



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE RECURSOS NATURALES

ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO

PROYECTO DE TESIS

TÍTULO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
ARTESANAL A BASE DE MATERIAL RECICLADO GENERADOS EN EL
CANTÓN ISABELA, PROVINCIA DE GALAPAGOS.**

RESPONSABLE

GABRIELA DEL ROCÍO ESCUDERO AIMACAÑA

DIRECTOR DE TESIS

MIEMBRO DE TESIS

ING. CATALINA VERDUGO

ECON. FLOR QUINCHUELA

RIIOBAMBA – ECUADOR

2012

HOJA DE CERTIFICACIÓN

El tribunal de tesis CERTIFICA QUE: El trabajo de investigación titulado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ARTESANAL A BASE DE MATERIAL RECICLADO GENERADOS EN EL CANTÓN ISABELA, PROVINCIA DE GALAPAGOS” de responsabilidad de la egresada Gabriela Del Rocío Escudero Aimacaña, ha sido prolijamente revisado quedando autorizada su presentación.

TRIBUNAL DE TESIS

ING. CATALINA VERDUGO

DIRECTORA

ECON. FLOR QUINCHUELA

MIEMBRO

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE RECURSOS NATURALES

ESCUELA DE ECOTURISMO

Riobamba, octubre del 2012

DEDICATORIA

A Dios y a la Virgen Santísima por haberme mostrado el camino del bien, y permitirme culminar con este gran objetivo de vida.

A mis padres Marco y Blanca por apoyarme siempre en mis ideales y metas, por ser mi ejemplo de vida y por haber sido quienes me impulsaron a ser una profesional útil a la sociedad.

A mi hermana Cristina por demostrarme que a pesar de las adversidades y los obstáculos que a una mujer se le presente en el camino, se puede cumplir con los sueños y anhelos para ser exitosa.

A la luz que ilumina y llena de vida mi alma, mi mayor inspiración, quien desde que tuvo vida ha sido el motor de la mía, y por quien nunca me detuve para concluir con éxito mi carrera y mi vida; mi pequeña Camilita.

De manera especial, a quien nunca soltó mi mano durante todo el proceso, quien creyó siempre en mis capacidades, y sobre todo quien me brindo su amor y comprensión, a mi esposo Jorge Guevara.

AGRADECIMIENTO

Especialmente a las tres personas más importantes en mi vida y por quienes hoy cumplí un sueño más; Mi madre Blanquita, mi sobrina Camila y mi Esposo Jorge Guevara

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Recursos Naturales, Escuela de Ecoturismo por haberme formado.

A mis profesoras y amigas Ing. Catalina Verdugo y Econ. Flor Quinchuela, por brindarme su apoyo durante la realización de este proyecto.

A la Dirección de Gestión Ambiental de Isabela, Galápagos, quienes me brindaron su apoyo técnico y logístico para la elaboración de la presente tesis.

De manera especial a mis abuelitos Pedro y Blanquita, mis tíos; Nancy, Anita ⁽⁺⁾, Laura y Luis por el apoyo constante y desinteresado a la culminación de este trabajo.

Y sin lugar a duda a mis amigas y confidentes, con quienes aprendí dentro y fuera de las aulas, quienes alegraron el proceso de este trabajo: Jenny, Verito, Vanessa, Alexa y Karina

INDICE

Contenido	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
Justificación	2
Objetivos	3
HIPÓTESIS DEL TRABAJO	4
REVISIÓN LITERARIA	5
Estudio de factibilidad	5
Estudio de mercado	10
Estudio técnico	11
Estudio Económico-Financiero.	15
Negocios artesanales	25
Material reciclado	26
MATERIALES Y MÉTODOS	28
Localización	28
Ubicación geográfica	28
Características climáticas	29
Clasificación ecológica	29
Características del suelo	29
Materiales y equipos	30
METODOLOGÍA	30
RESULTADOS	37

Validar el diagnóstico de la situación actual de la materia prima (material reciclado) para la implementación del negocio artesanal.	37
Elaborar el estudio de mercado.	54
Establecer la viabilidad técnica, comercial, administrativa, legal y socio – ambiental	97
Determinar la evaluación económica financiera.	202
CONCLUSIONES	212
RECOMENDACIONES	214
ABSTRACTO	216
SUMARY	217
BIBLIOGRAFÍA	218
ANEXOS	219

LISTA DE CUADROS

Tema	Pág.
Cuadro # 01: Datos diarios y mensuales de material reciclado y empacado	40
Cuadro # 02: Datos diarios del material de reciclaje inorgánicos	42
Cuadro # 03: datos diarios del material reciclable que llega al galpón desde el 26 de mayo hasta el 26 de junio del 2012.	45
Cuadro # 04: Resumen del análisis FODA	53
Cuadro # 05: Turistas que visitaron la isla Isabela en el año 2011	54
Cuadro # 06: Sexo de los Turistas Nacionales	56
Cuadro # 07: Edad Promedio de turistas Nacionales	57
Cuadro # 08: Procedencia de los Turistas Nacionales	58
Cuadro # 09: Visita de turistas Nacionales en ocasiones anteriores	60
Cuadro # 10: Motivo de visita a la Isla Isabela	61
Cuadro # 11: Con quien visita la Isla Isabela	62
Cuadro # 12: Contribución a la conservación de la Isla	63
Cuadro # 13: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.	63
Cuadro # 14: Adornos con material reciclable	64
Cuadro # 15: Bisutería con material reciclable	65
Cuadro # 16: Adquisición de los productos reciclados	66
Cuadro # 17: Empresas que ofrezcan productos con material reciclado	67
Cuadro #18: Medio de información	68
Cuadro #19: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras.	69

Cuadro # 20: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos	70
Cuadro # 21: Sexo de turistas extranjeros	71
Cuadro # 22: Edad de Turistas Extranjeros	72
Cuadro # 23: Procedencia de Turistas Extranjeros	73
Cuadro # 24: Visita a la Isla Isabela en otras ocasiones	75
Cuadro # 25: Motivo de Visita a Isabela	76
Cuadro # 26: Con quien visita la Isla Isabela	77
Cuadro # 27: Contribución a la conservación de la Isla	78
Cuadro # 28: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado	79
Cuadro # 29: Adornos con material reciclable	80
Cuadro # 30: Adquisición de los productos reciclados	80
Cuadro # 31: Empresas que ofrezcan productos con material reciclado	81
Cuadro # 32: Medios de información	82
Cuadro # 33: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras	83
Cuadro # 34: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos	84
Cuadro#35: Proyección de la demanda potencial para los próximos 5 años	89
Cuadro # 36: Demanda insatisfecha proyectada	89
Cuadro # 37: Registro de la oferta indirecta.	90
Cuadro # 38: Oferta sustitutiva	91
Cuadro # 39: Oferta proyectada	91
Cuadro # 40: Cuadro de competencias	92
Cuadro # 41: Demanda Objetivo Proyectada	93

Cuadro # 42: Clientes proyectados	96
Cuadro #43: Consumo aparente por producto	97
Cuadro #44: Tamaño del proyecto	97
Cuadro # 45: Derivación de Productos.	98
Cuadro # 46: Cargos y funciones del área productiva	101
Cuadro # 47: Políticas de remuneración del área productiva	102
Cuadro # 48: Activos fijos del área productiva	102
Cuadro # 49: Costos y gastos del área productiva	103
Cuadro # 50: Requerimiento de mano de obra	106
Cuadro # 51: Collares de perlas de papel reciclado	107
Cuadro #52: Pulseras con perlas de papel reciclado	107
Cuadro # 53: Aretes con papel reciclado	108
Cuadro # 54: Adornos elaborados con vidrio café y verde	108
Cuadro # 55: Bisutería con material reciclado.	109
Cuadro # 56: Bisutería con material reciclado. (Dijes con alambre reciclado)	109
Cuadro # 57: Bisutería con material reciclado. (Aretes con tapas de lata de cerveza)	106
Cuadro # 58: Requerimiento de maquinaria y equipo	110
Cuadro # 59: Mobiliario	110
Cuadro # 60: Cargos y funciones para el talento humano del área comercial	120
Cuadro # 61: Remuneración área comercial	122
Cuadro # 62: Activos fijos del área comercial	122
Cuadro # 63: Costos y gastos del área comercial	123

Cuadro # 64: Estructura organizativa de la empresa	128
Cuadro # 65: Activos fijos del área administrativa	168
Cuadro #66: Políticas de remuneración para el área administrativa	168
Cuadro #67: Costos y gastos del área administrativa	169
Cuadro # 68: Integración del capital	179

LISTA DE GRÁFICOS

Tema	Pág.
Gráfico # 01: Porcentaje de material reciclable del mes de septiembre – octubre	38
Gráfico # 02: Porcentaje mensual de materiales reciclados en el segundo mes de la investigación correspondiente a octubre- noviembre del 2011 en la isla Isabela-	39
Gráfico #3: Datos del material reciclado en el mes de Mayo a Junio del 2012.	48
Gráfico # 04: Sexo de Turistas Nacionales	56
Gráfico # 05: Edad Promedio de Turistas Nacionales	57
Gráfico # 06: Procedencia de Turistas Nacionales	59
Gráfico # 07: Visita en ocasiones anteriores la Isla Isabela	60
Gráfico # 08: Motivo de Vista a Isabela	61
Gráfico# 09: Con quien visita la Isla Isabela	62
Gráfico #10: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado	64
Gráfico #11: Bisutería con material reciclado	65
Gráfico # 12: Empresas que ofrezcan productos con material reciclado	67
Gráfico # 13: Medios de información	68
Gráfico # 14: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras.	69
Gráfico # 15: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos	70
Gráfico # 16: Sexo Turistas Extranjeros	71
Gráfico #17: Edad de Turistas Extranjeros, 2011.	72
Gráfico # 18: Procedencia Turistas Extranjeros	74
Gráfico # 19: Visita a la Isla Isabela en otras ocasiones	75
Gráfico # 20: Motivo de Visita a Isabela.	76

Gráfico # 21: Con quien visita la Isla Isabela	77
Gráfico # 22: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.	79
Gráfico # 23: Medios de información	82
Gráfico # 24: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras	83
Gráfico #25: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos	84
Gráfico #26: Mapa de la Isla Isabela	99
Gráfico # 27: Diagrama causa - efecto	193
Gráfico # 28: Diagrama causa – efecto	194
Gráfico # 29: Diagrama causa – efecto	195

LISTA DE LÁMINAS

Tema	Pág.
Planta arquitectónica	111
Instalaciones hidrosanitarias	112
Fachada posterior y lateral izquierda	113
Fachada lateral derecha y frontal	114
Planta cubierta	115

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1: Centro de información	218
Anexo 2: Bolsos elaborados con jeans usados	218
Anexo 3: Cuadros elaborados con chatarra	219
Anexo 4: Encuestas	220
Anexo #5: Perlas de papel en forma de rombo	224
Anexo #6: Pulseras con perlas de papel reciclado	224
Anexo #7: Aretes con perlas de papel reciclado	225
Anexo #8: Adornos con material reciclado	225
Anexo# 9: Tríptico	226
Anexo #10: Página Web	227

I. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ARTESANAL A BASE DE MATERIAL RECICLADO GENERADOS EN EL CANTÓN ISABELA, PROVINCIA DE GALAPAGOS.

II. INTRODUCCIÓN

Las Islas Galápagos han logrado relevancia mundial y reconocimiento global debido a su singularidad endémica tanto marítima como terrestre, a su formación geológica y a su ubicación geográfica en la convergencia de cinco importantes corrientes marinas. También son conocidas mundialmente por haber sido la inspiración para la teoría de la evolución por selección natural de Charles Darwin.

A finales de la década de los 60, llegaban aproximadamente 2.000 visitantes a las islas cada año. Para el año 2007, este número se ha incrementado a más de 160.000 visitantes por año y para estos últimos años la tasa del crecimiento anual de turistas es del 19% aproximadamente. La población actual crece a un ritmo superior al 6% anual. Si esta tendencia continúa, la población se duplicará en los próximos 12 años.

Este crecimiento tanto en el turismo como en la población ha impactado severamente a las islas, incluyendo la introducción de especies invasoras y mayor presión en los recursos naturales desde la agricultura hasta la pesca.

Esto ha llevado a niveles insostenibles de consumo de agua y electricidad; contaminación del aire, suelo, y de agua dulce y de mar; y problemas de salud pública, entre otros.

Actualmente, una de las amenazas ambientales más críticas es la creciente generación de desechos e inadecuadas prácticas de manejo de los mismos.

Estas amenazas afectan no solamente a las áreas terrestres de las islas habitadas sino también a los ecosistemas únicos de las islas no habitadas y a los frágiles ecosistemas marinos de las Islas Galápagos.

Una de las islas que por los antecedentes antes mencionados sufre severamente de las consecuencia por la contaminación de basura es la isla Isabela, la cual aproximadamente

recibe más de 1000 turistas al año, con lo cual la generación de residuos aumenta indiscriminadamente por lo que necesita un manejo adecuado urgente para los mismo, conservando así a la isla naturalmente limpia que hoy en día es el objetivo principal del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón.

Para la solución de este gravísimo problema el Gobierno Autónomo Descentralizado de Isabela, Fundar Galápagos y la Unión Europea unen esfuerzos y ponen en ejecución el proyecto denominado “Manejos Eficiente de Residuos Sólidos” el cual tiene como objetivo principal tener una clasificación adecuada de los residuos en la fuente, esto quiere decir que no solo se involucraran permanentemente las tres organizaciones sino también la población misma la cual estará beneficiada del éxito del proyecto.

El éxito y la permanencia del proyecto depende el 80% de la aceptación del mismo en la población ya que no solo serán los que ayuden con la clasificación sino también serán aquellos que a través del manejo eficaz podrán participar en otro de los objetivos específicos del mismo emprendimiento que es la generación de economía a través del manejo adecuado de los residuos inorgánicos principalmente con todos aquellos productos reciclables que en cantidades diarias de 1069,84 kg/día llegan al galpón de reciclaje estos ya limpios y secos en la fuente, para luego ser puestos en los diferentes tachos dependiendo del tipo. Con ello podemos decir que se cuenta con un gran volumen para la implementación de negocios que tenga como materia prima lo reciclado y como empresarios la propia población que son uno de los generadores de dicho material.

A. JUSTIFICACIÓN

El material reciclado que se genera en la isla Isabela aumenta según el paso del tiempo ya que la población y los turistas que llegan a la isla aún no toman conciencia de lo que consumen, lo que ha provocado un aumento considerable de este material causando impacto severo en el ambiente por el volumen que ocupan y el tiempo que dura en desintegrarse en el medio, por ello es necesario reusarlos contribuyendo de esta manera a disminuir el impacto generado y logrando así el manejo eficiente de los mismos.

Es por ello que el Gobierno Autónomo Descentralizado de Isabela, Fundar Galápagos y la Unión Europea buscan a través de los artesanos de la población emprenden con un negocio artesanal teniendo como materia prima para los productos el material reciclado, así tratándolos y no permitiendo la acumulación en el galpón de reciclaje, ya que cada artesanía que se elaborara a partir de lo reciclable disminuirá parcialmente el impacto en el ecosistema frágil de la isla, para lo cual es necesario empezar con un estudio de factibilidad que determine la viabilidad de la propuesta planteada, ya que con la implementación del mismo dinamizará la economía y creará fuentes de trabajo en la localidad.

B. OBJETIVOS

1. Objetivo general

Elaborar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa artesanal a base de material reciclado generado en el cantón Isabela, Provincia de Galápagos.

2. Objetivos específicos

- a. Validar el diagnóstico de la situación actual de la materia prima (material reciclado) para la implementación del negocio artesanal.
- b. Elaborar el estudio de mercado.
- c. Establecer la viabilidad técnica, comercial, administrativa, legal y socio - ambiental
- d. Determinar la evaluación económica financiera.

III.HIPOTESIS DE TRABAJO.

La implementación del proyecto permite la conservación del ecosistema de la isla Isabela ya que disminuye el impacto ambiental provocado por el material reciclado mal manejado, y determina la factibilidad para la creación de un negocio artesanal en la isla.

IV. REVISIÓN LITERARIA

A. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran.

Estudio de factibilidad, Etapas en el estudio de un proyecto de inversión, Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Estudio Económico-Financiero.

La formulación de Proyectos de Inversión, constituye un objeto de estudio bastante amplio y sumamente complejo, que demanda la participación de diversos especialistas, es decir, requiere de un enfoque multivariado e interdisciplinario.

Dentro de este proceso de formulación se debe considerar en primer lugar las etapas que conforman un proyecto de inversión, ya que estas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto en las cuales se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo. Y en segundo lugar, los documentos proyectados que brindarán la información primaria básica que se necesita para que el proyecto pueda ser evaluado, proveniente de la estimación de los principales estados financieros.

Un proyecto de Inversión se puede entender como: “un paquete discreto de inversiones, insumos y actividades, diseñados con el fin de eliminar o reducir varias restricciones al desarrollo, para lograr uno o más productos o beneficios, en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios dentro de un determinado período de tiempo. (Colin F. Bruce, 1982).

Según la Guía Metodológica General para la Preparación y Evaluación de Proyectos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, ILPES, “un proyecto de inversión es una propuesta de acción que implica utilización de un conjunto determinado de recursos para el logro de unos resultados esperados”

El Manual titulado “Los proyectos, la racionalización de inversiones y el control de gestión” define como inversión, el bienestar que la sociedad posterga a cambio de la expectativa de obtener más adelante un nivel de bienestar superior, convirtiendo en inversión el valor retirado del consumo”.

Teniendo en cuenta estos conceptos, se puede definir un Proyecto de Inversión, como la propuesta por el aporte de capital para la producción de un bien o la prestación de un servicio, mediante la cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que se denomina vida útil.

De esta forma un proyecto surge de la identificación de unas necesidades. Consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos (incluyendo mercado) y financieros que permiten juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a esa iniciativa. Su bondad depende, por tanto, de su eficiencia y efectividad en la satisfacción de estas necesidades, teniendo en cuenta el contexto social, económico, cultural y político.

En este proceso de la toma de la decisión de inversión intervienen tres niveles de análisis. Son estos: el mercado, el sistema financiero y la evaluación de inversiones. El primero de estos niveles, el mercado, explica los beneficios de la empresa, su crecimiento, en función de su posición en el mercado, posición esta que no depende sólo de hechos financieros, sino también de su desarrollo tecnológico, de la capacidad y experiencia de su equipo de dirección, de la calidad y aceptación de sus productos o servicios por los consumidores, de sus servicios de posventa, entre otros

Los proyectos nacen, se evalúan y eventualmente se realizan en la medida que respondan a una necesidad humana. Así, el proyecto se puede entender como el elemento básico de la implementación de políticas de desarrollo. Y forma parte de programas o planes más amplios, contribuyendo a un objetivo global de desarrollo. Es una forma de lograr los propósitos y objetivos generales.

La definición más general que se puede dar de inversión, es que consiste en la renuncia a una satisfacción inmediata y cierta, a cambio de la esperanza de una ganancia futura, de la que el bien o el derecho adquirido es el soporte de dicha esperanza.

La inversión básicamente, es un proceso de acumulación de capital con la esperanza de obtener unos beneficios futuros. La condición necesaria para realizar una inversión es la existencia de una demanda insatisfecha, mientras que la condición suficiente es que su rendimiento supere el costo de acometerla. En virtud de la naturaleza del capital adquirido es posible diferenciar entre inversiones productivas e inversiones financieras.

Existe multitud de clasificación de las inversiones. Sin embargo, es de destacar que todas ellas se refieren a inversiones productivas que tiene lugar en el seno de la empresa.

Así una inversión productiva consistirá en la adquisición de bienes con vocación productiva –activos productivos, esto es, bienes cuya utilidad es la producción de otros bienes. Un mismo elemento podrá ser considerado como inversión productiva o no según el fin que se destine.

Las inversiones Productivas pueden clasificarse en:

- a) Inversiones de mantenimiento, que son las necesarias para sustituir, o reparar, los equipos desgastados o estropeados y que son necesarias para que el ritmo de la producción se mantenga.
- b) Inversiones de reemplazamiento, cuyo objetivo consiste en sustituir equipos obsoletos por otros de nuevo cuño tecnológicamente superiores, que permiten más a un menor coste.
- c) Inversiones de crecimiento, que se dirigen a aumentar la producción de la empresa o a ampliar los canales de distribución de sus productos de cara a hacer crecer la empresa. Esto implica tanto el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos como la mejora de los antiguos.
- d) Las Inversiones estratégicas, que persiguen el reafirmar la empresa en el mercado cubriéndola de los riesgos potenciales que pudieran poner en peligro su permanencia en aquel.

e) Inversiones impuestas, son las que no se realizan por motivos económicos, sino por motivos legales, acuerdos sindicales, por ejemplo, las inversiones tendentes a proteger el ecosistema que circunda a las fábricas de la empresa, o las inversiones en la seguridad e higiene en el trabajo de los empleados.

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran. En cada etapa deben precisarse todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, o sea optimizarlo. Puede suceder que del resultado del trabajo pudiera aconsejarse una revisión del proyecto original, que se postergue su iniciación considerando el momento óptimo de inicio e incluso lo anterior no debe servir de excusa para no evaluar proyectos. Por el contrario, con la preparación y evaluación será posible la reducción de la incertidumbre que provocarían las variaciones de los factores. (UCT.EDU, 2011).

1. Desarrollo

El estudio de factibilidad es un proceso en el cual intervienen cuatro grandes etapas:

- Idea
- Preinversión
- Inversión
- Operación.

La etapa idea, es donde la organización busca de forma ordenada la identificación de problemas que puedan resolverse u oportunidades que puedan aprovecharse. Las diferentes formas de resolver un problema o de aprovechar una oportunidad de negocio constituirán la idea del proyecto. De aquí que se pueda afirmar que la idea de un proyecto, más que una

ocurrencia afortunada de un inversionista, generalmente representa la realización de un diagnóstico que identifica distintas vías de solución.

La etapa de preinversión es la que marca el inicio de la evaluación del proyecto. Ella está compuesta por tres niveles: perfil, prefactibilidad y factibilidad.

El nivel perfil, es la que se elabora a partir de la información existente, del juicio común y de la experiencia.

En este nivel frecuentemente se seleccionan aquellas opciones de proyectos que se muestran más atractivas para la solución de un problema o en aprovechamiento de una oportunidad. Además, se van a definir las características específicas del producto o servicio.

En el nivel prefactibilidad se profundiza la investigación y se basa principalmente en informaciones de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las técnicas de producción y al requerimiento financiero.

En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto.

El estudio más acabado es el que se realiza en el nivel de factibilidad y constituye la culminación de los estudios de preinversión, que comprenden el conjunto de actividades relativas a la concepción, evaluación y aprobación de las inversiones, teniendo como objetivo central garantizar que la necesidad de acometer cada proyecto esté plenamente justificada y que las soluciones técnico-económica sean las más ventajosas para el país.

Para llevar a cabo un estudio de Factibilidad proyecto de inversión se requiere, por lo menos, según la metodología y la práctica vigentes, de la realización de tres estudios: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico-Financiero

B. ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

- a. El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- b. La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- c. Comercialización del producto o servicio del proyecto.

Los proveedores y la disponibilidad y precios de los insumos, actuales y proyectados.

Uno de los factores más crítico de todo proyecto, es la estimación de la demanda, y conjuntamente con ella los ingresos de operación, como los costos e inversiones implícitos.

El análisis del consumidor tiene por objetivo caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, nivel de ingreso promedio, ente otros; para obtener el perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.

El estudio de la competencia es fundamental, para poder conocer las características de los productos o servicios que ofrecen el resto de los productores, con el fin de determinar las ventajas y desventajas que aporta dicha competencia. Además, permite argumentar el nivel de ocupación de la capacidad disponible por el proyecto.

El análisis de la comercialización del proyecto depende en modo importante de los resultados que se obtienen de los estudios del consumidor, la demanda, la competencia y la oferta.

Por lo que las decisiones (en cuanto a precio, promoción, publicidad, distribución, calidad, entre otras) adoptadas aquí tendrán repercusión directa en la rentabilidad del proyecto por las consecuencias económicas que se manifiestan en sus ingresos y egresos.

Los proveedores de insumos necesarios para el proyecto pueden ser determinantes en el éxito o fracaso de éste. De ahí la necesidad de estudiar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para garantizar su abastecimiento. Por lo que la información que se obtenga de los proveedores puede influir en la selección de la localización del proyecto.

Atendiendo al estudio de cada una de las variables que influyen en el mercado, es que su objetivo principal está dirigido a la recopilación de carácter económico que se representa en la composición del flujo de caja del proyecto. (UAX, 2012)

C. ESTUDIO TÉCNICO.

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización.

1. Tamaño del proyecto.

La capacidad de un proyecto puede referirse a la capacidad teórica de diseño, a su capacidad de producción normal o a su capacidad máxima. Para ello se tienen en cuenta los siguientes elementos.

La primera se refiere al volumen de producción que bajo condiciones técnicas óptimas se alcanza a un costo unitario mínimo.

La capacidad de producción normal es la que bajo las condiciones de producción que se estimen regirán durante el mayor tiempo a lo largo del período considerado al costo unitario mínimo y por último la capacidad máxima se refiere a la mayor producción que se puede obtener sometiendo los equipos al máximo esfuerzo, sin tener en cuenta los costos de producción.

Como concepto de tamaño de planta se adopta de las definiciones anteriores, la correspondiente a la capacidad de producción normal, la que se puede expresar para cada una de las líneas de equipos o procesos, o bien para la totalidad de la planta.

2. Localización.

Con el estudio de micro localización se seleccionará la ubicación más conveniente para el proyecto, buscando la minimización de los costos y el mayor nivel de beneficios.

En la decisión de su ubicación se considerarán los aspectos siguientes:

- a. Facilidades de infraestructura portuaria, aeroportuaria y terrestre, y de suministros de energía, combustible, agua, así como de servicios de alcantarillado, teléfono, etc
- b. Ubicación con una proximidad razonable de las materias primas, insumos y mercado.
- c. Condiciones ambientales favorables y protección del medio ambiente.
- d. Disponibilidad de fuerza de trabajo apropiada atendiendo a la estructura de especialidades técnicas que demanda la inversión y considerando las características de la que está asentada en el territorio.
- e. Correcta preservación del medio ambiente y del tratamiento, traslado y disposición de los residuales sólidos, líquidos y gaseosos. Incluye el reciclaje.

3. Ingeniería del proyecto.

El estudio de factibilidad se basará en la documentación técnica del proyecto elaborado a nivel de Ingeniería Básica, equivalente al proyecto técnico.

El establecimiento de relaciones contractuales para los trabajos de proyectos, construcciones y suministros es un factor determinante para el logro de la eficiencia del proceso inversionista que se analiza.

A partir de ello se podrá establecer una adecuada estrategia de contratación, precisando los posibles suministradores nacionales y extranjeros, así como la entidad constructora.

Con la determinación del alcance del proyecto se requiere exponer las características operacionales y técnicas fundamentales de su base productiva, determinándose los procesos tecnológicos requeridos, el tipo y la cantidad de equipos y maquinarias, así como los tipos de cimentaciones, estructuras y obras de ingeniería civil previstas.

A su vez se determinará el costo de la tecnología y del equipamiento necesario sobre la base de la capacidad de la planta y de las obras a realizar.

Esta etapa comprende:

a) Tecnología.

La solución tecnológica de un proyecto influye considerablemente sobre el costo de inversión, y en el empleo racional de las materias primas y materiales, consumos energéticos y la fuerza de trabajo. El estudio de factibilidad debe contar con un estimado del costo de la inversión.

b) Equipos.

Las necesidades de maquinarias y equipos se deben determinar sobre la base de la capacidad de la planta y la tecnología seleccionada. La propuesta se detallará a partir de: valor del equipamiento principal, fuentes de adquisición, capacidad y vida útil estimada.

c) Obras de Ingeniería civil.

Los factores que influyen sobre la dimensión y el costo de las obras físicas son el tamaño del proyecto, el proceso productivo y la localización. Se requiere una descripción resumida de las obras manteniendo un orden funcional, especificando las principales características de cada una y el correspondiente análisis de costo, así como el: valor de las obras de Ingeniería civil (complejidad de la ejecución), depreciación y años de vida útil.

d) Análisis de insumos.

Se deben describir las principales materias primas, materiales y otros insumos nacionales e importados necesarios para la fabricación de los productos, así como el cálculo de los consumos para cada año y la determinación de los costos anuales por este concepto, los que constituyen una parte principal de los costos de producción.

Los precios a los que se pueden obtener tales materiales son un factor determinante en los análisis de rentabilidad de los proyectos.

También se incluyen aquellos materiales auxiliares (aditivos, envases, pinturas, entre otros) y otros suministros de fábrica (materiales para el mantenimiento y la limpieza).

e) Servicios públicos.

La evaluación pormenorizada de los servicios necesarios como electricidad, agua, vapor y aire comprimido, constituyen una parte importante en el estudio de los insumos.

Es necesario detallar el cálculo de los consumos para cada año y la determinación de los costos anuales por este concepto.

f) Mano de obra.

Una vez determinada la capacidad de producción de la planta y los procesos tecnológicos que se emplean, es necesario definir la plantilla de personal requerido para el proyecto y evaluar la oferta y demanda de mano de obra, especialmente de obreros básicos de la región, a partir de la experiencia disponible y atendiendo a las necesidades tecnológicas del

proyecto. Mediante estos estudios se podrá determinar las necesidades de capacitación y adiestramiento a los diferentes niveles y etapas.

Al tener definidas las necesidades de mano de obra por funciones y categorías, se determina en cada una de ellas el número total de trabajadores, los turnos y horas de trabajo por día, días de trabajo por año, salarios por hora, salarios por año, etc.

D. Estudio Económico-Financiero.

El estudio económico-financiero de un proyecto, hecho de acuerdo con criterios que comparan flujos de beneficios y costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y si siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio. En presencia de varias alternativas de inversión, la evaluación es un medio útil para fijar un orden de prioridad entre ellas, seleccionando los proyectos más rentables y descartando los que no lo sean.

Para explicar en resumen la metodología a seguir para el estudio de factibilidad se tiene presente un conjunto de etapas.

6. Pasos a seguir en el Estudio de Factibilidad

a. Definición de los Flujos de Fondos del Proyecto de cambio de tecnología para la obtención de Silicato de Sodio Líquido por proceso.

1). los egresos e ingresos iniciales de fondos

2). los ingresos y egresos de operación

3). el horizonte de vida útil del proyecto

4). la tasa de descuento

e. los ingresos y egresos terminales del proyecto.

2. Resultado de la evaluación del proyecto de inversión en condiciones de certeza, el cual se mide a través de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí. Los criterios que se aplican:

a. el Valor Actual Neto (VAN)

b. la Tasa Interna de Retorno (TIR)

c. el Período de recuperación de la inversión (PR)

d. la razón Beneficio / Costo (BC)

3. Análisis bajo condiciones de incertidumbre y/o riesgo del proyecto. A través del método de: Análisis de la sensibilidad,

- Unidimensional (ASU)

- Multidimensional (ASM)

5. Flujo de fondos del proyecto.

La evaluación del proyecto se realiza sobre la base de la estimación del flujo de caja de los costos e ingresos generados por el proyecto durante su vida útil. Al proyectarlo, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas.

El flujo de caja típico de cualquier proyecto se compone de cinco elementos básicos: egresos e ingresos iniciales de fondos, ingresos y egresos de operación, horizonte de vida útil del proyecto, tasa de descuento e ingresos y egresos terminales del proyecto.

Egresos e ingresos iniciales de fondos: son los que se realizan antes de la puesta en marcha del proyecto. Los egresos son los que están constituidos por el presupuesto de inversión, y los ingresos constituyen el monto de la deuda o préstamo. Estos egresos e ingresos, dentro del horizonte de la vida útil del proyecto, se representan en el año cero (0): costos del proyecto, inversión en Capital de Trabajo, ingresos por la Venta de Activos Fijos, Efecto Fiscal por la Venta de Activos Fijos, Crédito o Efecto Fiscal a la Inversión y Monto del Préstamo.

El presupuesto de inversión, costo de inversión, o presupuesto de capital, cualquiera de las diferentes terminologías, no es más que la inversión necesaria para poner en condiciones de operar una entidad de servicios o productiva. Este presupuesto está formado por el Capital Fijo y por el Capital de Trabajo.

8. El Capital Fijo está compuesto por las inversiones fijas y los gastos de preinversión.

La inversión en Capital de Trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo operativo, para una capacidad y tamaño determinados, calculados para el período de vida útil del proyecto.

Ingresos de operación: se deducen de la información de precios y demanda proyectada, es decir, las ventas esperadas dado el estudio de mercado.

Costos de operación: se calculan prácticamente de todos los estudios y experiencias anteriores. Sin embargo, existe una partida de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto sobre las ganancias, que conjuntamente con la depreciación y los gastos por intereses, forma los costos totales.

Costos Totales de Producción y Servicios: Los costos a los efectos de la evaluación de inversiones son costos proyectados, es decir, no son costos reales o históricos, estos incluyen todos los costos o gastos que se incurren hasta la venta y cobro de los productos.

Comprende por tanto: los costos de producción, dirección, costos de distribución y venta y costos financieros.

En síntesis, los Costos de Operación estarán conformados por todos los:

- ♣ Costos y Gastos relacionados con las Ventas o el Servicio a prestar (en operaciones).
- ♣ Gastos Indirectos (administración, mantenimiento y servicios públicos).
- ♣ Depreciación (es un costo que no implica desembolsos y por tanto, salidas de efectivo).
- ♣ Gastos por intereses.
- ♣ Impuesto sobre las ganancias.

Horizonte de vida útil del proyecto: es el período en el que se van a enmarcar los flujos netos de caja.

Horizonte de evaluación: el cual depende de las características de cada proyecto. Si el mismo tiene una vida útil posible de prever si no es de larga duración, lo más conveniente resulta construir flujos de caja para ese número de años.

Si la empresa que se crearía con el proyecto tiene objetivos de permanencia en el tiempo se puede aplicar la convención generalmente usada de proyectar los flujos a diez años.

Tasa de descuento: es la encargada de actualizar los flujos de caja, dándole así valor al dinero en el tiempo. Además, ha de corresponder con la rentabilidad que el inversionista le exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de recursos en proyectos con niveles de riesgos similares, aunque en este caso se denominaría costo marginal del capital.

Ingresos y egresos terminales del proyecto: ocurren en el último año de vida útil considerado para el proyecto. Puede incluir: Recuperación del valor del Capital de Trabajo Neto, el valor de desecho o de salvamento del proyecto.

Ingresos y egresos terminales del proyecto: ocurren en el último año de vida útil considerado para el proyecto. Puede incluir: Recuperación del valor del Capital de Trabajo Neto, el valor de desecho o de salvamento del proyecto.

Al evaluar una inversión, normalmente la proyección se hace para un período de tiempo inferior a la vida útil real del proyecto, por lo cual al término del período de evaluación es necesario estimar el valor que podría tener el activo en ese momento, por algunos de los tres métodos reconocidos para este fin, para calcular los beneficios futuros que podría generar desde el término del período de evaluación en lo adelante. El primer método es el contable, que calcula el valor de desecho como la suma de los valores contables (o valores en libro) de los activos.

El segundo método parte de la base de que los valores contables no reflejan el verdadero valor que podrán tener los activos al término de su vida útil. Por tal motivo, plantea que el valor de desecho de la empresa corresponderá a la suma de los valores comerciales que serían posibles de esperar, corrigiéndolos por su efecto tributario.

El tercer método es el denominado económico, que supone que el proyecto valdrá lo que es capaz de generar desde el momento en que se evalúa hacia adelante. Dicho de otra forma, puede estimarse el valor que un comprador cualquiera estaría dispuesto a pagar por el negocio en el momento de su valoración.

La construcción del flujo de caja puede basarse en una estructura general que se aplica a cualquier finalidad del estudio de proyectos.

El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí. Los criterios que se aplican con mayor frecuencia son: el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Período de recuperación de la inversión (PR) y la razón Beneficio / Costo (BC).

9. El Valor Actual Neto.

Según Mascareñas el Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que la misma promete generar a lo largo de su vida, véase el segmento esquema temporal.

Una inversión es efectuable cuando el $VAN > 0$, es decir, cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año 0 supera la cuantía del desembolso inicial (si éste último se extendiera a lo largo de varios períodos habrá que calcular también su valor actual).

Por su parte, siguiendo este criterio, de entre diferentes inversiones alternativas son preferibles aquellas cuyo VAN sea más elevado, porque serán los proyectos que mayor riqueza proporcionen a los apostadores de capital y, por tanto, que mayor valor aportan a la empresa.

Para ver por qué, supongamos que un proyecto tiene un VAN igual a cero, ello querrá decir que el proyecto genera los suficientes flujos de caja como para pagar: los intereses de la financiación ajena empleada, los rendimientos esperados (dividendos y ganancias de capital) de la financiación propia y devolver el desembolso inicial de la inversión.

Por tanto, un VAN positivo implica que el proyecto de inversión produce un rendimiento superior al mínimo requerido y ese exceso irá a parar a los apostadores de la empresa, quiénes verán el crecimiento del capital exactamente en dicha cantidad. Es esta relación directa entre la riqueza de los accionistas y la definición del VAN es la que hace que este criterio sea tan importante a la hora de valorar un proyecto de inversión.

Una inversión es deseable si crea valor para quién la realiza. El valor se crea mediante la identificación de las inversiones que valen más en el mercado de lo que cuesta adquirirlas. El valor actual neto es la expresión monetaria del valor que se crea hoy por la realización de una inversión, es la rentabilidad de la inversión, la variación de la riqueza o valor del proyecto respecto a otras alternativas posibles representadas por el Costo Marginal del Capital. Dicho de otro modo, puede considerarse como el ahorro sobre la inversión.

Al utilizar esta herramienta es necesario actualizar hasta su valor presente los flujos netos de caja esperados durante cada uno de los períodos de la vida útil del proyecto, descontándolos al costo marginal de capital y, posteriormente, sustraerle el costo de la inversión inicial.

El resultado será el valor presente neto o valor actual neto. Si el mismo es positivo el proyecto será aceptado; si es negativo será rechazado si se tratara de dos proyectos mutuamente excluyentes se implementará el de valor actual neto mayor. En el caso de que, por la aplicación de este criterio, el resultado sea cero, resultará igual la decisión de aceptar o no el proyecto.

