

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



ESCUELA DE DISEÑO Y COMUNICACIÓN VISUAL

INFORME DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN DISEÑO Y PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN TECNOLÓGICA

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DE ARTESANÍA CON MATERIAL RECICLABLE

AUTORES:

JOHANNA PONCE LAINEZ

GALO PLUAS MORÁN

DIRECTOR:

MAE ENRIQUE SALAZAR

AÑO 2014

AGRADECIMIENTO

Doy gracias principalmente a Dios, porque él ha sido el motor principal para llegar a culminar una meta más en mi vida.

De igual forma a mis padres, que de una u otra manera fueron parte fundamental en este proceso de paso por la universidad.

Johanna Ponce Lainez

AGRADECIMIENTO

Dentro de todo este tiempo de aprendizaje hemos adquirido conocimientos administrativos otorgados por nuestros docentes, sin embargo es más valioso la amistad y el compañerismo que he logrado en este grupo entre alumnos, maestros y miembros de nuestra unidad académica.

No podemos olvidar a nuestros maestros por la paciencia y su tiempo, lo que dio como resultado un producto de alta calidad.

Galo Plus Morán

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis padres, motor fundamental en mí vida, también a mis tías Ana María y Yoli que desde lo alto me dan su bendición y estoy segura que están tan orgullosas como yo.

Johanna Ponce Lainez

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de manera especial a mi esposa Jesenia y a mis hijos Jasiel, Analía y Caleb, quienes han sido el pilar fundamental para la decisión de continuar con mis estudios universitarios.

Agradezco a mis padres por el apoyo incondicional que siempre ha estado presente en las decisiones que he tomado en la vida y doy gracias a nuestro creador por haberme dado salud y perseverancia para llegar a la meta.

Galo Plus Morán

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto de tesis de grado nos corresponde exclusivamente y el patrimonio intelectual de la misma a EDCOM (Escuela de Diseño y Comunicación Visual) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

**FIRMAS DEL DIRECTOR DEL PROYECTO DE TESIS Y
TRIBUNAL**

f.....

MAE. Enrique Salazar
Director del Proyecto de Tesis

f.....

MSc. María De Los Ángeles Custoja
Tribunal de Tesis

FIRMAS DE LOS AUTORES DEL PROYECTO DE TESIS

f.....

Johanna Ponce Lainez
Autor Proyecto de Tesis.

f.....

Galo Plus Morán
Autor Proyecto de Tesis.

RESUMEN EJECUTIVO

El propósito de este estudio de factibilidad es la creación de DISAD S.A., micro-empresa de artesanías donde los recicladores y artesanos puedan tener un medio de capacitación, empleo y poder reintegrarse activamente a la sociedad.

La meta es que la sociedad se interese por nuevas técnicas en lo que se respecta a manualidades, aprendan a reciclar y sacarle provecho a eso que creía inservible o basura, se desea realizar esta investigación ante la necesidad evidente de crear un establecimiento dirigido a todas las personas que les gusta aprender cosas nuevas, que les gusta reciclar y porque no lograr nuevas fuentes de trabajo en el mercado globalizado.

Darle un uso a lo que en el hogar se considera desperdicio, que hasta la actualidad sencillamente se desecha como basura y así lograr una nueva fuente de ingresos para los hogares guayaquileños. Así también generar nuevas plazas de trabajo en la implementación y desarrollo del micro-empresa, la cual será valorada en un horizonte de al menos 5 años plazos.

Este estudio propone contratar a un Gerente Administrativo, un diseñador, dos vendedores y dos artesanos. Su base de acción será la ciudad de Guayaquil, donde habrá dos locales; un taller para la elaboración y almacenamiento de los artículos y un punto de venta (Isla), en el malecón 2000.

Las artesanías tendrán un precio de venta desde \$2.82 hasta \$24.75 incluido IVA y estos artículos serían: floreros, ceniceros, lámparas, espejos y bisutería.

La inversión inicial es de \$16,348.36, los accionistas aportaran con el 23% y el 77% será financiado por un préstamo bancario con la CFN con un tasa de interés de 10.50%, pagaderos a 60 meses.

El proyecto tiene una utilidad neta promedio de los cinco años de estudio de 9.27% y un tiempo de recuperación del capital 1.36 año

ÍNDICE

1.1. INTRODUCCIÓN	2
1.2. ANTECEDENTES.....	3
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.4. JUSTIFICACIÓN	4
1.5. OBJETIVO GENERAL.....	4
1.6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
CAPÍTULO II.....	6
2.1. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	7
2.2. MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA	9
2.2.1. MISIÓN	9
2.2.2. VISIÓN	9
2.2.3. OBJETIVOS	9
2.3 ANÁLISIS SECTORIAL.....	10
2.3.1 FODA.....	10
2.3.1.1 FORTALEZAS	10
2.3.1.2 OPORTUNIDADES	10
2.3.1.3 DEBILIDADES	10
2.3.1.4 AMENAZAS	10
2.3.2 CALIFICACIÓN DE RIESGO.....	11
COMPETENCIA (ARTESANÍAS DE DIVERSOS MATERIALES).....	11
PROLIFERACIÓN DE NEGOCIOS SIMILARES	11
FALTA DE CONCIENCIA ECOLÓGICA	11
2.4 MARCO LEGAL, ADMINISTRATIVO Y SOCIAL	12
2.4.1 ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL.....	12
2.4.2. ANÁLISIS AMBIENTAL	12
2.4.3. ANÁLISIS SOCIAL.....	13
2.5. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	13
2.5.1. GRUPO EMPRESARIAL.....	13
2.5.1.1. MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL (SOCIOS)	13
2.5.1.3. NIVELES DE PARTICIPACIÓN.....	14
2.5.2. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES	14
2.5.3. POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	15
2.5.4. POLÍTICAS DE SALARIO.....	15
2.5.4.1. PRESTACIONES	16
2.5.4.2. SALARIO	16
2.6. ORGANIGRAMA.....	17
2.6.1. MANUAL DE FUNCIONES	17
2.6.2. ROLES DE PAGO	19
3. ESTUDIO DE MERCADO	23
3.1. ANÁLISIS DE MERCADO.....	23
3.1.1. SEGMENTO DEL MERCADO	23
3.1.2. SEGMENTO DEMOGRÁFICO	24
3.2. CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	24

3.4.4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO	28
3.5 COMPETIDORES.....	36
3.6 PLAN DE CONTINGENCIA	36
3.7 ESTRATEGIA COMERCIAL	36
3.7.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	36
3.7.2 CICLO DE VIDA	37
3.8 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	37
3.8.1 PARA EL CLIENTE INTERNO	37
3.8.2 PARA EL CLIENTE EXTERNO	38
3.8.3 ESTRATEGIAS PARA EL DISEÑO DE LA OFERTA.....	38
3.8.3.1 ESTRATEGIAS DE PRODUCTOS EN GENERAL	38
3.8.3.2 ESTRATEGIA PARA PRODUCTOS ESTRELLAS.....	39
3.8.3.3 ESTRATEGIAS PARA LOS PRODUCTOS VACAS.....	39
3.8.3.4 ESTRATEGIAS PARA LOS PRODUCTOS INCÓGNITAS.....	39
3.8.3.5 ESTRATEGIAS PARA PRODUCTOS PERROS.....	39
3.8.4 PUBLICIDAD	39
3.8.5 PRESUPUESTO	43
3.9. ESTRATEGIA DE VENTA.....	43
3.10 ESTRATEGIA DE PRECIO	44
3.11 POLÍTICA DE PRECIO	45
3.11.1 OBJETIVO	45
3.12 MARCA (LOGOTIPO, ESLOGAN).....	46
4. ESTUDIO TÉCNICO	48
4.1. ANÁLISIS TÉCNICO.....	48
4.1.1. INTRODUCCIÓN.....	48
4.2. ARTÍCULOS	49
4.3. EQUIPOS	54
4.4. INSUMOS	54
4.5. SUMINISTROS	54
4.6. POLÍTICAS DE COMPRAS.....	54
4.6.1. RECICLADORES INFORMALES.....	55
4.6.2. FERRETEROS Y OTROS	55
4.7. ANÁLISIS DE PRODUCTO	56
4.8. CRONOGRAMA DE DESARROLLO.....	56
4.9. PLAN DE PRODUCCIÓN	56
4.10. FACILIDADES.....	57

4.10.1 TALLER.....	57
4.10.2. LOCAL DE VENTAS.....	58
5. ESTUDIO FINANCIERO	61
5.1. ANÁLISIS ECONÓMICO.....	61
5.1.1. COSTO VARIABLE	61
5.1.2. MANO DE OBRA DIRECTA	61
5.1.3. COSTOS OPERACIONALES.....	62
5.1.4. COSTOS FIJOS FINANCIERO	62
5.1.5. INVERSIONES DEL PROYECTO	63
5.1.6. ACTIVOS FIJOS.....	63
5.1.7. GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	65
5.1.8. CAPITAL DE TRABAJO.....	65
5.1.9. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.....	66
5.1.10. FINANCIAMIENTO	69
5.1.11. TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO.....	69
5.2.2. BALANCE GENERAL	71
5.3. ANÁLISIS FINANCIERO	71
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
6.1. CONCLUSIONES	74
6.2. RECOMENDACIONES.....	74
7. BIBLIOGRAFÍA.....	76

ÍNDICE DE TABLAS**PAG.**

TABLA 2-1 EVALUACIÓN DE RIESGO.....	11
TABLA 2-2 CALIFICACIÓN DE RIESGO.....	11
TABLA 2-3 ROLES DE PAGO.....	21
TABLA 3-1 CAMPAÑA PUBLICITARIA INICIAL.....	43
TABLA 3-2 CUADRO COSTOS Y PRECIOS.....	45
TABLA 4-1 PRODUCCIÓN ANUAL.....	57
TABLA 5-1 CUADRO DE PRESUPUESTO.....	61
TABLA 5-2 CUADRO MANO DE OBRA.....	62
TABLA 5-3 CUADRO COSTOS OPERACIONALES.....	62
TABLA 5-4 CUADRO COSTOS FINANCIEROS.....	63
TABLA 5-5- CUADRO DE INVERSIÓN.....	64
TABLA 5-6 CUADRO GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	65
TABLA 5-7 CUADRO CAPITAL DE TRABAJO.....	65
TABLA 5-8 CUADRO DE INVERSIONES.....	66
TABLA 5-9 CUADRO DE DEPRECIACIONES.....	68
TABLA 5-10 CUADRO DE AMORTIZACIÓN.....	69
TABLA 5-11 CUADRO DE ESTADO DE RESULTADOS.....	70
TABLA 5-12 CUADRO BALANCE GENERAL.....	71
TABLA 5-13 CUADRO ÍNDICE DE LIQUIDEZ.....	72
TABLA 5-14 RAZÓN DE APALANCAMIENTO.....	72

ÍNDICE DE FIGURAS	PAG.
FIGURA 2-1 ORGANIGRAMA.....	17
FIGURA 3-1 TALLER ARTESANAL.....	25
FIGURA 3-2 ARTESANO.....	25
FIGURA 3-3 GRÁFICO PREGUNTA 1.....	28
FIGURA 3-4 GRÁFICO PREGUNTA 2.....	29
FIGURA 3-5 GRÁFICO PREGUNTA 3.....	29
FIGURA 3-6 GRÁFICO PREGUNTA 4.....	30
FIGURA 3-7 GRÁFICO PREGUNTA 5.....	30
FIGURA 3-8 GRÁFICO PREGUNTA 6.....	31
FIGURA 3-9 GRÁFICO PREGUNTA 7.....	32
FIGURA 3-10 GRÁFICO PREGUNTA 8.....	32
FIGURA 3-11 GRÁFICO PREGUNTA 9.....	33
FIGURA 3-12 GRÁFICO PREGUNTA 10.....	33
FIGURA 3-13 GRÁFICO PREGUNTA 10.....	34
FIGURA 3-14 GRÁFICO PREGUNTA 10.....	34
FIGURA 3-15 GRÁFICO PREGUNTA 10.....	35
FIGURA 3-16 GRÁFICO PREGUNTA 10.....	35
ILUSTRACIÓN 3-1 FACEBOOK DISAD S.A.....	40
ILUSTRACIÓN 3-2 PÁGINA WEB DISAD S.A.....	41
ILUSTRACIÓN 3-3 SCRIPT RADIO.....	42
ILUSTRACIÓN 3-4 PUBLICACIÓN DIARIO EL UNIVERO.....	42
FIGURA 4-1 FLORERO.....	49
FIGURA 4-2 LÁMPARA.....	50
FIGURA 4-3 CENICERO.....	51
FIGURA 4-4 BISUTERÍA.....	52
FIGURA 4-5 ESPEJO.....	53
FIGURA 4-6 PLANO ESQUEMÁTICO DEL TALLER.....	57
FIGURA 4-7 MAPA UBICACIÓN ISLA DE VENTA.....	58
ÍNDICE DE ANEXOS	
ANEXO I: PARÁMETROS.....	78
ANEXO II: PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.....	79
ANEXO III: PRODUCCIÓN MENSUAL Y ANUAL.....	80
ANEXO IV: PUNTO DE EQUILIBRIO.....	82
ANEXO V: FLUJO DE CAJA.....	83
ANEXO VI: RAZONES FINANCIERAS.....	84
ANEXO VII: RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	85
ANEXO VIII: PRESUPUESTO ANUAL.....	87
ANEXO IX : TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	89



CAPÍTULO I
GENERALIDADES

1. GENERALIDADES

1.1. INTRODUCCIÓN

Las artesanías, de manera general son los objetos de arte fabricados con las manos, sin la utilización de maquinaria o con poca ayuda de maquinaria.

Generalmente, las artesanías se fabrican en comunidades pequeñas, en donde toda la población se dedica a esta actividad, ya que se han transmitido los conocimientos de generación en generación. De esta forma subsisten muchas familias de artesanos.

Se puede pensar que las artesanías son similares a las manualidades, pero cabe recalcar, que las artesanías no usan materia prima procesada, por el contrario escogen cuidadosamente el material a utilizar, ya sean piedras, barro o madera, pero en esta ocasión haremos uso de materiales de reciclaje apropiadamente seleccionados.

Existe una gran variedad de artesanías; dependiendo de la zona en la que sean elaboradas, varía la materia prima a utilizarse. Algunas artesanías pueden ser de metal, el más usado es la plata para hacer joyas, cuadros, cubiertos, etc., de barro, como son maceteros o jarrones de decoración, lacas.

Los artesanos han luchado por mantenerse en el mercado, ya que con la entrada de productos de origen chino a menor precio, las personas prefieren adquirir lo importado que la artesanía. Cabe mencionar que las artesanías no solamente se usan para decorar o como un objeto distintivo de una región, sino que forma parte de los objetos de uso diario, en las artesanías se emplea material de mayor calidad, para que de esta forma tengan prioridad al momento de comprar cosas de uso común, hechas por artesanos del país.

La venta de artesanías ha incrementado, ya que se le ha dado mayor realce, se ha mejorado la calidad del producto y existe el apoyo brindado por parte de la Municipalidad a los artesanos.

El arte popular se caracteriza por la producción de artesanías que se elaboran principalmente a mano, empleando herramientas sencillas. En consecuencia la calidad

de los productos que se elaboran depende integralmente de las capacidades, conocimientos, habilidades, etc., con las que cuente el artesano.

