQUIPOS	3		500,00	1.500,00
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>				<b>2.860,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### f. Vehículo

Para la distribución y comercialización de los productos la microempresa requiere de un vehículo.

**Cuadro N° 64: Vehículo**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
VEHÍCULO CHEVROLET	1		15.000,00	15.000,00
<b>TOTAL VEHÍCULO</b>				<b>15.000,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### g. Total de la inversión fija

En el siguiente cuadro se identifica el total de la inversión fija de la microempresa.

**Cuadro N° 65: Resumen del total de la inversión fija**

DETALLE	VALOR TOTAL
EDIFICIO	20.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE ELABORACIÓN	1.645,00
MUEBLES Y ENSERES	2.250,00
EQUIPOS DE OFICINA	5.850,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.860,00
VEHÍCULO	15.000,00
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>47.605,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.9.2. Inversiones diferidas

**Cuadro N° 66: Inversiones diferidas**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO
<b><u>GASTOS DE CONSTITUCIÓN:</u></b>		300,00
PATENTE	<b>1</b>	
PERMISOS DE SALUD	<b>1</b>	
PERMISOS DE CUERO DE BOMBEROS	<b>1</b>	
RUC	<b>1</b>	
AFILIACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE IBARRA	<b>1</b>	
<b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b>		<b>300,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.9.3. Capital de trabajo

En el siguiente cuadro se representa la inversión variable para la ejecución del presente proyecto en su primer año de funcionamiento, el valor asciende a 19103.00 dólares.

**Cuadro N° 67: Capital de trabajo**

CAPITAL DE TRABAJO GENERAL	MENSUAL	ANUAL
COSTOS DE ELABORACIÓN	2767,2	217,2
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1276,90	13215,80
GASTOS DE VENTAS	570,00	5670,00
<b>TOTAL</b>	<b>4614,10</b>	<b>19103,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.9.4. Inversión total del proyecto

La inversión que necesita la microempresa para la producción y comercialización de artesanías de papel reciclado es la siguiente:

**Cuadro N° 68: Inversión total del proyecto**

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
INVERSIÓN FIJA	47605,00	71,04
INVERSIÓN DIFERIDA	300,00	0,45
INVERSIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO	19103,00	28,51
TOTAL	67008,00	100,00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.10. Financiamiento

La inversión total para la ejecución del proyecto será financiada con un capital propio de 42395,15, mientras que la diferencia se realizara un crédito a través del Banco Nacional de Fomento lo cual permitirá iniciar la actividad productiva de forma normal.

**Cuadro N° 69: Financiamiento del proyecto**

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
INVERSIÓN PROPIA	42.395,15	80,91
INVERSIÓN FINANCIADA	10000,00	19,09
TOTAL	52.395,15	100,00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 4.10.1. Recurso humanos

El recurso humano indispensable para el funcionamiento de la microempresa es:

**Cuadro N° 70: Recurso humano**

CARGO	CANTIDAD	SUELDO
<b>SUELDO DE ADMINISTRACIÓN</b>		
GERENTE	1	500,00
CONTADOR GENERAL	1	400,00
<b>SUELDO OPERATIVO</b>		
OPERARIO 1	1	340,00
OPERARIO 2	1	340,00
<b>SUELDO DE VENTAS</b>		
PERSONAL DE VENTAS	1	340,00
<b>SUB TOTAL SUELDOS</b>		<b>1.920,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO

#### 5.1. Presupuesto de inversión

**Cuadro N° 71: Inversión fija, edificio**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
EDIFICIO	1	20000,00	20000,00
<b>TOTAL EDIFICIO</b>			<b>20.000,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 5.1.1. Maquinaria y equipo

**Cuadro N° 72: Inversión maquinaria y equipo**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
PRENSAS TABLAS PERFORADAS	25	10,00	250,00
MARCOS DE MADERA Y TELA MECÁNICA	25	20,00	500,00
PINCELES PROFESIONALES	10	2,00	20,00
RODILLOS	3	60,00	180,00
MOLINOS	2	80,00	160,00
LICUADORA	2	50,00	100,00
RECIPIENTES ALUMINIO PARA DESCOMPONER EL MATERIAL	10	25,00	250,00
CORTADORA	2	80,00	160,00
TIJERAS	10	2,50	25,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO DE ELABORACIÓN</b>			<b>1.645,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 5.1.2. Muebles y enseres

**Cuadro N° 73: Inversión maquinaria y equipo**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		V. UNITARIO	V. TOTAL
ESCRITORIO DE OFICINA	3		75,00	225,00
SILLAS DE OFICINA	4		50,00	200,00
JUEGO DE MUEBLES DE OFICINA DE ESPERA	3		150,00	450,00
ARCHIVADORES CON DIVISIONES	2		120,00	240,00
SILLÓN DE OFICINA	3		45,00	135,00
VITRINAS	4		250,00	1.000,00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>				<b>2.250,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 5.1.3. Equipos de oficina

**Cuadro N° 74: Inversión equipos de oficina**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		V. UNITARIO	V. TOTAL
EQUIPO DE OFICINA	2		120,00	240,00
GUILLOTINAS	4		60,00	240,00
IMPRESORAS NORMALES	3		150,00	450,00
FAX - TELÉFONO.	2		60,00	120,00
IMPRESORAS MULTIFUNCIÓN	3		1.600,00	4.800,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>				<b>5.850,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 5.1.4. Equipos de computación

**Cuadro N° 75: Inversión equipos de computación**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		V. UNITARIO	V. TOTAL
COMPUTADORAS	2	TOSHIBA	680,00	1.360,00
OTROS EQUIPOS	3		500,00	1.500,00
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>				<b>2.860,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 5.1.5. Vehículo

**Cuadro Nº 76: Inversión vehículo**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
VEHÍCULO CHEVROLET	1	15.000,00	15.000,00
<b>TOTAL VEHÍCULO</b>			<b>15.000,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 5.2. Ingresos proyectados anuales

Los ingresos anuales están proyectados en base unidades que el proyecto cubrirá de la demanda insatisfecha que se determinó en el estudio de mercado, el precio está proyectado de acuerdo al índice de inflación de 4.10% anual, también se tomó en cuenta los costos y gastos incurridos en la elaboración de los productos.

**Cuadro Nº 77: Ingresos proyectados anuales**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>Total Unidades Proyectadas</b>	8.604	8.955	9.136	8.605	8.605
<b>Precio Unitario Proyectado</b>	9,31	10,37	10,87	12,30	13,16
<b>Ingresos totales</b>	<b>80.107,08</b>	<b>92.879,17</b>	<b>99.299,84</b>	<b>105.809,02</b>	<b>113.210,53</b>

Fuente: Estudio de mercado e investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### 5.3. Presupuesto de los egresos

Para una mejor precisión en la determinación de los recursos económicos que la microempresa necesita para la elaboración y comercialización de los cuadros en alto relieve y artesanías de papel reciclado, se analizara mensual y anualmente con la finalidad de obtener el costo real de la inversión.

#### 5.3.1. Costos incurridos en la elaboración de las artesanías a base del papel reciclado

A continuación se presenta el cuadro de los de las unidades que el proyecto producirá mensualmente.

**Cuadro N° 78: Unidades que ofertara la microempresa**

PRODUCTO	UNIDADES AL AÑO	UNIDADES MENSUALES
PERGAMINOS	504	42
BOLSOS	2.008	167
LIBRETAS	892	74
DIARIOS	1.598	133
AGENDAS	1.590	133
TARJETAS TODA OCASIÓN	1.296	108
CUADROS EN ALTO		
RELIEVE	648	54
OTROS	77	6

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

A continuación se muestra las tablas de los costos incurridos en la elaboración de cada uno de los productos a ofertar de forma mensual, tomando en consideración la materia prima directa y la materia prima indirecta.

**a. Costo de producción mensual del producto pergaminos**

**Cuadro N° 79: Costos para la producción de pergaminos**

PERGAMINOS					
unidades Mensuales	Cantidad	detalle	costo MP Unitario	Costo por Mes	SUMAN
<b>M.P.D</b>					<b>65,00</b>
42	150	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	30,00	
42	100	GOMA / RESINA ml.	0,15	15,00	
42	50	CARTON Kg.	0,40	20,00	
<b>SUMAN</b>				<b>65,00</b>	
GASTOS DE FABRICACIÓN					
<b>M.P.I</b>					<b>157,60</b>
42	150	PINTURA ml.	0,15	22,50	
42	50	PINTURA ESMALTE ml.	0,25	12,50	
42	50	TIÑER ml.	0,10	5,00	
42	42	HILO metros	0,05	2,10	
42	42	OTROS	2,75	115,50	
<b>SUMAN</b>				<b>157,60</b>	
<b>COSTO MENSUAL</b>					<b>222,60</b>

**b. Costo de producción mensual del producto bolsos**

**Cuadro Nº 80: Costos incurridos para la producción de bolsos**

<b>BOLSOS</b>					
<b>unidades Mensuales</b>	<b>Cantidad</b>	<b>detalle</b>	<b>costo MP Unitario</b>	<b>Costo por Mes</b>	<b>SUMAN</b>
<b>M.P.D</b>					<b>240,00</b>
167	600	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	120,00	
167	400	GOMA / RESINA ml.	0,15	60,00	
167	150	CARTON Kg.	0,40	60,00	
<b>SUMAN</b>				<b>240,00</b>	
<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>					
<b>M.P.I</b>					<b>501,75</b>
167	100	PINTURA ml.	0,15	15,00	
167	50	PINTURA ESMALTE ml.	0,25	12,50	
167	25	TIÑER ml.	0,10	2,50	
167	250	HILO metros	0,05	12,50	
167	167	CIERRES	0,25	41,75	
167	167	OTROS	2,50	417,50	
<b>SUMAN</b>				<b>501,75</b>	
<b>TOTAL COSTO MENSUAL</b>					<b>741,75</b>

**c. Costo de producción mensual del producto libretas**

**Cuadro Nº 81: Costos incurridos para la producción de libretas**

<b>LIBRETAS</b>					
<b>unidades Mensuales</b>	<b>Cantidad</b>	<b>detalle</b>	<b>costo MP Unitario</b>	<b>Costo por Mes</b>	<b>SUMAN</b>
<b>M.P.D</b>					<b>26,00</b>
74	80	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	16,00	
74	25	CARTON Kg.	0,40	10,00	
<b>SUMAN</b>				<b>26,00</b>	
<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>					
<b>M.P.I</b>					<b>28,50</b>
74	50	PINTURA ml.	0,15	7,50	
74	50	HILO metros	0,05	2,50	
74	74	OTROS	0,25	18,50	
<b>SUMAN</b>				<b>28,50</b>	
<b>TOTAL COSTO MENSUAL</b>					<b>54,50</b>

**d. Costo de producción mensual del producto diarios**

**Cuadro Nº 82: Costos incurridos para la producción de diarios**

DIARIOS					
unidades Mensuales	Cantidad	detalle	costo MP Unitario	Costo por Mes	SUMAN
<b>M.P.D</b>					<b>81,25</b>
133	150	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	30,00	
133	75	GOMA / RESINA ml.	0,15	11,25	
133	100	CARTON Kg.	0,40	40,00	
<b>SUMAN</b>				<b>81,25</b>	
GASTOS DE FABRICACIÓN					
<b>M.P.I</b>					<b>311</b>
133	150	PINTURA AGUA ml.	0,15	22,50	
133	50	PINTURA ESMALTE ml.	0,25	12,50	
133	75	TIÑER ml.	0,10	7,50	
133	50	HILO metros	0,05	2,50	
133	133	OTROS	2,00	266,00	
<b>SUMAN</b>				<b>311,00</b>	
<b>TOTAL COSTO MENSUAL</b>					<b>392,25</b>

