UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TITULACIÓN DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“Plan de negocios para la creación e implementación de la microempresa de manualidades “Manos de Águila”, en la ciudad de Quito en el año 2015”

TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

AUTOR: Villagómez Erazo, María Fernanda

DIRECTOR: Torres Pereira, Gerardo Vicente Ing.

CENTRO UNIVERSITARIO QUITO

2015

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

Ingeniero
Gerardo Vicente Torres Pereira
DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de fin de titulación: "Plan de negocios para la creación e implementación de la microempresa de manualidades "Manos de Águila", en la ciudad de Quito año 2015", realizado por Villagómez Erazo María Fernanda, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, Febrero …. del 2015

f)…….

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

"Yo María Fernanda Villagómez Erazo, declaro ser autora del presente trabajo de fin de titulación "Plan de negocios para la creación e implementación de la microempresa de manualidades "Manos de Águila" de la Titulación Ingeniero en Administración de Empresas siendo Gerardo Vicente Torres Pereira director del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos y acciones legales, además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja, que en su parte pertinente textualmente dice "Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad".

f……..
Autora: María Fernanda Villagómez Erazo
1712200722

DEDICATORIA

Les dedico este trabajo: primero a mi amoroso y precioso Papito Dios, Señor de todo lo que existe, siempre ha estado conmigo, me abrió las puertas para poder realizar mis estudios y ahora este trabajo de investigación.

A mi familia, mí querida madre por su amor, comprensión y por llenarme de esperanza a lo largo de mis estudios, a mi hermana y mi linda sobrina por contagiarme de entusiasmo en el proceso de este trabajo, a mis apreciados tíos y primos por inyectarme ánimo constante.

Les quiero mucho.

María Fernanda Villagoméz Erazo

AGRADECIMIENTO

Te agradezco Señor Jesús, porque por medio de ti y para ti son todas las cosas, a ti te debo todo lo que soy y lo que llegaré a ser, es por tu gracia y amor.

Gracias querida madre por estar a mi lado dándome el apoyo que tanto necesitaba.

A la prestigiosa "**Universidad Técnica Particular de Loja**" modalidad a distancia, que me ha permito tener una preparación académica y trabajar a la vez, gracias a las oportunidades que la Universidad me ha brindado en el curso de la especialidad de Administración de Empresas. Y al importante aporte del Ing. Gerardo Torres por invertir su valioso tiempo en dirigir y guiar este proyecto.

Muchas gracias de todo corazón,

María Fernanda Villagoméz Erazo

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA……..…..i
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN……ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS……..….iii
DEDICATORIA……...…….……...iv
AGRADECIMIENTO……...……..……..v
ÍNDICE DE CONTENIDOS…….……...……..vi
RESUMEN……..……1
ABSTRACT…….……...……..2
INTRODUCCIÓN…….……...……3
CAPÍTULO I……...……..……5
1. Aspectos Generales……...…….……5
1.1. La Microempresa en el Ecuador……...…….....…….6
1.1.2. Microempresario……..……..…….…….7
1.1.3. Microempresas de Quito…….……..…….……..7
1.2. Artesanos emprenderos de la ciudad de Quito……8
1.3. Políticas de la Junta Nacional del Artesano…….……9
1.3.1. Beneficios de la calificación artesanal……...9
1.3.2. Sello de calidad “Hecho por manos Ecuatorianas”……..….10
1.4. Estadísticas del ingreso por trabajo artesanal……..….11
1.5. Diversidad de trabajos artesanales con varios materiales…..……14
CAPÍTULO II……...……..……15
2. Organización de la Microempresa……...…….16
2.1. Constitución de la Microempresa “Manos de Águila”……17
2.1. Descripción de la Microempresa……..17
2.3. Misión y Visión de la Microempresa……17
2.4. Objetivos de la microempresa……..……18
2.5. Valores de la Microempresa……..18
2.6. Estructura organizacional – administrativo……19
2.7. Aspecto Legal……..21
2.8. Constitución de la Microempresa…….21
2.9. Trámite de implementación…….……..22
2.10. Trámite legal……23
CAPÍTULO III…….……24
3. Investigación de Mercado…….…..24

3.1. Objetivos……25
3.1.1. Objetivo general……25
3.1.2. Objetivos específicos……25
3.2. Segmentación de mercado……25
3.2.1. Perfil geográfico……25
3.2.2. Perfil demográfico……25
3.3. Mercado meta……26
3.4. Determinación de la muestra……27
3.5. Diseño del instrumento de recolección de información……27
3.5.1. Análisis de los resultados……41
3.6. Resultados de la Investigación……41
3.7. Análisis de la demanda y la oferta……41
3.7.1. Demanda……41
3.7.2. Oferta……42
3.7.3. Demanda Insatisfecha……44
3.8. Plan de marketing……45
3.9. Marketing mix……47
3.9.1 Producto……47
3.9.2. Precio……48
3.9.3. Plaza……48
3.9.4. Promoción……50

CAPÍTULO VI……51
4. Estudio Técnico……51
4.1. Localización del proyecto en la ciudad de Quito……52
4.1.1 Macrolocalización……52
4.1.2 Microlocalización……52
4.1.3. Infraestructura física del local……53
4.2. Capacidad instalada……55
4.3. Características de la tecnología……56
4.4. Equipos y maquinaria……57
4.5. Recursos humanos requeridos……59
4.6 Sistema de producción……60
4.6.1. Descripción del proceso productivo de las artesanías elaboradas con materiales de la naturaleza……61
4.7. Diagrama de flujo de proceso……62
4.8. Proceso de Venta del producto……64

4.9. Especificaciones de las manufacturas……65
CAPÍTULO V……..…67
5. Estudio Económico Financiero……...…67
5.1. Inversiones……...68
5.1.1. Monto inicial de inversión……..…68
5.1.2. Descripción de la inversión……68
5.1.3. Detalle de Activos Fijos……..70
5.1.4. Infraestructura Administrativa……71
5.1.5. Infraestructura Operativa……..……71
5.1.6. Infraestructura de Ventas……..…72
5.1.7. Cálculo del capital de trabajo……....73
5.2. Ingresos y gastos……..……74
5.2.1. Ingresos……74
5.2.2. Gastos……...76
5.2.3. Gastos Administrativos……..…77
5.2.4. Gastos Preoperativos……..…78
5.2.5. Gasto de Ventas……..79
5.2.6. Gasto Financiero……79
5.3 Costos fijos y variables……..80
5.4 Punto de equilibrio……..83
5.5 Estados financieros……..…86
5.5.1. Estado de Situación Inicial……87
5.5.2. Estados de Resultados Proyectado……87
5.5.3. Estado de Flujo de Fondos Proyectado……..88
5.6 Indicadores Financieros……90
5.6.1. Tasa mínima aceptable de rentabilidad TMAR o costo de capital……..90
5.6.2. Valor Actual Neto VAN……...90
5.6.3. Tasa Interna de Retorno TIR……..……91
5.6.4. Periodo de Recuperación de la Inversión PRI……..…92
5.6.5. Relación Beneficio – Costo……93
CONCLUSIONES……95
RECOMENDACIONES……....96
BIOBLIOGRAFÍA……..……97
ANEXOS……....98

RESUMEN

Quito, capital del Ecuador por su valor patrimonial, cultural, su crecimiento en calidad de servicios y operación turística, fue seleccionada como finalista para figurar entre las urbes más bellas del planeta. Esto representa una oportunidad para la elaboración del Plan de Negocios para la creación e implementación de la microempresa de manualidades “Manos de Águila”, que producirá y comercializará artesanías de calidad y estilo, particularidad que atraerá mercado.

Este emprendimiento beneficiará a la ciudad y al país, porque será una empresa ecuatoriana de producción artesanal que generará bienestar social y económico al comercializar sus productos, incentivará el trabajo en arte manual ecuatoriano a través de las artesanías, ya que representará nuestra identidad cultural y riqueza natural, al exhibir estas manualidades la población nacional y extranjera que visita el centro histórico, tendrá interés por conocer otros lugares del país, incrementando el turismo, siendo los extranjeros los principales clientes.

Este proyecto como modelo de negocio, no requiere gran inversión e infraestructura para establecerse en un mercado competitivo, tiene perspectiva de crecimiento.

Palabras claves: Plan de negocios, artesanías, microempresa.

ABSTRACT

Quito, capital of Ecuador, was chosen as a finalist to be amongst the most beautiful and touristic cities of the planet because of its heritage and cultural value as well as its improved touristic operations and services. This represents an opportunity for the elaboration of a Business Plan for the microenterprise “Manos de Águila”, which will produce and sell quality artistic handicrafts; making the market more attractive.

This entrepreneurship will benefit the city and the country since it is going to become Ecuadorian handicraft enterprises that strive for social and economic by selling their products. The pieces of art the company will produce are going to promote the Ecuadorian Handicraft business because its products will represent the cultural identity and natural wealth. The products, which will be showcased to local, national and foreign population visiting the Historical Centre, it make people will have more interested in visiting our country, increasing tourism, since foreigners will be the primary clients.

This project as model for microenterprises, in which not much initial funding is needed, neither infrastructure, to establish in a competitive market.

Key worlds: Business plan, handicrafts, microenterprise

Introducción

La creación e implementación de la microempresa de manualidades “Manos de Águila” en la ciudad de Quito, es un proyecto de producción artesanal que elaborará y comercializará artesanías artísticas de buena calidad y estilo, la instalación y puesta en marcha de esta propuesta de negocio, tiene la perspectiva de satisfacer los requerimientos de los clientes sean nacionales o extranjeros.

El presente trabajo tiene por objetivo elaborar un Plan de negocios para la creación e implementación de la microempresa de manualidades “Manos de Águila”, en la ciudad de Quito.

Con el propósito de cumplir con el objetivo planteado, el proyecto se encuentra estructurado de la siguiente forma:

En el Capítulo I, se describe la información acerca de los aspectos generales de la historia de la microempresa en el país, y la definición de un microempresario, además se detalla sobre los artesanos emprendedores de la ciudad. En esta sección se evidencia el beneficio que le dará al proyecto contar con una calificación artesanal en el área operativa.

El Capítulo II, se enfoca en la forma de estructuración organizacional – administrativa, como va a funcionar la empresa, según su actividad, la tramitación que se requiere para cumplir con los parámetros legales exigidos para la operatividad normal de un negocio, este apartado permitió trazar lineamientos como la misión, visión, objetivos y los valores que precisan para obtener un alto rendimiento en su labor y encaminar toda su función.

En el Capítulo III, se describe la investigación de mercado, haciendo un análisis de la oferta y la demanda de las artesanías, con el instrumento de recolección de datos se obtuvo información sobre las preferencias del mercado, se concluyó el campo de acción que tendrá la empresa para satisfacer estos requerimientos, y la proyección de la demanda insatisfecha. Para el plan de marketing se definió una estrategia adecuada a la plaza a través del marketing mix, y se influenciará en la decisión de compra del cliente.

Mediante el estudio técnico desarrollado en el Capítulo IV se determinó la localización óptima donde deberá funcionar la empresa, los requerimientos de infraestructura,

mano de obra y los procesos técnicos de producción, se precisó un diagrama de flujo de proceso que demuestra la secuencia de actividades que se deben seguir para la producción, almacenamiento y venta de las artesanías.

Capítulo V, Finalmente se realizó el estudio económico financiero, en el que se determinó la inversión necesaria para la puesta en marcha de la empresa y se levantaron los indicadores financieros que reflejan la viabilidad del proyecto, el cálculo de la VAN, $ 33,943.21, es positivo porque indica que se recupera la inversión, y el beneficio es mayor que el costo, mientras que el valor de la TIR 114,13 % es mayor que el costo de capital 11,81%, esto indica que si se puede invertir en el negocio de comercialización de artesanías en la ciudad de Quito.

CAPÍTULO I
ASPECTOS GENERALES

1.1. La Microempresa en el Ecuador.

La microempresa en nuestro país ha tenido una tradición de producción artesanal. Debido a que las primeras escuelas que existieron fueron de carácter artesanal. Fuimos especializados en elaborar paños, frazadas, jergas, sombreros y en general toda clase de tejidos. A finales del siglo XIX las primeras industrias se asentaron en la ciudad de Guayaquil. A mediados de los años 60´s la industria tomó cierto auge, a la sustitución de importaciones, al disminuir el volumen de importaciones y generar una demanda de mano de obra, la mayor parte de empleo artesanal se ubicó en la rama textil, vestido y cuero; luego le siguió la madera, metales y alimentos. Lo que hizo de la manufactura sus inicios. (Torres R., 2000)

El Ecuador consta entre los 15 países con mayor tendencia a iniciar nuevos negocios según el ranking del Monitor Global de Emprendimiento año 2009, este dato es alentador. Es por eso que hoy en día el sector microempresarial representa aproximadamente el 60% de la población económicamente activa y aporta con el 70% del valor agregado bruto nacional a pesar de las políticas económicas establecidas. Por lo tanto este sector es una parte mayoritaria del aparato productivo nacional, y se deduce que este sector microempresarial está generando trabajo y riqueza, a diferencia del otro porcentaje de personas que necesitan estar ocho horas y más al día para obtener ingresos de un salario mensual para su propia manutención. Los microempresarios son los productores y comerciantes formales e informales que se encuentran dispersos en varias ciudades, realizan buenos negocios, y están creciendo y revolucionando de manera positiva la industria, ganando más dinero que un oficinista. (Torres R., 2000)

Otros índices nos indican que: de las 38,000 compañías registradas, el 96% se consideran Pymes, de éstas el 56% se consideran microempresas; 30% pequeñas empresas; 10% medianas empresas y 4% grandes empresas. De acuerdo al volumen de ventas (SRI), se considera que el 99% son MIPYMES, de las cuales 64% son microempresas; 30% pequeñas empresas; 5% medianas empresas y el 1% se consideran grandes empresas. En Pichincha y Guayas se asientan el 64.4% de los establecimientos de las MIPYMES; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 20%; y el 15.6% corresponde a 17 provincias restantes. (Vivir, 2013).

Por lo tanto la forma empresarial de la microempresa es ideal para aplicar al proyecto de manualidades Manos de Águila, por su flexibilidad y adaptabilidad a los cambios que se puedan dar, además se adapta a las necesidades del proyecto.