Las artesanías van de la mano de aquellas personas que tienen gusto por lo cultural y autóctono, a su vez se trata de crear empleos para solventar necesidades de los recicladores. Reiteramos el hecho que la destreza para la elaboración de estos productos, necesitamos contar con la mano de obra de los artesanos.

Los recicladores informales serán nuestros principales proveedores de la materia prima, siendo este nuestro material principal de elaboración.

1.2. ANTECEDENTES

Desde hace algunos años el papel de la mujer ha cambiado en la sociedad. Actualmente las mujeres salen adelante por sus propios medios, buscando y generando fuentes de ingresos para el hogar. Las manualidades han tomado gran importancia para el desarrollo de microempresas femeninas. En la actualidad hay muchas mujeres que buscan talleres, no solo para distraerse, sino también para poder tener un ingreso y así sentirse productivas.

Adicionalmente, las empresas públicas y privadas se han unido para el desarrollo de campañas, para concientizar sobre el reciclaje y la reutilización de materiales reciclados, sin embargo no hay un lugar donde elaboren artesanías.

En la actualidad, se han incrementado fundaciones y academias que enseñan a elaborar manualidades, pero están basadas en los materiales tradicionales como fomix, cartulinas, etc. Los artesanos están acostumbrados a usar cierto tipo de material sin probar nuevas tendencias. A su vez los recicladores solo realizan su rol de recolección sin saber el uso que se les puede dar.

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La basura se ha convertido en un problema mundial. Cada año millones de toneladas de material fuera de uso van a parar a ríos, campos, áreas de desechos, etc., solo un pequeño porcentaje retorna a circulación para usos varios, esto se da por falta de

iniciativas para reducir, reciclar y retornar esta clase de material, también por la falta de cultura ecológica en nuestro ámbito social.

La producción empresarial debería ser medido por el impacto que produce al medio ambiente, deberían generar proyectos para la reactivación de este material fuera de uso, o a su vez apoyar a empresas que si tienen este espíritu de reciclaje.

Detrás de estas toneladas de desechos hay una gran fuente de acción económica y social por descubrir. Tomando el principio que la materia no se pierde ni se destruye solo se transforma, debería ser fundamento para desarrollar una serie de proyectos novedosos y de gran impacto social.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Por medio de este estudio se analizará la factibilidad de crear una microempresa para fabricación de artesanías con material reciclado. Gran parte de la materia prima será el material de rechazo de negocios y residencias.

Es necesario que existan estas clases de empresas que puedan reciclar, reusar y reducir la basura que genera nuestra población. Actualmente no hay empresas de se dediquen a la elaboración de artesanías con productos reciclados en serie, podríamos decir que seríamos precursores, ya que como se mencionó con anterioridad existen muchos artesanos, que fabrican sus artes basados en cartón, papel y fomix, en algunos casos vidrios, cerámicas etc., pero esta área aún no ha sido explotada.

El proyecto está dirigido a un segmento de mercado extenso, ya que nuestras artesanías están orientadas al público en general. Cabe resaltar que el mercado es la unión de conjuntos compuestos por vendedores y compradores, lo que permite que se articule un sistema basado en la oferta y la demanda.

1.5. OBJETIVO GENERAL

El objetivo general es realizar un estudio de factibilidad, para la implementación de una micro-empresa de artesanías con materiales reciclados, en la ciudad de Guayaquil.

1.6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Como objetivos específicos tenemos los siguientes:

- Realizar una investigación de mercado que dé a conocer las principales tendencias en manualidades con materiales reciclados en la ciudad de Guayaquil.
- Evaluar la factibilidad del negocio en la ciudad de Guayaquil.
- Elaborar una propuesta de Marketing atractiva y viable para captar participación de mercado e identificar el nicho de mercado al cual irá enfocado este servicio.



CAPÍTULO II
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Proceso para constituir una empresa:

1. Reservar el nombre para la sociedad: Éste trámite le ayudará a revisar si todavía no existe una compañía con el mismo nombre. El trámite se lo realiza en la Superintendencia de Compañías en el balcón de servicios o vía web. Este proceso, desde el balcón de servicios, toma un tiempo aproximado de 30 minutos. Si se utiliza el servicio web se obtiene respuesta en un tiempo estimado de 24 horas.

2. Apertura de cuenta de integración de capital: este trámite se lo realiza en cualquier banco del país, los requisitos básicos (pueden variar dependiendo de la institución) son:

- Capital mínimo es USD 800 para constituir una compañía anónima y USD 400 para una compañía limitada
- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno (para constituir una compañía se requiere un mínimo de dos socios)
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio.

El tiempo estimado para la obtención del certificado de cuentas de integración de capital es de 24 horas.

3. Elaboración de los estatutos o contrato social que regirá a la sociedad. Este documento se lo realiza mediante una minuta firmada por un abogado, tiempo estimado para la elaboración de este documento es de 3 horas.

4. Una vez que se cuente con la reserva del nombre, el certificado de apertura de cuenta de integración de capital y la minuta firmada por un abogado, se debe, con todos estos documentos acudir ante notario público a fin de que eleve a escritura pública dichos documentos.

5. Posterior a que el notario entregue los estatutos elevados a escritura pública, se debe ingresar a la Superintendencia de Compañías para su revisión y

aprobación mediante resolución. En este trámite, si no existe ninguna observación, toma un tiempo estimado de cuatro días.

6. Después de que se ha obtenido la aprobación de la Superintendencia, dicha institución entrega cuatro copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. Previo a la inscripción en el Registro Mercantil, se debe realizar la publicación del extracto mencionado en el numeral anterior en un diario de circulación nacional; y, realizar el pago de la patente municipal y del “1.5×1000” (uno punto cinco por mil) y obtener el certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por el Municipio.

8. Cuando ya se cuente con todos los documentos antes descritos, se debe ir al Registro Mercantil del cantón correspondiente (es decir si la compañía se constituyó en Quito, se debe inscribir en el Registro Mercantil del cantón Quito) a fin de inscribir la sociedad.

9. Una vez inscrita la sociedad, se debe elaborar un acta de junta general de accionistas a fin de nombrar a los representantes (Presidente, Gerente, dependiendo del estatuto).

10. Con los documentos inscritos en el Registro Mercantil, se debe regresar a la Superintendencia de Compañías a fin que le entreguen varios documentos que son habilitantes para obtener el RUC de la compañía.

11. Y como penúltimo paso, con los mencionados documentos se debe ir a las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) para sacar el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con original y copia de la escritura de constitución, original y copia de los nombramientos, el formulario correspondiente debidamente lleno, copias de cédula y papeleta de votación de los socios y de ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

12. Para finalizar el proceso, con el RUC, se debe acudir a la Superintendencia de Compañías para que les entreguen una carta dirigida al Banco en el que se abrió la

cuenta de integración de capital; desde ese momento se dispondrá del valor depositado en el banco.

(Código de Trabajo/ Artesano):

Artículo 285.- A quienes se consideran artesanos.- la disposición de este capítulo comprenden a maestro de taller, operarios, aprendices y artesanos autónomos, sin perjuicio de lo con respecto a los aprendices se prescribe en el Capítulo VIII, del Título I.

Se considera artesano al trabajador manual, maestro de taller autónomo que, debidamente registrado por el ministerio de trabajo y empleo, hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala a la ley, y que tuviera bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller.

2.2. MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA

2.2.1. Misión

DISAD S.A va a ser creada para la elaboración de artesanías con material reciclable y para concientización a las personas en el tema ambiental y nuevas fuentes de empleo. DISAD S.A. tiene como meta a corto plazo iniciar su actividad en la ciudad de Guayaquil y abrir varias sucursales.

2.2.2. Visión

La empresa quiere proyectarse a nivel nacional e internacional, y llegar a un mercado extranjero por medio de exportaciones.

2.2.3. Objetivos

- Establecerse en el mercado en su etapa de crecimiento.
- Crear sucursales en otros puntos de la ciudad.

- Tener un crecimiento según lo planificado.
- Crear nuevas artesanías de fácil comercialización.

2.3 ANÁLISIS SECTORIAL

2.3.1 FODA

2.3.1.1 Fortalezas

- Materia prima accesible
- Mano de obra económica
- Variedad de productos
- Diversidad de materia prima

2.3.1.2 Oportunidades

- Producto para exportación
- Venta online
- Rediseño de artesanías
- Proveer a cadenas de supermercados

2.3.1.3 Debilidades

- Nuevos en el mercado
- Falta de capital
- No ser la única empresa que compre material reciclado

2.3.1.4 Amenazas

- Competencia (artesanías de diversos materiales)
- Proliferación de negocios similares
- Falta de conciencia ecológica

2.3.2 Calificación de Riesgo

Tipo	Descripción	Calificación	Equivalencia
BAJO	Sin riesgo	A+	1
	Riesgo Bajo	A-	2
MEDIO	Riesgo medio bajo	B+	3
	Riesgo medio alto	B-	4
ALTO	Alto riesgo	C+	5
	No recomendable	C-	6

Elaborado por: Autores

Tabla 2-1 Evaluación de Riesgo

CLASIFICACIÓN DEL RIESGO	RIESGO	CLASIFICACIÓN
Materia prima accesible	A+	1
Mano de obra económica	A-	2
Variedad de productos	B+	3
Diversidad de materia prima	A+	1
Producto para exportación	A+	1
Venta online	B+	3
Rediseño de artesanías	A+	1
Proveer a cadenas de supermercados	A+	1
Nuevos en el mercado	A-	2
	B+	3
Falta de capital		
No ser la única empresa que compre material reciclado.	C-	6
Competencia (artesanías de diversos materiales)	B-	4
Proliferación de negocios similares	B-	4
Falta de conciencia ecológica	C+	5

Elaborado por: Autores

Tabla 2-2. Calificación de Riesgo

Se evaluaron todos los ítems que conforma el FODA dándonos un promedio de 2, eso quiere decir que el proyecto es de *riesgo bajo*.

2.4 MARCO LEGAL, ADMINISTRATIVO Y SOCIAL

2.4.1 Análisis Legal y Social

Este proyecto contribuye a fomentar empleos para los artesanos y recicladores, ya que es un sector bastante olvidado de la sociedad, debido a su bajo nivel de educación y su status social.

Se pretende generar una opción viable de aprendizaje y trabajo para los artesanos que deseen tener una nueva fuente de ingreso, con el fin de utilizar los materiales que tengan los recicladores para elaborar adornos, bisuterías para su comercialización.

Disad S.A., realizará contratos con un grupo selecto de recicladores y ellos serán elegidos según la materia prima que nos presenten, así evitaremos pugnas entre los mismos, y se los incentivará para que así la materia prima no sea obtenida de manera equívoca.

2.4.2. Análisis Ambiental

Uno de los alcances del proyecto es apoyar las campañas de cuidado del medio ambiente, desarrollados por las organizaciones de la ciudad, se espera que las personas comiencen a no desechar los materiales plásticos, vidrios, etc., al contrario que estos sean guardados y utilizados para elaborar adornos y demás artesanías.

El material reciclado será lavado con productos químicos, lo cual no permitirá que haya proliferación de algún tipo de enfermedad.

La materia prima será utilizada en su totalidad, no quedará ningún desperdicio tóxico del cual tengamos que deshacernos de una manera especial. Siendo así, no reflejará ningún tipo de contagio y no manejaremos mecanismos de control de contaminación.

Es importante procurar la participación de los trabajadores en la evaluación de riesgos. Ellos conocen los problemas y los por menores de lo que ocurre cuando realizan sus tareas y actividades, por lo que debe proponerse su participación en la evaluación.

El conocimiento práctico y competencia son necesarios para la creación de medidas preventivas factibles. La participación de los trabajadores no es solo un derecho, es fundamental para lograr que la gestión de la salud y la seguridad laboral de la empresa, para que sea eficaz y eficiente.

Además, es importante que los representantes de los trabajadores reciban formación para comprender la evaluación de riesgos y el papel que desempeñan en ella.

2.4.3. Análisis Social

La ley del Medio Ambiente en el Ecuador, en su segunda sección señala:

Art. 86.- El Estado protegerá el derecho de la población a vivir en un medio ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice un desarrollo sustentable. Velará para que este derecho no sea afectado y garantizará la preservación de la naturaleza.

Por tanto el Estado apoyará a empresas como DISAD S.A., que ayuda a preservar un ambiente limpio. El reciclaje y el uso de materia prima para la elaboración de manualidades, hace que en las personas crezca una cultura de reciclaje y de protección al medio ambiente.

2.5. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

2.5.1. Grupo Empresarial

2.5.1.1. Miembros del grupo empresarial (socios)

- Anónimo
- Johanna Ponce
- Galo Plúas.

2.5.1.2. Experiencia y Habilidades

Anónimo, estudiante de Diseño Gráfico y Publicitario. Trabajó por 2 años en el área publicitaria en los Almacenes Alby Store S.A. Tiene experiencia en diseño de interiores

(paredes), goza con un amplio conocimiento en Photoshop (edición de imágenes). Tiene práctica en elaboración de artesanías por varios años.

Johanna Ponce, estudiante de Diseño Gráfico y Producción Audiovisual. Trabajó por 4 años en el área publicitaria en la Academia CPC (Centro Politécnico de Ciencias). Con experiencia en ilustrar paredes (interiores), y elaboración de artesanías y manualidades por 3 años consecutivos.

Galo Plúas, profesional en Tecnología Mecánica, con 5 años en coordinación de mantenimiento y administración de proyectos en Vopak (terminal portuario), empresa multinacional, dedicada al almacenamiento de productos líquidos al granel. Su cargo está orientado al control y supervisión de activos de la planta. Actualmente egresado de Licenciatura en Administración Tecnológica.

2.5.1.3. Niveles De Participación

Anónimo (Diseñadora), cargo fundamental en la empresa, responsable de diseños innovadores y auténticos dándoles un acabado profesional.

Johanna Ponce (Artesana), informará sobre materiales que se utilizaran, le dará el tratamiento adecuado a la materia prima, a su vez colaborará en el diseño de las artesanías, y complementará el acabado de las mismas.

Galo Plúas (Gerente Administrativo), es el representante legal de la empresa, es el encargado de elaborar presupuestos y de toma de las decisiones administrativas y financieras. Participante principal en la creación del plan general de desarrollo anual, y en la elaboración de presupuestos de ingresos y egresos.

2.5.2. Política De Distribución De Utilidades

La micro-empresa (Disad S.A.), va a capitalizar sus utilidades, ya que el dinero para la inversión inicial se lo consiguió mediante un préstamo a una entidad bancaria.

2.5.3. Políticas De Administración De Personal

2431. El personal administrativo y los artesanos tendrán un contrato por tiempo indefinido.

2432. Los vendedores tendrán un contrato de tiempo por período indefinido, y encontrarán ubicados en una isla en el Malecón 2000.

2433. La contabilidad de la empresa será subcontratada por una firma auditora la cual tendrá un contrato ocasional, puesto que sólo requeriremos de sus servicios a fin de año.

2434. Los horarios de labor para el personal administrativo y el personal operativo, será de 8:00 a 17:00.

2435. Todos los empleados de la empresa estarán contratados directamente gozando de todos los beneficios que eso implica (Afilación al IESS, décimos sueldos, etc.).

2436. La empresa firmará con cada uno de los empleados un contrato, dependiendo del tipo de labor que realice dentro de la misma, contemplándose todos los beneficios legales que rijan en el país.

2437. Considerando que somos una empresa que recién inicia sus actividades, no se tiene previsto pagar sobretiempo a ninguno de los empleados.