**e. Costo de producción mensual del producto agendas**

**Cuadro Nº 83: Costos incurridos para la producción de agendas**

AGENDAS					
unidades Mensuales	Cantidad	detalle	costo MP Unitario	Costo por Mes	SUMAN
<b>M.P.D</b>					<b>81,25</b>
133	150	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	30,00	
133	75	GOMA / RESINA ml.	0,15	11,25	
133	100	CARTON Kg.	0,40	40,00	
<b>SUMAN</b>				<b>81,25</b>	
GASTOS DE FABRICACIÓN					
<b>M.P.I</b>					<b>114,75</b>
133	150	PINTURA AGUA ml.	0,15	22,50	
133	75	PINTURA ESMALTE ml.	0,25	18,75	
133	50	TIÑER ml.	0,10	5,00	
133	50	HILO metros	0,05	2,50	
133	66	OTROS	1,00	66,00	
<b>SUMAN</b>				<b>114,75</b>	
<b>TOTAL COSTO MENSUAL</b>					<b>196</b>

f. Costo de producción mensual del producto tarjetas toda ocasión

Cuadro N° 84: Costos incurridos para la producción de tarjetas toda ocasión

TARJETAS TODA OCASIÓN (DOCENA)					
unidades Mensuales	Cantidad	detalle	costo MP Unitario	Costo por Mes	SUMAN
<b>M.P.D</b>					<b>72,50</b>
108	250	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	50,00	
108	150	GOMA / RESINA ml.	0,15	22,50	
<b>SUMAN</b>				<b>72,50</b>	
GASTOS DE FABRICACIÓN					
<b>M.P.I</b>					<b>202,00</b>
108	200	PINTURA AGUA ml.	0,15	30,00	
108	150	PINTURA ESMALTE ml.	0,25	37,50	
108	100	TIÑER ml.	0,10	10,00	
108	80	HILO metros	0,05	4,00	
108	50	CINTA metros	0,25	12,50	
108	108	OTROS	1,00	108,00	
<b>SUMAN</b>				<b>202,00</b>	
<b>TOTAL COSTO MENSUAL</b>					<b>274,50</b>

g. Costo de producción mensual del producto cuadros en alto relieve

Cuadro N° 85: Costos incurridos para la producción de cuadros en alto relieve

CUADROS EN ALTO RELIEVE					
unidades Mensuales	Cantidad	detalle	costo MP Unitario	Costo por Mes	SUMAN
<b>M.P.D</b>					<b>22,50</b>
54	75	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	15,00	
54	50	GOMA / RESINA ml.	0,15	7,50	
<b>SUMAN</b>				<b>22,50</b>	
GASTOS DE FABRICACIÓN					
<b>M.P.I</b>					<b>244,75</b>
54	75	PINTURA AGUA ml.	0,15	11,25	
54	50	PINTURA ESMALTE ml.	0,25	12,50	
54	50	TIÑER ml.	0,10	5,00	
54	54	OTROS	4,00	216,00	
<b>SUMAN</b>				<b>244,75</b>	
<b>TOTAL COSTO MENSUAL</b>					<b>267,25</b>

## h. Costo de producción mensual de otros productos

**Cuadro N° 86: Costos incurridos para la producción otros productos**

OTROS					
unidades Mensuales	Cantidad	detalle	costo MP Unitario	Costo por Mes	SUMAN
M.P.D					7,25
6	25	PAPEL RECICLADO kg:	0,20	5,00	
6	15	GOMA / RESINA ml.	0,15	2,25	
<b>SUMAN</b>				<b>7,25</b>	
GASTOS DE FABRICACIÓN					
M.P.I					45,00
6	25	PINTURA AGUA ml.	0,15	3,75	
6	15	PINTURA ESMALTE ml.	0,25	3,75	
6	15	TIÑER ml.	0,10	1,50	
6	6	OTROS	6,00	36,00	
<b>SUMAN</b>				<b>45,00</b>	
<b>TOTAL COSTO MENSUAL</b>					<b>52,25</b>

La siguiente tabla contiene el resumen de los costos incurridos en la producción de las artesanías a base del papel reciclado.

**Cuadro N° 87: Resumen de los costos de producción**

PRODUCTO	M.P.D		M.P.I		COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL		
PERGAMINOS	65,00	340,00	157,60	1.891,20	222,60	2.231,20
BOLSOS	240,00	2.880,00	501,75	6.021,00	741,75	8.901,00
LIBRETAS	26,00	312,00	28,50	342,00	54,50	654,00
DIARIOS	81,25	975,00	311,00	3.732,00	392,25	4.707,00
AGENDAS	81,25	975,00	114,75	1.377,00	196,00	2.352,00
TARJETAS TODA OCASIÓN	72,50	870,00	202,00	2.424,00	274,50	3.294,00
CUADROS EN ALTO RELIEVE	22,50	270,00	244,75	2.937,00	267,25	3.207,00
OTROS	7,25	87,00	45,00	540,00	52,25	627,00
<b>TOTAL</b>	<b>595,75</b>	<b>6.709,00</b>	<b>1.605,35</b>	<b>19.264,20</b>	<b>2.201,10</b>	<b>25.973,20</b>

Fuente: Estudio de mercado e investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 88: Resumen la materia prima directa**

PRODUCTO	M.P.D	
	MENSUAL	ANUAL
PERGAMINOS	65,00	340,00
BOLSOS	240,00	2.880,00
LIBRETAS	26,00	312,00
DIARIOS	81,25	975,00
AGENDAS	81,25	975,00
TARJETAS TODA OCASIÓN	72,50	870,00
CUADROS EN ALTO RELIEVE	22,50	270,00
OTROS	7,25	87,00
<b>TOTAL</b>	<b>595,75</b>	<b>6.709,00</b>

Fuente: Estudio de mercado e investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 89: Resumen de la materia prima indirecta**

PRODUCTO	M.P.I	
	MENSUAL	ANUAL
PERGAMINOS	157,60	1.891,20
BOLSOS	501,75	6.021,00
LIBRETAS	28,50	342,00
DIARIOS	311,00	3.732,00
AGENDAS	114,75	1.377,00
TARJETAS TODA OCASIÓN	202,00	2.424,00
CUADROS EN ALTO RELIEVE	244,75	2.937,00
OTROS	45,00	540,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.605,35</b>	<b>19.264,20</b>

Fuente: Estudio de mercado e investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 90: Resumen de otros MPI**

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
ETIQUETAS (FUNDAS DE PAPEL Y FUNDAS PLÁSTICO)	1000	0,015	15,00	180,00
EMPAQUE : FUNDAS GRANDES DE PAPEL (Nº3 Y 6)	200	0,01	2,00	24,00
EMPAQUE: FUNDAS PEQUEÑAS DE PAPEL	100	0,011	1,10	13,20
<b>SUB TOTAL DE OTROS MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>			<b>18,10</b>	<b>217,20</b>

Fuente: Estudio de mercado e investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 5.4. Mano de obra

Para determinar la inversión de la mano de obra se ha considerado el comportamiento de los sueldos del sueldo básico unificado desde el 2009 hasta el 2014, en donde se obtiene un incremento promedio del 9.25%.

También se ha considerado el beneficio social de acuerdo a lo establecido en el código de trabajo.

**Cuadro N° 91: Comportamiento del sueldo básico unificado**

<b>REMUNERACIÓN BÁSICA HISTÓRICA</b>			
<b>SBU</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>%</b>
218	218	9	9,00%
240	22	10,09	10,09%
264	24	10,00	10,00%
292	28	10,61	10,61%
318	26	8,90	8,90%
340	22	6,92	6,92%
<b>TOTAL PROMEDIO</b>		9,25	9,25%

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiates

#### 5.4.1. Sueldos administrativos

**Cuadro N° 92: Sueldos administrativos año 2014**

<b>CARGO</b>	<b>REMUNERACIÓN BÁSICA UNIFICADA</b>	<b>REMUNERACIÓN ANUAL</b>	<b>IESS PATRONAL - 12,15%</b>	<b>DÉCIMO TERCER SUELDO</b>	<b>DÉCIMO CUARTO SUELDO</b>	<b>TOTAL A RECIBIR</b>
GERENTE	500,00	6.000,00	729,00	500,00	340	6.000,00
CONTADOR GENERAL	400,00	4.800,00	583,20	400,00	340	4.800,00
<b>TOTAL</b>						<b>10.800,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiates

#### 5.4.2. Sueldos operativos

**Cuadro N° 93: Sueldos operativos año 2014**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Total a recibir
operario 1	340,00	4.080,00	495,72	340,00	340	4.080,00
operario 2	340,00	4.080,00	495,72	340,00	340	4.080,00
<b>TOTAL</b>						8.160,00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

#### 5.4.3. Sueldos de venta

**Cuadro N° 94: Sueldos de ventas 2014**

CARGO	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Total a recibir
Personal de Ventas	340,00	4.080,00	495,72	340,00	340	4.080,00
<b>TOTAL</b>						4.080,00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

#### 5.4.4. Proyección de sueldos administrativos, operativos y de ventas

**Cuadro N° 95: Proyección de sueldos administrativos del año 2015**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Gerente	546,25	6.555,00	796,43	546,25	371	546,03	22,76	8.837,92
Contador General	437,00	5.244,00	637,15	437,00	371	436,83	18,21	7.144,63
<b>TOTAL</b>								15.982,55

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela IpiALES

**Cuadro Nº 96: Proyección de sueldos operativos año 2015**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
operario 1	371,45	4.457,40	541,57	371,45	371	371,30	15,48	6.128,65
operario 2	371,45	4.457,40	541,57	371,45	371	371,30	15,48	6.128,65
<b>TOTAL</b>								<b>12.257,31</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 97: Proyección de sueldos de ventas año 2015**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Personal de Ventas	371,45	4.457,40	541,57	371,45	371	371,30	15,48	6.128,65
<b>TOTAL</b>								<b>6.128,65</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 98: Proyección de sueldos administrativos año 2016**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Gerente	596,78	7.161,34	870,10	596,78	405,81	596,54	24,87	9.655,43
Contador General	477,42	5.729,07	696,08	477,42	405,81	477,23	19,89	7.805,51
<b>TOTAL</b>								<b>17.460,94</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro Nº 99: Proyección de sueldos operativos año 2016**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
operario 1	405,81	4.869,71	591,67	405,81	405,81	405,65	16,91	6.695,55
operario 2	405,81	4.869,71	591,67	405,81	405,81	405,65	16,91	6.695,55
<b>TOTAL</b>								<b>13.391,11</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 100: Proyección de sueldos de ventas año 2016**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Personal de Ventas	405,81	4.869,71	591,67	405,81	405,81	405,65	16,91	6.695,55
<b>TOTAL</b>								<b>6.695,55</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 101: Proyección de sueldos administrativos año 2017**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Gerente	651,98	7.823,76	950,59	651,98	443,35	651,72	27,17	10.548,56
Contador General	521,58	6.259,01	760,47	521,58	443,35	521,38	21,73	8.527,52
<b>TOTAL</b>								<b>19.076,08</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 102: Proyección de sueldos operativos año 2017**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
operario 1	443,35	5.320,16	646,40	443,35	443,35	443,17	18,47	7.314,89
operario 2	443,35	5.320,16	646,40	443,35	443,35	443,17	18,47	7.314,89
<b>TOTAL</b>								<b>14.629,78</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 103: Proyección de sueldos de ventas año 2017**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Personal de Ventas	443,35	5.320,16	646,40	443,35	443,35	443,17	18,47	7.314,89
<b>TOTAL</b>								<b>7.314,89</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 104: Proyección de sueldos administrativos año 2018**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Gerente	712,29	8.547,46	1.038,52	712,29	484,36	712,00	29,68	11.524,30
Contador General	569,83	6.837,97	830,81	569,83	484,36	569,60	23,74	9.316,31
<b>TOTAL</b>								<b>20.840,61</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 105: Proyección de sueldos operativos año 2018**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
operario 1	484,36	5.812,27	706,19	484,36	484,36	484,16	20,18	7.991,52
operario 2	484,36	5.812,27	706,19	484,36	484,36	484,16	20,18	7.991,52
<b>TOTAL</b>								<b>15.983,04</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 106: Proyección de sueldos de ventas año 2018**

