



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR FISCOMISIONAL “MARIANO
SAMANIEGO”

El instituto católico de la frontera sur.

Administración de Empresas

Tema:

CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA CONFECCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE BOLSOS ARTESANALES EN LA CIUDAD DE
CARIAMANGA.

Trabajo de fin de carrera previo
a la obtención del título de
tecnóloga en Administración de
Empresas.

Autor: Yuliana Jumbo Condolo

Director (a): Nivia Piedad Chuquirima

Cariamanga – Ecuador

2014 – 2015

CERTIFICACIÓN

Lic. Piedad Chuquirima.
DIRECTORA DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación ha sido orientado y revisado durante su ejecución, ajustándose a las normas establecidas por el Instituto Tecnológico Superior Fiscomisional “Mariano Samaniego”, por lo tanto autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

f:
DIRECTORA DE TESIS

Cariamanga, 05 de octubre del 2015.

AUTORÍA

Declaro que en la presente tesis, previa la obtención del Grado de Tecnóloga Administración de Empresas cuyo título es: Creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales en la ciudad de Cariamanga, las versiones, ideas, y criterios vertidos en el presente trabajo, tanto en su original como en sus copias, son de absoluta responsabilidad de la autora.

f.....
Yuliana Teresa Jumbo Condolo

AGRADECIMIENTO

Mi profunda gratitud y reconocimiento, a Dios, a la Virgen, a mis padres y hermanos por permitirme realizar este trabajo de investigación y me brindaron todo su apoyo dándome un ejemplo de superación, estabilidad familiar y la perfecta entrega de amor.

Al Instituto Tecnológico Superior Fiscomisional “Mariano Samaniego”, de manera especial a la directora de la tesis por contribuir de una forma generosa y dedicada al asesoramiento y revisión de dicho trabajo.

Yuliana Jumbo

DEDICATORIA

El presente trabajo va dirigido con profunda gratitud a mi familia de manera especial a mis padres, hermanos, que con gran esmero, sacrificio e inspiración supieron brindarme su apoyo económico y moral siendo ellos la motivación más grande para alcanzar las metas propuestas. A mi querida Institución, porque en sus aulas recibí los más gratos recuerdos que nunca olvidare, y a más personas que han hecho posible la culminación de este trabajo investigativo.

Yuliana Jumbo

INTRODUCCIÓN.

Los productos de tipo artesanal se han convertido en el atractivo de los turistas, sin embargo no son muy valorados por las personas del sector, ya que ofrecen precios bajos por los productos, lo que no retribuye la inversión realizada.

Otro aspecto negativo es que la situación económica por la que atraviesa el país lo que muchas de las veces les ha llevado a emigrar de esta ciudad, dejando sus cultivos abandonados, dándose una gran cantidad de desperdicio de la materia prima que dispone el medio; además si se habla del sector productivo más se dirige a empresas con gran capital, las mismas que absorben a las pequeñas.

En algunos sectores rurales de Cariamanga hay una importante materia prima que es el algodón la misma que en épocas pasadas servía como elemento primordial para la confección de prendas como jergas y los tradicionales bolsicos; estas costumbres con el tiempo han ido desapareciendo ya que en el mercado ofrecen múltiples productos importados que les son llamativos a los ojos de todo el mundo; así poco a poco estas prendas han ido desapareciendo.

A estos problemas también se agrega la escasa iniciativa de los productores de esta materia prima y fabricantes de las prendas mencionadas anteriormente de ingresar al mundo empresarial para con sus conocimientos artesanales darle un valor agregado e innovador a lo que saben hacer y fortalecerse como una unidad generadora de emprendimiento, el mismo que les permita llevar dinero a sus hogares, a la vez que reviva esta hermosa tradición de los tejidos de algodón, confeccionando bolsos medianos para hombres y mujeres de diferentes edades, y demostrar una vez más ese rasgo creativo de Calvas, mediante el uso de la caulla elemento sencillo que con la mano de obra elabora innumerables y hermosas obras.

Así el proyecto seleccionado tiene como objetivo crear una microempresa en la ciudad de Cariamanga que se dedique a la confección y comercialización de bolsos artesanales, como una forma de ofrecer fuentes de trabajo para todas las personas que puedan

realizar el producto, crear diseños innovadores y de calidad, a través de un arte manual productivo eficiente y eficaz que satisfagan los requerimientos de la colectividad al ofrecer bolsos con atractivos diseños y de esta forma mejorar la calidad de vida de los productores y artesanos.

Para su ejecución fue necesario realizar una ardua investigación en internet, colectividad y artesanas del sector, ello permitió determinar la oferta y demanda del producto, que se va a obtener y comercializar en un determinado tiempo; así como, establecer su precio y definir su viabilidad comercial de la actividad económica a emprender; para el desarrollo de la investigación se aplicó el método científico y el explicativo, lo que permitió obtener información sobre de la realidad social respecto a la actividad a emprender, fundamental para diagnosticar necesidades y problemas que se presentan en el transcurso del trabajo.

También fue necesario utilizar el método inductivo, deductivo y explicativo, ello permitió estudiar las respuestas obtenidas en las encuestas aplicadas; comparar la información, establecer criterios, realizar cálculos, como consecuencia de la investigación realizada lo que permitió conocer el nivel de factibilidad del proyecto; como técnica principal se utilizó la encuesta la misma que fue aplicada a los posibles clientes y a los dueños de comerciales o talleres que vende bolsos artesanales, ello permitió realizar la evaluación financiera con lo cual se determina que el proyecto en mención es factible.

Además se determinó el lugar de ubicación de la microempresa, personal que trabajará, su organización, inversión a realizar, unidades a producir, resultados a obtener, sensibilidad frente a variaciones en los precios de los productos a ofrecer y en la inversión a realizar.

RESUMEN:

El desempleo es un factor que afecta a un gran número de personas; en la actualidad a pesar que las actividades productivas han crecido en el país gracias a la nueva matriz productiva propuesta por el gobierno, aun son pocas las oportunidades laborales que pueden encontrar las personas.

Con estos antecedentes la creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales en la ciudad de Cariamanga, logrará crear un sistema de autoempleo para sus dueños, generar empleo a otras personas mediante la elaboración de productos de calidad, ello ayudará a satisfacer algunas de las necesidades de la colectividad que es de disponer de un bolso con características netamente culturales que además le sirva en su quehacer cotidiano, contribuyendo además con la economía de las personas involucradas y ofreciendo una gran alternativa a la colectividad.

A través de la investigación permitió determinar la factibilidad del mercado, técnicas y financiamiento del proyecto, organización de actividades, ello indica que existe la posibilidad de desarrollar el presente proyecto para apoyar las actividades de emprendimiento y darle un nuevo giro a esta actividad.

El estudio financiero realizado indica las inversiones tanto en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, facilita establecer el financiamiento de la inversión que está dado por capital social y capital externo, luego se realiza el análisis de los costos considerando los elementos principales que integran el proceso productivo, proyectando valores sobre bases reales, las mismas que permitan establecer los costos unitarios de producción, el precio de venta al público, así como el punto de equilibrio, y finalmente se realiza el estado de pérdidas y ganancias que permitió conocer que el proyecto si genera utilidad.

Finalmente los estudios realizados indican que el proyecto de implementación de una microempresa que elabore bolsos artesanales es factible, puesto que permite atraer nuevas y mejores fuentes de ingreso a las familias, además les ayuda a dar realce a esta

labor artesanal que lleva impresa la cultura del cantón y la fortaleza de la gente, para emprender en ideas innovadoras, generadoras de rentabilidad, utilizar adecuadamente el tiempo libre, así como, ser las promotoras del cambio social y económico.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Certificación	ii
Autoría	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Introducción	vi
Resumen	viii
Índice de Contenidos	x
Índice de Tablas	xiv
Índice de Figuras	xvii
Índice de Anexos	xviii
CAPITULO I	19
1. TEMA	20
1.1. Descripción	20
2. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	20
2.1. Planteamiento del problema	21
2.2. Formulación del problema	22
2.3. Sistematización del problema	23
3. OBJETIVOS	23
3.1. Objetivo General	23
3.2. Objetivos Específicos:	23
4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	24
4.1. Justificación Académica	24
4.2. Justificación Económica	25
4.3. Justificación Social	25
4.4. Importancia	26
5. HIPÓTESIS	26
5.1. General	26
5.2. Secundarias	26
5.3. Variables	26
5.4. Operacionalización de Variables	28

CAPÍTULO II	28
6. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	29
6.1. Tipo de Estudio.	29
6.2. Métodos de Investigación.	29
6.3 .Técnicas de Investigación.	30
6.3.1 Encuesta	30
6.3.1.1. Objetivos	30
6.3.1.2. Aplicación	30
6.3.1.2.1. Población	30
6.3.1.2.2. Muestra	30
6.3.1.2.3. Determinación del tamaño de la muestra	30
6.4. Tratamiento y presentación de la información	31
6.4.1. Análisis de la Encuesta a vendedores de los productos	31
6.4.2. Análisis de la encuestas realizada a los vendedores de bolsos en el mercado.	39
6.4.3. Correlación de resultados	40
CAPÍTULO III	41
7. MARCO REFERENCIAL	42
7.1. Marco Contextual.	42
7.2. Marco Teórico – Conceptual.	43
7.3 Glosario de términos	47
CAPÍTULO IV	50
8. PROCESO DE LA EJECUCIÓN	51
8.1 LA IDEA	51
8.1.1. Desarrollo creativo	51
8.1.2. El Promotor	51
8.1.3. Localización de la microempresa	51
8.1.4. Nombre de la microempresa.	52
8.2. EL PROYECTO	
8.2.1. El producto o servicio.	53
8.2.2. El plan de producción.	54
8.2.3. El mercado.	58

8.2.3.1. Situación general del mercado.	58
8.2.3.2. Situación del sector.	58
8.2.3.3. Análisis del mercado del producto.	59
8.2.3.3.1. Análisis de la demanda.	60
8.2.3.3.2. Análisis de la oferta.	62
8.2.3.3.2. Demanda insatisfecha.	63
8.2.4. El plan comercial.	63
8.2.5. Los recursos humanos.	65
8.2.6. El plan de operaciones.	65
8.2.7. Estudio financiero.	66
8.2.7.1. Inversiones necesarias.	66
8.2.7.1.1. Inversiones en propiedad planta y equipo.	67
8.2.7.1.2. Inversión en activos diferidos.	67
8.2.7.1.3. Inversiones en Capital de Trabajo.	67
8.2.7.2. Ingresos.	68
8.2.7.3. Costos y gastos.	68
8.2.7.4. Ingresos y Costos proyectados.	70
8.2.7.4.1. Ingresos Proyectados.	70
8.2.7.4.2. Gastos proyectados	71
8.2.7.5. Estado de resultados.	72
8.2.7.6. Flujo de caja.	72
8.2.7.7. Indicadores financieros	73
8.2.7.7.1. Cálculo de la TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)	74
8.2.7.7.1. Valor actual neto.	74
8.2.7.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).	75
8.2.7.7.3. Costo beneficio.	76
8.2.7.7.4. Periodo de recuperación.	77
8.2.7.7.5. Punto de Equilibrio en Función de la Capacidad Utilizada	78
8.2.7.7.6. Sensibilidad del proyecto	79
8.3. Determinación del tipo de empresa.	83
8.3.1. Base legal.	83
8.3.2. Sistema administrativo.	84

8.3.2.1. Talento humano.	84
8.3.2.2. Estructura orgánica y funcional.	84
8.3.2.3. Descripción y análisis de los puestos de trabajo	85
8.4. LA CONTRATACIÓN LABORAL.	86
8.4.1. Contratación indefinida.	86
8.4.2. Contratación temporal.	86
8.5. LA SEGURIDAD SOCIAL	87
8.5.1. Inscripciones en la seguridad social.	87
8.5.2. Cotización a la seguridad social.	87
8.5.3. Bases de cotización.	88
8.5.4. Administraciones de la seguridad social.	89
8.6. LOS TRÁMITES.	89
8.6.1. Personas naturales.	89
8.6.2. Personas jurídicas.	90
8.7. FORMAS JURÍDICAS DE CONSTITUCIÓN	91
ANEXOS	93
CAPÍTULO V	93
9. PRESUPUESTO.	94
10. CRONOGRAMA.	95
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	96
11.1. Conclusiones.	96
11.2. Recomendaciones.	98
12. BIBLIOGRAFÍA.	99
12.1. Libros.	99
12.2. Libros Electrónicos y Páginas Web.	100

INDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Operación de variables	27
Tabla 2:	Muestra	30
Tabla 3:	Gusto por utilizar los bolsos artesanales.	31
Tabla 4:	Lugar donde compra los bolsos	32
Tabla 5:	Gusto por utilizar bolsos artesanales	33
Tabla 6:	Cantidad de bolsos artesanales que compra mensualmente	33
Tabla 7:	Compra de bolsos artesanales en la microempresa que se instale	34
Tabla 8:	Precio de los bolsos artesanales	35
Tabla 9:	Tamaño del bolso artesanal	36
Tabla 10:	Medio de comunicación para promocionar el producto	36
Tabla 11:	Alternativas para elegir el producto	37
Tabla 12:	Lugares que venden bolsos artesanales en Cariamanga	38
Tabla 13:	Venta de bolsos de fábrica y artesanales	39
Tabla 14:	Resumen venta de bolsos de fábrica y artesanales	40
Tabla 15:	Demanda Potencial	60
Tabla 16:	Demanda real	61
Tabla 17:	Proyección de la demanda	61
Tabla 18:	Demanda efectiva	61
Tabla 19:	Proyección de la demanda efectiva	62
Tabla 20:	Promedio anual de la oferta	62
Tabla 21:	Oferta proyectada	63
Tabla 22:	Demanda insatisfecha	63
Tabla 23:	Capacidad instalada a atender	66
Tabla 24:	Capacidad utilizada en unidades	66
Tabla 25:	Inversión inicial	67
Tabla 26:	Determinación del precio de venta de los bolsos	68
Tabla 27:	Resumen de gastos	69

Tabla 28:	Unidades a vender durante los 5 años de vida del proyecto	70
Tabla 29:	Precios unitarios proyectados	71
Tabla 30:	Ingresos proyectados	71
Tabla 31:	Costos y gastos proyectados	71
Tabla 32:	Estado de resultados	72
Tabla 33:	Flujo de efectivo	73
Tabla 34:	Factor de descuento	74
Tabla 35:	Tasa mínima actual de rendimiento (TMAR)	74
Tabla 36:	Valor actual neto.	74
Tabla 37:	Tasa Interna de Retorno (TIR).	75
Tabla 38:	Costo beneficio	76
Tabla 39:	Periodo de recuperación	77
Tabla 40:	Punto de Equilibrio	78
Tabla 41:	Costos fijos y variables	78
Tabla 42:	Flujo de caja con la disminución del 5% en ingresos	79
Tabla 43:	VAN con la disminución de ingresos en un 5%	80
Tabla 44:	TIR con el 5% de disminución en ingresos	80
Tabla 45:	Flujo de efectivo con el aumento del 6% en gastos	81
Tabla 46:	VAN con 6% de aumento en gastos	82
Tabla 47:	TIR con aumento de 6% en gastos	82
Tabla 48:	Descripción y análisis de los puestos de trabajo	85
Tabla 49:	Formas jurídicas de constitución	92
Tabla 50:	Herramientas de producción	107
Tabla 51:	Muebles y Enseres	107
Tabla 52:	Equipo de oficina	107
Tabla 53:	Equipo se computación	107
Tabla 54:	Gastos operativos	108
Tabla 55:	Materia prima	108
Tabla 56:	Costo de mano de obra	108
Tabla 57:	Costos generales de producción	109
Tabla 58:	Calculo de sueldo Gerente	109
Tabla 59:	Gastos de Venta	110

Tabla 60:	Costos de producción	111
Tabla 61:	Resumen gastos de administración	111
Tabla 62:	Resumen gastos de venta	111
Tabla 63:	Determinación costos totales	111
Tabla 64:	Determinación Costo unitario	112
Tabla 65:	Determinación precio de venta	112
Tabla 66:	Depreciación muebles y enseres	112
Tabla 67:	Depreciación de equipo de oficina	113
Tabla 68:	Depreciación de equipo de computación	113
Tabla 69:	Amortización activos diferidos	113
Tabla 70:	Amortización de préstamo	114
Tabla 71:	Resumen de préstamo	114

INDICE DE FIGURAS

Figura 1:	Gusto por utilizar los bolsos artesanales	32
Figura 2:	Lugar donde compra los bolsos	32
Figura 3:	Gusto por utilizar bolsos artesanales.	33
Figura 4:	Cantidad de bolsos comprados al mes	34
Figura 5:	Compra de bolsos artesanales en la microempresa que se instale	34
Figura 6:	Precio a pagar por los bolsos artesanales	35
Figura 7:	Tamaño del bolso artesanal	36
Figura 8:	Medio de comunicación para promocionar el producto	37
Figura 9:	Alternativa para elegir el producto	37
Figura 10:	Lugares que venden bolsos artesanales en Cariamanga	38
Figura 11:	Venta mensual de bolsos	40
Figura 12:	Macro Localización del proyecto	52
Figura 13:	Micro localización del proyecto	52
Figura 14:	Proceso productivo	54
Figura 15:	Recepción de la materia prima	54
Figura 16:	Caulla	55
Figura 17:	Selección de hilos	55
Figura 18:	Entramado	56
Figura 19:	Culminación entramado	56
Figura 20:	Corte de la pieza	57
Figura 21:	Bolso artesanal	57
Figura 22:	Distribución del producto	64
Figura 23:	Organigrama estructural	85
Figura 24:	Proceso de creación de una microempresa	91

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1:	Encuesta dirigida a los posibles clientes.	109
Anexo 2:	Pregunta realizada a los dueños de almacenes que venden bolsos	111
Anexo 3:	Inversión del proyecto	112
Anexo 4:	Tablas de depreciación y amortización de activos	118
Anexo 5:	Tabla de amortización del préstamo	120
Anexo 6:	Figura del proceso de confección de los bolsos	121

CAPÍTULO I

1. TEMA.

Creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales en la ciudad de Cariamanga.

1.1. Descripción.

El interés por desarrollar el proyecto de investigación surge de la necesidad de valorar la materia prima que se dispone en el medio, así como de la mano de obra de mujeres hábiles y creativas del sector con la necesidad de mejorar la economía de las familias, llevando otra fuente de ingreso que les permita mejorar la calidad de vida de sus hijos, a la vez que se da conocer al cantón, provincia, país y además que otros países conozcan estos hermosos bolsos artesanales como símbolo de lo que pueden hacer las manos de las artesanas de Cariamanga.

Este proyecto también tiene el objetivo de generar fuentes de trabajo a la colectividad, al hacer un producto de calidad que se inserte con facilidad en el mercado, tratando de obtener un posicionamiento importante. Para su ejecución será necesario realizar una ardua investigación en internet, colectividad y artesanas del sector, ello permitirá fundamentar los resultados.

2. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

La artesanía es considerada como la elaboración de un producto confeccionado de forma manual en pequeños talleres con poco personal, complementada con herramientas y máquinas relativamente simples.

En el país la artesanía se manifiesta por la conjugación de los conocimientos ancestrales unidos a la materia prima, que han dado origen a cientos de objetos que reflejan, de manera extraordinaria, la diversidad cultural en las diferentes provincias; sin embargo se ven afectados por muchos factores como, el escaso dinero de las personas que

quieren emprender en estas actividades, poca iniciativa al darles un valor agregado a los productos, la valoración de lo artesanal por parte de la colectividad, la oferta de productos de tipo industrial modernos que son los preferidos por la gente y muchos aspectos que no les han permitido a algunos negocios su desarrollo.

En lo que se refiere al sector urbano Cariamanga, existen pocos negocios de tipo artesanal, solamente lo hacen como actividades complementarias, las mismas que no les dejan muchos ingresos; otro factor de mencionar es que a pesar que existe materia prima muy importante en la colectividad sus habitantes no tienen muchos conocimientos para explotarla, por lo que es desperdiciada.

Ello da lugar a la escasez de fuentes de trabajo, dando como resultado que la gente opte por salir a otras ciudades en busca de nuevas fuentes de ingreso; ello ha dado lugar que el sector se convierta más bien en consumista.

En el sector rural de Cariamanga, en los barrios de Yambaca y sectores aledaños se produce una importante cantidad de algodón, de la cual una mínima parte es utilizado para la elaboración de jergas y bolsicos, sin embargo la mayoría es desperdiciada, por lo que surge la idea de darle el uso correcto a esta materia prima en la formación de una micro empresa que se dedique a la confección y comercialización de bolsos artesanales en la ciudad de Cariamanga, dando mayor oportunidad a las damas del sector, de emprender en actividades importantes que les permita llevar una nueva fuente de ingreso, con la cual puede cubrir de mejor forma la mantención de sus hijos, a la vez que se fortalecimiento la actividad artesanal del cantón.

2.1. Planteamiento del problema.

En Cariamanga se vivencia un problema muy importante en lo que se refiere al aspecto productivo, pues en su mayoría existen negocios individuales de tipo comercial que venden los productos ya fabricados, no existen microempresas que unan sus esfuerzos y les den un valor agregado a la variedad de materia prima que se produce en los diferentes sectores, ello ha ocasionado su desperdicio o también la desvalorización,

puesto que algunos comerciantes pagan precios muy bajos, que ni siquiera retribuyen la inversión realizada en producirla.

La nueva matriz productiva que se está implementando en el Ecuador es una oportunidad para cambiar este sistema agropecuario exportador por un sistema agropecuario artesanal e industrial que aproveche eficientemente los productos que cultiva.

A decir del algodón que se produce en este sector, la mayoría de la colectividad desconoce de su existencia, y los productores no le dan la importancia que requiere, lo que han fabricado desde hace mucho tiempo son jergas, fajas y bolsicos, los cuales no han sido innovados y son utilizados por un escaso grupo de personas, por lo que tienden a desaparecer.

Por ello es que se decide realizar esta investigación, que tiene por objeto emprender en una microempresa que elabore bolsos artesanales con el algodón que se produce en Cariamanga, ello se convierte en una alternativa para darle un nuevo uso a esta materia prima, con modelos innovadores que llamen la atención del consumidor, y se rescate algunas de las actividades artesanales del cantón, ello beneficiará tanto a los artesanos en la medida que mejora su economía y a los clientes que obtendrán un producto que les permitirá cubrir sus requerimientos.

También se va a generar nuevas fuentes de empleo directo e indirecto, que de alguna manera tendrá un impacto positivo en la economía local donde se implantará el proyecto.

2.2. Formulación del problema.

La falta de microempresas que aprovechen la materia prima que se produce en el sector agrícola de Cariamanga no permite su correcta utilización, la generación de una actividad de emprendimiento y darle un valor agregado que beneficie a los productores.

2.3. Sistematización del problema.

¿Se está utilizando adecuadamente el algodón que se producen en nuestro medio para la elaboración de productos artesanales de calidad?

¿Existe el apoyo necesario de las instituciones públicas y/o privadas para crear microempresas artesanales?

¿Es necesaria la elaboración de nuevos productos artesanales que satisfagan la demanda que existe en el mercado local y regional?

¿Se están utilizando productos elaborados con el algodón que se produce en el cantón?

¿Existe datos estadísticos que ayuden a enfocar la demanda insatisfecha en productos artesanales a base de algodón?

¿El sistema empresarial, considera la importancia de producción artesanal y orienta las nuevas actividades de la microempresa?

¿Es importante la gestión empresarial para lograr que la microempresa se desarrolle?

¿Qué impacto causaría la presencia de esta microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales en la ciudad de Cariamanga?

3. OBJETIVOS.

3.1. Objetivo General:

Crear una microempresa en la ciudad de Cariamanga que se dedique a la confección y comercialización de bolsos artesanales.

3.2. Objetivos Específicos:

- Ofrecer una nueva oportunidad de trabajo para todas las personas que puedan realizar el producto.
- Ofrecer nuevas y mejores fuentes de trabajo a la colectividad.
- Crear diseños innovadores y de calidad, a través de un arte manual productivo eficiente y eficaz.

- Satisfacer los requerimientos de la colectividad al ofrecer bolsos con atractivos diseños.
- Mejorar la calidad de vida de los productores y artesanos.

4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.

El desarrollo socio económico de los pueblos se alcanza a través de la formación de microempresas productivas, que aprovechen adecuadamente los recursos que produce el medio, los mismos que muchas de las veces son desperdiciados, elaborando artículos que necesitan las personas en sus diferentes actividades, esta acción dinamiza la economía en el sector agrícola a través de la creación de fuentes de trabajo, además con la creación de esta microempresa que va a transformar la materia prima en productos elaborados como son los bolsos artesanales, se pretende fortalecer la economía del sector con lo que se mejora tanto la producción, inversión, empleo y el comercio.

Este proyecto a la vez que permite rescatar las tradiciones artesanales del cantón, pretende darle un valor agregado al algodón, introduciendo productos o artículos de diseño único y diferente, para entrar a competir en el mercado, dándole la oportunidad a los consumidores de tener mayor variedad a la hora de adquirir el producto, por ello surge la necesidad de la creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales, ello incrementará la económica de los artesanos, trabajando con eficacia y eficiencia para así conseguir mejores resultados y poder mantener un producto de calidad.

Además se pretende motivar a los productores en esta actividad, valorar los recursos del medio, ofrecer un producto competitivo para el mercado, ampliar la cultura artesanal y de trabajo en Cariamanga, logrando una trascendencia positiva en el ámbito laboral.

4.1. Justificación académica.

La ejecución de este proyecto nos brinda una oportunidad para poner en práctica lo aprendido en todos los años de estudio, traduciendo las sabias enseñanzas de los

maestros en proyectos emprendedores donde se ponen en juego nuestras habilidades y destrezas adquiridas, principalmente en la rama de gestión empresarial, legislación laboral, investigación de mercadeo y proyectos empresariales; así se creará la microempresa como una forma de aplicar los conocimientos que se constituirán en un elemento clave para elevar el perfil profesional.

4.2. Justificación Económica.

El proyecto juega un papel preponderante para el desarrollo económico de los productores de algodón y los artesanos de los bolsos, toda vez que al darle un valor agregado al producto, se logrará atraer la atención de los clientes y se podrá insertar los productos con gran facilidad en el mercado, aspecto clave para incrementar los ingresos de las familias de los artesanos, y trabajar por una microempresa exitosa al servicio de la colectividad.

La creación de la microempresa también busca desarrollarse como un ente líder a nivel local, regional y del país, dando fuentes de trabajo a un gran grupo de personas, como una forma de aprovecharla la mano de obra de la localidad, que se la irá perfeccionando por medio de la aplicación de procesos técnicos que mejoran la producción.

4.3. Justificación Social.

Con este proceso investigativo se va a encontrar soluciones que permitirán a la ciudad de Cariamanga crear microempresas que promuevan el incremento de ingresos, el trabajo en equipo, fuentes de trabajo, mediante aplicación de procesos idóneos de administración, producción y comercialización que den respuesta a las necesidades de la sociedad.

La globalización y los sistemas de producción, se están haciendo cada día más necesario en la actualización de los conceptos de cómo llevar una buena organización y estructuración, para preparar y capacitar dentro del trabajo y obtener la mayor información posible que permita tener mayores éxitos y mejores controles.

4.4. Importancia.

El presente proyecto de tesis es de vital importancia, ya que en la ciudad de Cariamanga no cuenta con una microempresa que se dedique a la confección y comercialización de bolsos artesanales, por este motivo se propone la implantación de la microempresa.

En el contexto educativo, la realización de este proyecto es la puesta en marcha de los conocimientos técnicos adquiridos durante mi estancia en las aulas del instituto, además es de suma importancia generar empresa y trabajo luego de culminar los estudios.

5. HIPÓTESIS.

5.1. Hipótesis general.

La creación de la microempresa para la confección y comercialización de bolsos artesanales, permitirá el aprovechamiento racional de la materia prima que se produce en el medio y a la vez mejorar los ingresos de los artesanos y ofrecer una mejor calidad de vida a sus familias.

5.2. Hipótesis secundaria.

Con la implantación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales, se creará fuentes de trabajo para la ciudadanía del cantón Calvas.

Mediante el estudio de mercado se determinará la factibilidad del proyecto

5.3. Variables.

Hipótesis general.

Variable independiente: confección y comercialización

Variable dependiente: beneficio de crecimiento económico.

Hipótesis secundaria 1

Variable independiente: Creación de una microempresa

Variable dependiente: Fuentes de trabajo

Hipótesis secundaria 2

Variable independiente: Estudio de mercado

Variable dependiente: Bienestar

5.4. Operación de variables.

Tabla 1: Operación de variables

HIPÓTESIS	VARIABLE	TIPO	INDICADORES
H1 Si establecemos la factibilidad económica de la confección y comercialización de bolsos artesanales, alcanzaremos mayores entradas en la organización.	V1 confección y comercialización	Independiente	Transformación Precio Factibilidad
	V2 Beneficio de crecimiento económico	Dependiente	Oferta Demanda
H2 La creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales, organizará fuentes de trabajo para la ciudadanía del cantón Calvas.	V1 creación de una empresa	Dependiente	Transformación Precio Factibilidad
	V2 Fuentes de trabajo	Independiente	Capital Eficacia Eficiencia
H2 El estudio de mercado determinará, si el producto que se realizará será factible para el bienestar y satisfacción para la ciudadanía.	V1 Estudio de mercado	Dependiente	Comprador Competencia Habilidades
	V2 Bienestar	Independiente	Eficacia Originalidad Garantía

CAPÍTULO II

6. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

El proyecto de factibilidad, permite determinar la oferta y demanda del producto, que se va a obtener y comercializar en un determinado tiempo; establecer su precio; y definir su viabilidad comercial. Para la ejecución del presente trabajo se utilizará métodos y técnicas, las cuales servirán de gran apoyo para fundamentar los resultados obtenidos.

6.1 Tipo de estudio

Durante la investigación se aplicará el método científico y el explicativo, ello permitirá obtener información real de la actividad a emprender, fundamental para diagnosticar necesidades y problemas que se presentan en el transcurso del trabajo, se conjugarán contenidos teóricos y prácticos.

6.2. Métodos de investigación

6.2.1. Método inductivo

Se lo utilizó para estudiar las respuestas obtenidas en las encuestas aplicadas; comparar la información, establecer criterios, realizar cálculos, como consecuencia de la investigación realizada.

6.2.2. Método Deductivo.

Ayudó a analizar los criterios en base a los datos teóricos y empíricos obtenidos, comprando y concluyendo cuáles serán las mejores alternativas para el cumplimiento de los objetivos planteados.

6.2.3. Método explicativo

Utilizado para obtener datos y realizar la explicación respecto a la factibilidad de implementar la microempresa productora de bolsos artesanales.

6.3. Técnicas de investigación

6.3.1. Encuesta

Se aplicará un cuestionario a los posibles clientes, compradores de los bolsos.

6.3.1.1. Objetivo

Realizar la investigación de mercado para ver si es posible la creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de bolsos artesanales.

6.3.1.2. Aplicación.

Se aplica la encuesta destinada a la población de Cariamanga, para investigar el comportamiento del mercado y determinar si es posible la creación de la microempresa.

6.3.1.2.1. Población.

La población a la que se encuentra en esta investigación es la que está comprendida en las edades de 18 a 55 años con un total poblacional de 16862 habitantes, según datos del INEC del censo de la población y vivienda realizado en el año 2010.

6.3.1.2.2. Muestra.

Tabla 2: Muestra

POBLACIÓN	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
La población urbana de la ciudad de Cariamanga de 18 a 55 años.	5317	5766	11083

Fuente: INEC, 2010

Elaboración: La autora

6.3.2.2.3. Determinación del tamaño de la muestra

El cálculo de la muestra, representada con la letra n, se ha realizado con la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)E^2 + Z^2PQ}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Total de la población

P= Probabilidad del éxito (50%) 0,5

Q= Probabilidad de fracaso (50%) 0,5

Z= Nivel de confianza (95%) 0.95

E= Error experimental (5%) 0.05

Desarrollo de la fórmula.

$$n = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)E^2 + Z^2PQ}$$

$$\frac{(11083)(0.95)^2 (0,5)(0.5)}{(11083-1)(0.05)^2 + (0.95)^2 (0,5)(0.5)}$$

$$n = \frac{2500,60}{27,93}$$

$$n = 89.53$$

$$n = 90$$

6.4. Tratamiento y presentación de la información.

6.4.1. Análisis de la encuesta realizada a los posibles clientes de los bolsos artesanales.

Luego de aplicada la encuesta a los posibles clientes se observan los siguientes resultados:

1. ¿Le gusta a usted utilizar bolsos?

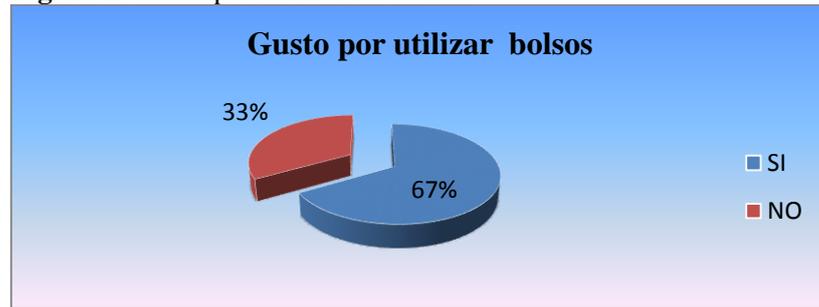
Tabla 3: Gusto por utilizar los bolsos

ALTERNATIVA	REFUENCIA	PORCENTAJE (%)
SI	60	67%
NO	30	33%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaboración: La autora

Figura 1: Gusto por utilizar los bolsos



Fuente: Encuestas realizadas

Elaboración: La autora

Interpretación: Del total de investigados el 67% explica que le gusta utilizar bolsos, en tanto que el 33% dice no utilizarlos. Al parecer estos objetos son muy importantes y actualmente los utilizan tanto hombres como mujeres, por la facilidad que les brinda para llevar sus accesorios, por lo que en el mercado se ofrecen diferentes modelos.

2. ¿En qué lugar le gusta comprar su bolso?

Tabla 4: Lugar donde compra los bolsos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALMACENES	48	53%
SUPERMERCADOS	42	47%
DOMICILIO	0	0
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Figura 2: Lugar donde compra los bolsos



Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Interpretación: El 53% de los investigados expresan que compran los bolsos en almacenes, en tanto que, el 47% explica que los adquiere en supermercados. Al parecer la preferencia de las personas son los lugares ya conocidos.

3. ¿A usted le gusta utilizar bolsos artesanales?

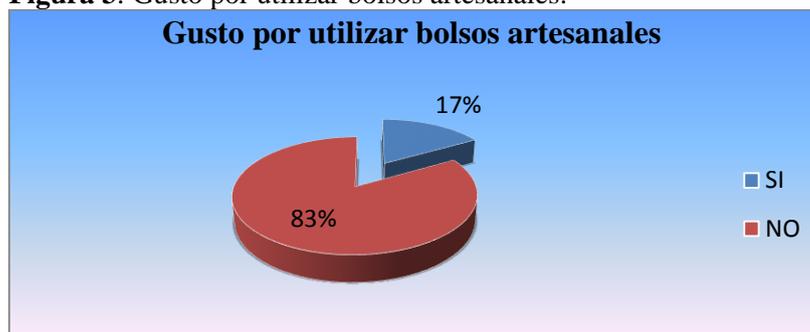
Tabla 5: Gusto por utilizar bolsos artesanales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	17
NO	75	83
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Figura 3: Gusto por utilizar bolsos artesanales.



Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Del total de investigados, el 83% sostienen que no les gusta utilizar bolsos artesanales; mientras que, el 17% expresan que si les agrada, ellos agregan que adquieren bolsos tejidos a crochet, tejidos con agujas y también realizados con caulla. Este dato es un indicativo que el proyecto se dirigirá a cubrir los requerimientos del 17% del total de personas de entre los 18 y 55 años de la población de Cariamanga, que es un valor significativo.

4. Qué cantidad de bolsos artesanales compra mensualmente.

Tabla 6: Cantidad de bolsos artesanales que compra mensualmente

ALTERNATIVAS	XM	FRECUENCIA	PORCENTAJE	XM.F MENSUAL
1 - 3	2	90	100	180
4 - 6	5	0	0	0
7 - 9	8	0	0	0
10 - 12	11	0	0	0
TOTAL	26	90	100	180

Fuente: Encuestas realizadas

Elaboración: La autora

Figura 4: Cantidad de bolsos comprados al mes



Fuente: Encuestas realizadas

Elaboración: La autora

De la investigación realizada, el total de personas que les gusta los bolsos artesanales dicen que compran aproximadamente un promedio de dos bolsos en el mes. Este resultado es muy interesante a la hora de decidir implementar el proyecto, por lo que se deberá incrementar estrategias importantes de producción y comercialización para colocar los productos y lograr la aceptación del público, en tal virtud este dato es determinante en la obtención de ingresos.

5. ¿En el caso que en Cariamanga se instale una microempresa que se dedique a la elaboración de bolsos artesanales, estarían dispuestos a comprarlos?

Tabla 7: Compra de bolsos artesanales en la microempresa que se instale

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	90	100
NO	0	0
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Figura 5: Compra de bolsos artesanales en la microempresa que se instale



Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Interpretación: Del total de investigados el 100% indica que, si en Cariamanga se creara una microempresa que se dedique a la elaboración de bolsos artesanales si estarían dispuestos a comprarlos, explican que sería una forma de contribuir con el desarrollo económico de un lugar.

