



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS A BASE DE PAPEL RECICLADO EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”

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

AUTORA: Daysy Maricela Villagomez Antamba

DIRECTOR: ING. COM. MSC. Luis Vásquez

IBARRA, NOVIEMBRE, 2013

## RESUMEN EJECUTIVO

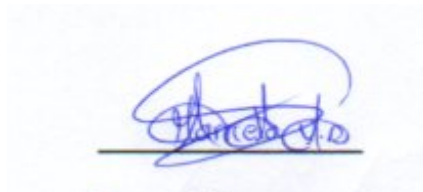
El presente estudio tiene como objeto determinar la factibilidad de la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de artesanías a base de papel reciclado. Se inició con la realización de un diagnóstico situacional; para conocer el entorno actual del lugar donde se desarrollará el proyecto. Identificando aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, mediante las técnicas aplicadas como son: la encuesta, entrevista, la observación directa y el apoyo de la información secundaria de libros, revistas e internet. Al realizar el estudio de mercado se conoce gustos y preferencias de los consumidores de este tipo de productos, en relación al tamaño, diseños, formas y colores de las artesanías; evidenciando una considerable acogida por el producto, al ser amigable con el ambiente y contener una estructura atractiva y novedosa. En el estudio técnico se consideró varios aspectos: posición estratégica, flujo de personas, seguridad, disponibilidad de espacio, accesibilidad, vías de comunicación, servicios básicos, entre otros. Determinando la mejor ubicación de la empresa en la ciudad de Otavalo; también, se estructuró flujogramas, para detallar adecuadamente cada una de las actividades, con la finalidad de obtener resultados eficientes principalmente en el proceso productivo. Para una adecuada planificación, organización, dirección, ejecución y control de los procesos se estableció la estructura organizacional, con el objetivo de establecer lineamientos claros y precisos que contribuyan a un buen funcionamiento. El estudio económico refleja resultados positivos, en relación a la rentabilidad del proyecto y la recuperación de la inversión. Finalmente se puede apreciar que los impactos que provoca este proyecto son muy buenos, considerando que el principal propósito es contribuir con la preservación del medio ambiente, mediante la reutilización de productos reciclados.

## EXECUTIVE SUMMARY

The present study aims to determine the feasibility of creating a company dedicated to the production and marketing of handicrafts on recycled paper. It began with the completion of a situational analysis, to understand the current environment where the project will take. Identifying allies, opponents, opportunities and threats through applied techniques such as: survey, interviews, direct observation and support of secondary information from books, magazines and internet. When performing the market study is known preferences of consumers of these products, in relation to size, designs, shapes and colors of the crafts, showing a significant host for the product, being environmentally friendly and contain attractive and novel structure. The technical study was considered several aspects: strategic position, flow of people, security, space availability, accessibility, roads, utilities, and others. Finding the best business location in the city of Otavalo, too, was structured flowcharts to properly itemize each of the activities, in order to obtain efficient results mainly in the production process. For proper planning, organization, management, execution and control of the process is established organizational structure, aiming to establish clear and precise guidelines that contribute to a good performance. The economic study shows positive results in relation to the project's profitability and return on investment. Finally we can see that the impacts caused by this project are very good, considering that the main purpose is to contribute to preserving the environment by reusing recycled products.

## **AUTORÍA**

Yo, Daysy Maricela Villagomez Antamba, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100402946-6 declaro bajo juramento que las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



Daysy Villagomez

100402946-6

## CERTIFICACIÓN

En calidad de Director del trabajo de grado presentado por la egresada Daysy Maricela VillagomezAntamba, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS A BASE DE PAPEL RECICLADO EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficiente para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ibarra, a los 20 días del mes de Noviembre de 2013

A handwritten signature in blue ink, enclosed in a blue oval. The signature reads "Luis Vásquez".

---

ING. COM. MSC. LUIS VÁSQUEZ

C.I. 100145410-5

**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Daysy Maricela Villagomez Antamba, con cédula de identidad Nro. 100402946-6, 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 de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS A BASE DE PAPEL RECICLADO EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**, 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 entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Daysy Villagomez

100402946-6

Ibarra, a los 20 días del mes de Noviembre de 2013.



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

#### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

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

### 1. 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 dejo sentada mi voluntad de participaren este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA D IDENTIDAD	100402946-6		
APELLIDOS Y NOMBRES	Villagomez Antamba Daysy Maricela		
DIRECCIÓN	Gonzales Suarez, Calle Juan Montalvo		
EMAIL	deisytta_16@yahoo.es		
TELÉFONO FIJO		TELÉFONO MOVIL	0983182515
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS A BASE DE PAPEL RECICLADO EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA"		
AUTOR	Villagomez Antamba Daysy Maricela		
FECHA			
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO	
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.		
ASESOR/DIRECTOR	Ing. Com. Msc. Luis Vásquez		

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

Yo, Daysy Maricela Villagomez Antamba con cédula de ciudadanía Nro. 100402946-6 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato 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

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la 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, a los 20 días del mes de Noviembre del 2013.

**EL AUTOR:**



---

Daysy Villagomez

1004029466

**ACEPTACIÓN:**



---

Ing. Bethy Chávez

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario.



## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación está dedicado de manera especial a mi madre, quien me apoyado de forma incondicional en circunstancias adversas y prosperas. Y a través de sus sabios consejos he podido superar los obstáculos que se han presentado.

También a mis hermanos, quienes con su confianza y apoyo me han dado fuerza para seguir luchando y llegar a concluir con esta meta.

Daysy Villagomez

## **AGRADECIMIENTO**

Principalmente agradezco a DIOS por darme la vida, la sabiduría, guiar e iluminar mi camino.

A mi madre y hermanos por su apoyo total y sabios consejos.

A la Universidad Técnica del Norte por el soporte académico impartido.

A cada uno de los docentes, en especial al Ing. Com. Msc. Luis Vásquez, asesor de tesis. Quienes, mediante experiencias y conocimientos compartidos, han contribuido a la elaboración del presente proyecto.

Daysy Villagomez

## **PRESENTACIÓN**

El siguiente estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura se establecerá como un proyecto productivo. Esta investigación estará estructurada por siete capítulos, cada uno de ellos, demostrarán el desarrollo de la presente investigación.

En el capítulo uno, se realizó un diagnóstico situacional, para evaluar el entorno donde se establecerá el proyecto. Identificando aliados, oponentes, riesgos y oportunidades, empleando los siguientes instrumentos de investigación: la entrevista aplicada a las personas relacionadas con el tema en la ciudad de Otavalo, opinión de expertos, registro de observaciones y el apoyo de la información secundaria de libros, revistas e internet. Se logró identificar la oportunidad de inversión.

En el capítulo dos, se determinó las bases teóricas, realizando una indagación bibliográfica en libros, folletos, revistas e internet. Con la finalidad de sustentar teóricamente la investigación.

El capítulo tres, hace referencia al estudio de mercado, se aplicó una encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Otavalo, determinando la muestra poblacional correspondiente, con la finalidad de identificar el mercado meta, la demanda insatisfecha, precios, costos, canales de distribución idóneos y posibles competidores; contribuyendo a obtener un conocimiento claro del mercado actual. Y mediante un análisis con la información obtenida por parte de los encuestados se identificó la presentación, comercialización y precio del producto, acorde con los gustos y preferencias del mercado.

El cuarto capítulo, corresponde a un estudio técnico, se estableció la macro y micro localización idónea para el proyecto, una vez que se ha considerado aspectos como: posición estratégica, flujo de personas, fácil acceso, etc. El diseño y distribución de las instalaciones, se aplica acorde con el nivel de producción y los requerimientos establecidos de seguridad e higiene, mediante el apoyo de expertos. Además se emplea flujogramas para esquematizar los procesos productivos a realizarse.

En el quinto capítulo, se realizó un estudio económico, en donde se estimó la inversión y el financiamiento, se proyectó ventas, costos y gastos respectivos, con el objetivo de definir la situación económica y financiera de esta investigación; además, se analizó los resultados obtenidos de las proyecciones y de la inversión que se realizará para determinar la factibilidad y ventajas económicas que se obtendrá con este proyecto.

El capítulo sexto, está relacionado con la estructura organizacional, se establece la misión, visión, objetivos, metas, políticas, organigrama estructural, un manual de funciones y control interno, con el fin de definir una estructura orgánica sólida y lineamientos efectivos y eficaces para el buen funcionamiento de este proyecto.

En el capítulo séptimo, se evaluó los impactos que se generarán en este proyecto, mediante una valoración y análisis de la influencia en el aspecto: económico, social, cultural y ambiental. En la ciudad de Otavalo, lugar, donde se desarrollará el proyecto.

Y al final de este estudio se establece conclusiones, una vez completada la investigación; además, se indica recomendaciones para mejorar y evitar posibles dificultades.

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
EXECUTIVE SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
3. CONSTANCIAS.....	viii
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
INDICE GENERAL.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xxiv
ÍNDICE DE TABLAS .....	xxvi
INTRODUCCIÓN .....	xxix
JUSTIFICACIÓN.....	xxx
OBJETIVO GENERAL .....	xxxi
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	xxxii

METODOLOGÍA .....	xxxii
CAPÍTULO I .....	34
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	34
ANTECEDENTES .....	34
OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO .....	35
OBJETIVO GENERAL .....	35
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	35
VARIABLES DIANÓSTICAS .....	36
INDICADORES .....	36
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA .....	37
ASPECTOS DEMOGRÁFICOS Y SOCIO-ECONÓMICOS .....	43
MECÁNICA OPERATIVA .....	49
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA .....	49
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	49
INFORMACIÓN PRIMARIA .....	49
INFORMACIÓN SECUNDARIA .....	49
ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....	50
ENTREVISTAS APLICADAS A EXPERTOS .....	50
ANÁLISIS DE FACTORES COMPARATIVOS DEL PROYECTO .....	52
DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN .....	52
CAPÍTULO II .....	54
MARCO TEÓRICO .....	54
PROYECTO .....	54
CICLO DEL PROYECTO .....	54
TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN .....	56

EMPRESA .....	57
DEFINICIÓN .....	57
IMPORTANCIA DE EMPRESA.....	58
CARACTERÍSTICAS DE EMPRESA.....	58
CLASIFICACIÓN DE EMPRESA .....	59
MARCO LEGAL EMPRESA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA .....	61
PRODUCCIÓN .....	64
DEFINICIÓN .....	64
OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN .....	64
CARACTERÍSTICAS DE PRODUCCIÓN .....	65
FACTORES DE PRODUCCIÓN .....	65
ETAPAS DE PRODUCCIÓN .....	66
CLASIFICACIÓN DE PRODUCCIÓN .....	69
COMERCIALIZACIÓN .....	70
DEFINICIÓN .....	70
IMPORTANCIA DE COMERCIALIZACIÓN .....	70
CARACTERÍSTICAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	71
TIPOS DE COMERCIALIZACIÓN .....	71
ARTESANÍAS .....	72
DEFINICIÓN .....	72
CARACTERÍSTICAS .....	72
TIPOS DE ARTESANÍAS .....	73
CLASIFICACIÓN DE LAS ARTESANÍAS .....	74
PROCESOS DE REALIZACIÓN DE ARTESANÍAS .....	74
PAPEL RECICLADO .....	75

DEFINICIÓN .....	75
CARACTERÍSTICAS DEL PAPEL RECICLADO .....	75
IMPORTANCIA DEL PAPEL RECICLADO.....	76
TIPOS DE PAPEL RECICLADO.....	76
PROCESOS DE RECICLAJE .....	77
ESTUDIO DE MERCADO.....	78
DEFINICIÓN .....	78
PRODUCTO .....	78
SEGMENTO DE MERCADO .....	78
DEMANDA.....	79
OFERTA .....	79
PRECIO.....	80
PROMOCIÓN .....	80
PUBLICIDAD .....	80
ESTUDIO TÉCNICO.....	81
DEFINICIÓN .....	81
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	81
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	82
MACRO LOCALIZACIÓN .....	83
MICRO LOCALIZACIÓN.....	83
INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	84
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	84
FLUJOGRAMAS DE PROCESO .....	84
ESTUDIO ECONÓMICO .....	85
DEFINICIÓN .....	85



INGRESOS.....	85
GASTOS.....	85
COSTOS.....	86
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA .....	87
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	88
FLUJO DE EFECTIVO.....	89
PRESUPUESTO.....	90
INVERSIONES .....	90
PUNTO DE EQUILIBRIO .....	91
EVALUADORES FINANCIEROS.....	92
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	94
DEFINICIÓN .....	94
MISIÓN .....	94
VISIÓN.....	94
OBJETIVOS.....	95
ESTRATEGIAS.....	95
POLÍTICAS .....	95
ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	96
MANUAL DE FUNCIONES.....	96
CAPÍTULO III.....	97
ESTUDIO DE MERCADO.....	97
PRESENTACIÓN .....	97
OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO .....	98
OBJETIVO GENERAL.....	98
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	98

VARIABLES.....	98
INDICADORES.....	98
DEMANDA.....	98
PRODUCTO.....	98
COMERCIALIZACIÓN.....	99
BALANCE ENTRE DEMANDA Y OFERTA.....	99
MATRIZ DE RELACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO.....	100
MECÁNICA OPERATIVA.....	101
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.....	101
IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA.....	101
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	102
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	103
IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.....	114
MERCADO META.....	116
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	117
DEMANDA ACTUAL.....	117
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	118
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	119
OFERTA ACTUAL.....	120
PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	120
DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER.....	121
DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO.....	122
ANÁLISIS DE PRECIOS.....	123
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	124
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	125

CAPÍTULO IV.....	126
ESTUDIO TÉCNICO.....	126
PRESENTACIÓN.....	126
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	127
MACRO LOCALIZACIÓN .....	127
MICRO LOCALIZACIÓN.....	129
NOMBRE DEL PROYECTO .....	133
CAPACIDAD Y TAMAÑO .....	134
PRODUCCIÓN .....	135
MATERIA PRIMA E INSUMOS.....	136
TALENTO HUMANO .....	136
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN .....	137
TECNOLOGÍA .....	137
INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	137
DIAGRAMA DE BLOQUES .....	137
FLUJOGRAMA DE PROCESO.....	138
FLUJOGRAMA DE OPERACIÓN.....	142
PROPUESTA OPERATIVA .....	144
DISEÑO DE INSTALACIONES.....	145
DIAGRAMA DE DISTRIBUCIÓN .....	145
REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN.....	151
FINANCIAMIENTO .....	151
INFRAESTRUCTURA.....	152
CAPÍTULO V.....	154
ESTUDIO ECONÓMICO .....	154

DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	154
INVERSIÓN FIJA.....	154
GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	155
CAPITAL DE TRABAJO .....	155
DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS.....	161
PROYECCIÓN DE PRECIOS.....	161
PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	162
TOTAL INGRESOS .....	163
DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS.....	163
COSTOS DE PRODUCCIÓN .....	163
PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS .....	166
PRESUPUESTO DE EGRESOS .....	166
TOTAL EGRESOS.....	167
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS.....	167
GASTOS FINANCIEROS .....	168
INTERESES A PAGAR.....	168
CAPITAL A PAGAR.....	169
TABLA DE DEPRECIACIONES.....	169
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL.....	170
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	171
FLUJO DE EFECTIVO.....	172
EVALUACIÓN FINANCIERA .....	173
COSTO DE OPORTUNIDAD.....	173
TASA DE REDESCUENTO O DE RENDIMIENTO MEDIO.....	173
VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	174

TASA INTERNA DE RETORNO (TI R).....	175
PUNTO DE EQUILIBRIO .....	175
COSTO BENEFICIO.....	176
TASA DE RENDIMIENTO BENEFICIO COSTO (TRBC) .....	176
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	177
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	180
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ECONÓMICO .....	181
CAPÍTULO VI.....	183
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA .....	183
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.....	183
CONFORMACIÓN JURÍDICA.....	183
MISIÓN .....	184
VISION .....	184
OBJETIVOS.....	184
POLÍTICAS .....	184
VALORES .....	185
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA .....	186
MATRIZ DE PERFILES DE PUESTOS .....	186
MATRIZ DE COMPETENCIAS LABORALES.....	189
CONTROL INTERNO .....	190
CAPÍTULO VII.....	192
IMPACTOS .....	192
IMPACTO ECONÓMICO .....	193
IMPACTO SOCIAL .....	194
IMPACTO CULTURAL.....	195

IMPACTO AMBIENTAL .....	196
RESUMEN GENERAL DE IMPACTOS .....	197
CONCLUSIONES .....	198
RECOMENDACIONES.....	200
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	202
BIBLIOGRAFÍA.....	202
LINCOGRAFÍA.....	204
ANEXOS.....	206

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL URBANA Y RURAL .....	44
CUADRO 2 CICLO DEL PROYECTO .....	55
CUADRO 3 CLASIFICACIÓN DE EMPRESA.....	59
CUADRO 4 DIAGRAMA DE BLOQUES .....	138
CUADRO 5 ARTESANIAS ELABORADAS A BASE DE PAPEL RECICLADO.....	141
CUADRO 6 INFRAESTRUCTURA .....	152

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 Plaza de los Ponchos.....	38
GRÁFICO 2 Cascada de Peguche .....	39
GRÁFICO 3 Lago de San Pablo.....	40
GRÁFICO 4 Pucara del Rey Loma .....	41
GRÁFICO 5 Pawkar Raymi.....	41
GRÁFICO 6 Inti Raymi.....	42
GRÁFICO 7 Fiesta del Yamor.....	43
Gráfico 8 Composición promedio de los desechos .....	45
GRÁFICO 9 Distribución de la Población Económicamente Activa Provincial .....	45
GRÁFICO 10 Distribución de la Población Económicamente Activa Cantonal .....	46
GRÁFICO 11 Distribución de la Población Económicamente Activa por actividad.....	47
GRÁFICO 12 Principales actividades económicas .....	48
GRÁFICO 13 Le gusta comprar artesanías .....	103
GRÁFICO 14 Las artesanías elaboradas a base a papel reciclado le llaman la atención .....	104
GRÁFICO 15 Qué tipo de artesanías le gustaría comprar.....	105
GRÁFICO 16 Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto... ..	106
GRÁFICO 17 En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto.....	107
GRÁFICO 18 Qué características considera usted al momento de comprar una artesanía .....	108
GRÁFICO 19 Con qué frecuencia adquiere artesanías .....	109



GRÁFICO 20	Qué precio estaría dispuesto a pagar por la artesanía ....	110
GRÁFICO 21	Qué opina sobre la calidad de las artesanías elaboradas en base a papel reciclado .....	111
GRÁFICO 22	Lo compraría para un día especial .....	112
GRÁFICO 23	Considera usted qué la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías elaboradas en base a papel reciclado obtendría resultados .....	114
GRÁFICO 24	Edad .....	117
GRÁFICO 25	Ubicación geográfica del cantón Otavalo .....	128
GRÁFICO 26	Ubicación del cantón Otavalo .....	128
GRÁFICO 27	Micro localización .....	129
GRÁFICO 28	Nombre que va a caracterizar a la empresa: .....	133
GRÁFICO 29	Diseño de instalaciones .....	145
GRÁFICO 30	Diagrama de distribución .....	146
GRÁFICO 31	Planta alta .....	147
GRÁFICO 32	Instalaciones eléctricas e hidro-sanitarias planta baja .....	149
GRÁFICO 33	Instalaciones eléctricas e hidro-sanitarias planta alta .....	150

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.....	37
Tabla 2 ANÁLISIS DE FACTORES COMPARATIVOS DEL PROYECTO	52
Tabla 3 MATRIZ DE RELACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO .....	100
Tabla 4 LE GUSTA COMPRAR ARTESANÍAS .....	103
Tabla 5 LAS ARTESANÍAS ELABORADAS A BASE A PAPEL RECICLADO LE LLAMAN LA ATENCIÓN .....	104
Tabla 6 QUÉ TIPO DE ARTESANÍAS LE GUSTARÍA COMPRAR .....	105
Tabla 7 CUÁL DE LOS SIGUIENTES ASPECTOS LE ATRAEN DEL PRODUCTO .....	106
Tabla 8 EN QUÉ LUGAR O LUGARES LE GUSTARÍA PODER COMPRAR ESTE PRODUCTO.....	107
Tabla 9 QUÉ CARACTERÍSTICAS CONSIDERA USTED AL MOMENTO DE COMPRAR UNA ARTESANÍA.....	108
Tabla 10 CON QUÉ FRECUENCIA ADQUIERE ARTESANÍAS.....	109
Tabla 11 QUÉ PRECIO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA ARTESANÍA.....	110
Tabla 12 QUÉ OPINA SOBRE LA CALIDAD DE LAS ARTESANÍAS ELABORADAS EN BASE A PAPEL RECICLADO .....	111
Tabla 13 LO COMPRARÍA PARA UN DÍA ESPECIAL .....	112
Tabla 14 CONSIDERA USTED QUÉ LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS EN BASE A PAPEL RECICLADO OBTENDRÍA RESULTADOS.....	113
Tabla 15 MERCADO META.....	116
Tabla 16 DEMANDA ACTUAL.....	118
Tabla 17 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	119

Tabla 18 OFERTA ACTUAL .....	120
Tabla 19 PROYECCIÓN DE LA OFERTA .....	121
Tabla 20 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER .....	122
Tabla 21 PROYECCIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN.....	123
Tabla 22 DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO .....	123
Tabla 23 ANÁLISIS DE PRECIOS.....	124
Tabla 24 MATRIZ DE FACTORES .....	131
Tabla 25 MATRIZ DE FACTORES PONDERADA.....	132
Tabla 26 PRODUCCIÓN .....	135
Tabla 27 PROYECCIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN.....	135
Tabla 28 FLUJOGRAMA DE PROCESO.....	138
Tabla 29 SIMBOLOGÍA .....	140
Tabla 30 FLUJOGRAMA DE OPERACIÓN .....	143
Tabla 31 RESUMEN DEL PROCESO .....	144
Tabla 32 REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN.....	151
Tabla 33 DESTINO DE LA INVERSIÓN .....	151
Tabla 34 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	154
Tabla 35 INVERSIÓN FIJA.....	155
Tabla 36 CAPITAL DE TRABAJO.....	156
Tabla 37 MATERIA PRIMA DIRECTA (MPD).....	156
Tabla 38 ANEXO DE MOD .....	157
Tabla 39 ANEXO DE MPI .....	158
Tabla 40 ANEXO DE MOI.....	158
Tabla 41 ANEXO CIF.....	159
Tabla 42 ANEXO SUELDOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS .....	159
Tabla 43 ANEXO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS .....	161

Tabla 44 PROYECCION DE PRECIOS.....	161
Tabla 45 PRESUPUESTO DE INGRESOS .....	162
Tabla 46 TOTAL INGRESOS.....	163
Tabla 47 FIGURAS DE ANIMALES .....	164
Tabla 48 TOTAL MPD .....	165
Tabla 49 PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS .....	166
Tabla 50 PRESUPUESTO DE EGRESOS .....	166
Tabla 51 TOTAL EGRESOS.....	167
Tabla 52 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS.....	168
Tabla 53 INTERESES A PAGAR.....	168
Tabla 54 CAPITAL A PAGAR .....	169
Tabla 55 CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN.....	169
Tabla 56 COSTO DE OPORTUNIDAD.....	173
Tabla 57 TASA DE REDESCUENTO O DE RENDIMIENTO MEDIO....	173
Tabla 58 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	177
Tabla 59 VALORES REALES O CONSTANTES.....	178
Tabla 60 VALORES CORRIENTES.....	179
Tabla 61 VALORES REALES O CONSTANTES.....	179
Tabla 62 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	180
Tabla 63 MATRIZ DE COMPETENCIAS LABORALES.....	189
Tabla 64 NIVEL DE IMPACTOS .....	192
Tabla 65 IMPACTO SOCIAL.....	193
Tabla 66 IMPACTO SOCIAL.....	194
Tabla 67 IMPACTO CULTURAL.....	195
Tabla 68 IMPACTO AMBIENTAL .....	196
Tabla 69 MATRIZ GLOBAL DE IMPACTOS.....	197

## **INTRODUCCIÓN**

El presente estudio se realiza con el objetivo de sustentar la creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado.

Esta idea surge con el propósito de reutilizar los materiales reciclados, con el fin de convertirlos en productos terminados. Dichos artículos pueden brindar una nueva utilidad y beneficio, a través de la utilización de estos materiales se pretende contribuir a la preservación del medio ambiente e incentivar a mejorar una cultura ambiental en la sociedad Otavaleña.

Además el proyecto tiene como finalidad ofrecer al mercado productos diferentes, novedosos, de calidad y sobre todo amigables con el ambiente. Con el objetivo de diversificar la oferta actual de este tipo de productos.

## JUSTIFICACIÓN

La realización de este proyecto es de gran importancia al permitir en el desarrollo socioeconómico y comercial de la sociedad, donde se establecerá este proyecto. Al ofrecer nuevos productos con diseños únicos e innovadores con el objetivo de mostrar algo diferente.

Considerando el efecto que produce la tala excesiva de árboles y el incremento de la contaminación ambiental que está sufriendo actualmente el planeta; se utilizará papel reciclado como materia prima principal, para la elaboración de las artesanías. El papel será transformado en nuevos productos útiles, novedosos con el fin de contribuir a la preservación del medio ambiente y crear una cultura ambiental de reutilizar los desperdicios reciclables.

El lugar donde serán demandadas estas artesanías es un sitio estratégico y factible para el comercio, siendo la ciudad de Otavalo uno de los destinos turísticos más significativos, por su cultura y la diversidad de artesanías, convoca a un sinnúmero de turistas.

En la implantación de este proyecto existirán beneficiarios directos, como las personas que realicen las artesanías incrementando su nivel de ingreso mejorando la calidad de vida de los involucrados, también el beneficio será indirecto al diversificar la gama de productos ofertados proporcionando diferentes alternativas de compra a turistas nacionales e internacionales.

Existe el interés de efectuar este estudio para demostrar que esta implantación es posible considerando los siguientes aspectos:

- Busca mejorar la oferta, con productos nuevos, innovadores, de diversos tamaños, diseños y colores; estos serán competitivos, de calidad y a precios accesibles que permitirá la aceptación del producto en el mercado.
- La elaboración de dichos productos será de forma manual, permitiendo que las artesanías obtengan un diseño único y original. Ideal para utilizarlo como adornos para hogares, regalos en temporadas como el día de la madre, el día del amor y la amistad, navidad, cumpleaños, etc. Las decoraciones y diseños cambiarán de acuerdo con los gustos y peticiones de los clientes.
- Con la finalidad de obtener la preferencia de los clientes se ofrecerá una diversidad de modelos de acuerdo a las temporadas y tendencias del mercado.
- La materia prima utilizada para la realización de las artesanías, existe en gran cantidad, a bajo costo y en todas las temporadas del año, permitiendo producir de manera permanente y ofrecer precios accesibles al alcance del mercado.

Además este proyecto es original porque hasta el momento no se ha realizado una investigación relacionada con la creación de una empresa productora y comercializadora de artesanías a base de papel reciclado.

## **OBJETIVO GENERAL**

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Otavalo, para conocer el entorno actual e identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- Determinar las bases teóricas para sustentar teóricamente la investigación.
- Efectuar una investigación de mercado para identificar el nivel de aceptación de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado en la ciudad de Otavalo.
- Realizar un estudio técnico para establecer la estructura y diseño del proyecto.
- Elaborar un estudio económico en donde se proyectará la situación económica y financiera.
- Realizar un estudio organizacional, identificando la estructura orgánica y administrativa.
- Evaluar el impacto económico, social, cultural y ambiental que creará este proyecto.

## **METODOLOGÍA**

Entre los principales métodos que se utiliza en la presente investigación están los siguientes:

- a) Método inductivo
- b) Método analítico
- c) Método sintético

### **a) Método inductivo**

Se utilizará el método inductivo en esta investigación, partiendo desde la observación de la realidad del entorno, permitiendo experimentar la situación actual de los hechos para establecer características generales,



diferencias y semejanzas a través del análisis de lo observado, mediante la aplicación de encuestas al segmento de la población involucrada. Llegando a establecer conclusiones en relación a lo identificado y plantear las recomendaciones correspondientes.

### **b) Método Analítico**

En la presente investigación se apoyará en el método analítico para el desarrollo de cada capítulo del presente proyecto, mediante la utilización de fichas de observación, informes de investigación de campo, la aplicación encuestas dirigidas a la población económicamente activa de la ciudad de Otavalo y el fichaje; además, se realizará un análisis e interpretación de la información obtenida. Con el fin de diversificar y ampliar el conocimiento y sobre todo fundamentar teóricamente el proceso de la investigación.

### **c) Método Sintético**

El método sintético se va utilizar para unir, enlazar y complementar la investigación realizada, mediante una recopilación de datos que serán obtenidos al aplicar las encuestas a la población económicamente activa de la ciudad de Otavalo, el registro de la observación y la información encontrada en libros, revistas, folletos y el Internet. La información obtenida apoyará al desarrollo de cada uno de los capítulos de este proyecto, con el objetivo de efectuar un estudio generalizado y llegar a establecer claramente la problemática y la solución de la misma.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. ANTECEDENTES**

El cantón Otavalo está situado en la zona norte del Ecuador y al sur oriente de la provincia de Imbabura ubicada a 110 kilómetros de la capital Quito y a 20 kilómetros de la ciudad de Ibarra, se encuentra a una altura de 2.565 metros sobre el nivel del mar, y se encuentra geográficamente en las siguientes coordenadas: 78° 15' 49" longitud oeste y 0° 13' 43" latitud norte, la temperatura promedio es de 14 grados centígrados, el idioma oficial es el castellano y kichwa y su moneda el dólar norteamericano. De acuerdo al censo realizado en el 2010 la población es de 104.874 habitantes de ellos 54.428 son mujeres y 50.446 son hombres.

El cantón Otavalo está integrado por la ciudad del mismo nombre y por once parroquias dos urbanas y nueve rurales. Las parroquias rurales son: Eugenio Espejo, San Pablo del Lago, González Suárez, San Rafael, San Juan de Ilumán, Dr. Miguel Egas Cabezas, San José de Quichinche, San Pedro de Pataquí y Selva Alegre. La parroquia urbana del Jordán comprende las siguientes comunidades: Cotama, Guanansi, Gualapuro, La Compañía, Camuendo, Libertad de Azama. Y La parroquia urbana San Luis incluye las comunidades de: Imbabuela Alto y Bajo, Mojanda, Mojanda Mirador, Mojandita, Taxopamba, Cuatro Esquinas.

Esta ciudad es visitada por turistas nacionales y extranjeros, atraídos por su riqueza cultural. La principal característica de esta localidad andina es su habilidad textil y comercial, dando lugar al mercado artesanal indígena más grande de Sudamérica, conocido como plaza de los ponchos es un

sitio de concurrencia a donde gente de todas partes del mundo llega para admirar la diversidad y habilidad artesanal.

Otavalo es cultura, manifestada en costumbres, fiestas, vestimenta, tradiciones y más, de su pueblo indígena y mestizo. Esta diversidad cultural se une con una variedad de ecosistemas de gran atractivo y belleza propios de la región incrementado la oportunidad comercial de sus pobladores.

Puesto que, la ciudad de Otavalo es un lugar estratégico para el desarrollo de este proyecto, al no existir un lugar donde se elabore y comercialice artesanías en base a papel reciclado, para diversificar la oferta de productos artesanales, y generar nuevas fuentes de ingreso mejorando la calidad de vida de la sociedad. Además al utilizar el papel reciclado como materia prima directa para la elaboración de dichos productos se apoyará a la preservación del medio ambiente e incentivar a un mejor tratamiento de artículos reciclables.

Se ofrecerá una amplia gama de diseños nuevos e innovadores en varios tamaños, colores y formas, logrando obtener una gran aceptación por turistas que concurren a visitar esta ciudad, al ser uno de los principales destinos turísticos en el Ecuador.

## **1.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO**

### **1.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Otavalo, para conocer el entorno actual e identificar aliado, oponente, oportunidades y riesgos.

### **1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Establecer las características demográficas y socio-económicas del lugar de estudio.
- b) Identificar los procesos productivos utilizados para la elaboración de las artesanías.

- c) Examinar el conocimiento y la calidad del talento humano en la elaboración de las artesanías.
- d) Evaluar las medidas preventivas para la preservación del medio ambiente.

### **1.2.3. VARIABLES DIANÓSTICAS**

- 1. Aspectos demográficos y socio-económicos
- 2. Producción
- 3. Talento Humano
- 4. Aspectos Ambientales

### **1.2.4. INDICADORES**

#### **➤ Aspectos demográficos y socio-económicos**

- a) Población urbana y rural
- b) Densidad poblacional
- c) Contaminación
- d) Población Económicamente Activa
- e) Actividades comerciales

#### **➤ Producción de artesanías**

- a) Procesos
- b) Tipo de producto.
- c) Volumen.
- d) Control de calidad.
- e) Tecnología.
- f) Materia prima e insumos.
- g) Mano de obra.

#### **➤ Talento humano (Artesanos)**

- a) Experiencia.
- b) Capacitación.
- c) Competencias.

#### **➤ Aspectos ambientales**

- a) Reciclaje.

b) Manejo de materiales reciclados.

c) Formas de prevención.

### 1.2.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**Tabla 1** MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	FUENTE	PÚBLICO
Establecer las características demográficas y socio-económicas del lugar de estudio.	Aspectos demográficos y socio-económicos	• Población urbana y rural	Entrevista Encuesta Observación Directa	Primaria y Secundaria	Artesanos Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Densidad poblacional			
		• Contaminación			
		• Población Económicamente Activa			
		• Actividades comerciales			
Identificar los procesos productivos utilizados para la elaboración de las artesanías.	Producción de artesanías	• Procesos	Entrevista Encuesta Observación Directa	Primaria y Secundaria	Artesanos Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Tipo de producto			
		• Volumen			
		• Control de calidad			
		• Tecnología			
		• Materia prima e insumos			
• Mano de obra					
Examinar el conocimiento y la calidad del talento humano en la elaboración de las artesanías.	Talento Humano (artesanos)	• Experiencia	Entrevista Encuesta Observación Directa	Primaria y Secundaria	Personal Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Capacitación			
		• Competencias			
Evaluar las medidas preventivas para la preservación del medio ambiente.	Aspectos Ambientales	• Reciclaje	Entrevista Encuesta Observación Directa	Primaria y Secundaria	Experto en gestión ambiental Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Manejo de materiales reciclados			
		• Formas de prevención			

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación campo  
Año: 2013

## ATRATIVOS TURÍSTICOS DE OTAVALO

Otavaló ofrece paisajes, gastronomía y hermosas tradiciones a través de sus fiestas por lo que está ubicada en el puesto N ° 4 como destino turístico después de la ciudad de Cuenca, de acuerdo a las estadísticas de visitantes turísticos a esta ciudad llegan alrededor de 200.000 turistas al año, los fines de semana son estimadamente 8.000 y en fiestas se incrementan considerablemente como en las fiestas del Yamor existen unos 20.000 visitantes, de acuerdo al Ministerio de Turismo.