El criterio del VAN a pesar de ser el más idóneo de cara a la valoración de los proyectos de inversión adolece de algunas limitaciones que es conveniente tener presente y conocer.

Es incapaz de valorar correctamente aquellos proyectos de inversión que incorporan opciones reales (de crecimiento, abandono, diferimiento, aprendizaje, etcétera) lo que implica que el valor obtenido a través del simple descuento de los flujos de caja infravalore el verdadero valor del proyecto. Es decir, el criterio VAN supone, o bien que el proyecto es totalmente reversible (se puede abandonar anticipadamente recuperando toda la inversión efectuada), o que es irreversible (o el proyecto se acomete ahora o no se podría realizar nunca más). Por ello, la posibilidad de retrasar la decisión de invertir socava la validez del VAN, de hecho la espera para conseguir más información tiene un valor que este criterio no incorpora.

La otra limitación estriba en que la forma de calcular el VAN de un proyecto de inversión supone, implícitamente, que los flujos de caja, que se espera proporcionen a lo largo de su vida, deberán ser reinvertidos hasta el final de la misma a una tasa idéntica a la de su coste de oportunidad del capital. Esto no sería un problema si dichos flujos de fondos fuesen reinvertidos en proyectos del mismo riesgo que el actual (suponiendo que el coste de oportunidad del capital se mantenga constante, lo que es mucho suponer), pero si ello no se cumple, el VAN realmente conseguido diferirá del calculado previamente.

10. La Tasa interna de rendimiento (TIR).

Según Mascareñas, la tasa interna de rendimiento (TIR) es la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión.

Por lo que se define la TIR con mayor propiedad que es la tasa de interés compuesto al que permanecen invertidas las cantidades no retiradas del proyecto de inversión.

Esta es la alternativa más utilizada después del VAN. Como se verá la tasa interna de rendimiento (TIR) tiene una relación íntima con el VAN. Esta técnica trata de expresar una sola tasa de rendimiento que resuma las bondades de la inversión. La palabra "interna" significa que dicha tasa será inherente a un solo proyecto, debido a que depende únicamente, al igual que el VAN, de los parámetros propios del proyecto de que se trate.

La TIR, sin dejar de reconocer su efectividad en la mayoría de los casos, presenta a menudo graves problemas que, si no se reconocen a tiempo, podrían inducir a una decisión errada, sobre todo para la decisión que se deriva de proyectos mutuamente excluyentes.

Un primer problema se presenta cuando los flujos presentan más de un cambio de signo. En tales casos puede que existan tantas tasas de retorno como cambios de signo haya, aunque otras veces varios cambios de signo solo exhiben una TIR o ninguna.

El máximo número de tasas diferentes será igual al número de cambios de signos que tenga el flujo del proyecto, aunque el número de cambios de signos no es condicionante del número de tasas internas de retorno calculables.

Las decisiones también pueden complicarse cuando no se pueden obviar en la evaluación de la inversión, por su importancia, la variabilidad de las tasas de descuento, dado cambios en la diferencia del interés o la rentabilidad a corto y a largo plazo. ¿Qué hacer entonces?

La solución en estos casos la da el criterio VAN, más constante y consistente, o una combinación de criterios de decisión para las ocasiones en que esto sea factible.

11. El cálculo de la tasa de descuento

La tasa de descuento es otro aspecto sobre el que es necesario profundizar en el objetivo de comprender el contenido económico del VAN. Esta requiere de análisis tanto en su aspecto cuantitativo como cualitativo.

Mientras que, en su aspecto cualitativo, una de las principales dificultades para el cálculo del VAN es, precisamente, la de definir la tasa de descuento a utilizar. El proyecto supuesto teórico parte de la hipótesis de la existencia de un mercado financiero, y postula que esta tasa viene determinada por la tasa de interés que rige en el mercado financiero, tasa ésta a la que se podría lo mismo pedir que prestar dinero, y que no variaría para cualquiera que fuera el monto solicitado. Pero, como se sabe, esta no es una hipótesis realista, pues son diversas las tasas de interés existentes en el mercado, tampoco es la misma tasa de interés a la que se presta que a la que se puede pedir prestado y, además; esta tasa está asociada al nivel de riesgo que tenga cada inversión en particular. Por tanto, el cálculo del VAN no sólo comportará algunas dificultades, sino que dará sólo un valor aproximado al valor del activo aunque -según la experiencia- útil para la toma de decisiones.

Otro criterio generalmente aceptado para determinar la tasa de descuento es el del costo de oportunidad del capital. Al respecto, si se parte del principio de la escasez de los recursos, resulta mucho más comprensible y factible, establecer como tasa de descuento el costo de oportunidad del capital, entendiéndose por éste, el de la mejor alternativa de utilización de los recursos, es decir, la rentabilidad a la que se renuncia en una inversión de riesgo similar por colocar los recursos en el proyecto.

En este sentido, es frecuente encontrar que la tasa de interés activa (a la que presta dinero la banca nacional) es sumamente alta, es costoso y difícil obtener créditos externos, debido al llamado riesgo país, lo que repercute en el incremento de la tasa de interés a que se obtienen estos recursos. Ello, se suma a que las economías del tercer mundo, caracterizadas, básicamente, por la alta participación del sector agropecuario y de la pequeña y mediana industria, sectores donde -en general- es baja la tasa de rentabilidad,

por tanto, situaciones en que la tasa de interés es mayor que la tasa de rentabilidad. En este contexto, podrían también existir ramas de la economía cubana, en que el costo del dinero sea mayor que el costo de oportunidad del capital (dadas las restricciones que se enfrentan en los mercados de capitales), por tanto, en que habría que calcular la tasa de descuento a partir de la tasa de interés.

Estas y otras razones explican que, en el cálculo de k , estén presentes componentes objetivos y subjetivos, por lo que se coincide con aquellos autores que afirman que esta debe representar la rentabilidad mínima que se le exige al proyecto, para cuyo cálculo se considera que se deberán tener en cuenta factores objetivos, tales como: las tasas de interés a que la empresa y el país reciben recursos financieros, los niveles de rentabilidad de la rama económica a que pertenece el proyecto, riesgo financiero, etcétera, pero también criterios subjetivos dictados por la experiencia y la intuición del sujeto decisor.

En resumen, el VAN no se puede concebir sólo como un resultado numérico para seleccionar proyectos de inversión, sino que su empleo se sustenta en el hecho de que esté en correspondencia con los objetivos de los inversionistas, con los objetivos financieros de la empresa.

12. Períodos de recuperación simple y descontado.

El período de recuperación consiste en determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial a partir de los flujos netos de caja generados, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa o con el horizonte temporal de vida útil del proyecto.

13. Razón Beneficio / Costo (B/C).

Representa cuanto se gana por encima de la inversión efectuada. Igual que el VAN y la TIR, el análisis de beneficio-costos se reduce a una sola cifra, fácil de comunicar en la cual se basa la decisión. Solo se diferencia del VAN en el resultado, que es expresado en forma relativa.

La decisión a tomar consiste en:

$B/C > 1.0$ aceptar el proyecto.

$B/C < 1.0$ rechazar el proyecto. (ECOLINK, 2012)

E. NEGOCIOS ARTESANALES

Un taller o fábrica artesanal es un centro de producción que atesora una serie de características que la diferencian cualitativamente de otro lugar donde se pueda fabricar cualquier otro objeto

La capacidad individual en la elaboración de sus productos. Cada objeto que sale de las manos del artesano es único e irrepetible. La sabiduría y el conocimiento tradicional dan vida al producto artesanal realizado.

La aptitud del artesano para crear, innovar y conciliar tradición y modernidad es uno de los elementos diferenciadores de todo objeto de artesanía.

La técnica de producción es de tradición o costumbre y varía de artesano en artesano, la destreza es una facultad humana. La jornada de trabajo es extensiva pues el artesano trabaja según sus hábitos y costumbres y al ritmo que él desea. El producto se hace manualmente y es por tanto una producción muy onerosa, de baja escala productiva y lenta. La tecnología es mínima y hay poca tecnología toda ella de tipo mecánica. La

capacitación se da en el taller sobre la marcha, y los oficios se aprenden y reconocen por mérito.

Las características que tiene una empresa artesanal son las siguientes:

- Se trata de pequeñas micro y empresas familiares.
- Intensivas en el trabajo.
- Mercados casi en competencia pura y perfecta.
- Herramientas rudimentarias.
- Mano de obra altamente calificada.
- Jornada de trabajo extensivo.
- Producción organizada. (BUENASTAREAS, 2012)

F. MATERIAL RECICLADO

El reciclaje es un proceso de reutilización de materiales que ya cumplieron su función para el que ha sido o fueron creados. El concepto de reutilización sugiere la capacidad de utilizar un material para sus funciones habituales o para otras, lo cual admite que el propio objeto pueda ser empleado de nuevo. Básicamente, se trata de incrementar las posibilidades de los materiales. Rivadeneyra (2001) expresa, en cuanto a los materiales de recuperación, que *"en la reutilización hay que ser especialmente prudente evitando usos que pudieran resultar peligrosos debido a las características de degradación del material"*

Pero todo este proceso de concienciación por parte del profesorado tiene como base el unidireccional uso que se hace del material. La reutilización de material, desde la perspectiva del profesorado, pretende inculcar en los alumnos el afán por aprovechar los objetos que ya han sido utilizados para otras funciones. Así también, esto supone paliar el desproporcionado consumo en la que está inmersa la sociedad actual.

Este aprovechamiento puede hacerse a través de su utilización como material educativo didáctico, a fin de explotar su estructura y hacerlos participes del proceso educativo en aras de mejorar la calidad de la enseñanza y el aprendizaje de contenidos de una determinada área curricular.

Algunas de las razones que se han citado anteriormente, guardan una relación directa con los temas transversales que contempla la educación peruana y, que además, están presentes. (TODOCARTON, 2012)

V. MATERIALES Y MÉTODOS

1. Localización

El estudio de factibilidad se realizó en el cantón Isabela, Provincia de Galápagos.

2. Ubicación geográfica

Ubicada el noreste de la Isla Floreana, siendo atravesada por la línea equinoccial. Es la isla más extensa del archipiélago con:

Superficie: 4588 Km²

Latitud:-0.5000

Longitud:-91.066

Altitud: 1.707msnm



Fuente: Asociación de Turismo de Isabela.

3. Características Climáticas

De una estación a otra el clima oscila cíclicamente. La primera estación llamada húmeda, lluviosa y cálida se extiende de enero a abril y la segunda llamada fría ocupa el resto del año.

La temperatura máxima y mínima tiene una variación en los promedios mensuales es así que en febrero alcanza una máxima de 29 – 30 centígrados y en agosto – septiembre la mínima es de 17 a 20 centígrados.

4. Clasificación ecológica

Isabela tiene relativamente las mismas formaciones vegetales. En Isabela Sur sus características son la presencia de humedales y el área agrícola.

a. **Zonas de Vida:**

Bosque Húmedo Pre Montano (b.h.P.M)

Bosque seco Tropical (b.s.T)

Bosque muy seco Tropical (b.m.s.T)

Bosque seco Pre Montano (b.s.P.M)

Monte espinoso Pre Montano (m.s.P.M)

Monte espinoso Tropical (m.e.T)

Matorraldesértico Tropical (m.d.T)

5. Características del suelo

El 70% de 8010 Km² de tierra firme están compuestos por rocas desnudas, esto se da debido a la juventud de las islas y el clima seco, estos suelos generalmente son superficiales, pero en las zonas húmedas se localizan profundidades de hasta 2.8 metros.

El Ph es ligeramente ácido a neutro y contiene medianamente nitrógeno, bajo fósforo y potasio. (Estudio de WWF, 2010.)

6. Materiales y Equipos

a) **Materiales:** Libreta de apuntes, Lápiz, Esferográfico, Sacapuntas, Borrador, Resma de pape

b) **Equipos:** Computadora portátil, Impresora, Gps, Cámara digital, Filmadora.

C. METODOLOGÍA

1. Validar el diagnóstico de la situación actual de la materia prima (material reciclado) para la implementación del negocio artesanal.

A través de visitas al galpón de reciclaje se pudo validar el diagnóstico la situación actual del material reciclado que llega diariamente, donde se realizó registros diarios de la materia, controlando el peso en kg. Este control se lo obtuvo para conocer la cantidad de materia con la que se cuente para el negocio propuesto a través de una matriz que contenga los parámetros antes mencionados.

MATERIAL RECICLADO											
Fecha	Peso del material reciclable										
	Vidrio	Vidrio Café	Papel de Oficina	Papel Mezclado	Cartón	Cartón duplex	Plástico1	Plástico2	Metales latas	Metales aluminio	Basura

Se realizó además una matriz FODA del manejo del material reciclado que llega al galpón, de esta manera se conoció las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del tratamiento que se le da al material reciclado dentro del mismo.

Todo lo investigado en este objetivo fue analizado y sintetizado para tener un medio de consulta inmediato con el objetivo de desarrollar mejoras continuas en el proceso y en la calidad.

2. Elaborar el estudio de mercado

Se realizó el estudio de la demanda dentro del cual se determinarán los siguientes puntos:

Segmentación del mercado: Se tomó como mercado a los turistas nacionales y extranjeros que llegan a la isla Isabela, Galápagos.

Determinación del universo: Se tomó como universo el número de turistas que llegaron a la isla Isabela en el año 2011.

Obtención de la muestra: Para conocer cuántos de los turistas deben ser encuestados se tomó el universo y se utilizará la fórmula de Canavos que se detalla a continuación:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Universo de estudio

p = Probabilidad de ocurrencia

q = Probabilidad de no ocurrencia

e = Margen de error

z = Nivel de confianza

Perfil de los clientes: A través de los resultados obtenidos en la tabulación de las encuestas se describió los gustos, preferencias y características del cliente.

Además se determinó los resultados de la demanda actual y la proyección de la demanda potencial para los próximos 5 O 10 años

Estudio de la oferta

Para cumplir con el estudio de la oferta se identificó los competidores mediante la investigación de campo de todos los negocios que ofrezcan y realicen productos artesanales dentro de la isla Isabela, que nos sirvió para realizar un catastro local de nuestra competencia en cuanto a artesanías se refiere.

Además se investigó y se realizó un registro de las tiendas artesanales que venden productos con material reciclado dentro de las islas Galápagos donde se tomó en cuenta el número de clientes que cada negocio artesanal tiene al año, y sirvió para la proyección de la oferta directa, se lo realizó con el siguiente instrumento:

Denominación	Cientes /Año
Total	

Se proyectará la oferta mediante la siguiente formula:

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

Dónde:

C_n = el año al que se proyecta

l = constante

i = tasa de crecimiento anual del turismo

n = el número del año al que se proyecta.

Se realizó el estudio de la competencia (cuantitativo y cualitativo). Para ello se realizó la siguiente matriz:

INSTITUCIÓN	LO POSITIVO	LO NEGATIVO	CAPACIDAD (# de personas)	PRECIO	SERVICIOS QUE INCLUYE

Se confrontó la oferta y la demanda mediante el cálculo de la demanda insatisfecha y se determinó la demanda objetiva proyectada para la vida útil del proyecto.

Además se describió las características definidas de los productos con los que el negocio artesanal empezará, dejando abierta la opción de ampliar su oferta según se mantenga en el mercado.

3. Comprobar la viabilidad técnica, comercial, administrativa, legal y socio – ambiental.

Análisis técnico: Una vez determinado los aspectos del mercado de los productos a ofertarse se analizó con profundidad los parámetros y juicios técnicos necesarios que determinen como implementar de manera eficiente el negocio artesanal.

En este estudio se determinó los siguientes puntos:

Tamaño de la empresa

Para determinar el tamaño de la empresa se determinó

- Consumo aparente por productos.
- Tamaño de la proyecto.

Para definir el tamaño del proyecto se Consideró la capacidad instalada, utilizada o diseñada.

Localización de la empresa

Mediante los datos que se obtuvieron del tamaño de la empresa se definirá claramente cuál es el mejor sitio para ubicar la empresa artesanal con material reciclado de esta manera se obtuvo mejores beneficios y costos bajos. Se analizó lo que requiere la demanda y se buscó las características óptimas para el terreno y las facilidades de servicios básicos. Para esto se realizó la macrolocalización y la microlocalización.

Procesos de producción y transformación de la empresa.

Conociendo que se va a ofertar en el negocio artesanal y para tener claro el proceso de producción y transformación es necesario contar con un flujograma del proceso productivo, requerimientos de mano de obra, requerimiento de materia prima, requerimiento de maquinaria y equipos, requerimientos de mobiliario y se realizó el diseño del establecimiento.

Viabilidad comercial: para este estudio se determinará los canales de distribución, estrategias de promoción y publicidad y con ello medios publicitarios de la empresa, spot publicitarios ya sea para radio, prensa escrita, volantes o televisión, además se definió el logotipo de la empresa, color de identificación de la empresa, etiqueta para los productos, características y diseño de los empaques y anuncio para el periódico.

En este punto además se determinó los cargos y funciones del área comercial donde se pudo analizar los siguientes puntos: cargos y funciones para el talento humano, políticas de remuneración y costos y gastos del área comercial

Administrativo legal: Dentro de lo administrativo se realizó la estructura organizativa de la empresa donde se consideró las áreas que se requieren para el funcionamiento, aparte de la comercial y productiva.

Para el estudio legal se tomó en cuenta la Ley de Defensa del Artesano, Ley de Defensa del Consumidor, Ley especial de Galápagos y la Ley de Compañías del Ecuador.

Además se citó capítulos, artículos, literales, leyes, reglamentos, relacionados con la creación y funcionamiento de la empresa que se encuentran en la Constitución del Estado

También se determinó el tipo de empresa a formarse

Se indicó erogaciones que deberán hacer por trámites legales.

Viabilidad socio - ambiental: se aplicó el método analítico y descriptivo para determinar los impactos socio – ambientales que causaría el desarrollo del proyecto.

Además se utilizó la matriz de Lázaro Lagos modificada de acuerdo a las necesidades del proyecto para medir el impacto socio - ambiental que generará esta actividad en la zona.

Mediante los diagramas causa – efecto se emitió las medidas de mitigación que permita recuperar las condiciones medioambientales existentes por la instalación del proyecto.

6. Establecer la evaluación económica financiera

El estudio económico se realizó mediante:

- Activos fijos, diferido y capital de trabajo
- Fuentes de financiamiento y uso de fondos

- Cálculo de depreciación y amortizaciones
- Presupuesto de costos y gastos
- Costos e ingresos
- Estado de resultados
- Flujo de caja del proyecto

Se calculó los siguientes aspectos para determinar el análisis financiero:

- VAN: que nos servirá para determinar la seguridad de que el proyecto genere un flujo de caja del proyecto
- TIR: que nos ayudará a identificar la rentabilidad del capital investigado
- RBC: que determinará si el proyecto generará una relación de ganancia operativa entre estos dos factores.

VI. RESULTADOS

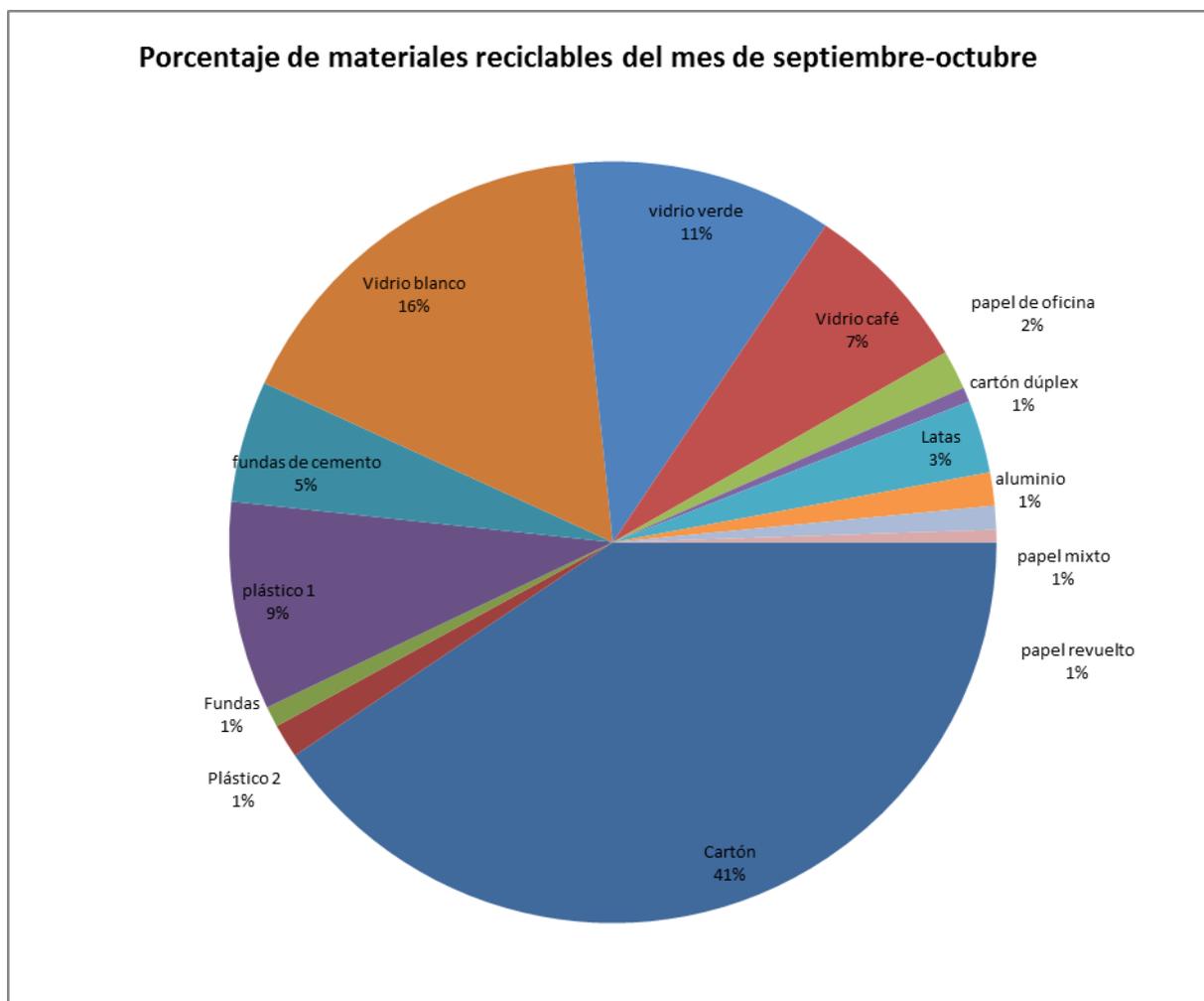
A. Validar el diagnóstico de la situación actual de la materia prima (material reciclado) para la implementación del negocio artesanal.

1. Estado situacional de la materia prima en los meses de septiembre a noviembre del 2011.

a. Datos obtenidos en los meses de Septiembre-October del 2011.

Para el cumplimiento de este objetivo se basó en investigación de fuentes primarias y secundarias de investigaciones basadas en el sistema de reciclaje en el galpón de material inorgánico donde llega del material prima, en este caso el material reciclado que servirá para la elaboración de los productos que se propondrán en los siguientes objetivos de esta investigación.

Gráfico # 01: Porcentaje de material reciclable del mes de septiembre - octubre



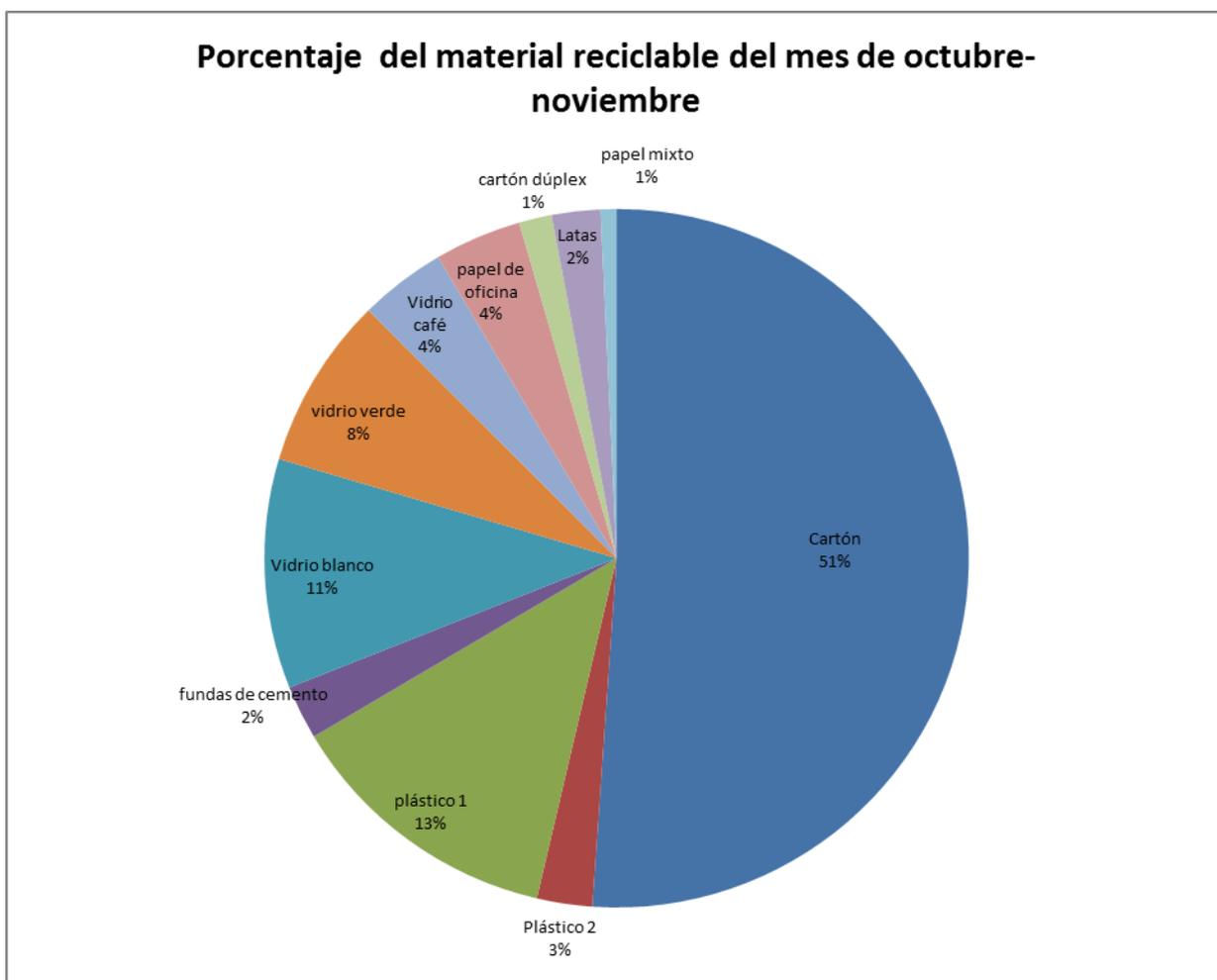
Fuente: Adrián Villagrán, Prácticas I.

Elaborado por: Gabriela Escudero

Del gráfico que antecede se deduce: que en el primer mes en el taller de reciclaje de la isla Isabela se recicló: 41 % de cartón, 16% de vidrio blanco, 11% de vidrio verde, 9% de plástico tipo 1, 7% de vidrio café, 5% en fundas de cemento, 3% de latas, 2% de papel de oficina, 1 % de cartón duplex, 1% de aluminio, 1% de papel mixto, 1% papel revuelto, 1% de fundas, 1% de plástico tipo 2. Por lo que se deduce que el tipo de material que se recicló en mayor proporción en la Isla Isabela en el mes de Septiembre-Octubre del 2010, fue el cartón.

(Prácticas I, Villagrán Adrián, 2011.)

Gráfico # 02: Porcentaje mensual de materiales reciclados en el segundo mes de la investigación correspondiente a octubre- noviembre del 2011 en la isla Isabela-Galápagos



Del gráfico que antecede se deduce: que en el segundo mes en el taller de reciclaje de la isla Isabela se recicló: 51% de cartón, 13% de plástico tipo 1(plástico transparente), 11% de vidrio blanco, 8% de vidrio verde, 4% de vidrio café, 4% de papel oficina, 3% de plástico tipo2(plásticos que excedan los 2 mm de grosor y botellas de lubricantes, desinfectantes), 2% en fundas de cemento, 2% de latas, 1% de cartón duplex, 1% de papeel mixto, Por lo que se deduce que el tipo de material que se recicló en mayor proporción en la Isla Isabela en el mes de Octubre- Noviembre del 2011, fue el cartón, a igual que el primer mes de estudio, también se puede identificar que el segundo mes de estudio el aluminio no fue empacado, esto se debe a que se necesita una cantidad

determinada (peso kg), para que este material pueda ser empacado. (Prácticas I, Villagrán Adrián, 2011)

b. Estado situacional del material reciclado en el galpón

Según los datos obtenidos en los meses de septiembre y octubre, se determina que al galpón de reciclaje llega el siguiente tipo de materiales:

Cuadro # 01: Datos diarios y mensuales de material reciclado y empacado

datos diarios y mensuales de material reciclado y empacado							
FECHA	TIPO DE MATERIAL	CANTIDAD	OBSERVACIONES	VOLUMEN m ³	VOLUMEN TOTAL	PESO Kg	PESO TOTAL
06/09/2011	cartón	1	Paca	0,25578	0,25578	100,4	100,4
	plástico 1	1	Paca	0,25578	0,25578	72	72
	fundas de cemento	1	paca (100fundas)	0,25578	0,25578	98	98
07/09/2011	cartón	1	Paca	0,25578	0,25578	100,4	100,4
	plástico 1	1	Paca	0,25578	0,25578	72	72
08/09/2011	cartón	2	Paca	0,25578	0,51156	100,4	200,8
	Vidrio blanco	3	Sacos	0,16	0,48	52,2	156,6
	Vidrio café	2	Sacos	0,16	0,32	52,2	104,4
	vidrio verde	2	Sacos	0,16	0,32	52,2	104,4
09/09/2011	plástico 1	1	Paca	0,25578	0,25578	72	72
12/09/2011	papel oficina	1	Sacos	0,16	0,16	31,4	31,4
	Vidrio blanco	1	Sacos	0,16	0,16	52,2	52,2
	Vidrio café	2	Sacos	0,16	0,32	52,2	104,4
	vidrio verde	2	Sacos	0,16	0,32	52,2	104,4
	fundas	1	Paca	0,25578	0,25578	82,1	82,1
13/09/2011	cartón dúplex	1	Sacos	0,16	0,16	11,8	11,8
	cartón	2	Paca	0,25578	0,51156	100,4	200,8
	Vidrio blanco	1	Sacos	0,16	0,16	52,2	52,2
	Vidrio café	1	Sacos	0,16	0,16	52,2	52,2
14/09/2001	Cartón	3	Paca	0,25578	0,76734	100,4	301,2
15/09/2011	cartón	1	Paca	0,25578	0,25578	100,4	100,4
	plástico 2	1	Paca	0,25578	0,25578	50	50
	Vidrio blanco	3	Sacos	0,16	0,48	52,2	156,6
	Vidrio café	1	Sacos	0,16	0,16	52,2	52,2

	vidrio verde	2	Sacos	0,16	0,32	52,2	104,4	
20/09/2011	cartón	2	Paca	0,25578	0,51156	100,4	200,8	
21/09/2011	plástico 1	2	Paca	0,25578	0,51156	72	144	
	fundas de cemento	1	paca (100fundas)	0,25578	0,25578	98	98	
22/09/2011	cartón	2	Paca	0,25578	0,51156	100,4	200,8	
23/09/2011	papel oficina	1	Sacos	0,16	0,16	31,4	31,4	
	papel mixto	1	Sacos	0,16	0,16	28,6	1	
27/09/2011	papel oficina	1	Sacos	0,16	0,16	31,4	31,4	
	papel mixto	1	Sacos	0,16	0,16	28,6	28,6	
	cartón dúplex	1	Paca	0,25578	0,25578	11,8	11,8	
	cartón	3	Pacas	0,25578	0,76734	100,4	301,2	
29/09/2011	papel revuelto	1	Sacos	0,16	0,16	30,2	30,2	
	cartón dúplex	1	Paca	0,25578	0,25578	11,8	11,8	
	Latas	2	Paca	0,25578	0,51156	87,8	175,6	
03/10/2011	aluminio	1	Paca	0,25578	0,25578		1	
	fundas de cemento	1	paca (100fundas)	0,25578	0,25578	98	98	
	Vidrio blanco	10	Sacos	0,16	1,6	52,2	522	
	vidrio verde	6	Sacos	0,16	0,96	52,2	313,2	
	Vidrio café	2	Sacos	0,16	0,32	52,2	104,4	
04/10/2011	plástico 1	1	Paca	0,25578	0,25578	72	72	
04/10/2011	cartón	2	Pacas	0,25578	0,51156	100,4	200,8	
05/10/2011	cartón	2	Pacas	0,25578	0,51156	100,4	200,8	
06/10/2011	plástico 1	1	Pacas	0,25578	0,25578	72	72	
	cartón	2	Pacas	0,25578	0,51156	100,4	200,8	
TOTAL MENSUAL	Cartón	23	Pacas	0,25578	5,88294	100,4	2309,2	
	Fundas	1	Pacas	0,25578	0,25578	82,1	82,1	
	Plástico 2	1	Pacas	0,25578	0,25578	50	50	
	plástico 1	7	Pacas	0,25578	1,79046	72	504	
	fundas de cemento	3	Pacas	0,25578	0,76734	98	294	
	Vidrio blanco	18	Sacos	0,16	2,88	52,2	939,6	
	vidrio verde	12	Sacos	0,16	1,92	52,2	626,4	
	Vidrio café	8	Sacos	0,16	1,28	52,2	417,6	
	papel de oficina	3	Sacos	0,16	0,48	31,4	94,2	
	cartón dúplex	3	Pacas	0,25578	0,76734	11,8	35,4	
	Latas	2	Pacas	0,25578	0,51156	87,8	175,6	
	aluminio	1	Pacas	0,25578	0,25578	80,5	80,5	
	papel mixto	2	Sacos	0,16	0,32	28,6	57,2	
papel revuelto	1	Sacos	0,16	0,16	30,2	30,2		
VOLUMEN Y PESO MENSUAL DE MATERIALES INORGANICOS RECICLADOS						17,52698		5696

Los datos de materiales inorgánicos reciclables esta en función de su peso y volumen, para efectos de estudio se ha utilizado el peso como medida de referencia, en este cuadro también

se ha reclasificado los materiales para obtener una mejor caracterización, es así que se ha dividido algunos materiales en subtipos como es el caso del vidrio que se ha dividido en vidrio blanco, vidrio café y vidrio verde, en este cuadro el cartón ya ha sido caracterizado puesto que en el cuadro anterior no fue posible, el mismo que tiene el mayor porcentaje de peso para el primer mes de Septiembre- Octubre, esto sumado al peso de los otros materiales inorgánicos reciclables y empacados se obtiene un peso de 5696 kg de material reciclado

Cuadro # 02: Datos diarios del material de reciclaje inorgánicos

Datos diarios del material de reciclaje inorgánico							
FECHA	TIPO DE MATERIAL	CANTIDAD	CONTENEDOR	VOLUMEN m³	VOLUMEN TOTAL	PESO Kg	PESO TOTAL
11/10/2011	Vidrio	4	tachos	0,126	0,504	31,8	127,2
	plástico 1	46	tachos	0,126	5,796	2,9	133,4
	metales(aluminio)	0,5	tachos	0,126	0,063	1,5	0,75
	basura	12	tachos	0,126	1,512	4	48
12/10/2011	Vidrio	4	tachos	0,126	0,504	31,8	127,2
	plástico 1	8	tachos	0,126	1,008	2,9	23,2
	plástico 2	1	tachos	0,126	0,126	2,2	2,2
	basura	15	tachos	0,126	1,89	4	60
13/10/2011	Vidrio	3	tachos	0,126	0,378	31,8	95,4
	plástico 1	7	tachos	0,126	0,882	2,9	20,3
	plástico 2	2	tachos	0,126	0,252	2,2	4,4
	metales(latas)	1	tachos	0,126	0,126	12,2	12,2
	basura	17	tachos	0,126	2,142	4	68
18/10/2011	Vidrio	5	tachos	0,126	0,63	31,8	159
	plástico 1	18,5	tachos	0,126	2,331	2,9	53,65
	plástico 2	1	tachos	0,126	0,126	2,2	2,2
	Metales(latas)	1,5	tachos	0,126	0,189	12,2	18,3
	papel mezclado	1	sacos	0,16	0,16	29,4	29,4
	basura	13	tachos	0,126	1,638	4	52
19/10/2011	Vidrio	2	tachos	0,126	0,252	31,8	63,6
	plástico 1	8	tachos	0,126	1,008	2,9	23,2
	Plástico 2	1	tachos	0,126	0,126	2,2	2,2
	basura	11	tachos	0,126	1,386	4	44
20/10/2011	plástico 1	5	tachos	0,126	0,63	2,9	14,5
	plástico 2	1	tachos	0,126	0,126	2,2	2,2
	metales(latas)	1	tachos	0,126	0,126	12,2	12,2
	basura	9	tachos	0,126	1,134	4	36

21/10/2011	plástico 2	2	tachos	0,126	0,252	2,2	4,4
24/10/2011	basura	5	tachos	0,126	0,63	4	20
25/10/2011	Vidrio	7	tachos	0,126	0,882	31,8	222,6
	plástico 1	21	tachos	0,126	2,646	2,9	60,9
	metales(latas)	1	tachos	0,126	0,126	12,2	12,2
	basura	22	tachos	0,126	2,772	4	88
26/10/2011	Vidrio	3	tachos	0,126	0,378	31,8	95,4
	plástico 1	4	tachos	0,126	0,504	2,9	11,6
	plástico 2	1	tachos	0,126	0,126	2,2	2,2
	Metales(aluminio)	2,5	tachos	0,126	0,315	1,5	3,75
	papel mezclado	1,5	sacos	0,16	0,24	29,4	44,1
	basura	8	tachos	0,126	1,008	4	32
27/10/2011	Vidrio	2	tachos	0,126	0,252	31,8	63,6
	plástico 1	9	tachos	0,126	1,134	2,9	26,1
	basura	14	tachos	0,126	1,764	4	56
01/11/2011	Vidrio	6	tachos	0,126	0,756	31,8	190,8
	plástico 1	16	tachos	0,126	2,016	2,9	46,4
	plástico 2	1	tachos	0,126	0,126	2,2	2,2
	metales(latas)	1	tachos	0,126	0,126	12,2	12,2
	Cartón dúplex	1	sacos	0,16	0,16	11,8	11,8
	basura	14	tachos	0,126	1,764	4	56
08/10/2011	Vidrio	8	tachos	0,126	1,008	31,8	254,4
	plástico 1	9	tachos	0,126	1,134	2,9	26,1
	plástico 2	2	tachos	0,126	0,252	2,2	4,4
	metales(latas)	2	tachos	0,126	0,252	12,2	24,4
	papel mezclado	2	sacos	0,16	0,32	29,4	58,8
	basura	23	tachos	0,126	2,898	4	92
09/10/2011	Vidrio	2	tachos	0,126	0,252	31,8	63,6
	plástico 1	9	tachos	0,126	1,134	2,9	26,1
	plástico 2	2	tachos	0,126	0,252	2,2	4,4
	metales(aluminio)	2	tachos	0,126	0,252	1,5	3
	basura	30	tachos	0,126	3,78	4	120
TOTAL MENSUAL	Vidrio	46	tachos	0,126	5,796	31,8	1462,8
	Plástico 1	160,5	tachos	0,126	20,223	2,9	465,45
	plástico2	14	tachos	0,126	1,764	2,2	30,8
	metales (latas)	7,5	tachos	0,126	0,945	12,2	91,5
	metales(aluminio)	5	tachos	0,126	0,63	1,5	7,5
	Cartón dúplex	1	sacos	0,16	0,16	11,8	11,8
	papel mezclado	4,5	sacos	0,16	0,72	29,4	132,3
	basura	193	tachos	0,126	24,318	4	772
VOLUMEN Y PESO MENSUAL DE MATERIALES INORGANICOS					54,556		2974,15

TOTAL MENSUAL DE MATERIALES RECICLADOS	30,238		2202,15
TOTAL MENSUAL DE MATERIALES NO RECICLABLES	24,318		772

Como ya se indicó anteriormente, para efectos de estudio hemos utilizado el peso como medida de referencia e identificamos que el vidrio es el material con mayor peso que llegan al taller de reciclaje con 1462,8 kg, en el cuadro de datos no consta el cartón el cual es considerado en cuadros posteriores puesto que por sus características físicas no se hace fácil utilizar esta metodología para su caracterización.