2438. La concesión de préstamos al trabajador será analizada caso por caso en el momento en que se estime, o que esté en posibilidades de dar este beneficio a sus empleados.

2.5.4. Políticas de Salario

Lo que se quiere con estas políticas es ser coherente con el grado de complejidad y responsabilidad, asumida por la persona en su puesto de trabajo. Lo que implica relacionar la retribución fija con el grado de contenido.

Mantener y retener a los más capaces y susceptibles de ser atraídos por el mercado, lo que conlleva que los paquetes de compensación total, sean competitivos con los practicados por las empresas que constituyen el mercado de referencia.

Las políticas serían las siguientes:

2441. Los salarios de DISAD S.A. serán asignados según la categoría de cada empleado.

2442. El 40% de su salario será cancelado en la primera quincena y el resto del mismo junto con el sobre tiempo a fin de mes.

2443. El incremento salarial para cada empleado, será en función a su desempeño realizado en año fiscal anterior.

2444. Si no hubiera ninguna variación en el crecimiento de la empresa, lo mínimo que se aumentará al salario de cada empleado es el porcentaje de inflación anual del año anterior.

2445. El sueldo básico unificado será actualizado según el Código de Trabajo lo valla cambiando.

2446. Todos los empleados estarán afiliados al seguro social obligatorio IESS, por lo tanto se descontará el aporte personal.

2.5.4.1. Prestaciones

En una relación laboral se generan obligaciones y derechos para las partes, así como prestaciones laborales mínimas de las que gozan los trabajadores.

2.5.4.2. Salario

Es la retribución económica que debe pagar DISAD S.A. al trabajador por su trabajo. Comprende los pagos hechos por cuota diaria, como las gratificaciones, percepciones y cualquiera otra cantidad que sea entregada al trabajador, a cambio de su labor ordinaria en función del trabajo realizado.

El salario se puede integrar por los siguientes conceptos:

Cantidad de dinero percibida normalmente a la semana/quincena/mes, dependiendo el cargo. Estos podrían ser:

- Vales (de cualquier tipo)
- Bonos
- Prima vacacional
- Aguinaldo
- Comisiones
- Alimentación

- Otras prestaciones adicionales

2.6. ORGANIGRAMA

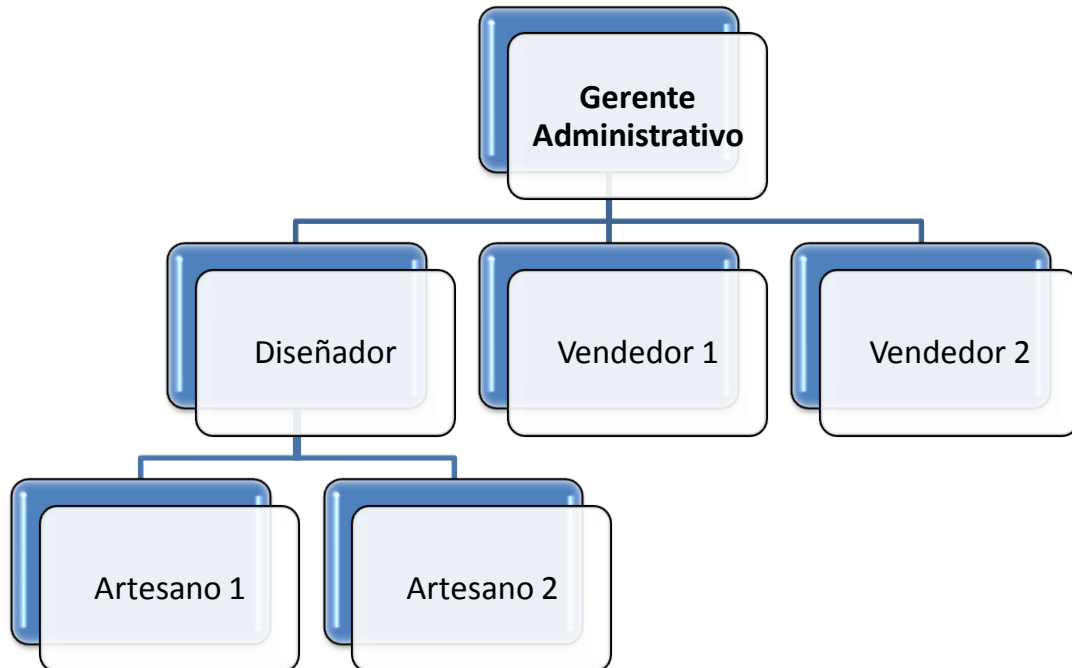


Figura 2-1. Organigrama

2.6.1. Manual de Funciones

Gerente Administrativo

Perfil del cargo

- Hombre o mujer entre 26 y 35 años de edad
- Título de Tercer nivel en administración
- Experiencia de al menos 3 años en administración
- Alta conciencia ecológica y social

Función del cargo

- Planeamiento estratégico de actividades
- Representación legal de la empresa
- Elaboración de presupuestos
- Dirigir las actividades de la empresa

- Contratación de personal administrativo
- Aprobación de presupuestos e inversiones
- Autorizar órdenes de compra
- Toma decisiones administrativas y financieras
- Analizar oportunamente la información financiera que arroja la empresa
- Participar en la creación del plan general de desarrollo anual
- Participar en la elaboración de presupuestos de ingresos y egresos
- Compra de insumos
- Negociación con proveedores
- Atención e información al público en general

Artesanos

Perfil del cargo

- Edad entre 18 y 50 años
- Cursos de manualidades y artesanías
- Experiencia mínima de 1 año en la elaboración de artesanías
- Capacidad de trabajo en equipo

Función del cargo

- Informar sobre materiales a trabajar
- Colaborar en el diseño de las artesanías
- Dar tratamiento adecuado a la materia prima
- Elaborar correctamente las artesanías
- Dar acabados a las artesanías

Vendedores

Perfil del cargo

- Mujeres de preferencia
- Edad entre 18 y 35 años
- Cursos de manualidades y artesanías
- Experiencia mínima de 1 año en la cargos similares
- Capacidad de trabajo en equipo
- Honradez
- Responsabilidad

Función del cargo

- Promover los productos
- Arreglar la isla
- Entregar volantes
- Responsabilidad con todos los objetos de la isla

Diseñador*Perfil del cargo*

- Edad entre 18 y 35 años
- Cursos de manualidades y artesanías
- Experiencia mínima de 1 año en la cargos similares
- Capacidad de trabajo en equipo
- Trabajo bajo presión
- Responsabilidad

Función del cargo

- Diseñar artesanías originales y auténticas
- Acabados profesionales
- Responsabilidad

2.6.2. Roles de Pago

Cargo: Gerente Administrativo		
Detalle		
	<u>Ingresos</u>	<u>Egresos</u>
Sueldo Base	\$ 500.00	-
Sobre Tiempo	-	-
Comisiones	\$ 100.00	-
Descuentos		
IESS Aporte personal 9,45%	-	\$ 56.70
Préstamo al IESS		
Préstamo a la Empresa		-
Total	\$ 543.30	
Neto a Recibir(Ingreso - Egresos)		

Cargo: Diseñador		
Detalle		
	<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
Sueldo Base	\$ 400.00	-
Sobre Tiempo	-	-
Comisiones	\$ -	-
<i>Descuentos</i>		
IESS Aporte personal 9,45%	-	\$ 37.80
Préstamo al IESS		
Préstamo a la Empresa		-
Total	\$ 362.20	
<i>Neto a Recibir(Ingreso - Egresos)</i>		

Cargo: Vendedor		
Detalle		
	<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
Sueldo Base	\$ 340.00	-
Sobre Tiempo	-	-
Comisiones	\$ -	-
<i>Descuentos</i>		
IESS Aporte personal 9,45%	-	\$ 32.13
Préstamo al IESS		
Préstamo a la Empresa		-
Total	\$ 307.87	
<i>Neto a Recibir(Ingreso - Egresos)</i>		

Cargo: Artesano		
Detalle		
	<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
Sueldo Base	\$ 340.00	-
Sobre Tiempo	-	-
Comisiones	\$ -	-
<i>Descuentos</i>		
IESS Aporte personal 9,45%	-	\$ 32.13
Préstamo al IESS		
Préstamo a la Empresa		-
Total	\$ 307.87	
<i>Neto a Recibir(Ingreso - Egresos)</i>		

Tabla 2-3. Roles de Pago



CAPÍTULO III
ESTUDIO DEL MERCADO

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. ANÁLISIS DE MERCADO

3.1.1. Segmento del Mercado

Este estudio de mercado está dirigido a la ciudad de Guayaquil, puerto principal de este país, y a su vez ciudad emblema de la provincia del Guayas, siendo la segunda ciudad más importante del Ecuador, localizada en la costa del Pacífico en la región litoral del Ecuador. El Este de la ciudad está a orillas del Río Guayas, a unos veinte kilómetros (20km) de su desembocadura, en el Océano Pacífico, mientras está rodeada por el Estero Salado en su parte Sur-Occidental y el inicio de la Cordillera Chongón-Colonche en el Noroeste, una cadena de montañas de media altitud.

Guayaquil, oficialmente Santiago de Guayaquil, es la ciudad más poblada y más grande del Ecuador, el área urbana de la misma se alinea entre las ciudades más grandes de América Latina, además es un importante centro de comercio con influencia a nivel regional en el ámbito comercial, financiero, político, cultural, y de entretenimiento.

La ciudad se divide en 16 parroquias urbanas, aunque dentro de una nueva administración municipal, su organización consiste de setenta y cuatro (74) sectores.

Guayaquil es la ciudad con mayor densidad de población en el Ecuador, con un total de dos millones quinientos veinte y seis mil novecientos veinte y siete (2.526.927) habitantes, en su aglomeración urbana, según el último censo en el 2014 incluyendo la población urbana de Guayaquil.

Actualmente, la ciudad de Guayaquil tiene una población flotante con la que alcanza los dos millones seiscientos treinta y cuatro mil diez y seis (2.634.016) habitantes, dentro de su área uno ([1] metropolitana), teniendo en cuenta una tasa anual promedio de crecimiento poblacional de 2,70%.

La ciudad de Guayaquil está compuesta de:

- ✓ 344,5 km² de superficie:

- 316,42 km², equivalentes al 91,9% del total, pertenecen a la tierra firme (suelo).
- 28,08 km², equivalentes al 8,1%, pertenecen a los cuerpos de agua que comprenden a ríos y esteros.

La conurbación de Guayaquil, es el Área Metropolitana de Guayaquil más allá de los límites de la aglomeración urbana, incluye las ciudades de Milagro, Daule, Playas entre otras dándole una población consolidada de 3'063.727 habitantes.

3.1.2. Segmento Demográfico

En Ecuador, a raíz de la promulgación de la Constitución del 2008, se creó una nueva unidad territorial llamadas regiones, con lo cual estará dividido en nueve (9) regiones y distritos autónomos, dos (2) distritos metropolitanos autónomos y un (1) régimen especial (Galápagos).

En el cantón de Guayaquil, la división administrativa está dada en parroquias. Actualmente el cantón se divide en 5 parroquias a nivel rural y 16 parroquias urbanas que conforman la cabecera cantonal.

En la ciudad de Guayaquil queda el Malecón 2000, donde es la sede para las ventas de nuestros artículos. El proyecto estará dirigido para ambos géneros que visitan el malecón, que son 40,000 personas a diario entre turistas locales y extranjeros. Pero especialmente, tenemos una variedad de artesanías enfocadas a clientes de género femenino, y esto representa 1'192.694 habitantes (Mujeres), que es la mayor parte de la población guayaquileña. Basándonos en las cifras anteriores se espera que el número de personas que compren nuestras artesanías esté alrededor del 10%, es decir, 119.269 personas.

3.2. CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

La empresa DISAD S.A., ofrecerá el servicio de creación y venta de artesanías, elaboradas de material reciclado. Como parte de nuestro proyecto estará enseñar técnicas de manejo de productos reciclados en la elaboración de artesanías, a los artesanos que contratemos.



Figura 3-1. Taller Artesanal

Los materiales serán seleccionados, según su uso y debidamente tratados bajo las correctas normas de higiene, para luego de esto ser convertido en una artesanía.



Figura 3-2. Artesano

También se tendrá un taller para la comercialización de productos ya terminados, en el cual los usuarios podrán adquirir desde adornos como lámparas para sus casas, hasta carteras, billeteras, etc. Todos estos productos elaborados en base a material reciclado.

3.3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Nuestra estrategia será, la venta directa en la isla que estará ubicada en el Malecón Simón Bolívar, y las ventas al por mayor se efectuarán en nuestro taller, en el mismo que exhibiremos artesanías varias.

3.4 PROYECCIÓN DE MERCADO

3.4.1. Objetivos de la Investigación de mercado

- Determinar las necesidades del mercado en torno a tipos de cursos.
- Conocer qué tipo de cursos de manualidades son los favoritos.
- Saber cuánto están cancelado por cada curso.
- Identificar el patrón de conducta de las personas que toman este tipo de cursos.
- Conocer la periodicidad para tomar los cursos.

3.4.2. Metodología a utilizarse

Basándonos en el 10% población de mujeres de Guayaquil del estrato medio y medio alto que se tomó como mercado meta del proyecto (Ver apéndice 3.1.2). La cual asciende a un total de 119.269 personas, utilizaremos la distribución normal para poblaciones finitas conocidas. Debido al tipo de estudio, en este caso exploratorio.

$$n = \frac{P * Q * Z^2 * N}{N * E^2 + Z^2 * P * Q}$$

- Z = Valor normal (1,65)
- E= Error (0,05)
- N = Población (119.269)
- P = Proporción (probabilidad de éxito 0,7)

Q= 1-P (0,3) (probabilidad de fracaso)

$$N = \frac{(0.7)(0.3)(1.65)^2(119.269)}{(119.269)(0.05)^2 + (1.65)^2(0.7)(0.3)}$$

N = = 229 encuestas

Para las encuestas se trabajaran con 200 personas.

3.4.3. Métodos de investigación

DISEÑO DE ENCUESTA

ENCUESTA PARA MEDIR EL NIVEL DE ACEPTACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON MATERIAL RECICLADO

Marque con una **X** las opciones que más se ajusten a su criterio:

1.-Género:

Femenino

Masculino

2.- Seleccione su rango de edad

15 – 25

26 - 36

37 – 47

48 En adelante

3.- ¿Compra usted artesanías?

SÍ

NO

4.- ¿Cuántas veces usted ha comprado artesanías en el mes?

1 a 2 veces

3 a 5 veces

6 a más veces

5.- ¿Dónde compra las artesanías?

Mercado artesanal

Malecón

Ambulantes

Mercado de Machala

6.- ¿Por qué compra las artesanías?

Calidad

Precio

Durabilidad

Diseño

7.- ¿Qué clase de artesanía le gusta comprar?

Adornos

Bisutería

Lámparas

Otros

8.- ¿Conoce usted empresas que realicen artesanías con material reciclado?

SÍ NO

Especifique:

9.- ¿Compraría artesanías hechas de material reciclado?

SÍ NO

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estas artesanías?