### a) Lugares Turísticos de Otavaló

- Plaza de los Ponchos.

#### GRÁFICO 1 Plaza de los Ponchos.



Fuente: Página web del municipio de Otavaló  
Año: 2013

En la ciudad de Otavaló se encuentra identificada principalmente por su Plaza Centenario más conocida como “Plaza de los Ponchos”, en este lugar se exponen una gran variedad de productos artesanales elaborados en balsa, cuero, tagua, piedras semi preciosas, fibras vegetales, barro, sombreros de paja toquilla, réplicas de piezas arqueológicas, tallados en piedra cero, entre otras artesanías; identificando en cada una de ellas la habilidad y destreza de los artesanos que las realizan. Esta feria está ubicada en el centro de la ciudad de Otavaló y su actividad es diaria, siendo los miércoles, sábados y domingos los días de mayor movimiento de venta.

- Cascada de Peguche.

**GRÁFICO 2** *Cascada de Peguche*



Fuente: Página web del municipio de Otavalo  
Año: 2013

La cascada de Peguche es un lugar que permite a propios y visitantes disfrutar de un paisaje energético que ofrece la naturaleza que la compone, con una caída de agua de 15 metro de alto por 3 de ancho, ubicada a dos kilómetros de la comunidad de Peguche y a 10 minutos de la ciudad de Otavalo. La cascada es un sitio que contribuye a diferentes actividades como el baño ritual comunitario, como primer paso para celebrar las festividades del Inti Raymi en el mes de junio y en la temporada de Carnaval considerada como un sitio de recreación y juego. Además dentro del área se puede realizar diversas actividades como la fotografía, la pintura, capimg, juegos y caminatas por los senderos, convirtiéndose en un lugar idóneo para el descanso físico, espiritual y mental.

- Lago de San Pablo.

**GRÁFICO 3** Lago de San Pablo.



Fuente: Página web del municipio de Otavalo  
Año: 2013

El Lago de San Pablo es un sitio ideal para la práctica de deportes acuáticos y el esparcimiento, considerada una de las más grandes de Imbabura, ubicada a cuatro kilómetros al suroriente de la ciudad de Otavalo. En sus orillas se puede identificar una biodiversidad típica como garzas, patos silvestres, gallaretas y la preñadilla (un pez nativo de los Andes septentrionales que habita entre la totora). La totora es una planta que es utilizada por los habitantes de las comunidades aledañas como base para la elaboración de artesanías, aventadores, esteras entre otros productos.



- Pucara del Rey Loma.

**GRÁFICO 4** Pucara del Rey Loma



Fuente: Página web del municipio de Otavalo  
Año: 2013

Pucara del Rey Loma también conocido como el “Lechero” este lugar es visitado continuamente por turistas nacionales y extranjeros por considerarse como un mirador hacia el Lago San Pablo y el valle de Otavalo. Además sus senderos permiten caminatas y paseos en bicicleta.

**b) Fiestas Tradicionales.**

- Pawkar Raymi.



**GRÁFICO 5** Pawkar Raymi.

Fuente: Página web del municipio de Otavalo  
Año: 2013

El Pawkar Raymi inicia en el mes de marzo, para esta fiesta se programa varias actividades como comparsas, rituales en agradecimiento a la Pacha mama, entre otros, resaltando la cultura y tradición de Otavalo. Paralela al campeonato de fútbol indígena que atrae una importante cantidad de público, y entre ellos turistas nacionales y extranjeros.

- Inti Raymi.

#### **GRÁFICO 6** Inti Raymi.



Fuente: Página web del municipio de Otavalo  
Año: 2013

El Inti Raymi es una de las principales celebraciones del calendario festivo anual del pueblo indígena. Se trata de una fiesta en honor al Sol, por las cosechas, que coincide con el solsticio de verano (22 de junio). Hacido nombrada Fiesta de San Juan, luego de la conquista española. En los festejos, que se realizan desde el 21 de junio hasta los primeros días de julio, participan indígenas y mestizos. Se forman grupos de danzantes disfrazados con caretas, pañuelos en la cabeza y máscaras de *Aya-huma*, sombreros grandes, gorros de militares, etc.; otros visten como mujeres. Cada grupo tiene su acompañamiento musical, salen bailando desde sus comunidades y se dirigen hacia Otavalo cantando en kichwa o coplas. Al pasar por Otavalo se toman las calles y las plazas.

- Fiesta del Yamor.

### **GRÁFICO 7** *Fiesta del Yamor*



Fuente: Página web del municipio de Otavalo  
Año: 2013

La fiesta del Yamor es realizada anualmente en la ciudad de Otavalo durante las dos primeras semanas de Septiembre, es una celebración esperada y reconocida a nivel nacional e internacional, la fiesta se centra en la chicha del Yamor, una bebida tradicional elaborada con varias clases de maíz. El comité de fiestas del municipio de la ciudad de Otavalo es encargada de la organización, coordinación y desarrollo de una gran variedad de actividades en el ámbito cultural, gastronómico, recreativo y deportivo.

## **1.2.6. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS Y SOCIO-ECONÓMICOS**

### **a) Población urbana y rural**

La distribución poblacional urbana y rural del cantón Otavalo, de acuerdo al último censo realizado en el 2010 por el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC) se detalla a continuación:

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA		
			URBANO	RURAL	TOTAL
IMBABURA	OTAVALO	DR. MIGUEL EGAS CABEZAS	-	4.883	4.883
		EUGENIO ESPEJO (CALPAQUI)	-	7.357	7.357
		GONZALEZ SUAREZ	-	5.630	5.630
		OTAVALO	39.354	13.399	52.753
		PATAQUI	-	269	269
		SAN JOSE DE QUICHINCHE	-	8.476	8.476
		SAN JUAN DE ILUMAN	-	8.584	8.584
		SAN PABLO	-	9.901	9.901
		SAN RAFAEL	-	5.421	5.421
		SELVA ALEGRE	-	1.600	1.600
		<b>Total</b>	<b>39.354</b>	<b>65.520</b>	<b>104.874</b>

### **CUADRO 1 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL URBANA Y RURAL**

Elaborado por: La Autora  
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)  
Año: 2013

En relación a la información mostrada en el cuadro se puede identificar que del 100% de los habitantes de Otavalo el 37.52% y el 62.48% corresponden al área urbana y rural respectivamente.

#### **b) DENSIDAD POBLACIONAL**

La densidad poblacional del cantón Otavalo se ha incrementado en un 61.46% en relación a periodos anteriores, siendo la cabecera cantonal la que mantiene el predominio en este aspecto con 713 habitantes por Km<sup>2</sup>. Dado que el promedio de Habitantes por Km<sup>2</sup> a nivel del país, según el último censo es de 55.8 habitantes, reflejando la alta densidad poblacional que tiene Otavalo.

#### **c) CONTAMINACIÓN**

Uno de los principales problemas ambientales es la generación y disposición final de los desechos a nivel global. Otavalo es, en el norte del país, uno de los cantones pioneros en el manejo adecuado de desechos.

La clasificación y manejo diferenciado de los desechos urbanos se realiza desde el año 2002, con la construcción del relleno sanitario de Carabuela en el año 2005. A continuación se presenta una ilustración de la composición promedio de los desechos:

**Gráfico 8** Composición promedio de los desechos

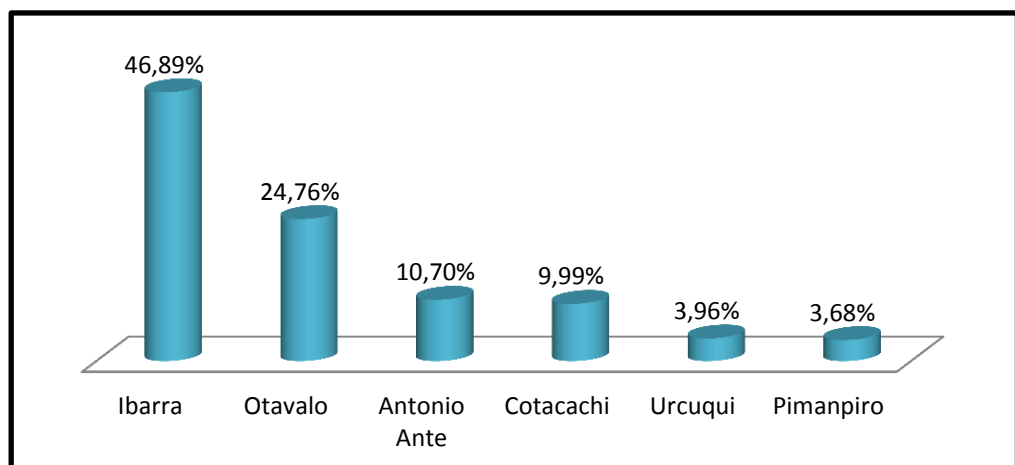


Elaborado por: Consultoría PDOT-O, 2011.  
Fuente: Consultoría PDOT-O, 2011.  
Año: 2013

#### d) POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

En la provincia de Imbabura la PEA es de 53.2% y se encuentra distribuida en los seis cantones como se observa en el siguiente gráfico:

**GRÁFICO 9** Distribución de la Población Económicamente Activa



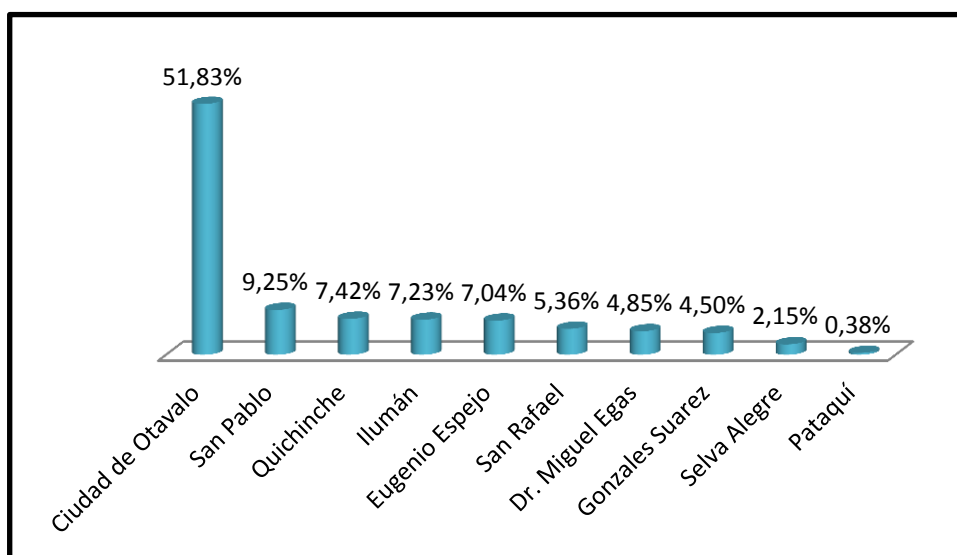
## Provincial

Elaborado por: La Autora  
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)  
Año: 2013

En función de los datos mostrados se identifica, que en el cantón Otavalo existe un porcentaje significativo de la población económicamente activa, generando mayores oportunidades, al ser zonas donde las actividades económicas se desarrollan de una forma más dinámica al existir los factores productivos idóneos. Siendo la población económicamente activa el grupo de personas que están activas laboralmente y que tienen la capacidad de realizar alguna actividad laboral.

Una vez identificada la PEA provincial a continuación se muestra los datos de la PEA cantonal, en el gráfico se puede evidenciar que la ciudad de Otavalo es el lugar donde se agrupan un gran número de habitantes dedicados a realizar labores productivas.

**GRÁFICO 10** Distribución de la Población Económicamente Activa



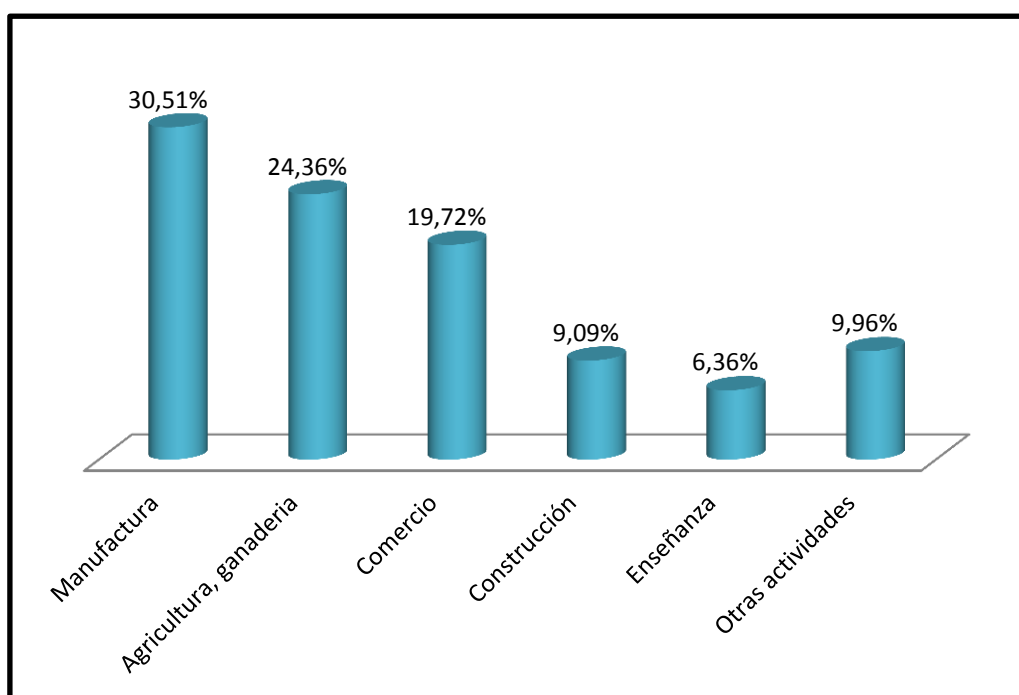
## Cantonal

Elaborado por: La Autora  
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)

Año: 2013

La PEA del cantón Otavalo está distribuida en diferentes sectores productivos y en varios lugares tanto internos como externos del cantón. De acuerdo a los datos proporcionados por el INEC, se muestra la división de las actividades en la población:

**GRÁFICO 11** *Distribución de la Población Económicamente Activa por*



*actividad*

Elaborado por: La Autora  
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)  
Año: 2013

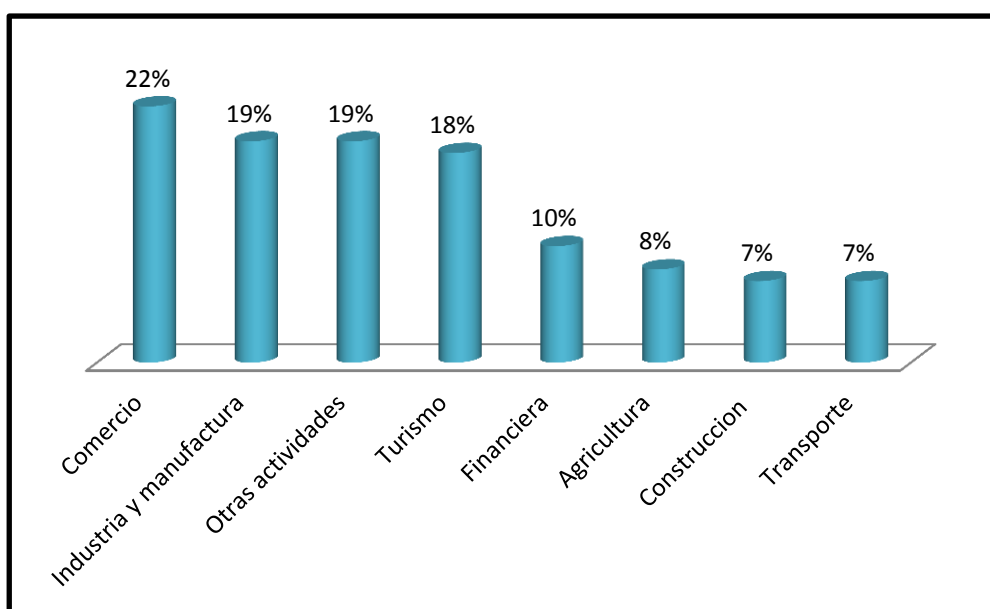
La manufactura es la actividad que mayor auge tiene en el cantón Otavalo, seguida por la agricultura, ganadería y el comercio, al contar con factores y recursos idóneos como el condiciones climáticas, suelos fértiles, disponibilidad de materia prima, insumos, mano de obra y contar con sitios turísticos que atrae a turistas tanto nacionales como extranjeros, permite el desarrollo y crecimiento de diferentes actividades productivas.

La población económicamente activa de acuerdo a los indicadores del mercado laboral por regiones naturales del año 2013 publicados en la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos indica que el 53.60% es la tasa de ocupados plenos, el 40.40% y el 4% representa la tasa de subempleo y la tasa de desempleo respectivamente para la región Sierra. Esta información permite identificar la cantidad de personas que están en las condiciones reales para adquirir un bien o servicio.

### e) ACTIVIDADES COMERCIALES

La economía cantonal se centra en actividades como agricultura, ganadería, turismo, producción artesanal e industrial, comercio y servicios. Cada una de estas actividades se desarrolla mediante el esfuerzo de sus propietarios con el fin de satisfacer necesidades internas como externas.

**GRÁFICO 12** Principales actividades económicas



Elaborado por: La Autora  
Fuente: Consultoría PDOT-O, 2011.  
Año: 2013



### **1.3. MECÁNICA OPERATIVA**

#### **1.3.1. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA**

De acuerdo a la investigación realizada en la ciudad de Otavalo se identificó que existe una persona dedicada a la elaboración de artículos a base de papel reciclado, por tal motivo no es necesaria una muestra. Se realizará la entrevista respectiva, con el fin de conocer datos históricos y relevantes de su labor, que apoyará a este estudio para conocer la situación actual de la producción y comercialización de este tipo de productos.

También se efectuará una entrevista al encargado del área de desechos sólidos en el Municipio de la ciudad de Otavalo con el objetivo de conocer las actividades que se están realizando con el manejo de los desechos.

### **1.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

#### **1.4.1. INFORMACIÓN PRIMARIA**

- a) Entrevistas
- b) Encuestas
- c) Observación Directa
- d) Opinión de Expertos

#### **1.4.2. INFORMACIÓN SECUNDARIA**

- a) Libros de manualidades
- b) Libros de contabilidad, economía, administración, investigación de mercado, marketing, evaluación de proyectos, servicio al cliente.
- c) Publicaciones: INEC, GMO, PDOT-O.
- d) Internet.
- e) Manuales.

## **1.5. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

### **1.5.1. ENTREVISTAS APLICADAS A EXPERTOS**

- a) Entrevista realizada a la Sra. María Rosa Moreta, persona dedicada a realizar trabajos manuales con papel reciclado, con el objetivo de conocer el proceso de producción y comercialización de este tipo de productos.

La entrevistada indica que ofrece productos como cofres en forma de corazón y floreros utilizando materiales para su elaboración como la madera, pintura y principalmente papel reciclado como el periódico, el cual es proporcionado cada fin de semana por sus familiares y conocidos.

La elaboración inicia con el corte del papel en cuadros, para luego doblarlos en figuras que permitan la secuencia de las piezas y obtener la forma deseada del producto. Una vez terminada se pinta y se encuentra lista para venderla. Las ventas de estos artículos se incrementan en temporadas como el día de la madre, día del amor y de la amistad y navidad. Los precios están en función del tamaño y diseño del producto.

La elaboración de estos productos la realiza hace un año y medio, con ayuda de su hijo mayor y su esposo. En la semana hace 10 cofres y 2 floreros, el artículo que más acogida tiene son los cofres los cuales vende cada fin de semana en los alrededores del mercado 24 Mayo, plaza de Ponchos y mercado Copacabana. Teniendo en cuenta que esta actividad la realiza de forma complementaria a su labor principal de comerciante de artículos de primera necesidad.

En la realización de cada artículo predomina la creatividad y preferencias de los clientes que les atrae este tipo de productos por su original diseño y sobre todo al saber que la base de su elaboración es el papel reciclado.

b) La entrevista fue realizada al Sr. Julio Morán, Jefe de la Jefatura de Residuos Sólidos en la Dirección de Gestión Ambiental del Municipio de la ciudad de Otavalo, con la finalidad de conocer las actividades realizadas para la prevención del medio ambiente.

El entrevistado manifiesta que la planificación, organización y ejecución de las actividades como: el reciclaje, la clasificación de los desechos, los horarios de recolección de la basura, entre otras actividades que realizan la Dirección de Gestión Ambiental está bajo la responsabilidad exclusiva del Municipio de la ciudad de Otavalo.

La actividad del reciclaje se la maneja con el apoyo de las instituciones educativas, principalmente con las escuelas de la ciudad, mediante la socialización acerca de: formas, importancia y beneficios del reciclaje. Los materiales que se clasifican y recolectan son: papel, botellas plásticas, cartón, pilas y baterías. El destino de los materiales es de acuerdo a su composición y el uso para el cual se requiera.

En cuanto a la clasificación de los desechos, se ha planificado la distribución en la ciudadanía de dos tachos de basura, uno de color verde para los desechos orgánicos y el de color negro para los desechos inorgánicos. También la planificación de la recolección de la basura se da en función de los sectores.

El desarrollo de cada una de estas actividades contribuyen con la preservación del medio ambiente, al darle una mejor disposición a los materiales reciclados y mejorar el manejo de la basura, mediante la ayuda y apoyo de la ciudadanía e instituciones educativas de la ciudad.

## 1.6. ANÁLISIS DE FACTORES COMPARATIVOS DEL PROYECTO

**Tabla 2 ANÁLISIS DE FACTORES COMPARATIVOS DEL PROYECTO**

<b>MATRIZ AOR</b>	
<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abastecimiento continuo de Materia Prima.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desconocimiento de artículos hechos a base de papel reciclado.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajo costo de Materia Prima.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de cultura ambiental.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuevas tendencias de consumo por productos amigables con el ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Burocracia en los trámites para la creación de nuevas empresas.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de Mano de Obra calificada.</li> </ul>	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofertar una variedad de productos amigables con el ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inestabilidad económica por la existencia de cambios de leyes que afecten a la disminución de utilidades.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a créditos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aparición de productos sustitutos.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo de organismos gubernamentales en la participación de ferias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baja aceptación del producto en el mercado.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercados no satisfechos, en relación a la oferta de productos elaborados a base de materiales reciclados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demora en el proceso de producción de las artesanías por cambios bruscos del clima.</li> </ul>

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación de campo  
 Año: 2013

## 1.7. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

La ciudad de Otavalo, es reconocida por los atractivos turísticos, la gastronomía y principalmente por la dedicación de sus habitantes a la elaboración y comercialización de productos artesanales, que atraen la atención de turistas nacionales y extranjeros.

Al contar con una ubicación geográfica, superficie y clima idóneo permite la realización de actividades comerciales, culturales, artísticas, recreacionales, turísticas entre otras. Otavalo es un lugar estratégico que

da la oportunidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de artesanías a base de papel reciclado, con la finalidad de ofrecer productos nuevos y diversos amigables con el ambiente para satisfacer necesidades que aún no ha sido cubiertas.

Además mediante el desarrollo del presente proyecto se incentivará a la ciudadanía a participar activamente en la clasificación de los desechos, para mejorar el manejo y tratamiento de los residuos. Al considerar que en la actualidad existe un nivel bajo en relación a la disposición final de los desechos.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. PROYECTO**

VARELA, Rodrigo (2010) indica: “Es un esfuerzo complejo, no rutinario, limitado por el tiempo, el presupuesto, recursos y las especificaciones de desempeño, y está diseñado para cumplir las necesidades del cliente”.

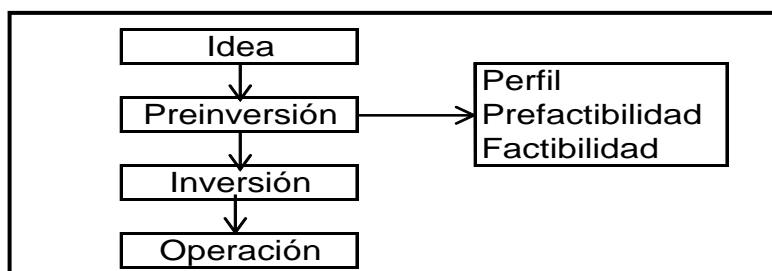
MEZA, Jhony (2010) establece:” Un proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones, que una vez implementadas, incrementan la eficiencia y distribución de un bien o servicio.”

La realización de un proyecto de inversión surgen para cubrir necesidades individuales y colectivas que todavía no han sido cubiertas o al notar la oportunidad de inversión, mediante una adecuada utilización de recursos materiales, humanos y económicos, en función de la situación actual donde se desarrollará en proyecto.

##### **2.1.1. CICLO DEL PROYECTO**

El ciclo del proyecto cuenta con las siguientes etapas de acuerdo a MEZAJhony, las cuales se detallan a continuación:

## CUADRO 2 CICLO DEL PROYECTO



Elaborado por: La autora  
Fuente: MEZA, Jhony (2010)  
Año: 2013

### a) IDEA

Para la identificación de ideas que se transformarán en proyectos de inversión. Se inicia de un diagnóstico de necesidades y problemas de la sociedad sujeta de estudio. Para determinar los problemas que pueden resolverse y las oportunidades de negocio que se pueden aprovechar.

### b) PREINVERSIÓN

Esta etapa es conocida también como la formulación y evaluación del proyecto de inversión, donde se realiza todos los estudios que son necesarios realizar antes de tomar la decisión de la inversión.

- **Perfil:** Se realiza a partir de la información existente de origen secundario o bibliográfico relacionado con el proyecto. Los elementos principales que deben analizarse en la formulación del proyecto durante la etapa de perfil, son: estudio de mercado, tamaño y localización del proyecto, tecnología, monto de las inversiones y el marco institucional.
- **Perfectibilidad o anteproyecto:** Se profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias, lo que significa que además de la información obtenida a través de fuentes bibliográficas es necesario hacer una investigación de campo.

- **Factibilidad o proyecto definitivo:** en esta etapa el estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero es realizado con mayor profundidad, en las cuales ya se definen estrategias para la materialización del proyecto.

### **c) INVERSIÓN**

El periodo de inversión se inicia en el momento en que se toma la decisión de ejecutar el proyecto y termina cuando el proyecto entra en operación. En relación a lo definido en el estudio técnico para que el proyecto esté en las condiciones de iniciar con las operaciones productivas y administrativas.

### **d) OPERACIÓN**

Una vez tomada la decisión de invertir en el proyecto, inicia un proceso el cual inicia con la inversión de los recursos monetarios en activos, los cuales a través de un proceso y combinados con ciertos insumos producen ciertos bienes y servicios que al ser vendidos generan un flujo de efectivos. Que mediante una comparación entre el flujo producido y la inversión se logra determinar la rentabilidad del proyecto.

## **2.1.2. TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN**

Los proyectos se clasifican de acuerdo a los campos en donde se desarrollan. Según MEZA, Jhony (2010) clasifica a los proyectos de inversión en tres campos:

- a) Según la categoría: Los proyectos pueden ser de producción en bienes y de prestación de servicios. Los proyectos de producción de bienes se orientan a la transformación de recursos primarios en productos para el consumo. Los proyectos de prestación de servicios



satisfacen necesidades humanas utilizando bienes ya producidos por el hombre.

- b) Según la actividad económica: En este campo los proyectos se clasifican dependiendo del sector económico que se enfocan. De tal forma existen proyectos agropecuarios, industriales, de servicios, pecuarios, turísticos, comerciales, etc.
- c) Según sus carácter y entidad que los promueve: Se clasifican en proyecto de inversión privados (con fines de lucro) y proyectos de carácter social. Los proyectos privados se implementan cuando existe una demanda real en el mercado y otorga una rentabilidad que cumple las expectativas mínimas. Los proyectos sociales o de inversión pública tienen como finalidad mejorar el bienestar de una comunidad a través de la prestación de un servicio o del suministro del bien.

La ejecución de cada uno de estos proyectos, promueve beneficios tanto indirectos como directos. Mejorando de tal forma la calidad de vida de los habitantes en donde se desarrollará la ejecución del proyecto.

## **2.2. EMPRESA**

### **2.2.1. DEFINICIÓN**

*ZAPATA, Pedro (2011) establece: “Empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a la sociedad en general.”*

La empresa se conforma mediante la unión de esfuerzos y una adecuada utilización de recursos para la obtención de un producto o servicio destinado a satisfacer las necesidades de los consumidores, con el fin de obtener una rentabilidad.

### **2.2.2. IMPORTANCIA DE EMPRESA**

El éxito o fracaso de una empresa depende en la forma como se la dirige, al administrar los recursos tanto humanos, económicos, materiales y tecnológicos de una manera eficiente y oportuna mediante una planificación adecuada, se establecerá cronológicamente las actividades a realizarse y los responsables evitando posibles errores y se logra obtener los resultados propuestos.

Para el cumplimiento de lo planificado es indispensable contar con el personal idóneo que permita crear un equipo de trabajo comprometido con el desarrollo y crecimiento de la entidad. De tal manera la empresa debe brindar un ambiente laboral apto que incentive al mejoramiento continuo y la innovación de procesos.

Mediante reconocimientos al trabajo realizado e incentivos económicos. Permitiendo que el equipo de trabajo sea más responsable en sus funciones y se logre la obtención de productos y/o servicios de calidad, estos serán ofertados al mercado para satisfacer necesidades de los clientes. De tal forma se cumplirá con las metas planteadas por la empresa en el plazo establecido.

### **2.2.3. CARACTERÍSTICAS DE EMPRESA**

Una empresa cuenta con las siguientes características:

- a) Está conformada tanto por recursos humanos, económicos, materiales y tecnológicos.
- b) Se realiza planificaciones con el fin de establecer metas a cumplir que contribuya con el crecimiento de la entidad.
- c) Del cumplimiento de metas y objetivos depende su existencia.
- d) Se establece responsabilidades al personal en base a las necesidades existentes.

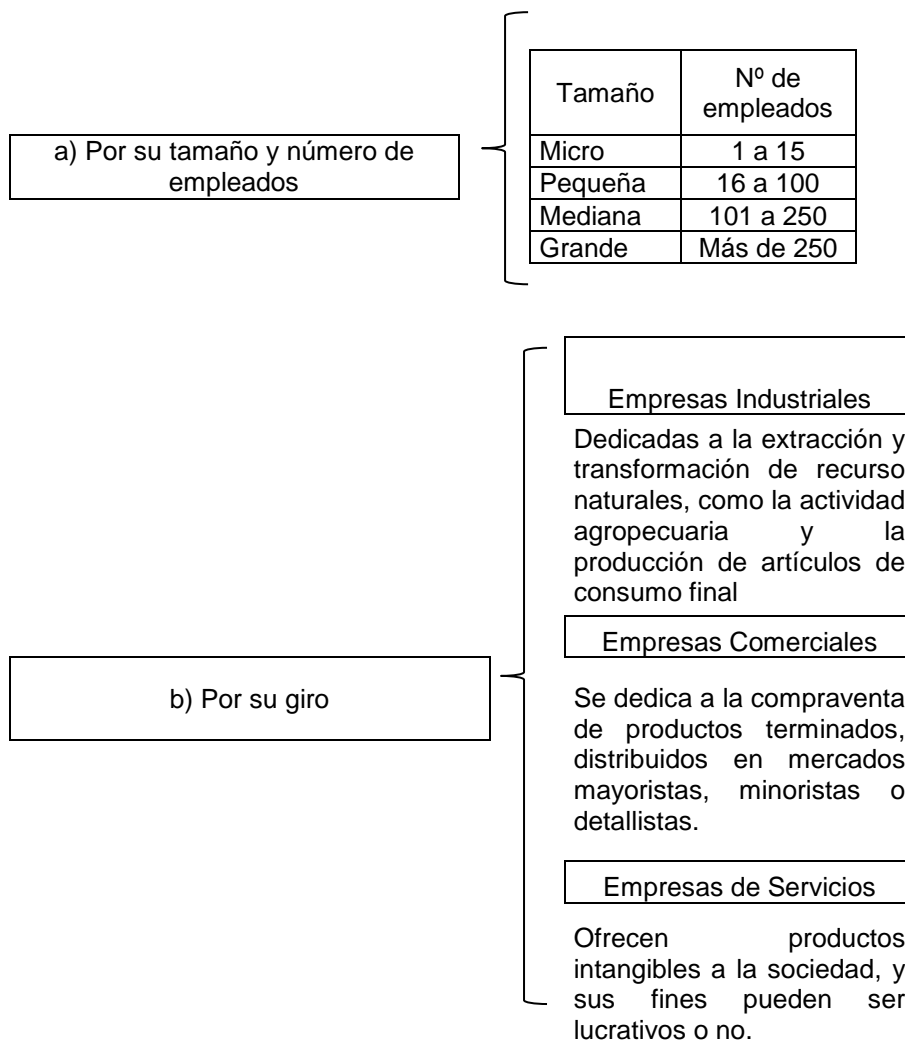
- e) Los factores externos que rodean a la empresa pueden influir en su desarrollo.
- f) Posee obligaciones tanto con: empleados, proveedores, clientes, accionistas, fisco e inversionistas.