1.1.2. Microempresario.

Es el microemprendedor, el motor o visionario de la idea, (Martinez, 2011) indica que es la "persona que detectó la oportunidad y desea aprovecharla". Por tanto se convierte en el responsable de conducir el proyecto, como mentor y conocedor del producto y el mercado, que previamente investigó para luego implementarlo y comercializar la idea, esto le dará la confianza de poner a funcionar la microempresa de forma eficiente. El microempresario es el individuo valiente que necesita tener a más del conocimiento el carácter para enfrentar las dificultades de abrirse paso en un mercado con competencias justas e injustas, y tener en cuenta que pone en riesgo un capital y el tiempo para invertir en una nueva actividad económica. Él debe contar con las habilidades y capacidades mentales para desarrollar un proyecto y aspirar en el futuro convertirse en un empresario de una gran empresa.

1.1.3. Microempresas de Quito.

El número de microempresas establecidas en el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), suman en total 93.406, los establecimientos micro localizados en Quito, representan aproximadamente el 20% del total de microempresas en todo el país. Por otro lado, en cuanto al empleo, del total de ocupados en las microempresas a nivel nacional, son aquellas radicadas en Quito, que dan trabajo a algo más del 20% de todas las personas empleadas en este estrato de empresas a nivel nacional, es decir, aproximadamente 180.000 ecuatorianos. Por otro lado, las microempresas quiteñas concentran el 30% del total del ingreso que producen las microempresas a nivel nacional, correspondiente a más de 10 mil millones de dólares anuales. Las microempresas corresponden al 94% del total de establecimientos en el DMQ. Las microempresas en Quito son 300 veces más en número que las empresas grandes, sin embargo estas últimas, con 314 establecimientos, generan casi el 50% del ingreso por ventas de todo el Distrito. En cuanto a la ubicación de las microempresas en el DMQ, la mayoría de éstas, un 26%, están localizadas en la (Zona Norte) Eugenio Espejo, seguido por un 21% en Eloy Alfaro (Zona Sur) y un 17% en Manuela Sáenz

(Zona Centro). Esta concentración de microempresas coincide con la mayor densidad poblacional que se registra. (Desarrollo, Enero 2012).

1.2. Artesanos emprendedores en la ciudad de Quito.

Las artesanías del Ecuador son unas de las más admiradas de Sudamérica, porque han sabido combinar la creatividad indígena y la herencia ancestral, más el avance obtenido de generación en generación, convirtiéndose en una riqueza cultural parte de nuestro patrimonio nacional. Estas artesanías son una manifestación cultural de nuestras raíces, y muestras tradiciones pasadas y presentes, junto con las bondades de la naturaleza. Los artesanos expresan sus pensamientos y los más nobles sentimientos a través de las formas y materiales que logran producir. Creando manualidades como los nacimientos de la familia sagrada con muñecos de masa con imágenes de indígenas, y otros como la variedad de pinturas, cuadros, maderas talladas, telas pintadas, telares, tejidos, collares, figuras de cerámica y yeso etc. En Ecuador las artesanías pueden ser apreciadas en muchas regiones del país como muestra de que los artesanos son representativos en sus zonas haciendo caracterizar ese lugar con sus productos. (tvecu.com/artesanías-de-ecuador)

En Quito los artesanos diseñadores desde la antigüedad han logrado posicionar su propio comercio, existiendo un buen mercado que degusta de estos trabajos, hay lugares fijos en la ciudad de Quito, en los que se presentan artesanías, siguiendo la misma temática cultural que los ha caracterizado desde la antigüedad. El arte colonial quiteño tan hermoso, sirve de inspiración para los nuevos artesanos ya que estas artes expuestas por pintores, imagineros, talladores y batihojas, floreció desde los tiempos pasados, y nos muestra que existe una próspera artesanía de la madera, la plata y el hierro, al barro cocido y vidriado. Estos diseños ornamentales plasmados en cuadros o esquinas techos y paredes, son muy apreciadas por nosotros y por muchos turistas que visitan el Centro Histórico de Quito.

El elemento importante para exhibir y comercializar las artesanías en nuestra ciudad es a través de sus mercados y ferias artesanales, aquellos lugares donde se encuentran una variedad de productos elaborados a mano por comunidades y artesanos, o simplemente diseñadores creativos de distintos pueblos y ciudades del Ecuador. Los mercados artesanales de la ciudad de Quito, funcionan regularmente entre semana pero ofertan la mayor variedad de los productos los días sábados y domingos que son los días más concurridos, a continuación se detallan algunos de los sitios:

- Parque El Ejido, Se exhiben las más delicadas y apreciados cuadros artísticos, pinturas en lienzos, textiles y bisutería elaboradas por el artista nacional.
- Mercado artesanal de la Mariscal, Se ofrecen variedad de artesanías textiles elaboradas principalmente por la comunidad Otavaleña, trabajos en cuero, cerámica y vidrio entre otros.
- Tiánguez catacumbas de la iglesia San Francisco. Un espacio histórico convertido en un centro artesanal que reúne variedad de manualidades con acabados de lujo expresados en bronce y madera tallada.
- Tienda El Quinde. Es un hermoso lugar, nuevos artesanos Quiteños exponen su arte en figuras y acabados originales, tanto nacionales como extranjeros que visitan el centro histórico pueden adquirir: cerámicas, masas moldeadas a mano, telares, textiles, muñecos etc.
- Centro comercial Artesanal Quitus. Inaugurado hace dos años, es el más grande centro de Latinoamérica con 520 locales, un espacio para artesanos empresarios y microempresarios productores de este mercado.
- Centro Comercial San Agustín.- Es un lugar antiguo que siempre acogió a muchas artesanías de cerámica, metal, tejidos, postales artesanales, y bisutería.
- Tiendas en la mitad del mundo.- Son una cadena de almacenes, muy visitados, se exponen miles de artes, los locales están arreglados de forma acogedora, se exhiben joyas, textiles, sombreros muñecos, tarjetas artesanales.
- Tiendas de Calderón.- Ofrecen variedad de figuras de masapan muy aclamadas (Comercio, 2011).

1.3. Políticas de la Junta Nacional del Artesano.

La Junta Nacional del Artesano, entidad que forma artesanos y fortalece la rama artesanal, con políticas, leyes y capacitación que favorecen la comercialización de productos artesanales y la formación de talleres. Para beneficiarse de estas exoneraciones de impuestos, y demás hay que obtener una calificación artesanal, es decir la certificación concedida a maestros de taller o artesanos autónomos. Las personas artesanas que se califican deben seguir un curso, que la institución mismo imparte para adiestrarlos como maestros de taller, esta certificación tiene un tiempo de validez y se debe ir renovando, ya que al no estar vigente la calificación dejan de estar amparados por la ley de Defensa del Artesano y por lo tanto pierden los

beneficios que ésta concede. (Artesano, Junta Nacional de Defensa del , www.artesanosecuador.com)

En el **Anexo No.1** constan los conceptos relevantes de algunos beneficios que se han establecido en la ley de la Junta Nacional del Artesano, a ser considerados para la formación, creación y constitución de negocios artesanales y para futuros artesanos emprendedores.

1.3.1 Beneficios para los artesanos calificados.

Los beneficios de los cuales participan los artesanos en el área laboral se detallan a continuación:

- Laborales: La exoneración del pago de décimo tercero, décimo cuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices.

- Sociales: La afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices, acceso a las prestaciones del seguro social, extensión del seguro social al grupo familiar, y la no obligatoriedad al pago de fondos de reserva.

- Tributarios: La facturación con tarifa 0% (I.V.A.), Declaración semestral del I.V.A, Exoneración del impuesto a la exportación de artesanías, Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales, Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal. (Artesano, Junta Nacional de Defensa del , www.artesanosecuador.com)

1.3.2. Sello de calidad hecho por Manos Ecuatorianas.

La industria artesanal, cuenta hoy en día con el respaldo de empresas que acreditan las bondades y calidad del producto artesanal, para que este pueda trascender y contar con la confianza de los que adquieren las artesanías. Existe la posibilidad de acceder a una certificación para los productos artesanales, que los categorice como mejores y en escalas diferenciales que otros, es otra ventaja para los artesanos microempresarios, el poder obtener un sello de calidad para las artesanías, la Corporación Impulsar – Manos Ecuatorianas con su portal en internet artesanosecuador.com, “Hecho por Manos Ecuatorianas”, es una empresa empeñada en impulsar las artesanías ecuatorianas a través de una marca que va a identificar y

distinguir los productos y servicios de excelente calidad, y hechos exclusivamente por las manos de Artesanos Ecuatorianos.

> Este sello pretende además incentivar y apoyar la producción, está comprometido con la cultura Artesanal, con su historia, su conocimiento, su tradición y sus valores. El sello distintivo Hecho por Manos Ecuatorianas DME, además busca mejorar la gestión productiva y comercial de los Artesanos con el respaldo de una marca como un eje de la promoción, es una nueva visión que va a transformar, revitalizar y motivar el consumo de productos Artesanales de calidad en nuestro país. El objetivo principal de esta herramienta es fortalecer la producción, promoción y comercialización de los productos y servicios, otorgándoles un valor agregado y una mayor visibilidad, facilitando así su ingreso a nuevos mercados. (Corporación Impulsar - Manos Ecuatorianas-Sello de calidad artesanal)

1.4. Estadísticas del ingreso por trabajo artesanal.

Es necesario señalar cómo los índices porcentuales muestran el interés que tiene la población ecuatoriana por el mercado artesanal, este incremento ha sido año tras año, así como el desarrollo del trabajo artesanal a nivel nacional, y como este tiene influencia en la balanza comercial, además es un trabajo que contribuye al engrandecimiento de la economía ecuatoriana, por lo que las autoridades han creído conveniente irla fortaleciendo a través del Mipro (Ministerio de Industrias y Productividad) que apoya y asesora técnica y financieramente, a este importante sector de la economía ecuatoriana.

El mercado artesanal se encuentra dividido en algunas categorías que se muestran a continuación en los siguientes cuadros para mayor comprensión de esta distribución.

Cuadro Nº1.1. Número de contribuyentes con categoría de Artesanos

Año	Número de Contribuyentes
2007	15,231.00
2008	19,963.00
2009	26,546.00
2010	34,054.00
2011	42,165.00

Fuente: (MIPRO, 2012)

Las estadísticas a partir del año 2007 muestran el porcentaje de artesanos que se dedican al trabajo manual, existe un aumento progresivo de contribuyentes en el mercado artesanal de nuestro país.

Cuadro Nº1.2. Artesanos que declaran impuesto a la renta

Año	Número de Contribuyentes
2007	10,890.00
2008	15,510.00
2009	21,617.00
2010	22,699.00
2011	21,316.00

Fuente: (MIPRO, 2012)

En este cuadro el número de contribuyentes con categoría artesanos que declaran Impuesto a la Renta, son artesanos que gozan de un patrimonio y se han constituido en microempresas o empresas que llevan contabilidad, que muestran un incremento ascendente a pesar de las influencias negativas que recibió el área artesanal con las importaciones de artesanías de países orientales en el Periodo 2007 – 2011.

Cuadro Nº1.3 Artesanos bajo el régimen RISE

Año	Número de Contribuyentes
2008	1,013.00
2009	1,362.00
2010	1,710.00
2011	2,212.00

Fuente: (MIPRO, 2012)

El número de contribuyentes con categoría de artesanos que se encuentran bajo el sistema de facturación RISE, artesanos que venden en cantidades detalladas o a consignación, que en el período, 2007 – 2011, también se percibe un incremento año tras año.

Cuadro Nº1.4 Artesanos calificados por la JNDA

Año	Número de Contribuyentes
2007	9,538.00
2008	13,873.00
2009	19,880.00
2010	26,883.00
2011	34,176.00

Fuente: (MIPRO, 2012)

Número de contribuyentes con categoría de artesanos que tiene calificación artesanal de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, que están amparados por la ley de la JNDA, en el período 2007 - 2011.

Cuadro No. 1.5 Artesanos registrados en el MIPRO

Año	Número de Contribuyentes
2007	3,632.00
2008	4,000.00
2009	4,513.00
2010	4,976.00
2011	5,701.00

Fuente: (MIPRO, 2012)

Número de contribuyentes con categoría artesanos que tienen calificación artesanal del MIPRO, que se encuentran beneficiados y fortalecidos por esta institución, estos datos muestran el interés que tiene el gobierno por este importante sector económico del país.

Cuadro No. 1.6 Valores por ventas anuales

Año fiscal	Total ventas y otras operaciones
2007	730.725.134,00
2008	953.499.656,00
2009	1.020.119.543,00
2010	1.228.712.105,00
2011	1.441.516.681,00

Fuente: (MIPRO, 2012)

1.5. Diversidad de trabajos artesanales con varios materiales.

En nuestro país se evidencian dos clases de artesanías, las clásicas o tradicionales, y las artesanías convencionales o modernas. Las clásicas que representan nuestra historia y nos representa como país, las artesanías convencionales o modernas son aquellas que nacieron con la globalización, es decir, una combinación de técnicas y el desarrollo de nuevas habilidades que han venido de otros países como España, U.S.A, Colombia etc., y llegaron a nuestra ciudad con el propósito de convertirse en un entretenimiento, pero esto logró que miles de artesanos lograran diversificar y fusionar sus técnicas pasadas con las modernas, para lograr nuevas creaciones e innovar sus productos. Las artesanías o manualidades tienen tanta importancia en muchas

instituciones educativas que se instruye como una asignatura en el pensum de estudios escolares y colegiales a fin de desarrollar la creatividad y la minuciosidad de los alumnos y en otros casos para desarrollar las áreas motrices y cognoscitivas del cerebro.

Las artesanías nunca han pasado de moda, sino que se van innovando con el tiempo en cuanto a diseños, técnicas y materiales, en la actualidad las manualidades artísticas son más comunes, los artesanos microempresarios exitosos han tomado ventaja de sus habilidades, y destrezas para transformar las materias primas en obras de arte, esto los ha posicionado como maestros, por lo que han aperturado sus propios talleres de enseñanza y almacenes de distribución de materiales artesanales con la finalidad de adiestrar a personas en habilidades como la producción de bisutería, confección de muñecos en tela, aprender tejidos, bordados, repujados en madera y metal, vitrales, cerámica, pintura en madera y tela, mosaicos varios, modelado de masas, papel y fomix, caretas, flores secas, pastelería, etc.