Lámparas	Entre \$2 a \$5 <input type="checkbox"/>	Entre \$10 a \$25 <input type="checkbox"/>	Entre \$30 a \$50 <input type="checkbox"/>
Ceniceros	Entre \$2 a \$5 <input type="checkbox"/>	Entre \$10 a \$25 <input type="checkbox"/>	Entre \$30 a \$50 <input type="checkbox"/>
Floreros	Entre \$2 a \$5 <input type="checkbox"/>	Entre \$10 a \$25 <input type="checkbox"/>	Entre \$30 a \$50 <input type="checkbox"/>
Especios	Entre \$2 a \$5 <input type="checkbox"/>	Entre \$10 a \$25 <input type="checkbox"/>	Entre \$30 a \$50 <input type="checkbox"/>
Bisutería	Entre \$2 a \$5 <input type="checkbox"/>	Entre \$10 a \$25 <input type="checkbox"/>	Entre \$30 a \$50 <input type="checkbox"/>

**3.4.4. Resultados de la investigación de mercado
Análisis y Tabulación de Encuestas**

PREGUNTA 1: Género

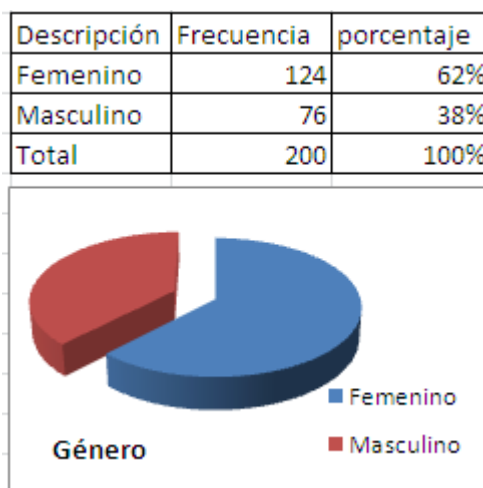


Figura 3-3. Gráfico Pregunta 1

Análisis: En este primer análisis de género, vemos que la mayoría de encuestados son de género femenino que fue el 62%.

PREGUNTA 2: Seleccione su Rango de Edad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
15 - 25	61	31%
26 - 36	72	36%
37 - 47	38	19%
48 >	29	15%
TOTAL	200	100%

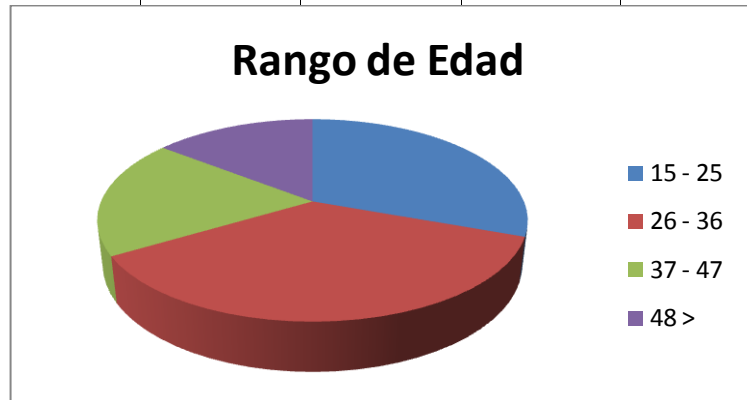


Figura 3-4. Gráfico Pregunta 2

Análisis: Las personas de 26 a 36 años tienen mayor acogida a este tipo de artesanías, sin embargo las personas entre 15 y 25 años también tienen un buen nivel de aceptación del 31%.

PREGUNTA 3: ¿Compra usted artesanías?

Descripción	Frecuencia	porcentaje
Si	140	70%
No	60	30%
Total	200	100%

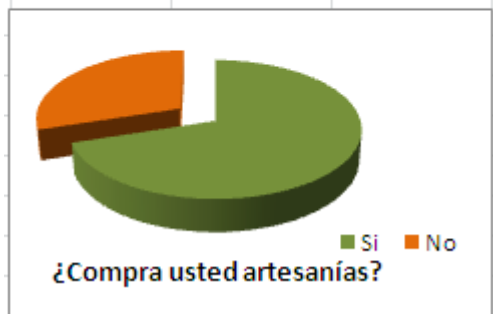


Figura 3-5. Gráfico Pregunta 3

Análisis: El 70% de personas compran artesanías.

PREGUNTA 4: ¿Cuántas veces usted ha comprado artesanías en el mes?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	45	23%
3 a 5	79	40%
6 o mas	76	38%
TOTAL	200	100%

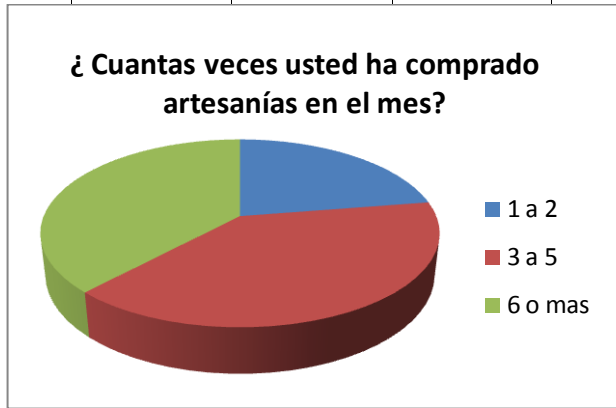


Figura 3-6. Gráfico Pregunta 4

Análisis: La mayoría de encuestados han comprado artesanías con una frecuencia de 3 a 5 veces al mes, el siguiente porcentaje más alto es el 38% que corresponde a las personas que compran a artesanías 6 o más veces al mes.

PREGUNTA 5: ¿Dónde compra las artesanías?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Artesanal	118	59%
Malecón	25	13%
Ambulantes	7	4%
Merc. Machal.	50	25%
TOTAL	200	100%



Figura 3-7. Gráfico Pregunta 5

Análisis: El 59% de los encuestados compran las artesanías en el mercado artesanal sin embargo el 25% de las personas compran en el mercado artesanal y el 12% en el Malecón.

PREGUNTA 6: ¿Por qué compra las artesanías?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	29	15%
Precio	52	26%
Durabilidad	56	28%
Diseño	63	32%
TOTAL	200	100%

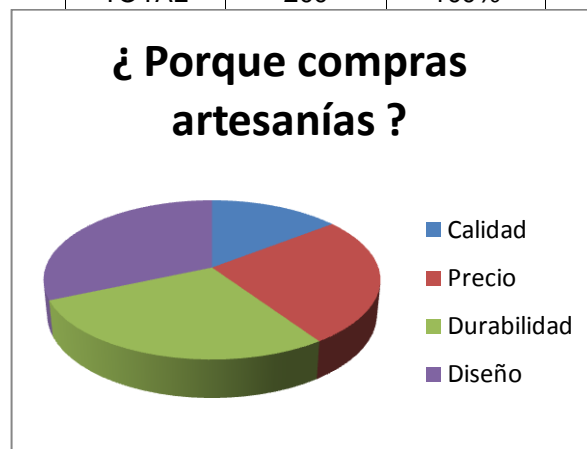


Figura 3-8. Gráfico Pregunta 6

Análisis: En las encuestas la mayoría de personas compran las artesanías por su diseño, en segundo lugar por su durabilidad.

PREGUNTA 7: ¿Qué clase de artesanía le gusta comprar?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Adorno	38	19%
Bisuterías	31	16%
Lámparas	114	57%
Otros	17	9%
TOTAL	200	100%

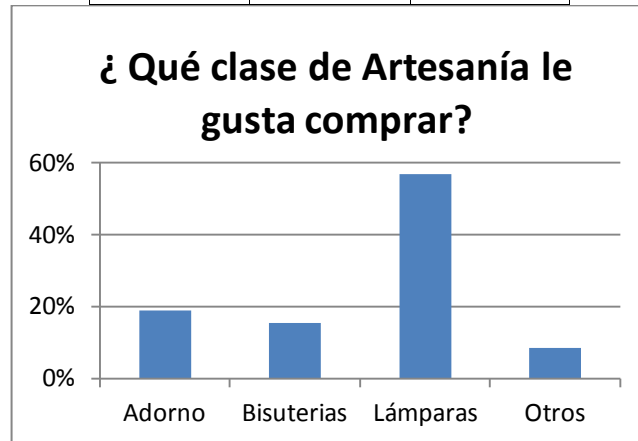


Figura 3-9. Gráfico Pregunta 7

Análisis: Las artesanías que más les gusta comprar a los encuestados son las lámparas, seguidas por los adornos y la bisutería.

PREGUNTA 8: ¿Conoce usted empresas que realicen artesanías con material reciclado?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	40	20%
NO	160	80%
TOTAL	200	100%

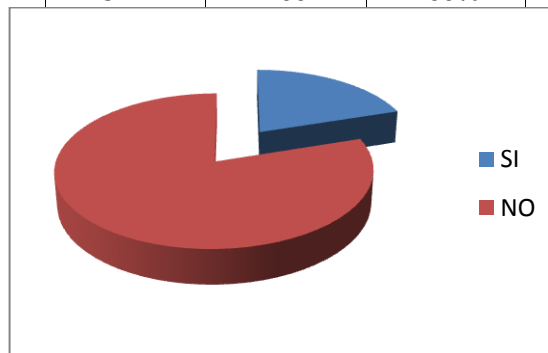


Figura 3-10. Gráfico Pregunta 8

Análisis: Las personas encuestadas señalan que el 80% no conoce una empresa que realice artesanías con material reciclado.

PREGUNTA 9: ¿Comprarías artesanías hechas de material reciclado?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	152	76%
NO	48	24%
TOTAL	200	100%

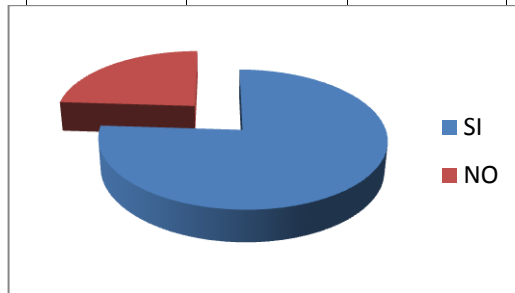


Figura 3-11. Gráfico Pregunta 9

Análisis: El 76% de los encuestados comprarán artesanías hechas con material reciclado.

PREGUNTA 10: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estas artesanías?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2 a 5	48	24%
10 a 25	102	51%
30 a 50	50	25%
TOTAL	200	100%

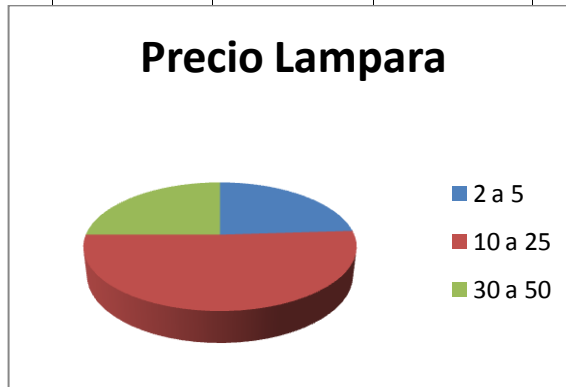


Figura 3-12. Gráfico Pregunta 10

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2 a 5	111	56%
10 a 25	58	29%
30 a 50	31	16%
TOTAL	200	100%

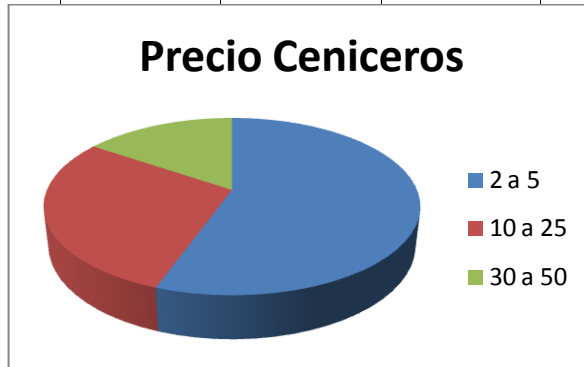


Figura 3-13. Gráfico Pregunta 10

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2 a 5	108	54%
10 a 25	77	39%
30 a 50	15	8%
TOTAL	200	100%



Figura 3-14. Gráfico Pregunta 10

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2 a 5	88	44%
10 a 25	88	44%
30 a 50	24	12%
TOTAL	200	100%



Figura 3-15. Gráfico Pregunta 10

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2 a 5	88	44%
10 a 25	88	44%
30 a 50	24	12%
TOTAL	200	100%

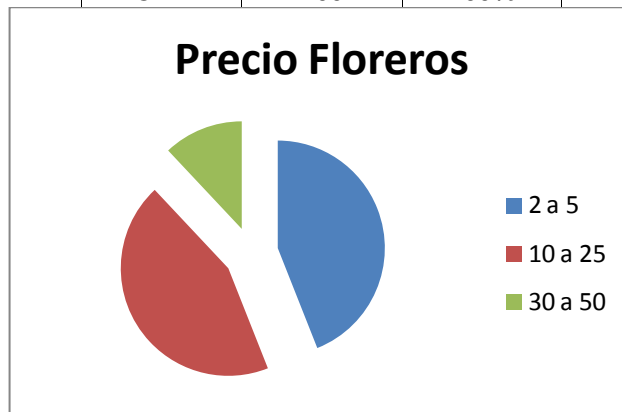


Figura 3-16. Gráfico Pregunta 10

Análisis: los resultados obtenidos según los precios aceptados por el público fueron los siguientes:

- Lámparas, 51% valores entre \$10 a \$25.
- Ceniceros, 56% valores entre \$2 a \$5.
- Floreros, 44% valores entre \$2 a \$25.
- Espejos, 44% valores entre \$10 a \$50.
- Bisutería, 54% valores entre \$2 a \$5.

3.5 COMPETIDORES

En la actualidad, no existen competidores directos que elaboren artesanías con el material reciclado. En los alrededores de Malecón Simón Bolívar, se encuentra ubicado en Loja y Baquerizo Moreno el Mercado Artesanal, el mismo que es una competencia sustituta a nuestro negocio.

A su vez tenemos a los artesanos ambulantes, ellos también serían nuestros competidores sustitutos, ya que ellos realizan artesanías como bisutería pero de distinto material.

3.6 PLAN DE CONTINGENCIA

Dentro de lo que respecta a la empresa, contamos con material e infraestructura, para que de no ser aprobada y aceptada por la ciudadanía, mostremos un nuevo enfoque, en el cual nos regiremos a la enseñanza de elaboración de artesanías.

Realizaremos cursos dictados por los artesanos que laboren en la micro-empresa, y serían expuestos en el mismo taller, donde son elaboradas las artes hechas de material reciclado.

3.7 ESTRATEGIA COMERCIAL

3.7.1 Descripción del producto

Nuestros productos se dirigirán a cinco líneas de productos:

- Lámparas
- Ceniceros
- Espejos
- Bisutería

- Floreros

Más descripción de cada producto se encuentra en capítulo de análisis técnico.

3.7.2 Ciclo de vida

Se proyecta el desarrollo e introducción de DISAD S.A. de la siguiente manera:

Primer año de actividades

Mercadeo agresivo dirigido a captar participación de mercado y a difundir esta nueva alternativas de productos.

Segundo año de actividades

Mercadeo dirigido a sitios web, para incrementar clientes y darnos a conocer de una manera masiva.

Tercer año de actividades:

Expansión del negocio, colocando una nueva sucursal de DISAD S.A. en Guayaquil o Salinas.

Cuarto año de actividades:

Con la marca bien posesionada en el mercado, apuntaremos a ser proveedores de grandes supermercados.

Quinto año de actividades:

Exportar productos y dar a conocer la marca, participar en ferias internacionales de productos reciclados desarrolladas en México, Argentina, Francia, etc.