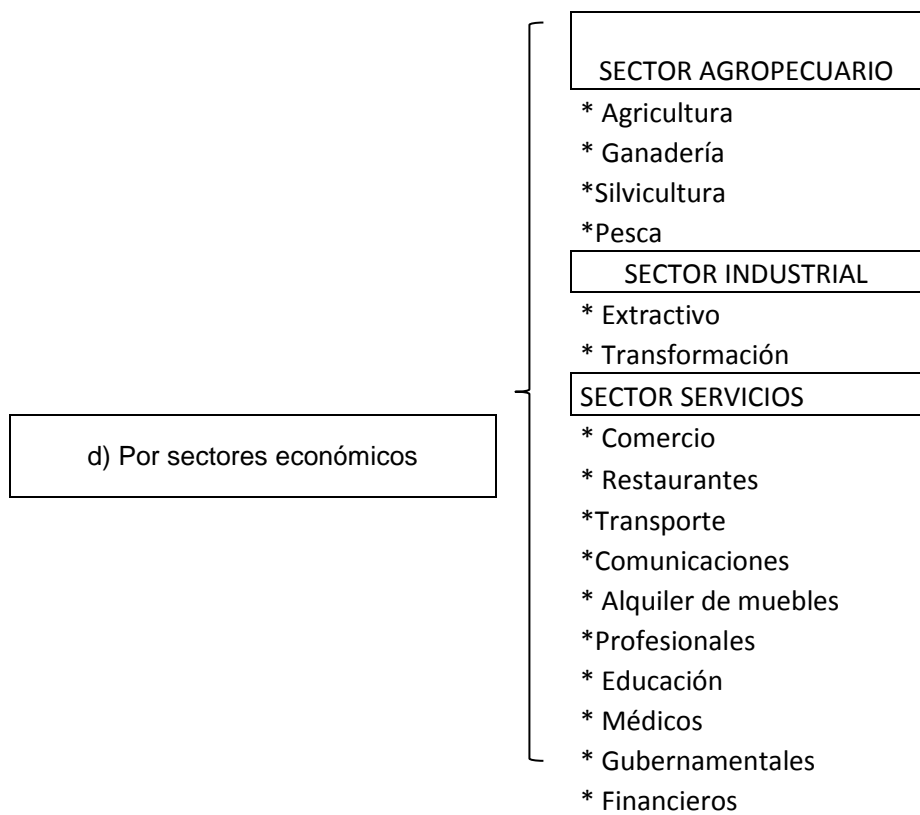
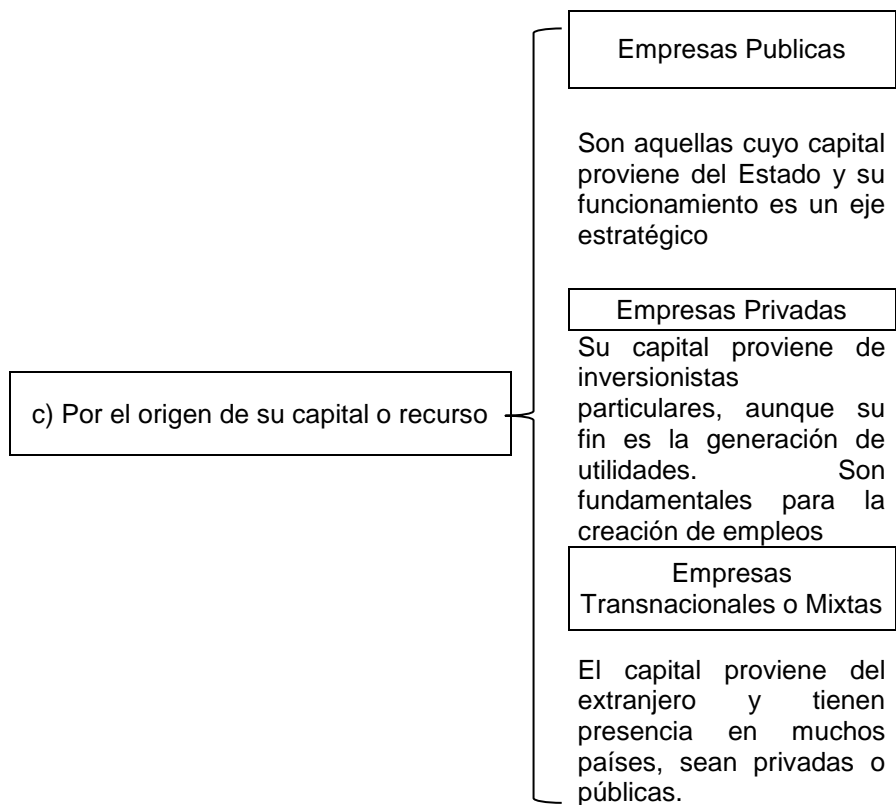
En relación a las características planteadas los recursos con los que está compuesta la empresa es la más importante, al realizar una buena combinación de ellos permite obtener beneficios para la empresa.

#### 2.2.4. CLASIFICACIÓN DE EMPRESA

La clasificación de las empresas se detalla en los siguientes esquemas:

##### **CUADRO 3 CLASIFICACIÓN DE EMPRESA**





Elaborado por: La Autora  
 Fuente: HERNÁNDEZ, Sergio (2011) págs. 8, 9,10.  
 Año: 2013

## **2.2.5. MARCO LEGAL EMPRESA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

### **➤ Constitución**

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura.

### **➤ Capital**

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación.

### **➤ Derechos, obligaciones y responsabilidad de los socios**

El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones regales. No obstante cualquier estipulación contractual, los socios tendrán los siguientes derechos:

- a) A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada participación dará al socio el derecho a un voto;

- b) A percibir los beneficios que le correspondan, a prorrata de la participación social pagada, siempre que en el contrato social no se hubiere dispuesto otra cosa en cuanto a la distribución de las ganancias;
- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo las excepciones que en esta Ley se expresan;
- d) A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe, pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía;
- e) A no ser obligados al aumento de su participación social.
- f) Si la compañía acordare el aumento de capital, el socio tendrá derecho de preferencia en ese aumento, en proporción a sus participaciones sociales, si es que en el contrato constitutivo o en las resoluciones de la junta general de socios no se conviniere otra cosa;
- g) A ser preferido para la adquisición de las participaciones correspondientes a otros socios, cuando el contrato social o la junta general prescriban este derecho, el cual se ejercitará a prorrata de las participaciones que tuviere;
- h) A solicitar a la junta general la revocación de la designación de administradores o gerentes. Este derecho se ejercitará sólo cuando causas graves lo hagan indispensable. Se considerarán como tales el faltar gravemente a su deber, realizar a sabiendas actos ilegales, no cumplir las obligaciones establecidas por el Art. 124, o la incapacidad de administrar en debida forma;
- i) A recurrir a la Corte Superior del distrito impugnando los acuerdos sociales, siempre que fueren contrarias a la Ley o a los estatutos.
- j) En este caso se estará a lo dispuesto en los Arts. 249 y 250, en lo que fueren aplicables.
- k) A pedir convocatoria a junta general en los casos determinados por la presente Ley. Este derecho lo ejercerán cuando las aportaciones de

los solicitantes representen no menos de la décima parte del capital social; y,

- l) A ejercer en contra de gerentes o administradores la acción de reintegro del patrimonio social. Esta acción no podrá ejercitarla si la junta general aprobó las cuentas de los gerentes o administradores.

Son obligaciones de los socios:

- a) Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la Ley, la compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada, deducir las acciones establecidas en el Art. 219 de esta Ley;
- b) Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;
- c) Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración;
- d) Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las aportaciones y al valor de los bienes aportados;
- e) Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social. Queda prohibido pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o en servicio personal de los socios;
- f) Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de publicación e inscripción del contrato social; y,
- g) Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social.

La responsabilidad de los socios se limitará al valor de sus participaciones sociales, al de las prestaciones accesorias y aportaciones suplementarias,

en la proporción que se hubiere establecido en el contrato social. Las aportaciones suplementarias no afectan a la responsabilidad de los socios ante terceros, sino desde el momento en que la compañía, por resolución inscrita y publicada, haya decidido su pago. No cumplidos estos requisitos, ella no es exigible, ni aún en el caso de liquidación o quiebra de la compañía.

## **2.3. PRODUCCIÓN**

### **2.3.1. DEFINICIÓN**

*ANZOLA, Sérvulo (2010), manifiesta:” Producción es la transformación de insumos, de recursos humanos y físicos en productos deseados por los consumidores.”*

La producción es la parte más importante dentro de una empresa, al ser el proceso donde se elabora bienes o servicios dirigidos al mercado seleccionado, es posible mediante una combinación óptima entre los recursos que disponen la empresa y los procesos diseñados de fabricación.

### **2.3.2. OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN**

La etapa de producción tiene los siguientes objetivos:

- a) Utilizar de forma eficiente los recursos disponibles.
- b) Mejorar constantemente los procesos de producción.
- c) Cumplir a tiempo con los pedidos establecidos.
- d) Elaborar productos de calidad.
- e) Manipular adecuadamente los productos para evitar pérdidas y averías
- f) Operar las herramientas y maquinarias adecuadamente para evitar posibles daños que afecten al proceso de producción.



### 2.3.3. CARACTERÍSTICAS DE PRODUCCIÓN

- a) La producción se caracteriza por transformar la materia prima en un producto terminado.
- b) El producto final se convierte en un bien nuevo y útil destinado a satisfacer varias necesidades.
- c) Para obtener un resultado eficaz la materia prima e insumos deben pasar por un proceso de transformación bien diseñado.
- d) Es indispensable que para el proceso de producción se establezca diferentes etapas como son: la planificación, organización, dirección y control que permitirá el mejoramiento continuo.
- e) Una producción que cumpla con lo planificado representaran buenas rentabilidades para la empresa.

De lo expuesto anteriormente la producción se caracteriza por la transformación de la materia prima en productos terminados los cuales son necesarios para cubrir necesidades que todavía no han sido satisfechas. El proceso productivo involucra la aportación efectiva y eficiente de los recursos de la empresa.

### 2.3.4. FACTORES DE PRODUCCIÓN

#### a) Definición de Factores de Producción

*REYES, Nina (2010) afirma: “Los factores de producción son los medios utilizados en los procesos de producción. Se consideran tres: la tierra (bienes inmuebles), el trabajo y el capital.”*

- Tierra: Todo aquello que aporta la naturaleza.
- Trabajo: Se trata del tiempo y las capacidades intelectuales que las personas dedican y pueden dedicar a las actividades productivas.
- Capital: Hace referencia a los bienes producidos para producir otros bienes.

Los factores productivos son elementos que al ser combinados efectivamente el resultado obtenido será positivo para la empresa. Al tener disponibilidad de recursos económicos la empresa puede invertir en la producción de un producto o para la prestación de un servicio permitiendo obtener un beneficio tanto directo como indirecto, de tal forma la combinación adecuada de la tierra, capital y trabajo establece un efecto económico positivo para la empresa.

### **2.3.5. ETAPAS DE PRODUCCIÓN**

#### **a) Planeamiento**

Etapa antes de la producción, se determina el número de unidades a producirse en relación al tiempo planificado con la finalidad de cumplir con lo requerido y en el tiempo establecido, realizando un uso eficiente de los recursos de la empresa. El proceso de planeamiento incluye:

- El diseño del proceso de producción para alcanzar el resultado, producto o servicio.
- El establecimiento de la materia prima necesaria.
- La selección de los bienes muebles que serán afectados.
- Las maquinarias a utilizar.
- La determinación de los puntos de ventas.
- El entrenamiento del personal.

#### **b) Gestión**

En el plan de producción se debe considerar las actividades a realizar, anticipar los problemas por resolver, priorizar sus soluciones, establecer recursos y responsabilidades, y diseñar medidas de seguimiento que permitan no solo evaluar el avance, sino sobre todo volver a planear. Al no cumplir lo planificado esto representaría costos y reducción de

utilidades para la empresa. Por lo tanto los miembros de la empresa deben comprometerse y lograr conjuntamente los objetivos planteados.

### **c) Control**

Conjunto de actividades, procedimientos que utiliza la empresa para evaluar lo planificado, para vigilar el desarrollo del Plan de Producción las cantidades elaboradas, como así también el nivel de calidad y los costos de producción. Dentro del área producción se debe realizar diversos controles:

- **Control de Operaciones**

Consiste en la inspección que se realiza en el sistema operaciones, asegurando que los programas, cantidades y estándares de calidad se cumplan.

- **Control de Mantenimiento**

Consiste en mantener equilibrados los costos de mantenimiento, evitando los gastos que provocan las reparaciones de los bienes de capital con que se cuenta.

- **Control General**

Consiste en verificar que todo continúe conforme a lo programado, esto evitara riesgos mayores.

Cada una de estas etapas tiene la finalidad de garantizar un producto y/o servicio que cumpla con los requerimientos de los clientes, mediante un seguimiento a la planificación y la realización adecuada de los procesos en el tiempo establecido; la producción se optimizará y se generará un lote de productos que representaran un beneficio mayor para toda la entidad. Es por esta razón que la producción es la una de las etapas más importantes de una empresa al crear bienes o prestar servicios que promueven la imagen de la empresa en el mercado

## **2.3.6. CLASIFICACIÓN DE PRODUCCIÓN**

### **a) Producción por encargo**

En este tipo de producción la empresa maneja al contar con una orden de pedido realizada por un cliente en específico. De esta manera al hacer el Presupuesto del costo se tendrá que tener en cuenta:

- Cantidad de materia prima necesaria,
- Horas hombre a utilizar y
- Determinación del proceso de producciones

### **b) Producción por lotes**

Este proceso se da al existir una variedad de productos que entran y salen de la producción, y que la empresa vende después de almacenarlos en existencias, este tipo de producción es utilizado por las industrias textiles, de cerámica, de electrodomésticos, etc.

### **c) Producción continua**

La producción se ejecuta sin interrupción o cambios el producto, es el mismo a lo largo del tiempo y el proceso productivo no cambia, por lo tanto este sistema puede ser perfeccionado continuamente; es decir productos que se mantienen en línea durante mucho tiempo y sin modificaciones.

La clasificación de la producción se establece en relación al tipo de productos que se realice en cada una de las empresas, el proceso cambia de acuerdo a las necesidades del mercado, en relación al enfoque y destino de los productos. Por lo tanto la planificación cambia al igual el costo de los recursos utilizados. Hay que tener en cuenta que todo depende de la misión y visión de la empresa.

## **2.4. COMERCIALIZACIÓN**

### **2.4.1. DEFINICIÓN**

*GALLUCCI, Lambir (2009) expone: “Es la función coordinadora entre el producto y/o servicio y el consumidor final, cuidando las necesidades y requerimientos específicos que este demandad.”*

*BACA, Gabriel (2010) dice: “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.”*

Comercialización es la actividad que permite a la empresa dar a conocer su producto y/o servicio al mercado de forma directa o a través del internet.

### **2.4.2. IMPORTANCIA DE COMERCIALIZACIÓN**

La empresa al tener definido el producto y/o servicio que va a producir debe establecer correctamente la forma más efectiva para la distribución del bien o la prestación del servicio, se debe analizar la situación del mercado en relación a los gustos y preferencias de los clientes y además las técnicas utilizadas por la competencia, de tal manera podrá determinar la mejor estrategia de comercialización. Además es necesario establecer lineamientos apropiados que apoyen al cumplimiento adecuado de este proceso. Empezando a definir si las ventas a realizarse van hacer de forma directa, lo cual implica una negociación directa con el cliente; o a través del internet, esta es una herramienta muy útil y ventajosa al permitir dirigirse a un mercado más extenso, teniendo en cuenta que la influencia es mayor de ese medio en la actualidad y el más utilizado. De tal forma la empresa al combinar las dos formas obtendrá mejores resultados y cubrirá mayor mercado.

### **2.4.3. CARACTERÍSTICAS DE COMERCIALIZACIÓN**

- a) La comercialización es una de las partes más importantes de la empresa al ser la etapa donde se dará a conocer el bien y/o servicio.
- b) Utiliza técnicas y herramientas como estrategias para la distribución en el mercado seleccionado
- c) Requiere de la colaboración del personal para obtener buenos resultados.
- d) En el proceso de comercialización es necesario contar con una planificación y renovarla cada cierto periodo de acuerdo a la situación y comportamiento del mercado.
- e) Mantener un control y seguimiento para evitar posibles riesgos de fraude e irregularidades con el manejo de los bienes y/o la prestación de servicios.

De acuerdo a las características establecidas, la comercialización es el proceso mediante el cual se analiza y establece la distribución idónea del producto o servicio destinado al mercado seleccionado.

### **2.4.4. TIPOS DE COMERCIALIZACIÓN**

#### **a) Puntos de venta**

Son sitios estables donde demandantes y ofertantes realizan la actividad de intercambio de mercaderías.

#### **b) Distribuidores Mayoristas**

Esta forma de distribución permite una mayor cobertura de mercado al manejarse una gran cantidad de mercadería en diversos lugares.

### **c) Distribuidores Minoristas**

Es aquella que se caracteriza por una distribución menor en lugares no lejanos a la matriz de producción.

### **d) Venta al Detalle**

Esta forma de comercialización es la más utilizada y conocida a través de la cual se tiene una relación directa con el cliente.

## **2.5. ARTESANÍAS**

### **2.5.1. DEFINICIÓN**

*MARÍN, Yovana (2012) expresa: “La artesanía es un objeto producido en forma predominantemente manual con o sin ayuda de herramientas y máquinas, generalmente con utilización de materias primas locales y procesos de transformación y elaboración transmitidos de generación en generación, con las variaciones propias que le imprime la creación individual del artesano”*

Las artesanías son artículos que emiten con sus diseños y colores costumbres, tradiciones y cultura, cada pieza tiene un valor étnico y se caracteriza por sus elaboración hecha totalmente a mano, por lo que su calidad y textura son únicas e idóneas como adornos para el hogar o lugares de trabajo.

### **2.5.2. CARACTERÍSTICAS**

- a) Su elaboración es de forma manual.
- b) Los diseños permiten exponer y dar a conocer la habilidad de quienes la elaboran y principalmente la cultura, tradición y costumbres a las cuales representan.



- c) Son utilizadas como adornos y obsequios.
- d) Los materiales utilizados permite obtener un artículo único en una gran variedad de colores y diseños.
- e) Para la realización de las artesanías se puede emplear todo tipo de materia prima como: papel reciclado, fibras, madera, arcilla, cartón entre otro, los cuales son de fácil acceso y tienen un precio accesible.
- f) El tiempo de elaboración depende del tipo y tamaños de artesanía.
- g) Una artesanía es un producto el cual puede cambiar de acuerdo al gusto y preferencia del cliente sin perder su esencia.

Las artesanías se caracterizan por la preparación realizada de forma manual involucrando para su elaboración todo tipo de materiales para la obtención de artículos de diversos diseños, tamaños, colores y formas.

### **2.5.3. TIPOS DE ARTESANÍAS**

Los tipos de artesanías según MARÍN, Yovana (2012) son las siguientes:

#### **a) Artesanía tradicional y popular**

Repetición de productos, técnicas y materiales del pasado

#### **b) Artesanía convencional o seriada**

Producción en series pequeñas, introduciendo un cierto grado de mecanización.

#### **c) Artesanía contemporánea o de vanguardia**

Lo que importa es la autoría personal y no se consideran artesanos sino artistas o diseñadores.

#### **d) Artesanía post-industrial**

Grupo formado por diseñadores jóvenes y graduados que producen en pequeñas series y que no se consideran artesanos porque este término está demasiado ligado a la tradición.

### **2.5.4. CLASIFICACIÓN DE LAS ARTESANÍAS**

#### **a) Artesanía artística**

Es la que está destinada a la elaboración de productos estéticos y la obra puede ser contemplada por todos los lados y estos productos son piezas únicas y son de colección

#### **b) Artesanía utilitaria**

Es la que está destinada a la producción de objetos utilitarios con vajillas, etc.

#### **c) Artesanía artística utilitaria**

Son los productos que poseen las cualidades artísticas y son utilizados como adornos.

### **2.5.5. PROCESOS DE REALIZACIÓN DE ARTESANÍAS**

El proceso de elaboración es una serie de actividades necesarias para realizar un producto, en base al tipo y diseño establecido.

Los procesos artesanales se caracterizan por los siguientes aspectos:

- a) El inicio de la producción depende del diseño del producto que se vaya elaborar, de tal forma se selecciona la materia prima y el tipo de herramientas que se utilizará

- b) El perfeccionamiento de las técnicas realizadas se logra con el tiempo.
- c) La producción artesanal es de carácter limitado.
- d) La elaboración es manual en gran parte.
- e) El tiempo de realización de las piezas es mayor en comparación con otros artículos por lo que se garantiza la calidad del producto.
- f) Mediante la fabricación de nuevas piezas se logra diversificar la oferta e impulsar el desarrollo artesanal.
- g) Fomenta la unión familiar y de la comunidad al generar fuentes de empleo para las organizaciones sociales.
- h) Promover la reutilización de materiales desechados mediante la presentación de artículos novedosos y útiles.

## **2.6. PAPEL RECICLADO**

### **2.6.1. DEFINICIÓN**

*X. Oliver (2008) establece: “El papel reciclado se define como aquel en cuya fabricación se ha utilizado como materia prima exclusivamente papel usado por el consumidor: periódicos, revistas, papeles de oficina, impresos, etc., y cuyo único destino sería su eliminación en basurales o vía de incineración”.*

El papel reciclado es el resultado de un proceso de clasificación de los desechos producidos por la sociedad, es utilizado como materia prima para la realización de productos nuevos con la finalidad de contribuir con la preservación del medio ambiente mediante la técnica del reciclaje.

### **2.6.2. CARACTERÍSTICAS DEL PAPEL RECICLADO**

- a) La obtención de papel reciclado permite reutilizar con el fin de obtener un nuevo producto.
- b) Mediante el uso y el reciclaje de papel reciclado y otros artículos reciclables se contribuye a disminuir la contaminación ambiental.

- c) El costo del papel reciclado es menor.
- d) Con la reutilización del papel se preserva la existencia de los bosques.
- e) Al utilizar como materia prima el papel reciclado involucra un costo de producción menor.

La utilización del papel reciclado es una forma de contribuir con el cuidado a la naturaleza, al darle un nueva utilidad y convertirlo en un producto útil y novedoso destinado a satisfacer una necesidad.

### **2.6.3. IMPORTANCIA DEL PAPEL RECICLADO**

El reciclaje en la actualidad se ha fortalecido especialmente en las instituciones educativas al crearse campañas que involucra la participación de estos centros permitiendo crear una cultura de reciclaje, se está apoyando a la preservación del medio ambiente y principalmente concientizando a la sociedad a manejar de una manera adecuada los desechos mediante la difusión y publicidad de estas formas de reciclar.

### **2.6.4. TIPOS DE PAPEL RECICLADO**

Los tipos de papel que se pueden reciclar son los siguientes:

- a) Cartón
- b) Papel de construcción
- c) Periódicos
- d) Revistas
- e) Circulares de anuncios en revistas
- f) Equipo de papel
- g) Copia de papel

### **2.6.5. PROCESOS DE RECICLAJE**

- a) Almacenar y clasificar los desechos de acuerdo a los tachos previamente establecidos y no arrojar la basura en lugares no permitidos.
- b) Separar y agrupar el papel en sus principales clases:
  - Papel CONTINUO de ordenador.
  - Papel BLANCO: folios, apuntes, etc.
  - Papel COLOR: periódicos, revistas, papel de colorines, etc.
  - CARTÓN.
- c) Evitar arrojar ceniza y desperdicios en los recipientes de almacenado de papel usado.
- d) Acumular el papel adecuadamente sin arrugar, empaquetado o atado si es el caso, para mantener limpio el lugar de almacenado, ocupar el menor espacio posible y facilitar su transporte.
- e) Contactar a personas o entidades que posibiliten la recuperación del papel.
- f) Animar a familiares, amigos, compañeros y vecinos a coordinarse, agrupando sus esfuerzos y su desecho de papel.
- g) Organizar campañas de recuperación, consiguiendo con ello una enseñanza práctica de indudable valor didáctico individual y colectivo.
- h) No destruir los recipientes de papel.

## **2.7. ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.7.1. DEFINICIÓN**

*BACA, Gabriel (2010) expresa: “Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”*

De acuerdo a lo indicado por el autor este estudio comprende el análisis tanto del comportamiento del consumidor como el del proveedor en función de un producto en especial, tomando en cuenta ciertas variables como precios, variedad de productos, formas de comercialización entre otras.

### **2.7.2. PRODUCTO**

*Palacios, Luis (2012) establece:” Un producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles, identificables que incluyen entre otras cosas empaque, color, precio, calidad, diseño y marca.”*

Los atributos que cuenta el producto son variables que atraen la atención de los clientes, por lo tanto sus diseños están en función de las preferencias del mercado al cual están dirigidos.

### **2.7.3. SEGMENTO DE MERCADO**

*Arellano, Rolando (2010) manifiesta: “Es el proceso de analizar el mercado con el fin de identificar grupos de consumidores que tienen características comunes con respecto a la satisfacción de necesidades específicas.”*

En base a lo anterior mencionado es importante indicar que el proceso es continuo en la empresa, considerando que las preferencias y gustos de

los clientes cambian constantemente, por lo tanto la segmentación involucra la identificación de varios factores como: la edad, género, aspectos demográficos, económicos, estilo de vida, uso del producto, etc. Esto permitirá obtener un mejor resultado en relación a la satisfacción del cliente.

#### **2.7.4. DEMANDA**

*BACA, Gabriel (2010) expone: “Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.”*

*FONTAINE, Ernesto (2008) indica: “Se relaciona con las preferencias que trata de explicar cómo es que los consumidores gastan su ingreso entre los artículos que tienen a sus disposición para comprar”*

Para la determinar la cantidad que será distribuida de un bien o servicio en el mercado es esencial que exista la necesidad de adquirir dicho artículo o servicio por parte de la demanda, con el fin de satisfacerla, tomando en cuenta la utilidad, calidad, precio, el nivel de ingresos de la población entre otros.

#### **2.7.5. OFERTA**

*BACA, Gabriel (2010) establece: “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”*

Los oferentes muestran una variedad de bienes o servicios a los demandantes en función de las condiciones cambiantes del mercado.

### **2.7.6. PRECIO**

*BACA, Gabriel (2010) afirma: "Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio."*

El precio es la variable de la cual depende la compra y la venta de un artículo o servicio en específico en la mayoría de los casos; para el establecimiento de precios hay que tomar en cuenta el costo de producción involucrado y el margen de utilidad que la empresa requiere, en función del tipo de producto o servicio ofrecido, el segmento de mercado al que esta dirigido y también tomando en cuenta los controles establecidos por los organismos gubernamentales.

### **2.7.7. PROMOCIÓN**

*Lamb, Charles (2011) describe: "Actividades de marketing, distintas de la venta personal, la publicidad y las relaciones publicas, que estimulan la compra del consumidor y la efectividad del distribuidor."*

A más del servicio al cliente es necesario establecer situaciones como: rebajas en los precios, ofertas, sorteos, regalos por compras mayores, etc. Que permita atraer y fidelizar a los consumidores, de tal forma mejorar el nivel de ventas y obtener buenas relaciones el mercado objetivo.

### **2.7.8. PUBLICIDAD**

*Arellano, Rolando (2010) interpreta: "Es la comunicación masiva puesta al servicio de un objetivo de marketing e identificada claramente como tal."*



Para dar a conocer el bien o servicio que se está ofertando es necesario recurrir a la publicidad, para lograr una mejor difusión y de tal forma cubrir mayor parte del mercado, mediante anuncios publicitarios en medios de comunicación como radio, televisión y prensa local.

## **2.8. ESTUDIO TÉCNICO**

### **2.8.1. DEFINICIÓN**

*BACA, Gabriel (2010) expone:” Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización optima de la planta, la ingeniería del proyecto.”*

De acuerdo al tipo y la capacidad del proyecto se realiza el enfoque del estudio técnico, teniendo en cuenta varios aspectos como: el nivel de producción, maquinaria y equipo, mano de obra, ubicación estratégica y el detalle del proceso productivo.

### **2.8.2. TAMAÑO DEL PROYECTO**

*FLÓREZ, Juan (2010) señala: “El tamaño del plan de negocio hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante el estudio del proyecto.”*

Es necesario que la empresa determine la cantidad de producción que va a realizar de acuerdo a un tiempo referencial, con la finalidad de establecer el espacio, materiales, insumos, equipos, maquinaria y mano de obra que se empleará.

#### **a) Capacidad**

Es el número de unidades que puede producir una empresa en un periodo determinado como en un día, mes o año. Existen tres tipos de capacidad que se detallan a continuación:

- Capacidad diseñada: Es el nivel máximo de unidades que la empresa puede producir.
- Capacidad instalada: Se encuentra determinada por el aprovechamiento máximo del recurso humano, material y tecnológico de la empresa.
- Capacidad real: Indica lo que se está utilizando realmente con relación a la capacidad instalada, teniendo en cuenta los niveles de producción y ventas, durante un periodo de tiempo determinado.

#### **b) Factores que determinan el tamaño de un proyecto**

- Cobertura de mercado.
- Disponibilidad de materia prima, insumos y recursos humanos.
- Proceso productivo.
- Tipo de inversión.
- Requerimientos legales
- Equipamiento

#### **2.8.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

*CÓRDOBA, Marcial (2011) opina: “Es el análisis de la variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo.”*

#### **a) Factores que influyen en la localización**

- Posición estratégica.
- Seguridad.
- Costo del suelo.
- Accesibilidad.

- Servicios básicos.
- Vías de comunicación.
- Flujo de personas.
- Disponibilidad de Mano de obra.
- Factores ambientales.
- Manejo de desechos.
- Clima.
- Servicios de apoyo.

La empresa al analizar los factores que involucran la localización del proyecto, tendrá la facultad para establecer la ubicación idónea que favorezca a su funcionamiento.

#### **2.8.4. MACRO LOCALIZACIÓN**

*CÓRDOBA, Marcial (2011) enfatiza: “La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto”*

Para la determinación adecuada de la macro localización es indispensable analizar varios aspectos favorables como son: los demográficos, socio- económicos, condiciones de oferta y demanda, competencia entre otros.

#### **2.8.5. MICRO LOCALIZACIÓN**

*CÓRDOBA, Marcial (2011) manifiesta: “La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida”*

La elección del lugar donde se ubicara la empresa está en función del estudio de costo y los análisis de rentabilidad, al considerar la disponibilidad, costos en relación a los insumos y beneficios.

## **2.8.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

*CÓRDOBA, Marcial (2011) indica: “La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegido.”*

La empresa al tener definido el proceso productivo, mediante la ingeniería del proyecto se especificará la utilización eficiente y eficaz de los recursos destinados a la producción, de tal forma la secuencia adecuada del procedimiento permitirá prevenir futuras dificultades.

## **2.8.7. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

*BACA, Gabriel (2010) indica:” Proporciona condiciones de trabajo y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.”*

Al tener especificado los procesos que se realizarán en la empresa se detallará apropiadamente los espacios requeridos para el funcionamiento de las actividades teniendo en cuenta requerimientos de seguridad e higiene.

## **2.8.8. FLUJOGRAMAS DE PROCESO**

*ULRICH, Karl (2009) expone:” El diagrama de flujo del proceso se emplea para explicar el proceso a todos los miembros del equipo.”*

Para mantener el orden y la secuencia de los procesos es importante detallarlos y ubicarlos en un lugar visible dentro de la empresa, lo que permitirá una mejor difusión de las actividades entre los empleados.

## **2.9. ESTUDIO ECONÓMICO**

### **2.9.1. DEFINICIÓN**

*BACA, Gabriel (2010) afirma:” Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.”*

La realización del estudio económico está en relación a lo dispuesto anteriormente, este se complementa mediante la determinación y evaluación de los valores monetarios a la inversión, los costos, gastos y flujos de efectivo que involucran la ejecución del proyecto.

### **2.9.2. INGRESOS**

*Bravo, Mercedes (2011) describe:” Es esta expresión con dos acepciones completamente distintas. En primer lugar significa percepción de dinero y valores representativos de dinero como cheques y giros a la vista, y en segundo lugar se usa para identificar la utilidad o ganancia obtenida en un periodo. La utilidad en ventas constituye el principal ingreso de la empresa comercial.”*

El resultado de la distribución de un producto o servicio en el mercado es la venta, obteniendo un rubro en compensación al uso del bien o servicio, lo cual para la empresa representa un ingreso y al final del periodo económico determinara el beneficio neto obtenido.

### **2.9.3. GASTOS**

*Bravo, Mercedes (2011) señala:” Desembolso necesario para cumplir los objetivos de la empresa.”*

La razón de ser de una empresa es la satisfacción de las necesidades de los clientes a través de bienes o servicios, para cumplir con este objetivo es necesario destinar una cierta cantidad en gastos administrativos, financieros y en ventas.

#### **2.9.4. COSTOS**

*Bravo, Mercedes (2011) dice: " Valor de adquisición o de producción de bienes o servicios."*

En la obtención del producto terminado interviene costos de MP, MO Y CIF, los cuales constituyen el costo de producción del producto final.

##### **a) Elementos del costo**

*CHILQUINGA, Manuel (2007): "Son todos los elementos utilizados para la transformación de la materia prima, en productos terminados. Estos constituyen los materiales directos, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación."*

Los elementos del costo se detallan, según lo expuesto por HARNGREN, Charles (2012):

- Costos de los materiales directos: Son los costos de adquisición de todos los materiales que se convertirán en parte del objeto de costos (productos en elaboración y luego productos terminados).
- Costos de mano de obra: incluye la remuneración de toda la mano de obra de manufactura.
- Costos indirectos de manufactura: Son todos los costos de manufactura que están relacionados con el objeto de costos, pero que no pueden atribuirse de una manera económicamente factible.

## 2.9.5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

*ZAPATA, Pedro (2011) indica: “Es un informe contable que presenta ordenad y sistemáticamente las cuenta de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado.”*

### a) Partes del estado de situación financiera

- Encabezado: Contendrá nombre o razón social, número de identificación, periodo al que corresponde la información, nombre del estado, cierre del Balance y denominación de la moneda en que se presenta.
- Texto: Es la parte esencial que presenta las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, distribuidas de tal manera que permitan efectuar un análisis financiero objetivo.
- Firmas de legalización: En la parte inferior del Estado se deberán insertar la firma y rubrica del contador y del gerente.

### b) Formas de presentación del estado de situación financiera

- Forma de cuenta (horizontal): Se muestra el Activo al lado izquierdo; el Pasivo y el patrimonio al lado derecho. esquema
- Forma de informe (vertical): Primero el Activo, luego el Pasivo y por último el Patrimonio.

La presentación del estado de situación financiera al final del periodo económico, permite examinar los resultados obtenidos, teniendo en cuenta la eficiencia y eficacia de la gestión de las personas que se encuentran a cargo. La información que muestra es de interés de accionistas, empleados, entidades financieras y gubernamentales, inversionistas, etc.