Los materiales que pueden ser usados para hacer las manualidades son diversos pero hay que centrarse en los más durables, y que sean armoniosos entre ellos para que puedan formar un solo cuerpo, también se debe tomar en cuenta el costo que va a representar cada una de las partes, porque mientras más exclusivos sean los materiales, más costoso es el producto terminado, es por eso que la compra de estos materiales debe ser minuciosa.

CAPÍTULO II

ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

2.1. Constitución de la Microempresa “Manos de Águila”.

El nombre comercial para la microempresa será “Manos de Águila”, debido al enfoque principal del negocio que es la elaboración de manualidades artísticas personalizadas, tomando en cuenta que el instrumento principal, son unas manos hábiles y una mente emprendedora, que dan alas a la creatividad, y al progreso.

La microempresa funcionará como persona natural con calificación artesanal, a nombre de la persona propietaria y representante del negocio, debido a que bajo esta figura es la que más conviene para iniciar sus laborales productivas y comerciales, para lo cual contará con un capital y en el desarrollo de mismo, podría tener la necesidad de acceder a un financiamiento que permita la operatividad efectiva del negocio. La microempresa estará domiciliada en la ciudad de Quito provincia de Pichincha, donde operará la microempresa artesanal con un local – taller, allí se desarrollaran las tareas de producción, administración y comercialización.

2.2. Descripción de la microempresa.

La microempresa de manualidades “Manos de Águila” se dedicará a la producción y comercialización de artesanías elaboradas con procedimientos manuales y mecánicos, en base a materias primas diversas, utilizando una gama de diseños actuales en varias técnicas, siguiendo una temática natural y cultural de la ciudad de Quito y el país en general, manualidades como: decoración y pintura en materias primas obtenidas de la naturaleza, madera, mates, además tarjetas en papel y cartulina, y la elaboración de separadores de libros plastificados en acetato con texto e ilustraciones en hojas secas, y con dibujos pintados y repujados.

2.3. Misión y visión de la microempresa.

Misión

Ser una microempresa artesanal que produce y comercializa manualidades artísticas que expresan la belleza de nuestra naturaleza y la cultura de nuestro país.

Visión

Manos de Águila pretende ser una microempresa artesanal sobresaliente en el mercado de las manualidades, reconocida por su originalidad, variedad, estilo, y se

caracterizará por brindar un buen servicio, logrando así la predilección y fidelidad de muchos clientes.

2.4. Objetivos de la microempresa.

Objetivo general:

- Elaborar y comercializar artesanías artísticas de buena calidad y estilo, de tal forma que logre atraer a un muevo mercado e incentivar la preferencia al producto nacional.

Objetivos específicos:

- Contar con un producto que llene las expectativas visuales y emocionales de los clientes de la plaza artesanal.
- Innovar continuamente las artesanías con diseños actuales para poder permanecer en el mercado.
- Vincularse a las empresas del sector artesanal para poder participar en ferias y eventos nacionales que faciliten la comercialización.
- Llegar a ser la microempresa de manualidades pionera en promover la cultura y naturaleza del Ecuador a través de las artesanías que comercializa.
- Buscar posicionamiento en el mercado, alcanzando el liderazgo en las ventas en el curso de los próximos 3 años.

2.5. Valores de la Microempresa.

Los valores que acompañaran para que el desarrollo de la microempresa sea eficiente y se distinga de otras microempresas artesanales serán:

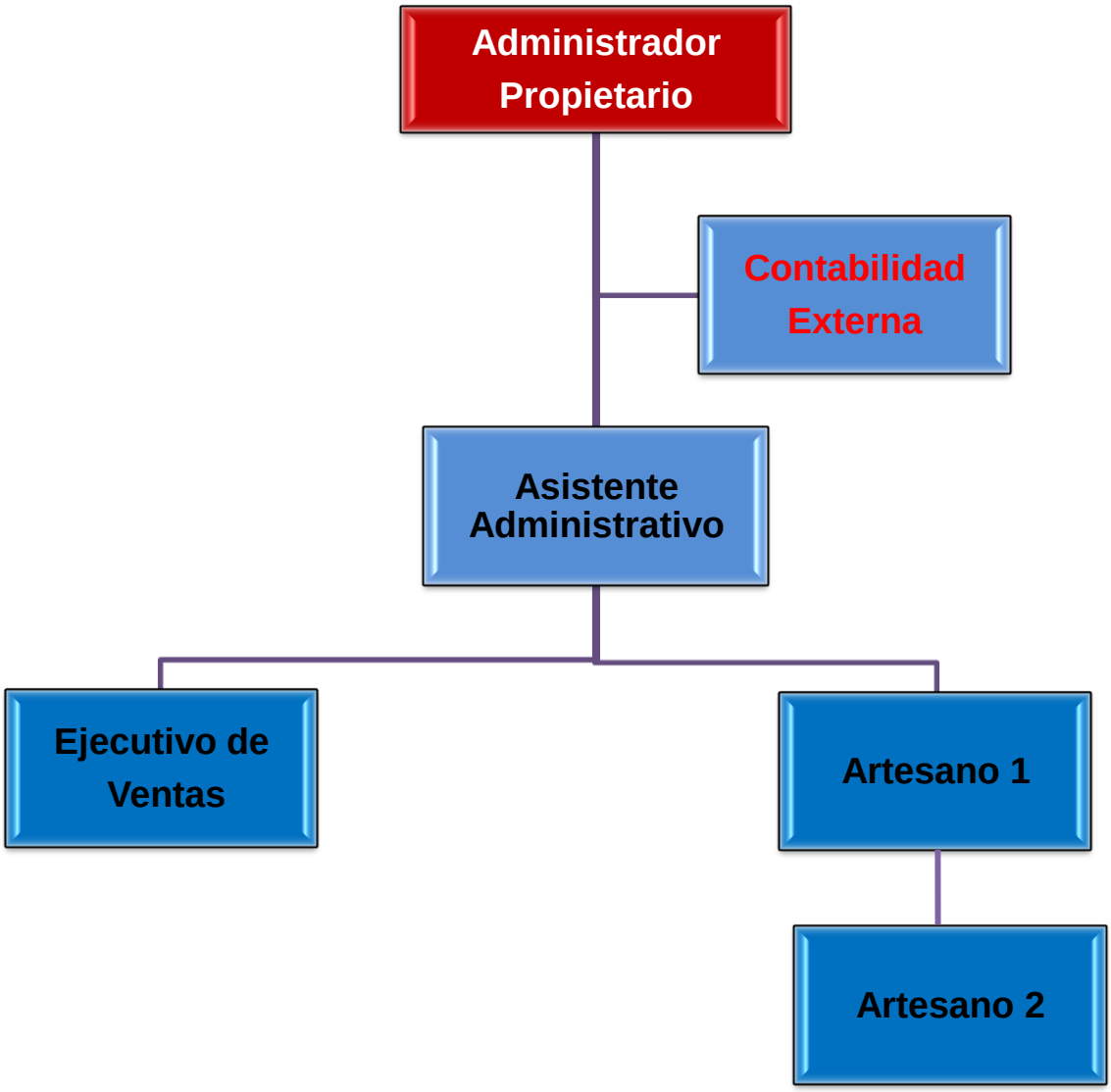
- Disciplina.- Seremos puntuales en lograr los objetivos trazados hasta alcanzarlos.

- Proactividad:- Tendremos la agilidad para reaccionar ante los cambios y oportunidades que se presenten en el comercio artesanal.

- Perseverancia.- Seremos constantes en realizar un estudio del mercado y en resolver los inconvenientes que se presenten.
- Responsabilidad.- Responderemos puntualmente ante las expectativas de los clientes para cumplir lo ofrecido.

- Integridad.- Ofreceremos a los clientes lo que verdaderamente se va a producir, respetando precios y acuerdos.

2.6. Estructura Organizacional–Administrativo.



Fuente: Elaborado por la Autora de la Tesis

Para establecer una dirección y un orden, la microempresa artesanal, ha planificado su estructura organizacional, a fin de indicar como va a funcionar la microempresa, para iniciar sus labores comerciales y canalizar toda su actividad.

- **Administrador Propietario**

Descripción del puesto.- Asegurar el buen funcionamiento de todas las áreas, para que estas contribuyan al cumplimiento de los objetivos de la microempresa.

Funciones: Ser responsable de la planificación, coordinación y dirección del trabajo y la gestión administrativa financiera, se encargará de controlar los costos y la rentabilidad de la microempresa artesanal, buscar financiamiento, representar legalmente a la microempresa, y buscar nuevos mercados.

Área de calidad: Organizar, controlar y evaluar la actividad relacionada con los procesos y procedimientos encaminados a obtener la óptima calidad en la producción de las artesanías, investigar y desarrollar técnicas y herramientas que incrementen la calidad para instruir a su personal operativo.

Área de personal: Selección, administración, calificación y capacitación eficiente del personal, en base a los parámetros de la microempresa y las leyes del país.

Área de producción: Se encargará de la coordinación, planificación de la producción artesanal, y la provisión oportuna de materia prima suficiente para la elaboración de las manualidades, estudio y aprobación de precios y proveedores, asegurando la calidad y el costo óptimo del material.

Área de marketing: Crear un plan de marketing adecuado para la microempresa, así como en estudio de mercado para asegurar la venta de la producción artesanal y poder ubicar las artesanías en un mercado privilegiado, producto acorde a la necesidad y satisfacción del cliente, análisis de precios, y técnicas de promoción de ventas de artesanías, precios de introducción, distribución y publicidad, estudio y conocimiento de la competencia.

Área contable: Supervisar que se realice el correcto registro de las operaciones financieras para obtener la información económica actualizada de la situación de la empresa.

- **Asistente Administrativo**

  Descripción del Puesto.- Servirá de apoyo a las actividades de administración, control, supervisión, análisis de actividades de los recursos humanos, materiales de la microempresa, así como la actividad contable y financiera,

ayuda en el proceso para conseguir los resultados propuestos en los objetivos de la microempresa.

Funciones: Recopilación de toda la información contable acerca de todos los movimientos y registros contables, estados de cuentas, control y adquisición de los bienes y materiales de la empresa para entregar al contador, responsable del registro de inventario de materiales, y cronogramas de pagos.

- **Asesor Contable**

  Descripción del puesto Seguimiento y análisis de los movimientos diarios de la empresa, realización de reportes contables semanales, contacto directo con el Administrador propietario, realización de documentos virtuales, planillas de aportes, formatos de SRI, y demás pagos.

  Funciones: Elaborar estados contables y transacciones financieras, proporcionar información contable, clara y transparente que garantice el cumplimiento de obligaciones fiscales.

- **Ejecutivo de Venta**

  Descripción del puesto: Coordinar con el Administrador propietario sobre los lineamientos de ventas, conocer bien el producto de la empresa, cumplir y superar las expectativas de ventas que la empresa requiere, garantizar los intereses y políticas establecidas por la empresa para la ejecución del cargo.

  Funciones: Captar nuevos clientes, alcanzar volúmenes de venta mensuales planteados, informar a la empresa sobre las expectativas de los clientes, elaborar un informe mensual de ventas, destreza para relacionarse con el cliente.

- **Artesano**

  Descripción del puesto: Conocer los modelos y diseños que la empresa ha implementado para ser elaboradas, familiarizarse con las características de la materia prima, y los materiales a ser utilizados, conocer el manejo de desechos.

Funciones: Demostrar técnica y destreza en la elaboración de objetos artesanales tanto en pintura y decoración, conocimiento básico en el manejo de herramientas manuales y eléctricas para dar forma a la materia prima, optimizar recurso en la elaboración del artesanías.

2.7. Aspecto legal

El marco legal lo constituyen el conjunto de leyes, restricciones y reglamentos que rigen las Instituciones públicas a las actividades comerciales que realizan las empresas y las personas naturales, por lo tanto la microempresa artesanal acatará las disposiciones jurídicas vigentes en nuestro país, desde la creación del negocio hasta su funcionamiento regular. La microempresa Manos de Águila definirá su tramitación legal y social, como persona natural debido a que al comenzar sus operaciones esta figura legal es la que más le facilita su operatividad y las relaciones comerciales. Al constituir la microempresa como persona natural, el propietario asume la capacidad legal del negocio, y las obligaciones a título personal en forma ilimitada, esto implica su responsabilidad en las deudas y manejos económicos que la microempresa contraerá, el representante legal garantiza el patrimonio de la microempresa con los bienes personales que posee. (http://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/)

2.8. Constitución de la microempresa

Para el funcionamiento normal y la constitución de la microempresa artesanal es necesario tramitar en las empresas gubernamentales la documentación pertinente para obtener el permiso de funcionamiento y patente municipal, el Municipio Metropolitano de Quito y el Cuerpo de bomberos, son quienes emiten las respectivas certificaciones. Los requisitos para obtener estos permisos se hallan detallados minuciosamente en el **Anexo No. 2**

2.9. Trámite de implementación

Una vez obtenidos los resultados en el estudio de mercado, y estos determinen la viabilidad comercial, el paso siguiente es implementar la microempresa, aquí se

materializarán los aspectos descritos en el estudio técnico, y los trámites legales y administrativos. Al iniciar las operaciones económicas se deberá realizar la apertura de una cuenta bancaria a nombre del dueño del negocio en este caso por estar constituido como persona natural, el valor será por el monto del capital inicial, para poder realizar los desembolsos necesarios para la estructura física para todas las áreas del proyecto. Las primeras actividades que se van realizar corresponden a las tecnológicas, de instalación y adecuación del lugar de trabajo, las cuales se centran en dos actividades principales, de ejecución administrativa y de adquisición.

- Actividades de ejecución administrativa: Se establece en base a lo planteado en el organigrama creando las áreas y divisiones de trabajo.

- Adquisición y adecuación: Se realiza mediante actividades de compra de implementos para la realización de obras físicas de construcción e instalación de maquinaria y equipos tanto en el área administrativa como en el área técnica. Funcionamiento y pruebas de equipos en las áreas: administrativa y productiva, capacitación del personal.