3.8 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

3.8.1 Para el cliente interno

- Aumentar la satisfacción laboral y la motivación para lograr mejores resultados de trabajo en la empresa.
- Implicar a directivos y trabajadores en el logro de las metas trazadas.
- Lograr mayor grado de pertenencia.
- Propiciar la capacitación sistemática de la fuerza de ventas.

3.8.2 Para el cliente externo

- Implantar un sistema de comunicación promocional donde resalte la ubicación, horario, ofertas, así como los principales atributos del servicio.
- Garantizar a través de la fuerza de venta una mayor información al cliente sobre los productos y su uso.
- Aplicar correctamente las técnicas de Merchandising, logrando cuidadosamente atraer la atención del cliente hacia aquellos productos con menores niveles de venta sin afectar la imagen del resto de los productos.
- Realizar un reordenamiento del flujo comercial de la tienda para facilitar las compras y garantizar la seguridad de las áreas de ventas.
- Establecer Programas de Fidelización, y estudiar los incentivos a establecer.
- Exponer el Buzón de Quejas y Sugerencias en un lugar visible para conocer y analizar las opiniones de los clientes sistemáticamente.
- Realizar un plan publicitario a través de los diferentes medios de comunicación, con el fin de dar a conocer los productos que ofrece Disad S.A.

3.8.3 Estrategias para el diseño de la oferta

3.8.3.1 Estrategias de productos en general

- Estudiar de cada línea de productos periódicamente las ventas, la demanda, los beneficios, potencial de crecimiento, así como el posicionamiento con respecto a la competencia.
- Calcular stock máximo y mínimo necesario para cada producto, teniendo en cuenta el promedio de ventas acorde al ciclo de reaprovisionamiento del cliente y su capacidad de exhibición.
- Realizar el estudio de cada producto utilizando la matriz BCG y clasificarlos en estrellas, vacas, incógnitas y perros, para así establecer las diferentes estrategias.

3.8.3.2 Estrategia para productos estrellas.

- Mantener o elevar la calidad del servicio.
- Desarrollar una mayor publicidad.

3.8.3.3 Estrategias para los productos vacas.

- Control estricto de los costos.
- Aplicar técnicas de venta y comercialización que impidan el deterioro de los costos del producto ofertado para incrementar su utilidad.

3.8.3.4 Estrategias para los productos incógnitas

- Efectuar una mejor promoción y publicidad.
- Valorar salida del producto.

3.8.3.5 Estrategias para productos perros

- Efectuar una mejor promoción y publicidad.
- Reformulación de los elementos que componen el servicio.
- Valorar salida del producto.

3.8.4 Publicidad

Se utilizará el movimiento adecuado de los productos para obtener la mejor apreciación de los clientes, tratar de rotar las fotografías de los productos, para crear mayor interés al momento que las personas circulen dentro y fuera de la empresa y poder mostrar una variedad. También otra manera de crear un Merchandising es implementar material publicitario como: esferográficos, llaveros, jarros que generen un mayor posicionamiento de la empresa en la mente de los consumidores.

Estrategia Marketing 2.0

Con la presente estrategia se pretende posicionar sin límites la empresa gracias a las ventajas del internet que ha evolucionado para tener una mayor participación de los usuarios en el mundo y es posible acceder a ellos sin necesidad de gastos elevados.

Se propone tener un diseño, amplio, sencillo, dinámico de la página web de la empresa adjuntando nuevas pestañas que se puedan interactuar como servicio en línea en

horarios de oficina, información de cotizaciones, ventas, etc., con el fin de brindar la mayor comodidad a los clientes y queden a gusto con los servicios que se les brinda.

- Correo masivo: la empresa puede comprar base de datos que sean de interés para poder enviar información sobre proyectos o promociones.
- Publicidad en Facebook: la red social que mueve millones de dólares en el mundo en publicidad, es un objetivo importante, ya que al contar en la actualidad con más de 2.000.000 de usuarios de Ecuador se puede segmentar hacia donde desea llegar la promoción, en este caso para Facebook se puede bombardear la publicidad a personas de Guayaquil, de género indistinto, y que estén entre 25, a 65 años.

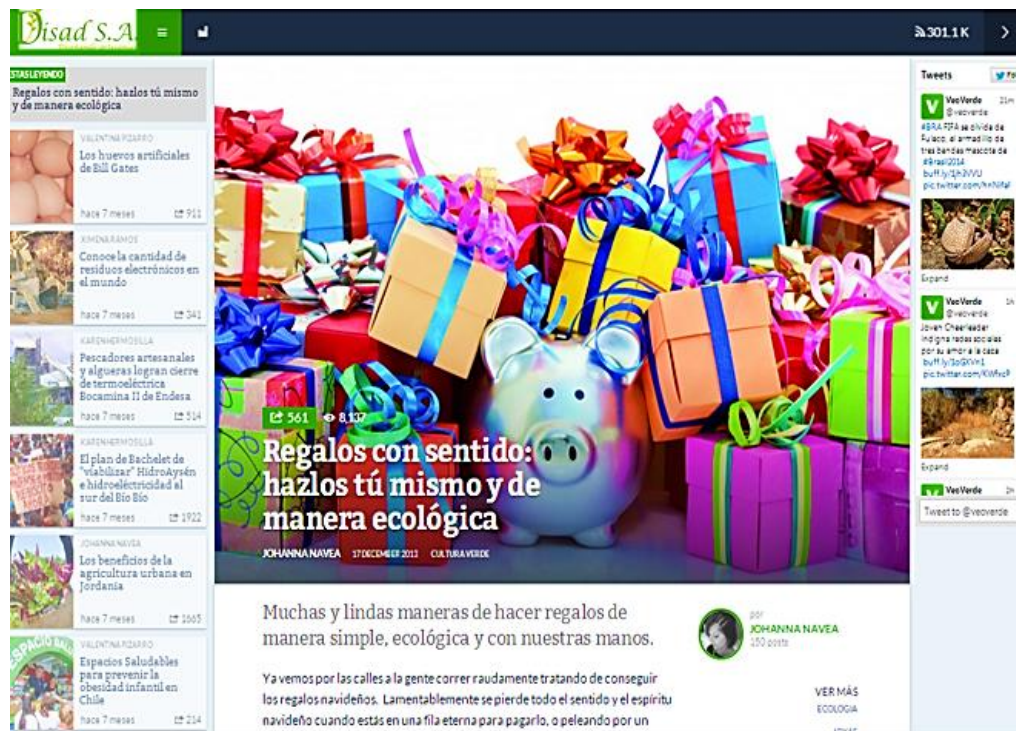


Elaborado por: Autores

Ilustración 3.1 Facebook Disad S.A.

- Página web: Por este medio de podrá publicitar de manera ordenada los bienes a ofrecer, permite al usuario la búsqueda del inmueble que se ajusta a sus necesidades y las fotografías respectivas, del mismo modo, encontrará información de la empresa como: ubicación y teléfonos. Es una herramienta que

mantiene de manera online, los datos comerciales al detalle para que el cliente genere confianza en los servicios antes de efectuar un contacto telefónico



Elaborado por: Autores

Ilustración 3.2 Página web Disad S.A.

Actividades

- Se realizará cuñas radiales a través de radio Fuego, estación de radio dirigida a un público adulto.
- La publicidad en la prensa, se realizará en Diario El Universo, el mismo que es el de mayor circulación en la ciudad de Guayaquil.

a) MEDIO: Radio Fuego

- Cuña de radio: Productos reciclados Disad S.A.
- Boceto: monologo
- Locutor: Sra. María Fernanda Borja

TEXTO

“Si te consideras una persona muy especial, compra productos que sean como TÚ y además, que cuiden el ecosistema. Productos únicos y realmente hermosos. ¿DONDE? Sólo en DISAD. Nuestra seriedad y calidad en nuestros trabajos nos caracterizan y nos convierten en los mejores”

-Atención personalizada de acuerdo a sus preferencias

-Puntualidad de entrega

-Variedad en productos con diseños exclusivos y precios increíbles.

-Entregas a domicilio a cualquier parte del país. ¡QUE MÁS PUEDES PEDIR!

Llámanos al 5322222 y visita nuestra página web www.disad.com

¡Qué esperas!

Elaborado por: Los Autores

Ilustración 3.3. Script Radio

b) MEDIO: Diario El Universo

El anuncio comercial para la empresa Disad S.A. estará ubicado al pie de la página, con características full color y con una dimensión de 26 cms. de ancho x 10 cms. de alto.



Elaborado por: Los Autores

Ilustración 3.4. Publicación Diario El Universo

3.8.5 Presupuesto

El presupuesto para realizar el presente objetivo será financiado por la empresa Disad S.A., previa aprobación del gerente, el mismo que se detalla a continuación:

- Cuñas radio Fuego por el primer mes de operaciones, un anuncio diario: \$200
- Publicación Diario El Universo por 3 domingos en sección Vida y Estilo: \$1000
- Total inversión publicidad masiva ATL: \$1200

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
	Total
Campaña publicitaria (Prensa escrita)	1,000.00
Campaña publicitaria (Prensa hablada)	200.00
TOTAL	1,200.00

Tabla 3-1. Campaña publicitaria inicial

Financiamiento

La publicidad para la empresa, será financiada en su totalidad por recursos propios.

3.9. ESTRATEGIA DE VENTA

DISAD S.A., tiene ventaja competitiva porque cuenta con una mejor posición, que los rivales para asegurar a los clientes y defenderse contra las fuerzas competitivas.

A continuación detallamos las ventajas competitivas:

- Elaboración del producto con la más alta calidad.
- Proporcionar una mejor atención a los clientes.
- Lograr menores costos en relación a los rivales.
- Tener una mejor ubicación geográfica.
- Diseñar un producto que tenga una mayor durabilidad que la competencia.

Nuestra estrategia consiste en obtener una ventaja competitiva, puede ser básicamente ofensiva o defensiva, cambiando de una posición a otra según las condiciones del mercado.

Nos enfocaremos en tres tipos de estrategias para mantener el volumen de ventas las cuales son:

1. Luchar, por ser el productor líder en costos de la industria, (Esforzarnos por ser el productor con bajos costos). Como se logrará esto; con reuniones trimestrales para la revisión de costos y tendencia a la baja de los mismos, crear competencia entre los proveedores ferreteros, para de esta manera comprar a precios bajos la materia prima, buscar nuevas estrategias para conseguir materiales reciclados.
2. Buscar, la diferenciación del producto que se ofrece con respecto a los competidores, (Estrategia de diferenciación). Como se logrará esto; de una manera intelectual y profesional, se distinguirá nuestro producto por la calidad y diseño.
3. Centrarse, en una porción más limitada del mercado, en lugar de un mercado completo (Estrategias de enfoques y especialización).

3.10 ESTRATEGIA DE PRECIO

La estrategia, en el estudio de factibilidad será principalmente desarrollar los precios de nuestros productos, para que de esta manera, sean más bajos con respecto a los competidores sustitutos.

DISAD S.A., proyecta y comunica una imagen clara y sólida para que sea percibida a medio y largo plazo.

Puede ser, por ejemplo, una estrategia orientada a ofrecer precios inferiores, superiores o iguales a los precios accesibles del mercado, para estar alineados se hará un sondeo semestral para comparar precios, según el comportamiento del mismo.

3.11 POLÍTICA DE PRECIO

En un conjunto de normas, criterios, lineamientos y acciones que se establecerán para regular y fijar la cantidad de ingresos provenientes de la venta del producto. Se considera dentro de esta política los topes máximos, mínimos de precios y tarifas que establece el sector público a los particulares.

3.11.1 Objetivo

Lo primero que hace la empresa, es decidir dónde quiere posicionar su oferta de mercado. Cuanto más claros sean los objetivos de la empresa, más fácil será fijar el precio, y estos son:

- Los precios bases son lo mostrado en la Tabla 3-1, a partir de estos las cantidades se modificarán a futuro.
- Habrá reuniones trimestrales para analizar y/o fijar precios, después de la presentación de su análisis de costo previo.
- Si no hubiera variación de precios en un año de operación, solo se aumentará al costo el porcentaje de inflación anualmente.
- Si el crecimiento de la utilidad con respecto al año anterior, fuera superior al 10%, se revisará el precio en una junta.

DESCRIPCIÓN	P.V.M.	P.V.P.
Lámparas	19.20	22.59
Florero	6.40	7.53
Cenicero	2.40	2.82
Bisutería	2.40	2.82
Espejo	20.80	24.47

Tabla 3-2. Cuadro de Costos y Precios

3.12 MARCA (LOGOTIPO, ESLOGAN)





CAPÍTULO IV
ESTUDIO TÉCNICO

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. ANÁLISIS TÉCNICO

4.1.1. Introducción

La venta de artesanías ha incrementado, ya que se le ha dado mayor realce, se ha mejorado la calidad del producto y el apoyo brindado por parte de la Municipalidad a los artesanos.

Los artesanos han luchado por mantenerse en el mercado, ya que con la entrada de productos de origen chino a menor precio, las personas prefieren adquirir lo importado que la artesanía; sin embargo, esta no solamente se usa para decorar o como un objeto distintivo de una región, además forma parte de los objetos de uso diario.

En las artesanías se emplea material de mayor calidad, para que de esta forma tengan prioridad al momento de comprar cosas de uso común, hechas por artesanos del país.

Las artesanías van de la mano de aquellas personas que tienen gusto por lo cultural y autóctono, a su vez se trata de crear empleos para solventar necesidades de los recicladores, y la destreza para la elaboración de productos, necesitamos contar con los artesanos.

El arte popular se caracteriza por la producción de artesanías que se elaboran principalmente a mano, empleando sencillas herramientas. En consecuencia la calidad de los productos que se elaboran depende integralmente de las capacidades, conocimientos, habilidades, etc., con las que cuenta el artesano.

Los recicladores informales serán nuestros principales proveedores de la materia prima, siendo este nuestro material principal de elaboración, también contamos con la planta de reciclaje ubicada en Venezuela y Abel Castillo.

El proceso productivo dependerá de cada artesanía a elaborarse. Dado el caso tenemos:

4.2. ARTÍCULOS

Floreros

Materiales:

- 1 Botella de vidrio (750cm³)
- 3ml de pintura (3 colores)
- 2 pinceles (#3, #9)



Figura 4-1. Florero

Proceso

Después de haber seleccionado la botella de vidrio (750cm³), previamente lavada. A continuación aplicamos una capa base de pintura, luego dibujamos el diseño a elaborar en la botella, y pintamos con pincel # 9, por último con el pincel # 3 damos un acabado artístico.

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5	Paso 6
Seleccionar la botella de vidrio (750cm ³)	Lavar la botella.	Aplicar una capa base de pintura.	Dibujar el diseño a elaborar.	Pintar con pincel.	Con pincel #3 dar un acabado artístico.

Lámparas

Material:

- 1 Botellón plástico de 5L
- Silicón frío (3 barras)
- 200 cucharas
- Estilete y tijera
- 1 Foco



Figura 4-2. Lámpara

Proceso

Cortamos la parte inferior del botellón, luego le hacemos ranuras en la parte exterior, para que entren las cucharas debidamente cortadas, de tal manera que el lado redondo vaya sobrepuesto. Aplicamos silicón frío, así le iremos dando forma a la lámpara. Finalmente, procedemos a la instalación del foco.