En el cuadro podemos identificar que existe un gran porcentaje de basura o material no reciclable el cual recibe un tratamiento especial en el proceso del reciclaje, sin embargo observamos que los materiales reciclables están en mayor porcentaje (Prácticas I, Villagrán Adrián, 2011)

2. Estado situacional actual del material prima de los meses desde mayo hasta junio del 2012.

a. Datos diarios del material reciclable que llega al galpón desde el 26 de mayo hasta el 26 de junio del 2012.

Cuadro # 03: datos diarios del material reciclable que llega al galpón desde el 26 de mayo hasta el 26 de junio del 2012.

Fecha	Peso del material reciclable en Kg.											
	Vidrio	Vidrio café	Vidrio verde	Papel de Oficina	Papel mezclado	Cartón	Cartón dúplex	Plástico 1	Plástico 2	Metales (latas)	Metales aluminio	Basura
26/06/2012	127,8	0	17,6	34,5	6,5	56,4	11,8	7,8	2,4	4,3	0	40
27/06/2012	245,6	32,5	0	16,1	7,6	0	11,8	11,4	4,8	0	0	24
28/06/2012	54,3	0	0	23,4	19,6	97,4	0	3,6	0	0	1,5	20
29/06/2012	154,7	0	12,5	12,5	4,5	105,6	0	7,6	2,4	10,1	0	36
30/06/2012	324,6	32,5	18,7	9,4	8,9	0	0	23,5	4,8	9,9	0	44
31/06/2012	145,8	32,5	56,7	0,78	4,6	0	0	5,6	4,8	0	0	36
01/07/2012	0,76	0	0	14,3	4,5	112,6	0	7,8	7,2	0,87	0	8
01/07/2012	34,5	97,5	19,5	45,8	9,8	0	0	4,5	0	0	1,5	16
01/07/2012	98,6	65	12,4	32,4	15,6	127,8	11,8	15,6	0	0	0	16
02/07/2012	34,5	32,5	0	17,7	8,9	0,91	0	18,7	0	0	0	20

	Vidrio	Vidrio café	Vidrio verde	Papel de Oficina	Papel mezclado	Cartón	Cartón dúplex	Plástico 1	Plástico 2	Metales (latas)	Metales aluminio	Basura
03/07/2012	60	97,5	89,7	17,8	6,7	80,9	0	9,9	2,4	5,7	0	36
04/07/2012	2,6	0	1,67	19,6	6,4	32,6	0	34,5	2,4	7,9	0	20
05/07/2012	34,7	0	23,4	23,4	8,9	0	0	22,2	4,8	19,8	0	16
06/07/2012	9,7	97,5	18,7	2,56	1,5	0	0	15,6	0	0	0	20
07/07/2012	5,5	65	0	6,8	8,9	12,67	0	14,5	0	4,5	0	8
08/07/2012	8,6	32,5	9,7	23,5	7,6	34,65	0	6,1	0	0	0	20
09/07/2012	34,5	0	0	13,3	4,5	89,8	11,8	8,9	2,4	9,8	0	36
10/07/2012	12,5	0	16,7	5,6	6,7	78,3	0	3,4	0	5,5	0	8
11/07/2012	2,5	0	0	7,8	3,3	101,6	0	6,9	2,4	0	0	20
12/07/2012	78,9	32,5	18	3,4	8,9	67,6	0	18,9	4,8	6	1,5	16
13/07/2012	6,9	65	43,6	9,7	5,6	123,9	0	5,6	0	8,9	0	44
14/07/2012	24,6	32,5	0	4,5	0	0	0	2,4	0	6,7	0	16
15/07/2012	11,4	0	34,5	8,7	6,8	98	0	16,6	0	6,8	0	12
16/07/2012	7,9	32,5	88,7	10,5	5,6	0	0	35,6	0	0	0	20

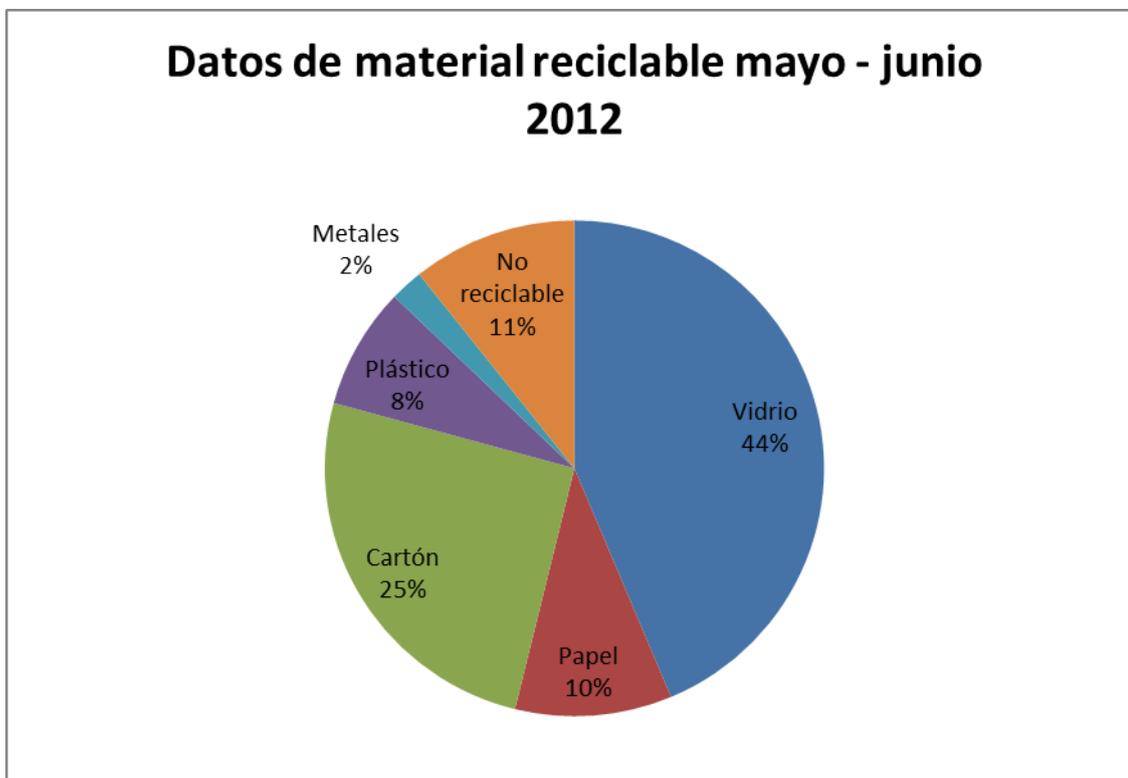
	Vidrio	Vidrio café	Vidrio verde	Papel de Oficina	Papel mezclado	Cartón	Cartón dúplex	Plástico 1	Plástico 2	Metales (latas)	Metales aluminio	Basura
17/07/2012	24,5	32,5	34,5	5,6	13,7	12,3	0	20,5	0	0	1,5	0
18/07/2012	19,8	0	56,7	9,7	8,7	23,4	0	5,6	0	5,8	0	0
19/07/2012	23,4	0	89,7	12,3	7,8	0	0	19,8	0	3,5	0	28
20/07/2012	78	0	0	4,5	8,7	32,4	0	5,7	0	0	0	20
21/07/2012	2,5	32,5	56,7	10,5	1,5	98,5	0	32,5	2,4	2,2	0	16
22/07/2012	9,7	97,5	78,9	4,5	2,4	104	0	8,7	2,4	0,75	0	0
23/07/2012	12,6	97,5	0	32	9,8	34,5	0	20,5	2,4	0	0	0
24/07/2012	27,8	162,5	0	19,8	8,5	0	11,8	5,6	4,8	7,5	0	0
25/07/2012	23,4	195	10,2	5,7	4,5	23,4	0	7,6	0	0	0	16
26/07/2012	9,8	0	56,8	17,7	8,7	0	0	9,8	0	2,5	0	16
Total	531,8	1365	865,57	486,34	155,7	1549,23	59	443,5	57,6	129,02	6	676
Total vidrio: 2762,37				Total papel: 642,04		Total cartón: 1608,23		Total plástico: 501,1		Total metales:135,02		
										Total material reciclable		5648,76
										Total material no reciclable		676

Plástico 1*Botellas de refrescos,

Plástico 2*Botellas de aceite de motor, detergente,

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

Gráfico #3: Datos del material reciclado en el mes de Mayo a Junio del 2012.



Luego de lo registrado podemos decir que la fuente han tomado mucha más conciencia ambiental gracias a las capacitaciones recibidas, ahora ya saben reciclar eficientemente, lo que hace que el porcentaje de basura sea menor con un 11% del total de lo reciclado (676Kg.) comparado con lo registrado en los meses anteriores del año pasado (772Kg.).

El sistema actual ha mejorado en cuanto a la recolección, manejo y destino final de los residuos sólidos inorgánicos, ya que comparando con los datos registrados en los meses anteriores se puede ver que hoy en día llega mayor cantidad de material reciclable con un peso anual total de 5648,76 Kg cuando anteriormente se registraba entre 3000 y 4000 Kg aproximadamente de material reciclable en el galpón. Estos datos se deben a que hoy en día se cuenta con mayor financiamiento de empresas no gubernamentales Ong's (Unión Europea, WWF), que aportan económicamente en el proyecto, y dichos recursos son invertido en capacitación al personal y a la población, implementación de equipos para la recolección,

mantenimiento de los carros recolectores, trípticos informativos, tachos, publicidad y medios informativos e interpretativos como es el caso de la implantación que se realizó en el parque municipal de un centro de información donde la población puede ver y aprender didácticamente de manera eficaz. Este fue inaugurado el mes de enero del 2012, y desde su presencia la población ha hecho conciencia de lo importante de reciclar (anexo1)

Cabe mencionar que en el galpón de reciclaje aún no está dando tratamiento a las telas usadas, ya que solo tienen en la fuente tres tachos para: la materia orgánica, material reciclado y basura. Además aún no se ha capacitado específicamente al personal para dicho tratamiento ya que se necesita un tratamiento diferente con contenedores específicos para dicho material, que por el momento no cuenta el galpón. A pesar de este antecedente existe un artesano que da re uso a la tela usada, específicamente a los jeans, con los cuales realiza bolsos vistosos que llevan diseños de paisajes de la zona (anexo 2).

Además existe un espacio dentro de la población donde se almacena la chatarra, como son las cocinas, lavadoras, planchas y demás artefactos viejos los cuales también son vendidas en el continente pero aún no son registrado, pesados y tratados ya que necesita diferente manipulación que aun el personal no está capacitado para dicho trabajo. Sin embargo si existe quien ha dado buen uso de este material, un artesano de la población quien es oriundo de la ciudad de Cuenca, que ha visto como materia prima para plasmar sus obras de arte la chatarra y/o metal reciclable, de los cuales ha realizado varios cuadros que son verdaderas obras de arte utilizando varias técnicas, una de ellas el repujado (anexo 3). Plausio García quien es el artista creador de los cuadros con metal reciclable, tiene proyectado hacer de su vivienda un verdadero museo con sus obras de arte, que puede ser una conexión directa para a futuro estructurar la “ruta del reciclaje” en la isla Isabela.

Además desde el mes de diciembre del 2011 se empezó la ampliación y mejoramiento del galpón de reciclaje, instalando baterías sanitarias, duchas, vestidores para los trabajadores y aumentando el espacio para que exista más capacidad para el material reciclable.

b. Análisis FODA del estado situacional de la materia prima en el galpón de reciclaje.

1) Fortalezas

El municipio de Isabela cuenta con un departamento de Gestión Ambiental quien se encarga del proyecto de recolección, reclasificación y reciclaje de la materia prima (material reciclado)

La dirección de gestión ambiental cuenta con técnicos especializados en el manejo de desechos sólidos.

Realizan gestión para captar recursos económicos para la compra de maquinaria y equipos.

Se cuenta con horarios marcados y socializados en la población para la recolección.

Cuenta con carros recolectores modernos para transportar el material reciclado al galpón.

Se cuenta con personal especializado y capacitado en el manejo y recolección del material reciclado.

Se realiza capacitaciones semestrales al personal de recolección en temas de sanidad, recolección y manejo del material reciclado.

Se cuenta con equipo como GPS en cada uno de los carros recolectores, mini cargadora, mini excavadora, Motorola, mascarillas, guantes, gorros y ropa adecuada para cada uno de los trabajadores que se encargan de manipulan directamente el material reciclado.

Se registra diariamente todo el material reciclado que llega al galpón lo que permite conocer con cuanto de material se cuenta.

Cuenta con un sistema sincronizado de recolección

Capacitación permanente bimensual a la población sobre reciclaje y sus ventajas.

Reciclaje consiente por parte de la municipalidad y la población.

Apoyo practico de empresa privada a través de la RESPONSABILIDAD SOCIAL

2) Oportunidades

Relaciones internacionales con varias ONG's que apoyan el proyecto económicamente.

Inicio de construcción de la Planta Municipal de Reciclaje moderna en el terreno pre establecido

Socialización del proyecto a nivel internacional por los organismos cooperantes como la Unión Europea.

3) Debilidades

La recolección del material reciclado solo se la realiza en la zona poblada de la isla más no en las partes rurales de la misma.

Procesos burocráticos tardíos por falta de recursos económicos inmediatos para ejecutar acciones de mejoramiento.

El material reciclado es enviado al continente luego de ser registrado y empacado lo que no permite que el proceso se haga sustentable.

Falta de interés de los pobladores para reutilizar el material con fines turísticos-artesanales.

Costos altos por transporte marítimo del material reciclado al continente.

4) Amenazas

El material reciclable no pueda ser vendido a las empresas recicladoras del continente por que no exista transporte marítimo (barcos).

Desastres naturales impidan el transporte al continente del material reciclado

Disputas de grupo de poder.

Falta de reinversión económica local.

c. Cuadro resumen del análisis FODA

Cuadro # 04: Resumen del análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Departamento de Gestión ambiental</p> <p>Técnicos especializados</p> <p>Autogestión</p> <p>Horarios de recolección</p> <p>Modernos carros recolectores</p> <p>Técnicos y personal especializados</p> <p>Tecnología de punta</p> <p>Capacitación bimensual</p> <p>Empoderamiento del proceso</p> <p>Responsabilidad social</p>	<p>No existe recolección en las zonas rurales</p> <p>Procesos burocráticos tardíos</p> <p>Proceso no sustentable</p> <p>Falta de interés de los pobladores para reutilizar</p> <p>Costos altos por transporte marítimo</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Relaciones internacionales con ONG's</p> <p>Construcción de la Planta Municipal de Reciclaje</p> <p>Socialización del proyecto a nivel internacional.</p>	<p>No existe transporte marítimo frecuente</p> <p>Desastres naturales</p> <p>Disputas de grupo de poder.</p> <p>Falta de reinversión económica local.</p>

B. ESTUDIO DE MERCADO.

El presente estudio de mercado permitió determinar de manera cualitativa y cuantitativa todos los productos y servicios que podrían ser escogidos y aceptados por el mercado al igual que se determinó los canales de difusión para dar a conocer los productos.

1. Caracterización de la demanda

a. Análisis de la demanda

Para el análisis de la demanda, se ha tomado en cuenta los índices geográficos, demográficos y psicológicos, por lo cual se puede decir que este producto está destinado para los turistas nacionales y extranjeros que visitan la Isla Isabela.

b. Segmento del mercado

El universo que se utilizó para el estudio de mercado son los datos obtenidos por la Unidad de Turismo del Municipio del Cantón Isabela, mediante el Registro de ingreso de turistas que visitaron la Isla Isabela el año 2011.

Cuadro # 05: Turistas que visitaron la isla Isabela en el año 2011

TURISTAS QUE VISITARON LA ISLA ISABELA EN EL AÑO 2011	N° DE TURISTAS
TURISTAS NACIONALES	6722
TURISTAS EXTRANJEROS	5100
TOTAL UNIVERSO	11822

Fuente: Dirección de Turismo Municipal de Isabela

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

c. Muestra.

1) Muestra de turistas Nacionales

$$n = N \cdot p \cdot q / (N-1) \left(\frac{e}{z} \right)^2 + p \cdot q$$

$$n = \frac{6722 (0.5+0.5)}{(6722-1) (0.08/2)^2 + (0.5*0.5)}$$

$$n = \frac{1680.5}{11.0036}$$

$$n = 153 \text{ encuestas}$$

2) Muestra de turistas extranjeros

$$n = N \cdot p \cdot q / (N-1) \left(\frac{e}{z} \right)^2 + p \cdot q$$

$$n = \frac{5100(0.5*0.5)}{(5100-1)(0.08/2)^2 + (0.5*0.5)}$$

$$n = \frac{1275}{8,4084}$$

$$n=152 \text{ encuestas}$$

d. Distribución de las encuestas

La aplicación de las encuestas se las realizó en todos los atractivos de la isla Isabela más visitados, como son: el Muro de las Lágrimas, Concha y Perla, Playa del Amor y Tintoreras al igual que en hoteles, hostales y restaurantes.

e. Encuesta (anexo # 4)

f. Tabulación de encuestas

Luego de aplicadas las encuestas a los turistas nacionales y extranjeros dentro de la isla Isabela, se obtuvo los siguientes resultados.

Sexo de los turistas nacionales

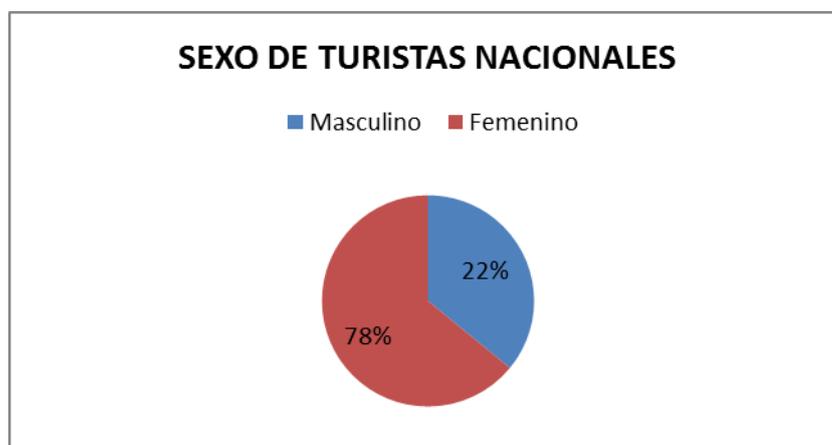
Cuadro # 06: Sexo de los Turistas Nacionales

Sexo de turistas nacionales		
Sexo	Numero	Porcentaje%
Masculino	33	22
Femenino	120	78
Total	153	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Grafico # 04: Sexo de Turistas Nacionales



Mediante la encuesta se determinó que en su mayoría llegan a la Isla Isabela turistas de sexo femenino en un 64 % del total, mientras que con el 36 % son turistas de sexo masculino.

Edad turistas nacionales

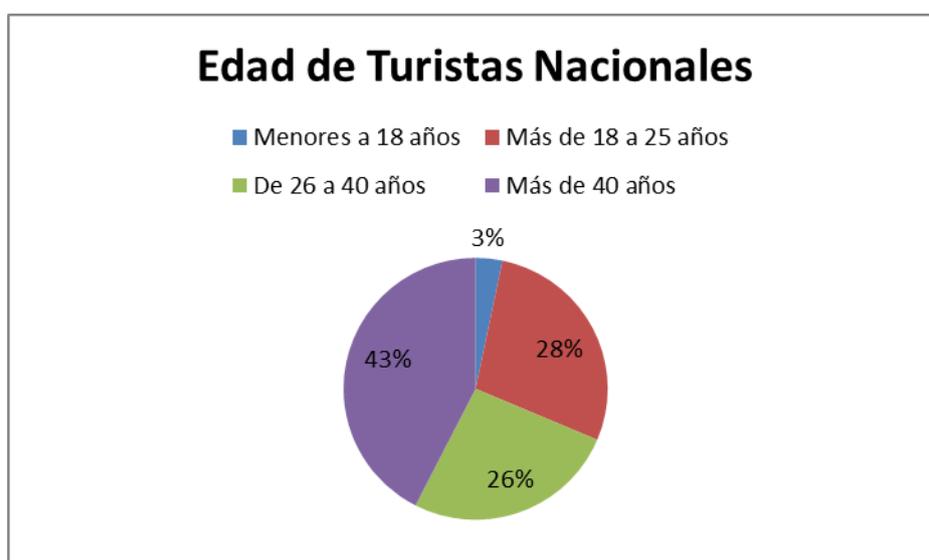
Cuadro # 07: Edad Promedio de turistas Nacionales

Edad de Turistas Nacionales		
Edad	Numero	Porcentaje%
Menores a 18 años	5	3
Más de 18 a 25 años	43	28
De 26 a 40 años	40	26
Más de 40 años	65	43
Total	153	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 05: Edad Promedio de Turistas Nacionales



De todos los encuestados el 3% son menores de 18 años, mientras que el 26% tienen entre 26 a 40 años, seguido del 28% que tienen entre 19 a 25 años, y mayoritariamente con un 43% están los turistas que tienen más de 40 años.

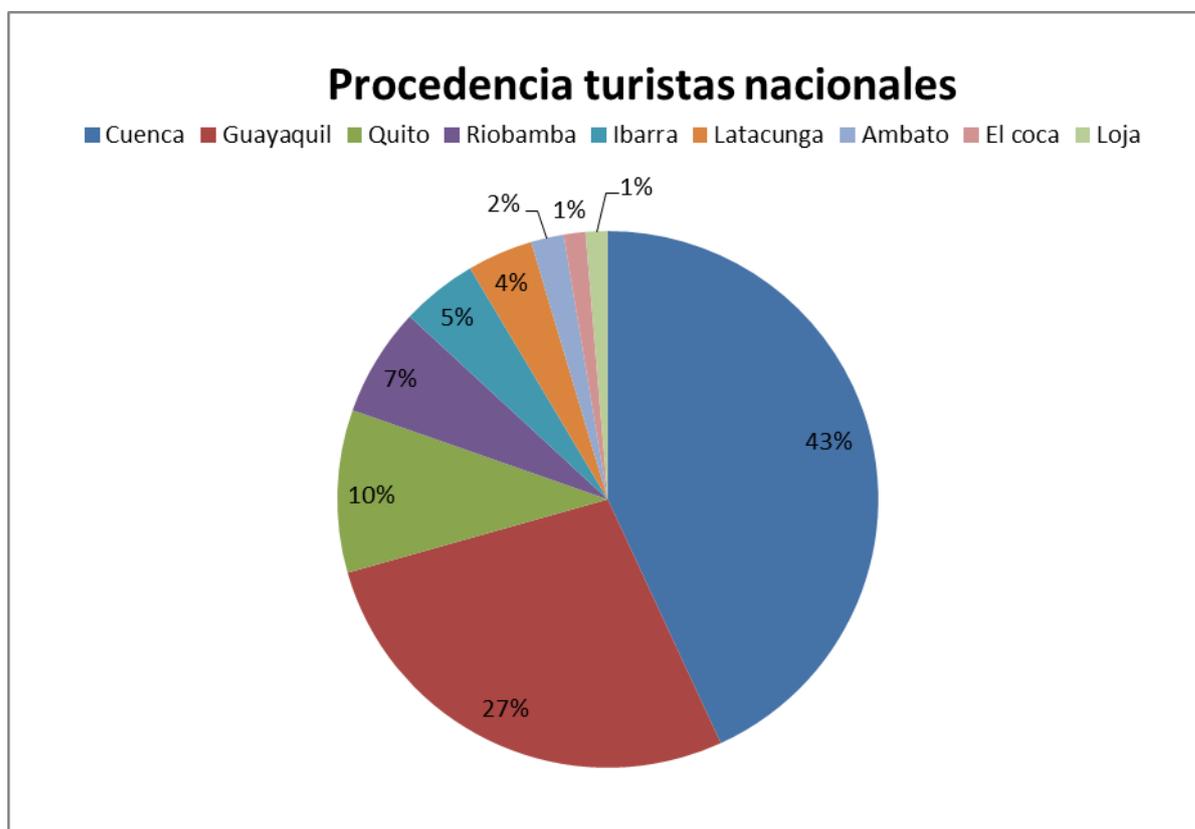
Procedencia de los turistas Nacionales

Cuadro # 08: Procedencia de los Turistas Nacionales

Procedencia de Turistas Nacionales		
Ciudad	Número	Porcentaje %
Cuenca	66	43
Guayaquil	42	27
Quito	15	10
Riobamba	10	7
Ibarra	7	5
Latacunga	6	4
Ambato	3	2
El coca	2	1
Loja	2	1
TOTAL	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 06: Procedencia de Turistas Nacionales

Las encuestas arrojaron que los turistas nacionales llegan en su mayoría de la ciudad de Cuenca con un 43% del total de turistas encuestados, mientras que con un 27% llegan de Guayaquil seguido de los turistas que llegan de Quito con un 10%, finalmente con porcentajes minoritarios llegan de Riobamba, El coca, Ibarra y Loja.

1) Ha visitado en ocasiones anteriores la Isla Isabela

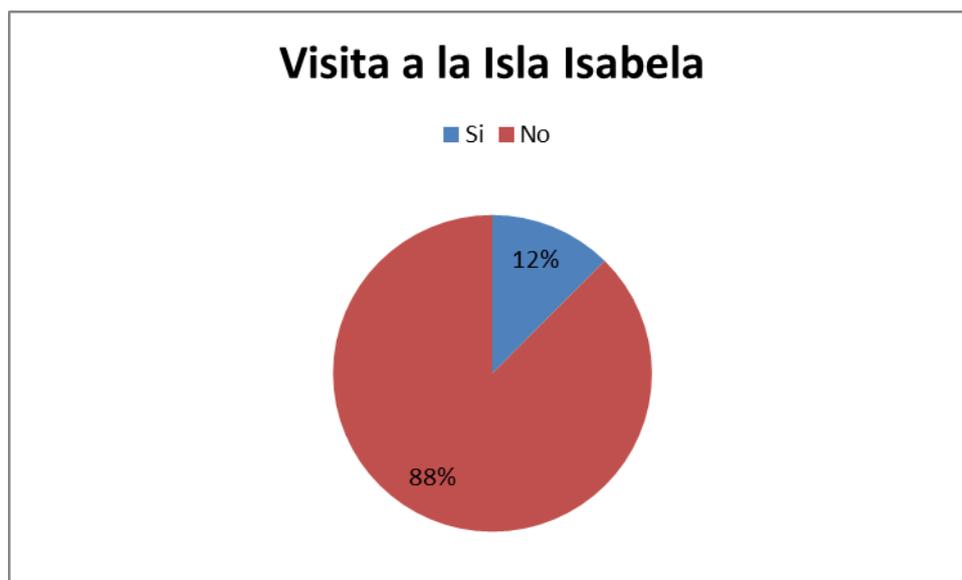
Cuadro # 09: Visita de turistas Nacionales en ocasiones anteriores

Visita a la Isla Isabela en otras ocasiones		
	Numero	Porcentaje %
Si	19	12
No	134	88
Total	153	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 07: Visita en ocasiones anteriores la Isla Isabela



Luego de las encuestas aplicadas obtuvimos como dato que con un 88% del total de turistas encuestados visitan por primera vez la Isla Isabela, mientras que con el 12% del total ya han visitado en ocasiones anteriores la Isla.

2) **Cuál es el motivo por el cual usted visita la Isla Isabela**

Cuadro # 10: Motivo de visita a la Isla Isabela

Motivo de Visita a Isabela		
Motivo	Numero	Porcentaje%
Turismo	128	84
Negocios	15	10
Compras	0	0
Investigación	10	6
Otros	0	0
Total	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 08: Motivo de Vista a Isabela



Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Del 100% de los encuestados el 84% llegan por turismo, mientras que el 10% visitan la Isla por motivos de negocio y el 6% por motivo de investigación.

3) Con quien visita usted la Isla Isabela

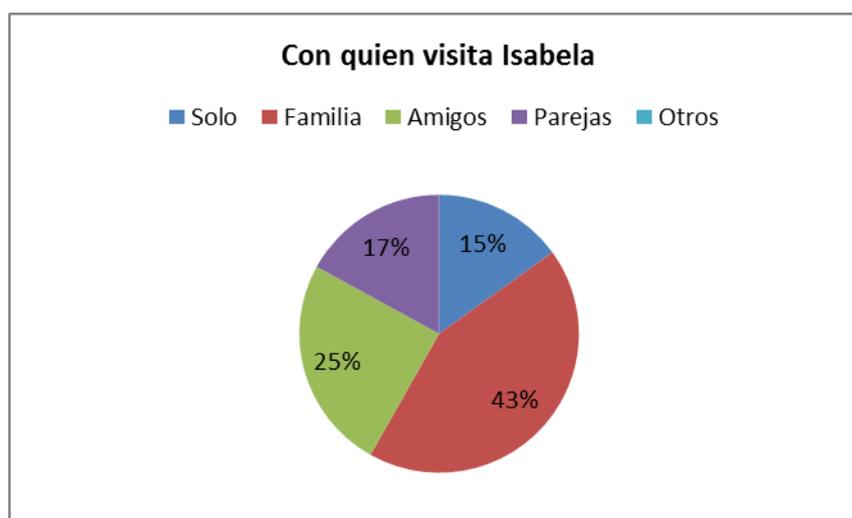
Cuadro # 11: Con quien visita la Isla Isabela

Con quien visita la Isla Isabela		
Motivo	Numero	Porcentaje
Solo	23	15
Familia	66	43
Amigos	38	25
Parejas	26	17
Otros	0	0
Total	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012

Gráfico# 09: Con quien visita la Isla Isabela



La mayoría de los encuestados visitan la isla Isabela con su familia con un 43% del total seguido de los turistas que viajan con amigos con un 25%, y en menor porcentaje están los turistas que viajan en pareja con un 17% seguido de aquellos que llegan solos en un 15% del total.

4) **Le gustaría a usted contribuir con la conservación del ecosistema de la Isla Isabela, a través del reciclaje**

Cuadro # 12: Contribución a la conservación de la Isla

Contribución a la conservación de la Isla		
	Numero	Porcentaje %
Si	153	100
No	0	0
Total	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Todos los encuestados desean contribuir con la conservación del ecosistema de la isla Isabela a través del reciclaje.

5) **Ha escuchado usted de los siguientes productos:**

a. **Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.**

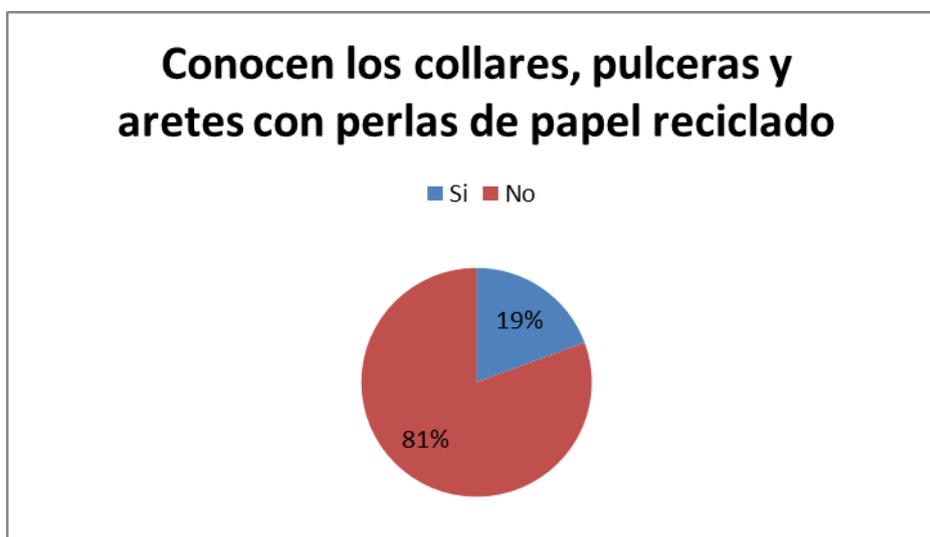
Cuadro # 13: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.

Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.		
	Numero	Porcentaje%
Si	30	19
No	125	81
Total	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012

Gráfico # 10: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.



De todos los turistas encuestados el 81% de los mismos respondieron que no conocían o sabían de los collares de perlas de papel reciclado, y tan solo el 19% de los turistas respondieron que si conocían de este producto.

b. Adornos como: lámparas, ceniceros, floreros, lapiceros, etc. con material reciclable

Cuadro # 14: Adornos con material reciclable

Adornos con material reciclable		
	Numero	Porcentaje%
Si	153	100
No	0	0
Total	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

El resultado de las encuestas determinó que el 100% de los turistas sabe o conocen los adornos elaborados con material reciclado.

c. **Bisutería con material reciclado**

Cuadro # 15: Bisutería con material reciclable

Bisutería con material reciclable		
	Numero	Porcentaje%
Si	140	92
No	13	8
Total	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico #11: Bisutería con material reciclado



Fuente: Encuesta 2012.

Elaborado por: Gabriela Escudero.

Del total de encuestados el 92% conoce la bisutería elaborada con material reciclado mientras que el 8% no conoce de estos productos.

6) Estaría usted dispuesto a adquirir alguno de los productos antes mencionados

Cuadro # 16: Adquisición de los productos reciclados

Adquisición de los Productos Reciclados		
	Numero	Porcentaje%
Si	67	100%
No	0	0
Total	67	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

El 100% de los encuestados respondieron que si desean adquirir productos elaborados con material reciclado.

- 7) Conoce o ha escuchado alguna empresa que ofrezca productos elaborados con material reciclado en las islas Galápagos. Si conoce mencione una sola que conozca o haya escuchado.

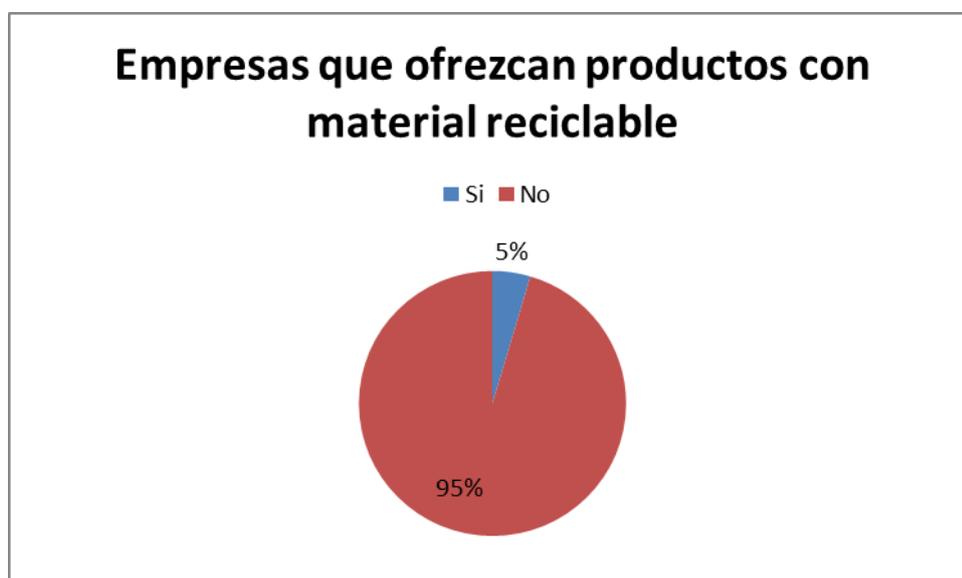
Cuadro # 17: Empresas que ofrezcan productos con material reciclado

Empresas que ofrezcan productos con material reciclado		
	Numero	Porcentaje%
Si	7	5
No	146	95
Total	153	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012

Gráfico # 12: Empresas que ofrezcan productos con material reciclado



De los turistas nacionales encuestado el 95% mencionó no conocer ninguna empresa en las islas Galápagos que ofrezca productos elaborados con material reciclado, mientras que el 5% restante mencionó que si conocían una empresa que ofrecía productos con material reciclado, en este caso la empresa mencionada es manos mágicas y arte camino verde. Por tanto no es una competencia directa.