Cargo	Remuneración Básica Unificada	Remuneración Anual	IESS Patronal - 12,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8,33 %	Vacaciones	Total a recibir
Personal de Ventas	484,36	5.812,27	706,19	484,36	484,36	484,16	20,18	7.991,52
<b>TOTAL</b>								<b>7.991,52</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.4.5. Resumen de la mano de obra proyectada

**Cuadro N° 107: Resumen de la mano de obra proyectada**

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO ANUAL 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>SUELDO DE ADMINISTRACIÓN</b>							
GERENTE	1	500,00	6.000,00	8.837,92	9.655,43	10.548,56	11.524,30
CONTADOR GENERAL	1	400,00	4.800,00	7.144,63	7.805,51	8.527,52	9.316,31
<b>SUELDO OPERATIVO</b>							
OPERARIO 1	1	340,00	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
OPERARIO 2	1	340,00	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
<b>SUELDO DE VENTAS</b>							
PERSONAL DE VENTAS	1	340,00	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
<b>SUB TOTAL SUELDOS DE FUNCIONARIOS</b>		<b>1.920,00</b>	<b>23.040,00</b>	<b>25.530,59</b>	<b>27.892,17</b>	<b>30.472,19</b>	<b>33.290,87</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.5. Gastos administrativos

### 5.5.1. Suministros de oficina

**Cuadro N° 108: Suministros de oficina**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
CAJA DE ESFEROS	2	4,15	8,30	99,60
CAJA DE LÁPICES	5	3,00	15,00	180,00
RESMA PAPEL BOOM	5	4,00	20,00	240,00
CARPETAS	12	0,30	3,60	43,20
PERFORADORAS	6	6,00	36,00	36,00
GRAPADORA	6	6,00	36,00	36,00
CAJAS DE CLIPS	10	0,30	3,00	36,00
SUMADORA ELÉCTRICA	2	45,00	90,00	90,00
OTROS		50,00	50,00	600,00
<b>SUB TOTAL SUMINISTROS Y ÚTILES DE OFICINA</b>			<b>261,90</b>	<b>1.360,80</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.5.2. Gastos generales de fabricación

**Cuadro N° 109: Gastos generales**

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
<b>ADMINISTRACIÓN</b>				
<b>ADMINISTRATIVOS</b>				
GASTO LUZ ELÉCTRICA (KWH)			45,00	540,00
GASTO AGUA POTABLE (M3)			30,00	360,00
GASTO TELÉFONO			10,00	120,00
OTROS			30,00	35,00
<b>VENTAS</b>				
<b>GASTO PUBLICIDAD :</b>				
PERIÓDICOS			30,00	90,00
PAPELES VOLANTES, OTROS	1000	0,1	100,00	300,00
GASTO MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	10	10	100,00	1.200,00
<b>SUB TOTAL ADMINISTRATIVO</b>			<b>345,00</b>	<b>2.645,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.5.3. Resumen de egresos proyectados

**Cuadro N° 110: Resumen de gastos administrativos proyectados**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
SUELDO GERENTE	6.000,00	8.837,92	8.837,92	9.655,43	11.524,30
SUELDO CONTADOR	4.800,00	4.800,00	7.144,63	8.527,52	9.316,31
SUMINISTRO DE OFICINA	1.416,59	1.474,67	1.535,13	1.598,08	1.663,60
GASTOS GENERALES	1.098,26	1.143,28	1.190,16	1.238,95	1.289,75
DEPRECIACIÓN EDIFICIO	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA	526,50	526,50	526,50	526,50	526,50
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN	635,59	635,59	635,59	635,59	635,59
AMORTIZACIÓN GASTOS DE CONSTITUCIÓN	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
<b>TOTAL</b>	<b>15.677,44</b>	<b>18.618,47</b>	<b>21.070,43</b>	<b>23.382,57</b>	<b>26.156,55</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 111: Resumen de gastos de venta proyectados**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO2018
SUELDO VENTAS	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
PUBLICIDAD	1.655,19	1.723,05	1.793,70	1.867,24	1.943,80
DEPRECIACIÓN VEHÍCULO	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.135,19</b>	<b>10.251,71</b>	<b>10.889,25</b>	<b>11.582,13</b>	<b>12.335,32</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 5.5.4. Total costos de distribución y gastos de financieros

**Cuadro N° 112: Total costos de distribución**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO2018
GASTOS ADMINISTRACIÓN	15.677,44	18.618,47	21.070,43	23.382,57	26.156,55
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	8.135,19	10.251,71	10.889,25	11.582,13	12.335,32
GASTOS FINANCIEROS	2.240,00	1.792,00	1.344,00	896,00	448,00
<b>TOTAL COSTOS DE DISTRIBUCIÓN</b>	<b>26.052,63</b>	<b>30.662,17</b>	<b>33.303,68</b>	<b>35.860,70</b>	<b>38.939,87</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

#### 5.5.5. Costo de producción unitario

**Cuadro N° 113: Proyección de costo de producción unitario**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
COSTO TOTAL (CP + CD)	61.620,83	71.445,52	76.384,49	81.391,56	87.085,02
TOTAL UNIDADES PROYECTADAS	8.604	8.955	9.136	8.605	8.605
COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO (CPU)	7,16	7,98	8,36	9,46	10,12

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 114: Proyección de los ingresos anuales**

	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO2018
TOTAL UNIDADES PROYECTADAS	8.604	8.955	9.136	8.605	8.605
PRECIO UNITARIO PROYECTADO	9,31	10,37	10,87	12,30	13,16
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>80.107,08</b>	<b>92.879,17</b>	<b>99.299,84</b>	<b>105.809,02</b>	<b>113.210,53</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.6. Capital de trabajo

**Cuadro Nº 115: Total del capital de trabajo**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<b>MATERIA PRIMA</b>	582,01	6.984,07
<b>MANO DE OBRA</b>	680,00	8.160,00
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>		
MATERIA PRIMA INDIRECTA	1.671,17	20.054,03
OTROS MPI	18,84	226,11
<b>TOTAL COSTOS DE ELABORACIÓN</b>	<b>2.952,02</b>	<b>35.424,21</b>
<b>ADMINISTRACIÓN</b>		
SUELDO GERENTE	500,00	6.000,00
SUELDO CONTADOR	400,00	4.800,00
SUMINISTROS Y ÚTILES DE OFICINA	118,05	1.416,59
GASTOS GENERALES	91,52	1.098,26
<b>VENTAS</b>		
SUELDO VENTAS	340,00	4.080,00
PUBLICIDAD	137,93	1.655,19
<b>SUBTOTAL</b>	<b>4.539,52</b>	<b>54.474,24</b>
IMPREVISTOS 1%	45,40	544,74
<b>TOTAL</b>	<b>4.584,92</b>	<b>55.018,99</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.7. Préstamo bancario

### 5.7.1. Tabla de amortización

**6. Cuadro Nº 116: Tabla de amortización**

TABLA DE AMORTIZACIÓN MENSUAL			
<b>CAPITAL:</b>	<b>10.000,00</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>3.105,38</b>
<b>% INTERÉS</b>	<b>11,20</b>	<b>MONTO</b>	<b>13.105,38</b>
<b>PLAZO</b>	<b>60</b>	<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>218,42</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

N° C.	CAPITAL		INTERÉS		SALDO DE LA DEUDA
	SALDO	CUOTA	SALDO	CUOTA	
1	10.000,00	125,09	3.105,38	93,33	12.886,96
2	9.874,91	126,26	3.012,05	92,17	12.668,53
3	9.748,65	127,44	2.919,88	90,99	12.450,11
4	9.621,22	128,62	2.828,89	89,80	12.231,69
5	9.492,59	129,83	2.739,09	88,60	12.013,26
6	9.362,77	131,04	2.650,50	87,39	11.794,84
7	9.231,73	132,26	2.563,11	86,16	11.576,42
8	9.099,47	133,49	2.476,95	84,93	11.357,99
9	8.965,98	134,74	2.392,02	83,68	11.139,57
10	8.831,23	136,00	2.308,34	82,42	10.921,15
11	8.695,24	137,27	2.225,91	81,16	10.702,73
12	8.557,97	138,55	2.144,76	79,87	10.484,30
13	8.419,42	139,84	2.064,88	78,58	10.265,88
14	8.279,58	141,15	1.986,30	77,28	10.047,46
15	8.138,43	142,46	1.909,02	75,96	9.829,03
16	7.995,97	143,79	1.833,07	74,63	9.610,61
17	7.852,17	145,14	1.758,44	73,29	9.392,19
18	7.707,04	146,49	1.685,15	71,93	9.173,77
19	7.560,55	147,86	1.613,22	70,57	8.955,34
20	7.412,69	149,24	1.542,65	69,19	8.736,92
21	7.263,45	150,63	1.473,47	67,79	8.518,50
22	7.112,82	152,04	1.405,68	66,39	8.300,07
23	6.960,78	153,46	1.339,29	64,97	8.081,65
24	6.807,33	154,89	1.274,32	63,54	7.863,23
25	6.652,44	156,33	1.210,79	62,09	7.644,80
26	6.496,11	157,79	1.148,70	60,63	7.426,38
27	6.338,31	159,27	1.088,07	59,16	7.207,96
28	6.179,05	160,75	1.028,91	57,67	6.989,54
29	6.018,30	162,25	971,24	56,17	6.771,11
30	5.856,04	163,77	915,07	54,66	6.552,69
31	5.692,28	165,30	860,41	53,13	6.334,27
32	5.526,98	166,84	807,28	51,59	6.115,84
33	5.360,15	168,39	755,70	50,03	5.897,42
34	5.191,75	169,97	705,67	48,46	5.679,00
35	5.021,78	171,55	657,21	46,87	5.460,57
36	4.850,23	173,15	610,34	45,27	5.242,15
37	4.677,08	174,77	565,07	43,65	5.023,73
38	4.502,31	176,40	521,42	42,02	4.805,31
39	4.325,90	178,05	479,40	40,38	4.586,88
40	4.147,86	179,71	439,03	38,71	4.368,46
41	3.968,15	181,39	400,31	37,04	4.150,04
42	3.786,76	183,08	363,28	35,34	3.931,61
43	3.603,68	184,79	327,93	33,63	3.713,19
44	3.418,89	186,51	294,30	31,91	3.494,77
45	3.232,38	188,25	262,39	30,17	3.276,34
46	3.044,12	190,01	232,22	28,41	3.057,92
47	2.854,11	191,78	203,81	26,64	2.839,50
48	2.662,33	193,57	177,17	24,85	2.621,08
49	2.468,75	195,38	152,32	23,04	2.402,65
50	2.273,37	197,20	129,28	21,22	2.184,23
51	2.076,17	199,05	108,06	19,38	1.965,81
52	1.877,12	200,90	88,68	17,52	1.747,38
53	1.676,22	202,78	71,16	15,64	1.528,96
54	1.473,44	204,67	55,52	13,75	1.310,54
55	1.268,77	206,58	41,77	11,84	1.092,11
56	1.062,19	208,51	29,93	9,91	873,69
57	853,68	210,46	20,01	7,97	655,27
58	643,22	212,42	12,04	6,00	436,85
59	430,81	214,40	6,04	4,02	218,42
60	216,40	216,40	2,02	2,02	0,00
<b>TOTAL</b>		<b>10.000,00</b>		<b>3.105,38</b>	

El préstamo bancario se realizara a la banco de fomento el valor de \$10.000,00, este préstamo se pagara dentro de cinco años, en donde se ha calculado el interés que genera la deuda con una tasa pasiva del 11.20%.