2.10. Trámite legal.

Los requisitos para el funcionamiento de la microempresa son: registro de la actividad, registro del nombre comercial, monto de capital y dirección donde funcionará el negocio en el Servicio de Rentas internas (SRI) para obtener el Registro único de contribuyentes (RUC), y luego obtener la autorización para la impresión de las facturas, requisito necesario para la comercialización de las artesanías. Registro que está compuesto por trece dígitos y su composición varía según el tipo de contribuyente. Los detalles de la tramitación legal están anunciados en el **Anexo No. 3**

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.1. Objetivos.

3.1.1. Objetivo general.

Realizar la investigación de mercado con el fin de obtener información para conocer las necesidades del consumidor, la oferta y la demanda del mercado artesanal en la ciudad de Quito.

3.1.2. Objetivos Específicos.

- Determinar la demanda de artesanías que existe en la ciudad de Quito
- Conocer la frecuencia de compra de artesanías
- Identificar cuáles son los gustos y preferencias del mercado artesanal.
- Detectar y evaluar a la competencia en el mercado artesanal.

3.2. Segmentación de mercado.

”La segmentación del mercado consiste en dividir un mercado en grupos más pequeños con distintas necesidades, características o comportamientos, que podrían requerir estrategias o mezclas de marketing distintas” (Pearson Educación Marketing, 2012).

3.2.1. Perfil Geográfico.

Este perfil está dirigido a la población local y visitantes extranjeros de la ciudad de Quito, principalmente del Centro Histórico de la ciudad, como un lugar céntrico y comercial, siendo este el más transitado, debido a las importantes actividades que se desarrollan en esta zona, de índole política, comercial, turística, cultural, religiosa y educativa.

3.2.2. Perfil Demográfico.

En este aspecto estará direccionado a personas adultas de nacionalidad Ecuatoriana y Extranjera de las edades comprendidas en adultos de 18 años a 65 años, que son edades en las cuales las personas tienen una capacidad de compra definida y la percepción de la utilidad y calidad de un artículo, en cuanto al género están involucrados tanto el femenino como masculino, sin importar su estado civil, y nacionalidad.

3.3. Mercado Meta.

El mercado meta de la microempresa son hombres y mujeres económicamente activas que residen y visitan la ciudad de Quito en el Sector del Centro Histórico, por ser este el lugar que concentra más visitantes tanto locales, nacionales como extranjeros, que admiran sus distinguidas atracciones turísticas, culturales, y la naturaleza del lugar así como también las artesanías para adquirirlas.

Tabla 3.1. Mercado Meta

CRITERIO	SEGMENTO DE MERCADO
GEOGRÁFICO	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Sector	Centro Histórico
DEMOGRÁFICO	
Edad	18 a 65 años
Sexo	Masculino – Femenino
Estado civil	Todos
Nacionalidad	Ecuatoriana - Extranjera

Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

3.4. Determinación de la muestra.

Para determinar la muestra, se ha tomado en cuenta la población local de la ciudad de Quito del Sector Centro Histórico, de las edades de 18 a 65 años 20.063 personas, más el porcentaje de turistas que visitarán la ciudad de Quito proyectado al 2014, son 680.000 personas, según datos proporcionados por el Municipio de Quito. La suma de estas dos cantidades da 700.063, valor que servirá para aplicar la fórmula para determinar el tamaño de la muestra, y el resultado permitirá conocer la cantidad de personas a encuestar, para diagnosticar las expectativas del mercado artesanal, y luego interpretar los datos obtenidos.

Fórmula:

$$\frac{Z^2 \times N \times P \times Q}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Dónde:

N (Tamaño de la Población) = 700.063

Z (Nivel de confianza) = 1,96

P (Probabilidad de éxito) = 0,50

Q (Probabilidad de fracaso) = 0,50

E (Error permitido) = 0,05

$$\frac{1{,}96^2 \times 700063 \times 0{,}50 \times 0{,}50}{0{,}05^2 \times (700063 - 1) + 1{,}96^2 \times 0{,}50 \times 0{,}50}$$

$$\frac{3{,}841 \times 700063 \times 0{,}25}{0{,}0025 \times 700062 + 3{,}841 \times 0{,}25}$$

672.235,50 Resultado = 383,88

1.751,12

Personas a ser encuestadas: **384**

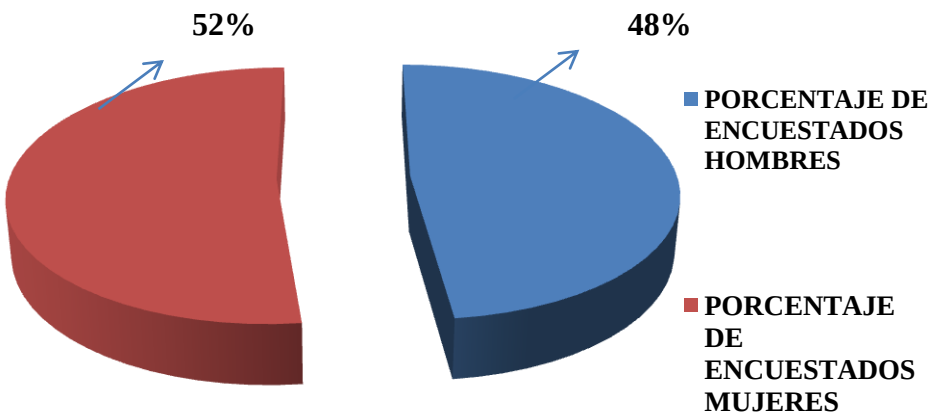
3.5. Diseño del Instrumento de recolección de información.

(El Diseño del Instrumento de recolección de información se encuentra detallado en el **Anexo No. 4**)

3.5.1. Análisis de los resultados.

El número total de personas a quienes se les aplicó la encuesta fueron 384, el 90%, turistas extranjeros, y el 10% corresponde a la población local del Centro Histórico de Quito.

Gráfico 3.1. Porcentaje de Encuestados

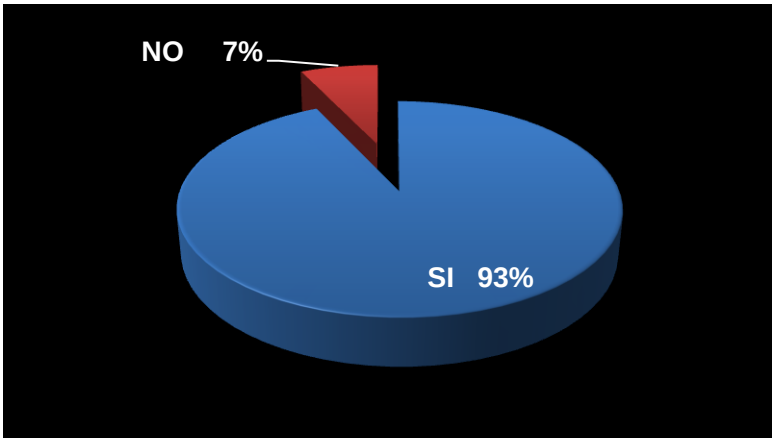


Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

Del total de la población local de Centro Histórico y turistas que visitan la ciudad de Quito, el 52% es del género femenino y el 48% es del género masculino. Este resultado es positivo porque la orientación de la microempresa no estará dirigida a un género en especial, sino que además representa una ventaja porque los dos géneros son potenciales clientes para la microempresa.

Pregunta 1.- Le agrada comprar artesanías? SI NO

Gráfico 3.2. Aceptación de la Artesanías



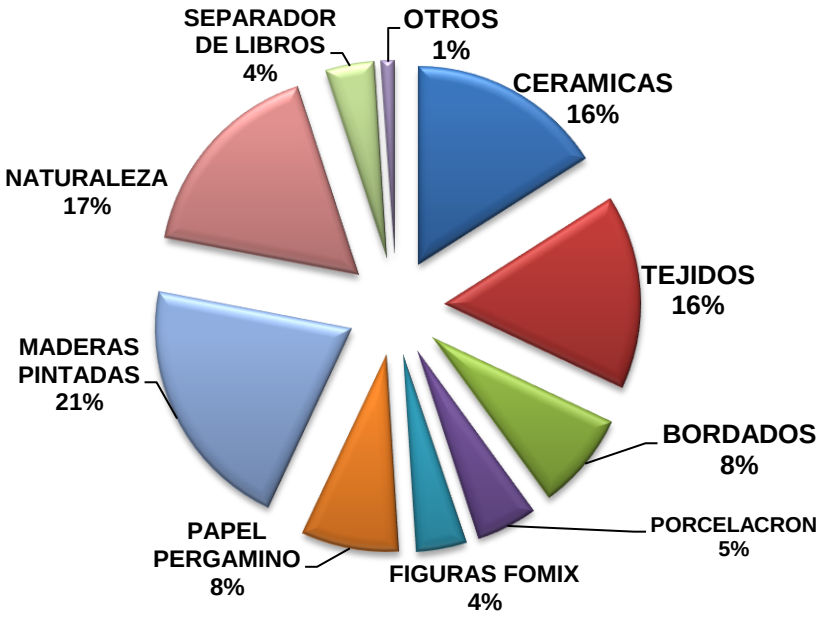
Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

El 93% de la población relacionada, respondió que si les gustan las artesanías, porque demuestran nuestra cultura y arte, por eso atraen al turismo nacional e internacional.

En general se puede deducir que las artesanías tienen alta preferencia, los turistas extranjeros y la población local valoran el atractivo que tienen las artesanías elaboradas a mano, la mezcla de técnicas y diseños llaman la atención por su aspecto y colorido, existe una variedad de trabajos que se exhiben en ciertos lugares de la ciudad de Quito, como; Centro Histórico, La Ronda, El Panecillo, Plaza Foch etc., gracias a estas hermosas figuras han hecho que estos sitios sean más acogedores. Las artesanías tienen la finalidad de ser un artículo útil, a más de servir como una decoración.

Pregunta 2.- Señale cuáles son las artesanías o manualidades de su preferencia?

Gráfico 3.3. Artesanías preferidas



Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

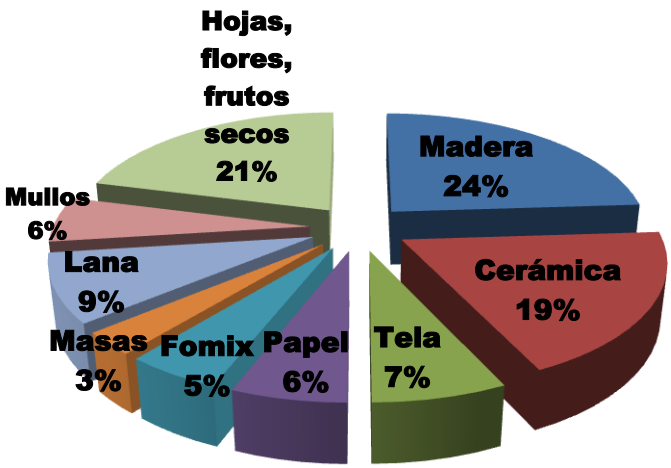
Análisis

Según se puede observar en el gráfico los porcentajes de las artesanías que más se prefieren son: maderas pintadas 21%, artesanías con materiales naturales 17%, las artesanías como cerámicas y tejidos 16%.

Las artesanías de más alta predilección serán tomadas en cuenta en primera instancia como la base de los artículos que la microempresa artesanal elaborará y comercializará. Ya que las artesanías resultan atractivas y novedosas por su aspecto y colorido además que estas expresan el arte y la belleza de la cultura ecuatoriana.

Pregunta 3.- De las artesanías que Usted ha adquirido cuál es el material que le ha parecido más atractivo?:

Gráfico3.4. Material más atractivo



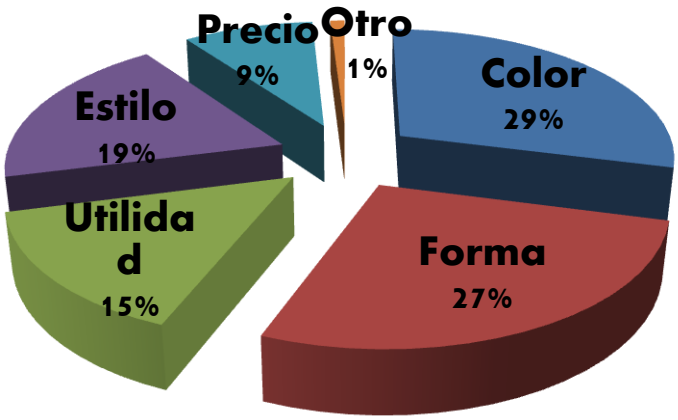
Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

Análisis

Esta pregunta tiene relación directa sobre el material de fabricación que resultó más atractivo, como es la madera con el 24%, y los materiales de la naturaleza como hojas, flores y frutos secos en un 21%. Los materiales de la naturaleza son diversos y por lo que pueden crear varios diseños, y muchos de ellos están disponibles ya sea en los parques, montañas y bosques etc., y son de fácil acceso, ya que la misma naturaleza permite que estos se desprendan de los árboles o las plantas, (flores, semillas, hojas) y sean aprovechados, en el caso de la madera se la puede adquirir comprándola en varias distribuidoras a nivel nacional. Todos estos materiales tienen en sí un estilo especial como el color, textura y forma, aspectos que posibilitan la creación de varias artesanías.

Pregunta 4. Qué es lo que más aprecia de las artesanías?

Gráfico 3.5. Cualidad apreciada



Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

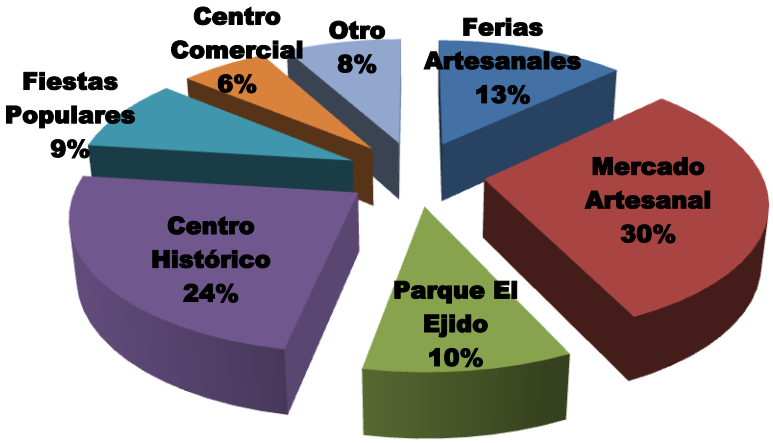
Análisis

Como se indica en el gráfico 3.5, las características principales que se aprecian en una artesanía son: el color 29%, la forma 27%, el estilo 19%, la utilidad 15%, y solo el 9% le parece importante el precio de las artesanías, el otro 1% manifestó que también se debería valorar la calidad del producto.