8) ¿Elija el medio de su preferencia por el cual le gustaría conocer o informarse sobre los productos con material reciclado?

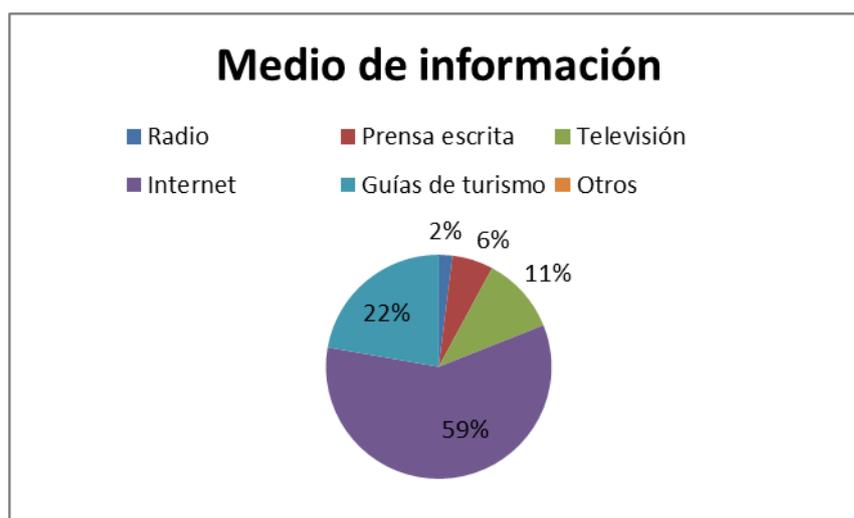
Cuadro #18: Medio de información

Medio de información		
Medio	Numero	Porcentaje %
Radio	3	2
Prensa escrita	9	6
Televisión	17	11
Internet	90	59
Guías de turismo	34	22
Total	153	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 13: Medios de información



La mayoría de turistas nacionales encuestados desean informarse o conocer de los productos por medio del internet con un 59% del total y con el menor porcentaje está los turistas que les gustaría informarse por medio de la radio con un 2% del total.

9) ¿Cuánto está dispuesto a gastar en collares, pulseras y aretes?

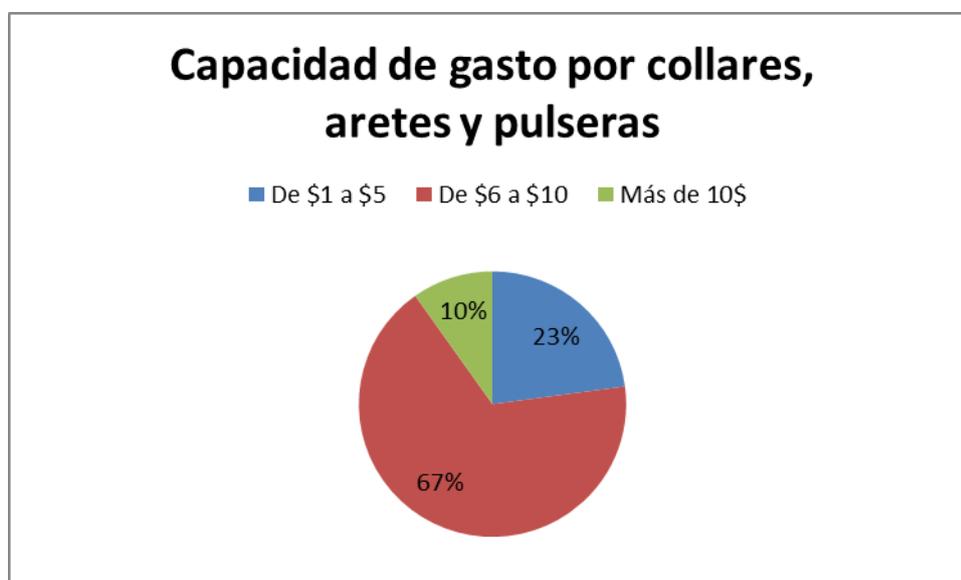
Cuadro #19: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras.

Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras		
Cantidad	Numero	Porcentaje %
De \$1 a \$5	35	23
De \$6 a \$10	103	67
Más de 10\$	15	10
Total	153	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 14: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras.



De los 153 turistas encuestados el 67% están dispuestos a gastar en pulseras, collares y aretes de \$6 a \$10, mientras que el 23% está dispuesto a gastar entre \$1 a \$5, y finalmente el 10% piensa gastar más de \$10.

13 ¿Cuánto está dispuesto a ganar por adornos y recuerdos de la zona?

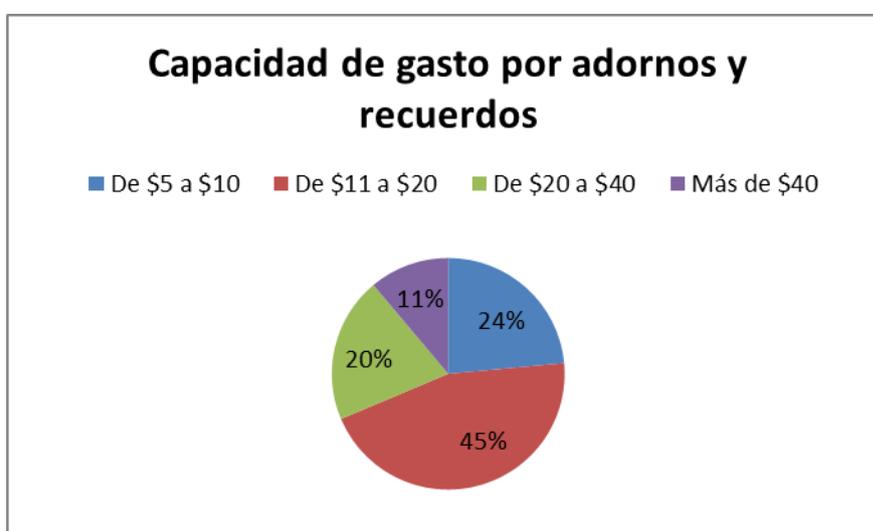
Cuadro # 20: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos

Capacidad de gasto por adornos y recuerdos		
Cantidad	Numero	Porcentaje %
De \$5 a \$10	36	24
De \$11 a \$20	69	45
De \$20 a \$40	31	20
Más de \$40	17	11
Total	153	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 15: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos



Los turistas encuestados respondieron que están dispuestos a gastar por adornos y recuerdos en la zona de \$11 a \$20 un 45% del total, mientras que con un 24% están los turistas que están dispuestos a gastar entre \$5 a \$10, luego están los turistas que preferirían gastar entre \$20 a \$40 con un 20 % del total de encuestados y finalmente están los que están los que les gustaría gastar más de \$40 con un 11% del total.

d. Tabulación turistas extranjeros

Sexo Turistas Extranjeros

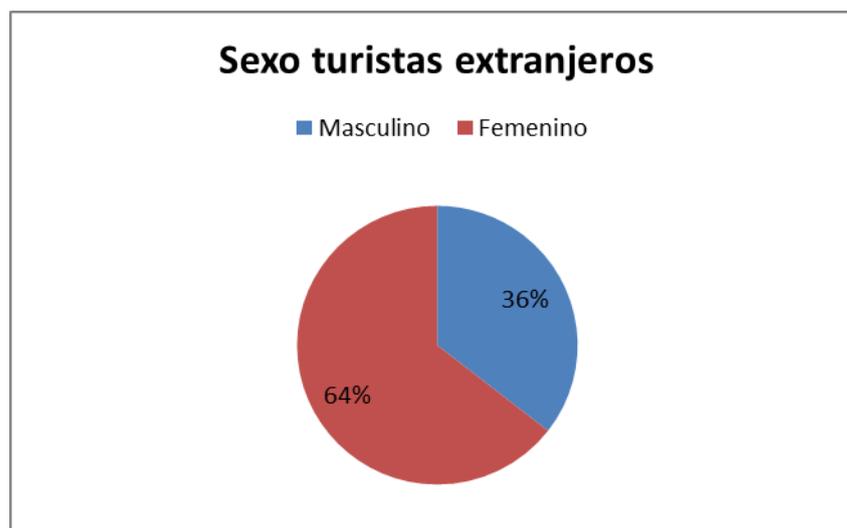
Cuadro # 21: Sexo de turistas extranjeros

SEXO DE TURISTAS EXTRANJEROS		
Sexo	Numero	Porcentaje%
Masculino	54	36
Femenino	98	64
Total	152	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 16: Sexo Turistas Extranjeros



La mayoría de los turistas encuestados son de sexo femenino con el 64% del total, mientras que con un 36% son turistas de sexo masculino.

Edad de promedio de los turistas extranjeros

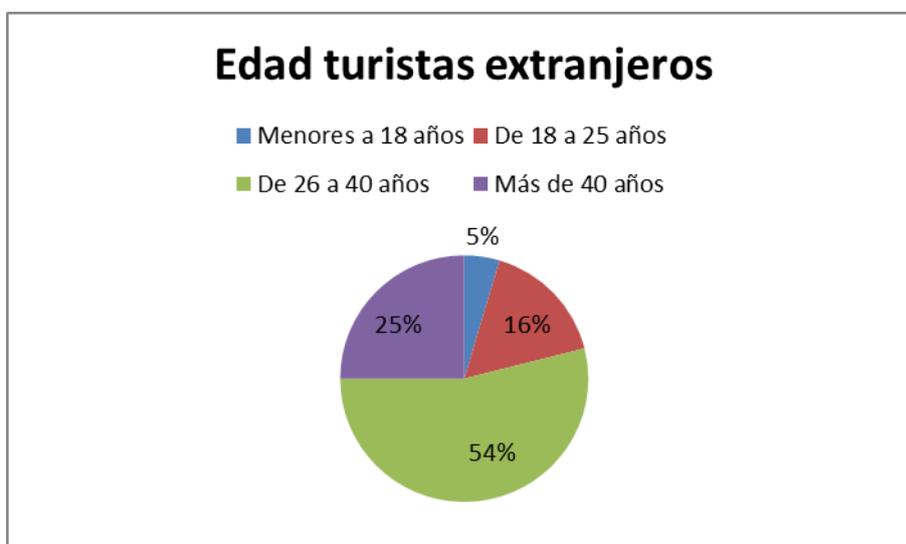
Cuadro # 22: Edad de Turistas Extranjeros

Edad de Turistas Extranjeros		
Edad	Numero	Porcentaje%
Menores a 18 años	7	5
De 18 a 25 años	25	16
De 26 a 40 años	82	54
Más de 40 años	38	25
Total	152	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico #17: Edad de Turistas Extranjeros, 2011.



Los turistas que llegan a la isla Isabela en su mayoría son de edades comprendidas entre 26 a 40 años con un 54%, seguido de los turistas que comprenden las edades de 40 años en adelante, además con un 16% están los turistas que tienen de 18 a 25 años, y finalmente están los turistas que son menores a 18 años con un 5% del total.

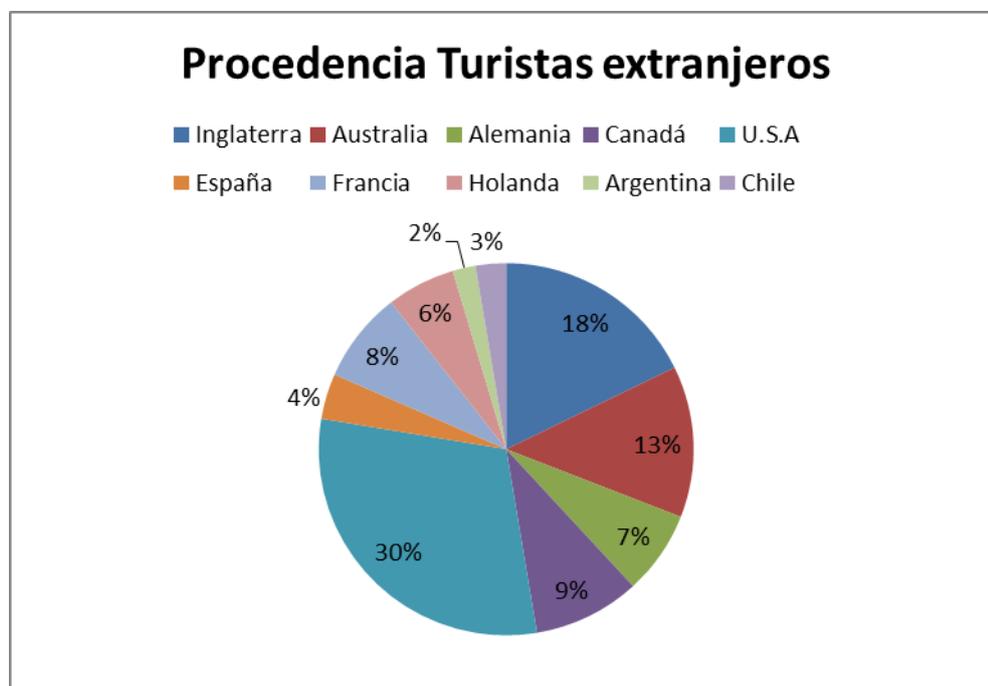
Procedencia de los turistas extranjeros

Cuadro # 23: Procedencia de Turistas Extranjeros

Procedencia de Turistas Extranjeros		
País	Numero	Porcentaje %
Inglaterra	27	18
Australia	20	13
Alemania	11	7
Canadá	14	9
U.S.A	46	30
España	6	4
Francia	12	8
Holanda	9	6
Argentina	3	2
Chile	4	3
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 18: Procedencia Turistas Extranjeros

Del 100% de los turistas encuestados el 30% son de U.S.A, mientras que con un 18% del total están los turistas que llegan de Inglaterra, y con menor porcentaje están los turistas que visitan la isla desde Chile 3% y Argentina con un 2% del total.

1) Ha visitado la Islas Isabela en ocasiones anteriores

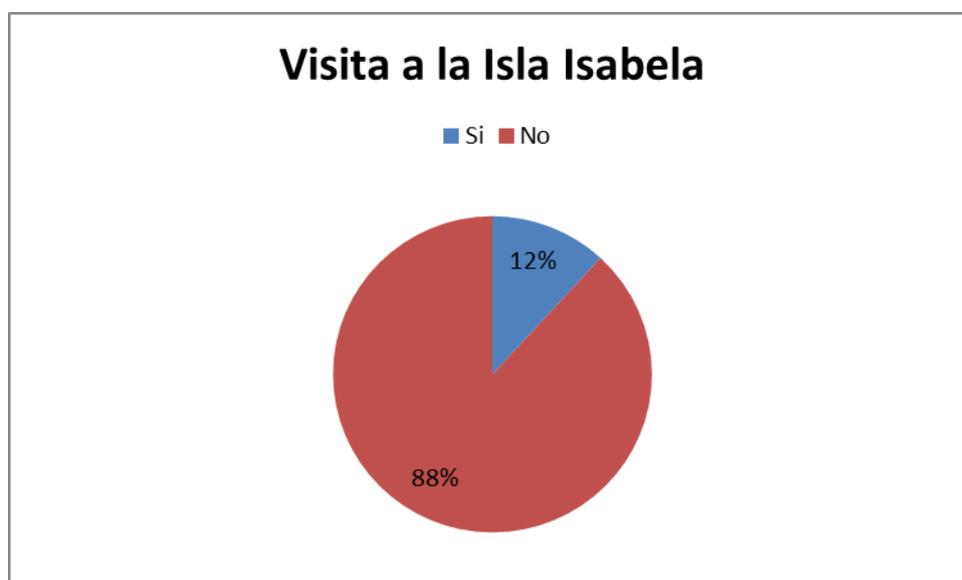
Cuadro # 24: Visita a la Isla Isabela en otras ocasiones

Visita a la Isla Isabela en otras ocasiones (extranjeros)		
	Numero	Porcentaje %
Si	18	15
No	134	85
Total	152	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012

Gráfico # 19: Visita a la Isla Isabela en otras ocasiones



Los turistas extranjeros conectados en su mayoría llegan por primera vez a la Isla Isabela con un 88% del total, mientras que con un 12% ya han visitado en ocasiones anteriores la Isla.

2) Cuál es el motivo por el que usted visita la isla Isabela

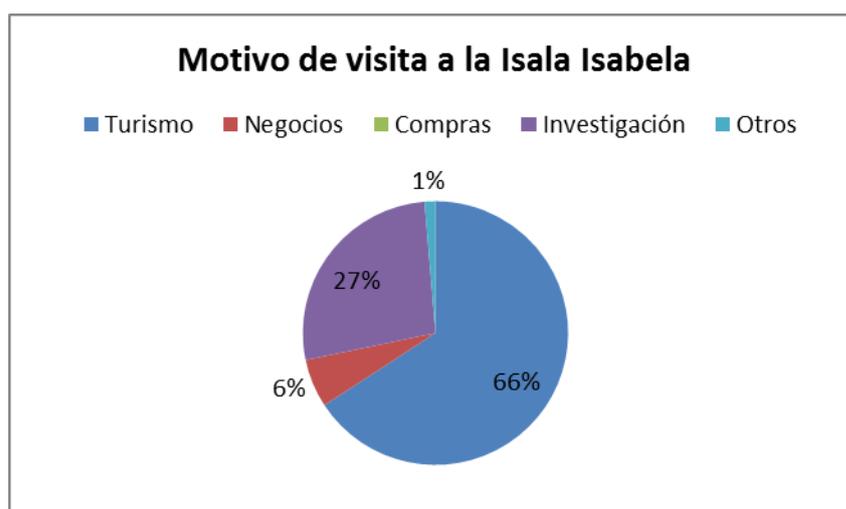
Cuadro # 25: Motivo de Visita a Isabela

Motivo de Visita a Isabela		
Motivo	Numero	Porcentaje%
Turismo	100	66
Negocios	9	6
Compras	0	0
Investigación	41	27
Otros	2	1
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 20: Motivo de Visita a Isabela.



Los turistas extranjeros encuestados viajan en su mayoría por turismo con un 66% del total, mientras que el 27% llega a Isabela por realizar investigaciones, seguido de los turistas que llegan por negocios con 6% y finalmente están los turistas que llegan con otros fines diferentes a los mencionados con un 2% del total.

3) Con quien visita la Isla Isabela.

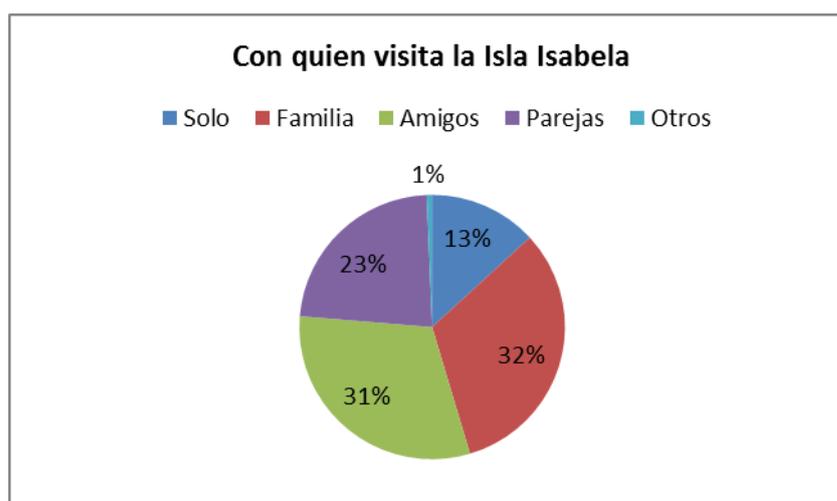
Cuadro # 26: Con quien visita la Isla Isabela

Con quien visita la Isla Isabela		
	Numero	Porcentaje
Solo	20	13
Familia	49	31
Amigos	47	32
Parejas	35	23
Otros	1	1
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 21: Con quien visita la Isla Isabela



Los turistas encuestados llegan con la familia en un 32%, seguido de los que llegan con amigos con el 31%, mientras que con un 23% son los turistas que llegan solos, y con un porcentaje menor están los turistas que llegan en parejas con un 13%. Finalmente están los turistas que llegan con otras personas, diferentes a las mencionadas con un 1% del total.

- 4) Le gustaría contribuir con la conservación de la isla Isabela a través del reciclaje?

Cuadro # 27: Contribución a la conservación de la Isla

Contribución a la conservación de la Isla		
	Numero	Porcentaje %
Si	152	100
No	0	0
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2011

Absolutamente todos los turistas extranjeros encuestados desean contribuir con la conservación de la Isla Isabela a través del reciclaje.

Cuadro # 28: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.

Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.		
	Numero	Porcentaje%
Si	113	74
No	39	26
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 22: Collares, aretes y pulsera elaborados con perlas de papel reciclado.



Del 100% de turistas encuestados el 80% conoce o sabe de los productos elaborados con perlas de papel, mientras que el 20% los desconoce.

Cuadro # 29: Adornos con material reciclable

Adornos con Material Reciclado		
	Numero	Porcentaje%
Si	152	100
No	0	0
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2011

Todos los turistas encuestados conocen los adornos que se pueden elaborar con material reciclado

Cuadro # 30: Adquisición de los productos reciclados

Adquisición de los Productos Reciclados		
	Numero	Porcentaje%
Si	152	100%
No	0	0
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Todos los turistas extranjeros desearían o están dispuestos a comprar productos elaborados con material reciclado.

- 5) **Conoce o ha escuchado alguna empresa que ofrezca productos elaborado con material reciclado en las islas Galápagos. Si conoce mencione una sola que conozca o haya escuchado.**

Cuadro # 31: Empresas que ofrezcan productos con material reciclado

Empresas que ofrezcan productos con material reciclado		
	Numero	Porcentaje%
Si	0	0
No	152	100
Total	152	100%

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2011

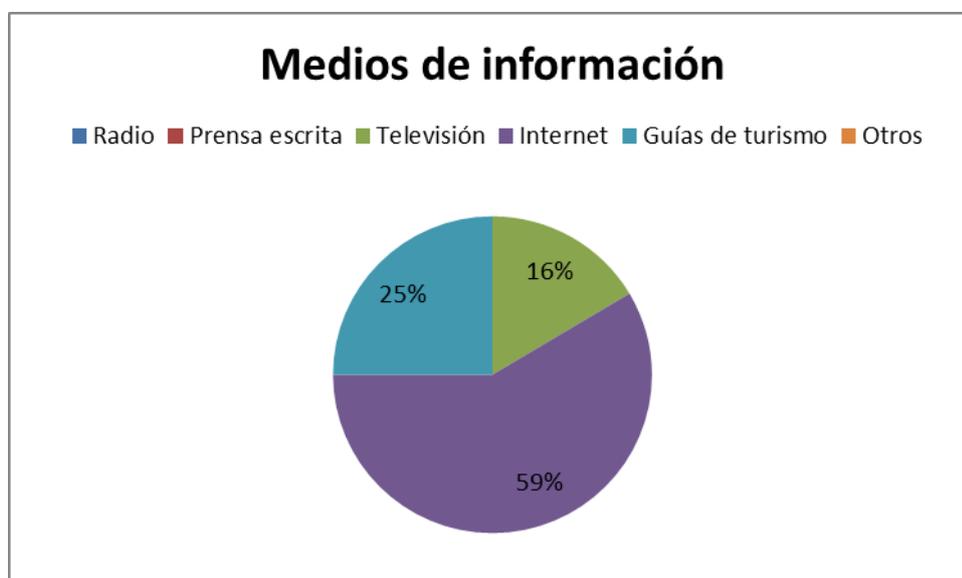
De los turistas extranjeros encuestados el 100% desconoce la existencia de alguna tienda o empresa que venda productos con material reciclado.

Cuadro # 32: Medios de información

Medio de información		
Medio	Numero	Porcentaje %
Radio	0	0
Prensa escrita	0	0
Televisión	25	16
Internet	89	59
Guías de turismo	38	25
Otros	0	0
Total	66	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 23: Medios de información

De todos los turistas encuestados el 59% le gustaría informarse de la existencia de una tienda artesanal en Isabela por la internet, mientras que el 25% por medio de la guía turística, y el 16% a través de la televisión.

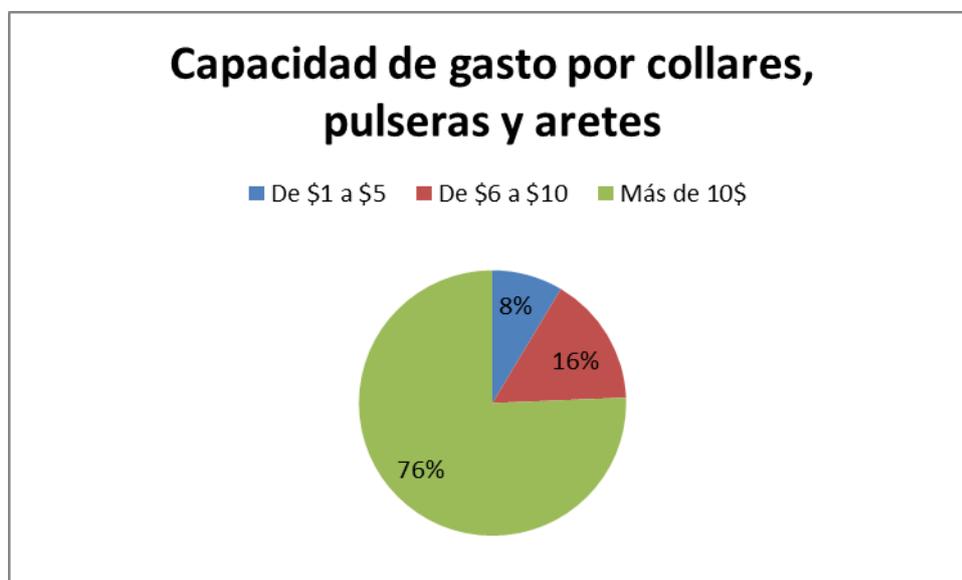
6) ¿Cuánto está dispuesto a gastar en collares, pulseras y aretes?

Cuadro # 33: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras

Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras		
Cantidad	Numero	Porcentaje %
De \$1 a \$5	13	8
De \$6 a \$10	24	16
Más de 10\$	115	76
Total	152	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 24: Capacidad de gasto por collares, aretes y pulseras

De los 152 turistas extranjeros encuestados el 76% están dispuestos a gastar en pulseras, collares y aretes más de \$10, mientras que el 16% está dispuesto a gastar entre \$6 a \$10, y finalmente el 8% piensa gastar de \$1 a \$5

7) ¿Cuánto está dispuesto a ganar por adornos y recuerdos de la zona?

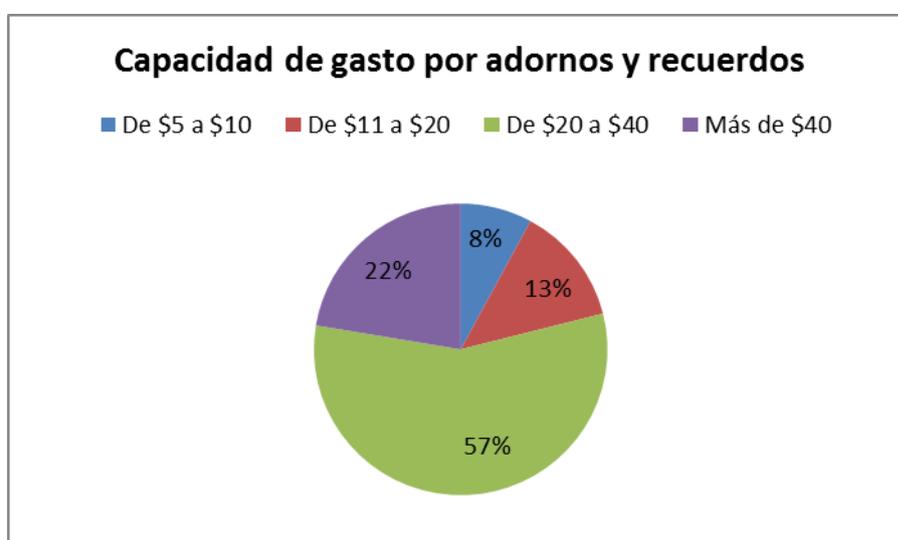
Cuadro # 34: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos

Capacidad de gasto por adornos y recuerdos		
Cantidad	Numero	Porcentaje %
De \$5 a \$10	12	8
De \$11 a \$20	20	13
De \$20 a \$40	86	57
Más de \$40	34	22
Total	152	100

Elaborado por: Gabriela Escudero

Fuente: encuesta, 2012.

Gráfico # 24: Capacidad de gasto por adornos y recuerdos



Los turistas extranjeros encuestados respondieron que están dispuestos a gastar por adornos y recuerdos en la zona de \$20 a \$40 un 57% del total, mientras que con un 22% están los turistas que están dispuestos a gastar más de \$40, luego están los turistas que preferirían gastar entre \$11 a \$20 con un 13 % del total de encuestados y finalmente están los que están los que les gustaría gastar de \$5 a \$10 con un 8% del total.

g. Perfil de los turistas Nacionales

Luego de las encuestas realizadas se ha obtenido como resultado que la mayoría de los turistas nacionales que llegan son de sexo femenino con un 78%, mientras que tan solo el 22% son de sexo masculino, con un rango de edad en su mayoría de más de 40 años con el 43% seguido de los turistas de edades comprendidas entre los 18 a 25 años con un 28% del total de encuestados, que provienen de las Ciudades de Cuenca con un 43%, Guayaquil con un 27% y con porcentajes menores están los turistas que llegan de Quito, Ibarra, Riobamba, Latacunga, Ambato y el Coca.

En la encuesta se preguntó si habían visitado anteriormente la isla Isabela y el 88% respondió negativamente, mientras que el 12% ya habían visitado en ocasiones anteriores la isla.

El motivo principal por el que visitan la isla Isabela es por turismo ya que el 84% del total así supo contestar, mientras que el 10% lo hace por negocios.

Además los turistas encuestados mayormente viajan con su familia en un 43% seguido de los que viajan con sus amigos con un 25% y el 100% de los encuestados están dispuestos a contribuir con la conservación de Isabela a través del reciclaje.

En cuanto a los productos elaborados con material reciclado el 81% conoce los collares, pulseras y aretes con perlas de papel reciclado, mientras que el 100% conoce los adornos elaborados con todo tipo de material reciclado, y en cuanto a la bisutería elaborada con el mismo material que los adornos el 92% la conoce. Y el 100% de los turistas están dispuestos a adquirir los productos antes mencionados.

Para el estudio de la oferta se preguntó si conocían o habían escuchado de algún lugar que oferte productos con material reciclado y el 95% respondió negativamente mientras que el 5% mencionó que si conocían mencionando a manos mágicas y arte camino verde, las dos empresas instaladas en Santa Cruz.

El 59% le gustaría saber y conocer de la venta de productos elaborados por material reciclado es a través del internet seguido de los turistas que les desearían enterarse por medio de las guías de turismos en un 22% del total.

En cuanto a la capacidad de gasto el 67% de los turistas nacionales encuestados están dispuestos a pagar entre \$6 a \$10 por collares, pulseras y aretes en la zona seguido del 23% que preferirían gastar entre \$1 a \$5 por los mismos productos. En cuanto a gastar en adornos y recuerdos el 45% está dispuesto a pagar entre \$11 a \$20, mientras que el 24% les gustaría gastar ente \$5 a \$10.

h. Perfil de los turistas Extranjeros

Luego de las encuestas realizadas obtuvimos como resultado que el 64% de los turistas extranjeros que llegan a la isla Isabela son de sexo femenino, mientras que tan solo el 36% son hombre, que comprenden en edades entre 26 a 40 años en su mayoría con un 54% del total seguido de aquellos que turistas que tienen más de 40 años con el 25%, además que llegan de diferentes parte del mundo, pero en su mayoría de U.S.A con el 30% seguido de de los turistas que llegan de Inglaterra con un 185 del total y que en menor porcentaje están los turistas que llegan de Australia, Alemania, Canadá, España, Francia, Holanda, Argentina y Chile. El 85% de los mismos llegan por primera vez a la Isla Isabela mientras que el 15% restante ya había visitado la isla en ocasiones anteriores.

El 66% de los turistas extranjeros llegan a Isabela por motivo de turismo, seguido del 27% de los mismos que llegan por realizar investigaciones y tan solo el 6% llega por motivo de negocios.

Los turistas extranjeros llegan en su mayoría con amigos y familiares con el 32 y 31% respectivamente, y solo el 13% visitan la isla sin compañía.

El 100% de los turistas extranjeros encuestados están dispuestos a contribuir con la conservación de Isabela a través del reciclaje.

De los 152 turistas encuestados el 74% conoce los collares, pulseras y aretes elaborados con perlas de papel reciclado, mientras que el 26% no conoce los productos.

En cuanto a los adornos y recuerdos elaborados con material reciclado el 100% de los turistas conocen estos productos.

El 100% de los turistas están dispuestos a adquirir los productos elaborados con material reciclado.

Para el estudio de la oferta se preguntó si los turistas extranjeros conocían o habían escuchado de alguna empresa o tienda que ofrezca este tipo de productos y el 100% de los mismos contestó negativamente.

Además el 59% de los turistas les gustaría enterarse de la venta de los productos a través de la internet mientras que el 25% a través de las guías turísticas.

En cuanto a la capacidad de gasto el 76% de los turistas extranjeros están dispuestos a gastar más de \$10 en collares, pulsera y aretes elaborados con perlas de papel reciclado, mientras que el 16% está dispuesto a gastar entre \$6 a \$10 por los mismos productos.

Por los adornos y recuerdos elaborados con material reciclado el 57% de los turistas extranjeros están dispuestos a gastar de \$20 a \$40, mientras que el 22% estarían dispuestos a pagar más de \$40 por este producto.

2. Proyecciones de la oferta y la demanda

a. Proyección de la demanda potencial para los próximos 5 años

El 100% de los turistas nacionales y extranjeros se manifestaron positivamente con respecto a adquirir productos elaborados con material reciclado, es decir

$$\text{Demanda Actual} = 11822 \times 1$$

$$\text{Demanda Actual} = 11822 \text{ personas.}$$

Para el estudio de la demanda potencial se utilizó el método del incremento³ compuesto conjuntamente con el dato de la demanda actual

Cuadro#35: Proyección de la demanda potencial para los próximos 5 años

Año	Cn= Co (1+i)ⁿ	Demanda Futura
2012	$C_{2012}= 11822 (1+0,15)^0$	11822
2013	$C_{2013}= 11822 (1+0,15)^1$	13595,3
2014	$C_{2013}= 11822 (1+0,15)^2$	15634,6
2015	$C_{2014}= 11822 (1+0,15)^3$	17979,8
2016	$C_{2015}= 11822 (1+0,15)^4$	20676,8
2017	$C_{2016}= 11822 (1+0,15)^5$	23778,3

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

b. Demanda insatisfecha proyectada para los próximos 5 años del proyecto.

Cuadro # 35: Demanda insatisfecha proyectada

AÑO	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda Insatisfecha
2012	11822	1180	10642
2013	13595,3	1357	12238,3
2014	15634,6	1560,6	14074
2015	17979,8	1794,6	16185,2
2016	20676,8	2063,8	18613
2017	23778,3	2373,4	21404,9

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

3. Estudio de la Oferta

a. Registro de negocios con productos elaborados con material reciclable indirectos.

Se registró los negocios que dentro de las islas Galápagos ofertan productos con material reciclado y son competencia indirecta para la tienda artesanal en la isla Isabela.

Cuadro # 37: Registro de la oferta indirecta.

Denominación	Propietario	Dirección
Arte camino verde	Asociación de artesanos	Santa Cruz
Manos mágicas	Asociación de mujeres	Santa Cruz

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

b. Oferta directa o sustitutiva

Se registró los locales que ofertan artesanías dentro de la isla Isabela, que son los competidores directos del proyecto a implementarse. A pesar de que ninguno de los negocios vende productos con material reciclable son competencia por que ofertan artesanías al igual que lo hará la tienda artesanal Novo & Chic.

Cuadro # 38: Oferta sustitutiva

Denominación	Lugar	Clientes/ Año
Local el lojano	Isabela	660
Comercial Karen (correos del ecuador)	Isabela	520
Total		1180

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

c. Proyección de la oferta

$$C_n = C_0 (1+i)^n$$

El índice de crecimiento anual de turistas en Isabela es del 15%.

Cuadro # 39: Oferta proyectada

AÑO	$C_n = C_0 (1+i)^n$	CLIENTES
2011	$C_{2011} = 1180(1+0,15)^0$	1180
2012	$C_{2012} = 1180 (1+0,15)^1$	1357
2013	$C_{2013} = 1180(1+0,15)^2$	1560,6
2014	$C_{2014} = 1180(1+0,15)^3$	1794,6
2015	$C_{2015} = 1180(1+0,15)^4$	2063,8
2016	$C_{2016} = 1180(1+0,15)^5$	2373,4

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

³ Departamento de Turismo Municipal de Isabela, índice de crecimiento anual de Turismo 15%.

d. Estudio de la competencia (cuantitativo y cualitativo)

Cuadro # 40: Cuadro de competencias

INSTITUCIÓN	LO POSITIVO	LO NEGATIVO	CAPACIDAD (# de personas)	SERVICIOS QUE INCLUYE
El lojano	<ul style="list-style-type: none"> • Varios años en el mercado • Ubicación estratégica 	<ul style="list-style-type: none"> • No realizan publicidad ni dentro ni fuera de la Isla • Infraestructura muy pequeña para la cantidad de mercadería. 	660	<p>Ofertan postales, artesanías elaboradas en madera, gorras y camisetas con diseños de la isla y de todo Galápagos.</p> <p>Además amacas, lámparas elaboradas de madera y paja.</p> <p>También ropa de playa y artículos para el hogar.</p>
Comercial Karen	<ul style="list-style-type: none"> • Funciona conjuntamente con el correo del Ecuador • Varios años en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Precios altos • Poca variedad 	520	Ofertan artesanías propias de Galápagos, llaveros, vasos, gorros, camisetas, chalecos y sombreros con diseños de las Islas Galápagos.