## 5.8. Depreciación de activos fijos

**Cuadro N° 117: Tabla de depreciación**

DETALLE	PORCENTAJE	AÑOS
EDIFICIO	5%	20
MAQUINARIA Y MUEBLES DE OFICINA	10%	10
EQUIPO DE OFICINA	10%	10
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	33,33%	3
VEHÍCULO	20%	5

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 118: Depreciación edificio**

DESCRIPCIÓN	% DEPREC.	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC. ANUAL
EDIFICIO	5%	20.000,00	1.000,00	19.000,00	950,00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>1.000,00</b>	<b>19.000,00</b>	<b>950,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 119: Depreciación maquinaria y equipo**

DESCRIPCIÓN	DEPREC.	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC. ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10%	1.600,00	160,00	1.440,00	144,00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>160,00</b>	<b>1.440,00</b>	<b>144,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 120: Depreciación equipos de oficina**

DESCRIPCIÓN	DEPREC.	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC. ANUAL
EQUIPOS DE OFICINA	10%	5.850,00	585,00	5.265,00	526,50
<b>SUB TOTAL</b>			<b>585,00</b>	<b>5.265,00</b>	<b>526,50</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 121: Depreciación equipos de computación**

DESCRIPCIÓN	DEPREC.	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC. ANUAL
equipos DE COMPUTACIÓN	33,33%	2.860,00	953,24	1.906,76	635,52
<b>SUB TOTAL</b>			<b>953,24</b>	<b>1.906,76</b>	<b>635,52</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 122: Depreciación vehículo**

DESCRIPCIÓN	DEPREC.	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC. ANUAL
VEHÍCULO CHEVROLET	20%	15.000,00	3.000,00	12.000,00	2.400,00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>3.000,00</b>	<b>12.000,00</b>	<b>2.400,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 123: Amortización gastos de constitución**

AMORTIZACIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	AMORT.	VALOR A AMORTIZAR	AMORT. RESIDUAL	AMORT.	AMORTI. ANUAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN:	5	20%	300,00	60,00	240,00	48,00

**Cuadro N° 124: Resumen de la depreciación**

<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>DEPR. ANUAL</b>
EDIFICIO	950,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE ELABORACIÓN	144,00
MUEBLES Y ENSERES	202,50
EQUIPOS DE OFICINA	526,50
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	635,59
VEHÍCULO	2.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.858,59</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.9. Estados financieros

### 5.9.1. Detalle de la inversión

**Cuadro N° 125: Financiamiento propio**

<b>CONCEPTO</b>	<b>APORTE PROPIO</b>
EDIFICIO	20.000,00
EQUIPOS DE OFICINA	5.850,00
VEHÍCULO	15.000,00
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>40.850,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 126: Inversión financiada**

<b>CONCEPTO</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>
PRÉSTAMO BANCARIO	9.954,61
<b>TOTAL INVERSIÓN FINANCIADA</b>	<b>9.954,61</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 127: Inversión total del proyecto**

<b>CONCEPTO</b>	<b>DÓLARES</b>
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE ELABORACIÓN	1.645,00
MUEBLES Y ENSERES	2.250,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.860,00
INVERSIÓN DIFERIDA:	300,00
CAPITAL DE TRABAJO GENERAL	4.584,92
<b>TOTAL INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>11.639,92</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Gabriela Ipiales

**Cuadro N° 128: Resumen total de la inversión del proyecto**

<b>INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>	
INVERSIÓN PROPIA:	40.850,00
CAPITAL APORTADO	1.639,92
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	10.000,00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>52.489,92</b>
DIFERENCIA CRÉDITO	10.000,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Gabriela Ipiales

La inversión necesaria para la ejecución del presente proyecto es de un total de \$ 52.489,92, de los cuales se cuenta con una inversión propia de \$40.850, un capital aportado de \$1.639,92 y un préstamo de \$10.000,00 que será financiado por el Banco Nacional de Fomento.

## 5.9.2. Estado de situación financiera

**"ECOARTE"**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

<u>ACTIVOS:</u>		<u>PASIVOS:</u>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES:</b>		<b>4.584,92</b>	<b>PRÉSTAMO BANCARIO</b> 10.000,00
INVERSIÓN VARIABLE	4.584,92		
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES:</b>			<b>PATRIMONIO:</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>		<b>47.605,00</b>	<b>CAPITAL.</b> 40.850,00
EDIFICIO	20.000,00		Inversión Propia
EQUIPOS DE OFICINA	5.850,00		Capital socio 2
VEHÍCULO	15.000,00		<b>1.639,92</b>
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE ELABORACIÓN	1.645,00		
MUEBLES Y ENSERES	2.250,00		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.860,00		
<b>ACTIVOS INTANGIBLE:</b>		<b>300,00</b>	
INVERSIÓN DIFERIDA:	300,00		
GASTOS VARIOS:			
REMODELACIÓN Y ADECUACIÓN DEL EDIFICIO	0,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>52.489,92</b>	<b>TOTAL PAS + PAT.</b> <b>52.489,92</b>

\_\_\_\_\_  
GERENTE  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

\_\_\_\_\_  
CONTADOR

Se presenta el estado de situación inicial para el primer año de funcionamiento de la microempresa, con una inversión propia de 40.850,00, un capital aportado de 1.639,92, y un préstamo bancario de 10.000,00, mismo que será amortizado en 5 años.

## 5.9.3. Estado de resultados

El estado de resultado está basado en la proyección de ingresos de acuerdo a las unidades que la empresa cubrirá de la demanda insatisfecha obtenida en el estudio de mercado

<b>ECOARTE</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>
<b>INGRESO VENTAS</b>	<b>80.107,08</b>	<b>92.879,17</b>	<b>99.299,84</b>	<b>105.809,02</b>	<b>113.210,53</b>
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>80.107,08</b>	<b>92.879,17</b>	<b>99.299,84</b>	<b>105.809,02</b>	<b>113.210,53</b>
<b>(-) COSTO DE ELABORACIÓN</b>	<b>35.626,71</b>	<b>40.841,84</b>	<b>43.139,31</b>	<b>45.589,36</b>	<b>48.203,65</b>
<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>6.984,07</b>	<b>7.270,42</b>	<b>7.568,50</b>	<b>7.878,81</b>	<b>8.201,84</b>
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>8.160,00</b>	<b>12.257,31</b>	<b>13.391,11</b>	<b>14.629,78</b>	<b>15.983,04</b>
OPERARIO 1	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
OPERARIO 2	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
<b>CIF</b>					
<b>RESUMEN MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>20.054,03</b>	<b>20.876,25</b>	<b>21.732,17</b>	<b>22.623,19</b>	<b>23.550,74</b>
<b>OTROS M.P.I</b>	226,11	235,38	245,03	255,07	265,53
<b>DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQ. ELABORACIÓN</b>	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
<b>(-) GASTO VENTAS</b>	<b>5.937,69</b>	<b>8.054,21</b>	<b>8.691,75</b>	<b>9.384,63</b>	<b>10.137,82</b>
<b>MANO DE OBRA</b>					
PERSONAL DE VENTAS	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
<b>GASTOS GENERALES</b>					
<b>GASTO PUBLICIDAD :</b>	1.655,19	1.723,05	1.793,70	1.867,24	1.943,80
<b>UTILIDAD NETA EN VENTAS</b>	<b>38.542,68</b>	<b>43.983,12</b>	<b>47.468,78</b>	<b>50.835,03</b>	<b>54.869,06</b>
<b>(-) GASTO ADMINISTRATIVOS</b>	<b>18.077,44</b>	<b>21.018,47</b>	<b>23.470,43</b>	<b>25.782,57</b>	<b>28.556,55</b>
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>10.800,00</b>	<b>13.637,92</b>	<b>15.982,55</b>	<b>18.182,95</b>	<b>20.840,61</b>
GERENTE	6.000,00	8.837,92	8.837,92	9.655,43	11.524,30
CONTADOR GENERAL	4.800,00	4.800,00	7.144,63	8.527,52	9.316,31
<b>SUMINISTROS Y ÚTILES DE OFICINA:</b>	<b>1.416,59</b>	<b>1.474,67</b>	<b>1.535,13</b>	<b>1.598,08</b>	<b>1.663,60</b>
<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>1.098,26</b>	<b>1.143,28</b>	<b>1.190,16</b>	<b>1.238,95</b>	<b>1.289,75</b>
<b>DEPRECIACIÓN:</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>
EDIFICIO	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00
MUEBLES Y ENSERES	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
EQUIPOS DE OFICINA	526,50	526,50	526,50	526,50	526,50
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	635,59	635,59	635,59	635,59	635,59
VEHÍCULO	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
<b>AMORTIZACIÓN:</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>
<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN:</b>	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
<b>=UTILIDAD NETA EN OPERACIONES</b>	<b>20.465,25</b>	<b>22.964,66</b>	<b>23.998,35</b>	<b>25.052,47</b>	<b>26.312,51</b>
<b>(-) GASTOS FINANCIEROS</b>	1.040,50	8.54,10	6.45,71	412,75	152,32
INTERÉS BANCARIO	1.040,50	8.54,10	6.45,71	412,75	152,32
<b>=UTILIDAD NETA ANTES DE PART. TRAB.</b>	<b>19.424,75</b>	<b>22.110,56</b>	<b>23.352,64</b>	<b>24.639,72</b>	<b>26.160,19</b>
<b>(-)PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%</b>	2.913,71	3.316,58	3.502,90	3.695,96	3.924,03
<b>= UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.</b>	<b>16.511,04</b>	<b>18.793,97</b>	<b>19.849,74</b>	<b>20.943,76</b>	<b>22.236,16</b>
<b>(-) IMPUESTO A LA RENTA 22%</b>	3.632,43	4.134,67	4.366,94	4.607,63	4.891,95
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>12.878,61</b>	<b>14.659,30</b>	<b>15.482,80</b>	<b>16.336,13</b>	<b>17.344,20</b>
<b>GERENTE</b>					
<b>CONTADOR</b>					