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5
Cortamos la parte inferior del botellón.	Hacemos ranuras en la parte exterior.	Colocamos las cucharas debidamente cortadas.	Aplicamos silicón frío.	Procedemos a la instalación del foco.

Ceniceros

Materiales:

- 1 Lata de gaseosa
- 2 Herramientas de corte



Figura 4-3. Cenicero

Proceso

Después de haber seleccionado una lata de gaseosa, previamente lavada, cortamos la lata en tiras de 1 cm verticalmente, dejando también 1 cm antes de llegar a su base. Iniciamos doblando una a una las tiras de manera que formen triángulos, insertando la punta de la tira con la siguiente tira, en forma cruzada, respetando el centro de la lata, dejando todas sus partes bien dobladas y rectas. Al reverso de la lata encontraremos las puntas de las tiras, que doblamos anteriormente en forma de triángulos, las mismas que iremos intercalando una dentro de la otra con la anterior, dentro de cada triángulo.

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5	Paso 6
Seleccionar la lata de gaseosa.	Lavar la lata.	Cortar la lata en tiras de 1 cm en sentido vertical, dejando 1 cm antes de llegar a su base.	Doblar una a una las tiras de manera que formen triángulos, insertando la punta de la tira con la siguiente tira.	Dejar todas sus partes bien dobladas y rectas.	Al reverso de la lata estarán las puntas de las tiras antes dobladas, las mismas que iremos intercalando con la anterior, dentro de cada triángulo.

Bisutería

Materiales

- 4 hojas de revista
- Goma en barra
- Alambre o argolla
- Tijeras



Figura 4-4. Bisutería

Proceso

Cortamos el papel en tiras largas (7mm), en este caso doblamos de tal manera que forme el contorno de una hoja, luego las enrollamos otro papel de manera que forme un espiral, le aplicamos silicón frío, para que así no se suelten las tiras. Elaboramos el arete según el diseño planificado (Ejemplo: una flor, un cuadrado, un rombo), y por último le ponemos el alambre o argolla.

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5	Paso 6
Cortamos el papel en tiras largas (7mm).	En este caso doblamos de tal manera que forme el contorno de una hoja.	Enrollamos otro papel de manera que forme un espiral.	Aplicamos silicón frío.	Elaboramos el arete según el diseño planificado .	Ponemos el alambre o argolla.

Espejo

Materiales

- Espejo (30 cm de diámetro)
- Cartón (60 cm de diámetro)
- 200 Cucharas Plásticas
- Herramientas de corte
- Cemento de contacto
- 125 ml de pintura (2 colores)
- Pincel #4



Figura 4-5. Espejo

Proceso

Pegamos el espejo en el centro del cartón utilizando el cemento de contacto. Cortamos las cucharas, de las que utilizaremos el lado redondo y procedemos a pintarlas. Una vez secas las pegamos sobre el cartón una intercalada a la otra, siguiendo la forma del espejo. Finalmente con el pincel #4 damos un acabado profesional.

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5
<p>Pegamos el espejo en el centro del cartón utilizando el cemento de contacto.</p>	<p>Enrollamos de manera que forme un espiral.</p>	<p>Cortamos las cucharas ocupando su lado redondo.</p>	<p>Procedemos a pintarlas.</p>	<p>Pegamos sobre el cartón una intercalada a la otra, siguiendo la forma del espejo.</p>

4.3. EQUIPOS

	ISLA	TALLER
Computadoras	1	1
Teléfonos	1	1
Impresora	0	1
Escritorio	1	1
Mesas	0	3
Sillas	2	5
Vitrinas	1	3
Repisas	1	4

4.4. INSUMOS

- Hilo de nylon
- Goma
- Grapas
- Herramientas de corte (estilete, tijeras)
- Silicón caliente y frío
- Focos
- Pintura
- Brochas
- Pinceles
- Cartón
- Alicata

4.5. SUMINISTROS

- Resma de papel
- Lápices
- Marcadores

Estaremos ubicados en el Malecón Simón Bolívar con una isla, ya que sería un lugar estratégico, debido a la concurrencia de personas nacionales y extranjeras. La isla estará abastecida con artesanías expuestas para su venta.

4.6. POLÍTICAS DE COMPRAS

Las políticas de compras serán administradas con dos tipos de proveedores:

- Recicladores Informales

- Ferreteros y otros

4.6.1. Recicladores Informales

- Todo el material reciclado y comprado, debe pasar por una pre-selección realizada por un trabajador de DISAD S.A.
- Las compras de estos materiales, deben ser respaldados según el inventario de stock mínimo, dado por producción.
- Producción emitirá una lista diaria, con cantidades y tipos de producto al departamento de compras, para las adquisiciones.
- Los valores a pagar de cada material serán comunicados y publicados a nuestros proveedores. Estos valores no pueden ser cambiados, salvo excepciones de escases de mercadería.
- Los recicladores informales, deberán recibir una orden de compra después de seleccionar los materiales previos a la compra, para que puedan recibir su pago.
- Sólo se comprará materiales en buen estado, sin fallas. Según el criterio de la persona encargada de DISAD S.A.

4.6.2. Ferreteros y Otros

- Todas las adquisiciones deben ir respaldadas por una orden de compra emitida por la oficina administrativa, de lo contrario DISAD S.A. no se hace responsable del pago. Ninguna otra persona o área está autorizada para realizar compras.
- Las adquisiciones, cuyo monto sea superior a mil dólares (\$ 1,000.00), se deberá cotizar con tres proveedores como mínimo.
- En caso de ser aprobada la compra, el proveedor se encargará de entregar el pedido. Posteriormente la administración realizará la cancelación total de la factura.
- Toda información sobre cotizaciones, se manejará única y exclusivamente por los miembros del departamento de administración.
- Se deberá poner en conocimiento del proveedor, que de no cumplir con la entrega en la fecha acordada, se le sancionará con suspensión de la compra. De ser este el caso, se le otorgará el pedido al proveedor que haya obtenido el segundo lugar en el cuadro comparativo de cotizaciones, siempre y cuando el precio sea competitivo y exceda el monto anterior con el 10%.

- Solo se realizará compras a proveedores que estén de acuerdo con las facturas, precios y condiciones pactadas en el pedido.
- No se recibirán pedidos de los proveedores que no cuenten con su factura original y orden de compra correspondiente. En el caso de que el proveedor entregue directamente el material o equipo a DISAD S.A., la documentación que deberá presentar para la realización de su pago será factura original, copia de orden de compra y el recibido satisfactorio emitido por la persona autorizada que reciba el bien.

4.7. ANÁLISIS DE PRODUCTO

Para la elaboración de las artesanías tales como: Ceniceros, lámparas, floreros, espejos y bisutería, se requerirá un (1) día de trabajo, en el cual podremos confeccionar al menos cinco (5) ejemplares de cada producto, ya que el proceso de elaboración es bastante rápido, y permite al artesano confeccionar varias cosas a la vez.

Teniendo en cuenta que la elaboración del producto será por día, se necesitará el inventario de materia prima, para prevenir la escasez de material o pedidos de último momento, y el inventario de productos terminados para controlar el stock de los mismos.

4.8. CRONOGRAMA DE DESARROLLO

En el taller se elaborarán veinte (20) ejemplares de cada una de las artesanías, lo cual servirá para abastecer la isla, situada en el Malecón Simón Bolívar, teniendo en cuenta que esto se realizará antes de la apertura al público.

4.9. PLAN DE PRODUCCIÓN

Los productos serán elaborados en un día, para lo cual se han determinado las siguientes actividades:

- Diseño
- Corte
- Confección

- Decoración

Está planeada la creación de cinco (5) unidades de cada producto, que serán: Lámparas de los 2 modelos existentes, candelabros, floreros y bisutería.

		HORAS x DÍA	DÍAS x SEMANA	SEMANAS x MES	MESES x AÑO	ARTESANÍAS x HORA	PRODUCCIÓN ANUAL
AÑO	OPERARIOS						
1	2	7	5	4	12	2	6,720
2	2	8	5	4	12	2	7,680
3	3	7	5	4	12	2	10,080
4	3	8	5	4	12	2	11,520
5	3	8	5	4	12	3	17,280

Tabla 4-1. Producción Anual

4.10. FACILIDADES

4.10.1 Taller

En el proyecto se planea que la ubicación geográfica de nuestro taller sea en Camilo Destruge entre Los Ríos y Tulcán. Los servicios básicos a emplear son: energía eléctrica de 110 voltios, agua y teléfono.

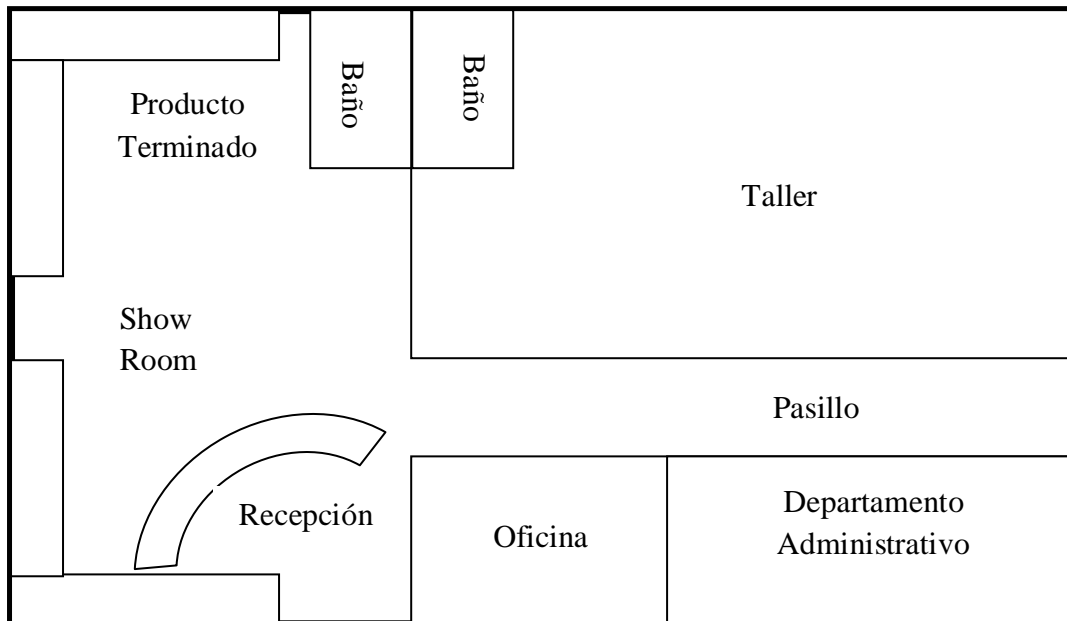


Figura 4-6. Plano Esquemático del Taller

Nuestra posición es relativamente cerca a los recicladores, ya que estamos a cinco (5) minutos de nuestro principal proveedor.

El área requerida por nuestra micro-empresa es de cincuenta y cuatro (54) metros cuadrados que comprende seis (6) metros de ancho por nueve (9) metros de largo, divididos en:

- 2,5 (ancho) x 3 (largo) metros – Departamento Administrativo.
- 2,5 (ancho) x 2 (largo) metros – Oficina.
- 2,5 (ancho) x 4 (largo) metros – Recepción y vitrinas
- 1 (ancho) x 5 (largo) metros – Pasillo.
- 2,5 (ancho) x 5 (largo) metros – Taller, incluido un baño de 2 x 1 respectivamente.
- 2 (ancho) x 1 (largo) metros – Baño.
- 2,5 (ancho) x 3 (largo) metros – Área de productos terminados.
-

El tipo de construcción del inmueble de DISA S.A., será de cemento con estructura metálica. Contaremos con aire acondicionado e iluminación de 1000 lumines.

4.10.2. Local de Ventas

Nuestra isla estará situada en el Malecón Simón Bolívar, cerca de la entrada al concurrido Barrio Las Peñas, en la cual emplearemos los servicios básicos tales como: energía eléctrica 110 voltios, agua y teléfono.

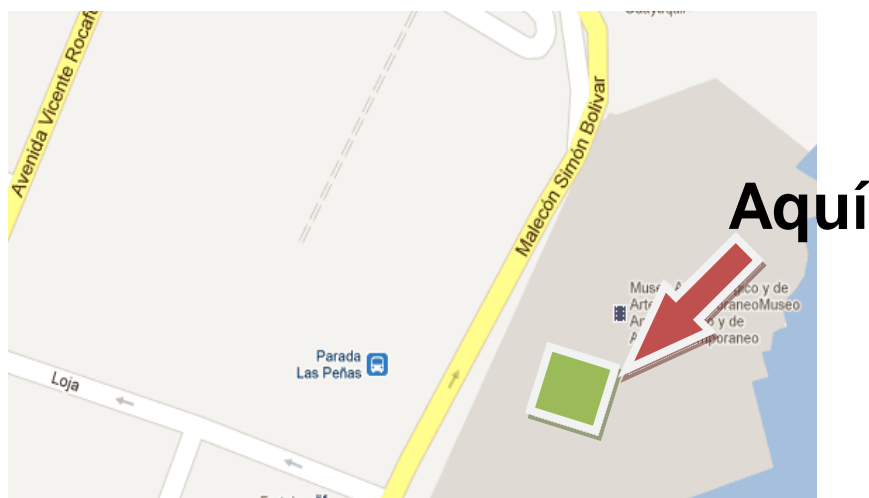


Figura 4-7. Mapa Ubicación Isla de Venta

El área requerida de la isla, será de preferencia nueve (9) metros cuadrados, que comprenden tres (3) metros de ancho por tres (3) metros de largo, estando sujeto a las Reglas y disponibilidad de espacio impuesto por la fundación malecón simón bolívar.



CAPÍTULO V
ESTUDIO FINANCIERO

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. ANÁLISIS ECONÓMICO

5.1.1. Costo Variable

Los costos variables a partir del 1er año de evaluación tenemos considerado un incremento apegado a la tasa esperada de inflación del 3% anual y del 2do año en adelante una tasa de inflación del 5%.

(<http://www.elfinanciero.com/economia/economia.html>)

En resumen. Los costos del proyecto son los siguientes:

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Variable Mensual	3,056.00	3,180.50	3,998.37	4,636.04	6,265.12
Costo Variable Anual	36,671.97	38,166.04	47,980.43	55,632.53	75,181.42
Costo Variable Unitario	5.4571	4.9695	4.7600	4.8292	4.3508
Total Costos Fijos Mensuales	2,006.70	2,277.37	2,499.61	2,806.92	3,078.39
Total Costos Fijos Anuales	24,080.44	27,328.48	29,995.33	33,683.02	36,940.68

Tabla 5-1. Cuadro de Presupuesto

Siendo, los costos variable la suma de: mano de obra, materia prima, material directo y costos de producción. Y los costos fijos la suma de; gasto de personal administrativo, gastos generales, gastos de distribución, gasto de publicidad. (Ver Anexo VIII)

5.1.2. Mano de Obra Directa

Los costos de mano de obra incluyen el valor mensual que se les cancelará al diseñador y dos (2) artesanos. A continuación se especifica los costos de Mano de Obra directa mensual y anual, teniendo en cuenta un aumento del 10% anual durante los primeros dos años y de 5% durante los tres años restante por incremento de precio de venta.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Diseñador	510.27	561.29	589.36	618.83	649.77
Artesano	875.95	963.55	1,011.73	1,062.31	1,115.43
Total Mensual	1,386.22	1,524.84	1,601.08	1,681.14	1,765.20
TOTAL ANUAL	16,634.64	18,298.10	19,213.01	20,173.66	21,182.34

Tabla 5-2. Cuadro Mano de Obra

5.1.3. Costos Operacionales

Los costos operacionales del proyecto son iguales a los de mano de obra directa, de igual forma que en el caso de los variables para realizar la proyección de costos de los 5 años de evaluación se trabajó con la inflación esperada, los cuales se trabajaron con una tasa de crecimiento del 10% en consideración al aumento en el Salario Mínimo Vital que el Estado realiza al inicio de cada año.