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

4. Realizar la confrontación de la oferta vs la demanda

a. Demanda objetivo proyectada

Cuadro # 41: Demanda Objetivo Proyectada

AÑO	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda Insatisfecha	Demanda Objetivo (20%)
2012	11822	1180	10642	2128,5
2013	13595,3	1357	12238,3	2447,66
2014	15634,6	1560,6	14074	2814,8
2015	17979,8	1794,6	16185,2	3237,04
2016	20676,8	2063,8	18613	3722,6
2017	23778,3	2373,4	21404,9	4280,98

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

5. Características definitivas del o de los productos.

a. Collares elaborados con perlas de papel

Los collares que se elaborarán en la tienda artesanal Novo &Chic, están compuestos por un aproximado de 26 perlas de papel reciclado. Cada perla tiene un peso de 1gr, lo que en conjunto en el collar es muy liviano. El peso y el número de los mismos dependerán del modelo y del tamaño de las perlas de papel reciclado, ya que unas tienen forma de rombo (Anexo 5) y otras son en forma de cilindro.

Existen diferentes tipos de modelos y colores, formas y diseños dependiendo del buen gusto del artesano que los elabora. Cada collar para ponerlo a la venta se exhibirá con la etiqueta que poseerá la marca imagen de la empresa.

b. Pulseras elaborados con perlas de papel

Las pulseras elaboradas con perlas de papel reciclado constan de unas 8 a 9 perlas de papel reciclado, que en conjunto pesan un aproximado de 2 gr. Se ofertará dos tipos de pulseras:

Unas que sean ajustables, eso quiere decir que son elaboradas con elástico, lo que permite que se ajuste al contorno de la mano.

Otras elaboradas con nylon fino o grueso y broches sujetadores.

Los diseños y colores varían de acuerdo a la temporada y al gusto del diseñador de las mismas, ya que existen unas con piedras sintéticas que complementan la pulsera, otras con piedritas naturales y otras muy simples pero elegantes elaboradas únicamente con perlas de papel reciclado. (Anexo 6)

c. Aretes elaborados con perlas de papel

Los aretes elaborados con perlas de papel reciclado contienen finos acabados a mano lo que los hace muy elegantes y delicados. Existen de varios colores y tamaño, unos con más detalles que otros dependiendo del porte del arete. Tienen un peso aproximado de 1,5 gr cada uno lo que los hace lucir sutiles a la hora de lucirlos.

Estos aretes demandan de un poco más de creatividad por ser un accesorio que salta a la vista al momento de ponérselo. (Anexo 7).

d. Adornos elaborados con vidrio café y verde

Los adornos que se elaborarán en la tienda artesanal Novo & Chic serán para adornar el hogar, ya que son básicamente floreros en vidrio café o verde con diseños realizados con

cerógrafo y soplete todos hechos a manado al igual que los ceniceros, lámparas y vasos de velas, todos con dibujos de la flora y la fauna propios de la zona. (Anexo 8)

e. Bisutería con material reciclado

La bisutería se elabora básicamente con latas conjuntamente con hilo sintético y fibra de coca que le dan un toque diferente e innovador.

Dentro de la bisutería que se ofertará estarán collares elaborados con latas de atún, dijes para collares elaborados con alambre reciclado, aretes elaborados con las tapas de latas de cerveza, etc. Todos estos artículos propuestos por el autor de esta tesis.

C. Establecer la viabilidad técnica, comercial, administrativa, legal y socio – ambiental

1. Viabilidad Técnica

a. Tamaño de empresa

Para determinar el tamaño de la empresa se determinó lo siguiente:

1) Número de clientes proyectado.

Cuadro # 42: Clientes proyectados

AÑO	Demanda Insatisfecha
2012	10642
2013	12238,3
2014	14074
2015	16185,2
2016	18613
2017	21404,9

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

2) Consumo aparente por productos.

Cuadro #43: Consumo aparente por producto

AÑO	Demanda Insatisfecha	Productos		
		Collares, aretes y pulseras con perlas de papel reciclado (55)%	Adornos y recuerdos (32%)	Bisutería (13%)
2012	10642	5853,1	3405,44	1383
2013	12238,3	6731,065	3916,25	1591
2014	14074	7740,7	4503,68	1830
2015	16185,2	8901,86	5179,26	2104
2016	18613	10237,15	5956,16	2420
2017	21404,9	11772,69	6849,56	2783

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

3) Tamaño del proyecto.

Cuadro #44: Tamaño del proyecto

AÑO	Demanda Insatisfecha	Productos		
		Collares, aretes y pulseras con perlas de papel reciclado (55)%	Adornos y recuerdos (32%)	Bisutería (13%)
2012	10642	5853,1	3405,44	1383
2013	12238,3	6731,065	3916,25	1591
2014	14074	7740,7	4503,68	1830
2015	16185,2	8901,86	5179,26	2104
2016	18613	10237,15	5956,16	2420
2017	21404,9	11772,69	6849,56	2783

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

4) Derivación de los productos según la demanda objetiva

Cuadro # 45: Derivación de Productos.

Año	Demanda Objetivo	Cliente semestral	Cliente mensual	Cliente quincenal
2012	2129	1064	177	89
2013	2448	1224	204	102
2014	2815	1407	235	117
2015	3237	1619	270	135
2016	3723	1861	310	155
2017	4281	2140	357	178

Fuente: Estudio de la demanda y oferta para el proyecto.

Elaboración: Gabriela Escudero, 2012.

b. Localización de la empresa.

1) Macro localización.

Se encuentra localizado en sud-América, Ecuador, en la región Insular, Islas Galápagos- Isla Isabela

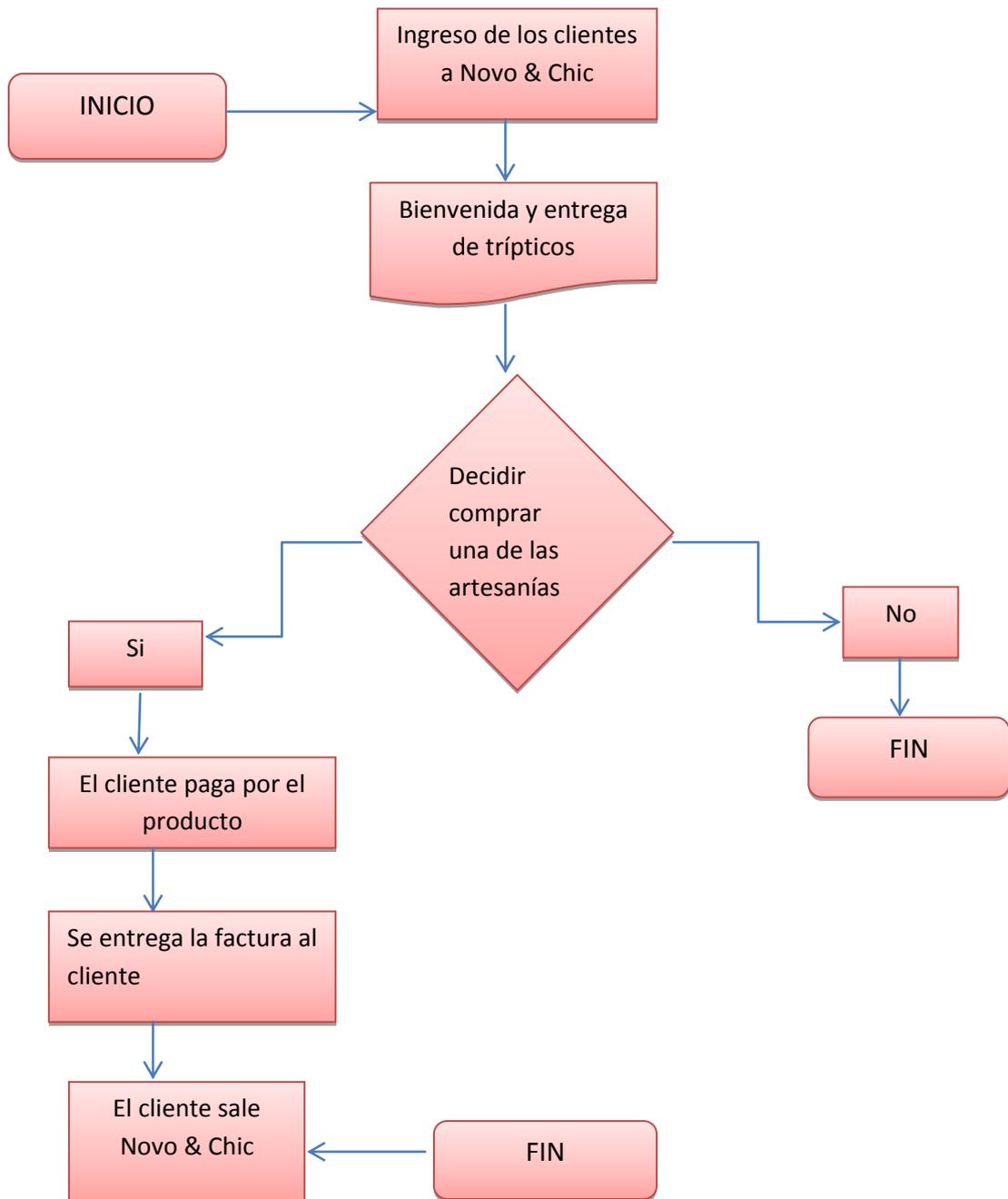
2) Micro localización.

El presente proyecto se localizará en la Isla Isabela, Puerto Villamil, en el sector el Embarcadero.

3) Proceso de producción.

a) Flujo gramas del proceso productivo.

Se estableció un diagrama de flujo, el que facilita la provisión del servicio, desde que el cliente llega a las instalaciones hasta que sale de la misma.



Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

a. Cargos y funciones del área productiva

1) Cargos y funciones para el talento humano del área productiva

Cuadro # 46: Cargos y funciones del área productiva

Cargo	Funciones
Artesanos	<p>Diseña y elabora artesanías con material reciclado</p> <p>Solicita materia prima para la elaboración de artesanías</p> <p>Elabora lista de suministros para la elaboración de artesanías</p> <p>Detalla material utilizado en cada artesanía elaborada</p> <p>Innova diseños de artesanías</p>
Ayudante	<p>Estará a disposición de los artesanos</p> <p>Ayudará en la elaboración de las artesanías</p> <p>Brindará apoyo logístico para la elaboración de artesanías.</p>

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

b. Políticas de remuneración del área productiva

Cuadro # 47: Políticas de remuneración del área productiva

CANTIDAD	CARGO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
3	Artisanos	1950,00	27300.00
1	Ayudante	584,00	8176.00
		TOTAL	35476.00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

c. Inversiones y Gastos del Área Productiva

1) Activos fijos del área productiva

Cuadro # 48: Activos fijos del área productiva

Cantidad	Denominación activo fijo	Costo Unitario	Costo total
96	Terreno	15,00	1440,00
96	Edificación	200,74	19271,85
Muebles y Enseres			
3	Mesas de trabajo	140,00	420,00
4	Sillas giratorias	120,00	480,00
2	Muebles para tienda	135,00	270,00
5	Perchas de madera	220,00	1100,00
2	Mesas mostradoras	60,00	120,00
Ropería y lencería			
4	Uniformes de artesanos	40,00	160,00
Materiales de aseo			
2	Escobas	3,00	6,00
2	Trapeadores	2,50	5,00
10	Desinfectantes (botellas)	4,50	9,00

2	Recogedores de basura	2,00	4,00
1	Fundas de basura (paquete)	4,00	4,00
2	Toallas limpiadoras	2,00	4,00
1	Papel Higiénico (paquete)	10,00	10,00
3	Jabones	2,25	6,75
Útiles de oficina			
4	Libreta de apuntes	1,50	6,00
4	Esferos	1,00	4,00
1	Goma (tarro)	4,00	4,00
3	Reglas	1,00	3,00
Máquinas y equipos			
3	Alicates	4,75	14,25
8	Guantes	10,00	80,00
4	Tapones de oídos	20,00	80,00
4	Gafas	15,00	60,00
4	Tijeras	2,25	9,00
1	Martillo	10,00	10,00
1	Esmeril	800,00	800,00
1	Soplete	500,00	500,00
1	Cortador de vidrio	750,00	750,00
		Total	25550,85

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

d. Costos y gastos del área productiva

Cuadro # 49: Costos y gastos del área productiva

Cantidad	Rubro	Costo mensual	Costo anual
4	Talento humano	2534,00	35476,00
		Total	35476,00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

e. Requerimientos de instalaciones.

Cuadro # 54: Presupuesto del proyecto

PRESUPUESTO DE OBRA

PROFESIONAL RESPONSABLE:

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION DE :

Gabriela Escudero Aimacaña

APELLIDOS Y NOMBRES

DIRECCION DE LA OBRA:

Sector El Embarcadero
CALLE # INTERSECCION

BARRIO

Puerto Villamil
PARROQUIA

CONCEPTO	Cant.	Und	P. Unit.	TOTAL
PRELIMINARES				
1 Limpieza manual del terreno	96,00	M2	0,97	93,12
2 Replanteo	96,00	M2	0,79	75,84
3 Excavación de cimientos y plintos	12,00	M3	6,75	81,00
7 MAMPOSTERIA				
Ladrillo:	128,21	M2	12,55	1.609,04
8 HORMIGON EN:				
Replentillos	1,50	M3	103,91	155,87
Plintos	3,00	M3	124,88	374,64
Columnas	2,25	M3	173,53	390,44
Cadenas inferiores	2,04	M3	154,57	315,32
Vigas	3,06	M3	145,00	443,70
Losa en entrepiso nivel :				-
Losa de cubierta nivel : 2,7	16,80	M3	150,00	2.520,00
Acero de refuerzo	600,00	KG	1,86	1.116,00
Contrapisos	96,00	m2	12,00	1.152,00
10 REVESTIMIENTOS:				
Enlucidos horizontales	96,00	M2	4,00	384,00
Enlucidos verticales	304,12	M2	5,00	1.520,60
Masillado de losa	96,00	M2	4,00	384,00
Masillado de pisos	96,00	M2	4,00	384,00
Zócalos de : cerámica en paredes	12,30	M2	12,00	147,60
Embaldosados de cerámica en pisos	96,00	M2	17,00	1.632,00
Revestimiento de escaleras				
11 Ventanas de : incluye vidrio	23,85	m2	40,00	954,00
Cubreventanas	20,85	m2	35,00	729,75

Vidrios	23,85	m2	3,00	- 71,55
PASAN:				14.534,47

CONCEPTO				TOTAL
VIENEN:				14.534,47
13 PUERTAS				
Exteriores:	3,00	m2	75,00	225,00
Interiores :	7,00	m2	80,00	560,00
Barrederas de:	134,18	ml	7,00	939,26
				-
14 CERRAJERIA				-
En puertas: Principal marca				-
Exteriores marca	1,00	U	70,00	70,00
Interiores marca	3,00	u	25,00	75,00
Otros				-
				-
15 INSTALACIONES:				-
Desagües de aguas servidas	10,00	pto	12,00	120,00
Desagües de aguas lluvias	1,00	Pto	12,00	12,00
Bajantes de agua lluvia	1,00	u	12,00	12,00
Canalización exterior	10,00	ml	19,00	190,00
Cajas de revisión	3,00	U	50,00	150,00
Agua potable	4,00	pto	18,00	72,00
Otros				-
				-
16 ELECTRICAS				-
Luces y tomacorrientes	22,00	pto	28,00	616,00
Teléfonos y Tv	2,00	pto	15,00	30,00
Tablero de distribución	1,00	pto	45,00	45,00
17 PIEZAS SANITARIAS				
Inodoros de tanque bajo	2,00	u	75,00	150,00
Lavabos	2,00	u	55,00	110,00
Mezcladoras	2,00	u	35,00	70,00
Agua caliente :	2,00	pto	18,00	36,00
Accesorios	2,00	jgo	15,00	30,00
Otros				-
				-
18 PINTURA DE: (Marca y tipo)				-
Pintura para interiores e interiores mas empaste	128,21	m2	3,50	448,74
Exterior pintura mas empaste	72,15	m2	3,90	281,39

20 CONEXIONES DOMICILIARIAS DE:				-
Agua	1,00	global	150,00	150,00
Luz	1,00	global	95,00	95,00
Alcantarillado	1,00	global	250,00	250,00
VALOR DEL PRESUPUESTO:				19.271,85
SON: DIECINUEVE MIL DOSCIENTOS SETENTA Y UNO CON 85/100 USD				

f. Requerimientos de mano de obra.

1) Requerimiento de mano de obra para el área de producción

Cuadro # 50: Requerimiento de mano de obra

CANTIDAD	CARGO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
3	Artisanos	1950,00	27300.00
1	Ayudante	584,00	8176.00
	TOTAL		35476.00

g. Requerimiento de materia prima.

1) Requerimiento de materia prima para la elaboración de collares con perlas de papel reciclado

Cuadro # 51: Collares de perlas de papel reciclado

MATERIALES	CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
REVISTA - AFICHE - PAPEL RECICLADO	4	HOJAS	0,00	0,00
HILO NYLON FINO	1	METRO	0,20	0,20
PEDRERIA COMPLEMENTARIA	1	ONZA	0,65	0,65
BROCHES DE SEGURIDAD	1	PAR	0,35	0,35
LACA	2	ONZAS	1,00	2,00
PALILLOS DE DIENTES	5	UNIDADES	0,05	0,25
MANO DE OBRA DIRECTA	1	ARTESANO	8,13	8,13
MANO DE OBRA INDIRECTA	1	ASISTENTE	7,30	7,30
PRECIO UNITARIO	16		17,68	18,88

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

2) Requerimiento de materia prima para la elaboración de pulseras con perlas de papel reciclado

Cuadro # 52: Pulseras con perlas de papel reciclado

MATERIALES	CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
REVISTA - AFICHE - PAPEL RECICLADO	2	HOJAS	0,00	0,00
HILO NYLON FINO	0,5	METRO	0,20	0,10
PEDRERIA COMPLEMENTARIA	0,5	ONZA	0,65	0,33
BROCHES DE SEGURIDAD	1	PAR	0,35	0,35
LACA	0,5	ONZAS	1,00	0,50
PALILLOS DE DIENTES	2	UNIDADES	0,05	0,10
MANO DE OBRA DIRECTA	0,5	ARTESANO	8,13	4,07
MANO DE OBRA INDIRECTA	0,5	ASISTENTE	7,30	3,65
PRECIO UNITARIO	7,5		17,68	9,09

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

3) **Requerimiento de materia prima para la elaboración de aretes con perlas de papel reciclado**

Cuadro # 43: Aretes con papel reciclado

MATERIALES	CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
REVISTA - AFICHE - PAPEL RECIKLADO	1	HOJAS	0,00	0,00
HILO NYLON FINO	0,3	METRO	0,20	0,06
PEDRERIA COMPLEMENTARIA	0,2	ONZA	0,65	0,13
Ganchos	1	PAR	0,35	0,35
LACA	0,2	ONZAS	1,00	0,20
PALILLOS DE DIENTES	1	UNIDADES	0,05	0,05
MANO DE OBRA DIRECTA	0,5	ARTESANO	8,13	4,07
MANO DE OBRA INDIRECTA	0,5	ASISTENTE	7,30	3,65
PRECIO UNITARIO	4,7		17,68	8,505

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

4) **Requerimiento de materia prima para la elaboración de adornos elaborados con vidrio café, verde y blanco**

Cuadro # 54: Adornos elaborados con vidrio café, verde y blanco

MATERIALES	CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
BOTELLA DE VIDIRO CAFÉ	1	UNIDAD	0,00	0,00
COSTADOR DE VIDIRIO	1	PAR	1000,00	2,78
PINCEL	2	UNIDADES	0,50	1,00
PINTURA	1	UNIDAD	0,60	0,60
MANO DE OBRA DIRECTA	0,5	ARTESANO	8,13	4,07
MANO DE OBRA INDIRECTA	0,2	ASISTENTE	7,30	1,46
PRECIO UNITARIO	5,7		1016,53	9,905

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

5) **Requerimiento de materia prima para la elaboración de Bisutería con material reciclado**

Cuadro # 55: Bisutería con material reciclado. (Collares de lata)

MATERIALES	CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
LATA DE ATÚN RECICLADA	1	LATA	0,00	0,00
FIBRA DE COCA	1	METRO	0,60	0,60
AGUJA	1	UNIDAD	0,50	0,50
CLAVOS	1	UNIDAD	0,20	0,20
BROCHES DE SEGURIDAD	1	PAR	0,35	0,35
MANO DE OBRA DIRECTA	0,2	ARTESANO	8,13	1,63
MANO DE OBRA INDIRECTA	0,1	ASISTENTE	7,30	0,73
PRECIO UNITARIO	5,3		17,08	4,006

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

Cuadro # 56: Bisutería con material reciclado. (Dijes con alambre reciclado)

MATERIALES	CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
ALAMBRE RECICLADO	1	LATA	0,00	0,00
ALICATE	1	METRO	0,60	0,60
MANO DE OBRA DIRECTA	0,3	ARTESANO	8,13	2,44
MANO DE OBRA INDIRECTA	0	ASISTENTE	7,30	0,00
PRECIO UNITARIO	2,3		16,03	3,039

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

Cuadro # 57: Bisutería con material reciclado. (Aretes con tapas de lata de cerveza)

MATERIALES	CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TAPAS DE LATAS DE CERVEZA	1	PAR	0,00	0,00
GANCHOS	1	PAR	0,35	0,35
ALICATE	1	UNIDAD	0,60	0,60
MANO DE OBRA DIRECTA	0,3	ARTESANO	8,13	2,44
MANO DE OBRA INDIRECTA	0	ASISTENTE	7,30	0,00
PRECIO UNITARIO	3,3		16,38	3,389

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

h. Requerimiento de maquinaria y equipos.

Cuadro # 58: Requerimiento de maquinaria y equipo

CANTIDAD	RUBRO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
3	Alicates	4,75	14,25
8	Guantes	10,00	80,00
4	Tapones de oídos	20,00	80,00
4	Gafas	15,00	60,00
4	Tijeras	2,25	9,00
1	Martillo	10,00	10,00
1	Esmeril	800,00	800,00
1	Soplete	500,00	500,00
1	Cortador de vidrio	750,00	750,00
	TOTAL		2303,25

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

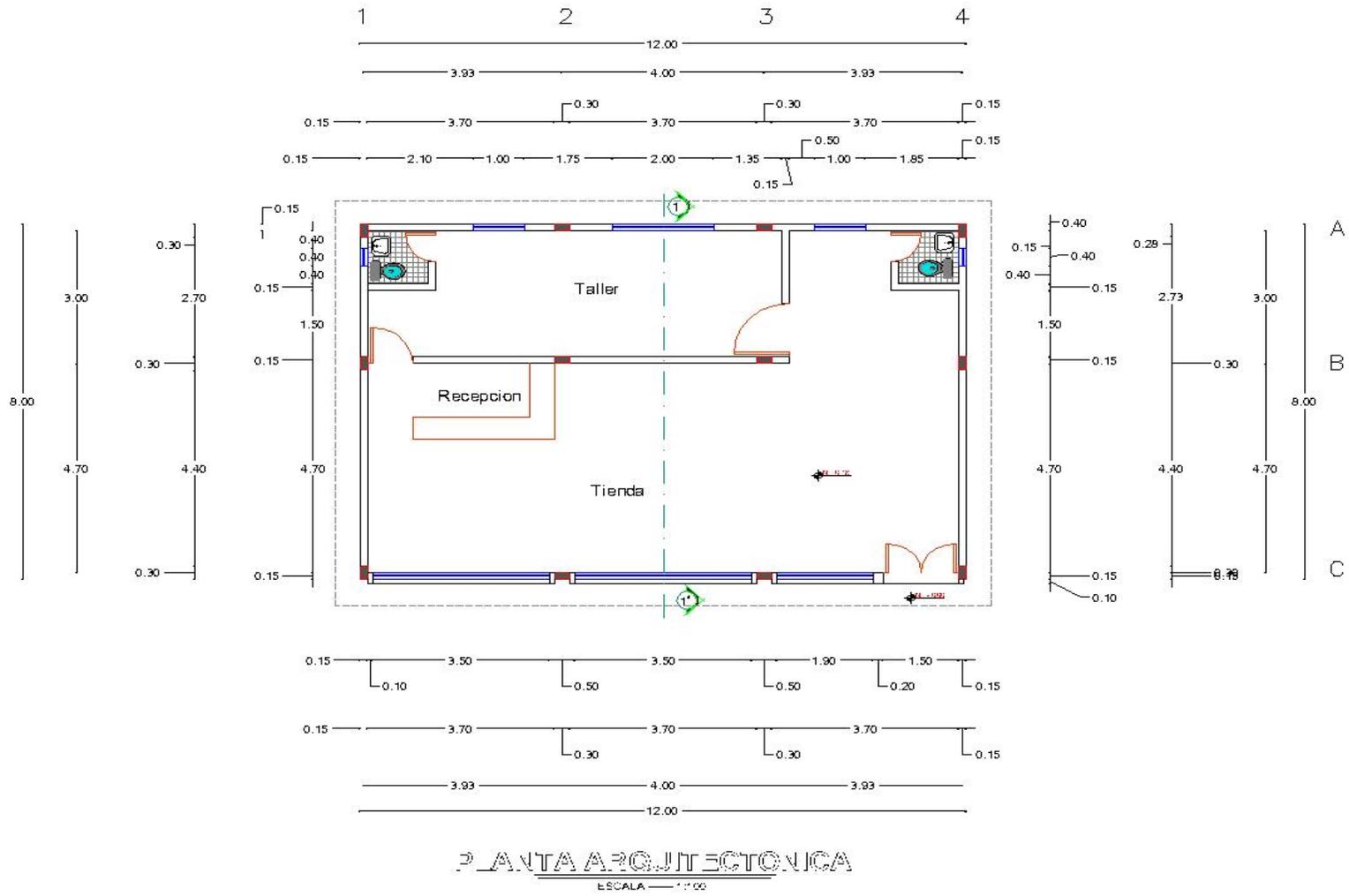
i. Requerimientos de mobiliario.

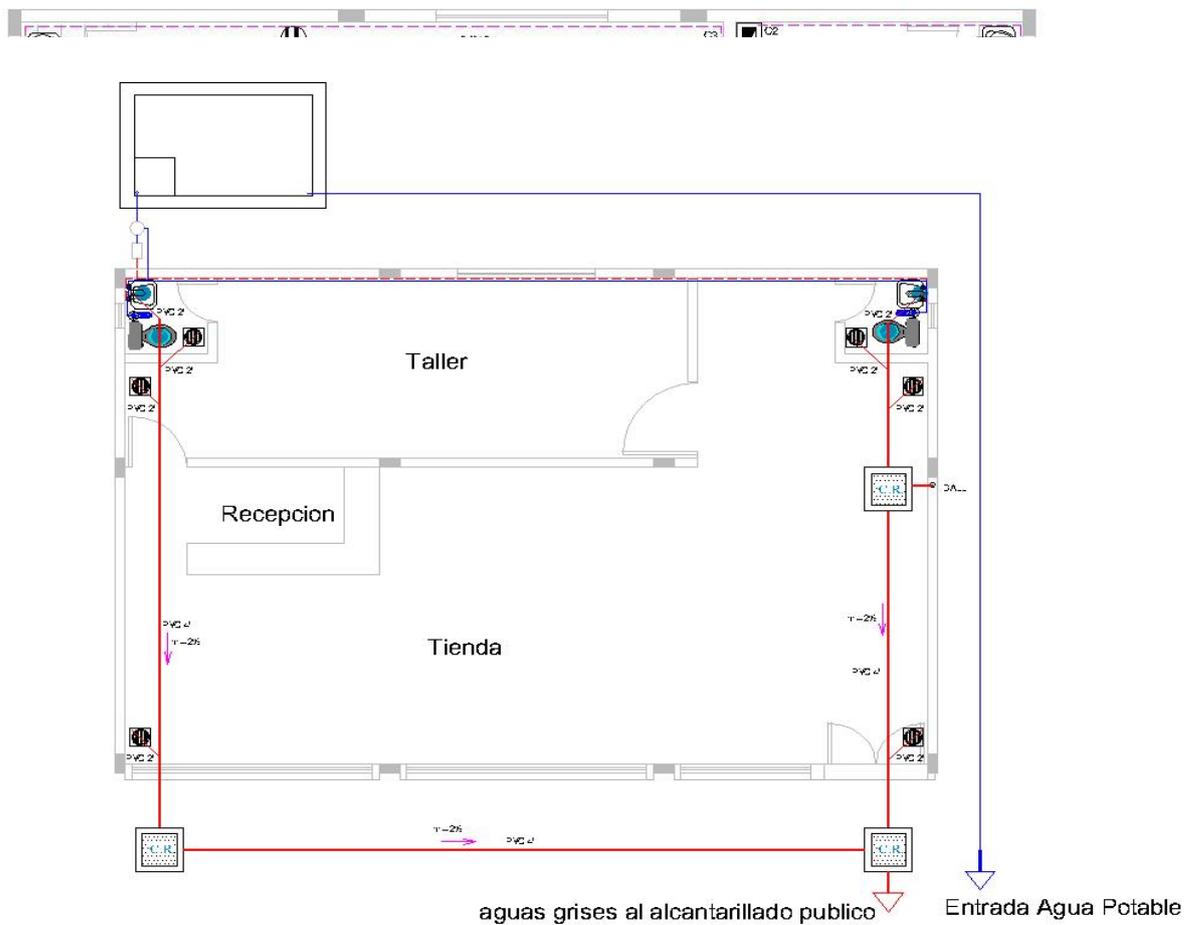
Cuadro # 59: Mobiliario

CANTIDAD	RUBRO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
3	Mesas de trabajo	140,00	420,00
4	Sillas giratorias	120,00	480,00
2	Muebles para tienda	135,00	270,00
5	Perchas de madera	220,00	1100,00
2	Mesas mostradoras	60,00	120,00
	TOTAL		2390,00

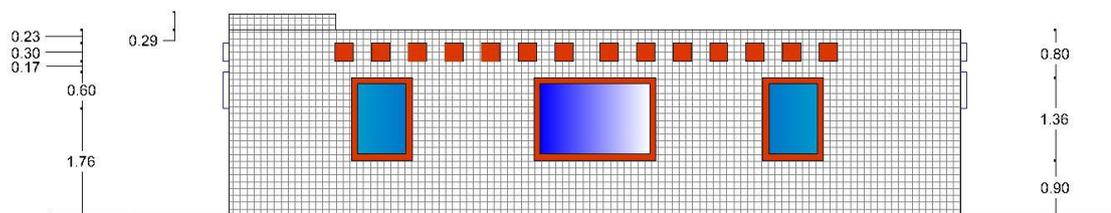
Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

j. Diseño



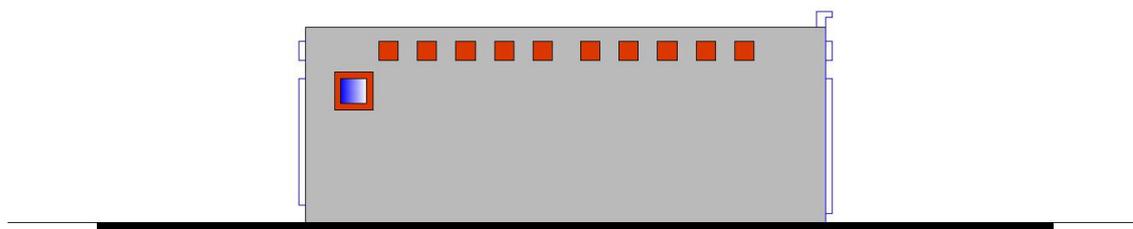


INST. HIDROSANITARIAS
ESCALA ---- 1:100



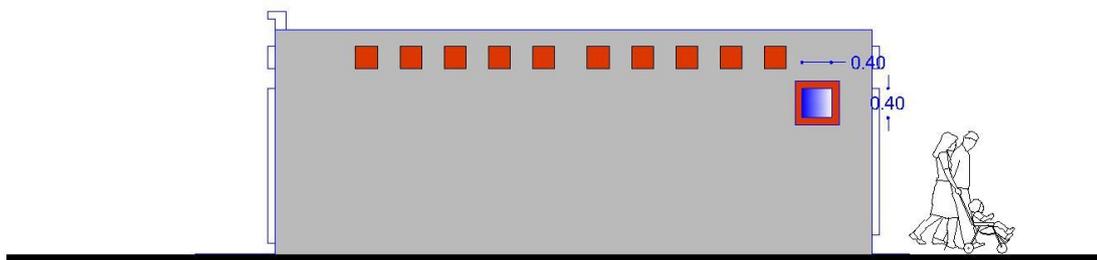
FACHADA POSTERIOR

ESCALA ----- 1:100



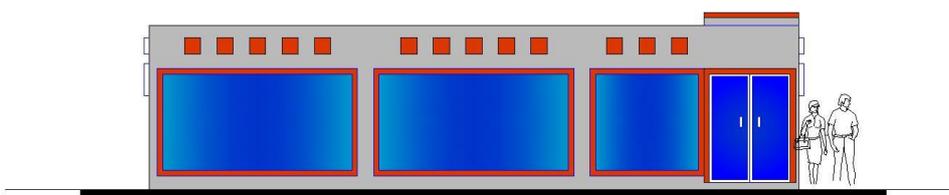
FACHADA LATERAL IZQUIERDA

ESCALA ----- 1:100



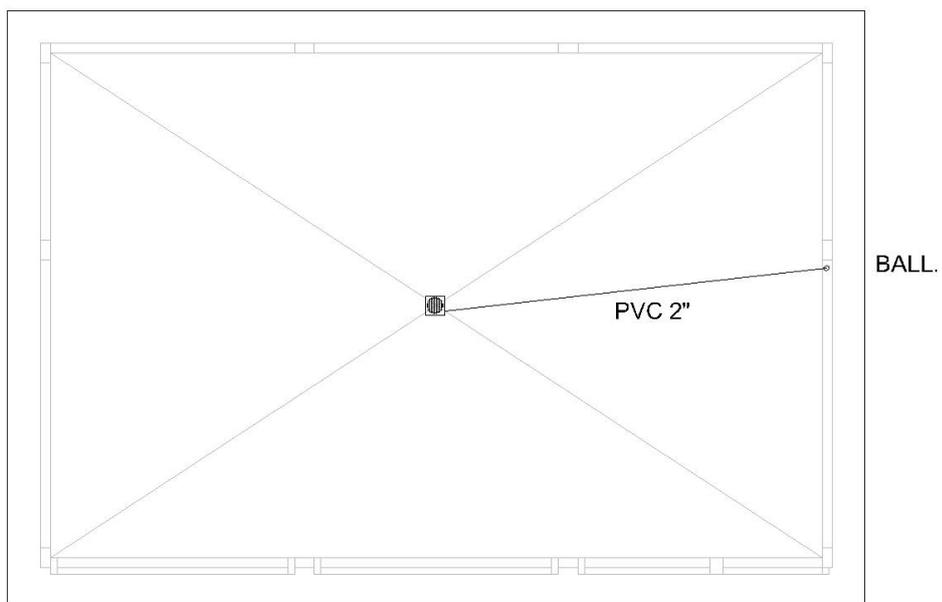
FACHADA LATERAL DERECHA

ESCALA ----- 1:100



FACHADA FRONTAL

ESCALA ----- 1:100



PLANTA DE CUBIERTAS

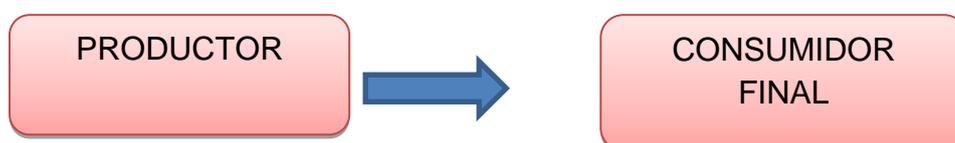
ESCALA 1:100

2. Viabilidad Comercial

a. Análisis mercadotécnico (área comercial)

1) Canales de distribución

El canal de distribución con el que se trabajará es el siguiente:



Este canal se ha elegido, ya que el cliente, comprará directamente en las instalaciones donde se elaboran los productos, sin que exista un intermediario para la venta.

2) Estrategias de promoción y publicidad.

a) Medios publicitarios para la empresa

Novo & Chic realizará promoción a través de trípticos en los lugares turísticos más visitados de La isla como son: Concha y Perla, Centro de Crianza, Muro de las Lágrimas, Volcán Sierra Negra, Playa del Amor y Las Tintorerías. Además se promocionará vía internet, colocando los productos que se ofertan en la página web de la Dirección de Gestión Ambiental Municipal y en la página web creada por la empresa.

Se utilizará la publicidad detallista la cual permite obsequiar una pequeña muestra de las artesanías que se van a elaborar en la tienda artesanal lo cual ayuda a que los productos se den a conocer de mejor manera.

b) Logotipo de la empresa

Novo & Chic utilizará las flechas del reciclaje de color verde, y sobre el cual estará marcado el nombre de la tienda artesana. En la parte de debajo del nombre colocaremos lo que se venderá u ofertará, en este caso irá “artesanías con reciclados”. Todo el logo combinando dos colores el verde y el café.

**c) Color de identificación de la empresa**

Verde: Es el color que identifica a la naturaleza y la conservación, por los cuales los negocios están trabajando y generando economía a través de una de las formas de disminuir impacto en los ecosistemas como es el reciclaje.

Café: Se utilizó el color café ya que queremos que la marca imagen de la tienda artesanal muestre visualmente el objetivo de la misma, que está íntimamente ligado con la tierra ya

que el café es el color que la identifica. Además se lo colocó por que denota seriedad y elegancia, que será lo que a Novo & Chic lo caracterizará.

d) Etiqueta para los productos

La marca imagen de la tienda artesanal será la etiqueta que todos los productos que oferte Novo & Chic utilicen.



e) Características y diseño de los empaques

Los productos de Novo & Chic se enfundarán en bolsas de papel reciclado para ser entregadas al cliente que adquiere alguno de los productos de la tienda artesanal. A continuación se muestra el ejemplo:



f) Diseño de los trípticos

Los trípticos que se han diseñado tienen el objetivo de informar tanto al turista nacional e internacional de los servicios que se ofrecen, el tríptico se realizará en papel A4 de 75 gramos diseño. (Anexo 9)

g) Página Web.

Los productos de la empresa no solo se promocionarán en la página web del GAD Isabela, sino que también contarán con su página propia donde se mostrará el logotipo de la empresa, hojas en inglés y español acompañado de imágenes de instalaciones de la empresa y los productos a ofertarse, además de indicar en botones el ingreso a especificaciones como productos con los diferentes tipos de material reciclado ya sea con papel, vidrio, latas y plástico, en las cuales al ingresar podrán observar fotografías del producto que se oferta.