Elaborado por: Gabriela Ipiales

## 5.9.4. Flujo de efectivo

ENTRADAS DE EFECTIVO	TIEMPO PROYECTADO EN AÑOS					
	DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>INVERSIÓN</b>						
PRÉSTAMO BANCARIO (CAPITAL DE TRABAJO)	10.000,00					
CAPITAL APORTADO	1.639,92					
<b>INGRESO VENTAS</b>		80.107,08	92.879,17	99.299,84	105.809,02	113.210,53
<b>TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>11.639,92</b>	<b>80.107,08</b>	<b>92.879,17</b>	<b>99.299,84</b>	<b>105.809,02</b>	<b>113.210,53</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>						
<b>A.- COSTOS OPERACIONALES:</b>						
MATERIA PRIMA		6.984,07	7.270,42	7.568,50	7.878,81	8.201,84
MANO DE OBRA		8.160,00	12.257,31	13.391,11	14.629,78	15.983,04
RESUMEN MATERIA PRIMA INDIRECTA		20.054,03	20.876,25	21.732,17	22.623,19	23.550,74
OTROS M.P.I		226,11	235,38	245,03	255,07	265,53
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO		202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>0,00</b>	<b>35.424,21</b>	<b>40.639,34</b>	<b>42.936,81</b>	<b>45.386,86</b>	<b>48.001,15</b>
<b>B.- GASTOS DE VENTAS:</b>						
MANO DE OBRA		4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
GASTOS GENERALES						
GASTO PUBLICIDAD :		1.655,19	1.723,05	1.793,70	1.867,24	1.943,80
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>0,00</b>	<b>5.735,19</b>	<b>6.128,65</b>	<b>6.695,55</b>	<b>7.314,89</b>	<b>7.991,52</b>
<b>C.- GASTOS ADMINISTRATIVOS:</b>						
MANO DE OBRA		10.800,00	13.637,92	15.982,55	18.182,95	20.840,61
SUMINISTROS Y ÚTILES DE OFICINA:		1.416,59	1.474,67	1.535,13	1.598,08	1.663,60
GASTOS GENERALES		1.098,26	1.143,28	1.190,16	1.238,95	1.289,75
DEPRECIACIÓN:		4.714,59	4.714,59	4.714,59	4.714,59	4.714,59
AMORTIZACIÓN:		48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>0,00</b>	<b>18.077,44</b>	<b>21.018,47</b>	<b>23.470,43</b>	<b>25.782,57</b>	<b>28.556,55</b>
<b>D.- GASTOS FINANCIEROS:</b>						
INTERÉS BANCARIO		1.040,50	854,10	645,71	412,75	152,32
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>	<b>1.040,50</b>	<b>854,10</b>	<b>645,71</b>	<b>412,75</b>	<b>152,32</b>
<b>TOTAL SALIDAS EFEC. ( A + B + C+D )</b>		<b>60.277,33</b>	<b>68.640,56</b>	<b>73.748,51</b>	<b>78.897,07</b>	<b>84.701,54</b>
<b>=UTILIDAD NETA EN OPERACIONES</b>		<b>19.829,75</b>	<b>24.238,61</b>	<b>25.551,34</b>	<b>26.911,96</b>	<b>28.508,98</b>
(-)15% IMPTO PART. TRABAJADORES		2.974,46	3.635,79	3.832,70	4.036,79	4.276,35
<b>UTILIDAD ANTES IMPTO. RENTA</b>		<b>16.855,29</b>	<b>20.602,82</b>	<b>21.718,64</b>	<b>22.875,16</b>	<b>24.232,63</b>
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		3.708,16	4.532,62	4.778,10	5.032,54	5.331,18
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>13.147,12</b>	<b>16.070,20</b>	<b>16.940,54</b>	<b>17.842,63</b>	<b>18.901,46</b>
(+) DEPRECIACIÓN		4.917,09	4.917,09	4.917,09	4.917,09	4.917,09
(+) AMORTIZACIONES (GASTOS DE CONSTITUCIÓN)		48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
<b>INVERSIÓN INICIAL:</b>						
INVERSIÓN FIJA	40.850,00					
(-) PAGO CRÉDITO		1.580,58	1.766,98	1.975,36	2.208,33	2.468,75
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>52.489,92</b>	<b>16.531,63</b>	<b>19.268,30</b>	<b>19.930,26</b>	<b>20.599,38</b>	<b>21.397,79</b>

Elaborado por: Gabriela Ipiales

El flujo presentado presenta el movimiento de efectivo que tendrá la empresa en su actividad, constituyendo un indicador principal de liquidez de la microempresa.

## 5.10. Evaluación de la inversión

### 5.10.1. Tasa de descuento

La tasa de descuento es aquella que se usa para traer el valor presente de los flujos de caja obtenidos, misma que muestra la rentabilidad mínima que debe tener la ejecución del presente proyecto para que este se viable. Para el cálculo de la tasa se ha tomado en cuenta el riesgo país debido a que si este factor sube la tasa de interés subirá de igual forma. Para el cálculo del costo de capital es necesario obtener la siguiente información:

- Riesgo país: tomado de las estadísticas del Banco Central del Ecuador el porcentaje de 4.10.
- Tasa pasiva: Es la tasa propia, la tasa pasiva para la inversión de la empresa de 9%.
- Tasa activa: La tasa activa o de rentabilidad es del 11.20%, tasa de acuerdo al Banco Central del Ecuador.
- Costo promedio ponderado del capital o tasa de redescuento

**Cuadro N° 129: Cálculo de la tasa de redescuento**

Inversiones	C. Propio	Tasa pasiva		
	C. Financiado	Tasa activa		
<b>RIESGO PAÍS</b>	Rp	Amortigua el efecto de la inflación		
<b>PROPIO</b>	60.644,90	Tasa pasiva	9,5%	
<b>FINANCIADO</b>	19.000,00	Tasa activa	11,20%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	79.644,90			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Tasa de Ponderación</b>	<b>Valor Ponderado</b>

<b>CAPITAL PROPIO</b>	60.644,90	0,76	9,5%	0,07
<b>CAPITAL FINANCIADO</b>	19.000,00	0,24	0,112	0,03
<b>TOTAL:</b>	\$ 79.644,90	1	0,21	0,10
<b>CPPK</b>	Costo Promedio ponderado del Capital o tasa de redescuento			<b>10</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### Cuadro N° 130: Tasa de redescuento

<b>Costo de capital</b>	10%
<b>Riesgo País</b>	4,1%
<b>Fórmula:</b>	
<b>i</b>	14,10%
<b>Trd= (1+ck)(1+rp)-1</b>	
<b>Trd=</b>	0,15
<b>Trd=</b>	<b>0,15</b>
<b>Trd=</b>	0,15

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

De acuerdo a los resultados obtenidos la tasa de redescuento para el presente proyecto es 15%.

#### 5.10.2. Valor actual neto (VAN)

El VAN corresponde a la diferencia entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos.

El VAN de un proyecto de inversión es el valor medido en dinero de hoy. Igualmente indica la mayor riqueza que hoy obtendría el inversionista si decide ejecutar este proyecto.

Para el cálculo del VAN se aplicara la siguiente formula:

$$VPN = -II + \sum \frac{FNC_n}{(1+i)^n}$$

En donde:

FNCn = Flujo neto de caja en el período n

II = Inversión Inicial

i = Tasa de descuento

### Criterios importantes para la evaluación

**VAN = 0** El proyecto es indiferente puesto que solo se recuperará la inversión inicial y no se obtiene rentabilidad

**VAN > 0** El proyecto se debe aceptar

**VAN < 0** El proyecto se rechaza ya que las otras alternativas de inversión arrojan mayor beneficio

Aplicando la fórmula del VAN tenemos:

**Cuadro N° 131: Valor Actual Neto (VAN)**

AÑO	FLUJOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN
0	52.489,92		
2014	16.531,63	1,15	14.375,33
2015	19.268,30	1,32	14.569,61
2016	19.930,26	1,52	13.104,47
2017	20.599,38	1,75	11.777,77
2018	21.397,79	2,01	10.638,48
<b>VAN =</b>	<b>11.975,74</b>	<b>VALOR ACTUAL NETO POSITIVO.</b>	

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

$$VAN = -52.489,92 + \frac{16.531,63}{(1 + 0,15)^1} + \frac{19.268,30}{(1 + 0,15)^2} + \frac{19.930,26}{(1 + 0,15)^3} + \frac{20.599,38}{(1 + 0,15)^4} + \frac{21.397,79}{(1 + 0,15)^5}$$

$$VAN = -52.489,92 + \frac{16.531,63}{1,15} + \frac{19.268,30}{1,32} + \frac{19.930,26}{1,52} + \frac{20.599,38}{1,75} + \frac{21.397,79}{2,01}$$

$$VAN = -52.489,92 + 14.375,33 + 14.569,61 + 13.104,47 + 11.777,77 + 10.638,48$$

$$VAN = 11.975,74$$

El resultado de la aplicación del cálculo del Valor Actual Neto (VAN), es positivo con un valor de \$11.975,74, es decir que el poder adquisitivo tiene rendimientos aceptables, por lo tanto al ejecutar este proyecto se lograra tener una buena rentabilidad, que es parte importante en la evaluación financiera.

Con los resultados obtenidos se concluye que la rentabilidad después de recuperar la inversión es de \$11.975,74.

### 5.10.3. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es un método para la evaluación financiera de proyectos que iguala el valor presente de los flujos de caja esperados con la inversión inicial. La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en períodos regulares. También se define como la tasa (TIR), para la cual el valor presente neto es cero, o sea aquella tasa (TIR), a la cual el valor presente de los flujos de caja esperados (ingresos menos egresos) se iguala con la inversión inicial.

$$TIR = TDi + TDs - TDi \frac{VAi}{VAi - VAS}$$

#### Dónde:

TDi: Tasa de Descuento inicial

TDs: Tasa de Descuento Superior

VAi: Valor Actual Inicial

VAs: Valor Actual Superior

#### **CRITERIO TIR**

TIR = TMAR Es indiferente al Proyecto

TIR > TMAR Es rentable al Proyecto

TIR < TMAR No es rentable al Proyecto

**Cuadro N° 132: Tasa Interna de Retorno (TIR)**

PERÍODOS	FLUJOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	15% TRM	FACTOR DE ACTUALIZ.	23,86%
0	52.489,92		52.489,92		52.489,92
AÑO 2014	16.531,63	1,15	14.436,85	1,24	13.347,19
AÑO 2015	19.268,30	1,32	14.694,56	1,53	12.560,06
AÑO 2016	19.930,26	1,52	13.273,42	1,90	10.489,04
AÑO 2017	20.599,38	1,75	11.980,66	2,35	8.752,88
AÑO 2018	21.397,79	2,01	10.868,06	2,91	7.340,74

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### El VAN de acuerdo a la Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$VAN = -52.489,92 + \frac{16.531,63}{(1 + 0,238585)^1} + \frac{19.268,30}{(1 + 0,238585)^2} + \frac{19.930,26}{(1 + 0,238585)^3} + \frac{20.599,38}{(1 + 0,238585)^4} + \frac{21.397,79}{(1 + 0,238585)^5}$$

$$VAN = -52.489,92 + \frac{16.531,63}{1,24} + \frac{19.268,30}{1,53} + \frac{19.930,26}{1,90} + \frac{20.599,38}{2,35} + \frac{21.397,79}{2,91}$$

$$VAN = -52.489,92 + 13.347,19 + 12.560,06 + 10489,04 + 8.752,88 + 7.340,74$$

$$VAN = 0,00$$

Cuando el VAN es igual a 0 la TIR es la siguiente: 23.86%

$$\mathbf{TIR = 23,86\%}$$

La TIR es mayor a la Tasa de Descuento, por lo que se deduce que el proyecto es factible

#### 5.10.4. Relación costo beneficio

Es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto, comparando el valor actualizado de unos y otros.