Entendemos que los turistas y la población local valoran más el aspecto físico de una artesanía por sobre el valor del mismo, lo cual es muy importante para el proyecto propuesto ya que los esfuerzos de la microempresa estarán encaminados a elaborar artesanías de colores, formas y estilos atractivos e innovadores.

Pregunta 5. En qué lugar ha adquirido Usted las artesanías?:

Gráfico 3.6. Lugar de adquisición



Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

Análisis

En referencia al sitio donde se adquieren la artesanías, la población local del Centro Histórico y los extranjeros manifestaron que recurren al Mercado Artesanal en un 30%, debido a que la mayoría de turistas relacionan este lugar en común para la compra de artesanías, además por estar dentro del recorrido turístico, en segundo lugar están los locales ubicados en el Centro Histórico 24%, porque este lugar está lleno de lugares culturales y turísticos como iglesias, museos y plazas que se distinguen por sus diseños arquitectónicos antiguos, y alrededor de estos lugares están los negocios de venta de artesanías. En tercer lugar las ferias artesanales con un 13% que son más requeridas por los turistas latinos para llevar los productos que les agradan, generalmente en fechas especiales como la Navidad y otras festividades. En cuarto lugar el parque el Ejido 10% porque también se encuentra dentro del recorrido turístico y está cerca del mercado artesanal.

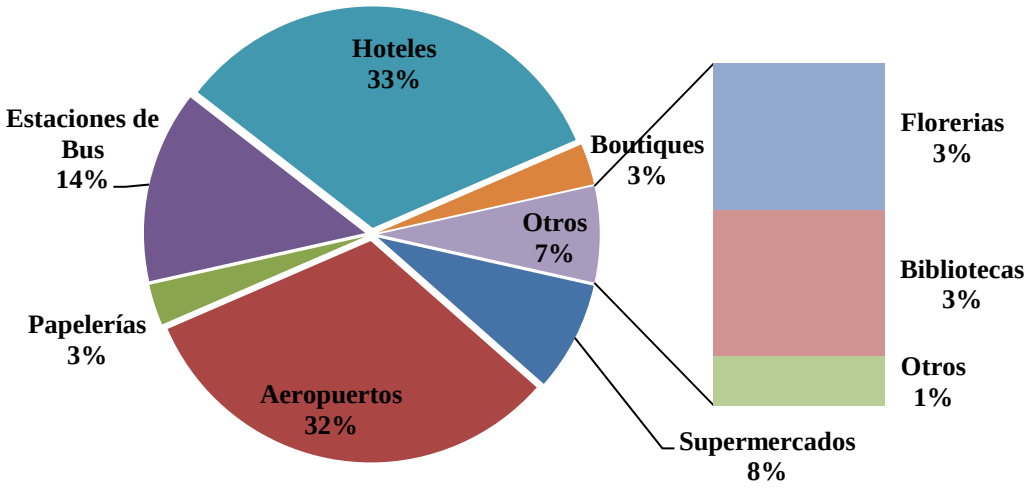
La mayoría de extranjeros y la población nacional y local visitan el mercado artesanal para adquirir artesanías por ser un lugar popular que concentra gran cantidad de trabajos artesanales de algunas provincias del país en especial de Otavalo. La población que va al Centro Histórico para adquirir las artesanías, busca sitios exclusivos y un servicio preferencial, además para tener acceso a información turística, en especial los extranjeros por el tema del idioma, y sobre todo en este lugar se exponen una variedad de figuras relacionadas con la ciudad de Quito y sus lugares característicos.

Según la empresa Quito Turismo del Municipio de Quito, el Centro Histórico es el lugar más concurrido por los turistas con el porcentaje del 61%, este dato se pudo confirmar en la investigación de campo, los potenciales compradores están en este lugar.

Ésta información es muy valiosa para el proyecto, ya que reveló que el sitio idóneo para vender las artesanías está en el Centro Histórico de la Ciudad donde la microempresa se puede desarrollar.

Pregunta 6. Cree Usted que se deberían vender artesanías para promocionar nuestra cultura artesanal en lugares cómo:

Gráfico 3.7. Lugares sugeridos para promocionar artesanías



Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

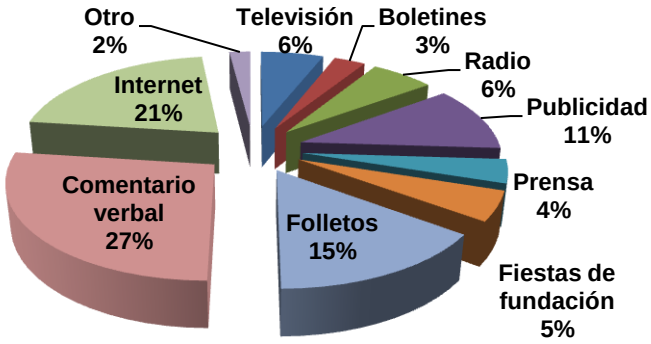
Análisis

En respuesta a esta pregunta, los mejores lugares para promocionar las artesanías son: el Aeropuerto con el 32% y los Hoteles con el 33%, que son lugares de permanencia necesaria de los turistas, al igual que en las estaciones de bus con el 14% ya que algunos turistas van y vienen a la ciudad por vía terrestre de otros lugares. Los otros ítems no fueron tan indicados porque los turistas manifestaron que no tienen mucho tiempo de estadía, ni la necesidad de ir a estos lugares, mientras que la población local si le pareció que se deberían vender en los supermercados con el 8% y en otras plazas con menor porcentaje, para promocionar las artesanías.

Con estas respuestas la empresa tiene otras áreas de acción como el Aeropuerto, los Hoteles y Estaciones de bus, donde podría distribuir las artesanías que elaborará, para satisfacer al mercado turístico, y la población en general.

Pregunta 7. Por cuál medio se enteró Usted del lugar donde compra las artesanías?

Gráfico 3.8. Medio de comunicación influyente



Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

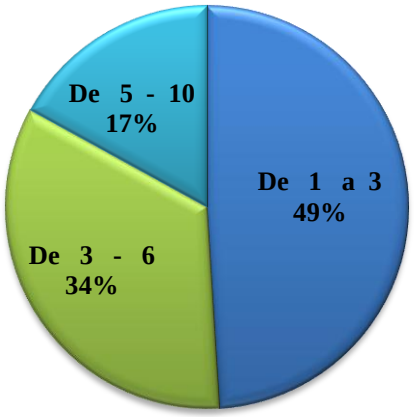
Análisis

En la aplicación de esta pregunta los resultados que se obtuvieron fueron: el primer medio de comunicación por el cual se informaron de la existencia de las artesanías es a través del comentario verbal (27%), de otras personas que previamente compraron en varios locales, otros han encontrado información previamente por internet (21%), además les entregaron folletos ilustrativos tanto en Hoteles como en otros lugares, estos son los principales medios de información.

Estos datos indican que la microempresa Manos de Águila deberá esforzarse por dejar la mejor impresión en cada visita que reciba a su local, para tener la mejor publicidad verbal, y luego deberá invertir en una página web para darse a conocer en el ámbito virtual.

Pregunta 8. Cuántas artesanías ha adquirido Usted en los últimos tres meses?

Gráfico 3.9. Número de artesanías



Fuente: Resultados obtenidos de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

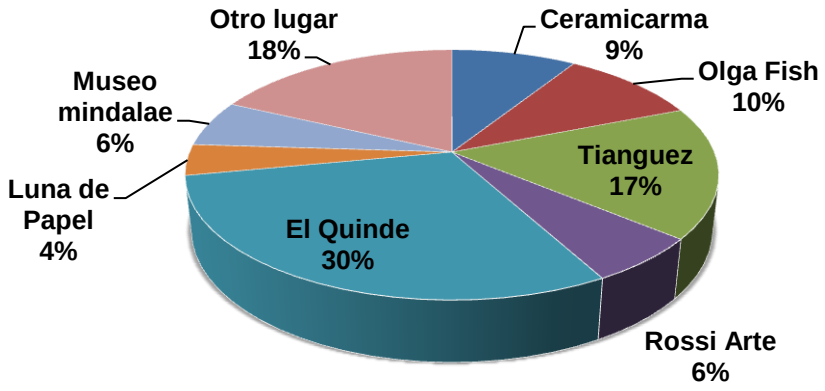
Análisis

Sobre esta pregunta, el 49% de la población local del Centro Histórico y los extranjeros que visitan la ciudad de Quito, indicaron que las unidades de consumo que predomina es de 1 hasta 3 artesanías, y el 34% adquieren de 3 hasta 6 artesanías, mínimo compran 3, que es una cantidad intermedia, el 17%, de 5 hasta 10 artesanías que es una cantidad alta de compra, o sea un mínimo 5 unidades debido a su mayor interés por las artesanías.

Este dato representa otra ventaja para el proyecto porque se observa que aproximadamente el 49% de los visitantes va a adquirir de una unidad hasta 3 en cada visita, esto asegura la supervivencia del negocio.

Pregunta 9. Ha comprado Usted artesanías en las siguientes empresas, señale:

Gráfico 3.10. Lugares de venta de artesanías



Fuente: Estadísticas obtenidas de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

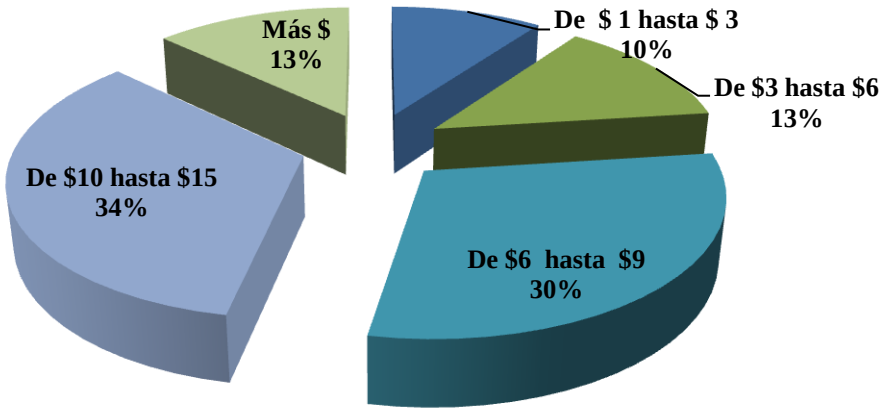
Análisis

Respecto a los lugares de venta de artesanías, la empresa donde más se adquieren es en el almacén el Quinde (30%), que está ubicada en el corazón del Centro Histórico de Quito, este sitio es muy visitado por la población local, y nacional y extranjera, debido a que esta tienda tiene servicios turísticos, como información, guías , y asesoramiento turístico, y el almacén de artesanías, el segundo lugar están otros lugares (18%), como las Artesanías de la tienda Camari, que es un lugar donde venden productos naturales, tienen una área de artesanías, y la Plaza Naya ubicada en la calle Juan León Mera cerca de la avenida Amazonas donde pasean los turistas por la variedad de restaurantes y principalmente por el sector de las paradas del bus turístico. La empresa Tiánguez (17%), que se encuentra en la plaza de San Francisco, Olga Fisch (10%) donde se venden variedad de artesanías, estos son lugares exclusivos. Lugares no tan conocidos como Ceramicarma (9%), y Rossiarte (7%), donde se realizan varias manualidades artísticas, y Luna de papel (4%), no que son tan conocidos por no estar en el recorrido que los turistas realizan.

Esta respuesta aclara que es en el centro histórico donde la población nacional y turista acude para adquirir las artesanías, por lo que se confirma que la microempresa deberá tener su local en el Centro Histórico, el mercado y la competencia se encuentra allí.

Pregunta 10 Cuánto ha pagado Usted por una artesanía?

Gráfico 3.11. Valor de una artesanía



Fuente: Estadísticas obtenidas de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

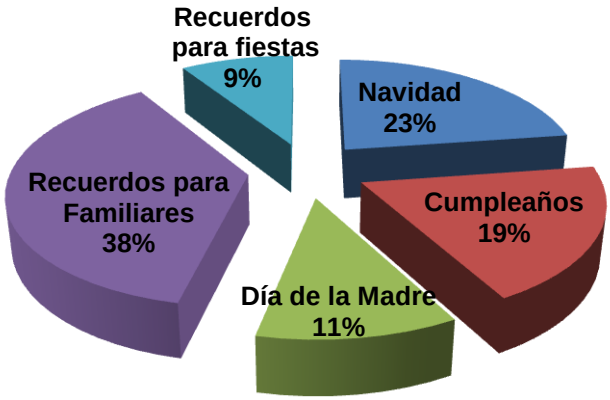
Análisis

La población visitante nacional y extranjera del Centro Histórico de Quito, el (34%) manifestó que ha pagado el valor de $ 10,00 hasta $ 15,00 por una artesanía, tomando en cuenta que las artesanías son valoradas más por la complejidad de su elaboración y luego por material que se requiere, lo cual fue confirmado en la pregunta 4, lo que más se valora es el aspecto físico que tienen como valor principal para adquirirlo, el (30%) ha pagado de $6,00 hasta 9,00 que se refiere a una artesanía de costo y tamaño intermedio, el (13%) que ha pagado mucho más, valores que van desde $ 30,00 hasta $ 100,00 dependiendo del artículo, el material y su utilidad, en último lugar están los valores de $ 1,00 hasta 3,00 dólares que sería lo más económico que costaría una artesanía como llaveros o prendedores.

Estas respuestas son positivas para el proyecto pues los valores que han sido pagados por las artesanías están dentro del rango de precios considerados por la microempresa para los artículos que va a crear y comercializar.

Pregunta 11. Para qué ocasiones compra Usted las artesanías?