Estos resultados son muy importantes para la ejecución del proyecto, puesto que todos están de acuerdo con adquirir el producto, lo que generará ingresos al grupo de emprendedores de este proyecto.

6. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por los bolsos artesanales?

Tabla 8: Precio de los bolsos artesanales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VEINTE	45	50%
VEINTE Y CINCO	45	50%
TREINTA	0	0
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Figura 6: Precio a pagar por los bolsos artesanales



Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Interpretación: Mediante la encuesta se ha podido determinar que un porcentaje paralelo equivalente al 50% están dispuestos a pagar por los bolsos veinte y veinte cinco dólares por los bolsos.

El precio es parte fundamental en la venta de un producto, el resultado indica un valor normal si se considera de un producto con características muy particulares con valores agregado interesantes, ello le que permitiría a la microempresa generar ingresos significativos; sin embargo se debería analizar los costos que involucra el proyecto para a partir de ello establecer los costos definitivos.

7. ¿De qué tamaño le gustaría obtener su bolso artesanal?

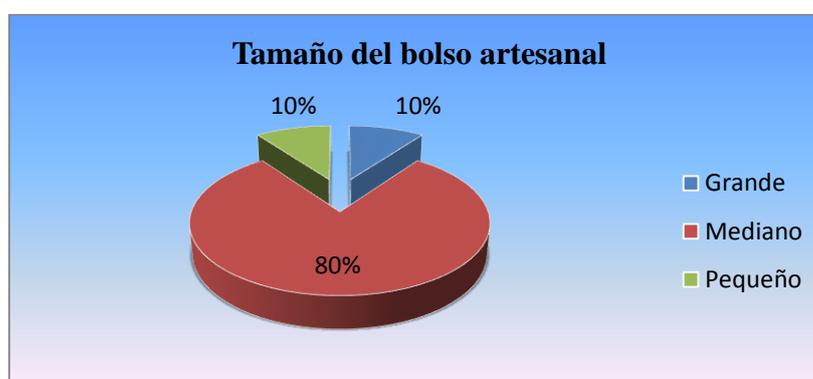
Tabla 9: Tamaño del bolso artesanal

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
GRANDE	09	10
MEDIANO	72	80
PEQUEÑO	09	10
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Figura 7: Tamaño del bolso artesanal



Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Interpretación: De los investigados el 80% prefieren el tamaño del bolso mediano, mientras que el 10% desean un tamaño grande y pequeño. Los resultados indican que se debería fabricar bolsos con un tamaño mediano, por lo que buscaría la forma de satisfacer sus gustos; esta referencia es elemental ya que el precio tendría relación con el tamaño del bolso.

8. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría informarse del producto vendido?

Tabla 10: Medio de comunicación para promocionar el producto

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	09	10
TELEVISIÓN	09	10
REDES SOCIALES	72	80
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Figura 8: Medio de comunicación para promocionar el producto



Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Interpretación: Del total de investigados, el 80% explican que desearían que se dé a conocer el producto por las redes sociales, mientras que un porcentaje paralelo del 10% quieren que se lo haga mediante la radio y la televisión. Actualmente la internet se convertido en el medio más asertivo y económico para hacer conocer el producto a nivel local, regional, nacional e internacional, por lo que se debería elaborar un plan de publicidad para hacer conocer el producto.

9. ¿En qué se fijaría usted a la hora de elegir dicho producto?

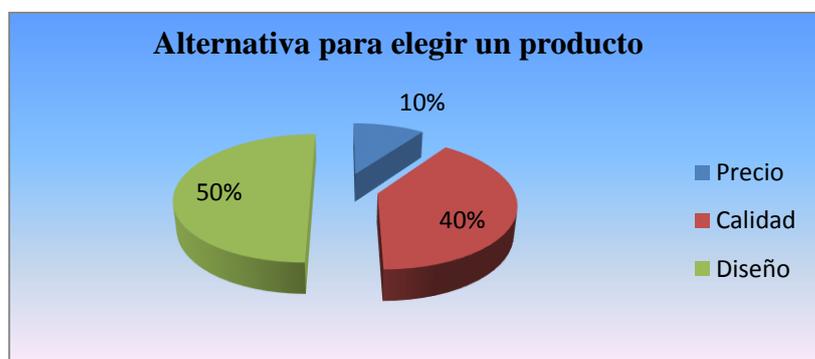
Tabla 11: Alternativas para elegir el producto

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRECIO	09	10
CALIDAD	36	40
DISEÑO	45	50
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Figura 9: Alternativa para elegir el producto



Fuente: Encuesta consumidores

Elaboración: La autora

Interpretación: Los encuestados en un 50% indican que lo que más les atrae de un producto es el diseño; mientras que el 40% prefieren la calidad; solo un 10% optan por el precio. La calidad es la parte primordial del producto, por lo que se debe planificar un proceso productivo en donde se obtengan los bolsos con cero defectos, ello lograría incrementar las ventas significativamente; el diseño también es parte importante de un producto, lo que lo hace atractivo a los ojos del consumidor, por ello la necesidad de fabricar productos con diseños atractivos, de excelente calidad y a precios normales.

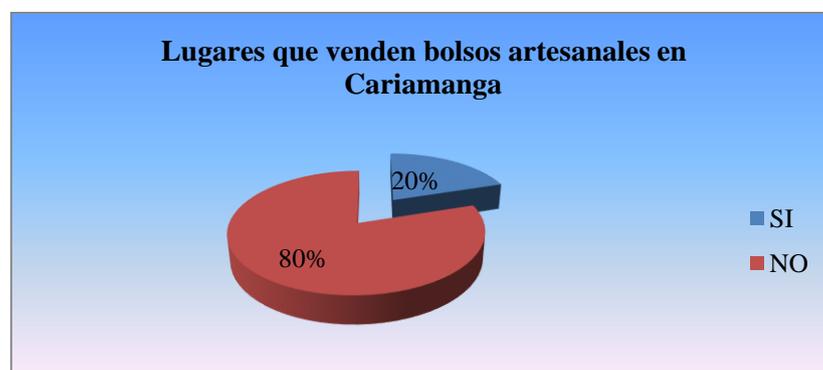
10. ¿En el cantón existen lugares que venden bolsos artesanales en Cariamanga?

Tabla 12: Lugares que venden bolsos artesanales en Cariamanga

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	18	20
NO	72	80
TOTAL	90	100

Fuente: Encuesta consumidores
Elaboración: La autora

Figura 10: Lugares que venden bolsos artesanales en Cariamanga



Fuente: Encuesta consumidores
Elaboración: La autora

Interpretación: Los interrogados en un 80% indican que en el cantón Calvas no se comercializa bolsos artesanales, en tanto que el 20% manifiesta que sí. Dato muy interesante porque el proyecto se dirigirá a este grupo que es significativo.

6.4.2. Análisis de la encuestas realizada a los vendedores de bolsos en el mercado.

También se realizó una encuesta a los dueños de locales en donde se vende bolsos para conocer aspectos relacionados con la venta de bolsos; de la investigación realizada se obtuvieron los siguientes resultados promedio.

1.- ¿Cuál es la cantidad de bolsos que vende mensualmente en su negocio?

Para obtener información respecto a la oferta del producto se realizó una pregunta a los dueños de comerciales y negocios con mayor representatividad comercial en Cariamanga; se comparó el nivel de venta que se presenta entre los bolsos que se adquieren desde la fábrica y los que se confeccionan de forma artesanal; se obtuvieron los siguientes resultados.

Tabla 13: Venta de bolsos de fábrica y artesanales

OFERENTES	BOLSOS DE FABRICA	BOLSOS ARTESANALES
ALMACÉN KAREN	45	0
COMERCIAL AMBATEÑO	60	0
SUAM MALETERIA	34	5
MARÍA CASTILLO	12	3
COMERCIAL LA MERCED	8	4
RED DE MUJERES DE CALVAS		25
COMERCIAL VEGA	11	3
SRA. FANNY ARMIJOS	0	30
COMERCIAL ABAD	12	3
COMERCIAL EL DOLARITO	18	2
SRA. FLORA CALVA		20
TOTAL	200	95

Fuente: Encuesta a comerciales y artesanos que venden bolsos

Elaboración: La autora

Como se puede observar en los resultados hay mayor venta de los bolsos que ya vienen desde la fábrica, sin embargo también se puede deducir que se presenta una venta moderada de bolsos artesanales.

Con esa información se realizó el siguiente resumen

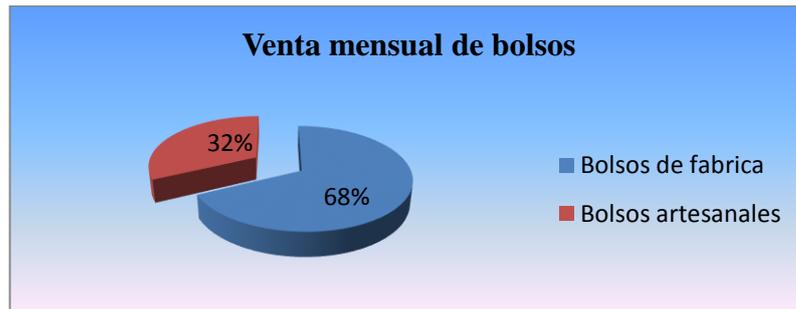
Tabla 14: Resumen venta de bolsos de fábrica y artesanales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BOLSOS DE FABRICA	200	68
BOLSOS ARTESANALES	95	32
Total	295	100

Fuente: Encuesta a comerciales y artesanos que venden bolsos

Elaboración: La autora

Figura 11: Venta mensual de bolsos



Fuente: Encuesta a comerciales y artesanos que venden bolsos

Elaboración: La autora

De los resultados obtenidos al parecer el 68% de los clientes tienen preferencia por los bolsos de fábrica; mientras que el 32% les gustan los bolsos artesanales; dato muy interesante puesto que a este grupo será dirigido el proyecto.

6.4.3. Correlación de resultados.

La presente información está de forma coordinada, los datos se establecieron por grupos de personas que fueron parte de la muestra investigada; se investigaron tanto a damas como a caballeros que se constituirán en los posibles clientes; también se investigó a los dueños de almacenes más reconocidos. El cuestionario para los clientes tuvo diez preguntas las más importantes para concretar la investigación. En tanto que a los dueños de almacenes solo se les hizo una pregunta la que más interesaba para realizar el cálculo de la oferta. Los resultados se presentan en las hojas anteriores, se presentan fundamentados en cuadros y gráficos, ello sirvió para comprobar la hipótesis planteada al inicio de la investigación.

CAPÍTULO III

7. MARCO REFERENCIAL

Para el desarrollo del trabajo de investigación es necesario aplicar temáticas relacionadas con las disciplinas administración empresarial, contabilidad, proyectos y análisis financiero.

Para la administración de la microempresa se tomará como base estrategias administrativas actuales que dan excelentes resultados a los negocios, será necesario el uso de tecnología como base importante para el desarrollo de las actividades, que sin duda se consideran emprendimientos.

7.1. Marco Contextual.

La población de Cariamanga, es una zona eminentemente comercial, actualmente se está desarrollando un sinnúmero de actividades de emprendimiento, la cual ha dado excelentes resultados a las familias, al proveerle de nuevas fuentes de trabajo que mejoran sus ingresos y satisfacen las necesidades de sus habitantes.

Sin embargo aún falta que se aprovechen los innumerables recursos que se encuentran en la zona rural, por lo que se abre un nuevo horizonte empresarial; en este caso se tiene como objetivo la creación de una microempresa que se dedique a la confección de bolsos artesanales que le dé un nuevo giro a la colectividad.

Esta actividad empresarial es una de las mejores formas de hacer conocer al cantón ya que estos bolsos tienen características totalmente artesanales, por ello el tema de investigación tiene como propósito fomentar una visión distinta dentro del mercado local a la vez que incentiva la producción.

Para cumplir con este objetivo es importante una buena organización de los recursos y a la vez contar con un buen sistema de calidad, en donde se inspeccione la materia prima a utilizar, el trabajo que realizan los obreros durante el proceso productivo y los

productos terminados, de manera que se ofrezcan productos en perfectas condiciones y así sean del agrado de los clientes.

7.3. Marco Teórico – Conceptual.

Artesanía.

Se denomina artesanía al trabajo manual que realiza una persona, ya sea moldeando diversos objetos, elaborando prendas u otras actividades, sus fines son comerciales o meramente artísticos o creativos, se desarrolla sin la ayuda de máquinas o de procesos automatizados, que lo convierten en un objeto único e incomparable, lo que le da un carácter sumamente especial. (Diccionario Definición, 2015).

La etimología de la palabra artesanía, deriva de las palabras latinas «artis-manus» que significa: arte con las manos. La artesanía comprende, básicamente, obras y trabajos realizados manualmente y con poca o nula intervención de maquinaria, habitualmente son objetos decorativos o de uso común. Al que se dedica a esta actividad se le denomina artesano. (Aniennartesanos, Maestros Artesanos, 2013).

Análisis de la demanda.

La demanda, el autor puntualiza que representa las decisiones independientes de los consumidores de un mercado que pretenden incrementar su utilidad, y determinar la posibilidad de participación de un producto en el mercado, esto refleja en una demanda potencial real y efectiva. (Jiménez y Jumbo, 2011, pág. 22).

Demanda Potencial.

De las aseveraciones realizadas por algunos analistas financieros se establece que la demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado, para ello se toma la información del total de personas que actualmente compran en el mercado el producto o servicio que se pretende ofrecer y se realiza los cálculos correspondientes. (Hoyos y Villafuerte, 2011).

Demanda real.

Sobre este tema existen diversos criterios, sin embargo llegan a la misma conclusión, cuando expresan que la demanda real del proyecto representa el porcentaje de personas que

consumirían los productos que se va a fabricar en la empresa puesta en marcha. (López, 2013, pág. 29).

Demanda efectiva.

“La demanda efectiva permite conocer el número de personas que realmente comprarían los productos que ofrece la empresa”. (Chimbo y Chimborazo, 2011).

Análisis de la oferta.

Sobre este tema se ha emitido algunas aseveraciones producto de la investigación realizada por diversos autores, llegando a establecer que la oferta estudia la cantidad de bienes o servicios que las empresas están dispuestos a colocar en el mercado en un determinado momento, lugar y precio. Sirve para conocer si es factible la ejecución del proyecto, se toma como referencia a las empresas que ofrecen los productos con características similares a las que oferta nuestro proyecto. (Kleber, 2013, págs. 21,22).

Este análisis también servirá de base para realizar la evaluación financiera del proyecto, por ello se considera clave para la decisión gerencial.

Capacidad instalada.

“Para determinar la capacidad instalada se realiza un estudio minucioso que permite conocer el número de unidades que está en capacidad de producir la planta” (Kleber, 2013, pág. 28).

Proyección financiera.

De lo expuesto por diversos investigadores se deduce que la proyección financiera son un instrumento para pronosticar la inversión, ventas, gastos que se afectarán en el proyecto durante los años estimados, traduce los resultados esperados en los estados financieros básicos: estado de resultados, balance general y flujo de efectivo; ello permite evaluar la factibilidad y la rentabilidad del proyecto. (Barbosa, 2012, pág. 131).

Inversión Fija.

Los analistas financieros indican que la inversión fija comprende todos los activos fijos (propiedad, planta y equipo), necesarios para iniciar las operaciones de la

empresa, con excepción del capital de trabajo. Agregan que sin estos elementos no se puede ejecutar ninguna acción. (Cedeño, 2009, pág. 96).

Capital de Trabajo.

Sobre este tema los investigadores afirman que el capital de trabajo registra la diferencia entre las partidas del activo y pasivo corriente; representa el capital adicional, distinto a la inversión en activo fijo y diferido, estos recursos son necesarios para que empiece a funcionar una empresa” (Roda, 2014).

Las proyecciones de gastos.

Los analistas financieros afirman que las proyecciones financieras son herramientas básicas para realizar la evaluación financiera, representan las salidas de dinero para cubrir costos de materia prima, mano de obra y otros desembolsos que tengan relación con la producción o comercialización de un bien o servicio. (Barbosa, 2012, pág. 141).

La proyección de ingresos.

De los criterios emitidos por algunos investigadores de las finanzas se expresa que la proyección de ingresos es un documento en donde se presupuesta los recursos que recibirá la empresa por la venta de un bien o servicio, ya sea a contado o a crédito se hacen basándose en las ventas que se obtendrán y el precio al que se venderá el producto o servicio. Se comienza con el año 0 (cero), el cual es el año base, donde se hace la inversión. (Bermeo, 2007).

Flujo de Caja.

El flujo de caja es un documento que detalla el total de efectivo que ingresó y que salió de la empresa, en un periodo determinado; proyecta de manera concreta y confiable la situación de la empresa en tiempos futuros; facilita conocer el monto de dinero requerido para compra de equipos, gastos preoperativos, materia prima, pago de obligaciones, pago de sueldos, etc.); así como, las cantidades de dinero que ingresará a la empresa, por concepto de ventas, intereses, otros ingresos. (Bermeo, 2007, pág. 99)

Indicadores financieros.

Se calcularán las diferentes razones financieras necesarias para medir la factibilidad de un proyecto, como: valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno o TIR, Costo beneficio, Sensibilidad, Recuperación de la inversión. (Catota, 2011, pág. 111).

Valor actual neto.

De lo expresado por algunos investigadores de proyectos se agrega que todos los flujos de caja netos al valor presente, da como resultado un valor positivo o negativo. Si el valor es igual a cero o menor el proyecto no es rentable, si es mayor a cero es rentables; mientras más alto es el valor más rentable será el negocio. (Catota, 2011, pág. 113).

Tasa Interna de Retorno.

La tasa interna de retorno es la tasa de interés a la cual se descuenta los flujos de efectivo generados por el proyecto durante su vida útil, para que se igualen con la inversión, si es mayor que el costo de oportunidad del proyecto debe aceptarse, si es igual deberá resulta riesgoso, y si es menor se rechaza el proyecto (Iturrioz, 2014).

Costo beneficio.

Al respecto el autor afirma que el costo beneficio mide el rendimiento que se obtiene por cada dólar invertido, para que se pueda aceptar el proyecto el resultado debe ser mayor a uno. (Kleber, 2013, pág. 150).

Periodo de recuperación.

El periodo de recuperación se refiere al tiempo necesario para que el proyecto pueda recuperar su inversión inicial, si excede al tiempo planificado el proyecto será rechazado, se entiende que durante ese lapso no se ha podido recuperar la inversión que se realiza al momento de implementar la empresa o negocio (Perez F. , 2011).

Análisis de sensibilidad.

Para este autor se llama análisis de sensibilidad al procedimiento mediante el cual se logra determinar, qué tan sensible es la TIR o la VAN Frente a cambios presentados en determinadas variables de la inversión; analiza la capacidad que tiene el proyecto para soportar variaciones en los ingresos y en los gastos. (Pasaca, 2004, pág. 95)

Proceso artesanal.