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que significa que:

RB/C >1 Los ingresos son mayores que los egreso, entonces el proyecto es aconsejable

RB/C = 1 Los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente

RB/C <1 Los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

**Cuadro N° 133: Relación costo beneficio**

		<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>
<b>INGRESOS</b>	52.489,92	80.107,08	92.879,17	99.299,84	105.809,02	113.210,53
<b>EGRESOS</b>		59.641,83	69.914,52	75.301,49	80.756,56	86.898,02

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

$$B = \frac{52.489,92}{(1 + 0,15)^0} + \frac{80.107,08}{(1 + 0,15)^1} + \frac{92.879,17}{(1 + 0,15)^2} + \frac{99.299,84}{(1 + 0,15)^3} + \frac{105.809,02}{(1 + 0,15)^4} + \frac{113.210,53}{(1 + 0,15)^5}$$

$$B = 52.489,92 + 69.658,33 + 70.230,00 + 65291,26 + 60.496,65 + 56.285,64$$

$$B = 374451,80$$

$$C = \frac{59.641,83}{(1 + 0,15)^1} + \frac{69.914,52}{(1 + 0,15)^2} + \frac{75.301,49}{(1 + 0,15)^3} + \frac{80.756,56}{(1 + 0,15)^4} + \frac{86.898,02}{(1 + 0,15)^5}$$

$$C = 51862,46 + 52865,42 + 49511,95 + 46172,82 + 43203,67$$

$$B = 243616,33$$

$$\frac{B}{C} = \frac{374451,80}{243616,33}$$

$$\frac{B}{C} = \$1,54$$

El resultado de la función financiera es \$ 1,54 esto significa que por cada (\$1,00) dólar invertido o Gasto, se generará \$1,54 dólares de Ingresos, es decir el Costo - Beneficio calculado es mayor que \$1, por lo que se tendrá un adecuado retorno de la inversión. Por lo tanto se obtiene un beneficio de \$ 0,54 centavos de dólar.

#### 5.10.5. Punto de equilibrio

El método del punto de equilibrio o punto crítico, consiste en predeterminar un importe en el cual la empresa no sufra perdidas ni obtenga ganancias o utilidades, es decir el punto donde las ventas totales son igual a los costos y gastos totales.

Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula para determinar la cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar en función de los ingresos.

#### Cálculo del punto de equilibrio:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

## PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

$$PEu = \frac{PE}{PVu}$$

**Cuadro N° 134: Punto de equilibrio**

DETALLE	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>COSTOS FIJOS</b>					
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQ. ELABORACIÓN	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
<b>GASTO VENTAS</b>	<b>5.937,69</b>	<b>8.054,21</b>	<b>8.691,75</b>	<b>9.384,63</b>	<b>10.137,82</b>
SUELDO DE VENTAS	4.080,00	6.128,65	6.695,55	7.314,89	7.991,52
GASTO PUBLICIDAD :	1.655,19	1.723,05	1.793,70	1.867,24	1.943,80
<b>GASTO ADMINISTRATIVOS</b>	<b>18077,44</b>	<b>21018,47</b>	<b>23470,43</b>	<b>25782,57</b>	<b>28556,55</b>
<b>SUELDOS</b>	<b>10.800,00</b>	<b>13.637,92</b>	<b>15.982,55</b>	<b>18.182,95</b>	<b>20.840,61</b>
GERENTE	6.000,00	8.837,92	8.837,92	9.655,43	11.524,30
CONTADOR GENERAL	4.800,00	4.800,00	7.144,63	8.527,52	9.316,31
<b>SUMINISTROS Y ÚTILES DE OFICINA:</b>	<b>1.416,59</b>	<b>1.474,67</b>	<b>1.535,13</b>	<b>1.598,08</b>	<b>1.663,60</b>
<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>1.098,26</b>	<b>1.143,28</b>	<b>1.190,16</b>	<b>1.238,95</b>	<b>1.289,75</b>
<b>DEPRECIACIÓN:</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>	<b>4.714,59</b>
EDIFICIO	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00
MUEBLES Y ENSERES	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
EQUIPOS DE OFICINA	526,50	526,50	526,50	526,50	526,50
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	635,59	635,59	635,59	635,59	635,59
VEHÍCULO	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
<b>AMORTIZACIÓN:</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>
<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN:</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>	<b>48,00</b>
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>	<b>24.217,63</b>	<b>29.275,17</b>	<b>32.364,68</b>	<b>35.369,70</b>	<b>38.896,87</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
MATERIA PRIMA	6.984,07	7.270,42	7.568,50	7.878,81	8.201,84
MANO DE OBRA	8.160,00	12.257,31	13.391,11	14.629,78	15.983,04
RESUMEN MATERIA PRIMA INDIRECTA	20.054,03	20.876,25	21.732,17	22.623,19	23.550,74
OTROS M.P.I	226,11	235,38	245,03	255,07	265,53
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES</b>	<b>35.424,21</b>	<b>40.639,34</b>	<b>42.936,81</b>	<b>45.386,86</b>	<b>48.001,15</b>
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>59.641,83</b>	<b>69.914,52</b>	<b>75.301,49</b>	<b>80.756,56</b>	<b>86.898,02</b>
<b>INGRESOS VENTAS</b>	<b>80.107,08</b>	<b>92.879,17</b>	<b>99.299,84</b>	<b>105.809,02</b>	<b>113.210,53</b>
UNIDADES	8.604	8.955	9.136	8.605	8.605
PRECIO DE VENTAS	9,31	10,37	10,87	12,30	13,16
<b>UTILIDAD</b>	<b>20465,25</b>	<b>22964,66</b>	<b>23998,35</b>	<b>25052,47</b>	<b>26312,51</b>
COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO	7,16	7,98	8,36	9,46	10,12
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALOR MONETARIO</b>	<b>43417,15</b>	<b>52049,44</b>	<b>57019,79</b>	<b>61938,09</b>	<b>67529,17</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES</b>	<b>4663</b>	<b>5018</b>	<b>5246</b>	<b>5037</b>	<b>5133</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### Aplicando la fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{24.217,63}{1 - \frac{35.424,21}{80.107,08}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = = 43.417,15$$

### PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

$$PEu = \frac{PE}{PVu}$$

$$PEu = \frac{43.417,15}{9,31}$$

**PEu = 4663** Unidades el primer año

El punto de equilibrio del proyecto da a conocer que la empresa tiene que vender 2.668 unidades de productos a un precio de ventas de \$9,31 con el fin de recuperar los costos.

#### 5.10.6. Período de recuperación de la inversión

El plazo de recuperación de una inversión o período de repago, señala el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial, sobre la base del flujo de fondos que genere en cada período durante la vida útil del proyecto.

**Cuadro N° 135: Punto de recuperación**

AÑOS	FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS	SALDO ACUMULADO
0	52.489,92	
AÑO 2014	16.531,63	16.531,63
AÑO 2015	19.268,30	35.799,94
AÑO 2016	19.930,26	55.730,20
AÑO 2017	20.599,38	76.329,58
AÑO 2018	21.397,79	97.727,38

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

PRI =	35.799,94	.....	2
	52.489,92		X
	55.730,20	.....	3

PRI =	35.799,94	.....	2
	16.689,98		X
	52.489,92	.....	?

PRI =	35.799,94	.....	2
	19.930,26		X
	55.730,20	.....	3

PRI =	AÑOS	
	$\frac{19.930,26}{16.689,98}$	$\frac{1}{x}$

PRI =	MES	
	$\frac{100}{84}$	$\frac{12}{X}$

PRI =	DIAS	
	$\frac{100}{8}$	$\frac{30}{X}$

PRI =	0,84	2,84 AÑOS
-------	------	-----------

PRI =	10,08	10,08 MESES
-------	-------	-------------

PRI =	2	2 DIAS
-------	---	--------

**RESUMEN**

AÑOS	2 AÑOS
MES	10 MESES
DÍAS	2 DÍAS

El comportamiento de los flujos de caja del proyecto refleja, que se recuperará la inversión en 2 años, 10 meses, 2 días por los que se considera que es un tiempo prudente, ya que se ha previsto recuperar la inversión en máximo cinco años. El resultado del tiempo en este caso es menor a cinco años.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. Estructura organizativa**

#### **6.8. Organización administrativa de la micro-empresa**

Una micro-empresa se caracteriza por la sencillez organizativa, debido a que su infraestructura y capacidad de producción no es grande, pero es fundamental que tenga pilares administrativos que toda microempresa debe poseer para un manejo eficiente. Los pilares necesarios con los que se debe contar son: planificación, organización, dirección y control.

##### **6.8.1. Aspecto legal de la micro-empresa**

Con fines de operatividad y funcionamiento el proyecto que se pretende poner en funcionamiento debe conformarse legalmente como un persona natural de derecho privado constituida por voluntad unipersonal cuya finalidad es la fabricación, comercialización de artesanías a base el papel reciclado

La micro-empresa se afiliará a la Cámara de la Pequeña Industria de Imbabura para beneficiarse de todas las leyes creadas a favor.

##### **6.8.2. Constitución**

Con el fin de realizar sus tareas normales, se debe cumplir con ciertas exigencias dispuestas por las leyes ecuatorianas quienes regulan las actividades de la micro-empresa, como es el ente regulador de tributos SRI.

##### **6.8.3. Domicilio**

Una micro-empresa que se constituye y se inscribe en el Ecuador tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional.

- **Objeto**

Toda organización unipersonal debe indicar en forma clara el objeto al que se va a dedicar y no podrá ejecutar ni celebrar otros actos.

#### **6.8.4. Normativa tributaria**

El Ministerio de Finanzas actúa junto con el Servicio de Rentas Internas (SRI) para otorgar el Registro Único de Contribuyente (RUC) y cuya finalidad es la de determinar la cuantía de los impuestos.

Todas las personas naturales y jurídicas (nacionales y extranjeras), que realicen actividades económicas de forma permanente u ocasional, o que sean titulares de bienes o derechos que generan u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios u otras rentas sujetas a tributación, están obligadas a presentar el RUC.

#### **6.8.5. Patente municipal**

Es el permiso obligatorio para el ejercicio de una actividad habitual, se la obtiene en el Municipio, los requisitos son:

#### **6.8.6. Pago al Cuerpo de Bomberos**

Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el Cuerpo de Bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que deben tener para evitar los mismos. El cumplimiento de estas recomendaciones le da derecho al dueño del negocio a reclamar el seguro contra incendios, que es cancelado con todos los pagos de las planillas de energía eléctrica, en caso de que ocurra el flagelo.