Gráfico 3.12. Circunstancia de compra



Fuente: Estadísticas obtenidas de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

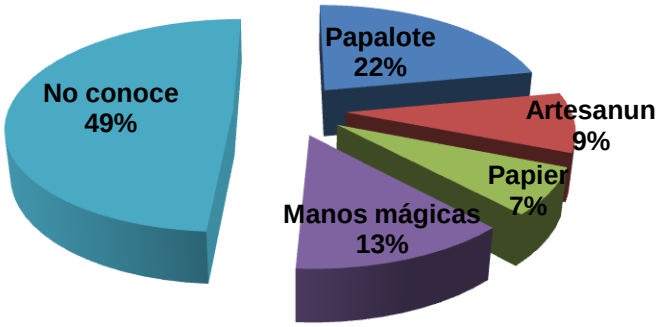
Análisis

Sobre la ocasión para la que se adquieren las artesanías, la respuesta mayor que se obtuvo fue que el 33% lleva como recuerdo del viaje que ha realizado, el 20% mencionó que realiza compras anticipadas para obsequiar o lleva por encargo a otros turistas, el 17% adquieren para regalos de cumpleaños y el 11% compra para el día de la madre, el 8% adquiere para ofrecer como recuerdos en sus fiestas sociales.

Este dato es beneficioso porque quiere decir que la venta de artesanías es diaria y que inclusive en festividades navideñas y fechas especiales habría más demanda, y que la supervivencia de la microempresa no estaría limitada a ciertas temporadas del año.

Pregunta 12. Conoce Usted las artesanías que producen las siguientes empresas?

Gráfico 3.13. Empresas artesanales



Fuente: Estadísticas obtenidas de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

Análisis

El 49% de los visitantes del Centro Histórico nacionales y extranjeros afirmó no conocer a las empresas mencionadas por varias razones, debido a que muchos de ellos no identifican sus productos con el nombre de la empresa, y otro porque los productos tienen nombres distintos al de la empresa, o no hay ninguna identificación en el producto a cerca de la empresa, otra razón es que los turistas no recordaban tampoco el nombre de las empresas por la dificultad del idioma, el 22% de la población objetivo afirmó que si ha visto algunas artesanías como Papalote, luego el 13% indicó conocer a la empresa manos mágicas que vende bordados, el 9% afirmó conocer a la empresa Artesanum que elabora muñecos de tela reciclada, y el 7% de encuestados conoce a la empresa Papier que elabora tarjetas de papel filigrana. Estas empresas no están ubicadas en el recorrido turístico, ellos distribuyen sus artesanías en varios lugares, y su producción no está enfocada a los turistas, su venta es general.

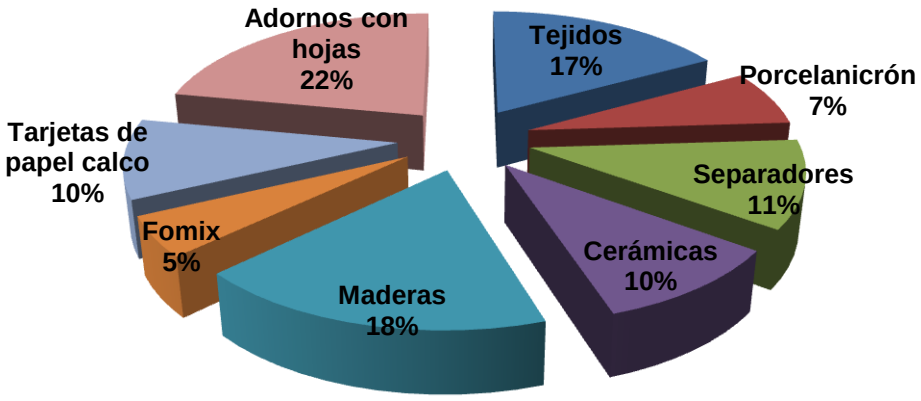
Esta información se convierte en una ventaja, ya que la microempresa elaborará y comercializará sus artesanías a un precio competitivo en el centro histórico de Quito.

Pregunta 13. Observe las siguientes manualidades e indique si Usted estaría dispuesto/a a adquirirlas a los precios indicados en cada uno de ellos?

Gráfico 3.14. Exposición de artesanías

(El gráfico 14 con las muestras de artesanías se encuentra expuesto en el **Anexo No. 5**)

Gráfico 3.15. Artesanías que adquiriría



Fuente: Estadísticas obtenidas de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

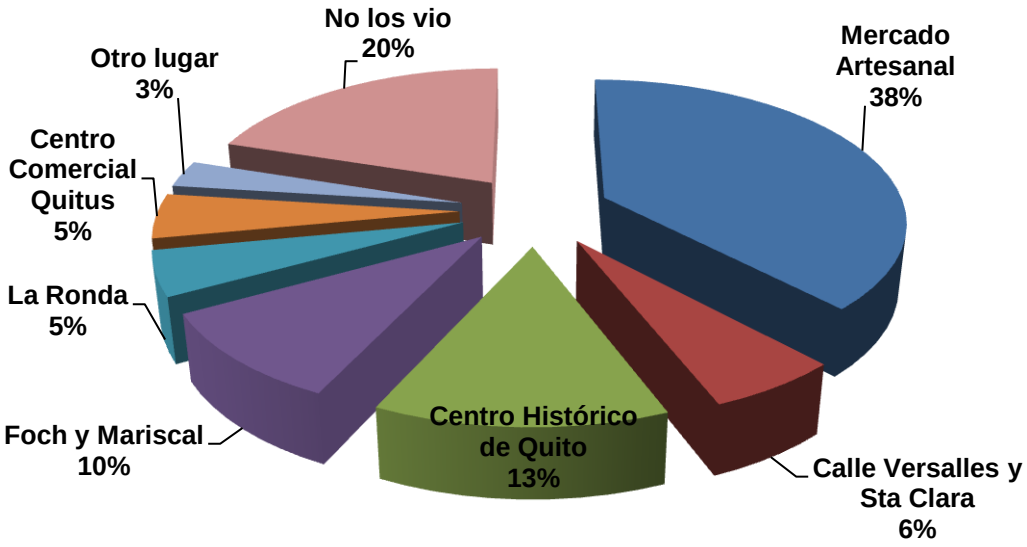
Análisis

El 22% de la población visitante del Centro Histórico nacional y extranjera tubo preferencia por las artesanías elaboradas con materiales obtenidos de la naturaleza, el 18% indicó que las maderas pintadas son un adorno especial, el 17% contesto que los tejidos llamó su atención, al 11% le agradó los separadores de libros cuando los vieron, ya que en la pregunta 2 respondieron solo el 4% porque los separadores son generalmente un artículo impreso industrializado, al 10% le atrajo las cerámicas y tarjetas de papel, el 7% le gustó las artesanías de porcelanicron, el 5% le gustó las artesanías realizadas con fomix que son los porcentajes más bajos.

Esta información determina cuales son las manualidades con mayor demanda y que la microempresa puede elaborar, en primera instancia son los materiales de la naturaleza, hojas, flores, frutos secos, y la variedad de maderas pintadas, que es lo que a los turistas les atrae comprar. Esto beneficia a la microempresa debido a que en la naturaleza de nuestro país amazónico existe una diversidad de materia prima que por sus características, formas y colores inspira a la creación de distintas artesanías.

Pregunta 14. De las manualidades que Usted observó podría indicar en cuales de estos lugares las ha visto o adquirido?

Gráfico 3.15. Lugar donde se observaron



Fuente: Estadísticas obtenidas de la encuesta Elaborado por la Autora de Tesis

Análisis

Sobre esta pregunta, el 38% de las personas que visitan el Centro Histórico nacionales y turistas, informaron que admiraron las artesanías de madera, tejidos y hojas secas en el mercado artesanal, en cambio el 20% confirmó que no ha observado algo igual o parecido en ninguno de los lugares mencionados, el 13% manifestó que vio las cerámicas en el Centro Histórico, el 10% indicó que vio algunas artesanías de fomix en la Plaza Foch, el 6% notó que las artesanías de papel y las cerámicas se venden en la Calle Versalles y Sta. Clara, el 5% también apreció que las artesanías; tejidos y las figuras de porcelana fría se venden en el Centro Comercial Quitus y La Ronda, la minoría con el 3% ha mirado las artesanías en otros lugares distintos a los consultados.

Con la investigación de campo se demostró que a pesar de que existan varias artesanías con los mismos materiales de madera, tejidos y materiales de la naturaleza y otros, la microempresa dispone de distintos diseños que fueron de agrado de los potenciales clientes.

3.6. Resultados de la Investigación.

La investigación de mercado reveló que el proyecto tiene la posibilidad de estar en la plaza artesanal, además se demostró que las artesanías tienen una acogida mayoritaria por los turistas extranjeros y la población local del Centro Histórico de la ciudad de Quito, según datos de la Empresa Quito turismo año 2013, los turistas tienen un presupuesto destinado a la compra de artesanías de un valor promedio de $100,00, mientras que la población local gasta en promedio $10,00. La investigación ayudo a precisar que el sitio más apropiado para la microempresa está en el Centro Histórico de la ciudad, que es el lugar más visitado para los turistas por lo representativo del lugar. También se detectó cuáles son las artesanías que tendrán alta demanda y las características que deben tener para que los turistas y la población local deseen adquirirlas.

3.7. Análisis de la demanda y la oferta.

3.7.1. Demanda.

"Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado" (Gabriel, 2007) (P.17).

Para determinar la demanda del presente proyecto se tomó en cuenta los resultados de la encuesta. La población total de turistas más la población local del centro histórico de Quito, da un valor de 700.063, este valor multiplicado por el 93,00% es el porcentaje de aceptación general de las artesanías en la ciudad de Quito. Para la proyección anual se tomó en cuenta el porcentaje de crecimiento de la población que es el 8%.

Una vez obtenida la cantidad de clientes anuales, se procedió a calcular el número de unidades, considerando la información obtenida en la investigación de mercado el porcentaje de frecuencia de compra es 3 unidades anuales, ya que lo más probable es que los turistas visiten ocasionalmente la ciudad de Quito.

Tabla 3.2. Demanda anual de Artesanías

AÑOS	POBLACION	PORCENTAJE DE ACEPTACION	CLIENTES ANUALES	UNIDADES ANUALES
2014	700,063	93.00%	651,059	1,953,176
2015	756,068	93.00%	703,143	2,109,430
2016	816,553	93.00%	759,394	2,278,183
2017	881,878	93.00%	820,147	2,460,440
2018	952,428	93.00%	885,758	2,657,274
2019	1,028,622	93.00%	956,618	2,869,855

Fuente: Resultados de Estudio de Mercado Elaborado por la Autora de Tesis

3.7.2. Oferta.

"Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado" (Baca Gabriel, 2007)(P.48)

En el sector del Centro Histórico existen empresas que venden artesanías como El Quinde, Tiánguez y en el Palacio de Carondelet, y también Handicrafts y Artesanías Ecuador que son negocios pequeños, y fuera del sector están el Mercado Artesanal, y El parque El Ejido.

La microempresa Manos de Águila a ser ubicada en el Centro Histórico de Quito tendrá a su alrededor 7 establecimientos que comercializan artesanías de similares características, sin embargo el proyecto prevé la elaboración de artesanías con materiales obtenidos del medio natural que son diferentes a los que habitualmente exhiben las empresas que constituyen la competencia, es por ello se debe aseverar que los productos a elaborar y ofertar hacen la diferencia, puesto que son innovaciones para la plaza artesanal; además estos productos serán comercializados de manera directa por el productor, a precios competitivos, en relación con las otras empresas.

Para el cálculo de la oferta, se consultó a personas vinculadas en 7 de las empresas descritas en la tabla, los mismos que facilitaron algunos criterios de las características de los negocios, como la cantidad de clientes que concurren diariamente, el número de unidades en promedio que cada visitante adquiere por día; con cuya información se efectúan las correspondientes estimaciones.

Tabla 3.3. Oferta Anual de Artesanías

EMPRESAS	Clientes	Producto	Unidades díarias	Unidades Mensual	Unidades Anuales	Clientes Anuales
El Quinde	100	3	300	9,000	108,000	36,000
Tianguez	80	3	240	7,200	86,400	28,800
Local Palacio Carondelet	50	2	100	3,000	36,000	18,000
Mercado artesanal	430	15	6,450	193,500	2,322,000	154,800
El Ejido	10	5	50	1,500	18,000	3,600
Artesanías Ecuador	17	2	34	1,020	12,240	6,120
Handicrafts	14	2	28	840	10,080	5,040
TOTAL	**701**	**32**	**7,140**	**214,200**	**2,570,400**	**252,360**

Fuente: Resultados de Estudio de Mercado Elaborado por la Autora de Tesis

Para realizar la proyección de la oferta se tomó en cuenta el porcentaje de crecimiento de la población (8%) por la cifra total de la población. Para la proyección de la oferta en unidades se multiplico el número de clientes por el promedio de venta de unidades que son 3 anuales, aunque en la oferta las unidades son variables, porque depende de varios factores como: ubicación, producto, precio, servicio y la estrategia de mercado**.**

Tabla 3.4. Proyección de la Oferta

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
CLIENTES	252,360	272,549	292,738	312,926	333,115	353,304
UNIDADES	757,080	817,646	878,213	938,779	999,346	1,059,912

Fuente: Resultados de Estudio de Mercado Elaborado por la Autora de Tesis

3.7.3. Demanda Insatisfecha.

“Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta” (Chain, 2008)(P50). En el siguiente cuadro se presentará la diferencia entre la oferta y demanda de los datos que fueron obtenidos de la investigación mercado y la investigación de campo.

Tabla 3.5. Demanda Insatisfecha Anual de clientes

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	651,059	252,360	398,699
2015	703,143	272,549	430,594
2016	759,394	292,738	466,657
2017	820,147	312,926	507,220
2018	885,758	333,115	552,643
2019	956,618	353,304	603,314

Fuente: Resultados de Estudio de Mercado Elaborado por la Autora de Tesis

Tabla 3.6. Demanda Insatisfecha Anual de cliente.