En el caso de la publicidad y el Marketing, también se ha considerado un incremento del 10% por año, considerando el uso de nuevas técnicas para aumentar la información de clientes con la elaboración de ferias y exposición.

Se plantea el costo mensual del primer año, en el caso de los Beneficios de Ley se ha considerado la provisión mensual.

ARTESANO	Mensual	Anual	
Básico	340.00	4,080.00	
IESS 12.15%	41.31	495.72	
Décimo tercero		340.00	Promedio
Décimo Cuarto		340.00	
	TOTAL	5255.72	437.98

Tabla 5-3. Cuadro Costos Operacionales

5.1.4. Costos Fijos Financiero

Los costos financieros del proyecto están dados por los intereses del préstamo bancario, La suma de los costos operacionales y los costos financieros permiten obtener los costos fijos anuales del proyecto.

	Costo Financiero (interés)	Costo Operacional	Costo Fijo
Año 1	1,300.42	2,142.48	3,442.90
Año 2	1,064.31	2,378.59	3,442.90
Año 3	511.16	2,931.74	3,442.90
Año 4	779.07	2,663.83	3,442.90
Año 5	188.14	3,254.76	3,442.90
	TOTAL	17,214.50	

Tabla 5-4. Cuadro Costos Financieros

5.1.5. Inversiones del Proyecto

Para la implementación y puesta en marcha de DISAD S.A., la empresa debe invertir tanto en activos fijos como en el capital de trabajo.

5.1.6. Activos fijos

Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

Vehículos

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total	Total
Furgoneta	0.00	0.00	15,000.00			
TOTAL	0.00	0.00	15,000.00	0.00	0.00	0.00

Maquinarias y Equipos

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total	Total
Lavacara	14.00					
Estilete	10.00	11.00	12.10	13.31	14.64	16.11
Pinza de Electricistas	14.00					
Juego de Limas	26.00	14.30	15.73	17.30	19.03	20.94
Peladora de Cable	10.00	11.00	12.10	13.31	14.64	16.11
Juego de destornilladores	40.00	44.00	48.40	53.24	58.56	64.42
Lava-biberón	9.00					
Equipo de Pintura de aire	400.00					
Juego de Pinceles	40.00	44.00	48.40	53.24	58.56	64.42
Pistola de silicón	9.00	9.90	10.89	11.98	13.18	14.49

Prensa de Banco	30.00					
Toalla absorbente	25.00					
Pellón (mts)	45.00					
Taladro	50.00	55.00	60.50	66.55	73.21	80.53
Esponja	1.80	1.98	2.18	2.40	2.64	2.90
Mesón de trabajo	150.00	165.00	181.50	199.65	219.62	241.58
Tijera	10.00					0.00
Silla	72.00					
Balanza	18.00					
TOTAL	973.80	356.18	391.80	430.98	474.08	521.48

Muebles y Equipos de Oficina

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total	Total
Aire Acondicionado	500.00					
Ventilador	180.00					
Archivador	120.00					
Mamparas	240.00					
Vitrinas	450.00					
Repisas	60.00					
Escritorio Tipo Ejecutivo	200.00					
Silla Tipo Ejecutivo	75.00					
Escritorio tipo Secretaria	300.00					
Silla Tipo Secretaria	76.00					
Sillas	120.00			72.60		
Juego de muebles Sala de Espera	500.00					
Teléfono	70.00					
Extintores de incendios (10 libras)	100.00					
Varios útiles oficina	40.00	100.00	150.00	200.00	250.00	300.00
TOTAL	3,031.00	100.00	150.00	272.60	250.00	300.00

Tecnología

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total	Total
Computadoras	900.00			495.00		544.50
Impresora	100.00					
TOTAL	1,000.00	0.00	0.00	495.00	0.00	544.50

Tabla 5-5. Cuadro de Inversión

Debido a que el tiempo de vida útil de los equipos de computación es de tres años, se ha considerado la compra de nuevos equipos al inicio del 3er y 5to año, considerando un incremento de los precios de acorde a la inflación esperada.

5.1.7. Gastos de Constitución

Son todos aquellos que DISAD S.A. posee para la implementación de la puesta en Marcha del Proyecto. Dentro de estos costos está incluido el honorario profesional cancelado al abogado que se encargará de los asuntos legales de la empresa.

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
	Total
Constitución de la Compañía	300.00
Permisos y Contratos	750.00
TOTAL	1,050.00

Tabla 5-6. Cuadro Gastos de Constitución

5.1.8. Capital de Trabajo

El capital de trabajo lo conforma todo el efectivo necesario para la compra de insumos, pago de depósitos, en los dos primeros meses de venta, en el evento de que no haya ingresos, con el afán de apegar este análisis financiero a la realidad se hizo la provisión de dos meses de costos operacionales para cancelar salarios, renta e insumos.

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
	Total
Operación	2,772.44
Administración y Ventas	3,213.41
Material Directo	2,717.68
Gastos Generales	390.04
TOTAL	9,093.56

Tabla 5-7. Cuadro Capital de Trabajo

A partir de estos dos valores se concluye que la inversión inicial del proyecto es:

TOTAL INVERSIÓN	16,348.36
RUBROS	AÑO 0
Inversión en Activos Fijos	5,004.80
Gastos de constitución	1,050.00
Campaña publicitaria inicial	1,200.00
Capital de trabajo	9,093.56

Tabla 5-8. Cuadro del Resumen Inversiones

Las inversiones serán capitalizadas de esta manera; 3000.00 por los accionistas y 13,348.36 será financiado con una entidad bancaria: CFN, Corporación Financiera Nacional.

5.1.9. Depreciaciones y Amortizaciones

DISAD S.A. se registrará a lo mencionado en la Ley de Régimen Tributaria interna la cual sostiene que todos los activos fijos a excepción del terreno se depreciarán con el método de línea recta según previsto los años de vida útil que la ley establece. A continuación se presenta las tablas de depreciación por tipo de activo. Los muebles de oficina sillas, archivadores, escritorios etc. se deprecian a 5 años.

Tabla 5-9. Cuadro de Depreciación

5.1.10. Financiamiento

Como se mencionó anteriormente del nivel de inversión requerida para el proyecto será financiado por, accionistas 3,000.00 y por una la línea de crédito que otorga la Corporación Financiera Nacional, que cobra una tasa anual del 10.50%. Es importante recalcar que la CFN presta un máximo de \$30.000 para capital de trabajo.

% DE FINANCIAMIENTO	
Banco	13,348.36

5.1.11. Tabla de Amortización del Crédito

De lo planteado en el inciso anterior, se resume la tabla de amortización que es la siguiente (ver Anexo IX, la tabla completa):

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA		CFN			
MONTO EN USD		13,348.36			
TASA DE INTERÉS		10.50%		T. EFEC.	11.0203%
PLAZO		5	años		
GRACIA		0	años		
FECHA DE INICIO		09/05/2014			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACIÓN		30	días		
Número de períodos		60	para amortizar capital		
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		13,348.36			
12	02-may-2015	11,205.88	99.69	187.22	286.91
24	26-abr-2016	8,827.29	79.06	207.85	286.91
36	21-abr-2017	6,186.56	56.15	230.76	286.91
48	16-abr-2018	3,254.83	30.72	256.19	286.91
60	11-abr-2019	7.36	2.53	284.38	286.91
		Total	3,866.20	13,348.30	17,214.50

Tabla 5-10. Cuadro de Amortización

La empresa DISAD S.A. cancelará 60 cuotas mensuales de 286.91 al CFN

5.2. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación financiera comprende el análisis proyectado de los resultados esperados, se la plantea con el estudio de los principales estadios financieros como son:

- Estado de resultados
- Estado de Flujo de Efectivo
- Balance General

5.2.1 Estado de Resultados

El Estado de Resultados Integral Proyectado se lo presenta en un horizonte de evaluación de 5 años. En el primer año no refleja una buena rentabilidad ya que las ventas no son altas, pero en el transcurso del tiempo se incrementa hasta llegar a tener un 21% de utilidad Neta.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Brutas	80,956.24	101,773.55	119,428.52	137,325.53	216,287.71
- Descuentos sobre Ventas	12,143.44	15,266.03	17,914.28	20,598.83	32,443.16
Ventas Netas	68,812.80	86,507.52	101,514.24	116,726.70	183,844.56
- Costo de Ventas	36,671.97	38,166.04	47,980.43	55,632.53	75,181.42
UTILIDAD BRUTA	32,140.83	48,341.48	53,533.81	61,094.17	108,663.13
Gastos					
Gastos Administración	19,280.44	21,208.48	23,329.33	25,662.27	28,228.49
Gastos Generales	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
Gastos de Distribución	0.00	840.00	924.00	1,016.40	1,118.04
Gastos de Publicidad	1,200.00	1,320.00	1,386.00	2,212.75	2,323.39
Permisos	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
Amortización	2,268.71	2,268.71	2,268.71	2,268.71	2,268.71
Pago de Interés	785.87	1,165.69	914.74	636.13	326.81
Depreciación	1,262.57	4,107.11	4,433.97	3,922.20	4,178.46
Total Gastos	29,147.60	35,620.00	38,362.76	41,260.06	44,464.66
Utilidad antes de trabajadores	2,993.23	12,721.47	15,171.05	19,834.11	64,198.47
- Participación de trabajadores (15%)	448.98	1,908.22	2,275.66	2,975.12	9,629.77
Utilidad antes de impuestos	2,544.25	10,813.25	12,895.39	16,858.99	54,568.70
- Impuestos (25%)	636.06	2,703.31	3,223.85	4,214.75	13,642.18
UTILIDAD NETA	1,908.19	8,109.94	9,671.54	12,644.25	40,926.53

Margen de Utilidad Bruto	39.70%	47.50%	44.82%	44.49%	50.24%
Margen de Utilidad Neto	2.36%	7.97%	8.10%	9.21%	18.92%

Tabla 5-11. Cuadro Estado de Resultado

5.2.2. Balance General

Dentro del rubro Caja se ha considerado tener un mínimo de 13.651, 64 USD para el manejo de gestión de compra como insumos para la producción, caja chica, otros, de tal manera que podamos solucionar cualquier por menor o eventualidad que se presente.

Los activos fijos ya han sido detallados anteriormente en este capítulo y el rubro préstamo permanece constante ya que se liquida durante los cinco años del proyecto.

Nuestro capital social se determinó que va a ser de 3.000, 00 USD y la utilidad neta va incrementando gradualmente por el esfuerzo en conjunto de este negocio.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Caja y Bancos	-0.00	2,937.66	-4,979.03	3,720.66	14,393.21	53,448.15
Activos Fijos	5,004.80	5,460.98	21,002.78	22,201.36	22,925.43	23,746.91
Depreciación Acumulada		-1,262.57	-5,369.69	-9,803.66	-13,725.87	-17,904.32
Inversión amortizable	11,343.56	11,343.56	11,343.56	11,343.56	11,343.56	11,343.56
Amortización		-2,268.71	-4,537.42	-6,806.14	-9,074.85	-11,343.56
Total Activos	16,348.36	16,210.92	17,460.20	20,655.78	25,861.49	59,290.74
PASIVOS Y PATRIMONIO						
Impuesto a la Renta	0.00	636.06	2,703.31	3,223.85	4,214.75	13,642.18
Participación de trabajadores	0.00	448.98	1,908.22	2,275.66	2,975.12	9,629.77
Total Pasivo Corriente	0.00	1,085.05	4,611.53	5,499.50	7,189.87	23,271.95
Préstamos Bancario	13,348.36	12,125.87	9,848.67	7,320.52	4,513.73	1,397.64
Total Pasivos	13,348.36	13,210.92	14,460.20	12,820.02	11,703.60	24,669.59
Capital Social	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Utilidades Retenidas	0.00	0.00	0.00	4,835.77	11,157.89	31,621.16
Total Patrimonio	3,000.00	3,000.00	3,000.00	7,835.77	14,157.89	34,621.16
Total Pasivo y Patrimonio	16,348.36	16,210.92	17,460.20	20,655.80	25,861.49	59,290.74

Tabla 5-12. Cuadro Balance General

5.3. ANÁLISIS FINANCIERO

Para realizar el análisis financiero de nuestro proyecto hemos creído conveniente tomar en cuenta dos índices que se detallan a continuación:

Índice de Liquidez

Liquidez	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Índice de liquidez (AC/PC)	2.71	-1.08	0.68	2.00	2.30

Tabla 5-13. Cuadro Índice de Liquidez

De acuerdo a la tabla 5-11, se ha calculado los índices de liquidez para los 5 años del proyecto. Podemos observar que en el primer año obtenemos un valor superior con respecto a los otros años, ya que el pasivo corriente es bien bajo, por la poca utilidad alcanzada en ese año.

Razón de Apalancamiento

Razón de Apalancamiento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Deuda a Capital Contable	4.40	4.82	1.64	0.83	0.71
Deuda a Activos Totales	\$ 0.81	\$ 0.83	\$ 0.62	\$ 0.45	\$ 0.42

Tabla 5-14. Razón de Apalancamiento

De los resultados anteriores se concluye que la empresa tiene comprometido su Patrimonio 4.40 veces para el año 1 y al término del quinto año 0.71 veces. El mayor o menor riesgo que conlleva cualquier nivel de endeudamiento, depende de varios factores, tales como la capacidad de pago a corto y largo plazo, así como la calidad de los activos tanto corrientes como fijos.

En la deuda a los Activos total, se interpreta en el sentido que por cada dólar que la empresa tiene en el activo, debe \$0.81 centavos para el primer año y \$0.42 centavos para el último año, es decir, que ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía.



CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- El proyecto de creación de DISAD presenta una nueva alternativa altamente aceptada por las consumidoras de artesanía en la ciudad de Guayaquil.
- Los proveedores de material reciclado coinciden en que hace falta mayor conciencia y que las empresa deben contribuir para concientizar a la comunidad del correcto uso y manejo de material desechado.
- El precio de las artesanías no debe ser mayor a \$30 y no menor a \$3, puesto que se corre el riesgo de perder demanda si el precio es mayor al límite dado, o no cumplir con los costos operativos y financiero si el precio es menor al límite dado.

6.2. RECOMENDACIONES

- DISAD puede incursionar en otras artesanías nuevas o usar otros materiales reciclados como caucho, madera etc.
- Se puede establecer como nuevo canal de distribución una página web en donde las participantes puedan comprar vía on-line con el uso de una clave.
- La evaluación financiera del proyecta demuestra que en máximo 3 años el capital será recuperado en su totalidad.
- La razón de la rentabilidad del negocio en un escenario conservador es el 44.59%, esto corresponde al promedio de los cinco primeros años, cifra que está por encima del desgaste monetario (inflación = 3.23%) y de la tasa pagado al banco (9,53%) por lo que el negocio resulta rentable.