## 2.9.6. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

*ZAPATA, Pedro (2011) establece: “Informe contable básico que presenta de manera clasificad y ordenada la cuentas de rentas, costos y gastos, con el propósito de medir los resultados económicos, es decir, utilidad o pérdida de una empresa durante un periodo determinado que es el producto de la gestión acertada o desacertada de la Dirección, o sea, del manejo adecuado o no de los recursos por parte de la gerencia.”*

### a) Otras Denominaciones del Estado de Pérdidas y Ganancias

- Estado de gastos y rendimientos
- Estado de operaciones
- Estado de situación económica
- Estado de resultados

### b) Partes del Estado de Pérdidas y Ganancias

- Encabezamiento:
  - El nombre de la empresa, es decir la razón social o comercial
  - Identificación del estado, seguido de la denominación de la moneda utilizada.
  - El periodo al que corresponde dichos resultados, el mismo que puede ser mensual, trimestral, semestral, anual. Es imprescindible identificar claramente el periodo al que corresponde.
- Contenido del estado: Es la parte sustancial del informe que presenta todas las cuentas de rentas, costos y gastos, organizadas de tal manera que permitan realizar una lectura comprensiva y efectuar el análisis del origen de las rentas y sus costos. Se puede presentar de forma analítica (a nivel de subcuentas) o condensada (de cuentas o como títulos).



- Firmas de Legalización: Firma y rubrica del gerente, del contador, y de otro que exijan las normas.

En la información que detalla el Estado de Pérdidas y Ganancias se evidencia el resultado que puede ser positivo o negativo en relación a la diferencia entre ingresos y gastos que se produjeron durante el transcurso del periodo económico.

### **2.9.7. FLUJO DE EFECTIVO**

*ZAPATA, Pedro (2011) manifiesta: “Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura.”*

#### **a) Usos y usuarios del Estado de Flujo de Efectivo**

##### **a) Uso Interno**

- Gerentes, Presidentes, Ejecutivos, Directores y Administradores: Como base para tomar decisiones en relación a la proyección del movimiento del efectivo.
- Accionistas: Ayuda a evaluar la capacidad de gestión de la gerencia.
- Unidades asesoras y auxiliares: Permite emitir recomendaciones claras y objetivas.
- Encargados del control de los créditos: Contribuyen a evaluar lo que efectivamente se cobró y lo que se debía haber cobrado.

##### **b) Uso Externo**

- Organismos de control: Ayuda a determinar si es necesaria su intervención.

- Proveedores: Permite conocer que movimientos se dieron en las actividades operacionales.
- Empresas bancarias: Posibilita analizar el movimiento del crédito concedido y el cumplimiento de las obligaciones.

El flujo de efectivo permite identificar las entradas y salidas de efectivo en relación a la actividad que la empresa está realizando. Sirve como base al igual que los otros estados financieros para evaluar financieramente la posición de la empresa.

#### **2.9.8. PRESUPUESTO**

*BURBANO, Jorge (2011) indica: “Presupuesto es la estimación programada de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado”*

Con la elaboración de un presupuesto se llega a determinar aquellas decisiones que conlleva a mejores beneficios para la empresa, ya que a través del estudio del presupuesto se busca optimizar los resultados mediante el manejo adecuado de los recursos se identifica si están disponibles para la ejecución de las actividades.

#### **2.9.10. INVERSIONES**

*ORTEGA, Alfonso (2010) expone: “La inversión es el conjunto de recursos que se emplea para producir algo que puede generar utilidad”*

La inversión al ser una unión de recursos, forma parte de un plan al cual se le asigna recursos de capital y se le proporciona insumos para generar un bien o servicio que permita satisfacer una necesidad.

*Las asignaciones de la inversión pueden realizar en tres tipos de acuerdo a lo manifestado por Alfonso Ortega (2010):*

**a) Inversión Fija**

*Está formado por aquellos bienes tangibles que es necesario adquirir inicialmente durante la vida útil del proyecto, para cumplir con las funciones de producción, comercialización y distribución de los productos a obtenerse.*

**b) Inversión Diferida**

*La inversión diferida se integra con todos las erogaciones para llevar a cabo la inversión del proyecto desde el surgimiento de la idea hasta su ejecución y puesta en marcha.*

**c) Capital de Trabajo**

*El capital de trabajo se refiere a los recursos requeridos por la empresa para operar en condiciones normales, es decir para nómina, compromisos con proveedores y para la comercialización.*

**2.9.11. PUNTO DE EQUILIBRIO**

*CUEVAS, Carlos (2010) afirma: “El punto de equilibrio se conoce como el volumen de ventas para el cual no hay utilidad pero tampoco se tienen pérdidas.”*

El punto de equilibrio sirve como punto de referencia para la planificación y control del proceso de producción, con el objeto de mitigar o evitar situaciones que de pérdida para la empresa.

## 2.9.12. EVALUADORES FINANCIEROS

*BACA, Gabriel (2010) manifiesta: “ Con métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y muestra la aplicación práctica de ambos.”*

En base a la información proporcionada por los estados financieros se puede emplear los evaluadores financieros, para conocer si el proyecto de estudio financieramente es factible.

### a) VAN

*BACA, Gabriel (2010) expresa:” Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”*

$$VAN = \frac{\text{Inversión} + \text{€FCN}}{(1 + TRM)^n}$$

### b) TIR

*CÓRDOBA, Marcial (2011) formula: “La tasa interna de retorno conocida como la TIR; refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil.”*

$$TIR = TRM + VAN \frac{\text{Tasa interpolación} - TRM}{VAN - VAN \text{ NEGATIVO}}$$

### c) Beneficio- Costo

*CÓRDOBA, Marcial (2011) determina: “La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces se acepta el proyecto.”*

$$B/C = \frac{\text{Ingresos deflactados}}{\text{Egresos deflactado}}$$

#### d) Tasa de rendimiento

Mide la rentabilidad de la inversión en términos de los ingresos.

$$TRBC = \frac{\text{Ingresos deflactados}}{\text{Inv. Inicial}}$$

#### e) Periodo de recuperación

*CÓRDOBA, Marcial (2011) establece: "Llamado también periodo de reembolso, se define como el número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original."*

$$PRI = \frac{\text{Inversión inicial}}{\text{Ingresos promedios}}$$

#### f) Sensibilidad

*BACA, Gabriel (2010) indica: "Se denomina análisis de sensibilidad al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto."*

$$IS = \frac{\% \text{ Variación TIR}}{\% \text{ Variación variable analizada}}$$

## **2.10. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

### **2.10.1. DEFINICIÓN**

*MEZA, Jhony (2010) expone:” Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales.”*

En la realización de este estudio se define el marco jurídico bajo el cual va a funcionar la empresa, la estructura organizacional de acuerdo a las actividades que se ejecutara en la empresa, y la descripción de los procedimientos y políticas que permitan regular las actividades durante el periodo de operación.

### **2.10.2. MISIÓN**

*PALACIOS, Luis (2012) afirma:” La misión de una empresa es la razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y por tanto da sentido y guía las actividades de la empresa.”*

*CHAVENATO, Idalberto (2011) manifiesta: “La misión de la organización es la declaración de sus propósito y alcance, en términos de productos y mercados.”*

La empresa al establecer la misión tiene como objetivo motivar a su equipo de trabajo para cumplir con el propósito ya establecido, la cual está orientada específicamente a satisfacer las necesidades de los consumidores y clientes.

### **2.10.3. VISIÓN**

*PALACIOS, Luis (2012) menciona:” Es la declaración amplia y suficiente de a dónde quiere que su empresa o negocio esté dentro*

*de cinco o más años. Debe ser estimulante, amplia, inspiradora, conocida y que promueva la pertenencia de todos los miembros de la organización o negocio.”*

El establecimiento de la visión permite la definición de objetivos, estrategias en función de la misión, señalando el rumbo al cual se dirigirá la empresa.

#### **2.10.4. OBJETIVOS**

*CÓRDOBA, Marcial (2011) indica:” Un objetivo se refiere a un resultado que se desea o necesita lograr dentro de un periodo de tiempo específico.”*

La determinación de los objetivos permite a la empresa llegar a efectuar los propósitos planteados y mediante la medición de indicadores eficientes determinar el nivel de cumplimiento

#### **2.10.5. ESTRATEGIAS**

*CÓRDOBA, Marcial (2011) dice:” La estrategia a barca los medios que utiliza la organización para el logro de sus objetivos.”*

Mediante herramientas y técnicas bien establecidas en periodos de tiempo adecuados la empresa logra lo planificado en función de la visión empresarial.

#### **2.10.6. POLÍTICAS**

*PALACIOS, Luis (2012) describe:” Las políticas establecen las condiciones de contorno, para que las acciones y decisiones se encausen por un camino concreto en busca de los objetivos.”*

Para un funcionamiento eficaz y eficiente es indispensable establecer lineamientos de acuerdo a las actividades que se desarrollen en la empresa.

#### **2.10.7. ORGANIGRAMA FUNCIONAL**

*MEZA, Jhony (2010) expone:” Un organigrama es el instrumento en donde se representa toda la estructura organizacional de una empresa, designando la acción a cada elemento.”*

Las actividades de planificación, dirección, ejecución y control requieren la definición específica de una estructura organizacional a través de un organigrama en el cual se muestre los niveles jerárquicos y los principales canales de comunicación.

#### **2.10.8. MANUAL DE FUNCIONES**

*Palacios, Luis (2012) señala:” Los manuales de funciones comprenden la estructura del personal, el trabajo representado en los procedimientos y el lugar de trabajo que incluye los medios materiales, lugar y ambiente adecuado para ejecutar el trabajo.”*

Al contar con el organigrama funcional, el siguiente paso es especificar los cargos y funciones mediante la realización de un manual, lo que permitirá un conocimiento adecuado de las actividades que involucra cada uno de los puestos de trabajo ya definidos.



## **CAPÍTULO III**

### **3- ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. PRESENTACIÓN**

Otavalo, tiene una variedad de encantos paisajísticos, riqueza cultural, historia y desarrollo comercial es conocida como “Capital intercultural de Ecuador”; famosa por la habilidad textil y comercial de sus habitantes.

Productos como tejidos, cerámicas, instrumentos musicales y una gran variedad de artesanías hechas con materiales únicos y de buena calidad, son expuestos diariamente en el mercado artesanal conocido como “Plaza de ponchos” y también en los alrededores de este sector en diferentes y llamativos locales comerciales.

La habilidad artesanal se refleja en la variedad, originalidad y calidad de cada uno de los productos ofertados, teniendo en cuenta los gustos y preferencias de sus potenciales clientes, dichas actividades son complementadas con los atractivos turísticos, gastronómicos y costumbres que mantiene Otavalo, atrayendo a gente de todas partes del mundo.

Con el fin de ampliar la gama de productos, que se exhiben frecuentemente en la ciudad de Otavalo, se considera la producción y comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado, teniendo como referencia las condiciones idóneas que ofrece esta ciudad para la realización de actividades económicas; además, al ser uno de los principales destinos turísticos del Ecuador, proporciona una constante y gran afluencia de consumidores.

## **3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

### **3.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Efectuar una investigación de mercado para identificar el nivel de aceptación de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado en la ciudad de Otavalo.

### **3.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Determinar la demanda potencial a satisfacer del producto.
- b) Fijar las características del producto.
- c) Establecer las formas de comercialización de las artesanías.
- d) Proyectar la demanda y oferta de las artesanías.

## **3.3. VARIABLES**

1. Demanda.
2. Producto.
3. Comercialización.
4. Balance entre demanda y oferta.

## **3.4. INDICADORES**

### **3.4.1. DEMANDA.**

- Mercado Objetivo
- Gustos y Preferencias
- Nivel de Cultura
- Aspectos Ambientales

### **3.4.2. PRODUCTO.**

- Diseño.

- Forma.
- Color.
- Variedad.
- Utilidad.

### **3.4.3. COMERCIALIZACIÓN.**

- Formas de venta.
- Precios de mercado.
- Presentación del producto.
- Atención y servicio al cliente.

### **3.4.4. BALANCE ENTRE DEMANDA Y OFERTA.**

- Nivel de Oferta
- Nivel de Demanda
- Demanda Potencial a satisfacer.
- Captación del Mercado Potencial.

### 3.5. MATRIZ DE RELACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO

**Tabla 3** MATRIZ DE RELACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	FUENTE	PÚBLICO
Determinar la demanda potencial a satisfacer del producto.	Demanda	• Mercado Objetivo	Encuesta	Primaria	Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Gustos y Preferencias			
		• Nivel de Cultura			
		• Aspectos Ambientales			
Fijar las características del producto.	Producto	• Diseño.	Encuesta	Primaria	Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Forma.			
		• Color.			
		• Variedad.			
		• Utilidad.			
Establecer las formas de comercialización de las artesanías.	Comercialización	• Formas de venta.	Encuesta	Primaria	Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Precios de mercado.			
		• Presentación del producto.			
		• Atención y servicio al cliente.			
Proyectar la demanda y oferta de las artesanías.	Balance demanda y oferta	• Nivel de Oferta	Encuesta	Primaria	Habitantes de la ciudad de Otavalo
		• Nivel de Demanda			
		• Demanda Potencial a satisfacer.			
		• Captación del Mercado Potencial.			

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de campo  
Año: 2013

### 3.6. MECÁNICA OPERATIVA

#### 3.6.1. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la realización del presente estudio, se tomó como referencia de investigación, la población económicamente activa de la ciudad de Otavalo que corresponde a 22.438 habitantes, de este número de habitantes se considera solo el 53.60% que corresponde a la tasa de ocupados plenos, según los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. Al ser el dato de la población considerada del año 2010 se procede a proyectar la población, aplicando la siguiente fórmula:

$$Pp = P_o (1 + i)^n$$

Dónde:

Pp= Población Proyectada

Po= Población inicial

i= Tasa de crecimiento poblacional

n= Años de proyección

$$Pp = 12.027 (1 + 1.98)^3$$

$$Pp = 12.755$$

#### 3.6.2. IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA

Una vez obtenido el número de habitantes de la población económicamente activa para el año 2013 se determina la muestra, empleando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2(0.25)}{[(N - 1)\epsilon^2 + Z^2(0.25)]}$$

Dónde:

N= Tamaño de la población

n= Tamaño de la muestra

Z= Valor tipificado en la curva de distribución normal.

0,25= Varianza. Error cuadrado de la estimación

€= Error para la determinación de la muestra.

$$n = \frac{12.755 * 1.96^2(0.25)}{[(12.755 - 1)0,05^2 + 1.96^2(0.25)]}$$

$$n = 373$$

De acuerdo a la aplicación de la formula se realizará 373 encuestas a la población económicamente activa de la ciudad de Otavalo

### **3.6.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

#### **a) INFORMACIÓN PRIMARIA**

- Encuesta: Con el objetivo de obtener la información deseada se aplicó una encuesta a los habitantes de la ciudad de Otavalo.
- Entrevista: Para obtener la situación actual de la oferta de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado se realizó una entrevista a la persona que realiza este tipo de productos en la ciudad de Otavalo. Dicha entrevista se la ha detallado en el capítulo I.
- Observación: Identificando mediante la observación las características y precios del producto.

#### **b) INFORMACIÓN SECUNDARIA**

La investigación es también apoyada en la utilización de libros, manuales, revistas, publicaciones y estadísticas.

### 3.6.4. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

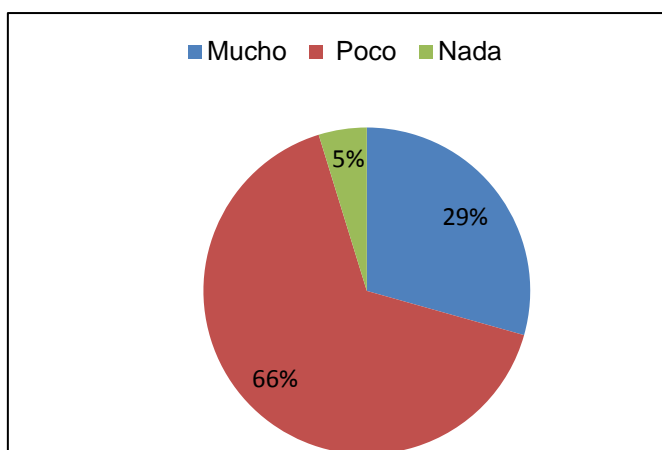
Una vez aplicada la encuesta en la ciudad Otavalo, en base al número de encuestas que se obtuvo de la muestra aplicada a la población económicamente activa del lugar objeto de estudio, se detalla a continuación los resultados obtenidos:

#### 1. ¿Le gusta comprar artesanías?

**Tabla 4** LE GUSTA COMPRAR ARTESANÍAS

	Frecuencia	%
<b>Mucho</b>	108	29
<b>Poco</b>	246	66
<b>Nada</b>	19	5
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 13** Le gusta comprar artesanías



Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

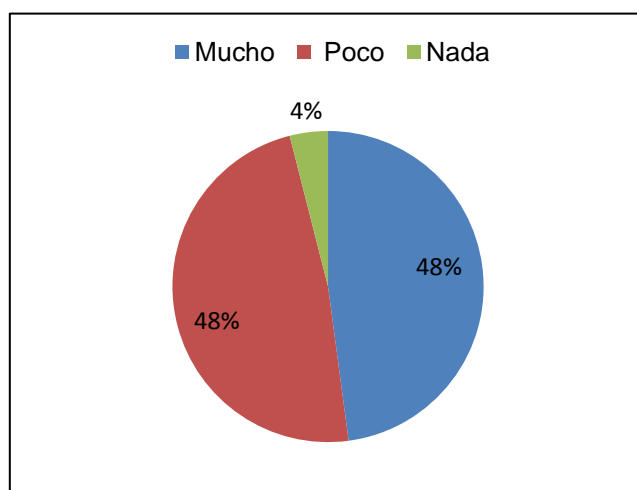
**ANÁLISIS:** De los encuestados un porcentaje considerable opina que en el momento de la compra las artesanías les atrae poco, pero también existe una buena cantidad de personas que si les interesa. De tal forma la investigación nos indica que el mercado está dispuesto a adquirir este tipo de productos.

## 2. ¿Las artesanías elaboradas a base a papel reciclado le llaman la atención?

**Tabla 5** LAS ARTESANÍAS ELABORADAS A BASE A PAPEL RECICLADO LE LLAMAN LA ATENCIÓN

	Frecuencia	%
<b>Mucho</b>	179	48
<b>Poco</b>	179	48
<b>Nada</b>	15	4
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 14** Las artesanías elaboradas a base a papel reciclado le llaman la atención



Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

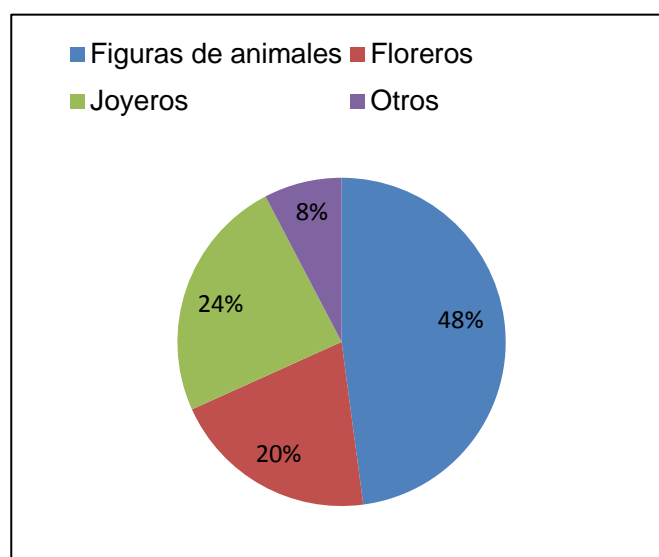
**ANÁLISIS:** De los resultados obtenidos, existe un interés en un nivel importante por comprar artesanías elaboradas a base de papel reciclado. Esto representa para el proyecto una gran aceptación por parte de los posibles clientes, mediante la presentación de los diferentes diseños, que, se va a realizar, se tiene como objetivo atraer aún más la atención de los clientes. Mediante esta investigación también se pudo evidenciar los gustos y preferencias actuales del mercado objetivo.



### 3. ¿Qué tipo de artesanías le gustaría comprar?

**Tabla 6** QUÉ TIPO DE ARTESANÍAS LE GUSTARÍA COMPRAR

	Frecuencia	%
<b>Figuras de animales</b>	179	48
<b>Floreros</b>	75	20
<b>Joyereros</b>	90	24
<b>Otros</b>	29	8
<b>TOTAL</b>	373	100



**GRÁFICO 15** Qué tipo de artesanías le gustaría comprar

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

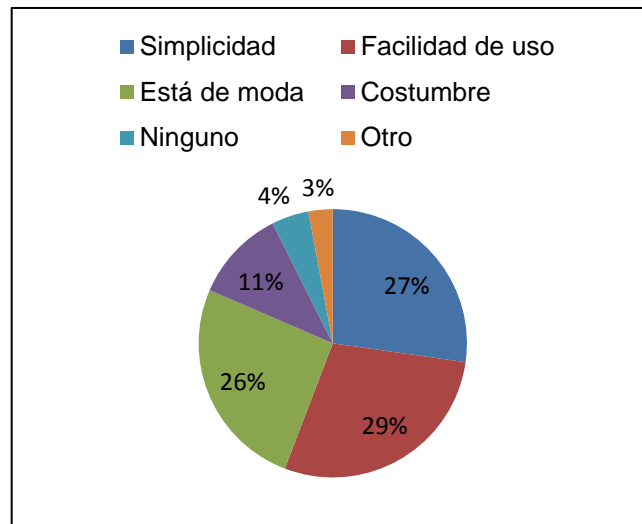
**ANÁLISIS:** De los diferentes diseños que se van a realizar, las figuras de animales es la opción que representa una gran preferencia, también existe una buena aceptación por los joyeros y los floreros. Los gustos de los clientes se basan principalmente en cubrir una necesidad desde las

básicas hasta las complementarias, también se considera la novedad que se produce frente la aparición nuevos de productos en relación a diseño o material que se utilice para sus elaboración.

#### 4. ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto?

**Tabla 7** CUÁL DE LOS SIGUIENTES ASPECTOS LE ATRAEN DEL PRODUCTO

	Frecuencia	%
<b>Simplicidad</b>	101	27
<b>Facilidad de uso</b>	108	29
<b>Está de moda</b>	97	26
<b>Costumbre</b>	41	11
<b>Ninguno</b>	15	4
<b>Otro</b>	11	3
<b>TOTAL</b>	373	100



**GRÁFICO 16** Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

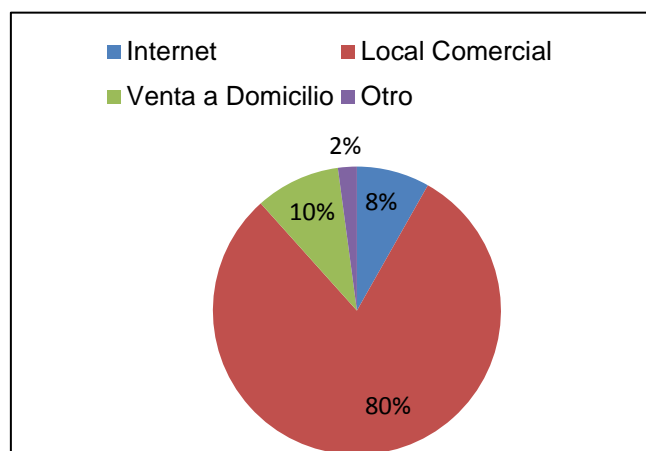
**ANÁLISIS:** Los aspectos que los posibles clientes toman a consideración cuando compran las artesanías principalmente son: facilidad de uso, simplicidad y la moda. Cada una de estas características se tomará en cuenta en el momento que se establecerá los diseños de los productos que se van a presentar, permitiendo una buena y constante aceptación por las artesanías.

**5. ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?**

**Tabla 8** EN QUÉ LUGAR O LUGARES LE GUSTARÍA PODER COMPRAR ESTE PRODUCTO

	Frecuencia	%
<b>Internet</b>	30	8
<b>Local Comercial</b>	298	80
<b>Venta a Domicilio</b> a	37	10
<b>Otro</b>	8	2
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 17** En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto



Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

**ANÁLISIS:** La venta de las artesanías por elección de los consumidores en una gran proporción se realizará en un local comercial, considerando que es un espacio en donde, la exhibición y el manejo de los productos será la adecuada tanto para la empresa como para los clientes. Mediante la investigación también se reconoce la posibilidad de hacer conocer el producto a través de la participación en ferias.

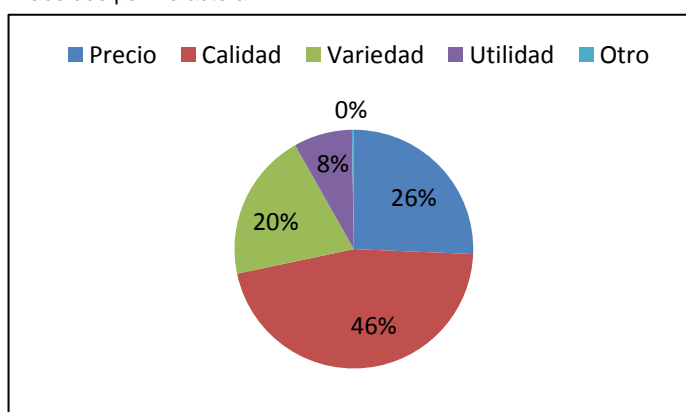
**6. ¿Qué características considera usted al momento de comprar una artesanía?**

**Tabla 9** QUÉ CARACTERÍSTICAS CONSIDERA USTED AL MOMENTO DE COMPRAR UNA ARTESANÍA

	Frecuencia	%
<b>Precio</b>	97	26
<b>Calidad</b>	172	46
<b>Variedad</b>	75	20
<b>Utilidad</b>	29	8
<b>Otro</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 18** Qué características considera usted al momento de comprar una artesanía

Elaborado por: La autora



Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

**ANÁLISIS:** La mayoría de los encuestados establece que la característica que inicialmente toman en cuenta en el momento de la compra es la calidad del producto, seguida por el precio y la variedad. Al conocer estos

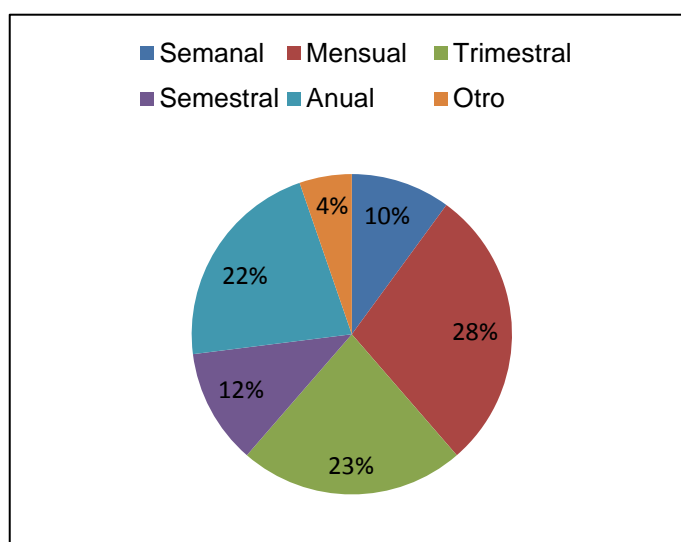
aspectos que influyen en la determinación de compra de un producto, establece las características que se deben tomar en cuenta en el proceso productivo respecto a los materiales e insumos que se deben utilizar, los modelos, tamaños, colores que van a tener cada artesanía y sobre todo considerar el costo del producto, este estará acorde a la calidad del producto y las condiciones del mercado.

## 7. ¿Con qué frecuencia adquiere artesanías?

**Tabla 10** CON QUÉ FRECUENCIA ADQUIERE ARTESANÍAS

	Frecuencia	%
<b>Semanal</b>	37	10
<b>Mensual</b>	108	29
<b>Trimestral</b>	86	23
<b>Semestral</b>	45	12
<b>Anual</b>	82	22
<b>Otro</b>	15	4
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 19** Con qué frecuencia adquiere artesanías



Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

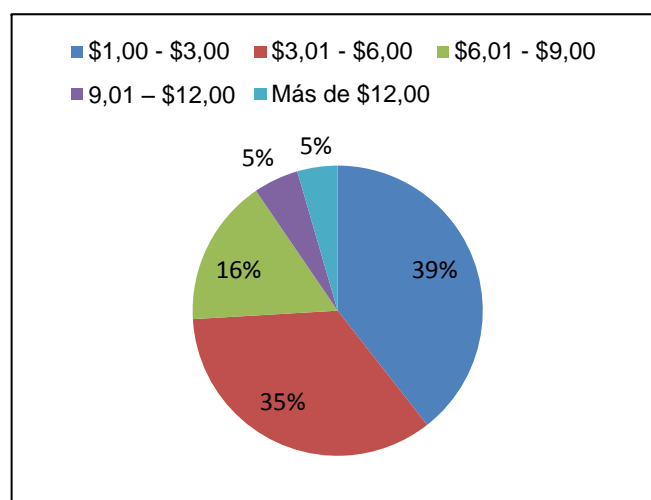
**ANÁLISIS:** La frecuencia de compra de las artesanías de acuerdo a lo expresado en la información obtenida, refleja un movimiento de los productos moderado y adecuado con el tipo de artículos que se está ofertando, considerando que las artesanías son utilizadas como adornos para el hogar, oficina, como obsequio para una fecha especial como el día de la madre el día del amor y la amistad, navidad, entre otros. Esta información permite identificar el nivel de producción que la empresa podría realizar en un periodo determinado.

**7. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la artesanía?**

**Tabla 11** QUÉ PRECIO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA ARTESANÍA

	Frecuencia	%
<b>\$1,00 - \$3,00</b>	145	39
<b>\$3,01 - \$6,00</b>	131	35
<b>\$6,01 - \$9,00</b>	60	16
<b>9,01 – \$12,00</b>	19	5
<b>Más de \$12,00</b>	18	5
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 20** Qué precio estaría dispuesto a pagar por la artesanía



Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

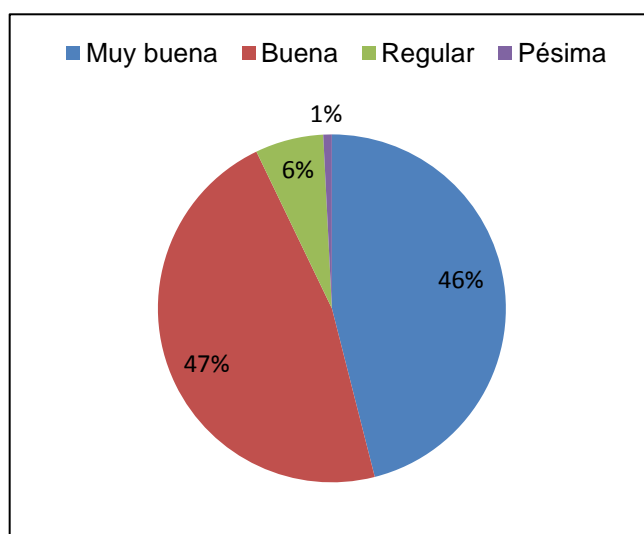
**ANÁLISIS:** El precio del producto es una característica importante, al ser considerado para la compra del mismo. De acuerdo a la información obtenida el precio que estaría dispuesto a pagar está en el rango de 1 a 6 dólares en la mayoría de los encuestados, pero también existe la disponibilidad de pago de 6 a 9 dólares. La forma de presentación, la calidad, el diseño y entre otras ventajas de las artesanías permitirán ofrecer un producto que se ajuste a las exigencias de los posibles clientes, de tal forma se compensará el valor de las misma.

**9. ¿Qué opina sobre la calidad de las artesanías elaboradas en base a papel reciclado?**

**Tabla 12** QUÉ OPINA SOBRE LA CALIDAD DE LAS ARTESANÍAS ELABORADAS EN BASE A PAPEL RECICLADO

	Frecuencia	%
<b>Muy buena</b>	172	46
<b>Buena</b>	175	47
<b>Regular</b>	22	6
<b>Pésima</b>	4	1
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 21** Qué opina sobre la calidad de las artesanías elaboradas en base a papel reciclado



Elaborado por: La autora

**ANÁLISIS:** En una proporción casi igual consideran que la calidad de las artesanías a base de papel reciclado es muy buena y buena, en un porcentaje menor opinan que es regular, esto puede producirse al no conocer la utilidad que se le puede dar a los materiales reciclados como en este caso es el papel. Mediante la exhibición de los diferentes productos que se pueden realizar con este tipo de material, se dará a conocer la calidad y utilidad que tienen estos artículos.

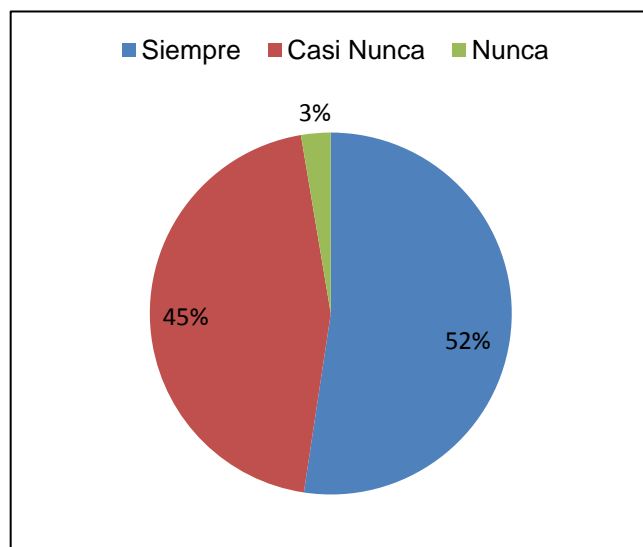
#### 10. ¿Lo compraría para un día especial?

**Tabla 13** LO COMPRARÍA PARA UN DÍA ESPECIAL

	Frecuencia	%
<b>Siempre</b>	194	52
<b>Casi Nunca</b>	168	45
<b>Nunca</b>	11	3
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 22** Lo compraría para un día especial





Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación de Campo  
 Año: 2013

**ANÁLISIS:** Lo novedoso de sus diseños y la utilización de un material diferente a lo habitual, permite que la gente se interesa por comprar este tipo de productos; de acuerdo a los resultados mostrados en el gráfico, se identifica que tiene una gran aceptación las artesanías elaboradas a base de papel reciclado para obsequiar en un día especial como es en un cumpleaños, aniversarios, fiestas y temporadas festivas. Identificando así la oportunidad de ofrecer al mercado productos nuevos y novedosos.