### **6.8.7. Tributación**

La obligación tributaria para las micro-empresas es la relación jurídica que se crea entre el sujeto activo (Estado) y el sujeto pasivo (Contribuyente), en virtud de la cual este debe cumplir una prestación de dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el presupuesto establecido por la Ley para configurar cada tributo.

### **6.9. Misión**

“ECOARTE” es una micro-empresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado, con diseños típicos y colores variados, para todo tipo de cliente, contando con mano de obra completa, que se ocupa de cada uno de los detalles que hacen que los consumidores tenga predilección por nuestra empresa.

### **6.10. Visión**

La microempresa ECOARTE, para el año 2018, será una de las importantes empresas en producción y mercadeo de artesanías elaboradas a base de papel reciclado a nivel local, constituyéndose en una fuente estable de ingresos de sus trabajadores, promoviendo y comprometiéndose con el desarrollo económico y social del cantón Ibarra. Así mismo, con productos que cumplen los estándares de calidad, harán que sus clientes se sientan satisfechos con la obtención de nuestras artesanías y seremos líderes en la protección ambiental.

### **6.11. Políticas micro-empresariales**

- Realizar con prontitud el trabajo asignado a cada puesto de trabajo de acuerdo con lo que establece el reglamento interno, tomando en cuenta los planes operativos emitidos por la Gerencia General.
- La micro-empresa se reserva el derecho exclusivo de contar nuevos empleados a su servicio. Declara además que es su política no aceptar solicitudes de trabajo de parientes cercanos de los empleados de

la organización hasta un segundo grado de afinidad y cuarto grado de consanguinidad.

- La falta de puntualidad o inasistencia injustificada, serán sancionados y podrán dar lugar a la pérdida de la remuneración correspondiente.
- Las ausencias imprevistas por motivo de enfermedad, serán comunicadas inmediatamente y justificadas con el respectivo certificado médico.
- Guardar respeto y consideración en el trato con sus superiores, compañeros y subalternos.
- Proporcionar informes veraces a las autoridades de la empresa.
- Cuidar cuidadosamente las pertenencias de la organización y en cada caso de que ésta lo determine, prestar las facilidades a cualquier control o verificación de las mismas.
- Dar aviso a la Gerencia General de cualquier irregularidad que se conozca dentro de la institución.

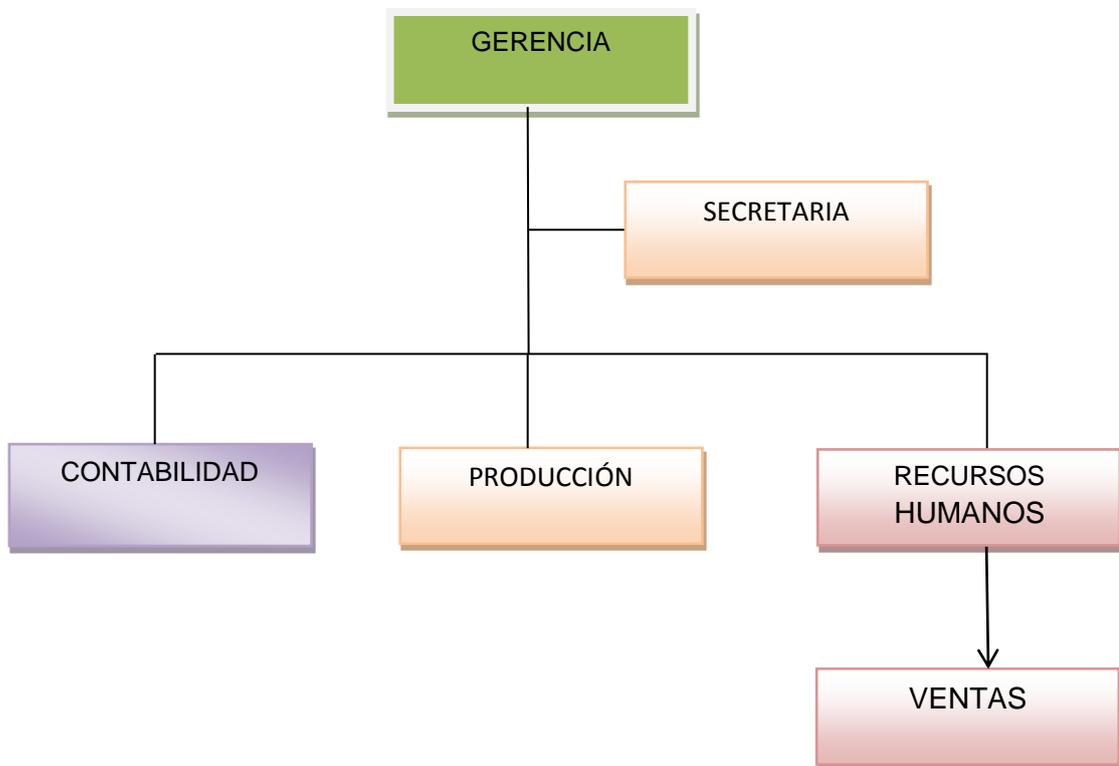
#### **6.12. Organigrama estructural de la micro-empresa**

A fin de mantener en el tiempo un buen funcionamiento organizacional la empresa debe llevar a cabo una buena organización. La estructura organizacional de la entidad se establece mediante organigramas, los cuales representan la fotografía de la organización, describiendo posiciones, patrones de responsabilidad y autoridad, comunicación y flujo de trabajo.

La funcionalidad de esta empresa, recae en la buena estructuración del organigrama, que indicará la línea de autoridad y responsabilidad, así

como también los canales de comunicación y supervisión de toda la empresa.

**Gráfico N° 33: Organigrama**



Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

### **6.12.1. Estructura funcional**

La micro-empresa cuenta con una organización definida pero informal, en ese sentido todos los integrantes de la organización reconocen sus funciones.

Existe un diseño conceptual y muy general, sobre todo de las aptitudes conductuales y de entorno especialmente en las artesanías

#### **✓ Objetivos de un manual de funciones**

Facilitar el proceso de reclutamiento y selección de personal, y además sirve de base en la calificación de méritos y la evaluación de puestos, logrando precisar las funciones encomendadas a cada cargo, para deslindar responsabilidades, evitar duplicaciones y detectar omisiones.

A su vez permite el ahorro de tiempo y esfuerzos en la ejecución del trabajo evitando repetir instrucciones sobre lo que tiene que hacer el empleado, además sirve de medio de integración y orientación al personal de nuevo ingreso, ya que facilita su incorporación a las diferentes unidades, permite proporcionar el mejor aprovechamiento de los recursos humanos.

✓ **Funciones y descripción del puesto de trabajo**

**Cuadro N° 136: Perfil del gerente**

<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	<b>Gerente</b>
<b>Jefe Inmediato:</b>	
<b>Número de Personas en el Cargo:</b>	Cuatro (3)
<b>FUNCIONES</b>	
Representación legal de la empresa	
Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.	
Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.	
Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.	
Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, funcionarios y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.	
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Ingeniero en Administrador de Empresas y/o afines
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Dos (2) años de experiencia en cargos similares
<b>Otros Requisitos:</b>	Excelente calidad humana y trato interpersonal. Lograr que las personas quieran hacer lo que tienen que hacer y no hacer lo que ellas quieren hacer.

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

✓ **Secretaria**

**Cuadro N° 137: Perfil de la Secretaria**

<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Secretaria
<b>Jefe Inmediato:</b>	Gerente.
<b>Número de Personas en el Cargo:</b>	cero
<b>FUNCIONES</b>	
<p>Digitar y redactar oficios, memorandos, informes, así como también lo tratado en reuniones y disposiciones dadas por el Gerente.</p>	
<p>Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes.</p>	
<p>Atender al público para dar información y concertar entrevistas, responder por los documentos a su cargo.</p>	
<p>Participar activamente en la organización de eventos, reuniones y programas sociales relacionados con su cargo, para el mejoramiento de su actividad y ejecución del trabajo.</p>	
<p>Mantener actualizada la cartelera de las instalaciones administrativas, mediante publicaciones de memorandos, circulares o cualquier comunicación que se desee hacer conocer por este medio.</p>	
<p>Recopilar y procesar la información originada en Producción para la obtención de los datos estadísticos.</p>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Licenciada en secretariado.
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Preferible un año de experiencia en el puesto.
<b>Otros Requisitos:</b>	Buen manejo de las relaciones interpersonales.

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

✓ Ventas

**Cuadro Nº 138: Perfil de ventas**

<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Coordinador@ de ventas
<b>Jefe Inmediato:</b>	Gerente
<b>Número de Personas en el Cargo:</b>	
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectuar visitas a clientes para incrementar las relaciones comerciales en un mejor nivel y evaluar la calidad de los servicios que presta la empresa.</li> <li>• Mantener actualizado en el sistema la base de datos de los clientes, dirección, teléfono, mail, personas autorizadas para solicitar los servicios.</li> <li>• Verificar que los comprobantes de ventas estén correctamente diligenciados.</li> <li>• Promover los servicios de la empresa a clientes potenciales.</li> <li>• Colaborar con la solución de problemas o situaciones anormales vinculadas con el área.</li> <li>• Otras funciones que le sean asignadas.</li> </ul>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Ingeniero en Mercadotecnia
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Dos (2) años de experiencia en cargos similares.
<b>Otros Requisitos:</b>	Excelente calidad humana y trato interpersonal.

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

✓ **Contador**

**Cuadro N° 139: Perfil del contador**

<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Contador
<b>Jefe Inmediato:</b>	Gerente
<b>Número de Personas en el Cargo:</b>	Uno ( 1 )
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Elaborar estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica.</li> <li>● Verificar y depurar cuentas contables.</li> <li>● Controlar el correcto registro de los auxiliares de contabilidad.</li> <li>● Examinar el valor de los inventarios de mercadería y efectuar ajustes respectivos.</li> <li>● Revisar órdenes de cheques emitidos en la oficina, corroborando los cálculos presentados.</li> <li>● Revisar reportes de ventas diarias y semanales comparativas con periodos anteriores.</li> <li>● Participar en las sesiones del comité de gastos de la empresa.</li> <li>● Coordinar la elaboración del presupuesto general y dar seguimiento al mismo.</li> <li>● Asignar y supervisar las tareas y actividades del personal de contabilidad.</li> <li>● Verificar que cada uno de sus colaboradores desarrolle en forma correcta las funciones que demanda su puesto de trabajo, capacitándolos constantemente en destrezas técnicas, actitudes y conocimientos.</li> <li>● Atender los asuntos especiales y problemas personales que le presenten sus colaboradores, procurando la solución de los mismos en aras de su bienestar laboral.</li> <li>● Confeccionar las declaraciones de impuestos de ventas.</li> <li>● Confeccionar las declaraciones de retención impuesto de renta.</li> <li>● Revisar las facturas de proveeduría para su contabilización.</li> <li>● Revisar correo electrónico y comunicaciones recibidas.</li> <li>● Revisar y firmar conciliaciones bancarias.</li> <li>● Revisar y comparar gastos mensuales.</li> <li>● Preparar asientos por ajustes varios a la contabilidad, procurado el orden contable.</li> </ul>	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Contador Público Autorizado CPA
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Experiencia mínima 4 años como Contador de una

	empresa comercial.
<b>Otros Requisitos:</b>	Manejo Avanzado del Sistema Operativo Windows y de herramientas como Word, Excel y Power Point. Indispensable conocimiento y experiencia comprobada en labores de auditoria, legislación relacionada, sistema bancario nacional e internacional y gestión contable administrativa general.