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DIFERENCIA
2014	1,953,176	757,080	1,196,096
2015	2,109,430	817,646	1,291,784
2016	2,278,183	878,213	1,399,970
2017	2,460,440	938,779	1,521,661
2018	2,657,274	999,346	1,657,928
2019	2,869,855	1,059,912	1,809,943

Fuente: Resultados de Estudio de Mercado Elaborado por la Autora de Tesis

La demanda insatisfecha que existe en el mercado artesanal para el año 2014, es de 398.699 clientes, considerando esta cifra y tomado en cuenta que habrá un incremento en el turismo en nuestro país, debido a que “Ecuador alcanzó 14 premios catalogados por el diario estadounidense The Wall Street Journal como los “Oscar de la industria de viajes” (www.turismo.gob.ec, 2014). Por lo que la microempresa estima que tendrá el 5 % del mercado artesanal, 19,935 clientes potenciales en el año 2014 que visitarán el negocio. Los esfuerzos de la microempresa estarán encaminados a atraer un porcentaje de clientes reales a los cuales se los pueda satisfacer, de acuerdo al comportamiento del mercado el porcentaje de clientes reales es el 30% del 100% de visitantes, información que se obtuvo en la investigación de campo. La microempresa por ser un proyecto nuevo aspira tener por lo menos el 25% de los clientes potenciales para iniciar sus actividades comerciales.

3.8. Plan de marketing.

La microempresa Manos de Águila, se dedicará a la minuciosa elaboración de artesanías con varios materiales y diseños atractivos que expresen la historia, cultura y la naturaleza ecuatoriana.

- **Logotipo de la Microempresa**

El nombre de la empresa fue inspirado en un pasaje bíblico, Isaías 40:31 (pero los que confían en el Señor tendrán siempre nuevas fuerzas y podrán volar como las águilas…) La ciudad de Quito lugar privilegiado por Dios al tener una riqueza tanto en cultura, flora y fauna, son recursos para explotar y traer progreso, se debe valorar esto como materia prima de muchos negocios, teniendo mente y manos abiertas y a la vez entrelazadas, que asemejan a las alas de una águila que vuela alto, el talento y la habilidad puestas en acción puedan liberar mucha creatividad.

La microempresa adoptará algunas estrategias comerciales orientadas a atraer a los turistas y la población nacional para qué adquieran las artesanías.

Para alcanzar este objetivo la microempresa deberá:

- ✓ Elaborar una producción acorde al tamaño del mercado real
- ✓ Cumplir en sus entregas y stocks
- ✓ Tener buena calidad y presentación de las artesanías

- ✓ Establecer precios competitivos
- ✓ Tener un mejoramiento continuo de su producción
- ✓ Crear una imagen turística atractiva en su local
- ✓ Realizar actividades que atraigan más turistas al negocio

El mercado artesanal en la ciudad de Quito es grande, y se encuentra extendido en varios de los sectores que forman parte del recorrido turístico que realizan los extranjeros cuando visitan la ciudad, existen varias empresas que comercializan las artesanías, mostrando la riqueza de nuestra ciudad y el país en general. Las tiendas artesanales le han dado a la ciudad de Quito la importancia de recalcar nuestros orígenes y raíces de nuestro país y el progreso que se ha logrado a través de los tiempos.

Las empresas artesanales necesitan el apoyo y en respaldo de las autoridades de turismo para que sean incentivadas a la creatividad en base a la cultura ecuatoriana ya que las empresas artesanales se han dedicado a reflejar en sus artesanías las culturas e ideologías de otros países.

3.9. Marketing mix.

El marketing mix para la microempresa artesanal conjugará una serie de elementos claves con las que la empresa y el producto lograrán influenciar en la decisión de compra de los clientes. Ya que el consumidor comprará en el lugar que más beneficios le represente, a través de las variables producto, precio, plaza, promoción.

3.9.1. Producto.

La microempresa Manos de Águila elaborará artesanías de distintos materiales, su particularidad se basa en trabajos realizados con madera, y elementos de la naturaleza como flores, frutos, hojas, y cascaras, los cuáles llamaron la atención de los potenciales clientes en la investigación de mercado. Teniendo como temática, la cultura, tradición y la belleza natural de la ciudad de Quito.

El producto final en su aspecto físico, predominará los colores vivos, se utilizarán técnicas manuales como: (pinceladas, tallado, texturas, lacado, craquelado, esponjeado), según la bondad del material a ser utilizado.

Los productos principales que la microempresa Artesanal Manos de Águila elaborará en su fase preliminar serán:

- ♣ Hojas secas de árboles pintadas, y decoradas varios diseños
- ♣ Mates pintados
- ♣ Mates tallados
- ♣ Mates decorados
- ♣ Variedad de maderas pintadas
- ♣ Otras artesanías para diversificar el negocio, tarjetas, separadores, porcelanicron.

Al igual que todo producto las artesanías tienen su ciclo de vida en el mercado, se espera aprovechar al máximo cada una de estas etapas, y a la vez ir adaptando e innovando una nueva producción. En el área artesanal, se deduce que el ciclo es más lento porque un mismo artículo puede ser innovado en estilo, forma, textura y color según la temática que predomine en el ambiente.

El proceso producción debe ser estrictamente controlado, verificando que cada artesanía cumpla con las características de un buen producto, como la calidad, estilo, empaque, para que pueda satisfacer la necesidad y expectativa del cliente.

3.9.2. Precio.

Una vez obtenido un buen producto, se espera que el cliente pague por un valor equivalente al beneficio que está adquiriendo, además que se considere los requerimientos de la empresa y las circunstancias del mercado, la microempresa permitirá determinar que el artículo que adquiere tiene un estilo que supera al valor que está pagando por él.

Los precios promedios de las artesanías también tienen relación con la complejidad de de su elaboración, la mano de obra - material que cada artículo requiere, más una utilidad que justifique la existencia del negocio.

Los precios de las artesanías, que la microempresa ofrecerá, son precios promedio.

Tabla 3.7. Precios estimados de las Artesanías

Descripción	Rango de precios
• Hojas secas de árboles pintadas en varios diseños	$5,00 a 6,50
• Mates pintados	$6,00 a 9,50
• Mates tallados	$6,00 a 8,00
• Mates decorados	$6,00 a 8,00
• Variedad de maderas pintadas	$6,50 a 10,00
• Tarjetas	$3,50 a 5,50
• Separadores	$3,50 a 5,50
• Figuras de porcelanicron	$3,00 a 4,00
*** El rango de precios varia por el material y el tamaño del producto**	

Fuente: Resultados de Estudio de Mercado Elaborado por la Autora de Tesis

3.9.3. Plaza.

Este elemento ayudará a conseguir que el producto llegue en perfectas condiciones a las manos del cliente, en las artesanías se debe tener especial cuidado porque la mayoría de ellas son delicadas, y se las debe cuidar de agentes destructores como los rayos solares que opacan y deterioran su aspecto, el polvo también puede dañar el color y la textura, la humedad puede alterar tanto el color como la forma de una artesanía, tomando en cuenta estos factores se debe buscar el empaque que le proteja de los múltiples inconvenientes.

Ejemplo de empaque: sobre de papel grueso rígido que cubrirá el producto.

Gráfico 3.17. Modelo de Empaque

Elaborado por la Autora de Tesis

Se requiere crear una fundas que permitan que el producto sea embalado para que llegue a su destino completamente integro.

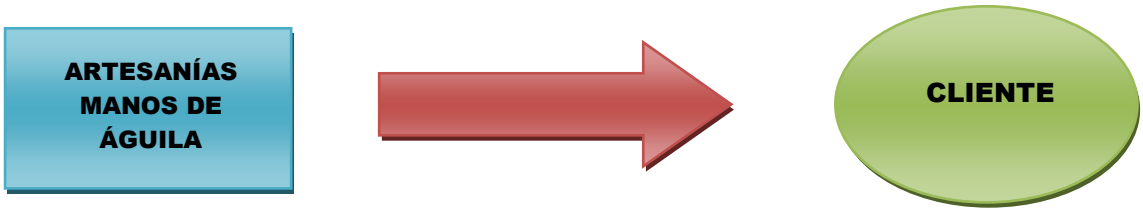
Gráfico 3.18. Modelo de funda

Elaborado por la Autora de Tesis

- **Canal de distribución**

En la fase preliminar la microempresa tendrá un canal directo para la entrega de sus artesanías, al cliente.

Gráfico 3.19. Distribución Directa



Elaborado por la Autora de Tesis

3.9.4. Promoción.

La microempresa armará una estrategia para atraer y fidelizar a sus clientes, utilizando varios incentivos para promocionar sus artesanías, así como: ofreciendo de cortesía una artesanía a gusto del cliente por la compra de un monto de $40,oo, ofrecer combos de ciertas artesanías, redondeando una cifra del total del valor, además por la compra de dos unidades de valor $10,oo cada una, la tercera a mitad de precio, y por traer nuevos clientes un descuento del 10% en la compra que realice. Con la finalidad de que el cliente tenga un beneficio adicional, sobre la competencia y así nos prefiera.

- **Publicidad**

En el estudio de mercado se determinó que las artesanías tienen tres medios de difusión directa, la primera es por el contacto directo que tiene el cliente con el local del negocio, el cliente manifestará a otros su criterio a cerca del lugar que conoció, por eso es importante recalcar en la calidad servicio en la primera instancia. Otra opción es invertir en la creación de una página web, con la tecnología y resolución de primera para que se pueda evidenciar sin distorsión la apariencia de las artesanías que la microempresa va elaborar. También se evidenció que la impresión de flyers es otra manera de dar a conocer a las personas la existencia del negocio y que no es muy costoso pero se requiere de un diseño, texto y colorido adecuado para poder impactar con estos folletos. (Los gráficos de la publicidad se presentan en el **Anexo No.6**)

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico servirá para obtener información acerca de las necesidades que va a tener la microempresa, relacionadas con la mano de obra, recursos materiales, tecnológicos e infraestructura, tanto para la puesta en marcha como para la operación del negocio, y sobre todo para que, al solventar estos requerimientos contribuyan a la satisfacción de los futuros clientes.

Los datos que se obtendrán en el estudio técnico afectarán directamente a las decisiones financieras y organizacionales de la empresa.

4.1. Localización del proyecto en la ciudad de Quito.

4.1.1. Macrolocalización.

El proyecto estará ubicado en Ecuador en la provincia de Pichincha, región Sierra, en la ciudad capital de la república San Francisco de Quito. Además es cabecera cantonal o distrital del Distrito Metropolitano de Quito, considerada actualmente la capital económica del país.

Gráfico 4.1. Ubicación geográfica

Fuente: Elaborado por: EspEcu.com.Ecuador

4.1.2. Microlocalización.

Para la localización óptima del proyecto se analizaron factores relevantes como: acceso estratégico al mercado objetivo, facilidad para adquirir la materia prima, local rentable, seguridad en la zona, vías al transporte público, servicios de luz, agua, teléfono, internet y desalojo de desechos.

Los clientes potenciales de la empresa son los turistas, las cifras que registra el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito indican, que un porcentaje aproximado del 55% prefiere el Centro Histórico de los 9 lugares turísticos de la ciudad, por sus diseños arquitectónicos y culturales, por lo que se consideró este sector como idóneo para la exhibición y venta de la producción artesanal de la Microempresa Manos de Águila. La dirección es en la calle García Moreno N26-38, esta calle es una de las más antiguas y transitadas del sector, está a pocos metros de la plaza de la Independencia, y se encuentra en el camino a las Iglesias, museos y demás atractivos, en esta calle hay una cadena de negocios de toda índole que son vitrinas abiertas para las personas que transitan.

Gráfico 4.2. Ubicación física de la Microempresa

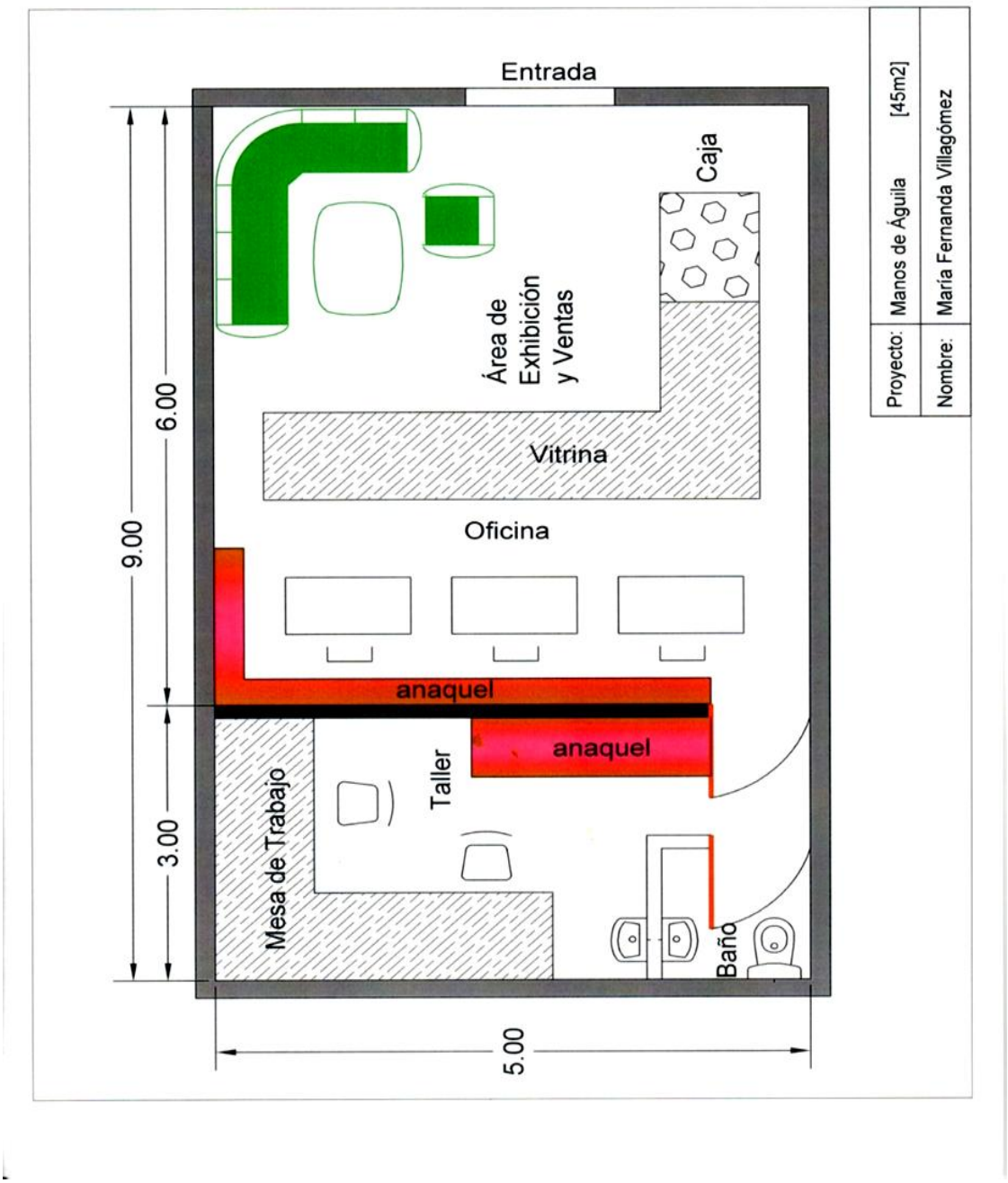
Fuente: Diario La Hora

4.2. Infraestructura física del local.

El local donde funcionará la microempresa tiene los servicios de luz, agua, teléfono, acceso para conexión de internet, requisitos básicos para el funcionamiento del negocio, que permitirán tener un ambiente de trabajo. La microempresa requiere de una infraestructura física que le permita tener tres áreas importantes como: producción, administración y comercialización, luego de una asesoría con un Ingeniero Civil se confirmó que la dimensión del local con 45mts ^{2} es suficiente para ser distribuida en las zonas requeridas. (Gráfico 4.3.).