Estos procesos tienen por finalidad la creación de un objeto producido en forma manual con herramientas sencillas, materias primas locales y procesos de transformación y elaboración transmitido de generación en generación, con las variaciones propias que le imprime la creación individual del artesano. (Perez C. , 2012).

Marketing.

Disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y de los consumidores, analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades. (Diccionario, 2014).

Segmentación de mercado

Proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares, cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización (Promonegocios.net, 2012).

7.4 Glosario de términos.**Agudiza.-**

Hacer algo agudo o más agudo

Ardua.-

Desarrollar un trabajo con todo el esfuerzo

Artesano.-

El artesano se relaciona con la artesanía, que realiza un trabajo de forma manual, sin ayuda de la energía mecánica; el producto que se obtiene de la labor manual recibe el mismo nombre, las piezas artesanales son todas distintas entre sí, lo que las diferencia de las obtenidas a través de la producción industrial. (Diccionario Definición, 2015)

Bolso artesanal.- Objeto hueco pequeño de cuero, plástico, lana, hilo o tela, provisto de cierre y frecuentemente de asa o correa, actualmente lo usan hombres y mujeres, para llevar, útiles de estudio, dinero, documentos, objetos de uso personal, etc. (Larousse, 2007).

Empresa.- “Es el organismo formado por varias personas para realizar una actividad económica que le genere ingresos, involucra bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela” (Miranda, 2009).

Cliente: Un Cliente es aquella persona que a cambio de un pago recibe servicios de alguien que se los presta u obtiene un objeto por ese concepto Es la persona más importante de un negocio son los protagonistas principales que interviene en los juegos de los negocios. (Gonzalez, 2015).

Distribución.- “Analiza los canales que atraviesa un producto desde que se crea hasta que llega a las manos del consumidor, se habla del almacenaje, de los puntos de venta, la relación con los intermediarios, el poder de los mismos, etc.” (Muñiz, 2014).

Mercado.- Conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio, comparten una necesidad o deseo determinados que se pueden satisfacer mediante relaciones de intercambio. (Kotler, Philip, Armstrong, Gary. , 2007, pág. 124).

Precio.- “En esta variable se establece la información sobre el precio del producto al que la empresa lo ofrece en el mercado, este elemento es muy competitivo en el mercado, dado que, tiene un poder esencial sobre el consumidor, además es la única variable que genera ingresos” (Muñiz, 2014).

Producto.- “Esta variable engloba tanto el producto que satisface una determinada necesidad, como todos aquellos elementos suplementarios a ese producto en sí; estos elementos pueden ser: embalaje, atención al cliente, garantía, etc.” (Muñiz, 2014).

Promoción.- “La promoción del producto analiza todos los esfuerzos que la empresa realiza para dar a conocer el producto y aumentar sus ventas en el público, por ejemplo: la publicidad, las relaciones públicas, la localización del producto, etc. “ (Muñiz, 2014).

Valor agregado.-“El valor agregado o valor añadido, en términos de marketing, es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio, con el fin de darle un mayor valor comercial; generalmente se trata de una característica o servicio poco común, o poco usado por los competidores, y que le da al negocio o empresa cierta diferenciación” (Rojas, 2013).

CAPÍTULO IV

8. PROCESO DE LA EJECUCIÓN

8.1. La idea.

Creación, producción y comercialización de una microempresa que venda bolsos artesanales en la ciudad de Cariamanga.

8.1.1. Desarrollo creativo.

La idea de implementar una microempresa dedicada a la elaboración de bolsos artesanales en la ciudad de Cariamanga, nace de la necesidad de hacer conocer los productos que se pueden elaborar con la materia prima que dispone el medio, emprender en actividades productivas que generen otra fuente de ingreso, las mismas que permitan mejorar la calidad de vida de las familias que provea fuentes de trabajo a las personas y se contribuya para que la gente no emigre de su lugar y deje las tierras abandonadas.

Con su creación también se dará a conocer al cantón como una zona emprendedora, capaz de dar un valor agregado a los materiales con la intervención de la iniciativa y creatividad de sus habitantes.

8.1.2. El Promotor.

La persona creadora de la idea de emprendimiento es la estudiante del Instituto Tecnológico Superior Fiscomisional Mariano Samaniego de la ciudad de Cariamanga, especialidad Administración de Empresas Srta. Yuliana Jumbo.

8.1.3. Localización de la microempresa.

La localización del proyecto indica el lugar en donde se va a ubicar la microempresa, tanto a nivel nacional como regional.

Macrolocalización.

La microempresa estará ubicada en Ecuador, en la provincia de Loja.

Figura 12: Macro Localización del proyecto



REPÚBLICA DEL ECUADOR

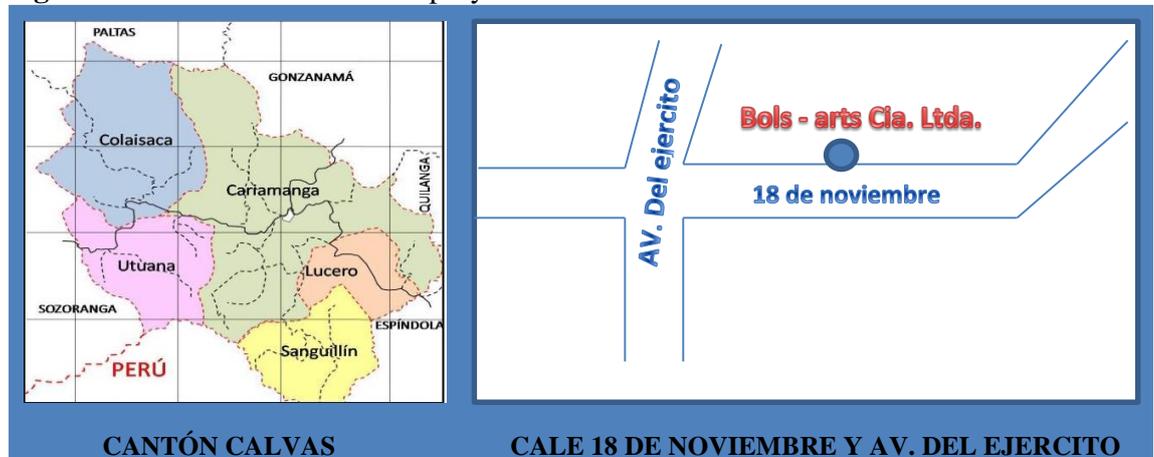


PROVINCIA DE LOJA

Microlocalización.

A la microempresa se la instalará en el cantón Calvas, barrio la fragua, se arrendará un local, en la calle 18 de noviembre y Av del Ejercito, el lugar previsto es amplio por ello se lo dividirá en varias secciones de manera que se organice de forma adecuada su estructura.

Figura13: Micro localización del proyecto



CANTÓN CALVAS

CALE 18 DE NOVIEMBRE Y AV. DEL EJERCITO

8.1.4. Nombre de la microempresa.

El nombre es el distintivo que va a tener la microempresa, para poderla identificar de las demás, debe ser llamativo y también de una forma sintética indica la actividad a la que se va a dedicar; nuestra microempresa se denominará:

“BOLS-ARTS - MICROEMPRESA”

Se le ha colocado este nombre ya que indica en abreviaturas bols- bolso y Arts- artesanal; con las siglas de la clase de empresa que se va a crear, que en este caso es una microempresa.

El logotipo es el siguiente:



El eslogan:

“El arte textil de Calvas, para el mundo”

Misión:

“Contribuir al fortalecimiento de la actividad artesanal promoviendo la competitividad, apoyando el desarrollo de productos, el mercadeo y la comercialización, de manera que asegure la sostenibilidad de la actividad artesanal y el bienestar de los artesanos.

Visión:

“BOLS-ARTS. MICROEMPRESA, será la microempresa líder en la venta de bolsos artesanales, contribuyendo al desarrollo local y regional y a la preservación de la tradición del cantón Calvas, con presencia nacional e internacional”

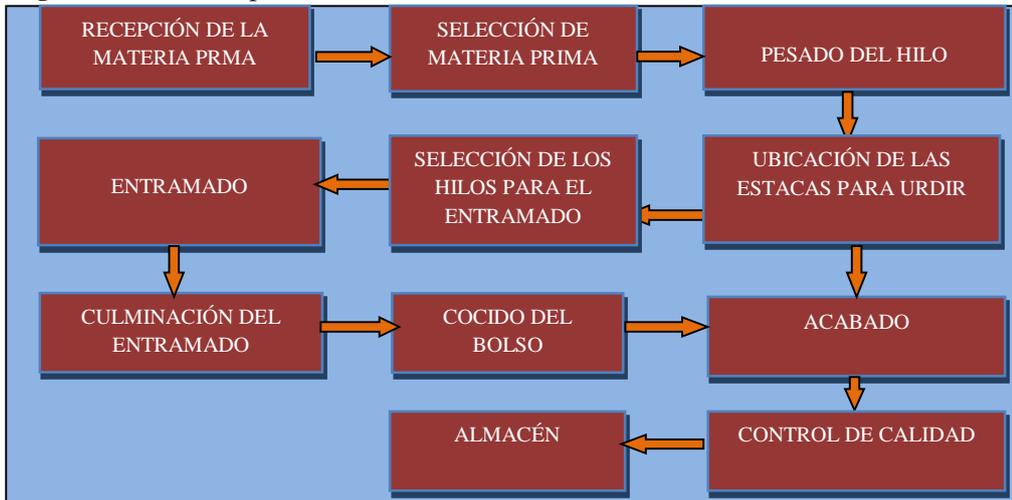
8.2.1. El producto o servicio.

El producto que oferta la microempresa al mercado son los bolsos elaborados con hilo de algodón que lo obtienen a través del hilado y como herramienta principal de trabajo se destaca la caulla, los productos cumplirán las características técnicas, prácticas de producción artesanales de calidad, los modelos están al gusto del cliente; son productos innovadores que no se encuentran con facilidad en el mercado.

8.2.2. El plan de producción.

El plan de producción por procesos se refiere a la cantidad de producto final o terminado que se ha elaborado durante un determinado tiempo; está en relación a la materia prima a usar, considerando aspectos de optimización, calidad sanitaria y cantidad. Se especificará la fecha en que fue totalmente culminado. La producción será continúa, ya que está orientada hacia un único producto; la capacidad de producción se expresará en número de unidades producidas por semana. La previsión de ventas permitirá conocer las fechas de entrega de los productos terminados. El proceso productivo que se aplicará será el siguiente:

Figura 14: Proceso productivo



Fuente: Artesana de Cariamanga que elabora bolsos con caulla

Elaboración: La autora

- **Recepción de la materia prima:** En esta etapa se recibe el hilo para la elaboración de los bolsos, se hace el control de calidad, como proveedor, procedencia, costo y peso.

Figura 15: Recepción de la materia prima



Fuente: Artesanías de Cariamanga

Elaboración: La Autora

- **Selección del hilo:** En relación a textura, grosor y calidad de hilado, se descartan entrecortados, textura floja y que estén demasiado finos.
- **Pesado:** Para iniciar el proceso de producción se pesa el hilo, cada ovillo debe pesar 100 gramos.
- **Ubicación de las estacas para urdir:** Las estacas deberán estar ubicadas en un lugar plano de manera que se puede entretejer los hilos sin que se anuden entre ellos y dificulte la labor.

Figura 16: Caulla



Fuente: Artesanías de Cariamanga
Elaboración: La Autora

- **Selección de los hilos para el entramado:**

Se elige el color de los hilos con los cuales se va a elaborar el producto, esto estará de acuerdo con el diseño que se confeccione.

Figura 17: Selección de hilos



Fuente: Artesanías de Cariamanga
Elaboración: La Autora

- **Entramado:** Se entretajan los hilos dándole la figura que se desee, teniendo cuidado que el tejido quede de forma lisa, de este trabajo depende el producto final que se vaya a entregar, por lo tanto debe estar cero defectos.

Figura 18: Entramado



Fuente: Artesanías de Cariamanga
Elaboración: La Autora

- **Culminación del entramado:** Se concluye el entramado en el cual se aseguran los hilos que quedan al final para obtener el telar listo, se tiene precaución de que todo quede liso, que no hay hilos salidos.

Figura 19: Culminación entramado



Fuente: Artesanías de Cariamanga
Elaboración: La Autora

Corte de la pieza grande para realizar el bolso: Se corta la pieza terminada dependiendo del tamaño que se quiera la prenda en este caso el bolso

Figura 20: Corte de la pieza



Fuente: Artesanías de Cariamanga
Elaboración: La Autora

Unión de las piezas para elaborar el bolso: se le agrega accesorios y se le da el acabado, la prenda queda de esta forma.

Figura 21: Bolso artesanal



Fuente: Artesanías de Cariamanga
Elaboración: La Autora

- **Etiquetado:** Constituye la etapa final, se le colocará una etiqueta en la que constará aspectos importantes del producto como: materia prima y el logo de la microempresa.



“El arte textil de calvas, para el mundo”

- **Almacenado:** El producto elaborado se lo envía al almacén de la empresa, previo un análisis de calidad, será ubicado en los exhibidores para posteriormente ser vendido.

8.2.3. El mercado.

8.2.3.1. Situación general del mercado.

Este aspecto comprende el análisis de la situación del mercado externo e interno de la organización, en donde se especifican los componentes necesarios para un adecuado estudio de los mismos.

En el análisis externo de la empresa se ha utilizado el estudio de los componentes: político, económico, social, tecnológico y ético, ello dará una idea más clara de cómo puede el ambiente externo influir en el desarrollo de las actividades de la microempresa a implementar.

El estado actualmente está promoviendo la implementación de la nueva matriz productiva, la misma que incentiva la producción, el emprendimiento, el uso de la materia prima, para a través de un proceso de producción, obtener un nuevo producto innovador y mejorar la calidad de vida de las familias, así se está otorgando crédito en el Banco de Fomento para que este grupo de emprendedores se les facilite el desarrollo de estas ideas. Sin embargo, la situación económica del país es muy difícil por ello la necesidad de implementar estrategias que permitan captar dinero limpio con estas actividades, que sin duda ponen en juego las destrezas de las mujeres de Calvas.

La tecnología también juega un papel preponderante a la hora de invertir en un negocio, ya que ofrece herramientas muy importantes que facilitan el desarrollo de las actividades, sin embargo, también influyen en traer nuevos modelos de productos que cada vez llaman la atención a las personas, por lo que se incrementa nuevos retos de trabajo e implementación de estrategias que deberán ser aprovechadas por la empresa.

8.2.3.2. Situación del sector.

El análisis del sector se basó en las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter, que están determinadas por: la amenaza de nuevos ingresos, la intensidad de rivalidad entre los competidores existentes, la presión de productos sustitutos, el poder de negociación de

los compradores y el poder de negociación de los proveedores, ello permitirá realizar un estudio que no sólo observe a la competencia, sino al resto de componentes del sector que podrían afectar a la empresa.

La actividad a implementar está amenazada por nuevos competidores ya que tienen libre entrada a Cariamanga, y traen una serie de productos a precios muy bajos, diseños atractivos aun cuando la calidad no sea tan buena.

En lo relacionado a la inversión que demanda la actividad existen entidades bancarias que otorgan préstamos con intereses bajos, como el Banco Nacional de Fomento con la modalidad del 555 que ofrece buenos beneficios a los productores.

En cuanto a la diferenciación del producto es importante indicar que el posicionamiento que han logrado cada uno de los competidores ya existentes, presenta una relativa estabilidad, por ello es necesaria la implementación de un Plan de Marketing, que permita realizar acciones a fin de promocionar los productos, y lograr que el mercado objetivo los perciba diferenciados.

En el caso de nuevos competidores, será aquí donde deberán enfocar principalmente sus esfuerzos e inversiones.

8.2.3.3. Análisis del mercado del producto.

En lo que respecta al mercado de Cariamanga en relación a este producto que se quiere colocar, es aún incierto ya que existe una gran oferta de bolsos que ofrecen los almacenes que son adquiridos de otros lugares del país y del exterior, con atractivos modelos, de materiales sofisticados, variedad de diseños y algunos a precios más cómodos; además otra situación es que la gente prefiere lo que llega de otro lugar, pocos valoran lo que se hace en el cantón, la cultura de preferir primero lo nuestro aún está empezando, sin embargo es momento de darle un nuevo giro a esta actividad que lleva impreso el trabajo y la creatividad de manos de calvas para el mundo mediante la implementación de estrategias innovadoras que faciliten el ingreso del producto.

A nivel general el mercado para este tipo de productos artesanales en las ciudades grandes es muy bueno, ya que son cosas llamativas que el cliente prefiere adquirirlas, en ocasiones para tenerlas de recuerdos de los lugares donde visitan y en otras para obsequiarlas, por lo que el producto tiene buena acogida a nivel de provincia, y generalmente en ciudades grandes.

8.2.3.3.1. Análisis de la demanda.

La demanda constituye el total de las decisiones de los consumidores de un mercado que requieren incrementar su utilidad, y establecer qué posibilidad de participación tiene un determinado producto en el mercado; dentro de este ámbito es necesario calcular la demanda potencial real y efectiva que tiene un producto. Por ello es necesario realizar un análisis de la oferta y la demanda existente en el Cantón Calvas, en relación con la creación de una microempresa para la elaboración de bolsos artesanales; para conocer el nivel de demanda del producto, y determinar si es factible o no la ejecución del proyecto.

Demanda Potencial.

La demanda potencial es un límite superior de la demanda real estimada que se podría presentar para los productos que se piensan lanzar al mercado, para su cálculo se toma la información del total de personas que utilizan bolsos, que según el estudio representan el 67%, del total de la población que asciende a 7389.

Tabla 15: Demanda Potencial

POBLACION	%	TOTAL
11083	67	7388,67

Fuente: Tabla 2-3

Elaboración: La autora

Demanda real.

La demanda real es el volumen total que adquiriría un grupo de clientes “definido”, en un área geográfica específica, un periodo determinado, y una planificación establecida;

al total de demanda potencial se le calculó el porcentaje de las personas que si les gusta utilizar los bolsos artesanales que en este caso el 17%.

Tabla 16: Demanda real

POBLACION	%	TOTAL
73888,67	16,67%	1231,44

Fuente: Tabla 5, 15 Demanda potencial

Elaboración: La autora

Con estos valores se realiza la proyección de la demanda.

Tabla 17: Proyección de la demanda

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO POBLACION INEC	DEMANDA REAL	PROMEDIO CONSUMO FAMILIA	DEMANDA ESTIMADA
0	2,01%	1231,44	24	29.555
1	2,01%	1256,20	24	30.149
2	2,01%	1281,45	24	30.755
3	2,01%	1307,20	24	31.373
4	2,01%	1333,48	24	32.003
5	2,01%	1360,28	24	32.647

Fuente: Tabla 6, 16

Elaboración: La Autora

Demanda efectiva.

Se refiere a la cantidad de un bien que los consumidores desean adquirir en un momento y a un precio determinado.