Se mostrará además un botón donde se podrá conocer más de la empresa como son datos de creación, misión, visión y políticas de la misma. La dirección de la página web que se ha establecido será: www.novo&chic.com(Anexo 10)

b. Cargos y funciones del área comercial

1) Cargos y funciones para el talento humano del área comercial.

Cuadro # 60: Cargos y funciones para el talento humano del área comercial

Cargo	Funciones
Diseñador Gráfico	<ul style="list-style-type: none"> • Diseña ilustraciones, avisos, artículos y publicidad en general. • Organiza e instala exposiciones para eventos de la Institución. • Elabora bocetos y otras artes gráficas de su competencia. • Elabora y participa en la realización de maquetas. • Revisa y resguarda la documentación referente a los diseños y artículos de la empresa. • Revisa y corrige el material diseñado. • Suministra información técnica a los usuarios, en cuanto al diseño para publicaciones. • Atiende y coordina con los autores de los textos, el diseño gráfico de las publicaciones. • Realiza dibujos y pinturas para la elaboración de afiches. • Lleva el registro del material producido. • Cumple con las normas y

	<p>procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. • Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. • Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
<p style="text-align: center;">Vendedor</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prospeccionar nuevos clientes • Mantener y retener a los clientes • Incrementar la compra de los clientes • Conocer los productos de la empresa • Conocer el mercado de sus clientes • Organizar, planificar y ejecutar sus objetivos • Formarse constantemente en las técnicas necesarias para su labor • Dar servicio a sus clientes • Administrar eficientemente la cartera de sus clientes • Informarse sobre el mercado

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

c. Políticas de remuneración del área comercial

Los dos trabajadores encargados del área comercial serán: El diseñador gráfico y la/el diseñador gráfico, los cuales recibirán por su trabajo la remuneración básica.

Cuadro # 61: Remuneración área comercial

CARGO	REMUNERACIÓN ANUAL
Diseñador gráfico	584*14= 8176
Vendedor	584*14= 8176
Total	16352,00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

d. Costos y gastos del área comercial

1) Activos fijos del área comercial

Cuadro # 62: Activos fijos del área comercial

RUBRO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	2	360.00	720.00
Archivador grande	1	300.00	300.00
Silla Giratoria	2	120.00	240.00
Sillas individuales	4	80.00	320.00
Papeleras	2	80.00	160.00
EQUIPO DE COMPUTO			
Computadora de escritorio	1	1000.00	1000.00
Laptop	1	1200.00	1200.00
Teléfono Fax	1	200.00	200.00
UTILES DE OFICINA			
Resmas de Papel	10	6.00	60.00

Caja de Esferos	1	9.00	9.00
Juego de notitas pagables	5	2.00	10.00
Facturero	2	10.00	20.00
Carpetas Benne	15	5.50	82.50
Caja de clips normales	1	1.50	1.50
Caja de clips/mariposa	1	2.00	2.00
Sobres de Manila Medianos	50	1.30	65.00
LÍNEA TELEFÓNICA	1	120	120.00
Internet		Total	\$4510.00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

2) Costos y gastos del área comercial

Cuadro # 63: Costos y gastos del área comercial

Rubro	Costo Mensual	Costo Anual
Trípticos	180,00	2160,00
Página Web	500,00	500,00
Talento Humano	584*14 584*14	16352,00
Total		19012,00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

3. Viabilidad Administrativa Legal

a. Estructura administrativa de la empresa

Para trabajar eficazmente en las organizaciones los administradores deben entender claramente la estructura organizacional, y tomar en cuenta que para cada puesto debe haber una persona capacitada y que este a nivel de la función que se establece, como una fortaleza que ayude a cumplir con la gestión y los objetivos que la empresa desea alcanzar, por consiguiente desde el punto de vista comercial debe ser un profesional en el sector quien asuma directamente la responsabilidad de la gestión turística enmarcado en los principios y valores que la comunidad requiera.

b. Planificación estratégica

La Planificación estratégica es el proceso de desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos u objetivos. Dentro de los negocios se usa para proporcionar una dirección general a una compañía (llamada Estrategia empresarial) en estrategias financieras, estrategias de desarrollo de recursos humanos u organizativas, en desarrollos de tecnología de la información y crear estrategias de marketing para enumerar tan sólo algunas aplicaciones.

Es importante considerar para la empresa artesanal y para quienes vayan a trabajar dentro de esta propuesta los siguientes aspectos:

1) Misión

Ofertar todo tipo de artesanías elaboradas con material reciclable generados en la isla Isabela, de calidad que logren satisfacer las necesidades de las personas que adquieran el

producto ofertado, logrando un nivel competitivo y que se encuentre en niveles altos de aceptación, procurando de esta manera contribuir para la conservación del ecosistema frágil de la isla.

2) Visión

Ser una empresa que se encuentre en niveles altos en la oferta de artesanías o productos elaborados con material reciclado, promoviendo así el desarrollo socioeconómico y ambiental, dándole un valor agregado a la calidad de las artesanías a ofertarse.

3) Políticas

Con la finalidad de que la empresa a instalarse en la Isla Isabela sea un ejemplo de desarrollo y superación, se ha planteado las siguientes políticas para el buen funcionamiento de la misma:

- Por ser una empresa que fomenta la conservación mediante el reciclaje, todas las artesanías deben tener como materia prima material reciclado generado en la isla Isabela.
- La empresa Novo & Chic se presenta como una empresa artesanal que oferta únicamente productos elaborados con material reciclable.
- La empresa dará comisión al vendedor siempre y cuando supere la cantidad de venta de las artesanías establecidas.
- La administración deberá rediseñar y posteriormente mantener la estructura orgánica de la empresa, enfocada hacia el cliente, orientada hacia el cliente, orientada a satisfacer sus necesidades y al desarrollo de artesanías innovadoras acorde con la temporada.

- Toda modificación en la estructura organizacional deberá ser aprobada por la Junta de socios, en base a estudios y análisis de procesos organizacionales.
- La empresa Novo & Chic contará con un manual de cargos y funciones para sus funcionarios con el fin de desarrollar planes estratégicos en cada área y cumplir con los mismos.
- La atención y servicio al cliente, serán acciones de alta prioridad y de carácter estratégico. La Administración deberá asegurarse de que la Organización esté orientada a servir con efectividad al Cliente sea este interno o externo, utilizando normas de cortesía, amabilidad y cordialidad.

4) Estrategias

- Novo & Chic propone varias estrategias de promoción y publicidad para dar a conocer las artesanías a ofertarse, de esta manera logrará alcanzar las metas de ventas y podrá posesionar como una empresa sólida en el mercado.
- La junta de socios elaborará semestralmente estrategias para la venta a través de la internet, buscando mejores precios de envío y promocionando cada uno de los productos que se ofertará en Novo & Chic.
- Se lanzará al mercado un nuevo producto con un precio bajo, para que, de ese modo, podamos lograr una rápida penetración, una rápida acogida, o podamos hacerlo rápidamente conocido.
- Se reducirá el precio de un producto, para que, de ese modo, podamos atraer una mayor clientela.
- Se incluirá nuevos servicios adicionales que le brinden al cliente un mayor disfrute del producto, por ejemplo, incluir la entrega a domicilio, el servicio, nuevas garantías, nuevas facilidades de pago, una mayor asesoría en la compra.
- Ofrecer nuestros productos vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos, vistas a domicilio.
- Ubicar nuestros productos en todos los puntos de venta habidos y por haber (estrategia de distribución intensiva).

- Ubicar nuestros productos solamente en los puntos de venta que sean convenientes para el tipo de producto que vendemos (estrategia de distribución selectiva).
- Ubicar nuestros productos solamente en un punto de venta que sea exclusivo (estrategia de distribución exclusiva).
- Los artesanos a través de capacitaciones permanentes innovarán los diseños de los empaques y de los productos.
- Mejorarán los lineamientos de calidad en acabados y mano de obra en cada una de las artesanías elaboradas
- Se implementará tecnología de punta en cuanto a maquinaria y equipo.
- Novo & Chic se enfocará en el mercado nacional e internacional, turistas que lleguen a visitar a la isla Isabela.
- Los trípticos se elaboraran siempre en inglés y español.
- Todas las instalaciones de Novo & Chic estará señalizada con letreros en inglés y español
- Se elaborarán muestras de las artesanías que se ofertarán en Novo & Chic para obsequiar a los visitantes.

c. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa del trabajo que tenga una empresa influye directamente en la percepción que pueda tener un trabajador de sus condiciones laborales y en su rendimiento profesional.

La estructura organizacional influye en la cantidad de reglas, procedimientos, trámites y otras limitaciones a que se ven enfrentados los trabajadores en el desarrollo de su trabajo, es por ello que Novo & Chic contará con varios trabajadores los cuales tendrán sus funciones detalladas en el siguiente cuadro:

Cuadro # 64: Estructura organizativa de la empresa

CARGO	FUNCIÓN
Junta de socios	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los informes, balances y más cuentas que el Directorio de la Compañía le someta anualmente a su consideración, aprobarlos y ordenar su rectificación previo informe del Comisario. • Resolver de conformidad con la orientación del Directorio acerca del reparto de utilidades. • Ordenar la formación de reservas especiales o de libre disposición. • Decidir acerca de la fusión o escisión de la Compañía. • Decidir del aumento y disminución del capital suscrito y de la prorroga o reforma del contrato social. • Resolver cualquier aspecto que ponga a consideración el Directorio. • Resolver acerca de la disolución de la Compañía y nombrar el liquidador principal y suplente, así como fijar sus remuneraciones. • Disponer que se entablen acciones correspondientes contra los administradores. • Ejercer las demás atribuciones permitidas por la ley y los presentes estatutos.

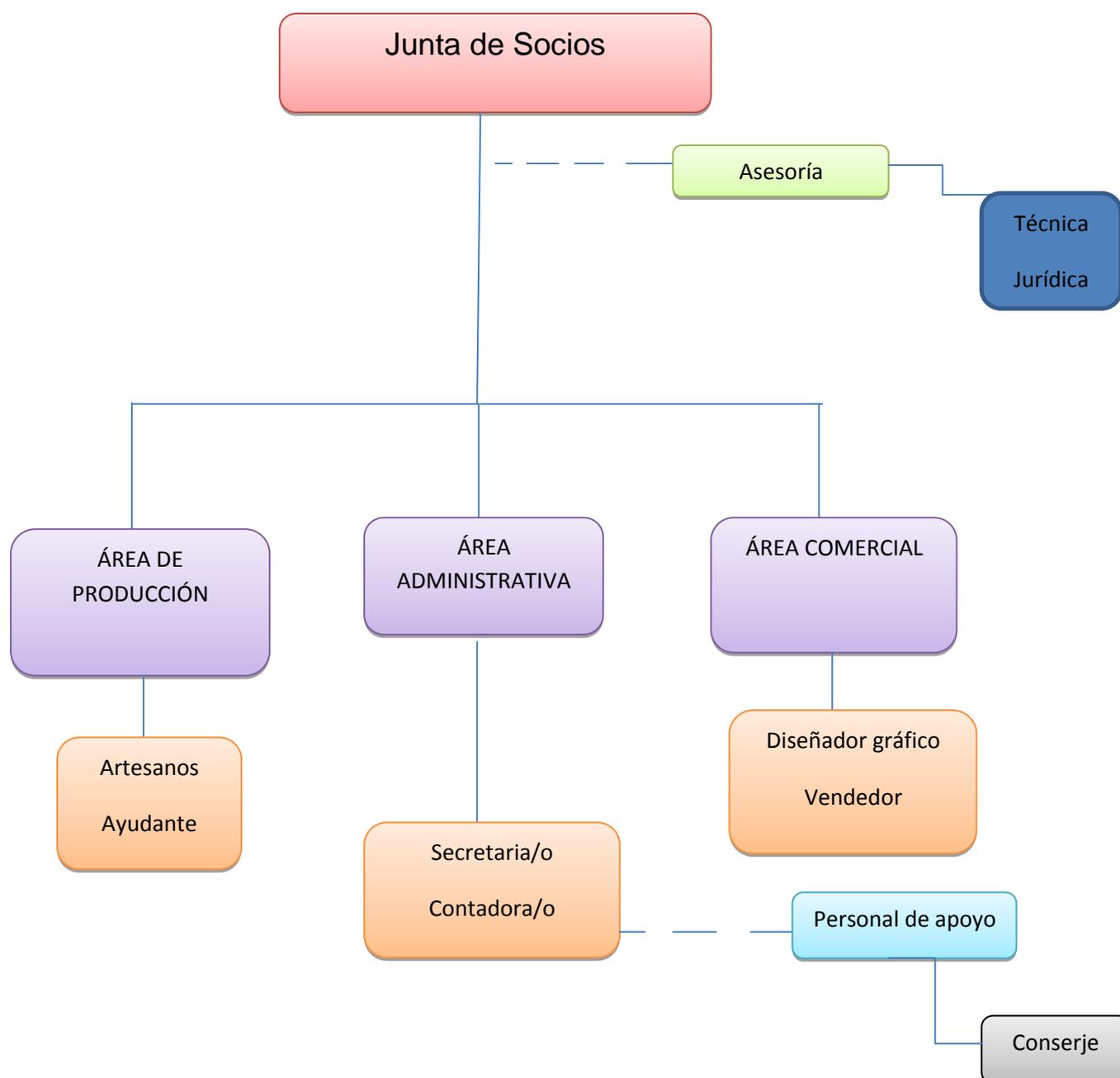
<p style="text-align: center;">Secretaria/o</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir, revisar, contestar, enviar y archivar la correspondencia y documentos de la empresa • Llevar la agenda del gerente y anunciar las personas que lo soliciten • Contestar las líneas telefónicas • Elaborar y presentar informes mensuales • Disposición a nuevas tareas asignadas
<p style="text-align: center;">Contadora/o</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera del plan de cuentas • Llevar en orden los libros mayores • Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la empresa • Preparar y presentar tributo al orden municipal, departamental y nacional • Clasificar los estados financieros • Asesorar al gerente y a la junta de socios • Disposición a nuevas tareas asignadas
	<ul style="list-style-type: none"> • Diseña ilustraciones, avisos, artículos y publicidad en general. • Organiza e instala exposiciones para eventos de la Institución. • Elabora bocetos y otras artes gráficas de su competencia. • Elabora y participa en la realización

<p style="text-align: center;">Diseñador gráfico</p>	<p>de maquetas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisa y resguarda la documentación referente a los diseños y artículos de la Institución. • Revisa y corrige el material diseñado. • Suministra información técnica a los usuarios, en cuanto al diseño para publicaciones. • Atiende y coordina con los autores de los textos, el diseño gráfico de las publicaciones. • Realiza dibujos y pinturas para la elaboración de afiches. • Dibuja ilustraciones a tinta, óleo y otras técnicas plásticas. • Lleva el registro del material producido. • Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización. • Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. • Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. • Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
<p style="text-align: center;">Conserje</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Abrir las oficinas y hacer la limpieza de las mismas. • Preparar el café y las demás bebidas. • Realizar la limpieza de las oficinas

	<p>alternas y la cocina que se encuentra en la bodega.</p> <ul style="list-style-type: none">• Realizar depósito y cobro de cheques.• Realizar la limpieza de la bodega de envío pasando un día.• Realizar la limpieza de la bodega de inventario 2 veces por semana• Proporcionar el servicio de cafetería a empleados y visitantes.• Labores de mensajería local.• Limpieza de oficinas.• Brindar apoyo en bodega cuando se realiza la preparación de materiales que se van a exportar.• Brindar apoyo a bodega en la recepción de productos que provienen de una importación.• Realizará cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe inmediato.
--	--

<p style="text-align: center;">Vendedor</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prospectar nuevos clientes. • Mantener y retener a los clientes. • Incrementar las compras de los clientes actuales. • Conocer los productos de su empresa. • Conocer el mercado de sus clientes • organizar, planificar y ejecutar sus objetivos. • Formarse constantemente en las técnicas necesarias para su labor. • Dar servicio a sus clientes. • Administrar eficientemente su cartera de clientes. • Informar sobre el mercado.
<p style="text-align: center;">Artesanos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diseña y elabora artesanías con material reciclado • Solicita materia prima para la elaboración de artesanías • Elabora lista de suministros para la elaboración de artesanías • Detalla material utilizado en cada artesanía elaborada <p>Innova diseños de artesanías</p>

Ayudante	<ul style="list-style-type: none">• Apoyará al artesano en la elaboración de las artesanías• Brindará apoyo logístico a los artesanos para la elaboración de las artesanías

d. Organigrama Estructural

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

e. Manual de Cargos

SECRETARIA

Datos de Identificación	
Localización	Departamento administrativo
Nivel de reporte inmediato	Junta de socios

Misión del Cargo
Brindar a su jefe apoyo incondicional en las tareas preestablecidas, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir dentro de la empresa.

Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos
Contador	Junta de socios	Clientes

	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
Perfil	Secretaria Ejecutiva Ingenier@ Comercial Ingenier@ en Administración de Empresas	Microsoft Office básico. Dominio de programas contables.	Inglés nivel: Medio	Mínimo 2 años en posiciones o responsabilidades similares.

Responsabilidades del cargo

- Recibir los documentos dirigidos a la oficina e inscribirlo en el registro correlativo de acuerdo a su clasificación.
- Presentar a su Jefe inmediato superior la correspondencia recibida y coordinar con él la atención de la misma.
- Tomar dictado y tipiar las cartas, oficios, memorandos de la oficina y distribuirlos a quién corresponda en la oportunidad requerida.
- Mantener debidamente actualizado el archivo de la documentación emitida y recibida de la oficina, file de inquilinos y otros documentos a su cargo.
- Atender las llamadas telefónicas que realicen los socios y proveedores sobre asuntos de la oficina.
- Atender a los socios y Delegados en los servicios de hospedaje, alquileres y otros que se brinda, así como en los asuntos de la oficina.
- Mantener el orden en la oficina y controlar la limpieza diaria de los ambientes.
- Preparar el pedido de útiles de escritorio para la oficina y presentarlo al almacén, debidamente autorizado por su jefe inmediato superior.
- Aperturar los legajos para el personal que labora en la Empresa así como para los asuntos de suma importancia que se ventilen en la oficina.
- Llevar el control del inventario de muebles y equipos asignados a la oficina.
- Solicitar el mantenimiento y / o reparación de los equipos e instalaciones de la oficina cuando observe algún deterioro y desperfecto.
- Velar por la seguridad de los documentos, archivos e información de carácter reservado a su cargo e informar a su Jefe inmediato superior cuando observe algún faltante.
- Controlar el cierre de la llave de agua, el apagado de la energía eléctrica y equipos electrónicos, y verificar la seguridad de la oficina antes de retirarse.
- Preparar y pagar los aportes de la AFP, CTS y servicios públicos en el plazo establecido ante las entidades que corresponda.
- Emitir el comprobante de pago para la cobranza del servicio de hospedaje, alquiler de oficinas y auditorio, concesiones de descuentos, sea el crédito o al contado.
- Verificar mensualmente el cumplimiento en el pago de la merced conductiva del inquilino, arbitrios municipales, servicios de agua, luz, teléfono e informar cuando ocurra retrasos.
- Llevar en forma actualizada el control de cuenta corriente de inquilinos, registro de

venta y del hospedaje.

- Apoyar en las labores de organización de charlas de capacitación actos oficiales y aquellos autorizados por la Gerencia General y / o Presidencia del Concejo Directorio e integrar las comisiones que se le asigne.
- Hacer de conocimiento de los funcionarios y trabajadores las comunicaciones dispuestos por la Gerencia General o Presidencia del Directorio.
- Llevar el control del consumo de energía eléctrica, agua y teléfono que ocasionan las diferentes oficinas de la sede principal.
- Disponer la ejecución de gestiones ante las entidades públicas y privadas y remitir la correspondencia que las oficinas encarguen para diferentes destinatarios.
- Presentar las facturas y recibos para el descuento de terceros a los inquilinos de la Empresa, al Departamento de Finanzas Planificación y Presupuestos, así como los descuentos por sobre de pago a los socios

Indicadores de medición

Indicador Empresarial	Indicador de Proceso
Rentabilidad	Cumplimiento de todas las actividades programadas
Satisfacción del Cliente	
Flujo de Caja	

Condiciones de trabajo

“Desarrolla la mayor parte de sus tareas en una oficina acondicionada para su función, con todas las herramientas necesarias y en un ambiente óptimo de trabajo.”

Perfil de Competencias

Competencias Estructurales

1. Compromiso

Atributo	Nivel ideal requerido

Lealtad		Transmite y promueve el compromiso con la organización, su área y actividades en todo momento. Respeta la institucionalidad, velar por su cumplimiento siendo un agente de cambio positivo para la empresa.
Respeto		Promueve la tolerancia, apertura y respeto en su equipo de trabajo, verifica el cumplimiento de normas y principios de la organización
2. Trabajo en equipo		
Atributo		Nivel ideal requerido
Cooperación		Transmite interés por desarrollar valores compartidos y objetivos comunes, para poder alcanzar los resultados esperados.
3. Integridad		
Atributo		Nivel ideal requerido
Ética		Actúa con una conducta intachable, transmite y promueve sólidos fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo, Vela por el cumplimiento de normas laborales y sociales teniendo como fin el bienestar de la organización.
Profesionalismo		Cumple y transmite iniciativa y fuerza a su equipo de trabajo, vela por la calidad y eficiencia en la ejecución de actividades de toda la organización. Es modelo de referencia y consulta para sus pares o colaboradores
Respeto a la institucionalidad		Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.

Competencias Gerenciales		
4. Orientación al cliente y mercado		
Atributo		Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio		Entiende las necesidades del cliente (interno / externo) y frecuentemente soluciona sus cuestiones económica que conllevan al incremento de satisfacción de los clientes.
Cumplimiento de		Define acuerdos con clientes (internos / externos), determina

compromisos		los plazos y estándares bajo los cuales se vende el producto
Identificación de oportunidades de negocio		Identifica oportunidades comerciales y transmite la idea a sus pares y/o colaboradores de que todos son vendedores en potencia.

5. Liderazgo

Atributo	Nivel ideal requerido
Visión de largo plazo	Propone planes a largo plazo y desarrolla actividades estratégicas para su área. Se anticipa a probables oportunidades o problemas y propone cursos de acción.

6. Orientación a resultados

Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Establece y verifica los indicadores globales del área de trabajo, monitorea el cumplimiento de los estándares definidos, realiza retroalimentación de los resultados logrados y establece cursos de acción para la consecución de resultados.
Cumplimiento de metas	Entiende la estrategia organizacional, el entorno de su organización y define objetivos y estrategias para su área, monitoreando el desenvolvimiento financiero de los eventos a través de indicadores.
Administración de riesgos	Evalúa críticamente la relación de la empresa con el cliente en cuanto a las formas de pago y demás riesgos económicos.
Generación de valor	Se preocupa y propone mejoras a los procesos organizacionales, implementa acciones tendientes al incremento de valor en la organización.

Competencias Técnicas

7. Sentido de competitividad

Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, diseñando soluciones permanentes, implantando mejoras junto con su equipo de trabajo en la organización del área financiera.

	Cuestiona sus propias soluciones, métodos y procesos.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce, entiende e investiga hechos y datos sobre el mercado, clientes y competidores, propone mejoras para su área o para el negocio, desarrolla acciones tendientes a buscar el posicionamiento organizacional.
Exploración y curiosidad	Busca la diferenciación de los productos y/o servicios de la Organización, y de su área, genera programas, planes y proyectos de mejora e intercambio de información.
Implementación de acciones y estrategias	Estructura y sistematiza acciones en su área de trabajo de modo que garanticen la mayor eficacia en los resultados hacia el logro de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Desarrolla, implanta y monitorea actividades de mejora en productos, servicios y procesos organizacionales. Es ejemplo de calidad y actuación en la organización.
Mejora continua	Busca y asegura el mantenimiento de resultados positivos obtenidos por su equipo de trabajo, propone e implanta mejoras a los procesos organizacionales
Enfoque de calidad	Hace bien las cosas desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.

Competencias Técnico Funcionales	
1. Conocimiento de Producto	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas características de los productos de la empresa.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades en ambientes tensos y presionados, procurando relajarse para evitar o acumular tensiones innecesarias, logrando los resultados esperados.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, demostrando capacidad para atender sus requerimientos de

		manera satisfactoria y oportuna.
4. Capacidad de Planeación y Organización		Capacidad de establecer estrategias y acciones para la consecución de objetivos con un manejo eficiente de los recursos y el tiempo. Considerar y evaluar los posibles escenarios y prepararse a fin de capitalizar oportunidades y minimizar riesgos.
5. Conocimiento de Procesos		Capacidad de entender las secuencias del proceso financiero a lo largo de la organización de eventos, para mantener la calidad en la producción.
6. Elaboración de Informes		Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

CONTADORA

Datos de Identificación	
Localización	Área de Atención al cliente
Nivel de reporte inmediato	Junta de socios

Misión del Cargo
Contribuir al desarrollo profesional fortaleciendo el rol del contador ante la sociedad, basado en un comportamiento ético, solidario y de alta calidad técnica.

Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos
Gerente General	Gerente General	Clientes

	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
Perfil	Contador Público Autorizado Auditor@ Ingenier@ en Finanzas Ingenier@ Comercial Ingenier@ en Administración de Empresas	Microsoft Office básico. Dominio de programas contables. Dominio del Sistema Tributario y su Marco Legal	Inglés nivel: bajo	Mínimo 3 años en posiciones o responsabilidades similares.

Responsabilidades del cargo

- Preveer, planificar, organizar, integrar, dirigir y controlar los recursos económicos de la empresa.
- Responsabilidad Civil en el ejercicio profesional
- Responsabilidad Penal del contador en el manejo de toda el área financiera.
- Cumplir a tiempo con las obligaciones tributarias correspondientes
- Administrar y controlar el capital de la empresa.
- Hacer uso del recurso económico como lo disponga la junta de socios.
- Elaborar informes y balances nítidos que reflejen el estado financiero de la empresa
- Mantener estrecha relación informativa con la secretaria para coordinar pagos de los clientes y demás.
- Asistir a reuniones que disponga la junta de socios para tratar temas empresariales.
- Manejar el flujo de caja de la Compañía y aprobar los ingresos y egresos de efectivo dentro de los lineamientos estratégicos de la Empresa.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones, normas y procedimientos de la Compañía.
- Mantener preocupación por el desarrollo propio y de los miembros de la empresa.

Indicadores de medición

Indicador Empresarial	Indicador de Proceso
Rentabilidad	Cumplimiento de todas las actividades programadas
Satisfacción del Cliente	
Flujo de Caja	

Condiciones de trabajo
“Desarrolla la mayor parte de sus tareas en una oficina muy bien acondicionada, con todas las herramientas necesarias y en un ambiente óptimo de trabajo.”

Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Lealtad	Transmite y promueve el compromiso con la organización, su área y actividades en todo momento. Respeta la institucionalidad, vela por su cumplimiento siendo un agente de cambio positivo para la organización.
Respeto	Promueve la tolerancia, apertura y respeto en su equipo de trabajo, verifica el cumplimiento de normas y principios de la organización
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Transmite interés por desarrollar valores compartidos y objetivos comunes, para poder alcanzar los resultados esperados.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable, transmite y promueve sólidos fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo, Vela por el cumplimiento de normas laborales y sociales teniendo como fin el bienestar de la organización.
Profesionalismo	Cumple y transmite iniciativa y fuerza a su equipo de trabajo, vela por la calidad y eficiencia en la ejecución de actividades de toda la organización. Es modelo de referencia y consulta para sus pares o colaboradores
Respeto a la institucionalidad	Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.

Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio	Entiende las necesidades del cliente (interno / externo) y frecuentemente soluciona sus cuestiones económica que conllevan al incremento de satisfacción de los clientes.
Cumplimiento de compromisos	Define acuerdos con clientes (internos / externos), determina los plazos y estándares bajo los cuales se desarrollarán los eventos, monitoreando permanentemente su cumplimiento.
Identificación de oportunidades de negocio	Identifica oportunidades comerciales y transmite la idea a sus pares y/o colaboradores de que todos son vendedores en potencia.

5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Visión de largo plazo	Propone planes a largo plazo y desarrolla actividades estratégicas para su área. Se anticipa a probables oportunidades o problemas y propone cursos de acción.
6. Orientación a resultados	
Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Establece y verifica los indicadores globales del área de trabajo, monitorea el cumplimiento de los estándares definidos, realiza retroalimentación de los resultados logrados y establece cursos de acción para la consecución de resultados.
Cumplimiento de metas	Entiende la estrategia organizacional, el entorno de su organización y define objetivos y estrategias para su área, monitoreando el desenvolvimiento financiero de los eventos a través de indicadores.
Administración de riesgos	Evalúa críticamente la relación de la empresa con el cliente en cuanto a las formas de pago y demás riesgos económicos.
Generación de valor	Se preocupa y propone mejoras a los procesos organizacionales, implementa acciones tendientes al incremento de valor en la organización.

Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, diseñando soluciones permanentes, implantando mejoras junto con su equipo de trabajo en la organización del área financiera. Cuestiona sus propias soluciones, métodos y procesos.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce, entiende e investiga hechos y datos sobre el mercado, clientes y competidores, propone mejoras para su área o para el negocio, desarrolla acciones tendientes a buscar el posicionamiento organizacional.
Exploración y curiosidad	Busca la diferenciación de los productos y/o servicios de la Organización, y de su área, genera programas, planes y proyectos de mejora e intercambio de información.
Implementación de acciones y estrategias	Estructura y sistematiza acciones en su área de trabajo de modo que garanticen la mayor eficacia en los resultados hacia el logro de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Desarrolla, implanta y monitorea actividades de mejora en productos, servicios y procesos organizacionales. Es ejemplo de calidad y actuación en la organización.
Mejora continua	Busca y asegura el mantenimiento de resultados positivos obtenidos por su equipo de trabajo, propone e implanta mejoras a los procesos organizacionales
Enfoque de calidad	Hace bien las cosas desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.

Competencias Técnico Funcionales	
1. Conocimiento de	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas

Producto	características de los productos de la empresa.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades en ambientes tensos y presionados, procurando relajarse para evitar o acumular tensiones innecesarias, logrando los resultados esperados.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, demostrando capacidad para atender sus requerimientos de manera satisfactoria y oportuna.
4. Capacidad de Planeación y Organización	Capacidad de establecer estrategias y acciones para la consecución de objetivos con un manejo eficiente de los recursos y el tiempo. Considerar y evaluar los posibles escenarios y prepararse a fin de capitalizar oportunidades y minimizar riesgos.
5. Conocimiento de Procesos	Capacidad de entender las secuencias del proceso financiero a lo largo de la organización de eventos, para mantener la calidad en la producción.
6. Elaboración de Informes	Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

CONSERJE

Datos de Identificación	
Localización	Todas las áreas
Nivel de reporte inmediato	Secretaría

Misión del Cargo
Vigila y mantiene las instalaciones de la tienda artesanal, según las normas establecidas, y las instrucciones que otorgue la secretaría.

Contactos Internos	Contactos externos
Secretaria Junta de socios	Público en general

Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
	Bachiller	Mantenimiento de Instalaciones	Ninguno	Mínimo 3 años en posiciones o responsabilidades similares.

Responsabilidades del cargo
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar el estado de todos los bienes con los que cuenta la empresa y realizar reparos en caso de ser necesario • Realizar mantenimiento continuo del área productiva, financiera, comercial y administrativa de la empresa. • Mostrar cordialidad en caso que el personal de la empresa o clientes necesiten de su contingente. • Solicitar las herramientas necesarias para realizar un mantenimiento de calidad • Cumplir con el aseo de las instalaciones de manera que el cliente se lleve la

mejor imagen de la empresa.

Indicadores de medición	
Indicador Empresarial	Indicador de Proceso
Imagen que persigue el cliente de las instalaciones	Cumplimiento de todas las actividades de limpieza y mantenimiento
Condiciones de trabajo	
“Desarrolla sus tareas la mayor parte del tiempo en las instalaciones del área administrativa, comercial, financiera y productiva.”	

Perfil de Competencias		
Competencias Estructurales		
1. Compromiso		
Atributo		Nivel ideal requerido
Lealtad		Transmite y promueve el compromiso con la organización, su área y actividades en todo momento. Respeta la institucionalidad, vela por su cumplimiento siendo un agente de cambio positivo para la organización.
Respeto		Promueve la tolerancia, apertura y respeto en su equipo de trabajo, verifica el cumplimiento de normas y principios de la organización
2. Trabajo en equipo		
Atributo		Nivel ideal requerido
Cooperación		Presta su contingente incondicional, manteniendo buenas relaciones laborales con los compañeros de trabajo, para poder alcanzar los resultados esperados.
3. Integridad		
Atributo		Nivel ideal requerido

Ética	Actúa con una conducta intachable, transmite y promueve sólidos fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo, Vela por el cumplimiento de normas laborales y sociales teniendo como fin el bienestar de la organización.
Respeto a la institucionalidad	Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.

Competencias Técnicas

4. Sentido de competitividad

Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas inmediatas cuando ocurre daños en la estructura de la construcción, ya sean instalaciones sanitarias, eléctricas, de agua o simplemente soluciona problemas de esta índole en forma oportuna.

5. Orientación a la calidad

Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Desarrolla, implanta y monitorea actividades de mejora en mantenimiento, y procesos organizacionales. Es ejemplo de calidad y actuación en la organización.
Mejora continua	Busca y asegura el mantenimiento de resultados positivos, propone e implanta mejoras a los procesos organizacionales
Enfoque de calidad	Hace bien las cosas desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.

Competencias Técnico Funcionales

1. Conocimiento de Producto	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas características de un evento y sus actividades competentes.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades en ambientes tensos y presionados, logrando los resultados esperados.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, en caso de ser solicitado, demostrando capacidad para atender sus requerimientos de manera satisfactoria y oportuna.

4. Capacidad de Planeación y Organización	Capacidad de establecer estrategias y acciones para la consecución de objetivos con un manejo eficiente de los recursos y el tiempo. Considerar y evaluar los posibles escenarios y prepararse a fin de capitalizar oportunidades y minimizar riesgos.
5. Conocimiento de Procesos	Capacidad de entender las secuencias del proceso en la ejecución de eventos, para saber cuando actuar.
6. Elaboración de Informes	Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

VENDEDOR

Datos de Identificación	
Localización	Área de Atención al cliente
Nivel de reporte inmediato	Secretaría

Misión del Cargo
Vender todos los productos de la empresa con buen trato y cordialidad.

Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos
Secretaría	Contador	Clientes

	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
Perfil	Estudiante de cualquier especialización a fin con las áreas de finanzas o marketing Bachiller de cualquier especialización	Microsoft Office básico. Conocimientos de la empresa Conocimientos de los productos Conocimiento del mercado	Inglés nivel: Avanzado	No hace falta experiencia.

Responsabilidades del cargo

- Recibir cordialmente al cliente
- Atender y vender los productos
- Mantener limpio el punto de venta
- Llevar cuentas de lo vendido
- Disponibilidad a otras tareas que se lo deleguen

Indicadores de medición

Indicador Empresarial	Indicador de Proceso
Satisfacción del Cliente	Cumplimiento de todas las actividades programadas

Condiciones de trabajo

Trabaja en los mostradores, donde puede realizar las ventas de los productos.

Perfil de Competencias

Competencias Estructurales

1. Compromiso

Atributo	Nivel ideal requerido
Entusiasmo	Que implica manifestar fervor o pasión en las actividades que se realizan, por ejemplo, en las presentaciones de venta que se efectúan ante los clientes, en los servicios que se les brinda para lograr su satisfacción o en todo aquello que se hace para mejorar la imagen de la empresa
Paciencia	Que es la capacidad de mantener la calma o demostrar tolerancia aún en las situaciones más difíciles y complicadas, por ejemplo, cuando algún cliente presenta su reclamo de forma airada.

2. Trabajo en equipo

Atributo	Nivel ideal requerido
Espíritu de equipo	Es decir, ser accesible y estar siempre dispuesto a colaborar con

		los demás.
3. Integridad		
Atributo		Nivel ideal requerido
Sinceridad		Que implica ser una persona veraz y con un accionar sin engaños, hipocresías, ni mentiras.
Profesionalismo		Cumple y transmite iniciativa y fuerza a su equipo de trabajo, vela por la calidad y eficiencia en la ejecución de actividades de toda la organización. Es modelo de referencia y consulta para sus pares o colaboradores
Respeto a la institucionalidad		Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.

Competencias Gerenciales		
4. Orientación al cliente y mercado		
Atributo		Nivel ideal requerido
Tener tacto		Es decir, tener la destreza para decir o hacer algo que es necesario sin ofender a la otra parte (por ejemplo, a los clientes), pero al mismo tiempo, sin dejar que ellos saquen ventaja de la situación.
Facilidad de palabra		Consiste en saber cómo decir las cosas de forma apropiada y coherente.
Identificación de oportunidades de negocio		Identifica oportunidades comerciales y transmite la idea a sus pares y/o colaboradores de que todos son vendedores en potencia.

5. Liderazgo		
Atributo		Nivel ideal requerido
Visión de largo plazo		Propone planes a largo plazo y desarrolla actividades estratégicas para su área. Se anticipa a probables oportunidades o problemas y propone cursos de acción.
6. Orientación a resultados		
Atributo		Nivel ideal requerido
Definición de objetivos		Establece y verifica los indicadores globales del área de

	trabajo, monitorea el cumplimiento de los estándares definidos, realiza retroalimentación de los resultados logrados y establece cursos de acción para la consecución de resultados.
Cumplimiento de metas	Entiende la estrategia organizacional, el entorno de su organización y define objetivos y estrategias para su área, monitoreando el desenvolvimiento financiero de los eventos a través de indicadores.
Administración de riesgos	Evalúa críticamente la relación de la empresa con el cliente en cuanto a las formas de pago y demás riesgos económicos.
Generación de valor	Se preocupa y propone mejoras a los procesos organizacionales, implementa acciones tendientes al incremento de valor en la organización.

Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, diseñando soluciones permanentes, implantando mejoras junto con su equipo de trabajo en la organización del área financiera. Cuestiona sus propias soluciones, métodos y procesos.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce, entiende e investiga hechos y datos sobre el mercado, clientes y competidores, propone mejoras para su área o para el negocio, desarrolla acciones tendientes a buscar el posicionamiento organizacional.
Exploración y curiosidad	Busca la diferenciación de los productos y/o servicios de la Organización, y de su área, genera programas, planes y proyectos de mejora e intercambio de información.
Implementación de acciones y estrategias	Estructura y sistematiza acciones en su área de trabajo de modo que garanticen la mayor eficacia en los resultados hacia el logro de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	

Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Desarrolla, implanta y monitorea actividades de mejora en productos, servicios y procesos organizacionales. Es ejemplo de calidad y actuación en la organización.
Mejora continua	Busca y asegura el mantenimiento de resultados positivos obtenidos por su equipo de trabajo, propone e implanta mejoras a los procesos organizacionales
Enfoque de calidad	Hace bien las cosas desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.

Competencias Técnico Funcionales	
1. Conocimiento de Producto	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas características de los productos de la empresa.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades en ambientes tensos y presionados, procurando relajarse para evitar o acumular tensiones innecesarias, logrando los resultados esperados.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, demostrando capacidad para atender sus requerimientos de manera satisfactoria y oportuna.
4. Capacidad de Planeación y Organización	Capacidad de establecer estrategias y acciones para la consecución de objetivos con un manejo eficiente de los recursos y el tiempo. Considerar y evaluar los posibles escenarios y prepararse a fin de capitalizar oportunidades y minimizar riesgos.
5. Conocimiento de Procesos	Capacidad de entender las secuencias del proceso financiero a lo largo de la organización de eventos, para mantener la calidad en la producción.
6. Elaboración de Informes	Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

DISEÑADOR GRÁFICO

Datos de Identificación	
Localización	Área comercial
Nivel de reporte inmediato	Artesanos

Misión del Cargo
Desempeño es en el mundo de la Comunicación Visual y la Producción Gráfica de la empresa

Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos
Artesanos	Secretaría	Clientes Proveedores

	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
Perfil	Lic. En diseño gráfico. Ingeniero en publicidad. Ingeniero en marketing	Dominio de programas de ilustración Dominio de programas de retoque de fotografías	Inglés nivel: intermedio	Mínimo 2 años en posiciones o responsabilidades similares.

Responsabilidades del cargo

- Participar en procesos de investigación, conceptualización, desarrollo, proyección, producción y evaluación de proyectos creativos propios a los campos de su especialidad.
- Aplicar teorías del Diseño Gráfico para dar soluciones óptimas a problemas de comunicación visual.
- Poner en práctica su creatividad, conocimientos y destrezas, al servicio de actividades culturales y comerciales.
- Manejar materiales, equipos y procesos técnicos utilizados para la creación artística, en diseño gráfico y los medios de comunicación de masas.
- Definir y alcanzar metas mediante la integración de aspectos conceptuales, plásticos y técnicos.
- Desempeñarse como alfabetizadores visuales dentro de equipos de trabajo multidisciplinario, para contribuir al desarrollo de la cultura visual de la sociedad.

Indicadores de medición

Indicador Empresarial	Indicador de Proceso
Rentabilidad	Cumplimiento de todas las actividades programadas
Satisfacción del Cliente	
Flujo de Caja	

Condiciones de trabajo

“Desarrolla la mayor parte de sus tareas en una oficina muy bien acondicionada, con todas las herramientas necesarias y en un ambiente óptimo de trabajo.”

Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Lealtad	Transmite y promueve el compromiso con la organización, su área y actividades en todo momento. Respeta la institucionalidad, vela por su cumplimiento siendo un agente de cambio positivo para la organización.
Respeto	Promueve la tolerancia, apertura y respeto en su equipo de trabajo, verifica el cumplimiento de normas y principios de la organización
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Transmite interés por desarrollar valores compartidos y objetivos comunes, para poder alcanzar los resultados esperados.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable, transmite y promueve sólidos fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo, Vela por el cumplimiento de normas laborales y sociales teniendo como fin el bienestar de la organización.
Profesionalismo	Cumple y transmite iniciativa y fuerza a su equipo de trabajo, vela por la calidad y eficiencia en la ejecución de actividades de toda la organización. Es modelo de referencia y consulta para sus pares o colaboradores
Respeto a la institucionalidad	Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.

Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido

Énfasis en el servicio	Entiende las necesidades del cliente (interno / externo) y frecuentemente soluciona sus cuestiones económica que conllevan al incremento de satisfacción de los clientes.
Cumplimiento de compromisos	Define acuerdos con clientes (internos / externos), determina los plazos y estándares bajo los cuales se desarrollarán los eventos, monitoreando permanentemente su cumplimiento.
Identificación de oportunidades de negocio	Identifica oportunidades comerciales y transmite la idea a sus pares y/o colaboradores de que todos son vendedores en potencia.

5. Liderazgo

Atributo	Nivel ideal requerido
Visión de largo plazo	Propone planes a largo plazo y desarrolla actividades estratégicas para su área. Se anticipa a probables oportunidades o problemas y propone cursos de acción.

6. Orientación a resultados

Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Establece y verifica los indicadores globales del área de trabajo, monitorea el cumplimiento de los estándares definidos, realiza retroalimentación de los resultados logrados y establece cursos de acción para la consecución de resultados.
Cumplimiento de metas	Entiende la estrategia organizacional, el entorno de su organización y define objetivos y estrategias para su área, monitoreando el desenvolvimiento financiero de los eventos a través de indicadores.
Administración de riesgos	Evalúa críticamente la relación de la empresa con el cliente en cuanto a las formas de pago y demás riesgos económicos.
Generación de valor	Se preocupa y propone mejoras a los procesos organizacionales, implementa acciones tendientes al incremento de valor en la organización.

Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, diseñando soluciones permanentes, implantando mejoras junto con su equipo de trabajo en la organización del área financiera. Cuestiona sus propias soluciones, métodos y procesos.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce, entiende e investiga hechos y datos sobre el mercado, clientes y competidores, propone mejoras para su área o para el negocio, desarrolla acciones tendientes a buscar el posicionamiento organizacional.
Exploración y curiosidad	Busca la diferenciación de los productos y/o servicios de la Organización, y de su área, genera programas, planes y proyectos de mejora e intercambio de información.
Implementación de acciones y estrategias	Estructura y sistematiza acciones en su área de trabajo de modo que garanticen la mayor eficacia en los resultados hacia el logro de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Desarrolla, implanta y monitorea actividades de mejora en productos, servicios y procesos organizacionales. Es ejemplo de calidad y actuación en la organización.
Mejora continua	Busca y asegura el mantenimiento de resultados positivos obtenidos por su equipo de trabajo, propone e implanta mejoras a los procesos organizacionales
Enfoque de calidad	Hace bien las cosas desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.

Competencias Técnico Funcionales	
1. Conocimiento de	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas

Producto	características de los productos de la empresa.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades en ambientes tensos y presionados, procurando relajarse para evitar o acumular tensiones innecesarias, logrando los resultados esperados.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, demostrando capacidad para atender sus requerimientos de manera satisfactoria y oportuna.
4. Capacidad de Planeación y Organización	Capacidad de establecer estrategias y acciones para la consecución de objetivos con un manejo eficiente de los recursos y el tiempo. Considerar y evaluar los posibles escenarios y prepararse a fin de capitalizar oportunidades y minimizar riesgos.
5. Conocimiento de Procesos	Capacidad de entender las secuencias del proceso financiero a lo largo de la organización de eventos, para mantener la calidad en la producción.
6. Elaboración de Informes	Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

ARTESANOS

Datos de Identificación	
Localización	Área de producción
Nivel de reporte inmediato	Junta de socios

Misión del Cargo
Elaborar y diseñar productos con todo tipo de material reciclado que se genera en la isla Isabela.

Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos
Ayudante	Secretaría Diseñador gráfico	Clientes

Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
	Artesano	Diseño y elaboración de manualidades y artesanías	Inglés nivel: básico	Mínimo 2 años en posiciones o responsabilidades similares.

Responsabilidades del cargo
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar y elaborar artesanías con material reciclado • Solicitar materia prima para la elaboración de artesanías • Elaborar lista de suministros para la elaboración de artesanías

- Detallra material utilizado en cada artesanía elaborada
- Innovar diseños de artesanías y técnicos.
- Redactar informes mensuales de lo elaborado

Indicadores de medición	
Indicador Empresarial	Indicador de Proceso
Rentabilidad	Cumplimiento de todas las actividades programadas
Satisfacción del Cliente	
Flujo de Caja	

Condiciones de trabajo
“Desarrolla la mayor parte de sus tareas dentro del taller muy bien acondicionada, con todas las herramientas necesarias y en un ambiente óptimo de trabajo.”

Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Lealtad	Transmite y promueve el compromiso con la organización, su área y actividades en todo momento. Respeta la institucionalidad, vela por su cumplimiento siendo un agente de cambio positivo para la organización.
Respeto	Promueve la tolerancia, apertura y respeto en su equipo de trabajo, verifica el cumplimiento de normas y principios de la organización
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Transmite interés por desarrollar valores compartidos y objetivos comunes, para poder alcanzar los resultados esperados.

3. Integridad		
Atributo		Nivel ideal requerido
Ética		Actúa con una conducta intachable, transmite y promueve sólidos fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo, Vela por el cumplimiento de normas laborales y sociales teniendo como fin el bienestar de la organización.
Profesionalismo		Cumple y transmite iniciativa y fuerza a su equipo de trabajo, vela por la calidad y eficiencia en la ejecución de actividades de toda la organización. Es modelo de referencia y consulta para sus pares o colaboradores
Respeto a la institucionalidad		Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.

Competencias Gerenciales		
4. Orientación al cliente y mercado		
Atributo		Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio		Entiende las necesidades del cliente (interno / externo) y frecuentemente soluciona sus cuestiones económica que conllevan al incremento de satisfacción de los clientes.
Cumplimiento de compromisos		Define acuerdos con clientes (internos / externos), determina los plazos y estándares bajo los cuales se desarrollarán los eventos, monitoreando permanentemente su cumplimiento.
Identificación de oportunidades de negocio		Identifica oportunidades comerciales y transmite la idea a sus pares y/o colaboradores de que todos son vendedores en potencia.

5. Liderazgo		
Atributo		Nivel ideal requerido
Visión de largo plazo		Propone planes a largo plazo y desarrolla actividades estratégicas para su área. Se anticipa a probables oportunidades o problemas y propone cursos de acción.
6. Orientación a resultados		
Atributo		Nivel ideal requerido

Definición de objetivos	Establece y verifica los indicadores globales del área de trabajo, monitorea el cumplimiento de los estándares definidos, realiza retroalimentación de los resultados logrados y establece cursos de acción para la consecución de resultados.
Cumplimiento de metas	Entiende la estrategia organizacional, el entorno de su organización y define objetivos y estrategias para su área, monitoreando el desenvolvimiento financiero de los eventos a través de indicadores.
Administración de riesgos	Evalúa críticamente la relación de la empresa con el cliente en cuanto a las formas de pago y demás riesgos económicos.
Generación de valor	Se preocupa y propone mejoras a los procesos organizacionales, implementa acciones tendientes al incremento de valor en la organización.

Competencias Técnicas

7. Sentido de competitividad

Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, diseñando soluciones permanentes, implantando mejoras junto con su equipo de trabajo en la organización del área financiera. Cuestiona sus propias soluciones, métodos y procesos.

8. Conocimiento del mercado

Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce, entiende e investiga hechos y datos sobre el mercado, clientes y competidores, propone mejoras para su área o para el negocio, desarrolla acciones tendientes a buscar el posicionamiento organizacional.
Exploración y curiosidad	Busca la diferenciación de los productos y/o servicios de la Organización, y de su área, genera programas, planes y proyectos de mejora e intercambio de información.
Implementación de acciones y estrategias	Estructura y sistematiza acciones en su área de trabajo de modo que garanticen la mayor eficacia en los resultados hacia el logro de la estrategia organizacional.

9. Orientación a la calidad

Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Desarrolla, implanta y monitorea actividades de mejora en productos, servicios y procesos organizacionales. Es ejemplo de calidad y actuación en la organización.
Mejora continua	Busca y asegura el mantenimiento de resultados positivos obtenidos por su equipo de trabajo, propone e implanta mejoras a los procesos organizacionales
Enfoque de calidad	Hace bien las cosas desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.

Competencias Técnico Funcionales	
1. Conocimiento de Producto	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas características de los productos de la empresa.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades en ambientes tensos y presionados, procurando relajarse para evitar o acumular tensiones innecesarias, logrando los resultados esperados.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, demostrando capacidad para atender sus requerimientos de manera satisfactoria y oportuna.
4. Capacidad de Planeación y Organización	Capacidad de establecer estrategias y acciones para la consecución de objetivos con un manejo eficiente de los recursos y el tiempo. Considerar y evaluar los posibles escenarios y prepararse a fin de capitalizar oportunidades y minimizar riesgos.
5. Conocimiento de Procesos	Capacidad de entender las secuencias del proceso financiero a lo largo de la organización de eventos, para mantener la calidad en la producción.
6. Elaboración de Informes	Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

f. Activos fijos del área administrativa

Cuadro # 65: Activos fijos del área administrativa

Rubro	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Mobiliario			
Escritorio	1	135,00	135,00
Archivadores	1	300,00	300,00
Silla giratoria	1	120,00	120,00
Sillas individuales	3	60,00	180,00
Equipos de computación			
Computadora de escritorio	1	1000,00	1000,00
Equipos			
Teléfono	1	140,00	140,00
Fax	1	150,00	150,00
Calculadora	1	60,00	60,00
Total			2085,00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

g. Talento Humano

1) Políticas de remuneración para el área administrativa

Cuadro #66: Políticas de remuneración para el área administrativa

Cargo	Remuneración anual
Secretaria/o	$600 * 14 = 8400$
Contadora/o	$600 * 14 = 8400$

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

h. Cargos y funciones del área administrativa

CARGO	FUNCIONES
Secretaria/o	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir, revisar, contestar, enviar y archivar la correspondencia y documentos de la empresa • Llevar la agenda del gerente y anunciar las personas que lo soliciten • Contestar las líneas telefónicas • Elaborar y presentar informes mensuales • Disposición a nuevas tareas asignadas
Contadora/o	<ul style="list-style-type: none"> • Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera del plan de cuentas • Llevar en orden los libros mayores • Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la empresa • Preparar y presentar tributo al orden municipal, departamental y nacional • Clasificar los estados financieros • Asesorar al gerente y a la junta de socios <p>Disposición a nuevas tareas asignadas</p>

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

i. Costos y gastos del área administrativa**Cuadro #67: Costos y gastos del área administrativa**

Rubro	Costo mensual	Costo anual
Talento Humano	1200,00	16800,00
	Total	16800,00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

4. Viabilidad legal.

a. Tipo de empresa

Novo & Chic será se constituye en una compañía de responsabilidad limitada, que se fundamenta legalmente en las leyes de la república del Ecuador.

b. Constitución Política de la República

Considerando la Constitución Política vigente, aprobado el 28 de Septiembre del 2008 se toma como referencia los siguientes artículos para el fundamento legal del proyecto.

1) Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

2) Art. 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado.

La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas.

El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo.

3) Art. 66.- Se reconoce y garantizará a las personas:

a) Numeral 13.- El derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria.

b) Numeral 15.- El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

4) Art. 83.- Son deberes y responsabilidades de las ecuatorianas y los ecuatorianos, sin perjuicio de otros previstos en la Constitución y la ley:

a) Numeral 6.- Respetar los derechos de la naturaleza, preservar un ambiente sano y utilizar los recursos naturales de modo racional, sustentable y sostenible.

5) Art. 96.- Se reconocen todas las formas de organización de la sociedad, como expresión de la soberanía popular para desarrollar procesos de autodeterminación e incidir en las decisiones y políticas públicas y en el control social de todos los niveles de gobierno, así como de las entidades públicas y de las privadas que presten servicios públicos.

Las organizaciones podrán articularse en diferentes niveles para fortalecer el poder ciudadano y sus formas de expresión; deberán garantizar la democracia interna, la alternabilidad de sus dirigentes y la rendición de cuentas.

6) Art. 259.- Para la protección del distrito especial de Galápagos se limitarán los derechos de migración interna, trabajo o cualquier otra actividad pública o privada que pueda afectar al ambiente. Los municipios del Archipiélago se sujetarán obligatoriamente a las regulaciones sobre ordenamiento territorial determinadas por el Consejo de Gobierno.

7) Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la

producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

8) Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

9) Art. 395.- Art. 395.- La Constitución reconoce los siguientes principios ambientales:

1. El Estado garantizará un modelo sustentable de desarrollo, ambientalmente equilibrado y respetuoso de la diversidad cultural, que conserve la biodiversidad y la capacidad de regeneración natural de los ecosistemas, y asegure la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras.
2. Las políticas de gestión ambiental se aplicarán de manera transversal y serán de obligatorio cumplimiento por parte del Estado en todos sus niveles y por todas las personas naturales o jurídicas en el territorio nacional.
3. El Estado garantizará la participación activa y permanente de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades afectadas, en la planificación, ejecución y control de toda actividad que genere impactos ambientales.
4. En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales en materia ambiental, éstas se aplicarán en el sentido más favorable a la protección de la naturaleza.

c. Ley Especial de la Provincia de Galápagos

1) Art. 59.- FOMENTO A LA ACTIVIDAD ARTESANAL

El Estado ecuatoriano promoverá el desarrollo del sector artesanal local a través de políticas del financiamiento, capacitación, fomento y comercialización.

2) Art. 60.- PROCURADURIA ARTESANAL LOCAL

Las artesanías y souvenirs que se elaboren en la provincia de Galápagos serán comercializadas exclusivamente por los artesanos de Galápagos, prohibiéndose dicha comercialización a las instituciones públicas, fundaciones y barcos de turismo.

3) Art. 61.- se estipula que de ser necesario conforme a las normas pertinentes, previamente a la celebración del contrato público o a la autorización administrativa, para la ejecución de obras públicas, privadas o mixtas, se requerirá de una evaluación de impacto ambiental que incluirá los requerimientos específicos para el desarrollo sustentable de la provincia de Galápagos

d. Ley de compañías

La codificación de la Ley de compañías expresa:

1) artículo 92 “La compañía de responsabilidad limitada” es la que se contrae entre 3 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 añadirá, en todo caso las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura.

2) Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal, si sus socios exceden del número de quince: si excediera de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

e. Ley de defensa del artesano

Art. 2 Actividad Artesanal: La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas

f) Taller Artesanal: Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos:

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

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como las sociedades de talleres artesanales que, para lograr mejores rendimientos económicos por sus productos, deban comercializarlos ² en un local independiente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta Ley.

Art. 3.-La formación profesional a nivel artesanal incluye el ciclo básico con tres años de estudio. Se aplicará de conformidad con el respectivo Reglamento

f. Requisitos

- 1) **El nombre.-** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la secretaria general de la oficina matriz de la superintendencia de compañías, o por la secretaria general de la Intendencia de compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo (Art. 92 de la Ley de Compañías y resolución No. 99.1.1.3.0013 de 10 de noviembre de 1999, publicada en el R.O. 324 de 23 de noviembre de 1999).

De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constaren en la superintendencia de compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres

comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad intelectual –IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

2) Solicitud de aprobación

La presentación al superintendente de compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por el abogado, con que se pida la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías). Si se estimare conveniente, puede presentarse un proyecto de minuta junto con la petición antes referida. Firmadas por el abogado, para efectos de revisión previa. Si así se procediere se estará a lo dispuesto en la resolución No. 99.1.1.0009 del 30 de septiembre de 1999, publicada en el R.O. 297 de 13 de octubre del mismo año.

3) Números mínimo y máximo de socios

La compañía se constituirá con tres socios, como mínimo, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

4) Capital mínimo

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, de acuerdo con lo dispuesto en la resolución No. 99.1.1.3.08 de 7 de septiembre de 1999, publicada en el R.O. 278 de 16 de septiembre del mismo año, en concordancia con el Art. 99 literal g) de la ley para la transformación económica del Ecuador de 29 de febrero del 2000, publicada en el R.O. 34 del 13 marzo

del mismo año. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles o, incluso en dinero y especies a la vez.

En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía (Art. 102 y 104 de la ley de compañías y resolución # 99.1.1.1.3.008 de 7 de septiembre de 1999, publicada en el R.O. 278 de 16 de los mismos meses y años.

Si como especie en inmueble se aporta a la constitución de una compañía un piso, un departamento o local sujeto al régimen de propiedad horizontal será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente declaración municipal de propiedad horizontal cuanto del reglamento de copropiedad del inmueble al que pertenece el departamento o local sometido a ese régimen. Tal dispone el artículo 19 del Ley de Propiedad Horizontal. Así mismo, para que puede realizarse la transferencia de dominio vía aporte, de un piso departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura. Así prescribe el Art. 9 del reglamento de la ley de propiedad horizontal, publicado en el R.O. 159 de 9 de febrero 1961. En esta clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Con forme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscritos pública.

5) Procedimiento para la legalización de una Empresa

a) Primer procedimiento (de los socios)

Se realiza una reunión privada donde se tratan los siguientes puntos

Tipo de compañía

Estatutos (borrador)

Razón social (nombre de la empresa)

Alternativas para el nombre de la empresa (5 a 10 nombres)

Socios de la compañía con sus generales de Ley (nombre, edad, nacionalidad, estado civil, profesión)

Capital con el cual van a intervenir

Duración

Tiempo

Objeto social a que se va a dedicar la empresa.

Utilidades, repartos (de acuerdo al lugar donde funciona la compañía)

Administración de la compañía

b) Segundo Procedimiento (del abogado)

Una lista de nombres alternativos de la empresa y el borrador de los puntos mencionados anteriormente serán entregados al abogado.

El abogado hace la reserva del nombre de la compañía en la superintendencia de compañías.

El abogado pule y da forma a los estatutos.

Existen dos formas de legalizar nuestros documentos:

1) El abogado hace la minuta de constitución de la Cia. y el resto de los trámites, lo realizan las personas interesadas.

2) El abogado realiza la constitución total de la compañía. Es decir inserta en el registro mercantil que es el nacimiento de la Cia. (Ante la superintendencia de compañías regional Ambato)

La minuta después de ser revisada y corregida es mandada a revisar en la superintendencia de compañías previa su aprobación.

c) Tercer procedimiento (del Notario)

El notario eleva la minuta a escritura pública.

En el caso de la compañía limitada no hay acciones sino participaciones ya que estas no son de venta al público sino solamente entre los socios.

Se realiza cuadro de integración de capital que contiene los siguientes puntos detallados:

Cuadro # 68: Integración del capital

Omar Pérez.	Ecuatoriana	33,4%
Rita Vera.	Ecuatoriana	33,4%
Cecilia Vera.	Ecuatoriana	33,4%

d) Cuarto procedimiento (de la superintendencia de compañías)

La escritura en la cual están los estatutos de la compañía va a la superintendencia de compañías donde se realiza el respectivo trámite de aprobación.

La compañía se aprueba mediante una resolución emitida por la superintendencia de compañías.

Requisitos de acuerdo al objeto de la compañía

El notario inicia al margen de la escritura del protocolo (archivo escrituras)

Inscribe en el registro mercantil del cantón donde se está desarrollando la compañía (la escritura y su aprobación)

Se publica un extracto de la escritura en un periódico de publicación local

Requisitos legales para la constitución legal y funcionamiento de la empresa se detallan a continuación:

Tabla #: Requisitos, prerrequisitos y costo para constituir legalmente la empresa de Responsabilidad Limitada. Gastos de Constitución.

REQUISITO	PRERREQUISITO	COSTO
RUC	Original y copia legible de cédula de ciudadanía vigente, Original de Certificado de Votación. Planilla de servicio eléctrico, telefónico, de agua potable o televisión por cable a nombre del contribuyente, de los últimos 3 meses anteriores a la fecha de emisión. Copia del contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de inquilinato o notariado según corresponde.	(12% del total de las ventas mensuales) \$0,00
PATENTE MUNICIPAL	Copia de cédula y papeleta de votación Copia de RUC. Copia permiso de Cuerpo de Bomberos Permiso comisaria de Salud Inventario de bienes muebles Pago predio urbano o contrato de arrendamiento	0,5% del total de los bienes inmuebles
CUENTA BANCARIA	Copia de la cedula de identidad y papeleta de votación. Copia del pago de los servicios básicos.	\$15,00
PERMISO BOMBEROS	Solicitud al Jefe de Bomberos para inspección Poseer dos extinguidores Señalética de emergencia. Puerta de Emergencia.	\$40,00

	Conexiones eléctricas bien instaladas, las puertas de emergencia que se abran hacia fuera, luces de emergencia que funcionen a baterías.	
PERMISO SANIDAD	Hacer solicitud para inspección Exámenes de sangre y orina de los dueños y empleados Presentar el permiso de los bomberos	\$150
SRI	Se presenta la cedula Solicitud de constitución	\$200
COSTO TOTAL		\$ 405

g. El reglamento de la empresa

1) Para la empresa

- La empresa respeta la igualdad de género y condición social.
- No es permitido el ingreso de elementos corto punzantes y armas de fuego que sean ajenos al medio y que atente a la integridad física de los participantes
- Se deberá acatar normas jurídicas que regulen el desenvolvimiento de la empresa.
- Se deberá establecer alianzas con los proveedores para obtener precios más convenientes, productos de calidad y crédito para la obtención de los mismos.
- Se deberá realizar campañas continuas de promoción de la empresa a través de medios de comunicación: radio, televisión, prensa.
- La empresa constará con infraestructura propia y tecnología moderna.
- La empresa contará con los mejores servicios para diferenciarse de la competencia a nivel nacional.
- Utilizar los instrumentos de alarma disponibles y detener a cualquier persona en actitud sospechosa o en acto delictivo infraganti.

2) Para los empleados

- No fumar ni beber en horas laborables.
- Cumplir con todas las actividades asignadas

- El uso del teléfono será exclusivo para la oficina
- Cumplir con las normas de respeto y comportamiento entre compañeros
- Capacitación permanente al personal en relaciones humanas.
- Permanecer en sus puestos de trabajo durante los horarios establecidos, sin abandonarlos por ninguna razón particular excepto que esté en peligro los bienes y su vida, para lo cual deberá comunicar el suceso.
- La atención que se brinden al cliente será de Respeto, Cordialidad y Amabilidad.
- El personal administrativo deberá cumplir con puntualidad en sueldos y además pago de horas extras.
- Brindar toda facilidad y comodidad a nuestros clientes.
- Se deberá capacitar constantemente a los empleados y trabajador.

5. Viabilidad Socio – Ambiental

a. Método analítico y descriptivo

El estudio socio ambiental nos permite determinar en la parte social y ambiental los efectos positivos o negativos de la instalación de la empresa artesanal dentro de la isla Isabela. Con este análisis preventivo que entregan los elementos de juicio, se tomará decisiones sobre las implicancias ambientales de las actividades humanas que se desarrollaran para implantar la obra.

El propósito de conocer si es o no viable ambientalmente es conocer y asegurarse de que las variables ambientales de interés se reconozcan desde el inicio y se protejan a través de decisiones pertinentes, esto compatibiliza las acciones previstas con las políticas y regulaciones ambientales que se hayan establecido para proteger el entorno.

Básicamente cada entorno o ambiente en el cual se realizan construcción de infraestructura esta propensa a recibir cambios, por lo cual la contaminación tiende a aumentar, esto afecta en forma negativa y rompe el equilibrio que existe en los espacios verdes, y obviamente rompe la armonía visual que existía, al igual que existen otros aspectos que perjudican al aire, al suelo y al agua, y esto se ve en función de las personas que llegan a la tienda artesanal con el fin de conocer y adquirir artesanías que oferta la empresa.

b. Matriz de Lázaro Lagos

Se utilizó la matriz de Lázaro Lagos la cual es una metodología general para la evaluación de impactos ambientales de proyectos en la que se explica la evaluación matricial de impactos y línea base ambiental para proyectos de obra o actividades que da detalles generales de este proceso.

1) Identificación de acciones que puedan causar impacto.

a) Fase de instalación

- **Movimiento de tierra.**

Debido a la construcción de la obra se deberá realizar movimientos de tierra como excavaciones, aplanamiento, entre otras. Las cuales son acciones inevitables por lo cual en el futuro se deberá implementar medidas que recompensen dichas acciones.

- **Montaje de la obra**

Esta acción se refiere a la fase de construcción de la tienda artesanal. En este trabajo dará como resultado varios impactos, lo que es importante analizar con detalle este paso del proyecto.

b) Fase de Operación

- **Venta de artesanías elaboradas con material reciclado**

Por la venta de artesanías elaboradas con material reciclado se generará desechos inorgánicos pero que a la vez son reciclables.

- **Educación Ambiental**

Esta actividad ayudará a sensibilizar a los visitantes acerca de la importancia de proteger al ambiente a través del reciclaje y el reuso.

- **Eliminación de desechos**

El mismo hecho de que funcionará la tienda artesanal como talento humano y con varios insumos de diferente tipo generará desechos tanto inorgánicos como orgánicos, por lo que se respetará las normativas y ordenanzas establecidas en la isla para la clasificación y recolección de dichos desechos. Adquieren tres tachos

- **Fuentes de trabajo**

Efectivamente este factor será el que genere fuentes de trabajo en la localidad, ya que los socios que instalarán la tienda artesanal son moradores de la isla. Todas las acciones del proyecto generan fuentes temporales o permanentes de empleo.

2) Identificación de factores ambientales y sociales del entorno susceptible a recibir impacto.

a) Aire

Es uno de los factores más susceptibles a sufrir impacto tanto por la actividad turística realizadas en el lugar, ya que es un elemento vital para el ser humano, se debe hacer un estudio responsable del mismo. La utilización de vehículos tanto en la fase de construcción y de operación produce un efecto negativo sobre este elemento. El principal impacto a ser evaluado en este factor ambiental es.

En las fases de inicio la maquinaria emanará gases tóxicos y en la producción la laca.

Emisión de gases contaminantes.

b) Suelo

La construcción de la tienda artesanal Novo & Chic pueden causar impactos ambientales tales como compactación y contaminación por desechos sólidos.

Los principales impactos a ser evaluados en este factor son:

Capacitación

Contaminación por desechos orgánicos e inorgánicos.

c) Agua

Dentro de la tienda artesanal se eliminará aguas residuales por el mismo hecho de que talento humano atenderá el negocio, por lo tanto si no se tiene un adecuado sistema de

eliminación de este tipo de aguas se causará impactos graves en el ecosistema donde se instalará el proyecto. También por la producción

El principal impactos a ser evaluador en este factor es:

Revalorización de la naturaleza.

d) Flora y fauna

La presencia de los clientes (turistas) en el sector de influencia del proyecto, puede causar impactos negativos de forma indirecta en la flora y en la fauna de la isla Isabela ya que se conoce que el ecosistema en general de las islas Galápagos en frágil y vulnerable, aún más en la etapa de construcción mediante la modificación del hábitad.

En flora la pérdida de especies en la etapa de construcción, lo cual es necesario la reforestación con especies similares a las existentes en la zona para recompensar el daño causado. En fauna la alteración del hábitat y comportamiento de las especies dará como resultado el alejamiento de las mismas. Cabe mencionar que por ser una isla poco habitada existe la presencia de especies únicas de iguanas y lagartijas en la zona con las cuales se debe tener un especial cuidado al momento de la construcción e instalación de la infraestructura.

Los principales impactos a ser evaluados en este factor ambiental son:

Modificación del hábitat

Pérdida de flora

Alejamiento de especies de fauna

Reforestación de especies nativas

e) Socio económico

El turismo contribuye a crear un encuentro cultural, el cual debe manejarse en términos de respeto a la cultura local, como resultado de un intercambio de costumbres. Otro factor del presente proyecto es que generara ingresos económicos para la comunidad local mediante la generación de empleo y por el consumo de los productos que el proyecto generará.

El proyecto será un ejemplo para las demás organizaciones de sostenibilidad y emprendimiento, ya que no solo cuidará el ambiente y dará un manejo útil al material reciclado sino también generarán recursos económicos propios que mejora su estilo de vida.

Los principales impactos a ser evaluados en este factor ambiental son:

Aumento de turismo en la zona

Dinamización de la economía local

Sensibilización de turistas

Intercambio cultural

f) Paisaje

Como toda edificación humana tiene efectos, uno de ellos es la modificación del entorno debido a la distorsión tanto en la etapa de construcción y en la fase de operación. Otras son la generación de basura y la perturbación por ruido. Los principales impactos a ser evaluados en este factor ambiental son:

Generación y eliminación de basura

Perturbación por ruido

Modificación del entorno

3) Matriz de evaluación de impactos

COMPONENTES AMBIENTALES	ACCIONES						CRITERIO DE EVALUACIÓN										
	1. Movimientos de tierra	2. Montaje de la obra	3. Venta de artesanías	4. Educación Ambiental	5. Eliminación de desechos	6. Fuentes de trabajo	IMPACTOS	1. Naturaleza	2. Magnitud	3. Importancia	4. Certeza	5. Tipo	6. Reversibilidad	7. Duración	8. Tiempo en aparecer	9. Considerado en proyecto	10. Ponderación
A. AIRE		X			X		Emisión de gases contaminantes	(-)	2	2	C	Pr	2	3	C	N	9
B. SUELO		X			X		Compactación	(-)	2	1	D	Pr	2	3	C	N	7
					X		Contaminación por desechos orgánicos e inorgánicos	(-)	2	2	I	Sc	1	3	C	S	8
C. AGUA					X		Revalorización de la naturaleza	(+)	1	1	D	Pr	1	1	M	S	3
D. FLORA Y FAUNA	X	X			X		Modificación del hábitat	(-)	2	2	D	Pr	1	1	C	N	6
		X			X		Alejamiento de especies de fauna	(-)	2	2	D	Sc	2	2	C	N	8
	X	X					Pérdida de flora	(+)	2	2	C	Sc	2	3	C	N	9
	X						Reforestación de especies nativas	(+)	2	1	D	Pr	2	1	M	S	5
E. SOCIO ECONÓMICO			X	X	X		Aumento de turismo en la zona	(+)	1	1	I	Pr	2	3	L	S	6
			X	X			Sensibilización de turistas	(+)	2	2	D	Pr	2	3	L	S	9
			X				Intercambio cultural	(+)	2	1	D	Sc	2	3	L	S	7
			X			X	Dinamización de la economía local	(+)	2	2	D	Pr	2	3	M	S	9
F. PAISAJE			X		X		Generación y eliminación de basura	(-)	2	3	C	Pr	1	1	C	S	8
	X	X					Perturbación por ruido	(-)	1	2	D	Pr	1	1	C	N	4

4) Matriz de cuantificación de la tienda artesanal

COMPONENTES AMBIENTALES	ACTIVIDADES						TOTAL (+)	TOTAL (-)	TOTAL
	1	2	3	4	5	6			
A		-9			-9			18	18
B		-7			-7, -8			22	22
C					+3		3		3
D	-6,+9,+5	-6, -8,+9			-6,-8		23	34	57
E			+6,+9,+7,+9	+6+9	+6	+9	61		61
F	-4	-4	-8		-8			24	24
TOTAL (+)	14	9	31	15	9	9	87		
TOTAL (-)	10	34	8		46			98	
TOTAL	24	43	39	15	55	9			185

5) Interpretación de la Matriz

Para evaluar la implementación de una tienda artesana en la isla Isabela y conocer si es ambientalmente factible se construyeron dos matrices las cuales arrojaron como resultado las siguientes cifras:

En general los resultados obtenidos en las matrices son negativos; arrojando un valor de 98 negativo, frente a 87 positivo, es un resultado lógico ya que el presente proyecto en esencia en el primer año por el mismo hecho de que se va a construir en un ecosistema frágil como el que posee la Isla Isabela, causará impactos severos pero que pueden ser controlados con la planificación adecuada.

Por otro lado la actividad principal de la empresa que será vender artesanías elaboradas con material reciclado no causará impactos severos, ya que arrojo un valor de 31 positivo, ya que no generará basura por que cada artesanía será vendida en fundas y etiquetas de papel que pueden ser recicladas.

Además con el proyecto se generará fuentes de empleo que permitirá dinamizar la economía de la población ya que arrojó la matriz un resultado de 9 positivo.

Las actividades que perjudicarán al proyecto son: el movimiento de tierra y el montaje de la obra, los mismos que con el seguimiento y planificación adecuada utilizando técnicas eficientes se podrá controlar y así no permitir que el impacto sea nocivo en el ecosistema donde se va a instalar la obra.