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

✓ **Operario**

**Cuadro Nº 140: Perfil del operario**

<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Denominación del Cargo:</b>	Operario.
<b>Jefe Inmediato:</b>	Producción
<b>Número de Personas en el Cargo:</b>	
<b>NIVEL ACADÉMICO</b>	
<b>Requisitos de Educación:</b>	Título de bachiller
<b>Requisitos de Experiencia:</b>	Un (1) año de experiencia en cargos similares. No indispensable
<b>Otros Requisitos:</b>	Excelente capacidad de trabajo en equipo.
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dentro de las funciones a realizar se encuentran: Recepción de materias primas, pesajes, bodegajes, transportes (materias primas, insumos y productos terminados), manejo de los equipos y herramientas de la empresa, limpieza de basuras, entrega de productos terminados, carga y descarga.</li> <li>•</li> </ul>	

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Gabriela Ipiales

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS DEL PROYECTO

#### 7.8. IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO

**Cuadro N° 141: Nivel de impacto socio económico**

IMPACTO SOCIO ECONÓMICO							
INDICADOR \ NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
NIVEL DE VIDA							x
SEGURIDAD FAMILIAR						x	
TRABAJO							x
CONTRARRESTAR EL DESEMPLEO					x		
<b>TOTAL</b>					1	2	6
<b>Nivel de Impacto Social = <math>\Sigma</math> / Numero de Indicadores</b> $\Sigma = 9$							
NI = 9/4 NI = 2,25							
NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = MEDIO POSITIVO							

**Fuente: Diagnostico investigativo**

**Elaborado por: Gabriela Ipiales**

En cuanto al nivel de satisfacción social se considera positivo debido al alcance del proyecto, pero de igual manera ayudará a varias personas a tener un mejor nivel de vida con un trabajo. El indicador económico en este impacto se lo califica como alto positivo ya que al poseer un trabajo tendrá un sustento económico para algunas familias y de esta manera evitar el desempleo, mendicidad y delincuencia. Se ayuda contrarrestando el desempleo en bajo nivel, que al final es una ayuda a la reducción del mismo.

## 7.9. Impacto comercial

**Cuadro N° 142: Nivel de impacto ambiental**

IMPACTO COMERCIAL							
INDICADOR \ NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
EQUIPAMIENTO						x	
VENTAS						x	
ACCESO					x		
FUNCIONAMIENTO					x		
<b>TOTAL</b>					2	4	0
<b>Nivel de Impacto Social = <math>\Sigma</math> / Numero de Indicadores</b> $\Sigma = 6$							
NI = 6/4 NI = 1,5							
<b>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = BAJO POSITIVO</b>							

**Fuente: Diagnostico investigativo**

**Elaborado por: Gabriela Ipiales**

Asegurar la accesibilidad al equipamiento comercial, valorándose especialmente de forma positiva aquellas medidas previstas por el coordinador de ventas, encaminadas a mejorar el acceso al equipamiento comercial.

La previsión de soluciones de conexión y acceso, incluyendo los compromisos a asumir por el coordinador de ventas en orden a ejecutar a su costa las infraestructuras de conexión, acceso, así como terminarlas antes de la puesta en funcionamiento de la empresa.

## 7.10. Impacto ambiental

**Cuadro N° 143: Nivel de impacto ambiental**

IMPACTO AMBIENTAL							
INDICADOR \ NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
PRESERVAR LOS ECOSISTEMAS							x
CUIDAR LA FLORA Y FAUNA							x
EDUCAR A LAS PERSONAS							x
CONCIENTIZACIÓN							x
<b>TOTAL</b>							12
<b>Nivel de Impacto Social = <math>\Sigma</math> / Numero de Indicadores</b> $\Sigma$ = 12							
NI = 12/4 NI = 3							
NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = ALTO POSITIVO							

**Fuente: Diagnostico investigativo**

**Elaborado por: Gabriela Ipiales**

Educando a las personas se genera un impacto alto positivo ya que de esta manera a las personas que se les instruya en el cuidado y preservación de la naturaleza o transmitirán a muchas personas más. La concientización en la gente es un indicador de calificación alto positivo puesto que al mostrar la belleza y todas las bondades y beneficios de las cuales estamos rodeados se podrá llegar a bajar los niveles de contaminación, tala de árboles, caza de animales en peligro de extinción.

### 7.11. Impacto Global

TOTAL DE IMPACTOS							
INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3
SOCIO ECONÓMICO						X	
IMPACTO COMERCIAL					X		
IMPACTO AMBIENTAL							X
<b>TOTAL</b>					1	2	3
<b>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = <math>\Sigma</math> / NUMERO DE INDICADORES</b> $\Sigma = 6$							
NI = 6/3 NI = 2							
NIVEL GLOBAL = 2							

#### ANÁLISIS:

La sumatoria total del impacto global nos da 2, esto significa que el proyecto de “Estudio de Factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de artesanías a base del papel reciclado, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura” es ejecutable, en vista que no genera impactos negativos.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

- El diagnóstico situacional proporcionó una importante información la cual permitió identificar las condiciones óptimas para la implementación de la microempresa de producción cuadros en alto relieve y artesanías a base del papel reciclado. Se destacan importantes aliados los cuales permitirán la creación y desarrollo de la microempresa, generando de esta manera recursos económicos para la provincia en general y a su vez logrará mejorar el estilo de vida.
- A través del estudio de mercado se determina que existe demanda insatisfecha actual de 66513 unidades de artesanías a base del papel reciclado, en donde el presente proyecto va a cubrir el 10.55%, es decir que se ofertara 7019 unidades; también existe una segmentación de mercado tanto interno como externo debido a que las artesanías nos son productos de primera necesidad.
- Del estudio técnico realizado se establece que existen las condiciones físicas, recursos económicos, recursos tecnológicos y talento humano como para lograr una eficiente actividad de producción. De la misma forma se establecieron las condiciones técnicas y diagramas de proceso de producción y comercialización de las artesanías a base del papel reciclado.
- Basado en la evaluación financiera, se concluye que el proyecto es factible y económicamente rentable. Ya que el VAN es positivo con un valor de \$11975.74 y en donde la TIR es de 23.86% mayor que el TRM, el índice de costo beneficio es de \$1.54, estos resultados

garantizan que el proyecto está en la capacidad de generar una utilidad, con un tiempo de recuperación de 2 años y 10 meses, logrando determinar que el proyecto es financieramente factible.

- En el estudio de Impactos se determina que los efectos positivos son mayores a los efectos negativos, en donde el impacto ambiental es alto positivo, obteniendo como resultados el impulso al desarrollo del sector en el ámbito socio-económico y ambiental para sí misma.

## RECOMENDACIONES

- De acuerdo a los resultados del estudio es necesario crear y fortalecer una microempresa legalmente constituida a fin de que enfrente los mercados actuales, que demandan de comercialización de productos innovadores y ante todo con calidad en la producción.
- Realizar investigaciones de mercado periódicas para poder determinar las necesidades de nuestros clientes e implantar las estrategias de marketing desarrolladas para lograr la satisfacción real del cliente y del consumidor final. Con la finalidad de incursionar en el desarrollo de productos menos específicos y de mayor valor comercial pero que aborden el mismo mercado de forma que se amplíen las ventas y se mejoren los márgenes de rentabilidad del proyecto.
- Para el éxito del presente proyecto, se debe optimizar de la mejor manera los recursos económicos, materiales y tecnológicos con el propósito de reducir costos y aumentar utilidades. También se estima conveniente acceder a préstamos en las instituciones financieras que presten facilidades de financiamiento, con el fin de garantizar los niveles de producción propuestos.
- La actividad productiva propuesta garantiza un importante flujo de ingresos y utilidades, por lo cual se recomienda reinvertir las utilidades generadas en la adquisición e innovación de materiales y equipos útiles para el desarrollo y ampliación futura del proyecto, con esto se lograría mejorar un crecimiento microempresarial.
- Fomentar y mejorar las artesanías en el sector turístico tanto interno como externo, a través de la creación de fuentes de información y promoción, que permitan dinamizar la economía del sector donde se va a implementar la microempresa.

## BIBLIOGRAFÍA

- Vaca Urbina, Gabriel; (2010), “Evaluación de Proyectos”, Sexta Edición, Editorial Mac Graw Hill Interamericana S.A, México.
- Bravo Valdivieso, Mercedes, (2011), “Contabilidad General”, Novena Edición, Editorial Nuevo día, Quito-Ecuador
- Chilibinga Jaramillo Manuel Patricio, (2007), Contabilidad de Costos, Primera edición, Editorial, Ibarra Ecuador.
- De Saco, R. y Mazza X.(2009) en Aprender a Crear una Microempresa
- Daft, Richar I., (2010) Introducción a la Administración.
- Fierro Martínez, Ángel María, (2011) Contabilidad General.
- Flores Uribe, Juan Antonio, (2010), Proyectos de Inversión para las PYMES
- Hongren Charles. T , (2012) ,Contabilidad de Costos
- Jácome, Walter (2009); Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y la Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión; Primera edición; Editorial Universitaria.
- José Jonás (2007) Que son las microempresas, características, ventajas y desventajas
- Jhonny de Jesús Meza Orosco, (2010), Evaluación financiera de Proyectos.
- Leiva Zea, Francisco (2009); Nociones de Metodología de Investigación Científica, Quinta Edición: Editorial Marca Gráfica.
- Núñez, Z. Rafael (2007) *Manual de Evaluación de Proyectos de Inversión*, Primera Edición, Editorial Trillas. México
- Torres Rodríguez Luis. (2009) en la Microempresa en el Ecuador
- Villalva, A. Carlos (2009), Metodología de la investigación científica; Quinta Edición; Sur Editores
- Zapata, Sánchez Pedro, Año 2011, Contabilidad general, Sexta edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V., México, D. F.

## LINCOGRAFÍA

- [http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra\\_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_(Ecuador))
- [www.google.hn/imagenesreciclajewww.youtube.comwww.google.hn/reciclaje](http://www.google.hn/imagenesreciclajewww.youtube.comwww.google.hn/reciclaje)
- <http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-organizacion.html>
- <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/estructura-organizacional/estructura-organizacional.pdf>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>
- <http://es.thefreedictionary.com/precio>
- <http://definicion.de/comercializacion/>
- <http://www.buenastareas.com/ensayos>
- <http://www.monografias.com/trabajos6/trigo/trigo.shtml>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Hordeum\\_vulgare](http://es.wikipedia.org/wiki/Hordeum_vulgare)
- [http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/LEY\\_DE\\_COMPANIAS.pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/LEY_DE_COMPANIAS.pdf)
- [http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=232&Itemid=128&lang=es](http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=article&id=232&Itemid=128&lang=es)

**ANEXOS**

## AGENDAS



## TARJETAS



## LIBRETAS



## CUADROS



# BOLSOS



image by 19biS.com/objectbis

## Diarios