En este caso para calcular las personas que desean adquirir los bolsos a la demanda real obtenido equivalente a 1231 se multiplica por el 100% que representan las personas que comprarían los bolsos cuando se instale la empresa; esto dio como resultado 1231,44 de demanda efectiva, tal y como se representa en la tabla posterior.

Tabla 18: Demanda efectiva

POBLACION	%	TOTAL
1231,44	100,00	1231,44

Fuente: Tabla 7, 16, 17.

Elaboración: La autora

Tabla 19: Proyección de la demanda efectiva

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO POBLACION INEC	DEMANDA EFECTIVA	PROMEDIO CONSUMO FAMILIA	DEMANDA ESTIMADA
0	2,01%	1231,44	24	29.555
1	2,01%	1256,20	24	30.149
2	2,01%	1281,45	24	30.755
3	2,01%	1307,20	24	31.373
4	2,01%	1333,48	24	32.003
5	2,01%	1360,28	24	32.647

Fuente: Tabla 19.

Elaboración: La autora

8.2.3.3.2. Análisis de la oferta.

La oferta explica la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los clientes en un determinado precio. Para ello se realizó una encuesta a los dueños de locales de Cariamanga que vende bolsos tanto comprados de la fábrica como de los bolsos que se elaboran de forma artesanal; también se obtuvo información a través de la encuesta respecto al promedio de oferta anual de los bolsos; finalmente a esta información el 3% de crecimiento de la tasa empresarial, dato emitido por el Banco Central del Ecuador para el 2015; a continuación se presentan los resultados obtenidos.

Proyección de la oferta

Con esta información se realiza un resumen de la oferta de los bolos que se venden mensualmente:

Promedio anual de la oferta del producto**Tabla 20:** Promedio anual de la oferta

TIPO	TOTAL DE VENTA MENSUAL	MESES AÑO	OFERTA ANUAL
Bolsos de fábrica	200		2.400
Bolsos artesanales	95	12	1.140
TOTAL	295		3.540

Fuente: Tabla 13,14

Elaboración: La autora

A este resultado se le aplica la tasa empresarial del 3% según el Banco Central del Ecuador al 2015, con este resultado se calcula la oferta proyectada.

Tabla 21: Oferta proyectada

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO NEGOCIOS	OFERTA PROYECTADA
0	0,0%	1140
1	3%	1174
2	3%	1209
3	3%	1246
4	3%	1283
5	3%	1322

Fuente: Tabla 20

Elaboración: La autora

8.2.3.3.2. Demanda insatisfecha.

Representa la demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que se pretende cubrir, para ello se resta la demanda de la oferta calculada.

Tabla 22: Demanda insatisfecha

AÑO	PERIODO	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2.015	0	29555	1140	28415
2.016	1	30149	1174	28975
2.017	2	30755	1209	29545
2.018	3	31373	1246	30127
2.019	4	32003	1283	30720
2.020	5	32647	1322	31325

Fuente: Tabla 17, 21

Elaboración: La autora

Con estos valores se realiza el cálculo de la capacidad instalada, los mismos que se han calculado en páginas posteriores.

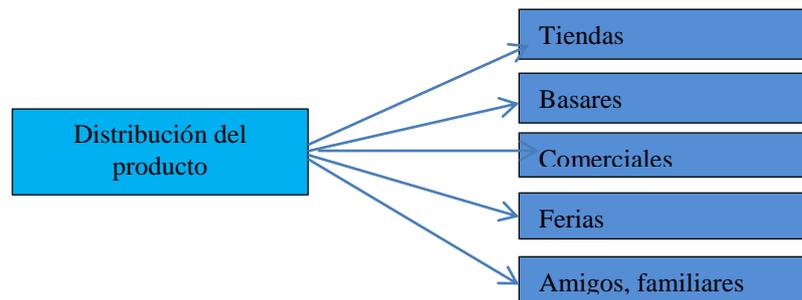
8.2.4. El plan comercial.

Tiene dos aspectos importantes que ayudan a fijar los objetivos de venta.

- **Distribución**

La distribución se hará por venta directa

Figura 22: Distribución del producto



Fuente: (crece Negocios, 2015)

Elaboración: La Autora

La mayoría de las empresas recurren a la venta directa para distribuir los productos, es decir, cada miembro de la empresa contacta directamente a amigos, familiares, vecinos, y a otras personas para vender el producto. Esta estrategia de venta hace que cada miembro de la empresa comparta la responsabilidad de vender y de tener el entretenimiento y la experiencia de la venta directa. Una vez que la distribución alcanza el nivel suficiente para satisfacer las ventas regulares, se puede considerar otras estrategias, como comercios, minoristas o mayoristas.

• **Publicidad y Promoción**

Como se explicaba al momento del análisis de la encuestas realizadas se hará publicidad del producto utilizando la internet, mediante la elaboración de una imagen atractiva que impacte a los usuarios, al parecer la mayoría de investigados expresan que es la forma más innovadora de hacer publicidad; también se utilizará televisión y radio ya que está al alcance de la mayor parte de las personas.

• **Análisis del precio.**

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los posibles clientes están dispuestos a pagar por los bolsos un valor entre veinte y veinticinco dólares por producto, además será necesario analizar los costos incurridos en la elaboración para luego agregarle un porcentaje de utilidad que esté de acuerdo a las normativas legales.

8.2.5. Los recursos humanos.

Para establecer la micro empresa que confeccionará bolsos artesanales será necesario disponer de personal adecuado que cumpla y haga cumplir los lineamientos establecidos de acuerdo a la función que realiza, se contará con personas comprometidas con la empresa, que sus esfuerzos estén encaminados en lograr el posicionamiento, expansión y liderazgo del mercado.

Dado que la elaboración de los bolsos demanda de bastante tiempo, será necesario contar con tres personas que se dedique de forma completa a la elaboración del producto, mientras que otra persona dividirá sus actividades el 70% para producción y el 30% para administración y venta. A cada empleado se le pagará el sueldo básico más las remuneraciones adicionales que obliga la ley de sueldos y salarios del país.

8.2.6. El plan de operaciones.

El plan de operaciones entre otros aspectos relevantes concreta los relacionados con el proceso de producción, los recursos necesarios para llevar a cabo la actividad de la empresa, así como la política de aprovisionamiento, la tecnología aplicada, la gestión de la calidad y capacidad de producción de la planta.

Como para la elaboración de los bolsos la tecnología es muy sencilla, el principal producto que se utilizará es el hilo de algodón; en lo relacionado con la mano de obra se necesita de personal totalmente experimentado en el arte de elaborar productos con la caulla, ya que demanda de tiempo, conocimiento, concentración y bastante pericia.

Para el control de los inventarios de materias primas, se utilizarán tarjetas kardex, que será el principal material, para el registro de los costos se utilizará una hoja de costos que resuma en forma pormenorizada todos los acontecimientos presentados; para el control de mano de obra se utilizará los roles y nóminas de fábrica que reúnen toda la información del trabajo que realizan los obreros; en fin será necesario utilizar registros auxiliares tanto para el control de los inventarios, productos terminados, clientes,

ventas, efectivo, etc. información que será resumido en los libros principales, que facilitarán la presentación de la información financiera.

Para el cálculo de la capacidad instalada se determinó que se atenderá al 7% de la demanda insatisfecha, esto está en concordancia a la formación que se obtienen de los posibles clientes; los cálculos se expresan en la siguiente tabla.

Tabla 23: Capacidad instalada a atender

DEMANDA INSATISFECHA	PORCENTAJE DE ATENCIÓN	UNIDADES
28415	7%	1989,03

Fuente: Tabla 22

Elaboración: La autora

A continuación se elabora la siguiente tabla

Tabla 24: Capacidad utilizada en unidades

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA EN UNIDADES	% DE PRODUCCIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA EN UNIDADES
1	1989	80%	1591
2	1989	85%	1691
3	1989	90%	1790
4	1989	100%	1989
5	1989	100%	1989

Fuente: Tabla 23

Elaboración:

A este resultado de los 1 989 unidades totales de capacidad a producir se le aplicará el 80% que se estima se cumplirá en el primer año, lo que indica que se elaboraran 1591 bolsos y posteriormente la producción se irá incrementando de acuerdo a la capacidad para producir, culminando el proyecto con un 100% de capacidad que equivale a 1989 bolsos.

8.2.7. Estudio financiero.

8.2.7.1. Inversiones necesarias.

Representa el capital que necesita el proyecto para empezar a ejecutarse; detalla los desembolsos que se realizarán en la adquisición de suministros, materia prima, y propiedad planta y equipo.

8.2.7.1.1. Inversiones en propiedad planta y equipo.

Registra los bienes de larga duración que la empresa necesita para el desarrollo de las operaciones, son de un valor significativo y su característica principal es que no se vende, salvo escasas excepciones; entre ellos se detallan terrenos, edificios, muebles, equipo de computación, equipo de producción, equipo de oficina, maquinaria, vehículos; entre otros.

8.2.7.1.2. Inversión en activos diferidos.

Denominados también gastos pre operativos, representa aquellos desembolsos que el proyecto realiza para iniciar sus operaciones, entre ellos se detallan los Gastos de constitución, gastos de instalación, permisos sanitarios, publicidad; entre otros, se amortizan en un porcentaje del 20% durante 5 años.

8.2.7.1.3. Inversiones en Capital de Trabajo.

Integran los desembolsos que se necesitan para adquirir la materia prima y recursos necesarios para empezar el proyecto; incluye gastos de operación, gastos de venta y administración.

La estructura de la inversión inicial se presenta de la siguiente forma:

Tabla 25: Inversión inicial

RESUMEN DE INVERSION INICIAL	
DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Inversión en activos fijos	
Muebles y enseres	484,00
Equipo de Oficina	86,00
Equipo de computación	980,00
Útiles y herramientas de producción	64,50
Sub total	1614,50
Inversión en gastos preoperativos	
Trámite legales de permiso y funcionamiento	150,00
Publicidad: radio, TV y volantes	100,00
Instalaciones, adecuaciones y rótulos	100,00
Permiso sanitario	300,00
Sub Total	650,00

Capital de Trabajo	
Gastos Operativos	
Costos de producción	2.282,42
Total Capital de Trabajo Operativo	2.282,42
Gastos de Administración y Ventas	
Gastos Administración que representan desembolso	219,32
Gastos de Ventas que representan desembolso	12,00
Gastos Financieros	406,07
Total gastos de administración, ventas y financieros	637,39
Total Capital de Trabajo Administración y Ventas	2.919,81
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	5.184,31

Fuente: Anexo tabla 50-61; 66-69; 70-71

Elaboración: La autora

8.2.7.2. Ingresos.

Registra la venta de los bolsos que se realizarán, el total de ingresos equivale al valor del costo de producción, administración y venta más un porcentaje de utilidad, multiplicado por el número de unidades producidas; estos valores generan la rentabilidad de la empresa; a continuación se presenta el siguiente cuadro:

Tabla 26: Determinación del precio de venta de los bolsos

DETALLE	COSTO	% UTILIDAD	PRECIO DE VENTA	Nº UNIDADES PRODUCIDAS	VALOR ANUAL
Bolsos artesanales	18,72	1,76	20,48	1591	32589,02
Total				1591	32589,02

Fuente: Anexo tabla 63-65

Elaboración: La autora

8.2.7.3. Costos y gastos.

Se realiza un resumen de los costos y gastos que van a intervenir en la ejecución del proyecto productivo; se dividen los gastos en operativos, de administración, ventas y financieros; dentro de los costos de producción incluye materia prima, mano de obra y costos generales de fabricación.

La materia prima se constituye en el elemento principal de la producción, dentro de estos elementos se destaca el hilo de algodón como principal material para realizar los bolsos; también se incluirán materiales como accesorios que permitirán darle un mejor atractivo al producto.

En lo relacionado con la mano de obra se destaca el trabajo que realizan los obreros para elaborar los bolsos; cabe destacar que en esta clase de producto la mayor inversión de costos está en la labor realizada ya que se necesita de bastante tiempo para fabricarlos.

Dentro de los costos generales de fabricación se agrupa los elementos complementarios en la elaboración de los bolsos, como materiales adicionales, suministros de producción, depreciaciones de activos de producción, servicios básicos de producción; mantenimiento de equipos de producción; etc.

Los gastos de administración son resultan de los desembolsos realizados en el departamento de administración; en este caso se detalla el sueldos del gerente. Luego de un tiempo de trabajo se puede incluir un administrador y contador; y personal necesario para cumplir con éxito la gestión de la empresa; a estos gastos también se agregan los de servicios básicos de administración; depreciaciones de activos de administración; suministros y materiales de oficina; suministros y materiales de aseo y limpieza; entre otros. etc.

Los gastos de venta integra a los desembolsos necesarios para cubrir las actividades de venta como: sueldos a vendedores, publicidad, depreciaciones, transporte; promociones, depreciación de activos de venta, entre otros.

Los gastos financieros registran los intereses que se paga por los préstamos que le otorgan los bancos a la empresa.

A continuación se presenta el resumen de gastos incurridos en el proyecto de factibilidad.

Tabla 27: Resumen de gastos

<u>GASTOS</u>	<u>VALOR</u>
<u>COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</u>	
<u>Costos de Producción</u>	
Materiales	3978,05
Mano de Obra	22211,59
Costos Generales de Fabricación	1199,40
Subtotal	27389,04

<u>Gastos de Administración</u>	
Sueldos	1800,94
suministros de oficina	69,87
Suministros de limpieza	19,15
Depreciación activos de administración	205,92
Amortización activos diferidos	130,00
Subtotal	2225,88
<u>Gastos de Ventas</u>	
Publicidad	144,00
Depreciaciones activos de venta	21,78
Subtotal	165,78
<u>Gastos que no representan desembolsos.</u>	
Depreciaciones	227,70
Amortización	130,00
Subtotal	357,70
<u>Gastos Financieros</u>	
Intereses	296,21
Subtotal	296,21
TOTAL	30076,91

Fuente: Anexo tabla 55-61; 66-69; 70-71

Elaboración: La autora

8.2.7.4. Ingresos y Costos proyectados.

Los ingresos se los proyecta durante la vida del proyecto, considerando el índice de inflación vigente y la capacidad instalada del proyecto durante su vida útil; según el Banco Central del Ecuador se considera un índice de inflación del 4,87%, que equivale a 1 989, a este valor se le calcula el porcentaje de producción que la empresa tiene la capacidad de producir, para el primer año da un resultado de 1 591 unidades, para el segundo 1 691, para tercero 1 790 y para el último año 1 989 unidades.

8.2.7.4.1. Ingresos proyectados.

Cantidad de unidades a vender durante los cinco años de vida del proyecto

Tabla 28: Unidades a vender durante los 5 años de vida del proyecto

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsos artesanales	1591,22	1690,67	1790,12	1989,03	1989,03

Fuente: Anexo tabla 24, 65

Elaboración: La autora

Incremento del precio de venta considerando el 4, 87% índice de inflación a enero del 2014.

Tabla 29: Precios unitarios proyectados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsos artesanales	20,48	21,48	22,52	23,62	24,77

Fuente: Anexo tabla 65

Elaboración: La autora

Tabla 30: Ingresos proyectados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsos artesanales	32589,02	36312,11	40320,54	46982,39	49270,44
Total	32.589,02	36.312,11	40.320,54	46.982,39	49.270,44

Fuente: Anexo Tabla 65, índice de inflación del 4,87

Elaboración: La autora

8.2.7.4.2. Gastos proyectados

El resumen de costos indica los desembolsos que demandará la empresa para el desarrollo de la gestión operativa, tales como costos de producción, gastos de administración, gastos de venta y gastos financieros; se ha realizado la proyección para 5 años de vida del proyecto, también se considera la tasa de inflación emitida por el Banco Central del Ecuador a enero del 2015, que asciende a 4, 87%.

Tabla 31: Costos y gastos proyectados

<u>GASTOS</u>	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</u>					
<u>Costos de Producción</u>					
Materiales	3978,05	4171,78	4374,95	4588,01	4811,45
Mano de Obra	22211,59	23293,29	24427,68	25617,30	26864,87
Costos Generales de Fabricación	1199,40	1257,81	1319,07	1383,30	1450,67
Subtotal	27389,04	28722,89	30121,69	31588,62	33126,98
<u>Gastos de Administración</u>					
Sueldos	1800,94	1888,65	1980,62	2077,08	2178,23
suministros de oficina	69,87	73,27	76,84	80,58	84,51
Suministros de limpieza	19,15	20,08	21,06	22,09	23,16
Depreciación activos de administración	205,92	205,92	205,92	205,92	205,92

Amortización activos diferidos	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Subtotal	2225,88	2317,92	2414,44	2515,67	2621,82
<u>Gastos de Ventas</u>					
Publicidad	144,00	151,01	158,37	166,08	174,17
Deprec. activos de venta	21,78	21,78	21,78	21,78	21,78
Subtotal	165,78	172,79	180,15	187,86	195,95
<u>Gastos que no representa desembolsos</u>					
Depreciaciones	227,70	227,70	227,70	227,70	227,70
Amortización	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Subtotal	357,70	357,70	357,70	357,70	357,70
<u>Gastos Financieros</u>					
Intereses	296,21	109,86			
Subtotal	296,21	109,86			
TOTAL	30076,91	31323,46	32716,28	34292,15	35944,75

Fuente: Anexo tabla 27; Índice de inflación BCE 4,87

Elaboración: La autora

8.2.7.5. Estado de resultados.

Representa el resultado que tiene la empresa al final del periodo contable, consta de los ingresos y gastos, este reporte permite a los directivos tomar decisiones que en beneficio de lograr la rentabilidad.

Tabla 32: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	
Ingresos	32589,02
(-) Costo de venta	27389,04
(=) Utilidad bruta	5199,98
(-) Gastos Administrativos	2225,88
(-) Gastos de Ventas	165,78
(-)Gastos Financieros	296,21
(=)UTILIDAD ANTES DE DISTRIBUCION A TRABAJADORES	2512,11
15% UTILIDAD TRABAJADORES	376,82
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	2.135,29
22% Impuesto a la renta	469,76
RESULTADO	1665,53

Fuente: Anexo Tabla 30-31

Elaboración: La autora

8.2.7.6. Flujo de caja.

El flujo de efectivo da a conocer las entradas y salidas de efectivo durante un periodo contable, permite conocer la capacidad de la empresa para captar efectivo, permite

realizar un análisis de todo el movimiento de dinero que generará el proyecto durante sirve de base para la aplicación de indicadores financieros que permiten conocer la viabilidad o no del proyecto y tomar las respectivas decisiones.

Incluye la inversión realizada para emprender en la empresa, así como los ingresos y gastos implicados durante la vida del proyecto.