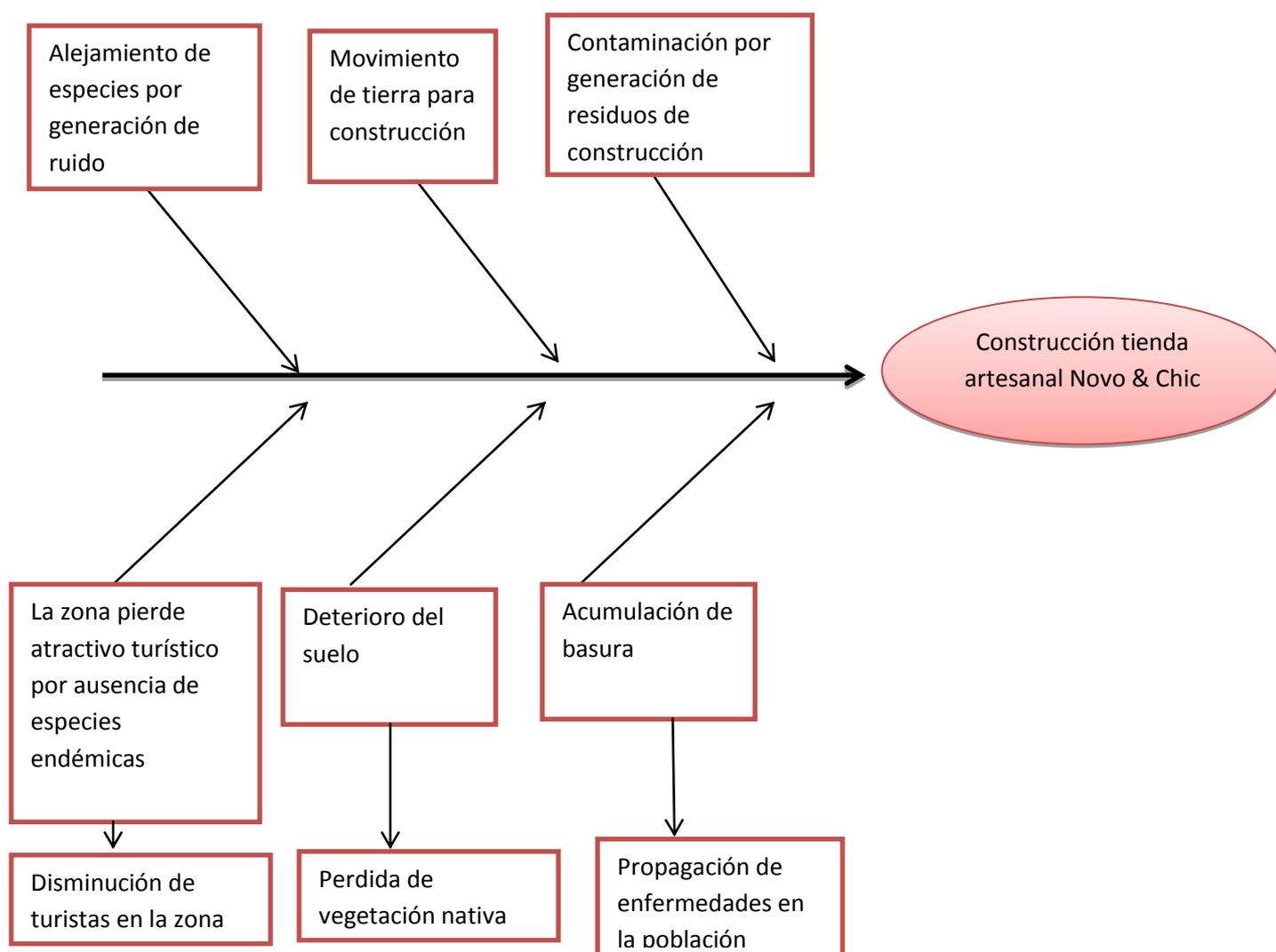
De los componentes calificados en la matriz de Lázaro Lagos el que mayor puntaje positivo tuvo es el componente Socio- económico, ya que con la implementación del proyecto mejorara la calidad de vida de los artesanos y dinamizará la economía de la población, ya que es un emprendimiento que servirá no solo para disminuir el impacto ambiental causado por la acumulación de desechos sólidos inorgánicos sino también ayuda a disminuir la tasa de empleo en la isla Isabela.

En cuanto a los componentes que resultaron negativos como es el caso de la Flora y Fauna con un puntaje de 34 negativo, se debe básicamente a la modificación del hábitat por la implementación de la construcción para la tienda artesanal, es por ello que se debe establecer medidas de mitigación y control sobre los impactos que se causará a causa de la implementación del proyecto en la zona

6) Diagrama causa efecto

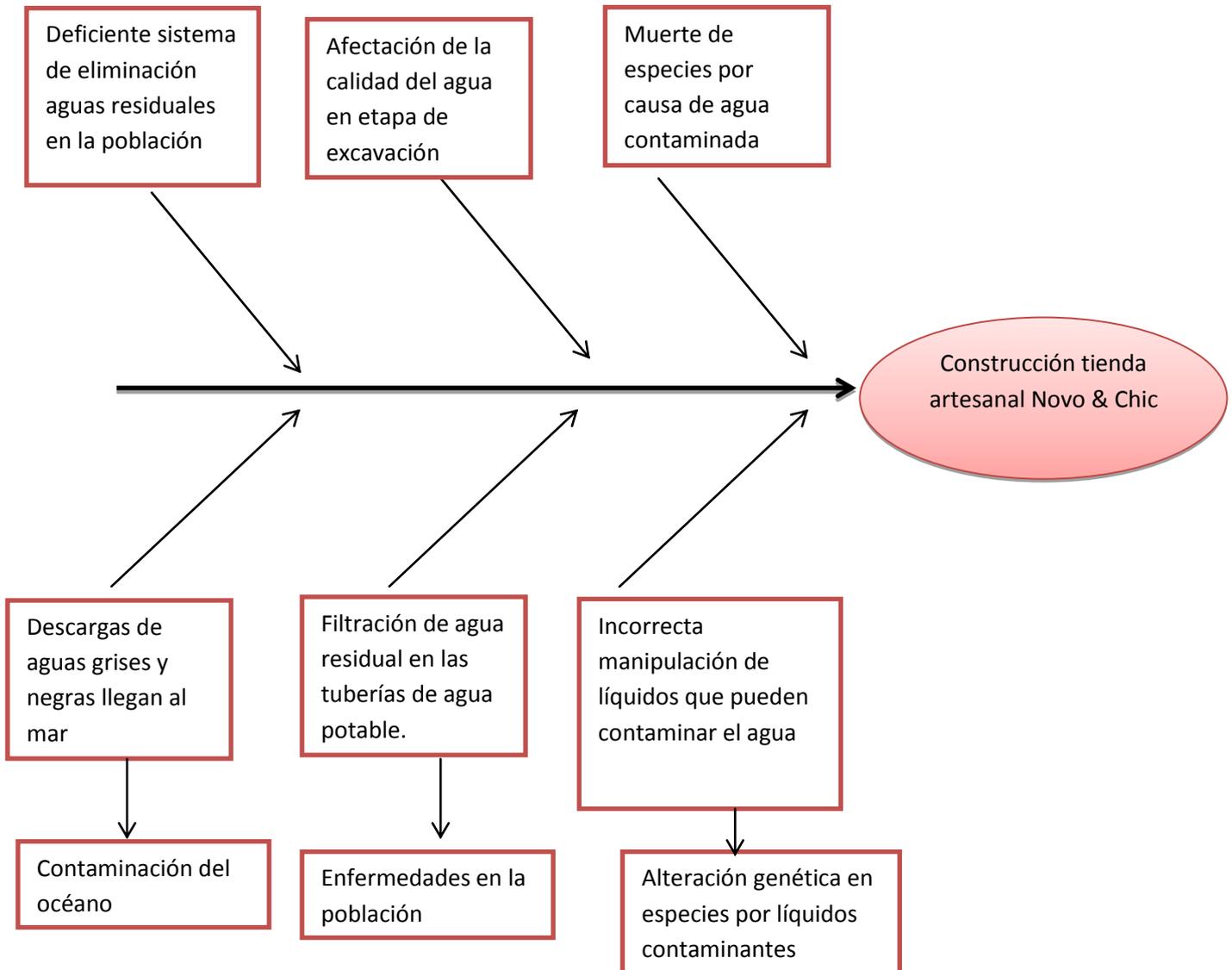
Dentro del estudio ambiental se realizó diagramas causa efecto o también denominados diagrama de Ishikawa, el que permitió apreciar con claridad las relaciones entre el problema en las diferentes etapas de instalación y construcción del proyecto y las posibles causas que pueden estar contribuyendo para que los diferentes dificultades ocurran.

Gráfico # 27: Diagrama causa - efecto



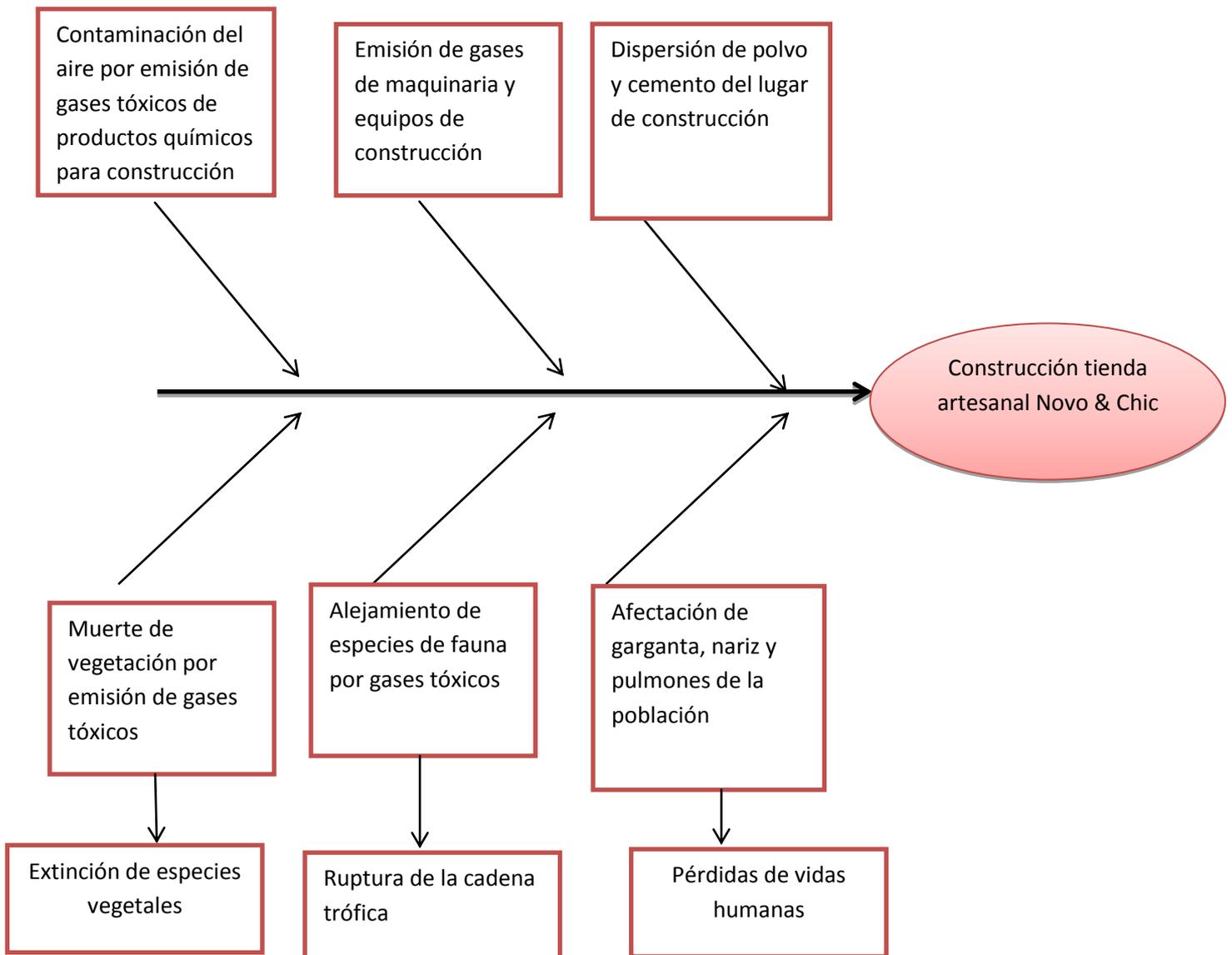
Realizado por: Gabriela Escudero, 2012.

Gráfico # 28: Diagrama causa - efecto



Realizado por: Gabriela Escudero, 2012.

Gráfico # 29: Diagrama causa - efecto



Realizado por: Gabriela Escudero, 2012.

7) Medidas de mitigación

Luego de conocer los problemas ambientales que afectarían el aire, suelo y agua cuando se ejecute el proyecto, se determinó soluciones para cada uno de los problemas principales y que servirán para evitar en parte que el impacto ocasionado sea menor, haciendo así un proyecto con carácter a que se detallan en la siguiente tabla:

Problema	Solución
Alejamiento de especies por generación de ruido de maquinaria	<p>Elegir equipos y maquinarias que sean poco ruidosos.</p> <p>Efectuar mantenimiento adecuado a los equipos y maquinaria.</p> <p>En cuanto a la generación de ruido, el Contratista procurará cumplir con lo establecido en el TULAS Libro VI, Anexo 5, Tabla 1; no sobrepasar los 55 dB(decibeles)</p>
Movimiento de tierra para construcción	<p>Se debe ocupar o mover solo y únicamente el espacio que va a ser ocupado por la construcción.</p> <p>Utilizar técnicas adecuadas de movimiento del terreno para causar el menor impacto posible.</p> <p>Se deberá establecer un programa para recuperar el entorno modificado.</p>
Contaminación por generación de residuos de construcción	Se deberá recoger semanalmente todos los residuos generados en el momento de la

	<p>construcción.</p> <p>Todos los residuos generados deberán ser llevados al botadero de basura</p> <p>Diariamente se deberá acumular los residuos de materiales de construcción para ser tapados con plásticos, con ello se evitará además el levantamiento de polvo.</p>
Deficiente sistema de eliminación de aguas residuales	<p>Gestión con entidades gubernamentales y no gubernamentales para el mejoramiento de infraestructura básica en la población.</p> <p>Proyectar un sistema adecuado de eliminación de aguas residuales para la tienda artesanal.</p> <p>Construcción de pozo séptico con las medidas de seguridad y estándares necesarios para su adecuado uso.</p>
Afectación de la calidad del agua en etapa de excavación	<p>Utilización de técnicos especializados para realizar excavación dentro del terreno de instalación.</p> <p>Utilización de maquinaria en buen estado necesaria para excavación.</p>
Muerte de especies por causa de agua contaminada	<p>Utilización de recipientes adecuados para evitar derrames de líquido contaminante en el ecosistema.</p> <p>Capacitación a trabajadores de la construcción en cuanto a educación</p>

	<p>ambiental.</p> <p>Manejo de líquidos (combustibles y aceites) contaminantes mediante técnicas adecuadas para la eliminación de los mismos.</p>
<p>Contaminación del aire por emisión de gases tóxicos de productos químicos para construcción</p>	<p>Se evitará utilizar productos químicos que tengan como componente alto el monóxido de carbono (CO), dióxido de carbono (CO₂), Clorofluorocarbonos, etc.</p> <p>Se tratará con mucha precaución los productos químicos para evitar derrames y con ello emisión de gases.</p>
<p>Emisión de gases de maquinaria y equipos de construcción</p>	<p>Desarrollar un plan de mantenimiento preventivo que mantenga el buen estado de funcionamiento de los camiones que transportan los materiales de construcción y los residuos con especial énfasis en la correcta calibración de las bombas de inyección de combustible, si son vehículos a diesel. Esta medida aportará muy considerablemente a la reducción de las emisiones gaseosas propias de motores de combustión.</p> <p>Se prohibirá la quema a cielo abierto para eliminación de desperdicios y desechos, llantas, cauchos, plásticos, arbustos, malezas o de otros residuos.</p> <p>Se deberá ejecutar los trabajos con equipos y procedimientos constructivos que minimicen la emisión de contaminantes</p>

	<p>hacia la atmósfera y el contratista deberá controlar el uso de productos químicos tóxicos y volátiles.</p> <p>Deberá prohibirse la utilización de equipos, materiales y maquinarias que produzcan emisiones objetables de gases, olores o humos a la atmósfera durante esta etapa.</p>
<p>Dispersión de polvo y cemento del lugar de construcción a la población.</p>	<p>Desarrollar y todas las actividades al interior del terreno del proyecto y en lo posible mantener húmedo el suelo para contrarrestar el polvo que usualmente se produce en obras de construcción, principalmente en labores de excavación y depósito de materiales sueltos antes de su desalojo especialmente cuando existan días secos y ventosos de acuerdo a las condiciones de sequedad de los materiales.</p> <p>El acopio de materiales con granos finos, incluyendo arcilla y áridos, se ubicarán en sitios adecuados dentro del predio y deberán estar protegidos con materiales cobertores como plásticos o lonas para evitar que la acción del viento levante partículas finas.</p> <p>En labores puntuales que provoquen la producción de partículas y polvo deberán tomarse las respectivas medidas para proteger a los trabajadores (incluyendo mascarillas y otros).</p>

	<p>Los vehículos destinados para el transporte de tierra, escombros o cualquier otro material que puede ser esparcido por el viento, deberán proveerse de los mecanismos apropiados como carpas o cubiertas de material resistente para garantizar el transporte seguro de dichos sólidos e impedir que se derrame en la vía pública. El o los vehículos deberán circular a velocidades no mayores de 20 Km/h en el área de influencia del proyecto.</p> <p>Para evitar partículas en suspensión en los caminos y áreas de trabajo por el tráfico de vehículos se deberá esparcir agua en los caminos del predio y áreas de trabajo. Se recuerda que está prohibido el riego de aceite quemado para atenuar este efecto.</p>
--	--

Realizado por: Gabriela Escudero, 2012.

D. Determinar la evaluación económica financiera.

1. Evaluación económica

a. Fuentes y usos del proyecto

RUBROS	USO DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
		REC. PROP.	BANCO	PROVEED.
INVERSIONES FIJAS				
Terreno	1440	1440	0	
Edificaciones y construcciones	19271,85		19271,85	
Máquinas y equipos	2303,2	303,2	2000	
Equipo de computo	2400	0	2400	
Mobiliario	4130	130	4000	
Servicios Básicos	200	200	0	
Línea Telefónica	120	120	0	
Total Inversiones Fijas	29865,05	2193,2	27671,85	
ACTIVOS DIFERIDOS				
Gastos de Constitución	405	405	0	
Estudios e investigación	2500	0	2500	
Gastos de promoción	19012	0	19012	
Intereses antes del funcionamiento	1113,07	113,07	1000	
Capacitación a personal	1000	500	500	
Total Activos diferidos	24030,07	1018,07	23012	
CAPITAL DE TRABAJO				
Materiales	3000	500	2500	
Mano de obra directa	35476		35476	
Sueldos y salarios	139580	0	139580	
Total Capital de Trabajo	178056	500	177556	
TOTAL	231951,12	3711,27	228239,85	231951,12

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

b. Clasificación de las inversiones

INVERSIONES FIJAS	
Terreno	1440
Edificaciones y construcciones	19271,85
Máquinas y equipos	2303,2
Equipo de computo	2400
Mobiliario	4130
Servicios Básicos	200
Línea Telefónica	120
Total Inversiones Fijas	29865,05

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

c. Inversiones de activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	405
Estudios e investigación	2500
Gastos de promoción	19012
Intereses antes del funcionamiento	1113,07
Capacitación a personal	1000
Total Activos diferidos	24030,07

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

d. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Materiales	3000
Mano de obra directa	35476
Sueldos y salarios	139580
Total Capital de Trabajo	178056

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

e. Total de inversiones

TOTAL DE LA INVERSIÓN	
DETALLE	VALOR
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	29865,05
INVERSIONES DE ACTIVOS DIFERIDOS	24030,07
CAPITAL DE TRABAJO	178056
TOTAL	231951,12

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

f. Total financiamiento

FINANCIAMIENTO	
PRÉSTAMO	228239,85
Omar Pérez	1397,09
Cecilia Vera	1397,09
Rita Vera	1397,09
TOTAL APORTE DE LOS SOCIOS	3711,27
TOTAL FINANCIAMIENTO	231951,12

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

g. Amortización de diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de constitución	405	33,75	67,5	101,25	135	168,75
Estudios e investigación	2500	208,33	416,67	625,00	833,33	1041,67
Gastos de promoción	19012	1584,33	3168,67	4753,00	6337,33	7921,67
Intereses antes del funcionamiento	1113,07	92,76	185,51	278,27	371,02	463,78
Capacitación a personal	1000	83,33	166,67	250,00	333,33	416,67
Total Activos diferidos	24030,07	2002,51	4005,01	6007,52	8010,02	10012,53

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

h. Depreciación de activos fijos

INVERSIONES FIJAS	Valor del Bien	Dep. Anual	Valor de Salvamento	Valor depreciado	Duración del Proyecto	% depreciado	Años
Edificaciones y construcciones	7680	384	768	1920	5	10	20
Máquinas y equipos	2303,2	230,32	230,32	235,32	5	10	10
Equipo de computo	2400	799,92	240	3999,6	5	10	3
Mobiliario	4130	413	413	418	5	10	10
Total		1827,24					

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

i. Estructura de costos para la vida útil del proyecto

FINANCIAMIENTO	
PRÉSTAMO	228239,85
SOCIO A	1397,09
SOCIO B	1397,09
SOCIO C	1397,09
TOTAL APOORTE DE LOS SOCIOS	3711,27
TOTAL FINANCIAMIENTO	231951,12

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

j. Cálculo del pago de la deuda o amortización del préstamo

Préstamo: 228239,85

Plazo: 5 años

Capitalizable anualmente

Porcentaje: 18%

AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO				
Número	Capital	Interés	Capital pagado	Saldo
				228239,85
1	45647,97	1643,33	47291,3	182591,88
2	45647,97	3286,65	48934,62	136943,91
3	45647,97	4929,98	50577,95	91295,94
4	45647,97	6573,31	52221,28	45647,97
5	45647,97	8216,63	53864,6	0,00

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

k. Estado proforma de resultados

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas netas (Ingresos)	116436,96	122200,59	128249,52	134597,87	141260,46
Costos de producción	35476	7672,53	8303,85	8988,58	9731,30
Utilidad Bruta	80960,96	114528,06	119945,67	125609,29	131529,16
Gastos de administración	16800	7094,00	7684,43	8325,31	9020,97
Gastos de ventas	19012	521,40	543,72	566,99	591,25
Utilidad operativa	45148,96	106912,66	111717,51	116716,99	121916,95
Costo financiero	1643,33	0	0	0	0
Utilidad antes de rep. Utilidades e impuestos	43505,63	106912,66	111717,51	116716,99	121916,95
Reparto de utilidades 15%	6525,8445	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	36979,7855	106912,66	111717,51	116716,99	121916,95
Impuestos 25%	9244,94638	0	0	0	0
Utilidad neta	27734,8391	106912,66	111717,51	116716,99	121916,95

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

I. Cálculo de flujo de caja

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		116436,96	122200,59	128249,52	134597,87	141260,46
Costos de producción		35476	7672,53	8303,85	8988,58	9731,30
Costos administrativos		16800	7094,00	7684,43	8325,31	9020,97
Costos ventas		19012	19825,71	20674,25	21559,11	22481,84
Costos financieros		1643,33	0	0	0	0
Amort. Act. Diferidos (5 años)		24030,07	0	0	0	0
Utilid. Antes de rep. Ut. e imp.		19475,56	87608,35	91586,98	95724,87	100026,35
Reparto de utilidades		2921,334	0	0	0	0
Utilidades antes de impuestos		16554,226	87608,35	91586,98	95724,87	100026,35
Impuesto		4138,5565	0	0	0	0
Utilidad neta		12415,6695	87608,35	91586,98	95724,87	100026,35
Depreciaciones			10	10	10	10
Amort. Act. Nominal		0	0	0	0	0
Total inversiones (ACT. FIJO)	8510	119358,294	0	0	0	0
Recup. Capital de trabajo		178056	0	0	0	200062,706
Amortización del préstamo	8510	1643,33	3286,65	4929,81	6573,31	8216,63
FLUJO DE CAJA	8510	119358,294	84331,70	86667,17	89161,56	291882,43

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012

m. Balance General

BALANCE GENERAL						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo Corriente (Capital de trabajo)	3711,27	3870,11	4035,75	4208,48	4388,61	4576,44
Activo Fijo	29865,05	31143,27	32476,21	33866,19	35315,66	36827,17
Depreciación acumulada	1981,56	-6554,72	-7837,48	-9371,27	-11205,23	-13398,10
Activo Diferido (Valor anual de amort.)	47291,3	0	0	0	0	0
TOTAL DE ACTIVOS	82849,18	28458,67	28674,48	28703,40	28499,04	28005,51
Pasivo Corriente (Intereses)		1643,33	3286,65	4929,98	6573,31	6573,31
Pasivo a largo plazo (Préstamo)	228239,85	0	0	0	0	0
Patrimonio	390226,94	26815,34	25387,83	23773,42	21925,73	21432,20
Utilidad del Ejercicio (Utilidad neta)	27734,89	34668,6125	43335,7656	54169,707	67712,1338	84640,1672
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	417961,83	61483,95	68723,60	77943,13	89637,86	106072,37

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

n. Resumen de Costos y Gatos

RUBROS	AÑOS														
	2012			2013			2014			2015			2016		
	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT
COSTOS DE PRODUCCIÓN	62,46	12,6	75,06	124,92	25,2	150,12	127,92	75,6	203,52	511,68	79,6	591,28	2558,4	398	2956,4
GASTOS ADMINISTRATIVOS		16800	16800		17880	17880		18360	18360		18840	188840		19320	19320
GASTOS DE VENTAS		19012	19012		19112,00	19112,00		19212,00	19112,00		19312,00	19312,00		19412,00	19412,00
GASTOS FINANCIEROS	1643	0	1643,33		328,666	328,66		65,7332	65,7332		15,776	15,77597		4,10175	4101752
TOTAL	1706	35825	37530,4	124,92	37345,9	37470,8	127,92	37713,3	37741,25	511,68	38247,4	208759,1	2558,4	39134,1	4143440

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

o. Calculo del Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
QE (Punto de equilibrio para unidades a producir)	993
YE (Punto de equilibrio para los ingresos)	35937,7
PE (Precio de equilibrio)	30
MG (Margen de ganancias)	26,81

Elaborado por: Gabriela Escudero, 2012.

2. EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN	\$ 8.194,74
TIR	31%
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	4
RELACIÓN BENEFICIO – COSTO	1,51

VII. CONCLUSIONES

- A. Luego de la validación de la situación actual del material reciclable generado y recolectado en la isla Isabela, se constató que la cantidad de material no reciclable que llega al galpón disminuyó, de 772 kg a 676 kg en el mes de mayo a junio del 2011, lo que significa que la gente está clasificando eficientemente sus desechos debido a las capacitaciones que se imparten constantemente a la población.
- B. Se registró 2762,37 Kg de vidrio, 642,04 Kg de papel, 1608,23 Kg de cartón, 501,1 Kg de plástico y 135,02 Kg de metales.
- C. Del total de material reciclable que es 5648,76 pesado en el galpón de reciclaje la tienda artesanal utilizará aproximadamente el 55% para fabricar artesanías que por el mismo hecho de ser elaboradas con material reciclado tendrán un valor agregado para la venta.
- D. El estudio de mercado demuestra que los turistas nacionales y extranjeros muestran gran interés por adquirir artesanías elaboradas con material reciclado ya que el 100% está dispuesto a adquirir este tipo de productos.
- E. Se conoció además que no existe competencia directa ya que si bien es cierto existen en la isla locales que ofertan artesanías pero ninguno de estos elaborados con material reciclado, por lo que la tienda artesanal a instalarse en Isabela sería un negocio pionero.
- F. Se determinó que los turistas quienes serán la demanda potencial a captar están interesados en conocer los productos a través de internet y en las guías de turismo por lo que la promoción y difusión de la tienda artesanal Novo & Chic se enfocará en publicitarse a través de estos dos medios.
- G. Para iniciar este proyecto se contará con 10 personas, de las cuales 8 son dependientes y dos serán no dependientes de la empresa, Para su funcionamiento el proyecto se

amparará en las leyes y normas de la constitución de la República del Ecuador, ley de defensa del artesano, ley especial de Galápagos y Ley de compañías, lo que garantizará la legalidad y normal funcionamiento de este emprendimiento.

- H. El estudio socio ambiental ayudó a conocer los impactos negativos y positivos de la instalación y funcionamiento del proyecto, determinando así que la única incidencia negativa se la tendrá en la fase de construcción de la tienda artesanal. Cabe destacar que este impacto puede ser remediado a través de medidas de mitigación identificadas en los diagramas causa – efecto. Pero los impactos positivos determinados en la matriz hacen que el proyecto se factible de manera social y ambiental ya que generará fuentes de empleo disminuyendo así la tasa de desempleo poblacional y disminuirá también la cantidad de material reciclable acumulado en el galpón gracias a la producción y venta de las artesanías elaboradas con este material.

- I. Según el estudio financiero muestra que inversión la inversión en materia prima para la elaboración de las artesanías es de 0, con un margen de ganancia del 50%. Además se determinó que la tasa interna de retorno TIR es del 31% lo que le hace atractiva para el proyecto. Mientras que la Relación Beneficio Costo es de \$ 1,51, lo que quiere decir que por cada dólar invertido se tiene una ganancia de 0,51 centavos de dólar

VIII. RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda continuar con las capacitaciones a la población acerca de la clasificación eficiente de los desechos y sobre lo importante que es la conservación del ecosistema de la isla a través del reciclaje, creando así conciencia ambiental en cada uno de los pobladores.
- B. Se recomienda capacitar a la población no solo en como clasificar el material reciclado y no reciclado sino también en ideas útiles para reusar el material reciclable dentro de sus hogares de esta manera el otro 45% del total del material reciclado que falta por ser reutilizado también sea aprovechado por la demás población.
- C. Se requiere una campaña agresiva para los primeros años, porque los productos son nuevos y realizar alianzas estratégicas
- D. Promocionar de manera consecutiva la elaboración de las artesanías a nivel local, nacional e internacional.
- E. Innovar constantemente el diseño de los productos para que siempre sea atractiva la oferta para los clientes.
- F. Se recomienda realizar alianzas estratégicas con las operadoras de turismo, hoteles, hostales, embarcaciones, Parque Nacional Galápagos, ect. Es decir con todos los lugares donde los turistas lleguen para que nos ayuden con la publicidad volante y para que a través de ellos se dé a conocer de la existencia de la tienda artesanal, siendo esta uno de los lugares a ser visitados por ser pionero y único en la isla Isabela.
- G. Se debe tener en cuenta que los trámites de ley para el normal funcionamiento de la tienda artesanal deben estar en regla, siendo estos actualizados anualmente.

H. Se recomienda tomar muy en cuenta el estudio ambiental, sobre todo la parte de las medidas de mitigación de los posibles impactos que causará la instalación de la tienda artesanal.

IX. ABSTRACTO

La presente investigación propone: realizar el estudio de factibilidad para la creación de una tienda artesanal a base de material reciclado generados en la Isla Isabela, Galápagos a través del diagnóstico de la situación actual del material reciclado que llega al galpón de reciclaje, complementándose con el estudio de mercado, y demostrando si el proyecto es viable de manera técnica, administrativa, legal, socio ambiental y económica financiera, pues llega más de una tonelada de este material (5648,76 Kg) que se utilizará para la elaboración de artesanías el 55% del total. Con el estudio de mercado se determinó que la demanda potencial y objetiva serán los turistas nacionales y extranjeros que aproximadamente llegan 11820 visitantes al año y a quienes se enfocará las campañas de publicidad. La empresa se llamará Novo & Chic, constituyendo una compañía limitada y proponiendo así la misión, visión y políticas para el buen funcionamiento de la misma. Luego de ello se aplicó la matriz de Lázaro Lagos que permitió conocer que el mayor impacto negativo será la instalación y construcción de la empresa mientras que el impacto positivo que lo hace factible ambientalmente es la venta de las artesanías por cuanto disminuye la cantidad de material acumulado. Y finalmente el análisis económico financiero arrojó que el VAN será de \$ 8.194,74, TIR 31%, RCB 1,51y el período de recuperación del capital será de 4 años demostrando así que por cada dólar invertido se recuperará \$ 0,51, recuperando la inversión en un periodo corto lo que hace factible el proyecto.

X. SUMMARY

The present investigation proposes to carry out a feasibility study for the creation of an artisan shop based on the recycled material generated in the Isabela Island, Galápagos through the diagnosis of the actual situation of the recycled material which goes to the recycling, complementing with the market study and demonstrating whether the Project is feasible in a technical, administrative, legal, social – environmental and economic and financing as there is over a ton of this material (5648,76 Kg) which will be used for the elaboration of crafts 55% of the total. With the market study it was determined that the potential and objective demand will consists of the national and foreign tourists amounting to 11822 visitors per year who will be the publicity campaign target. The enterprise will be called Novo & Chic, constituting a limited company proposing thus the mission, vision and policies for its good functioning. After that the Lázaro Lagos matrix was applied which permitted to know that the major negative will be the installation and construction of the enterprise while the positive one which makes it environmentally feasible will be the craft sale because it diminishes the quantity of accumulated material. Finally the economic and financing analysis showed that the VAN will be \$ 8194,74, TIR 31%, RBC \$1,51 and the capital recovery period will be 4 years thus demonstrating that for each invested dollar \$0,51 will be recovered, recovering the investment in a short period which makes the project be feasible.

XI. BIBLIOGRAFÍA.

1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, (en línea), (ref. el 12/10/2011), disponible en Web:
http://uct.edu.ec/files/investigacion/pregrado/ESTUDIO_FACTIBILIDAD_PARA_CREACION_HOTEL_CHUQUITOS.pdf
2. ESTUDIO DE MERCADO, (en línea), (ref. el 22/01/2012), disponible en Web:
http://www.uax.es/fileadmin/templates/fundacion/docs/Estudio_de_Mercado.pdf
3. ESTUDIO TÉCNICO, (en línea), (ref. el 22/10/2012), disponible en Web:
<http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio-financiero>
4. MATERIAL RECICLADO, (en línea), (ref. el 26/01/2012), disponible en Web: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Ensayo-Empresa-Artesanal/2173727.html>.
5. NEGOCIOS ARTESANALES, (en línea), (ref. el 25/01/2012), disponible en Web: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Ensayo-Empresa-Artesanal/2173727.html>
6. VILLAGRÁN, Adrián. 2011.” Diseño de un sistema de aprovechamiento para los residuos sólidos inorgánicos producidos por el turismo en la isla Isabela, Galápagos”. ESPOCH. Riobamba – Ecuador.
7. MUÑOZ, Eduardo. 2010.”Guía metodológica para la formulación y evaluación de proyectos de negocios relacionados con el turismo” ESPOCH Riobamba – Ecuador.

XII. ANEXO

Anexo #01: Centro de información



Ane

xo #02: Bolsos de jeans usados.



Anexo #03: Cuadros elaborados con chatarra. (Metal)



Anexo #4: Encuesta**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO****FUNDAR GALAPAGOS****DIRECCIÓN DE GESTIÓN AMBIENTAL MUNICIPAL**

Estimados y estimadas turistas la presente encuesta nos permitirá conocer la información necesaria para la implementación de negocios turísticos sostenibles, con énfasis en el manejo de desechos inorgánicos generados en la isla Isabela.

Por favor responda con toda sinceridad pues su opinión y sugerencia serán de ayuda para la implementación de los negocios.

Datos Personales

GÉNERO: M F

EDAD: menor de 18 años..... entre 18 y 25..... entre 26 y 40..... más de 40....

PAÍS DE PROCEDENCIA: -----

1. Ha visitado en ocasiones anteriores la Isla Isabela

a. Si b. No.....

2. Cuál es el motivo por el cual usted visita la Isla Isabela

a. Turismo..... b. Negocios.....
c. Compras..... e. Investigación.....
f. Otros:

3. Con quien visita usted la Isla Isabela

a. Solo..... b. Familia.....
c. Amigos..... d. Pareja.....
e. Otros.....

4. Le gustaría a usted contribuir con la conservación del ecosistema de la Isla Isabela, a través del reciclaje

Si..... No.....

5. Ha escuchado usted de los siguientes productos:

- a. Collares, aretes y pulseras de perlas de papel reciclado.....
- b. Adornos con material reciclado.....
- c. Bisutería elaborada con material reciclado.....

6. Estaría usted dispuesto a adquirir alguno de los productos antes mencionados

a. Si..... b. No.....

7. Conoce o ha escuchado alguna empresa que ofrezca productos elaborado con material reciclado dentro de las islas Galápagos. Si conoce mencione una sola que conozca o haya escuchado.

a. Si..... b. No.....

Donde.....

8. ¿Por qué medio le gustaría enterarse de la venta de productos elaborados con material reciclable?

- a. Radio.....
- b. Prensa escrita.....
- c. Televisión.....
- d. Guías turísticas.....
- e. Otros.....

9. ¿Cuánto está dispuesto a gastar en collares, pulseras y aretes?

- a. De \$1 a \$5.....
- b. De \$6 a \$10.....
- c. Más de 10\$.....

10. ¿Cuánto está dispuesto a ganar por adornos y recuerdos de la zona?

- a. De \$5 a \$10.....
- b. De \$11 a \$20.....
- c. De \$20 a \$40.....
- d. Más de \$40.....

Dear tourists this survey will us establish the necessary information for the implementation of sustainable tourism businesses, with emphasis on inorganic waste management generated on Isabela Island.

Please answer honestly because your opinion and suggestions will be helpful for the implementation of business.

PERSONAL DATE

GENDER: M F

AGE: under 18 years 18 to 25 26 to 40 over 40

COUNTRY OF ORIGIN: -----

1. Have you ever visited Isabela Island before?

a. Yes b. No.....

2. why do you visit Isabela Island?

a. Tourism b. Business
c. Shopping d. Investigation
e. Other:

3. With whom do you visit Isabela Island?

a. Alone b. Family
c. Friends d. Couple
e. Other

4. Would you like to contribute to the conservation of the ecosystem of Isabela Island, through recycling?

a. yes..... b. no.....

5. Have you ever heard of the following products:

a. Necklaces, earrings and bracelets of beads recycled paper
b. Handicrafts with recycled material
c. Jewellery made from recycled material

6. Would you be willing to purchase any of the above products.

- a. yes..... b. no.....

7. Do you know about some company that offers products made with recycled material in the Galapagos Islands. If you know one mention, tell us.

- a. yes..... b. no.....

where.....

8. Why medium would like to learn from the sale of products made from recycled materials?

- a. Radio b. Print Media
c. Television d. Guides
e. Other

9. How much are you willing to spend on necklaces, bracelets and earrings?

- a. From \$ 1 to \$ 5 b. \$ 6 to \$ 10
c. Over \$ 10

10. How much are you willing to win by handicrafts of the area?

- a. \$ 5 to \$ 10 b. From \$ 11 to \$ 20
c. From \$ 20 to \$ 40 d. More than \$ 40

Anexo #5: Perlas de papel en forma de rombo



Anexo #6: Pulseras con perlas de papel reciclado



Anexo #7: Aretes con perlas de papel reciclado**Anexo #8: Adornos con material reciclado**

Anexo # 9: Tríptico

Anexo # 10: Página Web





Plástico



Artesanías

- Lámparas
- Carteras
- Monederos
- Floreros
- Adornos para el hogar



Papel



Artesanías

- Pulseras
- Aretes
- Collares

Todos con perlas de papel reciclado



Vidrio

Floreros
Lámparas
Vasos
Adornos con decoraciones de la zona

Artesanías






Otros.....

Artesanías

Bisutería elaborada con latas, tapas de cerveza, etc.




Novo & Chic
 Artesanías con reciclado
 Ubicado en Puerto Villamil
 Sector el embarcadero
 Teléfonos: 052345678 - 083216973
 Isabela - Galápagos - Ecuador