CAPÍTULO VII **BIBLIOGRAFÍA**

7. BIBLIOGRAFÍA

www.elfinanciero.com/economia/economia.html

www.credito.com.ec

www.ecuadorencifras.gob.ec

www.inec.gob.ec

www.wikipedia.com

www.bce.fin.ec



CAPÍTULO VIII **ANEXOS**

ANEXO I

PARÁMETROS

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflación	3%	5%	5%	5%	5%
Descuento sobre ventas	15%	15%	15%	15%	15%
Incremento en la producción	0%	14%	31%	14%	50.00%
Índice de incremento de precios	1.10	1.10	1.05	1.05	1.05
Impuestos	25%	25%	25%	25%	25%
Participación de trabajadores	15%	15%	15%	15%	15%

ANEXO II

PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

AÑO	OPERARIOS	HORAS x DÍA	DÍAS x SEMANA	SEMANAS x MES	MESES x AÑO	ARTESANIAS x HORA	PRODUCCIÓN ANUAL
1	2	7	5	4	12	2	6,720
2	2	8	5	4	12	2	7,680
3	3	7	5	4	12	2	10,080
4	3	8	5	4	12	2	11,520
5	3	8	5	4	12	3	17,280

ANEXO III

ANEXO IV

PUNTO DE EQUILIBRIO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCCIÓN ANUAL (UNIDADES)	6,720.00	7,680.00	10,080.00	11,520.00	17,280.00
Costo Variable Unitario					
Materia Prima	0.2070	0.4202	0.4759	0.5234	0.5496
Mano de Obra	2.4754	2.3826	1.9061	1.7512	1.2258
Material Directo	2.4265	1.7672	2.0461	2.2507	2.3632
Gastos Generales de Producción	0.3482	0.3996	0.3320	0.3039	0.2121
TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO	5.4571	4.9695	4.7600	4.8292	4.3508
Costo Fijo					
Personal	19,280.44	21,208.48	23,329.33	25,662.27	28,228.49
Gastos Generales	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
Gastos de Distribución	0.00	840.00	924.00	1,016.40	1,118.04
Gastos de Publicidad	1,200.00	1,320.00	1,386.00	2,212.75	2,323.39
TOTAL COSTO FIJO	24,080.44	27,328.48	29,995.33	33,683.02	36,940.68
Precio de Venta Promedio por Unidad	12.05	13.25	11.85	11.92	12.52
Margen de Contribución Marginal	6.5929	8.2805	7.0900	7.0908	8.1692
Margen de Utilidad sobre la Venta	54.71%	62.49%	59.83%	59.49%	65.25%
PUNTO DE EQUILIBRIO (unidades)	3,653	3,300	4,231	4,750	4,522
PUNTO DE EQUILIBRIO (monto)	44,015.37	43,727.96	50,134.74	56,621.78	56,614.89

ANEXO V

FLUJO DE CAJA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO ANTERIOR	0.00	-0.00	2,937.66	-4,979.03	3,720.66	14,393.21
Ingresos						
Ventas		68,812.80	86,507.52	101,514.24	116,726.70	183,844.56
Total Ingresos		68,812.80	86,507.52	101,514.24	116,726.70	183,844.56
Egresos						
Inversión Inicial Activos Fijos	5,004.80					
Gastos de constitución	1,050.00					
Campaña publicitaria inicial	1,200.00					
Capital de trabajo	9,093.56					
Inversión en Activos Fijos		456.18	15,541.80	1,198.58	724.08	821.48
Costos de Producción		36,671.97	38,166.04	47,980.43	55,632.53	75,181.42
Pagos de Deuda		2,008.36	3,442.90	3,442.90	3,442.90	3,442.90
Gastos de administración y ventas		24,080.44	27,328.48	29,995.33	33,683.02	36,940.68
Permisos		750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
Impuestos			448.98	1,908.22	2,275.66	2,975.12
Utilidades de Trabajadores			636.06	2,703.31	3,223.85	4,214.75
Dividendos		1,908.19	8,109.94	4,835.77	6,322.12	20,463.26
Total Egresos	16,348.36	65,875.14	94,424.21	92,814.55	106,054.15	144,789.61
Flujo Caja	16,348.36	2,937.66	-7,916.69	8,699.69	10,672.55	39,054.94
Flujo Neto	16,348.36	2,937.66	-4,979.03	3,720.66	14,393.21	53,448.15
Prestamo Bancario	13,348.36					
Aportación de Socios	3,000.00					
Caja Final	-0.00	2,937.66	-4,979.03	3,720.66	14,393.21	53,448.15

Tasa Interna de Retorno	TIR	36.54%
Valor Actual Neto	VAN	80,613.05
Tasa de Descuento	I%	6%
Número de períodos (años)	N	5

ANEXO VI

RAZONES FINANCIERAS

	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razones de Liquidez						
Circulante	AC/PC	2.71	-1.08	0.68	2.00	2.30
Razones de Apalancamiento						
Deuda a Capital Contable	PT/C	4.40	4.82	1.64	0.83	0.71
Deuda a Activos Totales	PT/AT	\$ 0.81	\$ 0.83	\$ 0.62	\$ 0.45	\$ 0.42
Razones de Productividad						
Retorno sobre Ventas	UN/Ventas	2.77%	9.37%	9.53%	10.83%	22.26%
Tasa de Utilidad Bruta	UB/Ventas	46.71%	55.88%	52.74%	52.34%	59.11%
Margen de Operación	UO/Ventas	4.35%	14.71%	14.94%	16.99%	34.92%
Razones de Rentabilidad						
Rendimiento sobre Activos	UN/AT	11.77%	46.45%	46.82%	48.89%	69.03%

ANEXO VII

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	1,908.19	8,109.94	9,671.54	12,644.25	40,926.53
Más : Depreciación	1,262.57	4,107.11	4,433.97	3,922.20	4,178.46
Más : Amortización	2,268.71	2,268.71	2,268.71	2,268.71	2,268.71
Total	5,439.47	14,485.76	16,374.23	18,835.16	47,373.70
Inversiones Netas	16,348.36				
Flujo de Caja Neto	-10,908.89	14,485.76	16,374.23	18,835.16	47,373.70
Balance del Proyecto	-10,908.89	3,576.87	19,951.10	38,786.27	86,159.96
Período de Recuperación	0.00	1.25	0.00	0.00	0.00

ANEXO VIII

PRESUPUESTO ANUAL

Presupuesto de Mano de Obra

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Diseñador	510.27	561.29	589.36	618.83	649.77
Artesano	875.95	963.55	1,011.73	1,062.31	1,115.43
Total Mensual	1,386.22	1,524.84	1,601.08	1,681.14	1,765.20
TOTAL ANUAL	16,634.64	18,298.10	19,213.01	20,173.66	21,182.34

Presupuesto de Materia Prima

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Envase Metal	1.12	1.41	1.94	2.44	3.84
Botella de Pastico	11.20	14.08	48.51	60.98	96.05
Cucharas Pastico	89.60	112.64	155.23	195.15	307.36
Papel	14.00	140.80	194.04	243.94	384.20
Total Mensual	115.92	268.93	399.72	502.51	791.45
TOTAL ANUAL	1,391.04	3,227.14	4,796.67	6,030.10	9,497.40

Presupuesto de Material Directo

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Pintura	210.00	264.00	436.59	548.86	864.45
Silicon	33.60	28.16	97.02	121.97	192.10
Cable #12	89.60	112.64	155.23	195.15	307.36
Boquilla	39.20	49.28	67.91	85.38	134.47
Toma Corriente	56.00	70.40	97.02	121.97	192.10
Tornillo	11.20	14.08	19.40	24.39	38.42
Fomix	168.00	211.20	291.06	365.90	576.30
Carton	56.00	70.40	97.02	121.97	192.10
Espejo	672.00	281.60	388.08	487.87	768.40
Gancho	2.24	2.82	3.88	4.88	7.68
Goma	21.00	26.40	36.38	45.74	72.04
Cierre	0.00		29.11	36.59	57.63
Total Mensual	1,358.84	1,130.98	1,718.71	2,160.66	3,403.04
TOTAL ANUAL	16,306.08	13,571.71	20,624.51	25,927.96	40,836.53

Presupuesto Gastos Generales de Producción

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Seguros	15.02	57.76	61.05	63.04	65.30
Energía Eléctrica	80.00	88.00	96.80	101.64	106.72
Agua Potable	25.00	27.50	30.25	31.76	33.35
Teléfonos	25.00	27.50	30.25	31.76	33.35
Otros	50.00	55.00	60.50	63.53	66.70
Total Mensual	195.02	255.76	278.85	291.73	305.43
TOTAL ANUAL	2,340.21	3,069.09	3,346.24	3,500.82	3,665.14

Presupuesto de Personal

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Vendedor	875.95	963.55	1,059.90	1,165.89	1,282.48
Gerente Administrativo	730.75	803.83	884.21	972.63	1,069.89
Total Mensual	1,606.70	1,767.37	1,944.11	2,138.52	2,352.37
TOTAL ANUAL	19,280.44	21,208.48	23,329.33	25,662.27	28,228.49

Presupuesto Gastos Generales

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Energía Eléctrica	26.67	29.33	32.27	35.49	39.04
Agua Potable	8.33	9.17	10.08	11.09	12.20
Teléfonos	8.33	9.17	10.08	11.09	12.20
Alquiler	200.00	220.00	242.00	266.20	292.82
Artículos de limpieza	40.00	44.00	48.40	53.24	58.56
Otros	16.67	18.33	20.17	22.18	24.40
Total Mensual	300.00	330.00	363.00	399.30	439.23
TOTAL ANUAL	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76

Presupuesto Gastos de Distribución

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Gasolina	0.00	70.00	77.00	84.70	93.17
Transporte aéreo					
Total Mensual	0.00	70.00	77.00	84.70	93.17
TOTAL ANUAL	0.00	840.00	924.00	1,016.40	1,118.04

Gastos de publicidad

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN	Total	Total	Total	Total	Total
Campaña publicitaria (Prensa escrita)	1,000.00	1,100.00	1,155.00	1,212.75	1,273.39
Campaña publicitaria (Prensa hablada)	200.00	220.00	231.00	1,000.00	1,050.00
Total mensual	100.00	110.00	115.50	184.40	193.62
TOTAL ANUAL	1,200.00	1,320.00	1,386.00	2,212.75	2,323.39

Total Presupuesto Mensual	5,062.70	5,457.88	6,497.98	7,442.96	9,343.51
---------------------------	----------	----------	----------	----------	----------

Total Presupuesto Anual	60,752.41	65,494.53	77,975.77	89,315.55	112,122.10
-------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Variable Mensual ^o	3,056.00	3,180.50	3,998.37	4,636.04	6,265.12
Costo Variable Anual	36,671.97	38,166.04	47,980.43	55,632.53	75,181.42
Costo Variable Unitario	5.4571	4.9695	4.7600	4.8292	4.3508
Total Costos Fijos Mensuales	2,006.70	2,277.37	2,499.61	2,806.92	3,078.39
Total Costos Fijos Anuales	24,080.44	27,328.48	29,995.33	33,683.02	36,940.68

ANEXO IX

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA		CFN			
MONTO EN USD		13,348.36			
TASA DE INTERÉS		10.50%		T. EFECTIVA	11.0203%
PLAZO		5	años		
GRACIA		0	años		
FECHA DE INICIO		01/11/2014			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACIÓN CADA		30	días		
Nº períodos		60	para amortizar capital		
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		13,348.36			
1	01-dic-2014	13,178.25	116.80	170.11	286.91
2	31-dic-2014	13,006.65	115.31	171.60	286.91
3	30-ene-2015	12,833.55	113.81	173.10	286.91
4	01-mar-2015	12,658.94	112.29	174.61	286.91
5	31-mar-2015	12,482.80	110.77	176.14	286.91
6	30-abr-2015	12,305.11	109.22	177.68	286.91
7	30-may-2015	12,125.87	107.67	179.24	286.91
8	29-jun-2015	11,945.07	106.10	180.81	286.91
9	29-jul-2015	11,762.68	104.52	182.39	286.91
10	28-ago-2015	11,578.69	102.92	183.98	286.91
11	27-sep-2015	11,393.10	101.31	185.59	286.91
12	27-oct-2015	11,205.88	99.69	187.22	286.91
13	26-nov-2015	11,017.02	98.05	188.86	286.91
14	26-dic-2015	10,826.51	96.40	190.51	286.91
15	25-ene-2016	10,634.34	94.73	192.18	286.91
16	24-feb-2016	10,440.48	93.05	193.86	286.91
17	25-mar-2016	10,244.92	91.35	195.55	286.91
18	24-abr-2016	10,047.66	89.64	197.27	286.91
19	24-may-2016	9,848.67	87.92	198.99	286.91
20	23-jun-2016	9,647.93	86.18	200.73	286.91
21	23-jul-2016	9,445.45	84.42	202.49	286.91
22	22-ago-2016	9,241.18	82.65	204.26	286.91
23	21-sep-2016	9,035.14	80.86	206.05	286.91
24	21-oct-2016	8,827.29	79.06	207.85	286.91
25	20-nov-2016	8,617.62	77.24	209.67	286.91
26	20-dic-2016	8,406.11	75.40	211.50	286.91
27	19-ene-2017	8,192.76	73.55	213.35	286.91
28	18-feb-2017	7,977.54	71.69	215.22	286.91

29	20-mar-2017	7,760.43	69.80	217.10	286.91
30	19-abr-2017	7,541.43	67.90	219.00	286.91
31	19-may-2017	7,320.51	65.99	220.92	286.91
32	18-jun-2017	7,097.65	64.05	222.85	286.91
33	18-jul-2017	6,872.85	62.10	224.80	286.91
34	17-ago-2017	6,646.08	60.14	226.77	286.91
35	16-sep-2017	6,417.32	58.15	228.76	286.91
36	16-oct-2017	6,186.56	56.15	230.76	286.91
37	15-nov-2017	5,953.79	54.13	232.78	286.91
38	15-dic-2017	5,718.98	52.10	234.81	286.91
39	14-ene-2018	5,482.11	50.04	236.87	286.91
40	13-feb-2018	5,243.17	47.97	238.94	286.91
41	15-mar-2018	5,002.14	45.88	241.03	286.91
42	14-abr-2018	4,759.00	43.77	243.14	286.91
43	14-may-2018	4,513.73	41.64	245.27	286.91
44	13-jun-2018	4,266.32	39.50	247.41	286.91
45	13-jul-2018	4,016.74	37.33	249.58	286.91
46	12-ago-2018	3,764.98	35.15	251.76	286.91
47	11-sep-2018	3,511.01	32.94	253.96	286.91
48	11-oct-2018	3,254.83	30.72	256.19	286.91
49	10-nov-2018	2,996.40	28.48	258.43	286.91
50	10-dic-2018	2,735.71	26.22	260.69	286.91
51	09-ene-2019	2,472.74	23.94	262.97	286.91
52	08-feb-2019	2,207.46	21.64	265.27	286.91
53	10-mar-2019	1,939.87	19.32	267.59	286.91
54	09-abr-2019	1,669.94	16.97	269.93	286.91
55	09-may-2019	1,397.64	14.61	272.30	286.91
56	08-jun-2019	1,122.96	12.23	274.68	286.91
57	08-jul-2019	845.88	9.83	277.08	286.91
58	07-ago-2019	568.80	7.40	279.51	286.91
59	06-sep-2019	289.29	4.98	281.93	286.91
60	06-oct-2019	7.36	2.53	284.38	286.91
			3,866.20	13,348.30	17,214.50
			Total	Total	Total