Tabla 33: Flujo de efectivo

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		32589,02	36312,11	40320,54	46982,39	49270,44
(-) Costo de ventas		27389,04	28722,89	30121,69	31588,62	33126,98
(=) Utilidad Bruta		5199,98	7589,23	10198,85	15393,77	16143,45
(-) Gastos Administrativos		2225,88	2317,92	2414,44	2515,67	2621,82
Sueldos		1800,94	1888,65	1980,62	2077,08	2178,23
suministros de oficina		69,87	73,27	76,84	80,58	84,51
Suministros de limpieza		19,15	20,08	21,06	22,09	23,16
Depreciación activos de administración		205,92	205,92	205,92	205,92	205,92
Amortización activos diferidos		130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
(-) Gastos de Ventas		165,78	172,79	180,15	187,86	195,95
Publicidad		144,00	151,01	158,37	166,08	174,17
Depreciaciones activos de venta		21,78	21,78	21,78	21,78	21,78
(-) Gastos financieros		296,21	109,86	0,00	0,00	0,00
(-) Intereses		296,21	109,86	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Antes de impuesto a los trabajadores		2512,11	4988,65	7604,26	12690,25	13325,68
15% utilidad a trabajadores		376,82	748,30	1140,64	1903,54	1998,85
Utilidad antes de trabajadores		2135,29	4240,35	6463,62	10786,71	11326,83
22% impuesto a la renta		469,76	932,88	1.422,00	2.373,08	2.491,90
(=) UTILIDAD NETA		1665,53	3307,48	5041,62	8413,63	8834,93
Depreciación		227,70	227,70	227,70	227,70	227,70
Amortización		130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Financiamiento	-3000,00					
Aporte Propio	-2184,31					
Valor de salvamento						155,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-5184,31	2023,23	3665,18	5399,32	8771,33	9347,63
VAN	\$ 12.353,04					
TIR	70,97%					

Fuente: Anexo Tabla 30, 31

Elaboración: La Autora

8.2.7.7. Indicadores financieros

Indicadores financieros (VAN-TIR-Análisis de sensibilidad-Relación Beneficio Costo-Punto de Equilibrio).

8.2.7.7.1. Cálculo de la TMR (Tasa Mínima actual de Rendimiento)

Este índice facilita conocer la tasa de riesgo que asume el proyecto a ejecutar, sirve para calcular los indicadores financieros.

Para su cálculo se obtiene el factor de descuento, en el que intervienen el índice de inflación vigente, tasa pasiva y riesgo país emitido por el Banco Central del Ecuador.

Tabla 34: Factor de descuento

Descripción	Porcentaje
Inflación=	4,87
Tasa pasiva=	5,54
Riesgo=	8,95
Total=	19,36

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaboración: La Autora

Con estos datos se obtiene el factor de descuento a aplicar en el cálculo de los índices financieros.

Tabla 35: Tasa mínima actual de rendimiento

ESTRUCTURA FINANCIERA	MONTO	PARTIC.	COSTO	PONDERACIÓN	%
Aporte Patrimonial	2184,31	0,42	0,1936	8,16%	8,16%
Crédito Bancario	3000,00	0,58	0,1250	7,23%	7,23%
Total	5.184,31	1,00		15,39%	15,39%

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaboración: La Autora

8.2.7.7.1. Valor actual neto.

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método que permite evaluar las inversiones, resulta de la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión, permite medir el nivel de la rentabilidad del proyecto ya que expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

Tabla 36: Valor actual neto.

AÑOS	FLUJO NETO ANUAL	%	VAN
0	-5184,31		-5184,31
1	2023,23	0,15390	1753,38
2	3665,18	0,15390	2752,68

3	5399,32	0,15390	3514,24
4	8771,33	0,15390	4947,52
5	9347,63	0,15390	4569,35
VAN			12352,86

Fuente: Tabla 33 Flujo de Efectivo

Elaboración: La Autora

El VAN del presente proyecto asciende a 12 353,86 mayor a 0, en consecuencia el proyecto debe aprobarse.

8.2.7.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno es la tasa efectiva anual que incluye la tasa de descuento la misma que convierte el valor actual neto de todos los flujos de efectivo sean positivos o negativos en cero, es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. (Vaquiro, 2012).

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = TM + DT \frac{(VAN\ MAYOR)}{VAN\ MAYOR - VAN\ MENOR}$$

TIR= Tasa Interna de Retorno

TM= Tasa menor de descuento para actualización

DT= Diferencias de Tasas de descuento para actualización

VAN Tm = Valor actual a la tasa menor

VAN Tm= Valor actual a la tasa mayor

Posteriormente se realiza los cálculos en la siguiente tabla

Tabla 37: Tasa Interna de Retorno (TIR).

AÑOS	FLUJO N. ANUAL	TASA MINIMA 70%	VAN	TASA MÁXIMA 71%	VAN
0	-5184,31		-5184,31		-5184,31
1	2023,23	0,70	1190,13	0,71	1183,17
2	3665,18	0,70	1268,23	0,71	1253,44
3	5399,32	0,70	1098,99	0,71	1079,82

4	8771,33	0,70	1050,19	0,71	1025,84
5	9347,63	0,70	658,35	0,71	639,32
VAN			81,59		-2,71

Fuente: Tabla 33 Flujo de Efectivo

Elaboración: La Autora

Con esta información se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = TM + DT \frac{(VAN \text{ MAYOR})}{VAN \text{ MAYOR} - VAN \text{ MENOR}}$$

$$TIR = 0,70 + 0,01 \frac{(81,59)}{81,59 - 2,71}$$

$$TIR = 0,70 + 0,0100(0,97)$$

$$TIR = 0,70 + 0,00968$$

$$TIR = 70,97\%$$

La TIR del proyecto asciende a 70,97%, es mayor que el costo de oportunidad del capital (15,39%), lo que indica que el proyecto si genera un rendimiento importante, por lo tanto debe ejecutarse.

8.2.7.7.3. Costo beneficio.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto. (Arroyave, 2104).

Tabla 38: Costo beneficio

AÑOS	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	GASTOS	GASTOS ACTUALIZADOS
1	32589,02	5015,56	30076,91	4628,94
2	36312,11	5588,55	31323,46	4820,78
3	40320,54	6205,46	32716,28	5035,14
4	46982,39	7230,74	34292,15	5277,67
5	49270,44	7582,88	35944,75	5532,02
		31623,19		25294,55

Fuente: Tabla 33 Flujo de Efectivo

Elaboración: La Autora

Beneficio Costo= Ingresos Actualizados/ gastos Actualizados

$$BC = 31\ 623 / 25\ 295$$

$$BC = 1,25$$

Mide el rendimiento que se obtiene por cada dólar invertido, para que se pueda aceptar el proyecto el resultado debe ser mayor a uno; en este caso el resultado es de 1,25; esto resultado significa que por cada dólar invertido se obtiene \$1.25 de rentabilidad, en tal virtud, el proyecto debe aprobarse.

8.2.7.7.4. Periodo de recuperación.

Da a conocer el tiempo en el cual el proyecto va a recuperar la inversión realizada, si permite recuperar durante el tiempo de vida del proyecto es aceptable caso contrario no es factible.

Flujos de caja actualizados

Tabla 39: Periodo de recuperación

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO ANUAL	FLUJO ACUMULADO
0	-5184,31		
1		2023,23	2023,23
2		3665,18	5688,41
3		5399,32	11087,73
4		8771,33	19859,06
5		9347,63	29206,69
TOTAL		29.206,69	

Fuente: Tabla 33 Flujo de Efectivo

Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{inversion} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo neto que supra la inversión}}$$

$$PRC = 2 + \frac{5184,31 - 5688,41}{3665,18}$$

$$PRC = 2 + \frac{-504,10}{3665,18}$$

$$PRC = 2 + (-0,13754)$$

$$PRC = 1,86 = 1 \text{ año}$$

$$PRC = 0,86 * 12 = 10 \text{ meses}$$

$$PRC = 0,32 * 30 = 9 \text{ días}$$

La inversión del proyecto se recuperará en 1 años, 10 meses, 9 días, menor al límite establecido en el proyecto que es de 5 años, por lo tanto el proyecto es factible.

8.2.7.7.5. Punto de Equilibrio en Función de la Capacidad Utilizada

Es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa, a este nivel no existe ni pérdida ni ganancia, para aplicar la fórmula es necesario conocer el valor producto de los ingresos por ventas.

Tabla 40: Punto de Equilibrio

Ingresos	
Producto	Total Ingreso
Bolsos artesanales	32589,02
Total	32589,02

Fuente: Tabla 33 Flujo de Efectivo

Elaboración: La Autora

Costos fijos

Tabla 41: Costos fijos y variables

DETALLE	VALOR	DETALLE	VALOR
Sueldo Obreros	22211,59	Materia prima	3978,05
Sueldo Administración	1800,94	Lencería de producción	60,00
Amortización	130,00	Suministros y Materiales	69,87
Depreciación	227,70	Suministros de Aseo y Limpieza	19,15
		Publicidad	144,00
		Servicios básicos	179,40
		Gastos financieros	296,21
Total	24370,23		4746,68

Fuente: Anexo Tabla 55-61; 66-69; 70-71

Elaboración: La Autora

Fórmula:

En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{24370,23}{32589,02 - 4746,68}$$

$$PE = \frac{24370,23}{27842,34} = x \cdot 100$$

$$PE = \frac{0,88}{100} = x \cdot 100$$

$$PE = 88\%$$

En función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{24370,23}{1 - \frac{4746,68}{32589,02}}$$

$$PE = \frac{24370,23}{0,85}$$

$$PE = 28524,97 \text{ Valor de ventas a realizar}$$

Para cubrir los costos que demanda el proyecto tendrá que trabajar con el 88% de la capacidad productiva y vender un valor de \$ 28 524,97.

8.2.7.7.6. Sensibilidad del proyecto.

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión proporciona la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir, está en relación a los posibles cambios que se pueden dar tanto en los ingresos o gastos ya que por motivos económicos puede surgir un incremento de costos, disminución de gastos u otro factor determinante en los resultados.

Para el proyecto en estudio se le aplicó una disminución de ingresos en un 5%, ello permitirá medir si es sensible o no a este cambio.

Disminución de los ingresos en un 5%

Tabla 42: Flujo de caja con la disminución del 5% en ingresos

DISMINUCIÓN DE 5% EN INGRESOS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		32589,02	36312,11	40320,54	46982,39	49270,44
Disminución del 3% en Ingresos		31611,35	35222,75	36279,43	45572,92	47792,32
Costo de ventas		27389,04	28722,89	30121,69	31588,62	33126,98
(-) Gastos Administrativos		2225,88	2334,28	2447,96	2567,17	2692,20
(-) Gastos de Ventas		165,78	173,85	182,32	191,20	200,51
(-) Gastos financieros		296,21	109,86			
(=) Utilidad Antes de Imp. A la renta		1534,44	3881,87	3527,46	11225,93	11772,63

15% impuesto trabajadores	230,17	582,28	529,12	1683,89	1765,89
Utilidad antes de impuesto a la renta	1304,27	3299,59	2998,34	9542,04	10006,74
(-) 22% de Impuesto a la Renta	286,94	725,91	659,64	2099,25	2201,48
(=) UTILIDAD NETA	1017,33	2573,68	2338,71	7442,79	7805,25
Depreciación	227,70	227,70	227,70	227,70	227,70
Amortización	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Financiamiento	-3000,00				
Aporte Propio	-2184,31				
Valor de salvamento					155,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-5184,31	1375,03	2931,38	2696,41	7800,49
	VAN	\$ 8.429,97			
	TIR	54,29%			

Fuente: Tabla 33 flujo de efectivo

Elaboración: La Autora

Nuevo Van

Tabla 43: VAN con la disminución de ingresos en un 5%

AÑOS	FLUJO NETO ANUAL	%	VAN
0	-5184,31		-5184,31
1	1375,03	0,1539	1191,64
2	2931,38	0,1539	2201,57
3	2696,41	0,1539	1755,00
4	7800,49	0,1539	4399,91
5	8317,95	0,1539	4066,02
	VAN		8430

Fuente: Tabla 42 flujo de efectivo

Elaboración: La Autora

El nuevo VAN es de 8 430, por lo tanto soporta una disminución de ingresos en un 5%.

Nueva TIR

Tabla 44: TIR con el 5% de disminución en ingresos

AÑOS	FLUJO ANUAL	TASA MIN. 54%	VAN	TASA MÁX.55%	VAN
0	-5184,31		-5184,31		-5184,31
1	1375,03	0,54	892,88	0,55	887,12
2	2931,38	0,54	1236,03	0,55	1220,14
3	2696,41	0,54	738,28	0,55	724,09
4	7800,49	0,54	1386,88	0,55	1351,43
5	8317,95	0,54	960,31	0,55	929,73
	VAN		30,08		-71,80

Fuente: Tabla 42 flujo de efectivo

Elaboración: La Autora

$$TIR = \text{Tasa inferior} + (\text{Tasa mayor} - \text{Tasa menor}) * \left[\frac{VAN(+)}{VAN(+)-VAN(-)} \right]$$

$$TIR = 0,54 + (0,55 - 0,5400) * [30,08 / 30,08 - 71,80]$$

$$TIR = 0,54 + 0,01 (30,08 / 101,88)$$

$$TIR = 0,54 + 0,01 (0,30)$$

$$TIR = 0,54\%$$

El proyecto con la disminución de ingresos del 5% tiene una TIR del 54% que es mayor al porcentaje de descuento, por lo tanto si soporta este cambio.

Porcentaje de variación

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia TIR}}{\text{TIR proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{17}{71} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = 23,50\%$$

Con el cambio presentado se obtiene una variación del 23,50%, que es un porcentaje normal, por lo tanto aun cuando presenta sensibilidad es moderada.

Sensibilidad del proyecto

$$\text{SENS} = \% \text{ Variación}$$

$$\text{SENS} = \% \text{ Variación} / \text{NTIR}$$

$$\text{SENS} = 23,50/71\%$$

$$\text{SENS} = 33,11\%$$

La sensibilidad del 33,11% indica que es aceptable y que el proyecto aún sigue siendo rentable.

Aumento de los gastos en un 6%

Tabla 45: Flujo de efectivo con el aumento del 6% en gastos

AUMENTO DEL 6% EN GASTOS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		32589,02	36312,11	40320,54	46982,39	49270,44
Costo de ventas		27389,04	28722,89	30121,69	31588,62	33126,98
(-) Gastos Administrativos		2225,88	2334,28	2447,96	2567,17	2692,20
(-) Gastos de Ventas		165,78	173,85	182,32	191,20	200,51
(-) Gastos financieros		296,21	109,86	0,00	0,00	0,00
Total Gastos		30076,91	31340,88	32751,97	34346,99	36019,69
Aumento del 6% en gastos		1804,61	1912,89	2027,67	2149,32	2278,28
(=) Utilidad Antes de distribución a trabajadores		707,50	3058,34	5540,91	10486,08	10972,46
15% impuesto trabajadores		106,12	458,75	831,14	1572,91	1645,87
Utilidad antes de impuesto a la renta		601,37	2599,59	4709,77	8913,16	9326,59
(-) 22% de Impuesto a la Renta		132,30	571,91	1036,15	1960,90	2051,85
(=) UTILIDAD NETA		469,07	2027,68	3673,62	6952,27	7274,74

Depreciación		227,70	227,70	227,70	227,70	227,70
Amortización		130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Financiamiento	-3000,00					
Aporte Propio	-2184,31					
Valor de Salvamento						155,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-5184,31	826,77	2385,38	4031,32	7309,97	7787,44
	VAN	\$ 7.877,61				
	TIR	51%				

Fuente: Tabla 33 flujo de efectivo

Elaboración: La Autora

Nuevo VAN

Tabla 46: VAN con 6% de aumento en gastos

AÑOS	FLUJO NETO ANUAL	%	VAN
0	-5184,31		-5184,31
1	826,77	0,15390	716,50
2	2385,38	0,15390	1791,51
3	4031,32	0,15390	2623,85
4	7309,97	0,15390	4123,23
5	7787,44	0,15390	3806,69
	VAN		7877,47

Fuente: Tabla 45 flujo de efectivo

Elaboración: La Autora

El nuevo VAN es de \$ 7877,47, mayor a uno, lo que significa que soporta un incremento de gastos del 6%

Nueva TIR

Tabla 47: TIR con aumento de 6% en gastos

AÑOS	FLUJO N. ANUAL	TASA MIN. 50 %	VAN	TASA MÁX. 51%	VAN
0	-5184,31		-5184,31		-5184,31
1	826,77	0,50	551,18	0,51	547,53
2	2385,38	0,50	1060,17	0,51	1046,17
3	4031,32	0,50	1194,47	0,51	1170,89
4	7309,97	0,50	1443,94	0,51	1406,07
5	7787,44	0,50	1025,51	0,51	992,00
	VAN		90,96		-21,65

Fuente: Tabla 45 flujo de efectivo

Elaboración: La Autora

$$TIR = \text{Tasa inferior} + (\text{Tasa mayor} - \text{Tasa menor}) * \left[\frac{VAN(+)}{VAN(+)-VAN(-)} \right]$$

$$TIR = 0,50 + (0,51 - 0,50) [90,96 / 90,96 - 21,65]$$

$$TIR = 0,50 + (0,01) 90,96/112,60$$

$$\begin{aligned} \text{TIR} &= 0,50 \quad (0,01) \quad (0,81) \\ \text{TIR} &= 0,50 \quad 0,01 \\ \text{TIR} &= 51\% \end{aligned}$$

La nueva TIR equivale a 51% mayor al porcentaje de descuento, lo que indica que el proyecto soporta el incremento de ingresos del 6%.

Porcentaje de variación

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia TIR}}{\text{TIR proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{20\%}{71\%} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = 28,41\%$$

Con el incremento de los gastos en un 6% el proyecto tiene una variación del 28,41% que es aceptable.

Sensibilidad del proyecto

$$\text{SENS} = \% \text{ Variación}$$

$$\text{SENS} = \% \text{ Variación} / \text{NTIR}$$

$$\text{SENS} = 28,41/71\%$$

$$\text{SENS} = 40,03$$

Por lo tanto el proyecto es sensible en 40%, que aún es aceptable

8.3. Determinación del tipo de empresa.

La estructura organizativa permitirá que el talento humano de la microempresa sea manejado eficientemente, se representa por medio de organigramas que establecen los niveles jerárquicos.

8.3.1. Base legal.

La microempresa tiene la idea de incentivar el emprendimiento y la inversión del cantón Calvas, por lo que entre los promotores se ha decidido implementarla, de conformidad

con el Art. 93 de la Ley de Compañías, el mismo que textualmente expresa lo siguiente:
Art. 93.- "Las microempresas son organizaciones que se contrae entre dos 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; se formará con mínimo dos socios, quienes libre y responsablemente se comprometen a cumplir con todas las disposiciones emitidas por los organismos de control e internos.

8.3.2. Sistema administrativo.

Para una mejor organización del sistema operativo que desarrollará la microempresa, se lo ha dividido en tres niveles, agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de las funciones que realizan.