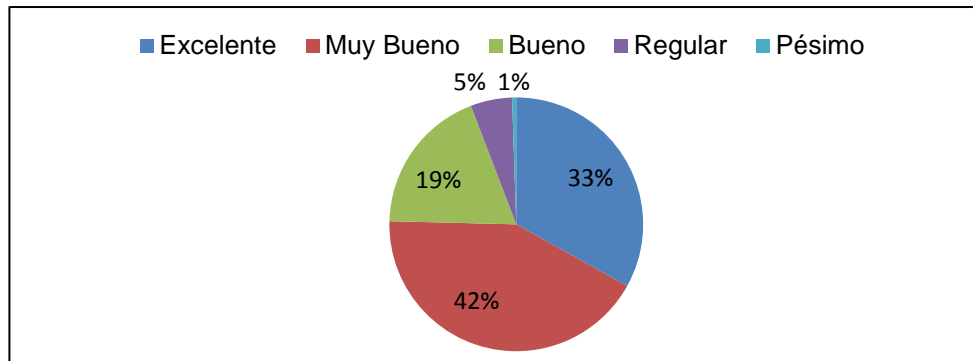
**11. ¿Considera usted que la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías elaboradas en base a papel reciclado obtendría resultados?**

**Tabla 14** CONSIDERA USTED QUÉ LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS EN BASE A PAPEL RECICLADO OBTENDRÍA RESULTADOS

	Frecuencia	%
<b>Excelente</b>	123	33
<b>Muy Bueno</b>	156	42
<b>Bueno</b>	71	19

<b>Regular</b>	19	5
<b>Pésimo</b>	4	1
<b>TOTAL</b>	373	100

**GRÁFICO 23** *Considera usted qué la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías elaboradas en base a papel*



*reciclado obtendría resultados*

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

**ANÁLISIS:** Los habitantes de la ciudad de Otavalo en un número considerable piensa que la creación de una empresa dedicada a la producción y la comercialización de productos elaborados a base de papel reciclado tendrá un resultado Muy bueno, permitiendo reconocer la acogida que tiene este producto, que, mediante una buena presentación de los atributos de estas novedosas artesanías y un servicio de calidad se atraerá la atención de actuales y nuevos clientes continuamente.

### 3.7. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Las artesanías son los productos de arte fabricados con las manos, sin la utilización de maquinaria o con poca ayuda de maquinaria, generalmente estas se fabrican en comunidades pequeñas donde toda la población se dedica a la elaboración de las artesanías al ser transmitidos los conocimientos de generación en generación, esta es la forma de ingresos de muchas familias artesanas; las artesanías no usan materia prima

procesada por el contrario seleccionan cuidadosamente el material a utilizar ya sean piedras, barro, fibras, madera y actualmente materiales reciclados.

La venta de artesanías se ha incrementado, debido a la difusión realizada a través de medios de comunicación como son la: televisión, radio, prensa y principalmente a la publicidad generada en el Internet. Además el apoyo brindado a los artesanos por parte de los organismos gubernamentales, mediante la creación de programas que ayudan el desarrollo de actividades económicas, la participación en ferias; permiten dar a conocer la diversidad de productos elaborados a un mercado nuevo y el acceso a créditos, para la creación o la ampliación del proyecto productivo. La presentación del producto, calidad, diseño se va mejorando en base a los requerimientos del mercado, con la finalidad de facilitar y dar la posibilidad de exportación de los productos.

Las artesanías elaboradas a base de papel reciclado es un producto novedoso, mediante sus presentaciones como son: figuras animales, floreros y joyeros, tiene como objetivo ofrecer al mercado un producto diferente a los ya existentes, a través de sus diseños se refleja la habilidad de quien los realiza.

Para la elaboración de este producto se utiliza material reciclado como es el papel, siendo la materia prima principal para la realización de los diferentes diseños, es empleado este material por ser fácil de manipular y su disponibilidad. La decisión de usar este tipo de materia prima es con el objetivo de reutilización, para darle una nueva utilidad mediante un proceso de transformación, convertirlo en un producto nuevo amigable con el ambiente. Con el afán de contribuir con la preservación del medio ambiente.

Los diseños de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado, estarán en función de los gustos y preferencias de los clientes, con el fin

de ofrecer productos nuevos, únicos y diferentes. Estos productos pueden ser utilizados como adornos en los hogares y oficinas, obsequios en fechas especiales como cumpleaños, aniversarios, días festivos, día de la madre, día del amor y de la amistad, navidad, entre otros.

### 3.8. MERCADO META

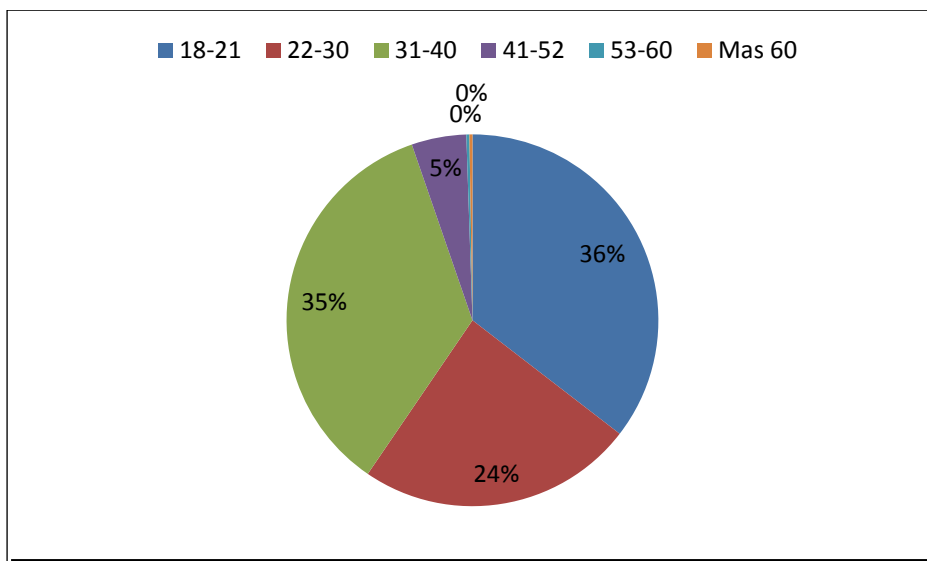
Para el presente proyecto el mercado meta está establecido entre las edades de 18-45 años de la población de la ciudad de Otavalo. Se decidió este rango por los resultados obtenidos, mediante la aplicación de la encuesta, a continuación se detalla la información obtenida:

**Tabla 15** MERCADO META

	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>18-21</b>	131	35
<b>22-30</b>	90	24
<b>31-40</b>	131	35
<b>41-52</b>	19	5
<b>53-60</b>	1	0
<b>Más 60</b>	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>373</b>	<b>100</b>

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación de Campo  
 Año: 2013

## GRÁFICO 24 Edad



Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

### 3.9. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se tomó como referencia el rango establecido de la población económicamente activa de la ciudad de Otavalo comprendido entre 18-45 años como potenciales consumidores, para realizar el análisis de la demanda.

#### 3.9.1. DEMANDA ACTUAL

El establecimiento de la demanda actual del producto, se la realiza en base a la información obtenida en las encuestas aplicadas en la ciudad de Otavalo; en la pregunta N° 2 indica el porcentaje de interés de las artesanías en un 96% y en función de los resultados obtenidos de la pregunta N° 7 se establece la frecuencia de consumo con porcentajes significativos en el periodo mensual, trimestral y anua. Para determinar la demanda se tomará como referencia los resultados del periodo anual, detallados en el siguiente cuadro:

**Tabla 16 DEMANDA ACTUAL**

<b>Comportamiento de la Demanda Actual</b>				
Población 100%	Población interesada 96%	Frecuencia de consumo	%	Disponibilidad de consumo anual
12755	12245	mensual	29	42613

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de Campo  
Año: 2013

### **3.9.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Se utilizará el 1.98% que corresponde al índice de crecimiento poblacional de la ciudad de Otavalo según la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), para determinar la demanda proyectada de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado, aplicando la siguiente fórmula:

$$D_n = D_o (1 + i)^n$$

Dónde:

D<sub>n</sub>= Demanda proyectada o futura.

D<sub>o</sub>= Demanda actual determinada en las encuestas.

i= Tasa de crecimiento.

n= Año Proyectado.

**Tabla 17 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA		
Año	Aplicación de la fórmula	Proyección de la Demanda
2013	$D_n = 42.613 (1 + 1.98)^1$	43.457
2014	$D_n = 42.613 (1 + 1.98)^2$	44.317
2015	$D_n = 42.613 (1 + 1.98)^3$	45.195
2016	$D_n = 42.613 (1 + 1.98)^4$	46.090
2017	$D_n = 42.613 (1 + 1.98)^5$	47.002

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

De acuerdo a la información que refleja la tabla, la demanda proyectada para las artesanías elaboradas a base de papel reciclado es significativa, proporcionando una situación favorable para el desarrollo del proyecto.

### 3.10. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La información necesaria para el análisis de la oferta, se obtuvo mediante la realización de una entrevista a la persona que realiza productos a base de papel reciclado como joyeros y flores en la ciudad de Otavalo. Dicha información esta detallada en el capítulo I. A continuación se indica los aspectos más relevantes:

- La elaboración de los productos se realiza en el transcurso de la semana con ayuda de su hijo mayor y su esposo.
- La cantidad de productos elaborados es de 2 diarios, es decir 10 unidades a la semana.
- Los artículos que ofertan son joyeros y floreros.

- La venta de sus productos es cada fin de semana, y se ve incrementado el movimiento de sus ventas en temporadas como el día de la madre, día del amor y la amistad y navidad.
- La obtención de la materia prima es a través de familiares y conocidos, ellos proporcionan el papel reciclado cada fin de semana.

### 3.10.1. OFERTA ACTUAL

En base a la información obtenida de la entrevista realizada, se determinará la oferta actual de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado, la información se establece en el siguiente cuadro:

**Tabla 18 OFERTA ACTUAL**

OFERTA ACTUAL		
Unidades vendidas (semanal)	Período de venta	Oferta anual total
10	48	480
<b>Total</b>		480

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de campo  
Año: 2013

### 3.10.2. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

En relación a la información obtenida de la oferta actual, se proyectará la oferta, utilizando la tasa de crecimiento poblacional del 1.98%, en la aplicación de la siguiente fórmula:

$$O_n = O_o(1 + i)^n$$

Dónde:

O<sub>n</sub>= Oferta proyectada o futura



O<sub>0</sub>= Oferta actual determinada en la investigación.

i= Tasa de crecimiento.

n= Año Proyectado.

**Tabla 19 PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Proyección de la Oferta		
Año	Aplicación de la fórmula	Proyección de la Oferta
2013	$O_n = 480(1 + 1.98)^1$	490
2014	$O_n = 480(1 + 1.98)^2$	499
2015	$O_n = 480(1 + 1.98)^3$	509
2016	$O_n = 480(1 + 1.98)^4$	519
2017	$O_n = 480(1 + 1.98)^5$	529

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de propia  
Año: 2013

### 3.11. DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

Una vez determinada la demanda y oferta proyectada, se procede a realizar una comparación entre los datos obtenidos, resultado de la investigación de campo realizada, para determinar la demanda potencial a satisfacer por parte del producto propuesto, en el mercado meta ya establecido. En el siguiente cuadro se detallada los resultados obtenidos, expresados en unidades:

**Tabla 20 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER**

<b>DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda proyectada de las artesanías</b>	<b>Oferta proyectada de las artesanías</b>	<b>Demanda insatisfecha de las artesanías</b>
2014	43.457	490	42.967
2015	44.317	499	43.818
2016	45.195	509	44.686
2017	46.090	519	45.571
2018	47.002	529	46.473

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de propia  
Año: 2013

Los resultados obtenidos son muy buenos, al identificar que existe un número importante de demanda potencial a satisfacer, proporcionando al proyecto una oportunidad de ofrecer al mercado, productos nuevos y novedosos, como lo son las artesanías elaboradas a base de papel reciclado.

### **3.12. DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO**

De acuerdo a los resultados obtenidos anteriormente y en relación a la capacidad operativa y administrativa del proyecto, se estima captar un porcentaje importante de la demanda potencial a satisfacer identificada para el año 2014, considerando un crecimiento constante para cada año. Se considera en la proyección de la producción todos los productos que se ofertan al mercado, la preferencia de ellos se identificaron mediante la aplicación de las encuestas. A través del siguiente cuadro se explica el porcentaje de captación de la demanda:

**Tabla 21 PROYECCIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN**

AÑO	PROYECCIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN			TOTAL PRODUCCIÓN ESTIMADA
	VOLUMEN PROYECTADO			
	Figura de animales	Floreros	Cofres	
2014	2160	1440	2160	5760
2015	2376	1584	2376	6336
2016	2661	1774	2661	7097
2017	3035	2023	3035	8092
2018	3522	2348	3522	9392

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de propia  
Año: 2013

**Tabla 22 DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO**

DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO			
Año	Demanda insatisfecha de las artesanías	Producción Estimada	% de captación de la demanda
2014	42.967	5.760	0,13
2015	43.818	6.336	0,14
2016	44.686	7.097	0,16
2017	45.571	8.092	0,18
2018	46.473	9.392	0,20

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de propia  
Año: 2013

El porcentaje de captación de la demanda es aceptable al considerar que es un producto suntuario, es decir que la adquisición es temporal, mediante la aplicación de las estrategias comerciales la empresa superara el nivel de captación de la demanda.

### 3.13. ANÁLISIS DE PRECIOS

El precio del producto es un factor importante en el momento de decidir la compra de un producto, pero también se considera la calidad del producto y su estructura. En relación a los productos observados los precios varían

de acuerdo al tipo de producto, diseño y tamaño del mismo, en el siguiente cuadro se puede conocer los precios de mercado de este tipo de productos.

**Tabla 23 ANÁLISIS DE PRECIOS**

Detalle de precios	
TIPO DE PRODUCTO	PRECIO
Figura de animales	\$ 13,00
Floreros	\$ 6,00
joyeros	\$ 8,00

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación de campo  
 Año: 2013

Para la determinación del precio de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado, se realizará en función del precio de mercado, mediante la comparación con el costo de producción de cada producto a producirse como son: las figuras de animales, cofres y floreros.

### 3.14. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

- a) Realizar alianzas con floristerías y basares que utilizarían el producto como insumo para arreglos florares o para ofertar nuevos productos a sus clientes, cubriendo aún más el mercado.
- b) Brindar un servicio de calidad y cordial al cliente, con la finalidad de generar buenas referencias con futuros clientes.
- c) Ofertar los productos para ser utilizados como adornos de mesa o complementos decorativos a hoteles, centros de convenciones, hosterías y otros lugares que realicen eventos sociales.
- d) Identificar las exigencias y sugerencias de los clientes.
- e) Realizar descuentos, en función de la frecuencia y volumen de compra.
- f) Innovar constantemente la presentación y diseños de los productos que se ofertan.

### 3.15. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Una vez identificado y analizado las variables como la demanda, producto, comercialización y el balance entre la oferta y la demanda, se determinan las siguientes conclusiones:

- a) De las encuestas aplicadas en la ciudad de Otavalo, se identifica un nivel de interés por las artesanías elaboradas a base de papel reciclado significativo, de tal forma la proyección de la demanda es considerable, identificando una buena oportunidad de desarrollo del presente proyecto.
- b) Los potenciales clientes mediante su opinión brindada en las encuestas, permite conocer el tipo de producto que más les gustaría adquirir, como es las figuras de animales, seguida por los joyeros y los floreros. Este resultado se utilizará para establecer el nivel de producción de cada uno de los productos ofertados.
- c) En relación al precio del producto, se considera la información que se detalla en la pregunta N° 8 de la encuesta, esto indica que el valor que están dispuestos a destinar por la compra de las artesanías va en un rango de 1 a 9 dólares, este valor podrá variar de acuerdo al diseño, tamaño y modelo de la artesanía. Además teniendo en cuenta que el costo y la disponibilidad de la materia prima es la adecuada, no se tendrá problemas con el establecimiento de precios, se tendrá en cuenta los precios que implanta el mercado.
- d) La oferta del mercado en la ciudad de Otavalo es escasa, por tal motivo la ciudadanía desconoce la existencia del producto, pero esta es una oportunidad, es decir, la realización de este proyecto es factible. Al exhibir de una forma adecuada las artesanías elaboradas a base de papel reciclado, en lugares y medios de comunicación populares, se podrá ampliar la difusión de este producto.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. PRESENTACIÓN**

El estudio técnico del presente proyecto, busca determinar las características técnicas idóneas y necesarias, para ser identificadas de manera eficiente y eficaz, en relación a la localización, tamaño, ingeniería del proyecto y los requerimientos de inversión, que el proyecto necesite.

Para la localización del proyecto se toma en cuenta los aspectos geográficos y socio-económicos de la ciudad de Otavalo, estos datos se describieron en el capítulo I. Determinado que este lugar es ideal y estratégico para la presentación de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado, al ser uno de los principales destinos turísticos del Ecuador; identificado una constante y grande afluencia de personas interesadas por conocer productos nuevos y diferentes a los ya existentes y principalmente productos amigables con el ambiente.

El tamaño del proyecto, está en función de la capacidad de producción, teniendo en cuenta la disponibilidad de la materia prima e insumos, el número de empleados y la tecnología a utilizarse. La producción estimada por el proyecto se encuentra descrita en el capítulo III, el resultado obtenido está en relación al porcentaje de captación de la demanda potencial insatisfecha que el proyecto puede cubrir con los recursos disponibles.

Y la ejecución del proceso productivo, se basará en el análisis que se realice en función de la disponibilidad y las formas de utilización de los recursos

tanto materiales, humanas, económicas y tecnológicas. Considerando los efectos sobre la futura inversión, costos y beneficios.

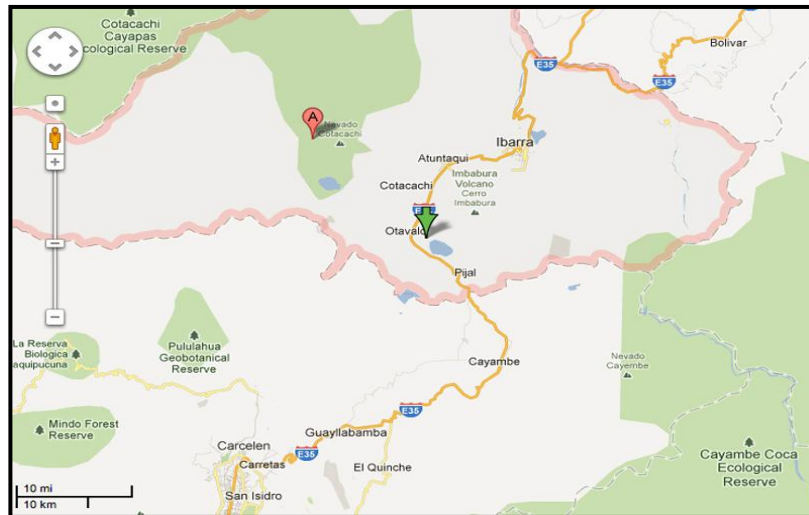
## **4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

### **4.2.1. MACRO LOCALIZACIÓN**

La ubicación macro de este proyecto es en el cantón Otavalo, según al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Otavalo, está situado en la zona norte del Ecuador y al sur oriente de la provincia de Imbabura. Tiene una superficie de 579 kilómetros cuadrados, según los nuevos límites otorgados por el Gobierno Municipal de Otavalo. La ciudad de Otavalo se localiza al norte del callejón interandino a 110 kilómetros de la capital Quito y a 20 kilómetros de la ciudad de Ibarra, se encuentra a una altura de 2.565 metros sobre el nivel del mar, y está ubicada geográficamente en las siguientes coordenadas: 78° 15' 49" longitud oeste 0° 13' 43" latitud norte

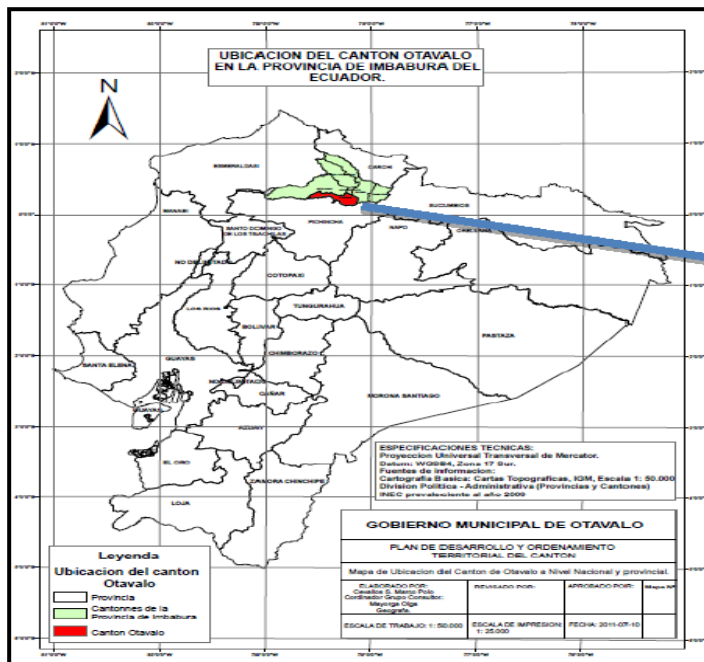
El cantón se encuentra limitado: al norte con los cantones Cotacachi, Antonio Ante e Ibarra; al sur limita con el cantón Quito (Pichincha); al este con los cantones Ibarra y Cayambe (Pichincha) y al oeste con los cantones Quito y Cotacachi.

**GRÁFICO 25** Ubicación geográfica del cantón Otavalo



Fuente: Página web del Municipio de la ciudad de Otavalo  
Año: 2013

**GRÁFICO 26** Ubicación del cantón Otavalo



Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de Otavalo  
Año: 2013





- Servicios básicos
  - Disponibilidad de materia prima
  - Disponibilidad de energía eléctrica
  - Disponibilidad de mano de obra cualificada
  - Servicios de apoyo
- **Factores sociales**
    - Apoyo de la comunidad
    - Generación de empleo directo o indirecto
- **Factores legales**
    - Ordenanza municipal
    - Patente municipal y comercial
    - Ruc

## b) EVALUACIÓN DE FACTORES

NIVEL	VALOR NUMÉRICO
<b>EXCELENTE</b>	10
<b>MUY BUENO:</b> ALTO BAJO	9 8
<b>BUENO:</b> ALTO BAJO	7 6
<b>REGULAR:</b> ALTO BAJO	5 4
<b>MALO:</b> ALTO BAJO	3 2
<b>PÉSIMO</b>	1

## c) SELECCIÓN DE LUGARES:

- **A=** SECTOR DE LA PLAZA DE LOS PONCHOS
- **B=** SECTOR DEL TERMINAL
- **C=** SECTOR DEL COPACABANA

- **D= SECTOR DEL MERCADO 24 DE MAYO**

#### **d) MATRIZ DE FACTORES**

**Tabla 24 MATRIZ DE FACTORES**

<b>FACTORES</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
<b>1. FACTOR COMERCIAL</b>				
1.1. POSICIÓN ESTRATÉGICA	8	9	7	7
1.2. FLUJO DE PERSONAS	9	9	8	7
1.3. SEGURIDAD	7	8	7	6
1.4. COSTO DEL SUELO	6	6	5	5
1.5. DISPONIBILIDAD DE ESPACIO FÍSICO	4	5	6	5
1.6. ACCESIBILIDAD	8	9	8	9
1.7. VÍAS DE COMUNICACIÓN	8	8	8	8
1.8. SERVICIOS BÁSICOS	8	8	8	8
1.9. DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA	8	9	8	9
1.10. DISPONIBILIDAD DE ENERGÍA ELÉCTRICA	8	8	7	7
1.11. DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA CUALIFICADA	7	6	5	6
1.12. SERVICIOS DE APOYO	8	9	7	7
1.13. TRANSPORTE	8	8	8	8
<b>TOTAL UNO</b>	<b>97</b>	<b>102</b>	<b>92</b>	<b>92</b>
<b>2. FACTOR AMBIENTAL</b>				
2.1. MANEJO DE DESECHOS	7	8	5	6
2.2. AGUAS RESIDUALES	4	4	4	4
<b>TOTAL DOS</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>3. FACTOR SOCIAL</b>				
3.1. APOYO A LA COMUNIDAD	6	7	4	5
3.2. GENERACIÓN DE EMPLEO DIRECTO E INDIRECTO	8	7	6	6
<b>TOTAL TRES</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
<b>4. FACTOR LEGAL</b>				
4.1. ORDENANZA MUNICIPAL	6	7	7	7
4.2. PATENTE MUNICIPAL Y COMERCIAL	6	7	7	7
4.3. RUC	8	8	8	8
<b>TOTAL CUATRO</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
<b>TOTAL FINAL</b>	<b>142</b>	<b>150</b>	<b>133</b>	<b>135</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

## e) MATRIZ DE FACTORES PONDERADA

**Tabla 25** MATRIZ DE FACTORES PONDERADA

FACTORES	PONDERACIÓN	A	B	C	D
<b>1. FACTOR COMERCIAL</b>	50,00%				
1.1. POSICIÓN ESTRATÉGICA	7,00%	0,56	0,63	0,49	0,49
1.2. FLUJO DE PERSONAS	2,00%	0,18	0,18	0,16	0,14
1.3. SEGURIDAD	4,00%	0,28	0,32	0,28	0,24
1.4. COSTO DEL SUELO	5,00%	0,3	0,3	0,25	0,25
1.5. DISPONIBILIDAD DE ESPACIO FÍSICO	3,00%	0,12	0,15	0,18	0,15
1.6. ACCESIBILIDAD	3,00%	0,24	0,27	0,24	0,27
1.7. VÍAS DE COMUNICACIÓN	3,00%	0,24	0,24	0,24	0,24
1.8. SERVICIOS BÁSICOS	3,00%	0,24	0,24	0,24	0,24
1.9. DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA	6,00%	0,48	0,54	0,48	0,54
1.10. DISPONIBILIDAD DE ENERGÍA ELÉCTRICA	5,00%	0,4	0,4	0,35	0,35
1.11. DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA CUALIFICADA	3,00%	0,49	0,42	0,35	0,42
1.12. SERVICIOS DE APOYO	3,00%	0,24	0,27	0,21	0,21
1.13. TRANSPORTE	3,00%	0,24	0,24	0,24	0,24
<b>TOTAL UNO</b>	<b>50,00%</b>	<b>4,01</b>	<b>4,2</b>	<b>3,71</b>	<b>3,78</b>
<b>2. FACTOR AMBIENTAL</b>	30,00%				
2.1. MANEJO DE DESECHOS	17,00%	1,19	1,36	0,85	1,02
2.2. AGUAS RESIDUALES	13,00%	0,52	0,52	0,52	0,52
<b>TOTAL DOS</b>	<b>30,00%</b>	<b>1,71</b>	<b>1,88</b>	<b>1,37</b>	<b>1,54</b>
<b>3. FACTOR SOCIAL</b>	15,00%				
3.1. APOYO A LA COMUNIDAD	10,00%	0,6	0,7	0,4	0,5
3.2. GENERACIÓN DE EMPLEO DIRECTO E INDIRECTO	5,00%	0,4	0,35	0,3	0,3
<b>TOTAL TRES</b>	<b>15,00%</b>	<b>1</b>	<b>1,05</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>
<b>4. FACTOR LEGAL</b>	5,00%				
4.1. ORDENANZA MUNICIPAL	1,00%	0,06	0,07	0,07	0,07
4.2. PATENTE MUNICIPAL Y COMERCIAL	2,00%	0,12	0,14	0,14	0,14
4.3. RUC	2,00%	0,16	0,16	0,16	0,16
<b>TOTAL CUATRO</b>	<b>5,00%</b>	<b>0,34</b>	<b>0,37</b>	<b>0,37</b>	<b>0,37</b>
<b>TOTAL FINAL</b>		<b>7,06</b>	<b>7,5</b>	<b>6,15</b>	<b>6,49</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

De acuerdo a los resultados mostrados en la matriz de factores, el lugar seleccionado técnicamente es el Sector del terminal, esta opción será tomada en cuenta para la ubicación del local comercial del proyecto. Al ser un sitio en el cual la afluencia de gente es constante y ubicada en una zona comercial de la ciudad.

### 4.3. NOMBRE DEL PROYECTO

El principal objetivo de la realización de este proyecto, es ofertar productos diferentes a los ya existentes en el mercado, mediante la utilización de un material reciclado, que en este caso es el papel. El nombre del proyecto, se enfatiza las características principales del producto.

La constitución del nombre tiene el siguiente significado:

- Eco: De la presentación de productos ecológicos.
- Arte: De artesanías.
- Pel: De la materia prima principal, que es el papel reciclado.

Con la unión de estas partes obtenemos el nombre que va a caracterizar a la empresa:



**GRÁFICO 28** Nombre que va a caracterizar a la empresa:

Fuente: Diseños "El creador"

Año: 2013

El presente logotipo está basado en hojas de árboles, estas reflejan la importancia de la naturaleza en el tiempo que se está viviendo, la importancia del reciclaje y dando vida a objetos inservibles.

Un diseño fresco da a este logo la atención del consumidor y afianza su imagen en la mente del mismo realizando el amor a la vida y a la naturaleza.

### **Significado de los colores**

**Blanco:** El color blanco está culturalmente vinculado a la pureza, la elegancia, la vitalidad, la confianza y la delicadeza. Despierta una sensación de calma, paz y energía.

**Verde:** Aporta para que el logo se vincule con la naturaleza, con la salud, la tranquilidad, la frescura y el movimiento.

**Negro:** Este color aporta a la empresa seriedad, formalidad, elegancia, autoridad y distinción.

### **4.4. CAPACIDAD Y TAMAÑO**

En relación a los datos obtenidos en el Estudio de Mercado la capacidad y tamaño del proyecto, se encuentra relacionada con el porcentaje de captación de la demanda potencial insatisfecha, que corresponde al 98% de la demanda proyectada. Considerando el porcentaje obtenido, la capacidad y tamaño del proyecto es la siguiente:

#### 4.4.1. PRODUCCIÓN

En relación al resultado obtenido del porcentaje de la demanda potencial a satisfacer, la producción de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado se realizará: 3 figuras de animales, 2 floreros y 3 cofres de forma diaria con el apoyo de 3 trabajadores, dando como resultado la producción diaria de 8 unidades. En el siguiente cuadro se detalla la producción estimada para 5 años, expresada en unidades, la cual incrementará a partir del año dos en un 10%, dicho porcentaje irá incrementando en un 1% para cada año siguiente :

**Tabla 26 PRODUCCIÓN**

PRODUCCIÓN PROYECTADA						
Producto	Producción Estimada al detalle en unidades				Nº Trabajadores	Total
	Diario	Semanal	Mensual	Anual		
Figuras de animales	3	15	60	720	3	2160
Floreros	2	10	40	480		1440
Cofres	3	15	60	720		2160
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>40</b>	<b>160</b>	<b>1920</b>		<b>5760</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

**Tabla 27 PROYECCIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN**

PROYECCIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN			
AÑO	VOLUMEN PROYECTADO		
	Figura de animales	Floreros	Cofres
2014	2160	1440	2160
2015	2376	1584	2376
2016	2661	1774	2661
2017	3035	2023	3035

2018	3522	2348	3522
------	------	------	------

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

#### **4.4.2. MATERIA PRIMA E INSUMOS**

El papel reciclado es la materia prima principal para la elaboración de las artesanías, el cual se lo obtendrá con el apoyo de conocidos y familiares en los alrededores de la ciudad de Otavalo como en el sector del mercado 24 de Mayo, Copacabana y también por una persona dedicada a la recolección de este tipo de productos en la ciudad.

Los insumos como la base de madera para la elaboración del producto se obtendrá con la ayuda de un carpintero residente en la localidad y la pintura será obtenida en el local comercial llamado gama y color.

El abastecimiento de la materia prima se realizará dos veces en la semana y la compra de los insumos una vez a la semana. Esta frecuencia de abasto podrá variar en caso de que la producción lo requiera.

#### **4.4.3. TALENTO HUMANO**

En el área operativa de la empresa se contará con 3 empleados, para la realización del proceso productivo, los cuales serán calificados para la realización de sus funciones.

El personal administrativo estará conformado por el Gerente general, contador, supervisor de producción, secretaria y vendedora, encargados de la parte administrativa, financiera y tributaria de la empresa. Al igual que los empleados de la parte operativa contarán con los conocimientos y la experiencia necesaria para el cumplimiento de sus actividades.



#### **4.4.4. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

En el proceso de producción se considera rubros como materiales indirectos, la mano de obra indirecta y otros CIF.

#### **4.4.5. TECNOLOGÍA**

Para la elaboración de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado se utilizará materiales y herramientas de calidad para garantizar la calidad de sus productos.

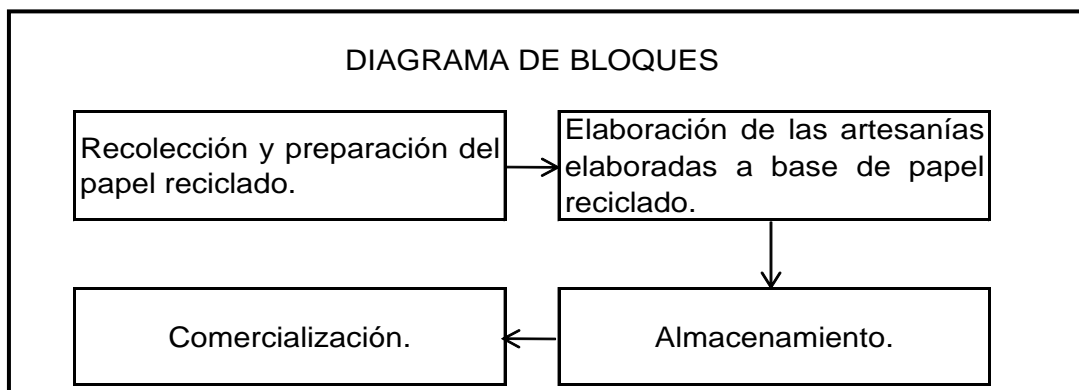
#### **4.4.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

#### **4.4.7. DIAGRAMA DE BLOQUES**

Es la representación esquemática de los pasos más significativos que contiene el proceso de elaboración de las artesanías a base de papel reciclado. A continuación se presenta la representación gráfica:

#### **ACTIVIDADES:**

- a) Recolección y preparación del papel reciclado.
- b) Elaboración de las artesanías elaboradas a base de papel reciclado.
- c) Almacenamiento.
- d) Comercialización.



**CUADRO 4 DIAGRAMA DE BLOQUES**

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación propia  
 Año: 2013

#### 4.4.8. FLUJOGRAMA DE PROCESO

Este esquema muestra en forma secuencial los diferentes pasos que se debe realizar para concluir el proceso de producción, mediante la identificación de las siguientes etapas con el tiempo previsto para cada una de ellas:

**Tabla 28 FLUJOGRAMA DE PROCESO**

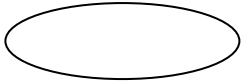

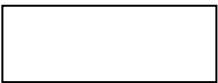
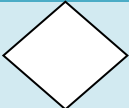

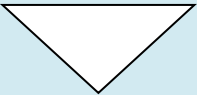
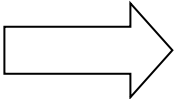


Nº	ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO
1	Adquisición y Recolección del papel reciclado	45 min.
2	Transporte del papel a la planta	10 min.
3	Selección y adecuación del papel reciclado	30 min.
4	Cortar el papel en piezas de 10*10 cm	20 min.
5	Colocar las piezas cortadas en el contenedor	10 min.
6	Doblar las piezas cortadas	240min.
7	Dar forma a las artesanías según el diseño	20 min.
8	Verificar la calidad del producto	5 min.
9	Pintar y Lacar las artesanías	10 min.
10	Secado	90min.
11	Verificar la calidad del producto	5 min.
12	Transporte al área de almacenaje	3 min.

13	Almacenaje
----	------------

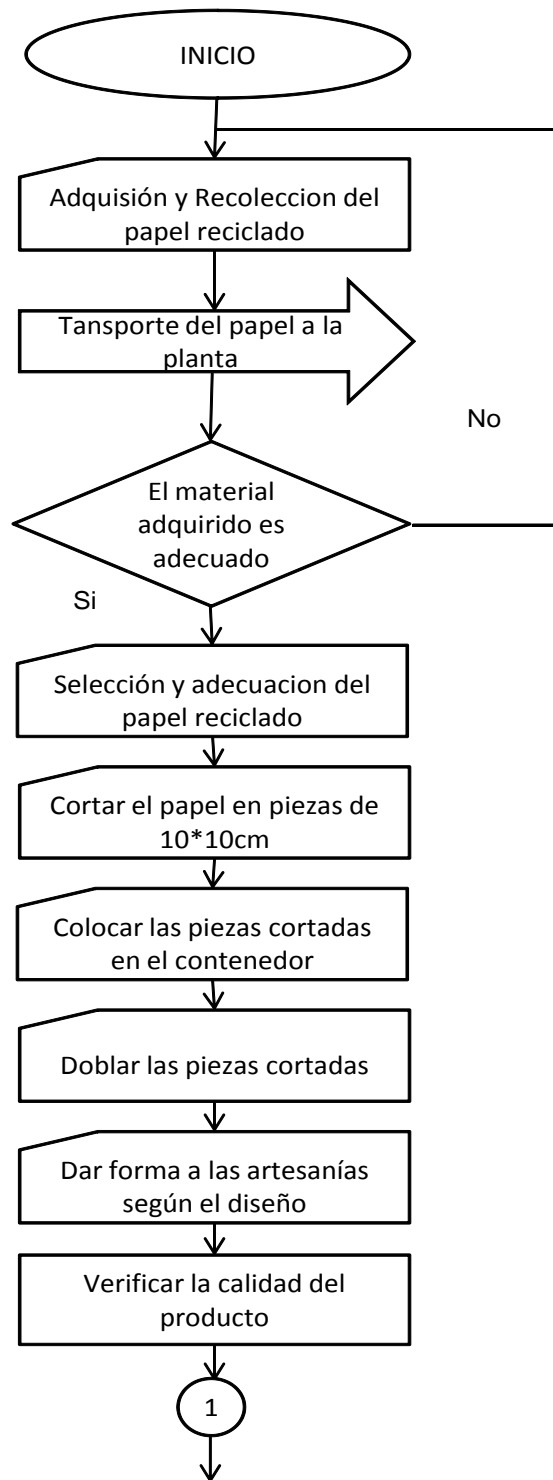
No tiene tiempo
-----------------

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

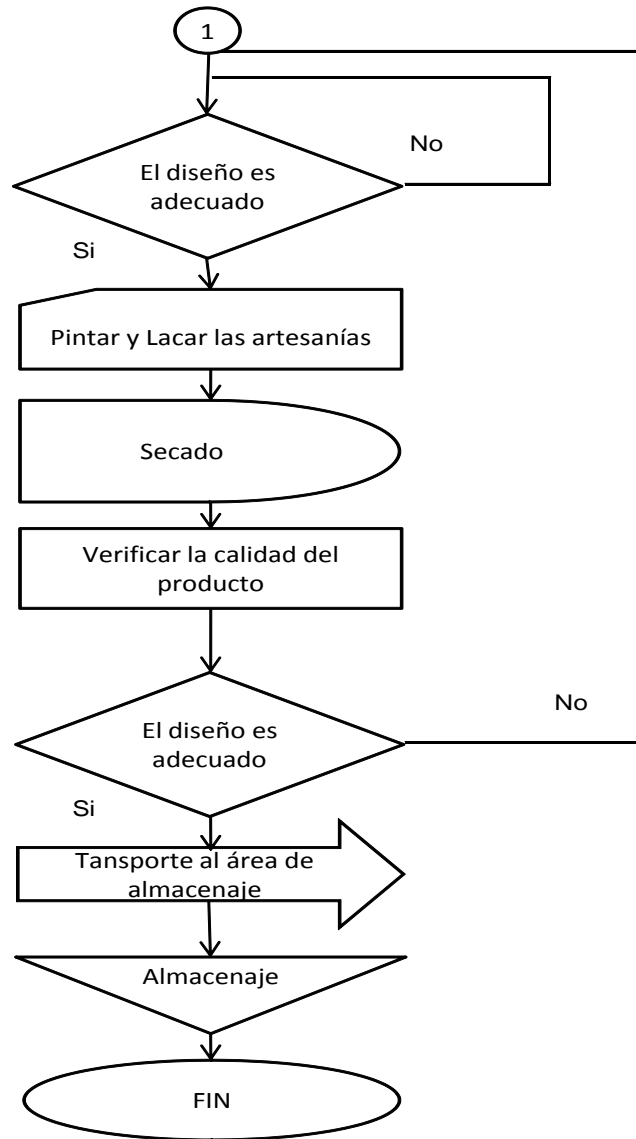
**Tabla 29 SIMBOLOGÍA**

SIMBOLOGÍA	
SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	Inicio/Fin del Proceso
	Operación
	Inspección o revisión
	Decisor
	Demora
	Almacenamiento
	Transporte
	Documento
	Conector N= número de conector.

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación propia  
 Año: 2013



**CUADRO 5** ARTESANIAS ELABORADAS A BASE DE PAPEL RECICLADO



Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación propia  
 Año: 2013

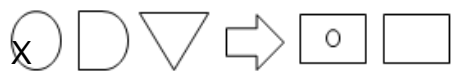
#### 4.4.9. FLUJOGRAMA DE OPERACIÓN

Mediante la representación de este flujograma se muestra las actividades secuenciales necesarias para cumplir las diferentes etapas del proceso en

función de su encadenamiento y continuidad para la obtención del producto final.







**Tabla 30 FLUJOGRAMA DE OPERACIÓN**

SÍMBOLOS	ACTIVIDADES	TIEMPO
	Adquisición y recolección del papel.	45 min.
	Transporte del papel a la planta	10 min.
	Seleccionar y adecuar el papel.	30 min.
	Cortar el papel en piezas 10*10cm.	20 min.
	Colocar las piezas en el contenedor.	10 min.
	Doblar las piezas cortadas.	240min.
	Dar forma a las artesanías al diseño.	20 min.
	Verificar la calidad del producto	5 min.
	Pintar y lacar las artesanías	10 min.
	Secado	90 min.
	Verificar la calidad del producto	5 min.
	Transporte al área de almacenaje	3 min.

	Almacenaje	No tiene tiempo
---	------------	-----------------

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

**Tabla 31 RESUMEN DEL PROCESO**

RESUMEN DEL PROCESO		
ACTIVIDADES	REPRESENTACIÓN	Nº OPERACIONES
Operaciones simples		3
Operaciones combinadas		4
Demoras		1
Verificación		2
Transporte		2
Almacenamiento		1
<b>Tiempo Previsto</b>		488 min

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

#### 4.5. PROPUESTA OPERATIVA

El terreno ubicado en la calle González Suárez y calle sin nombre en la Parroquia de San Pablo, será considerado para la construcción de las instalaciones. La propiedad cuenta con un área física de 227 m<sup>2</sup>. En función del espacio con el que se cuenta, se realizará distribución de los espacios, considerando el proceso productivo, actividades administrativas, N° de empleados, requerimientos de materia prima e insumos, que serán necesarios para la ejecución del desarrollo del proyecto.

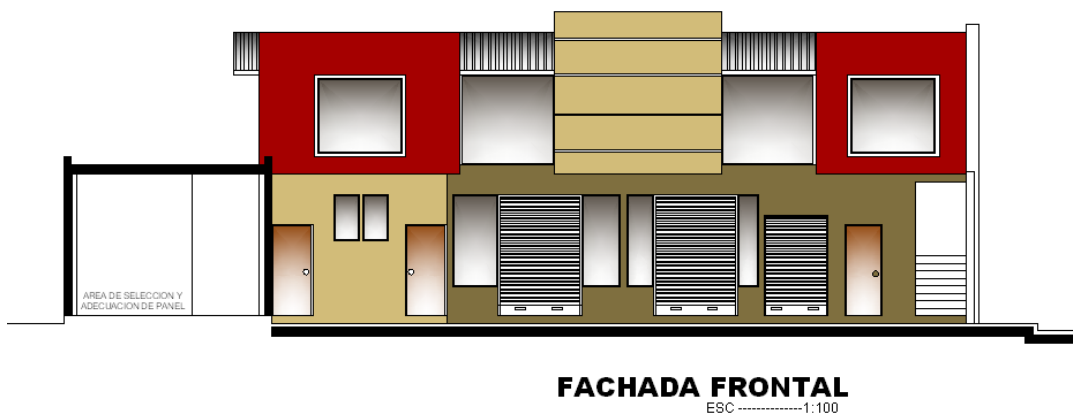


#### 4.5.1. DISEÑO DE INSTALACIONES

a) Área física de la planta: 227m<sup>2</sup>

b) Distribución de los espacios

- **ÁREA FINANCIERA ADMINISTRATIVA:** recepción, gerencia, departamento financiero, talento humano.
- **ÁREA DE PRODUCCIÓN:** recepción de la materia prima, almacenamiento, preparación y corte de la materia prima, elaboración, pintado y lacado, bodega, baños.

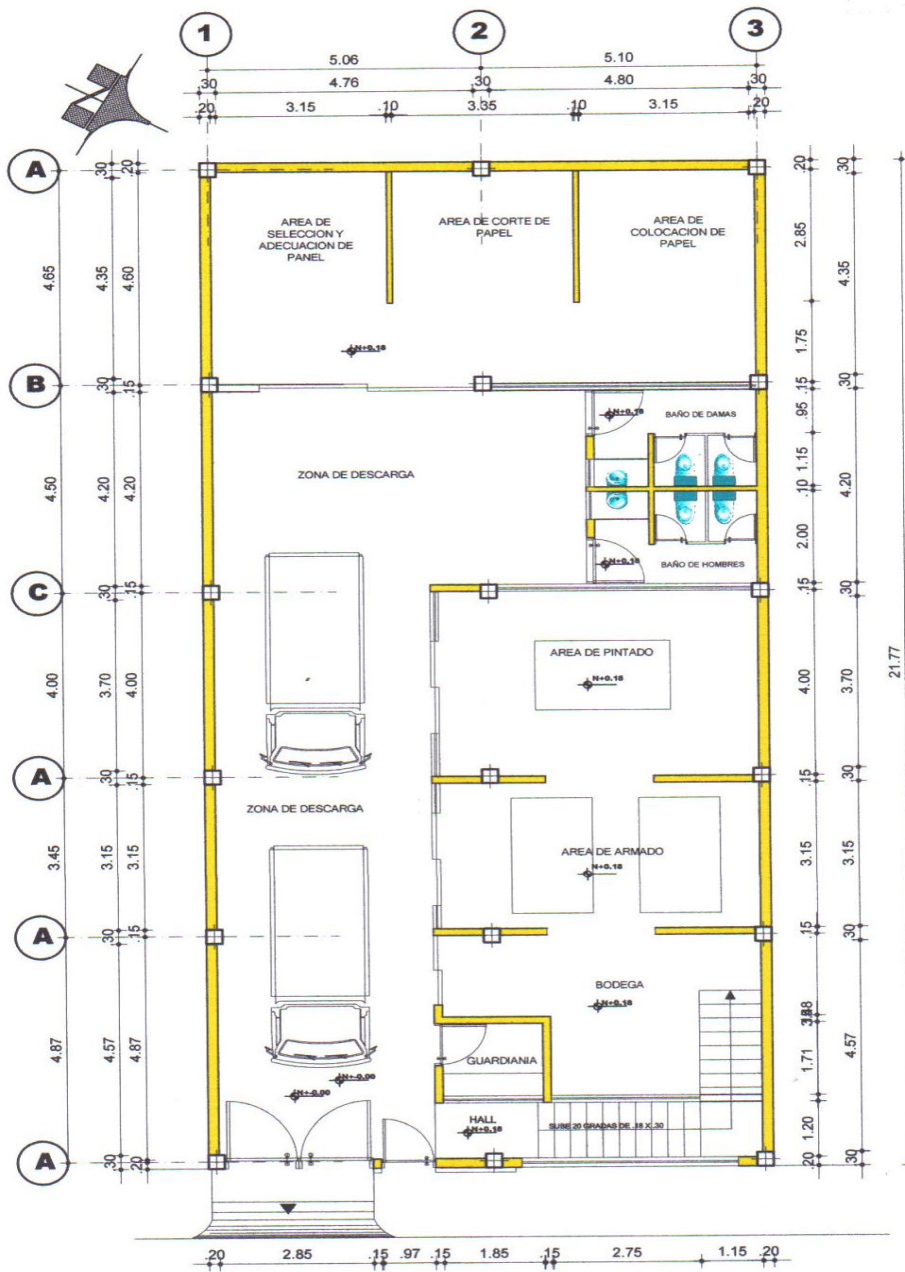


**GRÁFICO 29** *Diseño de instalaciones*

Elaborado por: Arq. Fany Yolanda Quilumbaquín  
Año: 2013

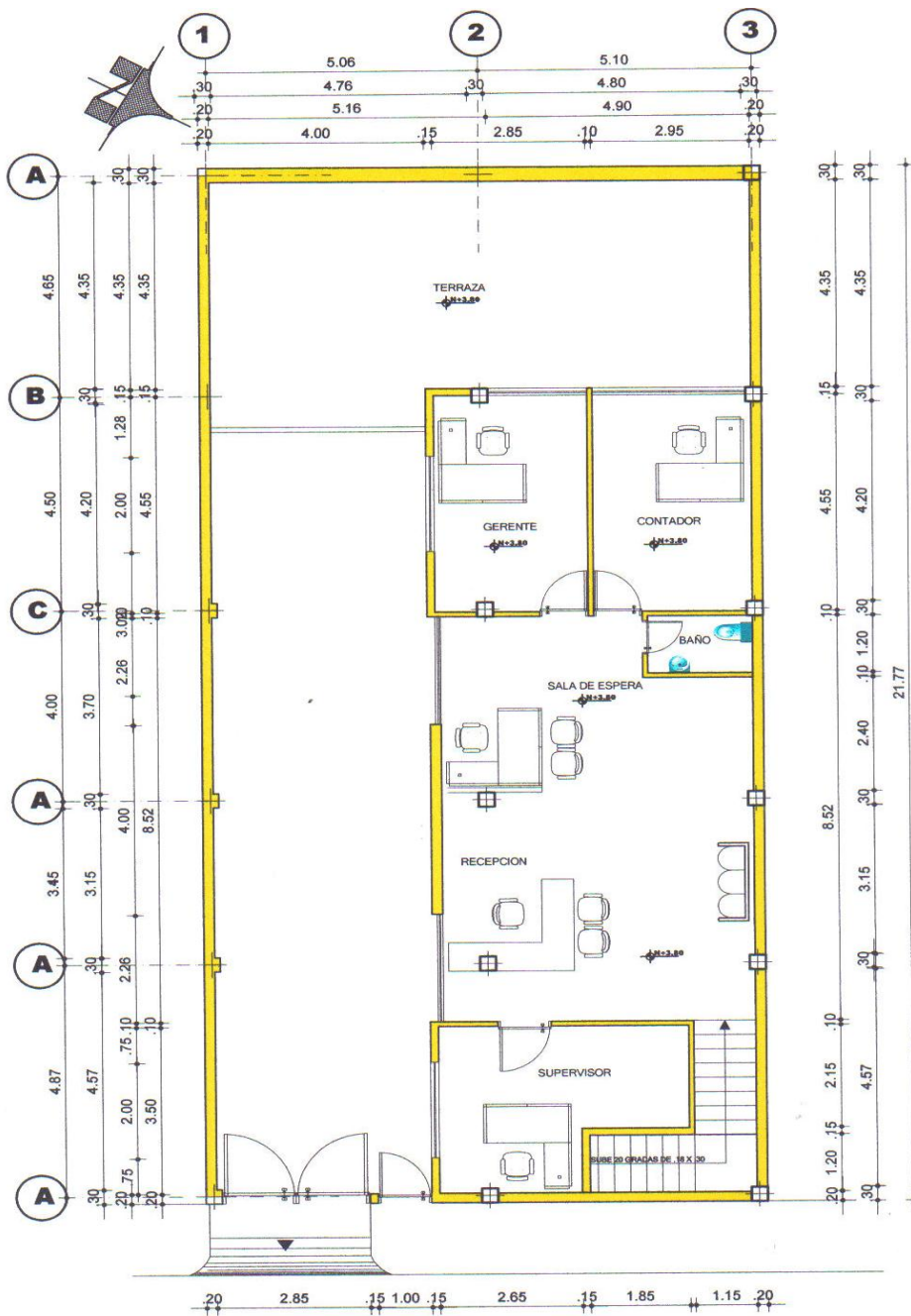
#### 4.5.2. DIAGRAMA DE DISTRIBUCIÓN

**GRÁFICO 30** Diagrama de distribución



**PLANTA BAJA**  
ESC -----1:100

Elaborado por: Arq. Fany Yolanda Quilumbaquín  
Año: 2013



**PLANTA ALTA**  
 ESC -----1:100

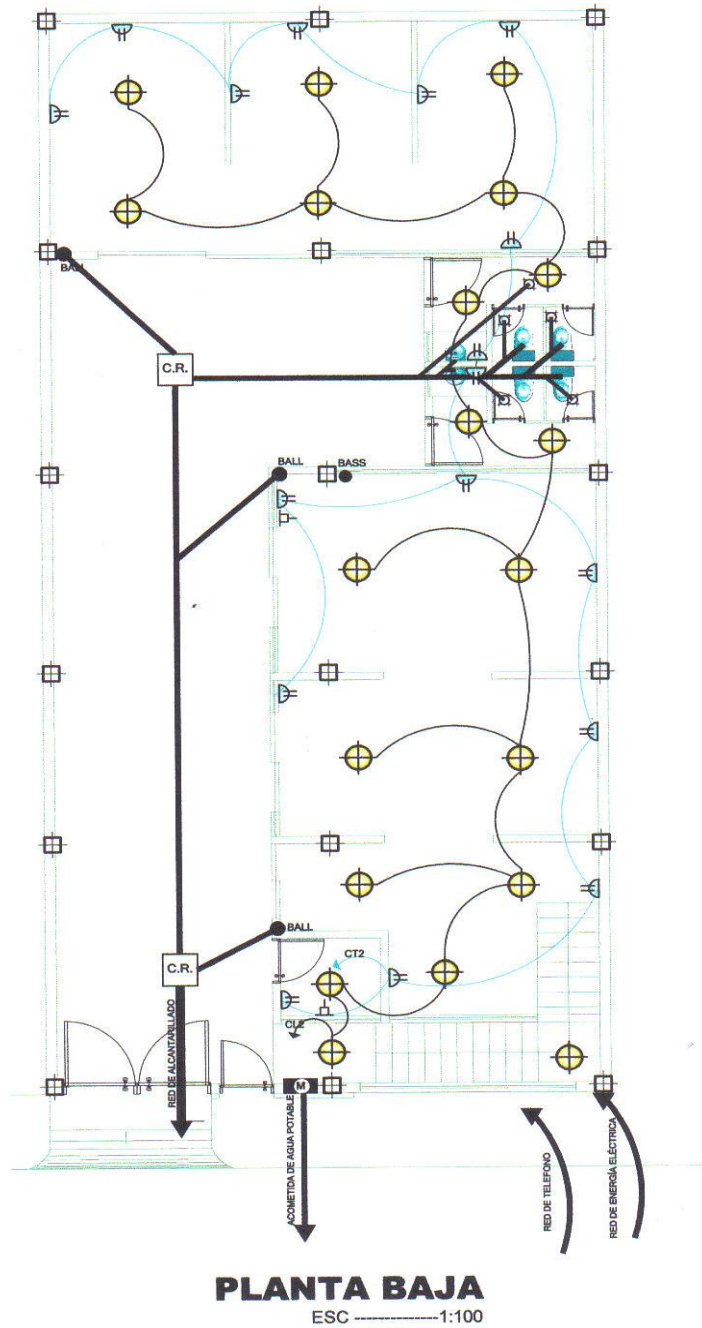
**GRÁFICO 31** *Planta alta*

Elaborado por: Arq. Fany Yolanda Quilumbaquín

Año: 2013

GRÁFICO 32 Instalaciones eléctricas e hidro-sanitarias planta baja

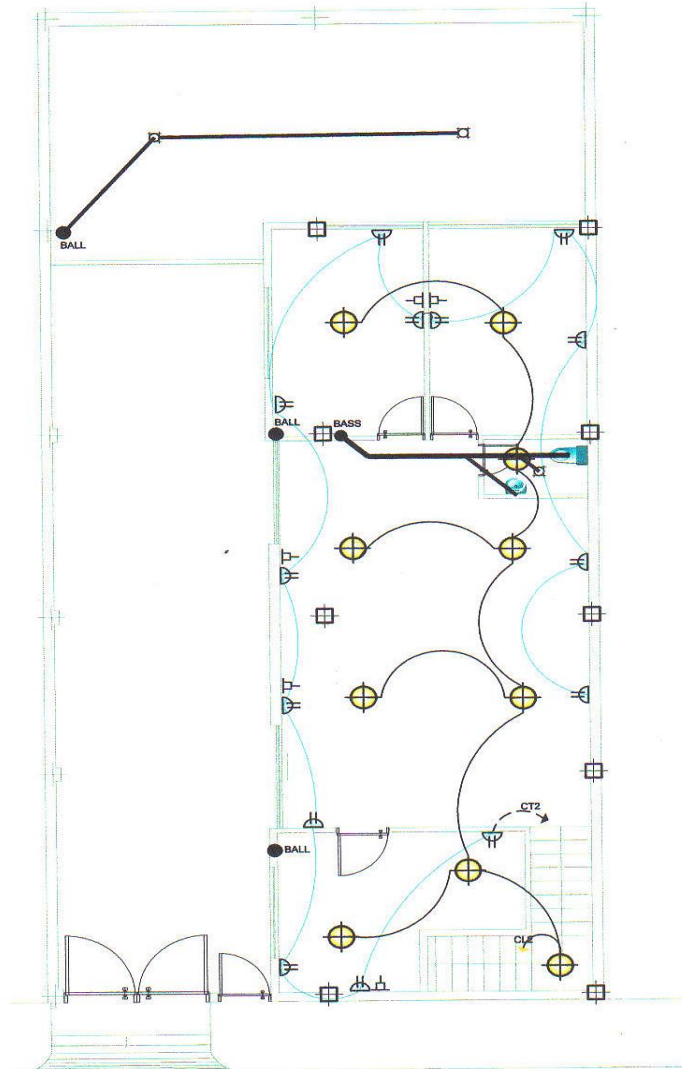
## INSTALACIONES ELÉCTRICAS E HIDRO-SANITARIAS



Elaborado por: Arq. Fany Yolanda Quilumbaquín  
Año: 2013

**GRÁFICO 33** Instalaciones eléctricas e hidro-sanitarias planta alta

### INSTALACIONES ELECTRICAS E HIDRO-SANITARIAS



### PLANTA ALTA

ESC -----1:100

Elaborado por: Arq. Fany Yolanda Quilumbaquín  
Año: 2013

#### 4.6. REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Para el desarrollo del presente proyecto se estima la siguiente inversión, se encuentra detallada de la siguiente forma:

**Tabla 32 REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN**

INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO		
DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE (%)
Inversión Propia	\$ 26.663,11	43
Inversión Financiada	\$ 35.000,00	57
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 61.663,11</b>	<b>100</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

**Tabla 33 DESTINO DE LA INVERSIÓN**

DESTINO DE LA INVERSIÓN	
DESCRIPCIÓN DE LA INVERSIÓN	
Inversión Fija	\$ 59.659,94
Capital de trabajo	\$ 2.003,17
Total de la inversión	\$ 61.663,11

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

#### 4.7. FINANCIAMIENTO

El proyecto será financiado en el Banco de Fomento por un monto de 35.000 dólares, en un plazo de cinco años, a una tasa del 11.20%, y la diferencia será cubierta con recursos propios, mediante el aporte del terreno para la

construcción de las instalaciones, ciertos activos fijos y materiales utilizados en la producción.

#### 4.8. INFRAESTRUCTURA

Para la construcción de la planta de acuerdo al siguiente detalle proporcionado por la Arq. Fany Quilumbaquín, se establece el presupuesto referencial para la edificación de la planta de acuerdo al diseño anteriormente mostrado.

#### **CUADRO 6 INFRAESTRUCTURA**

<b>OBRA: FÁBRICA PARA LA ELABORACIÓN DE ARTESANIAS A BASE DE PAPEL RECICLADO</b>					
<b>UBICACIÓN: OTAVALO- SAN PABLO DE LAGO</b>					
<b>PRESUPUESTO REFERENCIAL:</b>					
<b>N</b>	<b>RUBRO</b>	<b>U</b>	<b>CANT.</b>	<b>Costo en dólares</b>	
				<b>P. UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>A</b>	<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>				
1	Limpieza manual del terreno	m2	220	1,25	275
2	Replanteo y nivelacion del terreno	m2	220	0,85	187
3	Excavación de plintos y cimientos	m3	35	6,26	219,1
	<b>SUBTOTAL OBRAS PRELIMINARES</b>				<b>681,1</b>
<b>B</b>	<b>ESTRUCTURA</b>				
4	Replanto de H.S. 140kg/cm2	m3	2,6	126	327,6
5	Plintos de H. S. 210kg/cm2	m3	7,8	128	998,4
6	Cimientos Muro de H. Ciclópeo 140kg/cm2	m3	8,88	90	799,2
7	Hormigón en Cadenas 0.20x0.20	m3	4,68	150	702
8	Hormigón en Columnas 0.2x0.3	m3	11,8	140	1.652,00
9	Acero de refuerzo de 8-12-mm	qq	91	52	4.732,00
10	Contrapiso de H. S. 180kg/cm2	m2	120	15	1.800,00
	<b>SUBTOTAL</b>				<b>11.011,20</b>



C	<b>ESTRUCTURA</b>				
11	Hormigón en Losa e=20cm.(N+3,06m)	m3	4,00	181,00	724,00
12	Hormigón en escaleras	m3	1,50	181,00	271,50
13	Bloque alivianado (10x20x40cm)	u	420,00	0,60	252,00
	<b>SUBTOTAL</b>				<b>1.247,50</b>
E	<b>INSTALACIONES SANITARIAS</b>				
14	Tubería pvc de 4"	ml	35,00	3,03	106,05
15	Tubería pvc. De 3"	ml	18,00	3,03	54,54
16	Salidas sanitarias de 4"	pto	5,00	18,80	94,00
17	Salidas sanitarias de 3"	pto	3,00	16,65	49,95
18	Trampas de piso de 3"	pto	6,00	9,90	59,40
19	Cajas de revision	u	2,00	60,00	120,00
					<b>483,94</b>
20	<b>MAMPOSTERIA</b>				
21	Mampostería de ladrillo mambro e =.15 con mortero	m2	380,00	13,50	5.130,00
					<b>5.130,00</b>
	<b>ENLUCIDOS</b>				
22	Enlucido vertical de cemento	m2	500,00	8,00	4.000,00
23	Enlucido horizontal de cemento	m2	110,00	8,00	880,00
24	Masillado losa	m2	110,00	8,00	880,00
					<b>5.760,00</b>
	<b>RECUBRIMIENTO PISOS</b>				
25	Alisado de pisos Mortero 1-2	m2	100,00	5,00	500,00
26	Acera H.S. e=6cm 180kg/cm2	m2	68,00	10,00	680,00
27	Cerámica pared (Graiman) baños	m2	19,00	18,00	342,00
28	Cerámica para pisos (Graiman )	m2	1,00	24,00	24,00
	<b>SUBTOTAL</b>				<b>1.546,00</b>
	<b>CARPINTERIA METAL MADERA</b>				
29	Puerta panelada de 0,90m	u	5,00	160,00	800,00
30	Puerta panelada de 0,70	u	5,00	150,00	750,00
31	Ventana de aluminio (vidrio de 4mm)	m2	21,00	65,00	1.365,00
	<b>SUBTOTAL</b>				<b>2.915,00</b>
	<b>MUEBLES SANITARIOS</b>				
32	Lavamanos completa grifería fv (edesa color)	u	3,00	110,00	330,00
33	Inodoro	u	5,00	92,00	460,00
34	Puntos de Agua	Pto	8,00	12,00	96,00
35	Tubería de agua 1/2"	m	60,00	6,00	360,00
	<b>SUBTOTAL</b>				<b>1.246,00</b>
	<b>INSTALACIONES ELECTRICAS</b>				
36	Puntos de luz	pto	19,00	18,00	342,00
37	Puntos de tomas	pto	19,00	18,00	342,00
38	Tablero de control 4-8 puntos	u	1,00	60,00	60,00
39	Acometida principal	m	1,00	100,00	100,00
40	Pintura interior	m2	350,00	6,00	2.100,00
41	Cubierta Metalica	m2	120,00	21,00	2.520,00
					<b>2.944,00</b>
	<b>TOTAL DEL PRESUPUESTO EN DOLARES</b>				<b>30.021</b>

Elaborado por: Arq. Fany Yolanda Quilumbaquín  
Año:

2013

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO

#### 5.1. DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN

La inversión del proyecto se estima, mediante el siguiente detalle de los rubros que interviene en su determinación:

**Tabla 34 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN DE LA INVERSIÓN	
Inversión Fija	\$ 59.659,94
Capital de trabajo	\$ 2.003,17
Total de la inversión	\$ 61.663,11

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

##### 5.1.1. INVERSIÓN FIJA

Los rubros estimados que se consideran para determinar la inversión fija, están en relación a las áreas tanto administrativas y productivas, requeridos por el proyecto para su desarrollo. En la siguiente tabla se desglosa los componentes de la inversión fija:

**Tabla 35 INVERSIÓN FIJA**

INVERSIÓN FIJA				
DETALLE	CANTIDAD		V. UNITARIO	V. TOTAL
<b>Terreno</b>	1	#	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
<b>Infraestructura</b>	227	m	\$ 132	\$ 30.021,00
<b>Equipo de computación</b>	4	#	\$ 668,00	\$ 2.672,00
<b>Muebles de Oficina</b>			\$ 454,46	\$ 1.591,94
Escritorios	5	#	\$ 169,64	\$ 848,20
Archivadores	2	#	\$ 100,00	\$ 200,00
Sillas	7	#	\$ 34,82	\$ 243,74
Estanterías	2	#	\$ 150,00	\$ 300,00
<b>Maquinaria y Equipo</b>			\$ 125,00	\$ 375,00
Cortadoras o Guillotinas de papel	3	#	\$ 75,00	\$ 225,00
Sopletes de pintura	3	#	\$ 50,00	\$ 150,00
<b>TOTAL</b>				\$ 59.659,94

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### 5.1.2. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Los valores que se consideran, están en función de los gastos que se realizarán, para la constitución de la empresa como son: inscripción en el registro de la mercantil, patente municipal, permiso de los bomberos, ruc, etc. Este valor es considerado como gasto en el primer año, al no ser un valor considerable para ser amortizado.

### 5.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

Los componentes del capital de trabajo, se establece en función de la producción necesaria para dos meses de las artesanías elaboradas a base del papel reciclado, detallado en la siguiente tabla:

**Tabla 36 CAPITAL DE TRABAJO**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Materia Prima Directa	\$ <b>689,80</b>
Mano de Obra directa	\$ <b>212,64</b>
Costos Indirectos de Fabricación	\$ <b>699,99</b>
Materia prima indirecta	\$ 607,28
Mano de obra indirecta	\$ 72,37
Otros CIF	\$ 20,35
Gastos Administrativos y de Ventas	\$ <b>400,73</b>
<b>TOTAL</b>	\$ <b>2.003,17</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

**a) Materia Prima Directa (MPD)**

Para la elaboración de las artesanías se utiliza principalmente papel reciclado, el precio referencial de este material es de \$ 0,02 por kilo, en función de este valor se realizó la estimación del costo de la materia prima para cada uno de los productos que se van a realizar. Mediante la siguiente descripción se establece la determinación del costo de la materia prima directa:

**Tabla 37 MATERIA PRIMA DIRECTA (MPD)**

Libra	1	16	onzas
Kilo	2,205	x	
	<b>x</b>	<b>35,28</b>	<b>onzas</b>

35,28	0,02
2	x
<b>x</b>	0,0011338
<b>x/200</b> <b>(c/p)</b>	5,669E-06

Anexo de MP							
Tipo de producto	Piezas cortadas de papel	Costo (\$)	Total	Molde madera	Costo (\$)	Total	Total
Figura de animales	1000	5,6689E-06	0,005669	1	0,5	0,50	0,51
Floreros	700	5,6689E-06	0,003968	1	0,5	0,50	0,50
Cofres	700	5,6689E-06	0,003968	1	1	1,00	1,00
<b>TOTAL</b>	<b>2400</b>		<b>0,013605</b>		<b>2</b>	<b>2,00</b>	<b>2,01</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### b) Mano de Obra directa (MOD)

Para la determinación de la mano de obra directa, se considera a los empleados que intervienen en el proceso de producción, teniendo en cuenta la remuneración y beneficios de ley.