Nivel Legislativo.- Conformado por la Junta General de Socios,

Nivel Ejecutivo.- Lo constituye el Gerente de la microempresa además hará las funciones de contador, producción y vendedor dado que es una empresa pequeña

Nivel operativo.- Conformado por las obreras de la producción, compras y ventas

8.3.2.1. Talento humano.

Se contará con personal calificado y con experiencia que conozca el desenvolvimiento de esta clase de empresa; entre ellos se indica los siguientes:

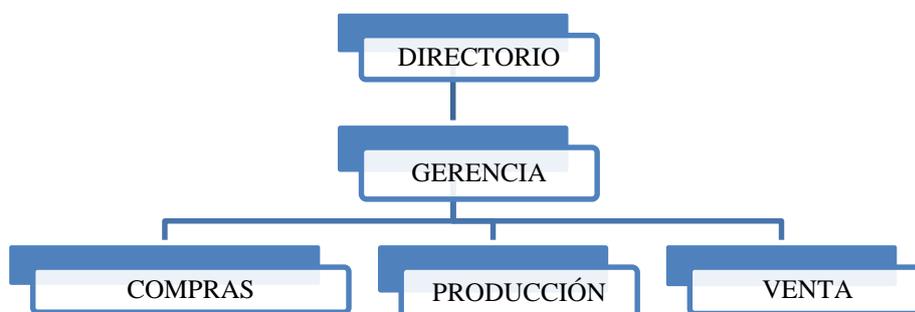
Un Gerente que cumplirá funciones de contabilidad, producción y vendedor y tres obreras que conocen totalmente de la labor de producción y se comprometen con las funciones asignadas.

8.3.2.2. Estructura orgánica y funcional.

La estructura orgánica de la microempresa es pequeña, ya que se trata de una actividad de reciente creación y económicamente con un capital básico, el mismo que está en

función a los ingresos de los socios y el préstamo obtenido por una entidad bancaria, el organigrama de la microempresa es el siguiente:

Figura 23: Organigrama estructural



Fuente: (Promonegocios.net, 2015)
Elaboración: La Autora

8.3.2.3. Descripción y análisis de los puestos de trabajo

Tabla 48: Descripción y análisis de los puestos de trabajo

PUESTO	DESCRIPCIÓN
DIRECTORIO	Por ser una microempresa estará conformado por Gerencia, compras, jefe de producción y ventas, realizará actividades como: Definir políticas para la gestión de gerencia, compras, producción y ventas; tomar decisiones de incremento o disminución de capital a la microempresa, analizar los estados financieros, aprobar o rechazar los estados financieros de la microempresa,
GERENCIA	Tiene como funciones primordiales legislar sobre la política que debe seguir la microempresa, normar procedimientos, resoluciones, dictar reglamentos, ordenanzas, etc., tomar decisiones sobre las actividades básicas, supervisar el cumplimiento de los objetivos propuestos, cumplir con las obligaciones tributarias, velar porque todos los trabajadores cumplan con las actividades asignadas, participar de los procesos productivos y cumplir con las funciones de venta.
COMPRAS	Se preocupa por adquirir la materia primas necesaria para la producción de los bolsos, considerando, cantidad, calidad y precios, previo la autorización para las compras, organizar la materia prima adquirida y finalmente cubrir los requerimientos de producción
PRODUCCIÓN	Monitoreará permanentemente los procesos utilizados en la elaboración de los productos, observando que se cumpla con elevados estándares de calidad; además formará parte de la elaboración del presupuesto y de realizar las requisiciones de insumos y materiales necesarios para la ejecución de la actividad productiva.
VENTAS	Los obreros elaborarán los productos según el plan de producción indicado, considerando aspectos importantes de calidad, oportunidad y satisfacción al cliente en sus requerimientos Organizar los productos a vender, vender los productos de acuerdo al plan de ventas realizado, registrar las ventas en el libro de ventas, presentar el informe de ventas de forma semanal a gerencia.

Fuente: (Pirazan, 2011)
Elaboración: La Autora

8.2. LA CONTRATACIÓN LABORAL.

8.1.3. Contratación indefinida.

El 15 de noviembre de 2014, el Presidente de la República remitió a la Asamblea Nacional el proyecto de ley para la justicia laboral y reconocimiento del trabajo en el hogar, para la correspondiente discusión y aprobación, luego de efectuados los procedimientos establecidos en la Constitución y la Ley para la expedición de leyes.

Este proyecto de normativa, genera reformas en el Código del Trabajo y en la Ley de Seguridad Social, por lo cual nos permitimos poner en su conocimiento, en esta primera entrega, los cambios en el Código del Trabajo. (Coronel, 2015).

Contratación de Trabajadores.

La forma típica y usual de contratar a los trabajadores será la del contrato indefinido, es decir se eliminaría la figura del contrato a plazo fijo que establece como duración mínima un año y máxima de dos años; sin perjuicio de que aún se puede establecer un periodo de prueba de hasta 90 días.

El art. 35 de la Ley de Justicia Laboral elimina el contrato a plazo fijo, por ello actualmente se instituye el contrato indefinido, por lo tanto cumplidos los 90 días de prueba, se garantiza la permanencia del empleo en la institución por tiempo indefinido (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social -IESS, 2015).

8.1.4. Contratación temporal.

Se entiende como contratación temporal a los convenios de trabajo celebrados entre una empresa o empleador y un trabajador o grupo de trabajadores, para que realicen trabajos cíclicos o periódicos, en razón de la naturaleza discontinua de sus labores, gozando estos contratos de estabilidad, entendida, como el derecho de los trabajadores a ser llamados a prestar sus servicios en cada temporada que se requieran. Se configurará el despido intempestivo si no lo fueren. (Ministerio de Relaciones Laborales Ecuador, 2015).

En el caso de la microempresa se contratará al personal de acuerdo con la modalidad de contrato indefinido ya que por el tipo de trabajo que hay que realizar se necesita seguridad del personal en el trabajo.

8.2.1. LA SEGURIDAD SOCIAL.

8.1.5. Inscripciones en la seguridad social.

De acuerdo con la Ley de Seguridad Social son sujetos de afiliación todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual con relación laboral o sin ella, y en particular:

- El trabajador en relación dependencia.
- El Trabajador autónomo
- El profesional en libre ejercicio
- El administrador o patrono de un negocio
- El dueño de una empresa unipersonal
- El menor trabajador independiente (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social - IESS, 2015)

Los demás asegurados obligados al régimen del Seguro General Obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales.

El IESS protege con prestaciones económicas y asistenciales a sus asegurados contra las contingencias que afecten su capacidad de trabajo y la obtención de un ingreso acorde con su actividad habitual en casos de enfermedad, maternidad, riesgos del trabajo, vejez, muerte e invalidez que incluye discapacidad; y, cesantía. (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2015).

8.1.6. Cotización a la seguridad social.

La cotización a la seguridad social es la acción por la cual los sujetos obligados aportan recursos económicos al Sistema de la Seguridad Social en virtud de su inclusión en dicho sistema, por el ejercicio de una actividad laboral.

La obligación de cotizar nace desde el inicio de la actividad laboral, la no presentación de la solicitud de afiliación/alta no impedirá el nacimiento de la obligación de cotizar desde el momento en que concurran los requisitos que determinen su inclusión en el Régimen que corresponda.

Se mantiene durante todo el período en que el trabajador desarrolle su actividad; la obligación de cotizar continuará en las situaciones de:

- Incapacidad Temporal.
- Riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural.
- Descanso por maternidad y paternidad.
- Cumplimiento de deberes de carácter público.
- Desempeño de cargos de representación sindical
- Permisos y licencias que no den lugar a excedencias en el trabajo.
- Convenios Especiales.
- Desempleo contributivo.
- Desempleo asistencial, en su caso.
- En los supuestos establecidos en las normas reguladoras de cada régimen.

Se extingue con el cese en el trabajo, cuando se comunique su baja en tiempo y forma establecidos. Para la creación de la microempresa se deberá analizar todas estas normativas, puesto que deberá cumplir con aquellas que sea de su competencia.

8.1.7. Bases de cotización.

La Base de Cotización es la obligación impuesta por ley, a ciertos individuos o entidades, de contribuir al sostenimiento de las cargas económicas de los regímenes de previsión o de seguridad social, de acuerdo con criterios legales, su finalidad es sostener financieramente el sistema, las aportaciones se calculan sobre el salario del trabajador. (Ley de Seguridad Social Ecuador).

El artículo 103 de la Ley Gral. De la Seguridad Social determina que las personas que están obligados a realizar la cotización son el empresario y el trabajador.

El empresario es el responsable de realizar el ingreso de sus aportaciones y de las del trabajador, realizando el descuento, a la hora de retribuir al trabajador, de la cuantía de las aportaciones de éste (art. 104 LGSS). Si ese descuento no se realiza en ese momento no podrá hacerse con posterioridad.

8.1.8. Administraciones de la seguridad social.

Que, el artículo 227 de la Carta Magna establece que la administración pública constituye un servicio a la colectividad y como tal se encuentre regida por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación; que, el artículo 233 de la Norma Suprema, determina:

Que, el artículo 370 de la Carta Magna estatuye: "El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, entidad autónoma regulada por la ley, será responsable de la prestación de las contingencias del seguro universal obligatorio a sus afiliados.

Que, el artículo 16, inciso primero de la Ley de Seguridad Social prescribe que el IESS es una entidad pública descentralizada, creada por la Constitución de la República, la cual está dotada de autonomía normativa, técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, goza de personería jurídica y patrimonio propio, que tiene por objeto indelegable la prestación del Seguro General Obligatorio en todo el territorio nacional;

8.3. LOS TRÁMITES.

8.1.9. Personas naturales.

Para crear una empresa se deben cumplir con ciertos trámites que le den seguridad para que realice sus actividades establecidas:

- Solicitud de creación del negocio
- Capital para emprender el giro comercial

- Nombre del establecimiento: si usted va a constituir un establecimiento de comercio, confirme que el nombre que quiere usar para su nueva empresa, no ha sido registrado.
- Fotocopia del documento de identidad
- Ficha catastral
- Presentar fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario (agua, luz, teléfono) Última declaración del impuesto predial o recibo del impuesto predial pagado, que debe corresponder a la dirección que se va a informar en el formulario de inscripción en el Registro Único Tributario.
- Permiso municipal
- Permiso bomberos
- Permisos sanitarios

8.1.10. Personas jurídicas.

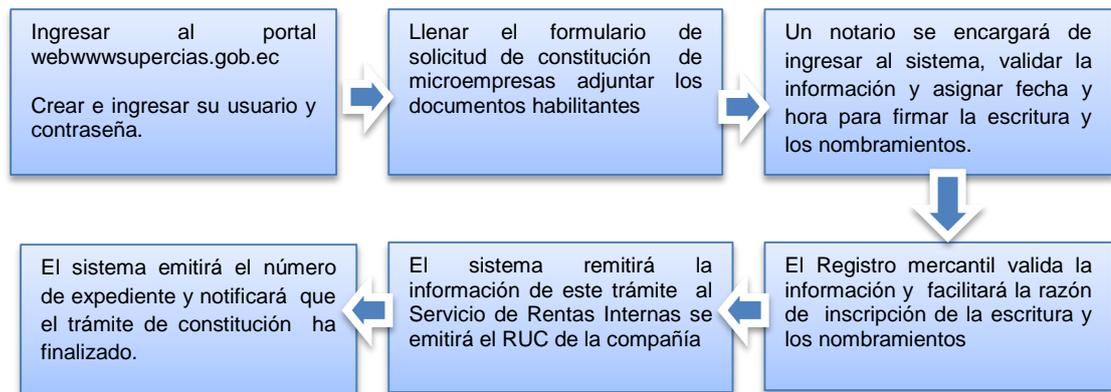
Las personas jurídicas cumplirán con los siguientes requisitos:

- El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
- El objeto social, debidamente concretado;
- Su denominación y duración;
- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
- El domicilio de la compañía;
- La forma de administración y las facultades de los administradores;
- La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
- La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;

- Las normas de reparto de utilidades;
- La determinación de bases en caso de disolverse anticipadamente; y,
- La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Actualmente y con el fin de economizar tanto tiempo e inclusive recursos económicos, solamente cumplirán con los siguientes pasos:

Figura 24: Proceso para la creación de la microempresa



Fuente: (El telegrafo, 2015).

Elaboración: La Autora

Con la nueva ley se eliminan esos requisitos y la revisión se la hace posteriormente, solo si se comprueban errores en la documentación, se detendrá el proceso. Además se elimina la obligatoriedad de publicar la escritura en la prensa, pues los actos societarios serán publicados en la página web.

Los documentos básicos que se requieren para arrancar con el funcionamiento y formalización de una microempresa son: el RUC, la licencia única de actividad económica (otorgada por los municipios) y los permisos de funcionamiento, según el tipo de empresa, ya sea de producción o servicios. (El telegrafo, 2015).

8.3. Formas jurídicas de constitución.

En el país existen diversas formas de organizaciones de empresas, las mismas que tienen diferentes características ya sea en la forma de organización, nombre, capital, razón social; entre ellas se mencionan las siguientes:

Tabla 49: Formas jurídicas de constitución

TIPO DE EMPRESA	NÚMERO DE SOCIOS	RAZON SOCIAL	CAPITAL
LA COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO	La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social.	Nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras " y compañía	La Ley no señala para esta compañía un mínimo de capital fundacional, para la constitución será necesario el pago de no menos del 50% del capital suscrito. Las aportaciones pueden ser dinero o bienes muebles o inmuebles.
LA COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE	Existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.	El nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables, al que se agregará siempre las palabras "compañía en comandita"	No existe un mínimo de capital fundacional.
LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	La compañía se constituirá con tres socios, como mínimo, o con un máximo de Quince.	Denominación objetiva. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Superintendencia de Compañías	Cuatrocientos dólares
LA COMPAÑÍA ANÓNIMA	Indicación de "Compañía anónima	Podrán ser entre dos o más personas	Ochocientos dólares o más. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción.
LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA.	El Estado y los organismos del sector público	Capital privado y público	No está definido un límite.

Fuente: (Muñoz, 2014, págs. 2-72)

Elaboración: La Autora

CAPÍTULO V

9. PRESUPUESTO.

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Local para el arriendo	1	150,00	150
Materia prima	-	-	200
Mano de obra	-	-	700
Maquinarias	1	70,00	500
Compra de equipo	1	-	300
Consultas e Investigación	-	-	100
Investigación del mercado	100	3,00	80
Copias	-	-	20
Internet	-	-	30
Impresiones	-	-	70
Empastados	-	-	40
Gastos previstos	-	-	430
TOTAL			2620

10. CRONOGRAMA.

ACTIVIDAD	JULIO				AGOST				SEP				OCT				NOV				DIC				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
DES																									
Desarrollo del proyecto	X	x	X	x																					
Recolección de los datos					x	x	x	X																	
Verificar los resultados									x	X	x														
Tabulación de los resultados											x	x													
Análisis e interpretación de los resultados												x	x												
Procesos de producción del producto													x	x	x	x	x	x	x	x					
Terminación del producto																	x	x							
Conclusiones y recomendaciones																					x	x			
Redacción de la tesis																					x	x			
Presentación																							x	x	

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

11.1. Conclusiones.

Luego de realizado el trabajo de investigación la autora llega a las siguientes conclusiones:

- La mayoría de la población utiliza bolsos, un importante grupo prefiere los bolsos que son comprados en otros lugares del país y del exterior, sin embargo hay otro grupo que aun cuando no es representativo si aprecian los bolsos elaborados de forma artesanal.
- El 100% de personas a quienes les gusta comprar bolsos artesanales están dispuestos a comprar los bolsos en la empresa que se implemente en el cantón ya que tienen preferencia por lo que se elabora en este lugar.
- Estas dispuestos a pagar por los productos un valor de entre \$ 20,00 y \$ 25 por los bolsos de tamaño mediano.
- El estudio de mercado realizado, en la ciudad de Cariamanga, determina que el proyecto debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, oferta y niveles de comercialización del producto.
- La capacidad real de producción es de 1 989 bolsos que corresponde al 7% de la demanda insatisfecha, se empezará a operar el primer año con un 80%, el segundo año con el 85%, el tercer año con el 90%, y para el cuarto y quinto año con el 100% de la capacidad instalado.
- De acuerdo al estudio financiero realizado se determinó que el proyecto es factible, puesto que se han obtenido los siguientes resultados: VAN de \$ 12.353,04, Beneficio Costo de 1.25; una TIR del 70,97%; el proyecto será

recuperado en un año un mes, 10 meses y días; finalmente se determinó que soporta una disminución de ingresos del 5% y un incremento en gastos del 6%.

- La empresa tendrá que trabajar con una capacidad instalada del 88% y vender un valor de 28524,97 dólares para cubrir los gastos de la empresa.

11.2. Recomendaciones.

Luego de expuestas las conclusiones de la investigación, se establecen las siguientes recomendaciones:

- Para que la microempresa logre posicionarse en el mercado se deben aplicar estrategias innovadoras de administración, producción y comercialización, disponer de personal capacitado; cubrir los requerimientos de los clientes con elevados estándares de calidad.
- Ofrecer precios razonables a los consumidores para ingresar al mercado con facilidad, procurando obtener un margen de ganancia que retribuya la inversión realizada.
- Ejecutar el proyecto considerando todos los procesos de producción, indicadores financieros, formas de comercialización, normativas y aquellos lineamientos importantes establecidos en el documento.
- Aprovechar la mano de obra de los trabajadores para fabricar una cantidad de productos que permita cubrir el porcentaje de la demanda insatisfecha determinada; promoviendo el uso adecuado de los recursos disponibles.
- Ejecutar el proyecto considerando la observancia en el cumplimiento de los indicadores financieros establecidos en el proyecto, relacionado con el VAN; Beneficio Costo, TIR, análisis de sensibilidad, de manera que le permita cubrir la inversión en el periodo establecido.

12. BIBLIOGRAFÍA.

12.1. Libros.

- Barbosa, C. (2012). Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de Jabón Artesanal Exfoliante de Harina de Maíz y Efervescente en la Ciudad de Quito. Quito.
- Bermeo, M. (2007). Proyecto para la producción y comercialización de jugo de sábila, naranja, en la ciudad de Quito. Quito.
- Catota, M. (2011). Proyecto de Factibilidad para la producción y comercialización de mermelada de naranjilla a base de panela, en la provincia de Pichincha, parroquia Nanegal . Quito.
- Cedeño, L. (2009). Estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa productora y comercializadora de dulce de mango artesanal en el Cantón Macará. Loja.
- Chimbo Segundo, C. L. (2011). Plan de Marketing para el Posicionamiento Local de la Fábrica de Calzado Pionero de la Ciudad de Guaranda, Provincia Bolívar, año 2011. Guaranda.
- Hoyos Miriam, V. J. (2011). Creación de una productora de mermeladas, conservas y encurtidos envasados en vidrio en la Ciudad de Milagro. Milagro.
- Jiménez Verónica, J. C. (2011). Plan de Negocios, para la creación de una microempresa elaboradora de artesanías en base a productos reciclables en la Ciudad de Cariamanga, Cantón Calvas año 2010 . Loja.
- Kleber, B. (2013). Proyecto de Factibilidad para la Producción y Comercialización de Embutidos en la Ciudad de Nueva Loja Provincia de Sucumbíos. Sucumbíos.
- Kotler, Philip, Armstrong, Gary. . (2007).
- López, R. (2013). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de polvo de guayaba en el Cantón Palora, Provincia de morona Santiago y su Comercialización en la Ciudad del Puyo Provincia de Pastaza. Morona Santiago.

Pasaca, M. (2004). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Loja.
Zapata. (2010). *Contabilidad General*. Quito.

12.2. Libros Electrónicos y Páginas Web.

Aniennartesanos, Maestros Artesanos. (2013). Obtenido de

<http://www.anienartesanos.com/blog/2013/04/08/ORIGEN-DE-LA-ARTESAN%C3%8DA.aspx>

Arroyave. (2104). Obtenido de

<http://www.facmed.unam.mx/emc/computo/infomedic/presentac/modulos/modulo3/decisiones/clase5/>

Coronel. (2015). Obtenido de <http://www.planv.com.ec/ideas/ideas/la-reforma-laboral>

Diccionario Definición. (2015). Obtenido de <http://definicion.de/artesania/>

Diccionario, d. (2014). *Ortiz, Angel*. Obtenido de <http://pcweb.info/que-es-marketing/>

El telegrafo. (2015). Obtenido de

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/tramites-se-simplifican-para-crear-empresas.html>

Gonzalez. (2015). Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/cliente/>

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2015). Obtenido de

<http://www.empleo.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/pensiones/contenidos/PrestacionesSS.htm#Sujetos>

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social -IESS. (2015). *Ley de justicia laboral*.

- Iturrioz, J. (2014). Diccionario Económico. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>
- Larousse. (2007). Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/bolso>
- Ley de Seguridad Social Ecuador. (s.f.). Recuperado el 2015, de http://www.seg-social.es/Internet_1/Trabajadores/CotizacionRecaudaci10777/Areainformativa/Laobligaciondecotiz4903/index.htm
- Ministerio de Relaciones Laborales Ecuador. (2015). Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2014/08/BANCO-DE-PREGUNTAS-CONTRATOS.pdf>
- Miranda, F. (2009). Que es la empresa. Obtenido de <http://www.slideshare.net/felmiranda/que-es-la-empresa-20>
- Muñiz, R. (2014). Marketing XXI. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/marketing-mix-9.htm>
- Muñoz. (2014). Obtenido de <https://groups.google.com/forum/#!topic/bibliotecariosdelguayas/W-kGuZPI3iA>
- Perez, C. (junio de 2012). La producción artesanal. Obtenido de <http://cuitlahuacdejesusperzruiz.blogspot.com/>
- Perez, F. (2011). *ITESCAM*. Obtenido de <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r73228.PDF>
- Promonegocios.net. (2012). Promonegocios.net. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmentacion-del-mercado.htm>
- Promonegocios.net. (2015). Organigramas. <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>.

Roda, W. (2014). Analisis y proyeccion financiera. Obtenido de
<http://es.scribd.com/doc/37313114/Calculo-Del-Capital-de-Trabajo>

Rojas, J. (Febrero de 2013). Ready 2 eat Consulting. Obtenido de Ready 2 eat
Consulting:
http://usapeec.org.mx/publicaciones/presentaciones/pdf/oportunidades_de_mercado_para_el_valor_agregado_febrero_2013.pdf

Vaquirol. (2012). Obtenido de <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

ANEXOS

13. ANEXOS

ANEXO 1: Encuesta dirigida a los posibles clientes.

ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE MERCADO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE BOLSOS ARTESANALES

Estimado amigo(a) le solicito se digne contestar las siguientes preguntas con absoluta sinceridad, la misma tiene por objeto realizar un estudio factibilidad para la implementación de una empresa comercializadora de bolsos artesanales..

1. ¿Le gusta a usted utilizar bolsos?

Si

No

2. ¿En qué lugar le gusta comprar su bolso?

Almacenes

Supermercado

Domicilio

3. ¿A usted le gusta utilizar bolsos artesanales?

Si

No

4. Qué cantidad de bolsos artesanales compra mensualmente.

De uno a tres

De cuatro a seis

De siete a nueve

De diez a doce

5. ¿En el caso que en Cariamanga se instale una microempresa que se dedique a la elaboración de bolsos artesanales, estarían dispuestos a comprarlos?

Si

No

6. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por los bolsos artesanales?

Veinte

Veinte y cinco

Treinta

7. ¿De qué tamaño le gustaría obtener su bolso artesanal?

Grande

Mediano

Pequeño

8. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría informarse del producto vendido?

Radio

Televisión

Redes sociales

9. ¿En qué se fijaría usted a la hora de elegir dicho producto?

Precio

Calidad

Diseño

10. ¿En el cantón existen lugares que venden bolsos artesanales en Cariamanga?

Si

No

Anexo 2: Pregunta realizada a los dueños de almacenes que venden bolsos

Estimado amigo(a) le solicito se digne contestar la siguiente pregunta con absoluta sinceridad, la misma tiene por objeto realizar un estudio factibilidad para la implementación de una empresa comercializadora de bolsos artesanales..

1. ¿Cuál es la cantidad de bolsos que vende mensualmente en su negocio?

ANEXO 3: Inversión del proyecto

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Tabla 50: Herramientas de producción

Detalle	Unidad de medida	cantidad	c/u	Total
Estacas grandes	Unidad	18	0,50	9,00
Estacas pequeñas	Unidad	18	0,25	4,50
Faja	Unidad	6	4,00	24,00
Tijeras		3	9,00	27,00
Sub total				64,50

Fuente: Estimación

Elaboración: La autora

Tabla 51: Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES				
Detalle	Unidad de medida	cantidad	c/u	Total
Escritorio	Unidad	1	150,00	150,00
Mesa de madera	Unidad	1	50,00	50,00
Silletas	Unidad	12	12,00	144,00
Exhibidor	Unidad	2	70,00	140,00
Sub total				484,00

Fuente: Cotización en almacenes del cantón Calvas

Elaboración: La autora

Tabla 52: Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE	Unidad de medida	Cantidad	v/u	Total
Teléfono convencional	Unidad	1	70,00	70,00
Calculadora	Unidad	1	16,00	16,00
Sub Total	Unidad			86,00

Fuente: Cotización en almacenes del cantón Calvas

Elaboración: La autora

Tabla 53: Equipo se computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
DESCRIPCIÓN	Unidad de medida	Cantidad	v/u	Total
Computadora portátil HP	Unidad	1	850	850,00
Impresora	Unidad	1	130	130,00
Sub total	Unidad			980,00

Fuente: Cotización en almacenes del cantón Calvas

Elaboración: La autora

Tabla 54: Gastos operativos

GASTOS PREOPERATIVOS	
Detalle	Valor
Trámite legales de permiso y funcionamiento	150,00
Publicidad: Internet radio, y volantes	100,00
Instalaciones, adecuaciones y rótulos	100,00
Permiso sanitario	300,00
Sub Total	650,00

Fuente: Cotización en almacenes del cantón Calvas, Gobierno Autónomo Descentralizado

Elaboración: La autora

INVERSION EN ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Costos de producción

Tabla 55: Materia prima

MATERIA PRIMA		1.591			
Descripción	Cantidad por bolso en gramos	Precio unitario	Total por bolso	Total mensual	Total por 1591 bolsos anual
Hilo color rojo	25	0,01	0,25	33,15	397,81
Hilo color amarillo	25	0,01	0,25	33,15	397,81
Hilo color blanco	200	0,01	2,00	265,20	3182,44
Sub total			2,50	332	3.978,05

Fuente: Anexo

Elaboración: La autora

MANO DE OBRA

Calculo de sueldo

Tabla 56: Costo de mano de obra

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL MANO DE OBRA
Salario básico unificado	354,00	1309,80	15717,60
Aporte patronal	43,01	159,14	1909,69
Fondo de reserva	29,50	109,15	1309,80
Décimo tercer sueldo	29,50	109,15	1309,80
Décimo cuarto sueldo	29,50	109,15	1309,80
Vacaciones	14,75	54,58	654,90
Sub total	500,26	1850,97	22211,59

Fuente: Tabla de sueldos y salarios Ecuador 2015

Elaboración: La autora

Para producción se va a contar con 3 obreros a tiempo completo y otra persona que trabajará el 70% en producción y el 30% en administración y ventas.

COSTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN

Tabla 57: Costos generales de producción

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Guantes	Unidad	20	0,25	5,00	60,00
Sub total				5,00	60,00
Servicios Básicos de producción					
Descripción				Valor mensual	Valor anual
Agua				1,20	14,40
Luz				3,75	45,00
Teléfono				10,00	120,00
Sub total				14,95	179,40
Arriendo local de producción					
Descripción				Valor mensual	Valor anual
Arriendo local				80,00	960,00
Sub total				80,00	960,00
TOTAL COSTOS GENERALES DE PRODUCCION				99,95	1199,40

Fuente: Cotización en almacenes del cantón Calvas

Elaboración: La autora

Tabla 58: Calculo de sueldo Gerente

Calculo de sueldo Gerente					
DETALLE				Valor mensual	Valor anual
Salario básico unificado				106,20	1274,40
Aporte patronal				12,90	154,84
Fondo de reserva				8,85	106,20
Décimo tercer sueldo				8,85	106,20
Décimo cuarto sueldo				8,85	106,20
Vacaciones				4,43	53,10
Sub total				150,08	1800,94
Suministros de oficina					
Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Perforadora (Unidades)	Unidades	1	2,00	2,00	2,00
Grapadora (Unidades)	Unidades	1	2,00	2,00	2,00
Carpetas (docena)	Docena	1	0,25	0,25	0,25
Esferos	Unidades	1	0,24	0,24	0,72
Hoja de papel boond	Unidades	5	0,02	0,10	1,20
Caja de grapas	Cajas	1	0,70	0,70	0,70
Cartuchos de tinta negra	Unidad	1	18,00	18,00	18,00
Cartuchos de tinta colores	Unidad	1	27,00	27,00	27,00
Facturas de 100 unidades	Bloc	1	4,50	4,50	18,00
Sub total				54,79	69,87

Suministro de aseo y limpieza						
Detalle	Unidad de medida	Cant	Valor unitario	Valor mensual	Valor Anual	
Fundas para basura	Paquete	1	1,25	1,25	3,75	
Basurero	Unidad	1	4,00	4,00	4,00	
Cloro	Unidad	1	2,20	2,20	4,40	
Recolector de basura	Unidad	1	2,50	2,50	2,50	
Trapeadores	Unidad	1	2,50	2,50	2,50	
Escobas	Unidad	1	2,00	2,00	2,00	
Sub total				14,45	19,15	

Depreciaciones equipos de administración			
Descripción		Valor mensual	Valor anual
Depreciaciones equipos administración		17,16	205,92
Sub total		17,16	205,92

Amortización activos diferidos			
Descripción		Valor mensual	Valor anual
Amortización activos diferidos		10,83	130,00
Sub total		10,83	130,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		247,31	2.225,88

Fuente: Cotización en almacenes y anexo depreciación

Elaboración: La autora

Tabla 59: Gastos de Venta

GASTOS DE VENTA					
Publicidad					
		Cant	Valor unitario	Valor mensual	Valor Anual
Publicidad radial (cuñas)	Cuñas	4	3,00	12,00	144,00
Sub total				12,00	144,00
Depreciaciones					
Detalle				Valor mensual	Valor Anual
Depreciaciones				1,82	21,78
Sub total				1,82	21,78
TOTAL GASTOS DE VENTAS				13,82	165,78

Fuente: Cotizaciones, tablas de depreciación anexo

Elaboración: La autora

Tabla 60: Costos de producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN	Valor mensual	Valor anual
Materiales	331,50	3.978,05
Mano de Obra	1850,97	22.211,59
Costos Generales de producción	99,95	1.199,40
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	2282,42	27389,04

Fuente: Anexos

Elaboración: La autora

Tabla 61: Resumen gastos de administración

RESUMEN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Detalle	Valor mensual	Valor Anual
Sueldos	150,08	1.800,94
Suministros de oficina	54,79	69,87
Suministros de limpieza	14,45	19,15
Depreciación activos de administración	17,16	205,92
Amortización activos diferidos	10,83	130,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	247,31	2225,88

Fuente: Anexos

Elaboración: La autora

RESUMEN GASTOS DE VENTA**Tabla 62:** Resumen gastos de venta

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	12,00	144,00
Depreciaciones activos de venta	1,82	21,78
TOTAL GASTOS DE VENTA	13,82	165,78

Fuente: Anexos

Elaboración: La autora

Tabla 63: Determinación costos totales

DETERMINACION DEL COSTO TOTALES	
DETALLE	TOTAL
Costos de producción	27389,04
Gastos de Administración	2225,88
Gastos de Venta	165,78
Costos de producción	29780,70

Fuente: Anexos

Elaboración: La autora

Tabla 64: Determinación Costo unitario

COSTO POR PRODUCTO	VALOR
Costos producción (MP+MO+CGF)	27389,04
Gastos de Administración	2225,88
Gastos de Venta	165,78
Costo total por producto	29780,70
N° unidades producidas	1591,22
Costo unitario	18,72

Fuente: Anexos

Elaboración: La autora

Tabla 65: Determinación precio de venta

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA					
Detalle	Costo	% utilidad	Precio de venta	N° unidades producidas	Valor anual
Bolsos artesanales	18,72	1,76	20,48	1591	32589,02
Costos de producción				1591	32589,02

Fuente: Anexos

Elaboración: La autora

Anexo 4: Tablas de depreciación y amortización de activos**Tabla 66:** Depreciación muebles y enseres

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES					
Clase de bien		Muebles y enseres			
Costo		484,00			
Valor Residual		48,40			
Años de vida Útil		10			
Porcentaje de Depreciación		10%			
Periodo	Años	Dep. Anual	Dep. Acum.	Valor libros	
0	2014	0,00	0,00	484,00	
1	2014	43,56	43,56	440,44	
2	2015	43,56	87,12	396,88	
3	2016	43,56	130,68	353,32	
4	2017	43,56	174,24	309,76	
5	2018	43,56	217,80	266,20	
6	2019	43,56	261,36	222,64	
7	2020	43,56	304,92	179,08	
8	2021	43,56	348,48	135,52	
9	2022	43,56	392,04	91,96	
10	2023	43,56	435,60	48,40	

Fuente: (Zapata, 2010, pág. 200 225)

Elaboración: La autora

Tabla 67: Depreciación de equipo de oficina

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA				
Clase de bien		Equipo de oficina		
Costo		86,00		
Valor Residual		8,60		
Años de vida Útil		10		
Porcentaje de Depreciación		10%		
Periodo	Años	Dep. Anual	Dep. Acum.	Valor libros
0	2014	0,00	0,00	86,00
1	2014	7,74	7,74	78,26
2	2015	7,74	15,48	70,52
3	2016	7,74	23,22	62,78
4	2017	7,74	30,96	55,04
5	2018	7,74	38,70	47,30
6	2019	7,74	46,44	39,56
7	2020	7,74	54,18	31,82
8	2021	7,74	61,92	24,08
9	2022	7,74	69,66	16,34
10	2023	7,74	77,40	8,60

Fuente: (Zapata, 2010, pág. 200 225)

Elaboración: La autora

Tabla 68: Depreciación de equipo de computación

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION				
Clase de bien		Equipo de computación		
Costo		980,00		
Valor Residual		98,00		
Años de vida Útil		5		
Porcentaje de Depreciación		10%		
Periodo	Años	Dep. Anual	Dep. Acum.	Valor libros
0	2014	0,00	0,00	980,00
1	2014	176,40	176,40	803,60
2	2015	176,40	352,80	627,20
3	2016	176,40	529,20	450,80
4	2017	176,40	705,60	274,40
5	2018	176,40	882,00	98,00

Fuente: (Zapata, 2010, pág. 200 225)

Elaboración: La autora

Tabla 69: Amortización activos diferidos

AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS		
Costo	% amortización	Total amortización anual
650,00	20%	130,00

Fuente: (Zapata, 2010, pág. 200 225)

Elaboración: La autora

Anexo 5: Tabla de amortización del préstamo

Tabla 70: Amortización de préstamo

Capital		3.000				
Interés		12,50				
Plazo		2 años				
Nº Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago total	Capital	Interés	Saldo final
1	01/02/14	3.000,00	141,92	110,67	31,25	2.889,33
2	01/03/14	2.889,33	141,92	111,82	30,10	2.777,50
3	01/04/14	2.777,50	141,92	112,99	28,93	2.664,51
4	01/05/14	2.664,51	141,92	114,17	27,76	2.550,35
5	01/06/14	2.550,35	141,92	115,36	26,57	2.434,99
6	01/07/14	2.434,99	141,92	116,56	25,36	2.318,43
7	01/08/14	2.318,43	141,92	117,77	24,15	2.200,66
8	01/09/14	2.200,66	141,92	119,00	22,92	2.081,66
9	01/10/14	2.081,66	141,92	120,24	21,68	1.961,43
10	01/11/14	1.961,43	141,92	121,49	20,43	1.839,94
11	01/12/14	1.839,94	141,92	122,76	19,17	1.717,18
12	01/01/15	1.717,18	141,92	124,03	17,89	1.593,15
13	01/02/15	1.593,15	141,92	125,33	16,60	1.467,82
14	01/03/15	1.467,82	141,92	126,63	15,29	1.341,19
15	01/04/15	1.341,19	141,92	127,95	13,97	1.213,24
16	01/05/15	1.213,24	141,92	129,28	12,64	1.083,95
17	01/06/15	1.083,95	141,92	130,63	11,29	953,32
18	01/07/15	953,32	141,92	131,99	9,93	821,33
19	01/08/15	821,33	141,92	133,37	8,56	687,96
20	01/09/15	687,96	141,92	134,76	7,17	553,21
21	01/10/15	553,21	141,92	136,16	5,76	417,05
22	01/11/15	417,05	141,92	137,58	4,34	279,47
23	01/12/15	279,47	141,92	139,01	2,91	140,46
24	01/01/16	140,46	140,46	139,00	1,40	-
			3.404,62	2.998,55	406,07	

Fuente: Banco de Loja Tabla de interés de cartera. Departamento de Crédito
Elaboración: La autora

Tabla 71: Resumen de préstamo

RESUMEN PRÉSTAMO		
	CAPITAL	INTERES
1	1406,86	296,21
2	1591,69	109,86
	2998,55	406,07
		3404,62

Fuente: Tabla 70
Elaboración: La autora

Anexo 6: Figura del proceso de confección de los bolsos