**Tabla 38 ANEXO DE MOD**

Anexo de MOD								
Año	Nº Trab.	Salario	A. Patronal	13 Sueldo	14 Sueldo	Fondos de reserva	Sub total	Total
			0,1215		318,00			
1	3	318	38,64	26,50	26,50		406,46	1.228,91
2	3	318	38,64	26,50	26,50	26,5	432,96	1.308,41
3	3	318	38,64	26,50	26,50	26,5	432,96	1.308,41
4	3	318	38,64	26,50	26,50	26,5	432,96	1.308,41
5	3	318	38,64	26,50	26,50	26,5	432,96	1.308,41

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### c) Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Para establecer los costos indirecto de fabricación se identifica la materia prima indirecta, mano de obra indirecta y otros cif, los cuales están detallados a continuación:

- **Materia prima indirecta (MPI)**

**Tabla 39 ANEXO DE MPI**

Anexo de MPI							
Tipo de producto	Pintura (lt)	Costo (\$)	Total	Cinta (m)	Costo (\$)	Total	Total
Figura de animales	0,5	1,5	0,75	1	0,25	0,25	1,00
Floreros	0,25	1,5	0,38	-	-	-	0,38
Cofres	0,25	1,5	0,38	-	-	-	0,38
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>1,5</b>	<b>1</b>		<b>0,25</b>	<b>1,75</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

- **Mano de obra indirecta (MOI)**

**Tabla 40 ANEXO DE MOI**

Anexo de MOI								
Año	Nº Trab.	Salario	A. Patronal	13 Sueldo	14 Sueldo	Fondos de reserva	Sub total	Total
			0,1215		318,00			
1	1	330	40,10	27,50	26,50		424,10	424,10
2	1	330	40,10	27,50	26,50	27,5	451,60	451,60
3	1	330	40,10	27,50	26,50	27,5	451,60	451,60
4	1	330	40,10	27,50	26,50	27,5	451,60	451,60
5	1	330	40,10	27,50	26,50	27,5	451,60	451,60

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

- **Otros CIF**

**Tabla 41 ANEXO CIF**

Anexo CIF					
Tipo de producto	Etiqueta			Servicios básicos	Total
	Cantidad	Costo	Total		
Figura de animales	1	0,02	0,02	0,02	0,05
Floreros	1	0,02	0,02	0,02	0,04
Cofres	1	0,02	0,02	0,02	0,03
<b>TOTAL</b>			<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,12</b>

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación propia  
 Año: 2013

**d) Gastos Administrativos y de Ventas**

En la determinación de los gastos administrativos y de ventas se considera las remuneraciones y los beneficios de ley respectivamente, además se identifica rubros por concepto de servicios básicos, arriendo del local comercial y una cantidad en caso de imprevistos.

**Tabla 42 ANEXO SUELDOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS**

Anexo Sueldos Administrativos y de Ventas								
Año	Nº Trab.	Cargo	Salario	A. Patronal	13 Sueldo	14 Sueldo	Sub total	Total
				0,1115		318,00		
1	1	Gerente	400	44,60	33,33	26,50	504,43	504,43
	1	Contador	350	39,03	29,17	26,50	444,69	444,69
	1	Secretaria	318	35,46	26,50	26,50	406,46	406,46
	1	Vendedora	318	35,46	26,50	26,50	406,46	406,46
<b>TOTAL</b>								<b>1762,04</b>

Anexo Sueldos Administrativos									
Año	Nº Trab.	Cargo	Salario	A. Patronal	13 Sueldo	14 Sueldo	Fondos reserva	Sub total	Total
				0,1215		318,00			
2	1	Gerente	400	48,60	33,33	26,50	33,33	541,77	541,77
	1	Contador	350	42,53	29,17	26,50	29,17	477,36	477,36
	1	Secretaria	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
	1	Vendedor	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
<b>TOTAL</b>									1891,40

Anexo Sueldos Administrativos									
Año	Nº Trab.	Cargo	Salario	A. Patronal	13 Sueldo	14 Sueldo	Fondos reserva	Sub total	Total
				0,1215		318,00			
3	1	Gerente	400	48,60	33,33	26,50	33,33	541,77	541,77
	1	Contador	350	42,53	29,17	26,50	29,17	477,36	477,36
	1	Secretaria	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
	1	Vendedor	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
<b>TOTAL</b>									1891,40

Anexo Sueldos Administrativos									
Año	Nº Trab.	Cargo	Salario	A. Patronal	13 Sueldo	14 Sueldo	Fondos reserva	Sub total	Total
				0,1215		318,00			
4	1	Gerente	400	48,60	33,33	26,50	33,33	541,77	541,77
	1	Contador	350	42,53	29,17	26,50	29,17	477,36	477,36
	1	Secretaria	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
	1	Vendedor	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
<b>TOTAL</b>									1891,40

Anexo Sueldos Administrativos									
Año	Nº Trab.	Cargo	Salario	A. Patronal	13 Sueldo	14 Sueldo	Fondos reserva	Sub total	Total
				0,1215		318,00			
5	1	Gerente	400	48,60	33,33	26,50	33,33	541,77	541,77
	1	Contador	350	42,53	29,17	26,50	29,17	477,36	477,36
	1	Secretaria	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
	1	Vendedor	318	38,64	26,50	26,50	26,5	436,14	436,14
<b>TOTAL</b>									1891,40

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013



**Tabla 43 ANEXO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS**

<b>Anexo de Gastos Administrativos y ventas</b>	
Sueldos Adm.y Ventas	1.762,04
Servicios Básicos	240,00
Arriendo	200,00
Imprevistos	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.302,04</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

## **5.2. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS**

Los ingresos que generan este proyecto, están estimados para un periodo de 5 años. El volumen de ventas y el precio de las artesanías se incrementara en un 10% a partir del segundo año e irá incrementando en 1% para los años siguientes, el porcentaje de incremento del precio está en función de la inflación del 3.82% según las proyecciones del Banco Central del Ecuador del año 2013.

### **5.2.1. PROYECCIÓN DE PRECIOS**

**Tabla 44 PROYECCION DE PRECIOS**

<b>PROYECCION DE PRECIOS</b>					
<b>Producto</b>	<b>Precio de mercado</b>	<b>Costo de producción</b>	<b>% rentabilidad</b>		<b>Precio de venta</b>
Figura de animales	13	2,32	82%	10,68	13,00
Floreros	6	1,67	72%	4,33	6,00
Cofres	8	2,19	69%	4,81	7,00

	AÑO	PRECIO UNITARIO PROYECTADO		
		Figura de animales	Floreros	Cofres
1	2014	13,00	6,00	7,00
2	2015	13,50	6,23	7,27
3	2016	14,01	6,47	7,55
4	2017	14,55	6,71	7,83
5	2018	15,10	6,97	8,13

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

## 5.2.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS

**Tabla 45 PRESUPUESTO DE INGRESOS**

PRESUPUESTO DE INGRESOS			
AÑO 1 (2014)			
Descripción	Figura de animales	Floreros	Cofres
Volumen Proyectado	2160	1440	2160
Precio Proyectado	12,00	6,00	7,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.5920,00</b>	<b>8.640,00</b>	<b>1.5120,00</b>

AÑO 2 (2015)			
Descripción	Figura de animales	Floreros	Cofres
Volumen Proyectado	2376	1584	2376
Precio Proyectado	13,50	6,23	7,27
<b>TOTAL</b>	<b>3.2067,92</b>	<b>9.867,05</b>	<b>17.267,34</b>

AÑO 3 (2016)			
Descripción	Figura de animales	Floreros	Cofres
Volumen Proyectado	2661	1774	2661
Precio Proyectado	14,01	6,47	7,55
<b>TOTAL</b>	<b>37.291,09</b>	<b>11.474,18</b>	<b>20.079,82</b>

<b>AÑO 4 (2017)</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Figura de animales</b>	<b>Floreros</b>	<b>Cofres</b>
Volumen Proyectado	3035	2023	3035
Precio Proyectado	14,55	6,71	7,83
<b>TOTAL</b>	<b>44.146,29</b>	<b>13.583,47</b>	<b>23.771,08</b>

<b>AÑO 5 (2018)</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Figura de animales</b>	<b>Floreros</b>	<b>Cofres</b>
<b>Volumen Proyectado</b>	3522	2348	3522
<b>Precio Proyectado</b>	15,10	6,97	8,13
<b>TOTAL</b>	<b>53.190,61</b>	<b>16.366,34</b>	<b>28.641,10</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### 5.2.3. TOTAL INGRESOS

**Tabla 46 TOTAL INGRESOS**

<b>TOTAL INGRESOS</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
51.840,00	59.202,32	68.845,09	81.500,85	98.198,05

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### 5.3. DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS

Los egresos que se identifican en este proyecto serán estimados para un periodo de 5 años, con un incremento del 3.82% a los costos, en relación a la inflación según las proyecciones del Banco Central del Ecuador para el año 2013.

#### 5.3.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

El costo de producción se determina en función del tipo de productos que se ofrecerá al mercado, la producción de cada uno de los productos está relacionada con el nivel de aceptación que se obtuvo en el estudio de mercado, mediante la aplicación de las encuestas en la ciudad de

Otavaló. El volumen de producción se incrementará en un 10% a partir del segundo año e irá incrementando en 1% para los años siguientes. A través del contenido de las siguientes tablas se detalla los componentes del costo de producción:

**a) Costo de producción por tipo de producto**

**Tabla 47 FIGURAS DE ANIMALES**

FIGURAS DE ANIMALES										
	Año	Produ.	MP	MPI	MO	MOI	CIF	CF	CT	CTU
1	2014	2160	1.133,97	2.242,08	478,45	165,11	91,57	901,64	5.012,81	2,32
2	2015	2376	1.295,01	2.560,01	581,74	200,79	104,57	1.081,04	5.823,17	2,45
3	2016	2661	1.505,94	2.976,40	729,17	251,67	121,61	1.355,00	6.939,79	2,61
4	2017	3035	1.782,78	3.522,87	863,21	297,93	143,96	1.604,09	8.214,85	2,71
5	2018	3522	2.148,02	4.243,79	1.040,06	358,97	173,46	1.932,72	9.897,02	2,81

FLOREROS										
	Año	Prod.	MP	MPI	MO	MOI	CIF	CF	CT	CTU
1	2014	1440	753,44	560,63	318,96	110,07	61,05	601,09	2.405,24	1,67
2	2015	1584	880,11	640,25	387,83	133,86	69,72	720,69	2.832,45	1,79
3	2016	1774	1.035,09	744,53	486,11	167,78	81,07	903,33	3.417,92	1,93
4	2017	2023	1.239,30	881,40	575,47	198,62	95,97	1.069,39	4.060,16	2,01
5	2018	2348	1.510,17	1.061,97	693,37	239,32	115,64	1.288,48	4.908,94	2,09

COFRES										
	Año	Prod.	MP	MPI	MO	MOI	CIF	CF	CT	CTU
1	2014	2160	2.251,41	840,94	478,45	159,04	91,57	901,64	4.723,04	2,19
2	2015	2376	2.571,16	960,37	581,74	181,62	104,57	1.081,04	5.480,51	2,31
3	2016	2661	2.989,94	1.116,80	729,17	224,90	121,61	1.355,00	6.537,41	2,46
4	2017	3035	3.539,58	1.322,10	863,21	286,97	143,96	1.604,09	7.759,91	2,56
5	2018	3522	4.264,74	1.592,96	1.040,06	345,76	173,46	1.932,72	9.349,69	2,65

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación propia  
 Año: 2013

**b) Costo de producción total por año**

**Tabla 48 TOTAL MPD**

<b>TOTAL MPD</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
4.138,82	4.746,28	5.530,98	6.561,66	7.922,93

<b>TOTAL MPI</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
3.643,65	4.160,63	4.837,73	5.726,37	6.898,72

<b>TOTAL MOD</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
1.275,86	1.551,31	1.944,44	1.726,42	2.773,48

<b>TOTAL MOI</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
434,22	516,27	644,35	783,53	944,05

<b>TOTAL CIF</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
244,18	278,86	324,28	383,90	462,55

<b>TOTAL CF</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
2.404,37	2.882,78	3.613,33	4.277,56	5.153,91

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### 5.3.2. PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS

**Tabla 49 PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS**

	PROYECCION DE COSTOS			
	AÑO	COSTO UNITARIO PROYECTADO		
		Figura de animales	Floreros	Cofres
1	2014	2,32	1,67	2,19
2	2015	2,45	1,79	2,31
3	2016	2,61	1,93	2,46
4	2017	2,71	2,01	2,56
5	2018	2,81	2,09	2,65

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### 5.3.3. PRESUPUESTO DE EGRESOS

**Tabla 50 PRESUPUESTO DE EGRESOS**

PRESUPUESTO DE COSTOS			
AÑO 1 (2014)			
Descripción	Figura de animales	Floreros	Cofres
Volumen Proyectado	2160	1440	2160
Precio Proyectado	2,32	1,67	2,19
<b>TOTAL</b>	<b>5.012,81</b>	<b>2.405,24</b>	<b>4.723,04</b>

AÑO 2 (2015)			
Descripción	Figura de animales	Floreros	Cofres
Volumen Proyectado	2376	1584	2376
Precio Proyectado	2,45	1,79	2,31
<b>TOTAL</b>	<b>5.823,17</b>	<b>2.832,45</b>	<b>5.480,51</b>

AÑO 3 (2016)			
Descripción	Figura de animales	Floreros	Cofres
Volumen Proyectado	2661	1774	2661
Precio Proyectado	2,61	1,93	2,46
<b>TOTAL</b>	<b>6.939,79</b>	<b>3.417,92</b>	<b>6.537,41</b>

<b>AÑO 4 (2017)</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Figura de animales</b>	<b>Floreros</b>	<b>Cofres</b>
Volumen Projectado	3035	2023	3035
Precio Projectado	2,71	2,01	2,56
<b>TOTAL</b>	<b>8.214,85</b>	<b>4.060,16</b>	<b>7.759,91</b>

<b>AÑO 5 (2018)</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Figura de animales</b>	<b>Floreros</b>	<b>Cofres</b>
<b>Volumen Projectado</b>	3522	2348	3522
<b>Precio Projectado</b>	2,81	2,09	2,65
<b>TOTAL</b>	<b>9.897,02</b>	<b>4.908,94</b>	<b>9.349,69</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### **5.3.4. TOTAL EGRESOS**

**Tabla 51 TOTAL EGRESOS**

<b>TOTAL EGRESOS</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
12.141,09	14.136,13	16.895,12	20.034,91	24.155,65

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### **5.4. GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS**

La identificación de los gastos administrativos y de ventas, se da mediante los requerimientos de las áreas administrativas y de ventas de la empresa. En las siguientes tablas se especifican los gastos proyectados para el periodo determinado, adicionando el 3.82% a los costos por la influencia de la inflación según las proyecciones del Banco Central del Ecuador para el año 2013:

**Tabla 52 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 (2014)	AÑO 2 (2015)	AÑO 3 (2016)	AÑO 4 (2017)	AÑO 5 (2018)
Sueldos Administrativos y Ventas	1.775,90	1.963,65	2.038,66	2.116,54	2.197,39
Servicios Básicos	240	249,17	258,69	268,57	278,83
Arriendo	200	207,64	215,57	223,81	232,36
Imprevistos	100	103,82	107,79	111,90	116,18
<b>TOTAL</b>	<b>2.315,90</b>	<b>2.524,28</b>	<b>2.620,71</b>	<b>2.720,82</b>	<b>2.824,75</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

## 5.5. GASTOS FINANCIEROS

El proyecto será financiado en un 57% del total de la inversión, es decir, se requiere de un financiamiento a través de una institución financiera, que en este caso será el Banco de Fomento, a través de las siguientes tablas se identifica los montos de pago de interés y de capital de la deuda, considerando que el monto del préstamo es de 35000 dólares, a una tasa del 11.20% anual, a un plazo de 5 años:

### 5.5.1. INTERESES A PAGAR

**Tabla 53 INTERESES A PAGAR**

PAGO DE INTERESES	
AÑO	INTERESES A PAGAR
1	3.641,74
2	2.989,33
3	2.259,99
4	1.444,64
5	533,12
<b>TOTAL</b>	<b>10.868,83</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013



## 5.5.2. CAPITAL A PAGAR

**Tabla 54 CAPITAL A PAGAR**

PAGO DE CAPITAL	
AÑO	CAPITAL A PAGAR
1	5.532,03
2	6.184,43
3	6.913,77
4	7.729,13
5	8.640,64
<b>TOTAL</b>	<b>35.000,00</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

## 5.5.3. TABLA DE DEPRECIACIONES

La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. En este caso se utilizara el método de línea recta para estimar el valor de la depreciación para cada activo fijo, a través de la siguiente tabla:

**Tabla 55 CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN**

CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN								
ACTIVO	VALOR	REINVERSIÓN	VIDA ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Infraestructura	30.021,00		20	1.501,05	1.501,05	1.501,05	1.501,05	1.501,05
Equipo de computación	2.672,00	2.990,06	3	890,67	890,67	890,67	996,69	996,69
Muebles de Oficina	1.591,94		10	159,19	159,19	159,19	159,19	159,19
Maquinaria y Equipo	375,00		10	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50
			<b>TOTAL</b>	<b>2.550,91</b>	<b>2.550,91</b>	<b>2.550,91</b>	<b>2.656,93</b>	<b>2.656,93</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

#### 5.5.4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL



#### ECO- ARTEPEL

#### ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>LIBRE DISPONIBILIDAD:</b>		<b>OBLIGACIONES DEL PROYECTO :</b>	
Bancos	2.003,17	LARGO PLAZO	
<b>TOTAL</b>	2.003,17	Préstamo por Pagar	<u>35.000,00</u>
		<b>TOTAL OBLIGACIONES</b>	<b>\$ 35.000,00</b>
<b>PROPIEDAD DEL PROYECTO:</b>			
Terreno	25.000,00	PATRIMONIO	
Infraestructura	30.021,00	Capital	<u>26.663,11</u>
Equipo de computación	2.672,00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 26.663,11</b>
Muebles de Oficina	1.591,94		
Maquinaria y Equipo	375,00		
	<hr/>		
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 59.659,94</b>		
			<hr/>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>\$ 61.663,11</u></b>	<b>TOTAL OBLIGACIONES Y PT</b>	<b><u>\$ 61.663,11</u></b>

## 5.6. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS



### ECO- ARTEPEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 (2013)	AÑO 2 (2014)	AÑO 3 (2015)	AÑO 4 (2016)	AÑO 5 (2017)
<b>INGRESOS PROYECTADOS:</b>					
Ventas	51.840,00	59.202,32	68.845,09	81.500,85	98.198,05
Otros Ingresos					
<b>TOTAL INGRESOS PROYECTADOS</b>	<b>51.840,00</b>	<b>59.202,32</b>	<b>68.845,09</b>	<b>81.500,85</b>	<b>98.198,05</b>
<b>(-)COSTOS OPERATIVOS</b>					
Materia Prima Directa	4.138,82	4.746,28	5.530,98	6.561,66	7.922,93
Materia Prima Indirecta	3.643,65	4.160,63	4.837,73	5.726,37	6.898,72
Mano de Obra Directa	1.275,86	1.551,31	1.944,44	1.726,42	2.773,48
Mano de Obra Indirecta	434,22	516,27	644,35	4.277,56	944,05
CIF	244,18	278,86	324,28	383,90	462,55
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>9.736,73</b>	<b>11.253,35</b>	<b>13.281,79</b>	<b>18.675,91</b>	<b>19.001,74</b>
<b>UTILIDAD BRUTA PROYECTADA</b>	<b>42.103,27</b>	<b>47.948,97</b>	<b>55.563,31</b>	<b>62.824,94</b>	<b>79.196,31</b>
<b>(-)Gastos Administrativos</b>					
Depreciación	2.550,91	2.550,91	2.550,91	2.656,93	2.656,93
Gastos de constitución	1.500,00				
Otros Gastos	2.404,37	2.882,78	3.613,33	4.277,56	5.153,91
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>6.455,28</b>	<b>5.433,69</b>	<b>6.164,24</b>	<b>6.934,49</b>	<b>7.810,84</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA PROYECTADA</b>	<b>35.648,00</b>	<b>42.515,28</b>	<b>49.399,07</b>	<b>55.890,44</b>	<b>71.385,47</b>
<b>(-)Gastos Financieros</b>					
<b>UTILIDAD ANTES DE OBLIGACIONES</b>	<b>32.006,26</b>	<b>39.525,94</b>	<b>47.139,08</b>	<b>54.445,81</b>	<b>70.852,35</b>
(-)15% Participación trabajadores	4.800,94	5.928,89	7.070,86	8.166,87	10.627,85
<b>UTILIDAD ANTES DE IR</b>	<b>27.205,32</b>	<b>33.597,05</b>	<b>40.068,21</b>	<b>46.278,94</b>	<b>60.224,49</b>
(-)22% Impuesto a la Renta	5.985,17	7.391,35	8.815,01	10.181,37	13.249,39
<b>UTILIDAD NETA PROYECTADA</b>	<b>21.220,15</b>	<b>26.205,70</b>	<b>31.253,21</b>	<b>36.097,57</b>	<b>46.975,11</b>

## 5.7. FLUJO DE EFECTIVO



### ECO- ARTEPEL

#### FLUJO DE EFECTIVO

DESCRIPCIÓN	AÑO (2013)	AÑO 1 (2014)	AÑO 2 (2015)	AÑO 3 (2016)	AÑO 4 (2017)	AÑO 5 (2018)
<b>INGRESOS:</b>						
Utilidad Neta Proyectada		21.220,15	26.205,70	31.253,21	36.097,57	46.975,11
Depreciación		2.550,91	2.550,91	2.550,91	2.656,93	2.656,93
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>-61663,11</b>	<b>23.771,06</b>	<b>28.756,61</b>	<b>33.804,12</b>	<b>38.754,50</b>	<b>49.632,04</b>
<b>EGRESOS:</b>						
Pago de la Deuda		5.532,03	6.184,43	6.913,77	7.729,13	8.640,64
Reinversión					<b>2990,06</b>	
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>5.532,03</b>	<b>6.184,43</b>	<b>6.913,77</b>	<b>10.719,19</b>	<b>8.640,64</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-61663,11</b>	<b>18.239,03</b>	<b>22.572,18</b>	<b>26.890,34</b>	<b>28.035,31</b>	<b>40.991,39</b>

## 5.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

### 5.8.1. COSTO DE OPORTUNIDAD

**Tabla 56** COSTO DE OPORTUNIDAD

COSTO DE OPORTUNIDAD DEL PROYECTO (CK)				
DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Inversión propia	26663,11	43%	6,5	2,81
Inversión financiada	35000,00	57%	11,2	6,36
<b>TOTAL</b>	<b>61663,11</b>	<b>100%</b>		<b>9,17</b>

$$Ck = \frac{\text{Valor Ponderado}}{100}$$

<b>Ck</b>	9,167721571	%
	<b>0,091677216</b>	

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### 5.8.2. TASA DE REDESCUENTO O DE RENDIMIENTO MEDIO

Mediante la aplicación de la siguiente formula se obtiene la tasa de rendimiento medio:

**Tabla 57** TASA DE REDESCUENTO O DE RENDIMIENTO MEDIO

$$TRM = (1 + CK)(1 + INF) - 1$$

<b>TRM</b>	13,33792854	%
	<b>0,133379285</b>	

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

### 5.8.3. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

#### a) Con financiamiento

$$\text{VAN} = (-61.663,11) + \frac{18.239,53}{(1 + 0,13337)^1} + \frac{22.572,18}{(1 + 0,13337)^2} \\ + \frac{26.890,34}{(1 + 0,13337)^3} + \frac{31.025,37}{(1 + 0,13337)^4} + \frac{40.991,39}{(1 + 0,13337)^5}$$

$$\text{VAN} = (-61.663,11) + 16.092,61 + 17.572,07 + 18.470,16 + 18.802,51 \\ + 21.918,78$$

**VAN= 31193,03 USD.**

Una vez obtenido el VAN, mediante la aplicación de la fórmula, el resultado es positivo, es decir que los flujos de dinero estimados son mayores a la inversión inicial, el proyecto muestra un atractivo financiero.

#### b) Sin financiamiento

$$\text{VAN} = (-26663,11) + \frac{18.239,53}{(1 + 0,13337)^1} + \frac{22.572,18}{(1 + 0,13337)^2} \\ + \frac{26.890,34}{(1 + 0,13337)^3} + \frac{31.025,37}{(1 + 0,13337)^4} + \frac{40.991,39}{(1 + 0,13337)^5}$$

$$\text{VAN} = (-26663,11) + 16.092,61 + 17.572,07 + 18.470,16 + 18.802,51 \\ + 21.918,78$$

**VAN= 66193,03 USD.**

El resultado obtenido, mediante la aplicación de la fórmula, es superior, al considerar únicamente el aporte propio como inversión del proyecto. El VAN obtenido es significativo, demostrando la factibilidad financiera que generará el proyecto.

#### 5.8.4. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

##### a) Con financiamiento

$$\text{TIR} = \text{TRM} + \text{VAN} \frac{\text{Tasa de interpolación} - \text{TRM}}{\text{VAN} - \text{VAN NEGATIVO}}$$

$$\text{TIR} = 0,13337 + 31.193,03 \frac{0,60 - 0,13337}{31.193,03 - (26.238,09)}$$

$$\text{TIR} = 30\%$$

La TIR es positiva y en un porcentaje aceptable, tal resultado es atractivo, al indicar que se va a ganar más de lo invertido.

##### b) Sin financiamiento

$$\text{TIR} = \text{TRM} + \text{VAN} \frac{\text{Tasa de interpolación} - \text{TRM}}{\text{VAN} - \text{VAN NEGATIVO}}$$

$$\text{TIR} = 0,13337 + 66.193,03 \frac{0,60 - 0,13337}{66.193,03 - (26.238,09)}$$

$$\text{TIR} = 71\%$$

El resultado de la TIR obtenido es superior, esto se debe al incremento del VAN, al utilizar como dato para la inversión solo los fondos propios aportados al proyecto. El porcentaje es significativo, demostrando que el proyecto es financieramente atractivo.

#### 5.8.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{PE} = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{CF}}{\text{MC}}$$

$$PE = \frac{22372,48 + 901.64}{10,68}$$

$$PE = 2179 \text{ unidades}$$

Para determinar el punto de equilibrio de una manera adecuada, se considera la inversión fija de uno de los productos que se produce en mayor volumen, como es las figuras de animales. Con el resultado obtenido y realizando una comparación con la producción de tal producto, se identifica que en primer año no se alcanza el punto de equilibrio, pero desde el segundo año se supera este punto de referencia.

#### **5.8.6. COSTO BENEFICIO**

$$B/C = \frac{\text{Ingresos deflactados}}{\text{Egresos deflactados}}$$

$$B/C = \frac{116.604,90}{23.748,77}$$

$$B/C = 4,91 \text{ USD}$$

Una vez aplicada la fórmula, se determina que por cada dólar de egreso se obtiene 4.91 USD de ingresos. Este resultado es considerable, se debe al precio de la materia prima principal (papel periódico) su costo es mínimo y por ende el costo de operación es muy inferior al precio de venta en el mercado.

#### **5.8.7. TASA DE RENDIMIENTO BENEFICIO COSTO (TRBC)**

##### **a) Con financiamiento**

$$TRBC = \frac{\text{Ingresos deflactados}}{\text{Inv. Inicial}}$$



$$\text{TRBC} = \frac{116.604,90}{61.663,11}$$

**TRBC = 1,89 USD.**

La cantidad obtenida mediante la aplicación de la formula, representa que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá 1,89 USD de ingreso.

#### **b) Sin financiamiento**

$$\text{TRBC} = \frac{\text{Ingresos deflactados}}{\text{Inv. Inicial}}$$

$$\text{TRBC} = \frac{116.604,90}{26.663,11}$$

**TRBC = 4,37 USD.**

Al considerar como inversión inicial el aporte propio, la cantidad obtenida mediante la aplicación de la formula, representa que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá 4,37 USD de ingreso

### **5.8.8. RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

#### **a) Con financiamiento**

- **Valores Corrientes**

**Tabla 58 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

<b>AÑO</b>	<b>FCN</b>	<b>RECUPERACIÓN</b>	
0		61.663,11	
1	18.239,03	43.424,07	
2	22.572,18	20.851,89	
3	26.890,34	-6.038,45	EXCEDENTE
4	31.025,37		
5	40.991,39		

67.701,56	3	AÑOS
61.663,11	X	AÑOS
X	2,73	AÑOS

La recuperación de la inversión en valores corrientes, es decir sin la influencia de la inflación es en 2,73 años, dicho período es adecuado, demostrando que el proyecto es atractivo financieramente.

- **Valores Reales o Constantes**

**Tabla 59 VALORES REALES O CONSTANTES**

AÑO	FCN	VALOR DEFLACTADO	RECUPERACIÓN
0			
1	18.239,03	0,96	17.567,94
2	22.572,18	0,93	20.941,68
3	26.890,34	0,89	24.029,97
4	31.025,37	0,86	26.705,02
5	40.991,39	0,83	33.985,02

62.539,59	3	AÑOS
61.663,11	X	AÑOS
X	2,96	AÑOS

El tiempo de recuperación de la inversión en valores reales, es decir con la influencia de la inflación es de 2,96 años, dicho período es adecuado por lo que el proyecto es financieramente atractivo.

**b) Sin financiamiento**

- **Valores Corrientes**

**Tabla 60 VALORES CORRIENTES**

AÑO	FCN	RECUPERACIÓN	
0		26.663,11	
1	18.239,03	8.424,08	
2	22.572,18	-14.148,10	EXCEDENTE
3	26.890,34		
4	31.025,37		
5	40.991,39		

40811,21	2	AÑOS
26663,11	X	AÑOS
X	1,31	AÑOS

La recuperación de la inversión en valores corrientes, es decir sin la influencia de la inflación, es en 1.31 años, dicho período es adecuado, demostrando que el proyecto es atractivo financieramente. Al considerar como inversión únicamente el aporte propio.

- **Valores Reales o Constantes**

**Tabla 61 VALORES REALES O CONSTANTES**

AÑO	FCN	VALOR DEFLACTADO	RECUPERACIÓN
0			
1	18.239,03	0,96	17.567,94
2	22.572,18	0,93	20.941,68
3	26.890,34	0,89	24.029,97
4	31.025,37	0,86	26.705,02
5	40.991,39	0,83	33.985,02

38509,62	2	AÑOS
26663,11	X	AÑOS
X	1,38	AÑOS

El tiempo de recuperación de la inversión en valores reales, es decir con la influencia de la inflación es de 1.38 años, dicho período es adecuado por lo que el proyecto es financieramente atractivo. Al considerar como inversión únicamente el aporte propio

### 5.9. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para identificar la sensibilidad del proyecto, se realizó una variación del 20% a los costos operativos, obteniendo aun, un resultado positivo en los evaluadores financieros. Demostrando la flexibilidad del proyecto ante un incremento en los costos e indica la existencia de una rentabilidad a pesar de la adición. En función de las siguientes tablas se señala la influencia del incremento realizado:

**Tabla 62 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

Año	Ingresos	Costos	Incremento 20%
2014	51840,00	9736,72	11684,07
2015	59202,32	11253,35	13504,02
2016	68845,09	13281,79	15938,15
2017	81500,85	18675,91	22411,09
2018	98198,05	19001,79	22802,08

<b>Evaluadores</b>	<b>Sin afectación</b>	<b>Con Afectación</b>
VAN	31.193,03	9522,42
TIR	30	17
B/C	4,91	4,39
TRBC	1,89	1,46
Recuperación en valor corriente	2,73	3,41
Recuperación en valor real	2,96	3,88

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación propia  
Año: 2013

Una vez obtenida la información correspondiente a la afectación realizada, se establece que existe rentabilidad, pero en un grado menor. Además se evidencia que los evaluadores tanto beneficio/costo, Tasa de rendimiento beneficio-costo y la recuperación de la inversión no varían considerablemente. Por lo tanto el proyecto es flexible ante el aumento de una variable, que en este caso fue el costo operativo, al ser este un factor de mayor vulnerabilidad al incremento en sus precios ya sea por la influencia de indicadores económicos, sociales y culturales.

## **5.10. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ECONÓMICO**

El proyecto es financieramente atractivo al identificar los siguientes factores:

- a)** Los evaluadores financieros indican que el proyecto es financieramente atractivo, al obtener como resultado un VAN positivo, una TIR aceptable, es decir que los flujos de efectivo proyectados permitirá obtener una rentabilidad que supere a la inversión, demostrando la factibilidad del proyecto.
- b)** El periodo de recuperación de la inversión será en un periodo adecuado, al estar estimado en 3 años aproximadamente, es decir antes del periodo de estudio.

- c)** Los niveles de producción estimados, en relación al resultado obtenido en el punto de equilibrio, indican que se llegará a cubrir ese valor a partir del segundo año en adelante.
- d)** El costo/ beneficio que se obtiene es muy alentador, al determinar que por cada dólar de egreso se obtendrá 4,91 de ingresos. Este resultado es posible por la disponibilidad y el bajo costo de la materia prima principal, que es el papel reciclado.
- e)** Los valores obtenidos, al considerar como inversión únicamente el aporte propio, son significativos, permitiendo evidenciar la factibilidad del proyecto en el aspecto económico.
- f)** A través del análisis de sensibilidad se evidencio la flexibilidad del proyecto ante el incremento del valor de una variable; indica que sigue existiendo rentabilidad pero en un nivel menor.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

#### 6.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

La empresa al caracterizarse por la elaboración de productos amigables con el ambiente, estará representada a través del siguiente nombre:



#### 6.2 CONFORMACIÓN JURÍDICA

Eco-artepel se constituirá jurídicamente como una empresa de responsabilidad limitada, mediante el aporte de las socias Daysy Villagomez e Imelda Antamba. Considerando el incremento del capital con la integración de más socios.

Al ser una compañía de responsabilidad limitada los socios solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Por lo tanto el nombre que representará a la empresa será el siguiente: "ECO-ARTEPEL. Cía. Ltda."

### **6.3 MISIÓN**

ECO-ARTEPEL es una empresa con fines de lucro, dedicada a la producción y comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado, con el fin de ofrecer productos de calidad, diferentes y amigables con el ambiente cumpliendo con las exigencias del mercado.

### **6.4 VISIÓN**

ECO-ARTEPEL en el transcurso de cinco años logrará ser reconocida por ofertar productos novedosos y de calidad a nivel local y regional, mediante la diversificación de productos y la adaptación de nuevas tecnologías, en función de las preferencias de los clientes y con el propósito principal de contribuir con la preservación del medio ambiente.

### **6.5 OBJETIVOS**

- a) Constituir una administración moderna y preparada para actuar de forma eficiente y eficaz ante los requerimientos del mercado.
- b) Formar un equipo de trabajo comprometido con el desarrollo y crecimiento de la empresa.
- c) Diversificar la oferta de artesanías en el mercado, mediante la presentación de diseños diferentes, novedosos y de calidad, en función de las exigencias del mercado.
- d) Preservar el medio ambiente, al utilizar como materia prima principal, el papel reciclado, para la elaboración de las artesanías.
- e) Brindar atención al cliente de forma cordial y eficiente.
- f) Crear una cultura ambiental en la sociedad.

### **6.6 POLÍTICAS**

- a) Elección del personal idóneo, de acuerdo al perfil del puesto.



- b) Indicar constantemente técnicas para optimizar el uso y manejo de los recursos.
- c) La obtención de la materia prima se realizará constantemente, para evitar que la producción se paralice.
- d) Utilizar y almacenar de forma adecuada la materia prima, principalmente el papel reciclado.
- e) La elaboración de los diseños de las artesanías, está, en función de los requerimientos del mercado.
- f) Capacitación al personal a cerca de la utilidad del producto y formas eficaces para dar un buen servicio al cliente, mediante una asesoría sobre los productos que se ofrece de manera ágil y cordial.

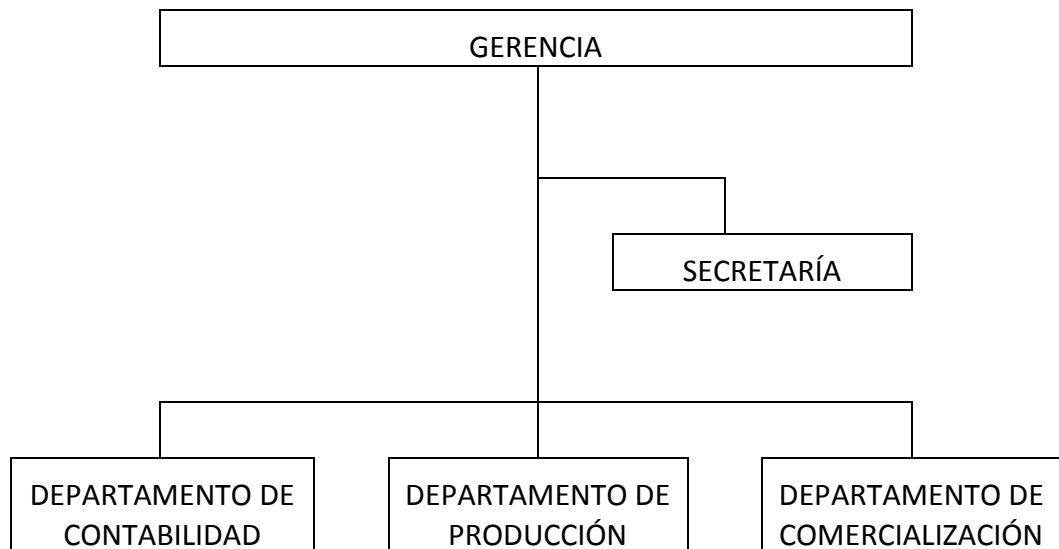
## 6.7 VALORES

- a) **Respeto:** Mantener un ambiente laboral sano y positivo y brindar atención amable y fraterna con el cliente interno y externo.
- b) **Responsabilidad:** Realizar cada una de las actividades designadas de forma oportuna y con el propósito de cumplir con la meta establecida.
- c) **Honestidad:** Cada uno de los miembros de la organización debe desarrollar su trabajo de forma transparente.
- d) **Ética:** En la ejecución de las labores los empleados demostrarán sus principios morales.
- e) **Compromiso:** Los pertenecientes a la empresa deberán lograr con los lineamientos establecidos con el objetivo de mejorar constantemente.
- f) **Creatividad:** Cada uno de los empleados debe buscar métodos, practicas, técnicas y estrategias para cumplir de forma positiva y eficiente sus funciones y obtener buenos resultados.

## 6.8 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA



### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



## 6.9 MATRIZ DE PERFILES DE PUESTOS

### a) Gerente general

- Representa legalmente a la empresa.
- Planifica y organiza las actividades a realizarse en un periodo determinado en función de los recursos existentes.
- Verifica los resultados obtenidos en relación a lo planificado.
- Evalúa el desempeño de los empleados en base a sus funciones y los objetivos logrados.
- Encargado de tomar la mejor alternativa de solución para mejorar circunstancias adversas para la empresa.

### b) Contador

- Realizar los registros de la información de forma apropiada y ordenada.

- Preparar y certificar la información mostrada en los registros contables.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias al SRI.
- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera
- Presentar los informes acerca de la situación financiera de la empresa cuando sea requerida.

**c) Supervisor**

- Indicar el manejo correcto de los materiales y herramientas que dispone el área de producción.
- Realizar constantemente un control de calidad en las etapas del proceso productivo.
- Planificar el incremento de la producción, en función de la capacidad operativa de la empresa y el nivel de aceptación del producto en el mercado.
- Solicitar los materiales e insumos de forma adecuada y oportuna para evitar retrasos en la elaboración de las artesanías.
- Vigilar y medir mediante estándares el desempeño de los empleados del área de producción.

**d) Secretaría**

- Apoyar a la realización de actividades en el área administrativa.
- Resolver asuntos de trámites y custodia de los documentos de la oficina.
- Mantener un registro actualizado de los proveedores.
- Manejar métodos eficientes y eficaces para socializar información de uso interno.
- Realizar de forma adecuada y ordenada el archivo de los documentos y registros que maneja frecuentemente la empresa.

**e) Vendedor**

- Conocer los productos de la empresa.
- Identificar técnicas necesarias para cumplir con su función.

- Informar permanentemente sobre el comportamiento del mercado.
- Ofrecer una buena atención al cliente
- Asesorar al cliente en su compra.

**f) Artesanos**

- Cumplir con el proceso productivo de manera organizada, eficiente y eficaz.
- Usar correctamente el uniforme de trabajo y las herramientas de trabajo.
- Dar soluciones a posibles inconvenientes en la elaboración de las artesanías.
- Controlar los desperdicios de la materia prima.
- Informar oportunamente algún faltante o inconveniente al supervisor.

## 6.10 MATRIZ DE COMPETENCIAS LABORALES

Tabla 63 MATRIZ DE COMPETENCIAS LABORALES

PUESTO	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
<b>GERENTE GENERAL</b>	a) Estabilidad emocional b) Liderazgo c) Trabajo a presión d) Responsabilidad e) Ética	a) Habilidad para negociar b) Capacidad analítica c) Toma de decisiones d) Facilidad de interrelacionar e) Creatividad f) Emprendedor	a) Experiencia b) Formación profesional c) Disponibilidad de tiempo d) Residencia e) Manejo de idiomas f) Manejo de paquetes informáticos g) Idiomas
<b>CONTADOR</b>	a) Estabilidad emocional b) Liderazgo c) Trabajo a presión d) Responsabilidad e) Ética	a) Habilidad para negociar b) Capacidad analítica c) Toma de decisiones d) Capacidad de interrelación e) Creatividad f) Emprendedor	a) Experiencia b) Formación profesional c) Disponibilidad de tiempo d) Residencia e) Manejo de software f) Manejo de leyes g) Idiomas
<b>SUPERVISOR</b>	a) Estabilidad emocional b) Liderazgo c) Trabajo a presión d) Responsabilidad e) Ética	a) Capacidad analítica b) Toma de decisiones c) Capacidad de interrelación d) Creatividad	a) Experiencia b) Formación profesional c) Disponibilidad de tiempo d) Manejo de diferentes maquinarias. e) Conocimiento de maquinaria. f) Idiomas
<b>SECRETARIA</b>	a) Estabilidad emocional b) Liderazgo c) Trabajo a presión d) Responsabilidad e) Ética	a) Habilidad para negociar b) Capacidad analítica c) Toma de decisiones d) Capacidad de interrelación e) Creatividad	a) Experiencia b) Formación profesional c) Disponibilidad de tiempo d) Presentación de documentos e) Idiomas f) Idiomas
<b>VENDEDOR</b>	a) Estabilidad emocional b) Responsabilidad c) Ética d) Trabajo a presión e) Puntualidad f) Empatía	a) Agilidad b) Capacidad analítica c) Trabajo en equipo d) Amabilidad e) Astucia	a) Experiencia b) Capacitación actualizada c) Disponibilidad de tiempo d) Residencia e) Idiomas f) Conocimiento en ventas
<b>ARTESANOS</b>	a) Estabilidad emocional b) Responsabilidad c) Ética d) Trabajo a presión e) Puntualidad f) Empatía	a) Capacidad analítica b) Capacidad numérica c) Creatividad d) Agilidad e) Trabajo en equipo	a) Experiencia b) Formación académica c) Disponibilidad de tiempo d) Residencia e) Idiomas f) Trabajo en equipo g) Creatividad

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de campo  
Año: 2013

## **6.11 CONTROL INTERNO**

Con el propósito de establecer parámetros de control en las principales unidades de la empresa se establece el siguiente control interno:

- a) Registrar entradas y salidas de la mercadería en el momento que se produzca el hecho.
- b) Establecer un responsable rotativo sobre el manejo adecuado de los materiales y herramientas.
- c) Mantener un registro continuo del uso y almacenaje de los materiales.
- d) Realizar un registro actualizado de las entradas y salidas del personal.
- e) Efectuar diariamente el depósito de los ingresos generados en el día de labores.
- f) Registrar razonablemente y cronológicamente los hechos económicos producidos en la empresa.
- g) Mantener archivados los documentos de forma ordenada y en un lugar idóneo.
- h) Abastecer el inventario de materia prima e insumos en los periodos planificados.
- i) Clasificar y almacenar la materia prima e insumos en los lugares previamente establecidos, precautelando su estado y utilidad.

- j) Registrar continuamente los sobrantes y faltantes de mercadería en los registros respectivos.
- k) Manejar un registro ordenado y completo de los pedidos realizados por los clientes.
- l) Llevar una lista actualizada de proveedores y clientes.
- m) Pagar las obligaciones con terceros en los diez días primeros del mes.
- n) Efectuar la limpieza y mantenimiento de los equipos y herramientas frecuentemente.
- o) Para efectuar los pagos correspondientes, los cheques deben contar con las firmas del gerente y contador.
- p) Realizar conciliaciones bancarias al final de cada mes.

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

Al realizar la presente investigación, en este capítulo se determinará los efectos que ocasionará la implantación de este proyecto en el aspecto social, económico, cultural y ambiental. Para realizar este estudio se utiliza una matriz, donde se establece ciertos indicadores, los cuales son valorados y analizados de forma individual y global de acuerdo a la siguiente escala:

**Tabla 64 NIVEL DE IMPACTOS**

NIVEL DE IMPACTOS						
-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto alto negativo	Impacto medio negativo	Impacto bajo negativo	No hay impacto	Impacto bajo positivo	Impacto medio positivo	Impacto alto positivo

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de campo  
Año: 2013

Al establecer la escala de valoración de los impactos, mediante la aplicación de la siguiente fórmula se identificará el rango numérico del impacto de estudio:

$$\text{Valoración del impacto} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$



## 7.1 IMPACTO ECONÓMICO

### INDICADORES:

- Circulación del dinero.
- Rentabilidad.
- Productividad.
- Nivel de ingresos.
- Capacidad de endeudamiento.

**Tabla 65** IMPACTO SOCIAL

IMPACTO ECONÓMICO								
Aspectos/Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Circulación de dinero							x	3
Rentabilidad							x	3
Productividad							x	3
Nivel de ingresos						x		2
Capacidad de endeudamiento						x		2
<b>TOTAL</b>						4	9	13

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de campo  
Año: 2013

$$\text{Valoración del impacto} = \frac{13}{5}$$

$$\text{Valoración del impacto} = 2.6 \approx 3$$

Al obtener los resultados, se identifica un impacto positivo alto. Por tal razón la creación de esta empresa, permitirá desarrollar una actividad económica generadora de ingresos que contribuirá al mejoramiento del nivel de vida de sus empleados como de la sociedad donde se ubicará este proyecto.

## 7.2 IMPACTO SOCIAL

### INDICADORES:

- Mejoramiento de la oferta de empleo.
- Mejoramiento de la calidad de vida.
- Fortalecimiento de la organización social.
- Estabilidad Laboral.

**Tabla 66** IMPACTO SOCIAL

IMPACTO SOCIAL								
Aspectos/Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Ofertas de empleo							x	3
Calidad de vida						x		2
Fortalecimiento de la organización social							x	3
Estabilidad Laboral						x		2
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de campo  
Año: 2013

$$\text{Valoración del impacto} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Valoración del impacto} = 2.5 \approx 3$$

De acuerdo al resultado obtenido la valoración del impacto es alto de forma positiva, es decir que en el aspecto social este proyecto generará fuentes de empleo directo e indirecto; desde el punto de los empleados que se dedicarán a la elaboración de las artesanías o de las personas que utilicen dichos productos para la comercialización que será realizada posteriormente. Mediante esta oferta de empleo se pretende contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas involucradas en el desarrollo de este proyecto.

### 7.3 IMPACTO CULTURAL

#### INDICADORES:

- Generación de nuevos conocimientos.
- Aplicación de conocimientos.
- Transferencia de conocimientos.
- Creación de una cultura ambiental.
- Promover la habilidad artesanal.

**Tabla 67 IMPACTO CULTURAL**

IMPACTO CULTURAL								
Aspectos/Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Generación de nuevos conocimientos							x	3
Aplicación de conocimientos						x		2
Transferencia de conocimientos							x	3
Cultura ambiental						x		2
Habilidad artesanal							x	2
<b>TOTAL</b>						4	9	13

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación de campo  
 Año: 2013

$$\text{Valoración del impacto} = \frac{13}{5}$$

$$\text{Valoración del impacto} = 2.6 \approx 3$$

Desde el punto vista cultural se evidencia un impacto positivo alto; este proyecto muestra la esencia artesanal mediante la elaboración y comercialización de artesanías a base de papel reciclado en cada diseño se identifica la habilidad y destreza de quien lo elabora, ofertando una diversidad de productos. Mediante la socialización de esta forma de reutilización de materiales reciclados se desea crear una cultura ambiental y promover la habilidad artesanal de los habitantes del cantón Otavalo.

## 7.4 IMPACTO AMBIENTAL

### INDICADORES:

- Contribuir a la conservación del medio ambiente.
- Evitar el incremento de botaderos de basura.
- Disminución de la deforestación.
- Mejorar el manejo de los desechos.

**Tabla 68 IMPACTO AMBIENTAL**

IMPACTO AMBIENTAL								
Aspectos/Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Conservación del medio ambiente							x	3
Evitar el incremento de botaderos						x		2
Disminución de la deforestación						x		2
Mejorar el manejo de los desechos							x	3
<b>TOTAL</b>						4	6	10

Elaborado por: La autora  
 Fuente: Investigación de campo  
 Año: 2013

$$\text{Valoración del impacto} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Valoración del impacto} = 2.5 \approx 3$$

El impacto ambiental obtenido es positivo en un nivel alto, el desarrollo de este proyecto contribuirá a la preservación del medio ambiente mediante la reutilización del papel, convirtiéndolo en un nuevo producto útil e innovador en varios tamaños, colores y diseños. Con la utilización de este tipo de material se incentivará a las personas a mejorar el manejo de los desechos para evitar en cierto modo el incremento de botaderos de basura y contribuir a la disminución de la deforestación.

## 7.5 RESUMEN GENERAL DE IMPACTOS

**Tabla 69** MATRIZ GLOBAL DE IMPACTOS

MATRIZ GLOBAL DE IMPACTOS								
Aspectos/Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto económico							x	3
Impacto social							x	3
Impacto cultural							x	3
Impacto ambiental							x	3
<b>TOTAL</b>							12	12

Elaborado por: La autora  
Fuente: Investigación de campo  
Año: 2013

$$\text{Valoración del impacto} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Valoración del impacto} = 3$$

La valoración del impacto tanto económico, social, cultural y ambiental esta en un nivel positivo alto como se evidencia en la matriz global de impactos. Este resultado es importante, indica que la implantación del proyecto de elaboración y comercialización de artesanías elaboradas a base de papel reciclado conllevara un impacto positivo, al favorecer con su creación en aspectos como generación de empleo, mejoramiento de la calidad de vida de las personas involucradas, generación de nuevos conocimientos y una cultura ambiental y sobre todo la contribución con la preservación del medio ambiente.

## CONCLUSIONES

1. Al identificar la situación actual del lugar donde se llevará a cabo el proyecto se determinó que es un sitio con una ubicación estratégica, reconocido turísticamente por sus paisajes, gastronomía y sobre todo por la oferta de productos artesanales, la presentación de una variedad de artículos atraen al turista nacional y extranjero por sus diseños novedosos y coloridos; además, son muy reconocidos por estar hechos de forma manual y reflejar en cada uno de sus formas la habilidad e ingenio de quien lo realiza.
2. La característica principal de las artesanías y por lo cual son llamadas o conocidas así, es por su elaboración totalmente o parcialmente a mano; también, por los materiales que son utilizados, estos son escogidos cautelosamente considerando su disponibilidad y versatilidad. Así como la calidad de la materia prima e insumos y la habilidad y destreza de la mano de obra son fundamentales para obtener una artesanía única en función a las preferencias del cliente.
3. Las artesanías elaboradas a base de papel reciclado es un producto diferente y caracterizado por ser amigable con el ambiente, este factor atrae e incentiva a la compra en un grado considerable. Mostrando una gran aceptación por parte de posibles clientes.
4. Para la realización de las artesanías elaboradas a base papel reciclado se cuenta con la materia prima suficiente y la mano de obra necesaria para su proceso productivo. La disponibilidad de los materiales e insumos es constante permitiendo la continuidad del proceso; también, el bajo costo de la materia prima principal el papel reciclado admite el establecimiento de un costo accesible al mercado.

5. El desarrollo de este proyecto apoyará a la generación de nuevas fuentes de empleo ayudando a mejorar la calidad de vida de los involucrados, contribuyendo al crecimiento socioeconómico de la ciudad de Otavalo.
  
6. Los productos ofertados ayudará a difundir y fortalecer la habilidad artesanal a través de los diferentes diseños ofertados al mercado. La creación de nuevos productos estarán acorde con las exigencias y preferencias de los clientes.
  
7. La utilización de material reciclado para la elaboración de las artesanías, permite contribuir con un mejor manejo de los desechos, evitar la creación de botaderos de basura, disminuir en cierto modo la deforestación. Todo esto con el propósito de preservar el medio ambiente a través de nuevas técnicas como en este caso es la reutilización de materiales reciclados (papel reciclado) para la obtención de un producto terminado que se le puede dar otro tipo de utilidad.

## RECOMENDACIONES

1. Ofrecer mayor apoyo por parte de las autoridades competentes en la publicidad y socialización de la realización de productos con materiales reciclados, a través de la realización de ferias expositoras de la gama de productos que se pueden elaborar a base de materiales reciclados. Proporcionado de tal forma oportunidades de emprender o crecer una idea productiva.
2. La obtención de información bibliográfica a cerca de conceptos de artesanías o productos artesanales, técnicas y procesos de elaboración es escasa, mediante la realización y difusión de documentales o folletos informativos a cerca de la variedad de productos artesanales que existen, aportarían a un conocimiento y estudio adecuado de estos temas.
3. El fortalecimiento a la difusión de productos artesanales principalmente los realizados con materiales reciclados, permitirá un mejor nivel de conocimiento y aceptación por parte de los clientes.
4. La creación estable de un centro de acopio de materiales reciclados en la ciudad de Otavalo, contribuiría a una mejor forma de adquisición de estos productos para las personas que lo requieren. Además apoyará a la labor de las personas que se dedican a la recolección y venta de materiales reciclados.
5. La definición clara de los procesos y los responsables, hará posible la ejecución de las actividades en el tiempo previsto, evitando ciertos riesgos que perjudique el funcionamiento de la empresa.
6. La comunicación en todos los niveles de la empresa es indispensable, al ser este un factor que permite identificar alternativas de solución a



situaciones adversas que se presenta. Mediante la involucración de todos los miembros en perseguir el objetivo planeado se fomentará un ambiente laboral positivo y de compromiso con la empresa.

7. Los mecanismos utilizados actualmente para la clasificación y recolección de materiales reciclados se la realiza en instituciones educativas, es necesario que se amplíe la difusión de este proceso a más sectores como son: mercados, locales comerciales, peluquerías, papelerías, restaurantes entre otros. De tal forma se podrá inculcar la cultura del reciclaje mediante la socialización de los beneficios con el ambiente que conlleva esta labor.

## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **BIBLIOGRAFÍA**

ANZOLA, Sérvulo. (2010). Como dirigir una pequeña Empresa (3ª Edición ed.). MC Graw Hill.

ARELLANO, Rolando. (2010). Marketing: Enfoque América Latina. Pretice hall.

BACA, Gabriel. (2010). Evaluación de proyectos.MC Graw Hill.

BRAVO, Mercedes. (2011). Contabilidad General. Quito: NuevoDia.

BURVANO, Jorge. (2011). Presupuestos: Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos. MC Graw Hill.

CÓRDOBA, Marcial. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Ecoe Ediciones.

CUEVAS, Carlos. (2010). Contabilidad de costos: Enfoque gerencial y de gestión. Pearson Educacion.

CHIAVENATO, Idalberto. (2011). Planeación estratégica: Fundamentos y aplicaciones. MC GRAW HILL

CHILQUINGA, Manuel (2007). Manual de Costos. GRAFIENDER.

FONTAINE, Ernesto (2008). Evaluación social de Proyectos. Pearson Pretice Hall.

FLÓREZ, Juan. (2010). Proyectos de inversión para las PYME: Creación de empresas. Ecoe Ediciones.

GALINDO, Carlos. (2008). Manual para la creación de Empresas (3ª Edición ed.). Ecoe Ediciones.

GALLUCA, Lambir (2009). Dirección de Marketing. MC GRAW HILL

HERNANDEZ, Sergio. (2011). Introducción a la Administración (5ª Edición ed.). MC Graw Hill.

HORNGREN, Charles. (2012). Contabilidad de Costos. Pearson.

LAMB, Charles. (2011). Marketing. Cengage Learning.

MEZA, Jhony. (2010). Evaluación Financiera de proyectos. Ecoe Ediciones.

ORTEGA, Alfonso. (2010). Proyectos de inversión. CECOSA.

PALACIOS, Luis. (2012). Estrategias de creación empresarial. Ecoe Ediciones.

ULRICH, K.arl (2009). Diseño y desarrollo de productos.MC Graw Hill.

VARELA, Rodrigo (2010). Evolución de Proyectos de inversión. MC GRAW HILL.

ZAPATA, Pedro. (2011). Contabilidad General. Colombia: MC Graw Hill.

## LINCOGRAFÍA

BANCO NACIONAL DE FOMENTO. Recuperado el 02 de 06 de 2013, de [https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=49&Itemid=88&lang=es](https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=49&Itemid=88&lang=es)

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Recuperado el 02 de 06 de 2013, de [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)

Biomanantial. (06 de 12 de 2010). *Foro vida natural*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <http://foros.biomanantial.com/>

CODESO. Recuperado el 01 noviembre de 2013, de <http://www.codeso.com/TurismoEcuador/TurismoOtavalo01.html>.

GOBIERNO AUTÓNOMO DESENTRALIZADO DE LA CIUDAD DE OTAVALO. Recuperado el 01 noviembre de 2013, [http://www.visitotavalo.com/?page\\_id=167](http://www.visitotavalo.com/?page_id=167), [http://www.visitootavalo.com/?page\\_id=152](http://www.visitootavalo.com/?page_id=152), [http://www.visitootavalo.com/?page\\_id=96](http://www.visitootavalo.com/?page_id=96), [http://www.visitootavalo.com/?page\\_id=99](http://www.visitootavalo.com/?page_id=99), [http://www.visitootavalo.com/?page\\_id=128](http://www.visitootavalo.com/?page_id=128).

HILL, M. G. (19 de 09 de 2008). *mailxmail.com*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <http://www.emagister.com/curso-marketing-produccion-costes/marketing-definicion-objetivos-produccion>

JODAR, M. (2010). *Urbano Ambiental*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <http://www.manueljodar.com/pua/pua3.htm>

MARIN, Y. (04 de 2012). *SLIDESHRE*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de [http://www.slideshare.net/DEISYTTA/savedfiles?s\\_title=artesanias-11863869&user\\_login=yovana93&from=](http://www.slideshare.net/DEISYTTA/savedfiles?s_title=artesanias-11863869&user_login=yovana93&from=)

MATURO, Y. (2011). *Tecnología de Gestión*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <https://sites.google.com/site/634tecnologiadegestion/produccion-1>

PUERTO LAGO. Recuperado el 01 de noviembre de 2013, de <http://www.puertolago.com/esp/turismo-en-otavalo-cotacachi-atuntaqui-ibarra-ecuador/turismo-en-otavalo-imbabura-ecuador.html>

REYES, N. (11 de 2010). *Buenas tareas*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <http://www.buenastareas/factoresdeproduccion>

*SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS*. (s.f.). Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <http://www.supercias.gob.ec>

TORRES, N. (03 de 07 de 2002). *mailxmail.com*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <http://www.emagister.com/curso-conceptos-basicos-economia/factores-productivos>

VALLE DEL AMANECER. Recuperado el 01 noviembre de 2013, de <http://valledelamanecer.com/turismo/atractivos-en-otavalo>

X, O. (16 de 08 de 2008). *Crear conciencia*. Recuperado el 18 de 01 de 2012, de <http://abremente.blogspot.com/2008/08/la-importancia-del-reciclado-parte-3.html>

## ANEXOS

ANEXO DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA			
CONDICIONES FINANCIERAS:			
MONTO	35.000,00	USD	
PLAZO	5	AÑOS	
PAGOS	60	MENSUALES	12
TASA	11,20%		

$$VP = \frac{VF * i (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

<b>VP</b>	<b>764,48</b>
-----------	---------------

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
NO.	VP (USD)	INTERESES	PAGO DE CAPITAL	CAPITAL x PAGAR
1	764,48	326,67	437,81	34.562,19
2	764,48	322,58	441,90	34.120,29
3	764,48	318,46	446,02	33.674,26
4	764,48	314,29	450,19	33.224,07
5	764,48	310,09	454,39	32.769,69
6	764,48	305,85	458,63	32.311,06
7	764,48	301,57	462,91	31.848,14
8	764,48	297,25	467,23	31.380,91
9	764,48	292,89	471,59	30.909,32
10	764,48	288,49	475,99	30.433,33
11	764,48	284,04	480,44	29.952,89
12	764,48	279,56	484,92	29.467,97
13	764,48	275,03	489,45	28.978,53
14	764,48	270,47	494,01	28.484,51
15	764,48	265,86	498,62	27.985,89
16	764,48	261,20	503,28	27.482,61
17	764,48	256,50	507,98	26.974,63
18	764,48	251,76	512,72	26.461,92
19	764,48	246,98	517,50	25.944,41
20	764,48	242,15	522,33	25.422,08

21	764,48	237,27	527,21	24.894,87
22	764,48	232,35	532,13	24.362,74
23	764,48	227,39	537,09	23.825,65
24	764,48	222,37	542,11	23.283,54
25	764,48	217,31	547,17	22.736,37
26	764,48	212,21	552,27	22.184,10
27	764,48	207,05	557,43	21.626,67
28	764,48	201,85	562,63	21.064,04
29	764,48	196,60	567,88	20.496,16
30	764,48	191,30	573,18	19.922,97
31	764,48	185,95	578,53	19.344,44
32	764,48	180,55	583,93	18.760,51
33	764,48	175,10	589,38	18.171,13
34	764,48	169,60	594,88	17.576,24
35	764,48	164,04	600,44	16.975,81
36	764,48	158,44	606,04	16.369,77
37	764,48	152,78	611,70	15.758,07
38	764,48	147,08	617,41	15.140,67
39	764,48	141,31	623,17	14.517,50
40	764,48	135,50	628,98	13.888,52
41	764,48	129,63	634,85	13.253,66
42	764,48	123,70	640,78	12.612,88
43	764,48	117,72	646,76	11.966,12
44	764,48	111,68	652,80	11.313,33
45	764,48	105,59	658,89	10.654,44
46	764,48	99,44	665,04	9.989,40
47	764,48	93,23	671,25	9.318,15
48	764,48	86,97	677,51	8.640,64
49	764,48	80,65	683,83	7.956,81
50	764,48	74,26	690,22	7.266,59
51	764,48	67,82	696,66	6.569,93
52	764,48	61,32	703,16	5.866,77
53	764,48	54,76	709,72	5.157,04
54	764,48	48,13	716,35	4.440,70
55	764,48	41,45	723,03	3.717,66
56	764,48	34,70	729,78	2.987,88
57	764,48	27,89	736,59	2.251,29

<b>58</b>	764,48	21,01	743,47	1.507,82
<b>59</b>	764,48	14,07	750,41	757,41
<b>60</b>	764,48	7,07	757,41	0,00



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Encuesta dirigida a los habitantes de la ciudad de Otavalo**

Por favor conteste la siguiente encuesta de forma sincera.

**Objetivo de la encuesta**

Determinar el grado de aceptación de artesanías elaboradas en base a papel reciclado.

**Instrucciones**

Señale una opción de las alternativas planteadas con una (x) y especifique su respuesta si fuera el caso.

**DATOS INFORMATIVOS:**

1. Nacionalidad: \_\_\_\_\_
2. Edad: 18-21 ( ) 22-30 ( ) 31-40 ( ) 41-52( ) 53-60 ( )  
Mayor de 61 ( )
3. Género: Femenino ( ) Masculino ( )
4. Preparación académica: Primaria ( ) Secundaria ( ) Universidad ( )
5. Ocupación: Estudiante ( ) Comerciante ( ) Empresario ( )  
Ama de casa ( ) Otro ( )

Especifique \_\_\_\_\_

**CUESTIONARIO:**

**1. ¿Le gusta comprar artesanías?**

- Mucho ( )
- Poco ( )
- Nada ( )

**2. ¿Le llama la atención las artesanías elaboradas en base a papel reciclado?**

- Mucho ( )
- Poco ( )
- Nada ( )

**3. ¿Qué tipo de artesanías le gustaría comprar?**

- Figuras de animales ( )
- Floreros ( )
- Joyeros ( )
- Otros ( ) (por favor, especifique) \_\_\_\_\_

**4. ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto?**

- Simplicidad ( )
- Facilidad de uso ( )
- Está de moda ( )
- Costumbre ( )
- Ninguno ( )
- Otro ( ) (por favor, especifique) \_\_\_\_\_

**5. ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?**

- Internet ( )
- Local Comercial ( )
- Venta a Domicilio( )
- Otro ( ) (por favor, especifique) \_\_\_\_\_

**6. ¿Qué características considera usted al momento de comprar una artesanía?**

- Precio ( )
- Calidad ( )
- Variedad ( )
- Utilidad ( )
- Otro ( ) (por favor, especifique) \_\_\_\_\_

**7. ¿Con qué frecuencia adquiere artesanías?**

- Semanal ( )
- Mensual ( )
- Trimestral ( )
- Semestral ( )
- Anual ( )
- Otro ( ) (por favor especifique) \_\_\_\_\_

**8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la artesanía?**

- \$1,00 - \$3,00 ( )
- \$3,01 - \$6,00 ( )
- \$6,01 - \$9,00 ( )
- 9,01 – \$12,00 ( )
- Más de \$12,00 ( )

**9. ¿Qué opina sobre la calidad de las artesanías elaboradas en base a papel reciclado?**

- Muy buena ( )
- Buena ( )
- Regular ( )
- Pésima ( )

**10. ¿Lo compraría para un día especial?**

- Siempre ( )
- Casi Nunca ( )
- Nunca ( )

**11. ¿Considera usted que la creación de una empresa de producción y comercialización de artesanías elaboradas en base a papel reciclado obtendría resultados?**

- Excelente ( )
- Muy Bueno ( )
- Bueno ( )
- Regular ( )
- Pésimo ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Nombre:** \_\_\_\_\_

**Cargo:** \_\_\_\_\_

**Área de trabajo:** \_\_\_\_\_

**Encuesta dirigida al Responsable de la Gestión Ambiental en la ciudad de Otavalo**

1. ¿Cuál es la importancia del reciclaje?

---

---

---

2. ¿Qué actividades se realizan para reducir la contaminación ambiental en la ciudad?

---

---

---

3. ¿Qué métodos de reciclaje se están utilizando actualmente?

---

---

---

4. ¿Qué beneficios ha contraído la realización de los métodos empleados en la clasificación de los desechos?

---

---

---

5. ¿Existe el apoyo externo de algún organismo en relación al manejo de los desechos?

---

---

---

6. ¿Cuál es el destino de los artículos reciclados una vez recolectados?

---

---

---

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Nombre:** \_\_\_\_\_

**Edad:** \_\_\_\_\_

**Ocupación:** \_\_\_\_\_

Encuesta dirigida a la persona que se dedica a realizar manualidades con papel reciclado.

1. ¿Qué tipo de papel y utensilios utiliza para realizar las manualidades?

---

---

---

2. ¿Qué tiempo emplea en realizar cada artículo?

---

---

---

3. ¿Cuál es el nivel de aceptación que tiene este tipo de productos?

---

---

---

4. ¿Cuántos artículos realiza y en qué tiempo los hace?

---

---

---

5. ¿Cuáles son las temporadas que más vende?

---

---

---