- Área de exhibición y ventas.
- Estaciones de trabajo.
- Taller artesanal.

Gráfico 4.3. Distribución física del local



Fuente: Diseño de Ingeniería Civil del local, solicitado por la Autora de Tesis

4.2. Capacidad instalada.

En la determinación de la cantidad diaria de producción, se estimó el número total de artesanías mensuales para los 20 días laborables que trabajarán los artesanos en el mes en la producción de 63 artesanías diarias que se requieren, para esto es necesario estimar el personal y el material idóneo.

Se realizó una entrevista en un taller de capacitación a varios artesanos que conocen sobre la elaboración de artesanías, para indagar a cerca del tiempo que se demorarían en la elaboración de los mismos, mostrando los diseños, la materia prima del medio natural, hojas, mates, maderas, a lo que respondieron, que los trabajos de pintura, tallado y decorado no eran complejos, y que en el tiempo de secado se aprovecha para elaborar otras artesanías, por lo que realizarían en lapso de 20 minutos cada uno, tomando en cuenta que el material se encuentra listo para el trabajo, también analizaron los elementos para el diseño de tarjetas y separadores de libros, y las figuras de porcelanicron, a lo que expresaron que en la elaboración de estos, se demoraría 10 minutos en cada uno, porque se trabaja en serie, y se cuenta con accesorios mecánicos para agilitar la elaboración y optimizar el tiempo. Con esta información se consideró que se requieren dos artesanos para iniciar la producción artesanal, y se realizó la siguiente estimación.

Tabla 4.1. Capacidad instalada del proyecto

ELABORACION DE ARTESANÍAS CON MATERIAL DE LA NATURALEZA				
Horas trabajo por día	**No. de artesanías por hora**	**Total artesanías diarias**	**No. Trabajadores**	**Total Artesanías**
3	3	9	2	**18**

ELABORACIÓN DE ARTESANÍAS PINTADAS (MADERAS)				
Horas trabajo por día	**No. de artesanías por hora**	**Total artesanías diarias**	**No. Trabajadores**	**Total Artesanías**
3	3	9	2	**18**

ELABORACIÓN DE OTRAS ARTESANÍAS SEPARADORES, TARJETAS, MASAS				
Horas trabajo por día	**No. de artesanías por hora**	**Total artesanías diarias**	**No. Trabajadores**	**Total Artesanías**
2	6	12	2	**24**

Fuente: Según investigación de campo elaborado por Autora de Tesis

Para establecer la cantidad de artesanías que se elaborarán, se tomó en cuenta las que más grado de preferencia tuvieron en la investigación de mercado, como son las artesanías elaboradas con los materiales del medio natural, las que mayor cantidad se elaborarán, en una proporción del 75%, y también otras artesanías que la microempresa está en capacidad de elaborar para diversificar el negocio, como tarjetas, separadores de libros, figuras de porcelanicron en un porcentaje del 25%.

4.3. Características de la tecnología.

Los procedimientos y métodos que se van a aplicar a la materia prima para transformarla en una artesanía, son materiales encontrados en la naturaleza, algunos de ellos necesitan un proceso de secado ya sea en forma natural o por un tratamiento, para obtener un material de contextura rígida que pueda resistir las pinturas, pegamentos y acabados que va a recibir. La microempresa contará con un distribuidor para obtener los materiales para la elaboración de sus artesanías.

Los conocimientos que se necesitan para diversificar los diseños de las artesanías son técnicas de pintura como:

- Pinceladas: Matizar entre varios colores para obtener dibujos más ligados a realidad de la naturaleza.
- Pincel seco: Se pinta la pieza de un tono fuerte una vez seco se procede a tomar un pincel con cerdas gruesas con un poco de pintura de color pastel, se quita los excedentes con una franela para luego pasarla sobre la pieza a manera de brochazos para que quede una gama de colores.
- Esponjeado: Se utiliza la esponja con pintura sobre una base pintada para lograr tonos y formas, se puede aplicar pinturas metalizadas para obtener un mejor contraste.
- Craquelado: En una base pintada de un color fuerte se aplica el craquelador y luego sobre éste se aplica otra pintura de tono más bajo y al instante se fragmenta la pintura, dando el aspecto de un cuarteado.
- Técnicas de pegado: Sirve para hacer un montaje de varios adornos, y dar un aspecto de relieve, hay que distinguir el pegamento que se debe aplicar, a veces es necesario diluir el pegamento.
- Deucopage.- Sobre una base pintada de color pastel se pega un aplique diseñado, una vez que este seco se procede a aplicar varias capas de laca glass para que dé un aspecto de cristalizado.

- ♣ Técnicas básicas de decoración.- Consiste en ubicar accesorios que resalten el diseño, como poner escarcha, textura, pegar ciertos objetos como mullos, semillas redondas, hoja, pétalos, etc.

Estos procedimientos pueden ser utilizados en cualquier base firme por lo que pueden ser utilizadas y combinadas tanto en los materiales de la naturaleza como en la maderas.

Acerca de los diseños que se elaborarán, la temática estará relacionada a la ciudad de Quito y el Ecuador, lugares tradicionales, historia, naturaleza de sus montañas, fauna, flora, especies emblemáticas declaradas como patrimonio nacional y cultural de la ciudad.

En el proceso de elaboración de las artesanías existen ciertas operaciones que se pueden simplificar con la ayuda de algunas herramientas, accesorios que permitirán tener otros estilos y detalles en los trabajos.

4.4. Equipos y maquinaria.

Para iniciar la fase preliminar de producción, los equipos y maquinaria que la microempresa va a requerir para elaborar la variedad de artesanías, se detallan en la tabla 2, estas herramientas permitirán optimizar el tiempo que demora cortar, delinear y pintar manualmente una artesanía.

Tabla 4.2. Equipo y Maquinaria para producción

Descripción	Und.	Cant.
Tallador eléctrico profesional	Und.	1
Tallador eléctrico una punta	Und	1
Perforadoras de diseños	Und.	15
Guillotina	Und.	1
Selladora	Und.	1
Laminadora	Und.	1
Taladro	Und.	1

Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

Para el equipamiento del taller de trabajo artesanal para los trabajadores, se requiere de una mesa de trabajo sencilla con sus respectivas sillas, para la realización de los trabajos artesanales, además se requiere de un anaquel grande para almacenar tanto

la materia prima, insumos, y los trabajos terminados, dos repisas para ubicar los trabajos que necesitan secado y artesanías en proceso.

Tabla 4.3. Mobiliario taller artesanal

Descripción	Und.	Cant.
Mesa de trabajo	Und.	1
Sillas de trabajo	Und.	2
Repisas	Und.	2
Anaquel doble compartimento	Und.	1
Tacho de basura industrial	Und.	1

Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

En el área administrativa para el desenvolvimiento normal de las actividades concernientes al giro del negocio se requiere del equipo y muebles descritos en las tablas 4.4 y 4. 5.

Tabla 4.4. Mobiliario taller artesanal

Descripción	Und.	Cant.
Teléfono inalánbrico 3 bases	Und.	1
Computadoras	Und.	4
Impresora multifunción	Und.	1

Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

Tabla 4.5. Mobiliario taller artesanal

Descripción	Und.	Cant.
Escritorios	Und.	4
Sillas ejecutivas	Und.	4

Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

Tabla 4.6. Mobiliario taller artesanal

Descripción	Und.	Cant.
Exhibidor en madera y vidrio	Und.	1
Juego de Sala rústico	Und.	1
Repisas en rústico	juego	1
Lámpara decorativa en rústico	Und.	2

Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

En el área de exhibición y ventas se requiera dar un ambiente natural artesanal por lo que se contará con un modelo de muebles y decoración estilo rústico para lograr esta apariencia:

4.5. Recursos humanos requeridos.

Los recursos humanos de la microempresa para el primer año de funcionamiento, está direccionado a su principal actividad que será producir y comercializar las artesanías.

El Administrador y propietario de la microempresa como mentor del proyecto estará a cargo de las tareas principales como:

- Vigilar el proceso productivo, en primera instancia será quien controle y evalúe la calidad del producto terminado.
- Medirá la eficiencia de los empleados.
- Buscará el financiamiento y tener un eficaz manejo del recurso económico
- Realizará la investigación de nuevas estrategias y eventos para atraer más clientes al negocio.
- Creará un ambiente agradable de trabajo para que exista un clima laboral estratégico para el buen rendimiento de sus empleados.
- Constante investigación e innovaciones en la producción.
- Estudiará nuevas estrategias para posibilitar una distribución de la producción en otras plazas de venta de artesanías.

Para fortalecer la gestión administrativa de la microempresa se requiere de la contratación de un Asistente Administrativo con el propósito de dar soporte al Administrador Propietario, el asistente se encargará de la gestión de adquisición de materia prima, suministros, pagos, y la adecuada administración de los recursos.
La gestión contable se la llevará a cabo por medio de una Asesoría contable externa, ya que el movimiento contable que tendrá la microempresa en el primer año no requiere tener una persona a tiempo completa.

En el área de ventas es necesario la contratación de un ejecutivo de ventas que se encargue de abordar a los clientes en forma estratégica, mostrando las bondades y diseños de la mercadería disponible para la venta, y que pueda persuadir a los clientes

a adquirir las artesanías, además deberá realizar toda la gestión de venta, facturación, cobro y cierre, con la finalidad de estudiar al cliente en cada una de estas etapas, tomado en cuenta que la microempresa tendrá más clientes turistas que nacionales.

En la operatividad de la microempresa para la elaboración de las artesanías, se requiere de dos artesanos con habilidades artísticas, debido a que la creatividad y el talento hacen un aporte muy importante en el proceso de producción y transformación de la materia prima, el arte como una ciencia también requiere de especialización para desarrollar destreza y técnica en el manejo de los instrumentos y herramientas a ser utilizadas, por lo que es conveniente que los artesanos que trabajen para el negocio tengan este conocimiento y práctica. Esto permitirá obtener una artesanía agradable, de calidad, y elaborada en un tiempo prudente.

El personal necesario para el funcionamiento administrativo y operativo de la microempresa en su fase inicial será:

Tabla 4.6. Recursos Humanos

Personal Requerido	Cant.
Administrador Propietario	1
Asistente Administrativo	1
Contabilidad Externa	1
Ejecutivo de Ventas	1
Artesanos	2

Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

4.6. Sistema de producción.

La microempresa de artesanías, necesita contar con un sistema de producción, para que los insumos interactúen y pasen por el proceso de transformación, las actividades consecutivas necesarias para obtener las salidas, es decir el producto terminado. El sistema de producción inicia con las unidades requeridas para satisfacer la demanda del cliente, mediante la planificación, se organiza cada etapa, que conlleve a la realización del producto y luego la ejecución del mismo.

Se debe controlar y verificar cada proceso para detectar errores y corregirlos a tiempo, analizar cuál es el mejor método que permita la optimización de tiempo y recurso, para obtener un producto de calidad. Se debe cuidar la programación cronológica de los trabajos, en especial si existen compromisos de entrega.

4.6.1. Descripción del proceso productivo de las artesanías elaboradas con materiales de la naturaleza.

- **Estado inicial**

Materia prima

La materia prima se la obtiene directamente de la naturaleza en los bosques, lo óptimo es encontrar las hojas, los frutos y semillas ya secas en el ambiente natural, que se desprenden naturalmente, las hojas que sirven para ser pintadas son las más gruesas como la hoja del árbol de caucho, se deben obtener las que se encuentren secas y en perfectas condiciones, en el caso que no hayan se deben tomar las que se encuentren maduras y limpiarlas de cualquier residuo y proceder al secado, para luego clasificarlas por tamaños y características, tomar el registro para considerarlas en stock de materia prima.

En el caso de los mates tienen su color café rústico característico, según el tamaño y forma de cada uno se procede a cortarlos por la mitad o hacerles una abertura en la parte de arriba, luego hay que limpiarlos, y están listos para ser utilizados.

Para obtener la materia prima se ha contactado con un distribuidor de productos naturales procedentes de la amazonia, que realiza entregas semanales en algunos mercados de la ciudad de Quito.

Suministros

Los suministros que se requieren para realizar el proceso de producción, son variedad pinturas, pinceles, según la técnica y diseño que se escoja.

- **Selección del diseño**

Proceso Transformador

Previamente se ha creado una variedad de diseños, que serán aplicados directamente a la materia prima, este será escogido en base al stock de artesanías que esté faltando, o la demanda que tenga cierta artesanía. En caso de que se escoge un mate pintado craquelado con un aplique, el paso siguiente es tener el material.

- **Listar materiales**

Una vez seleccionado el diseño, se prepara todo el material y herramientas necesarias para producir la artesanía, como pintura, un craquelador, un aplique, pinceles, pegamento, agua, una franela, laca.

- **Elaboración de la artesanía**

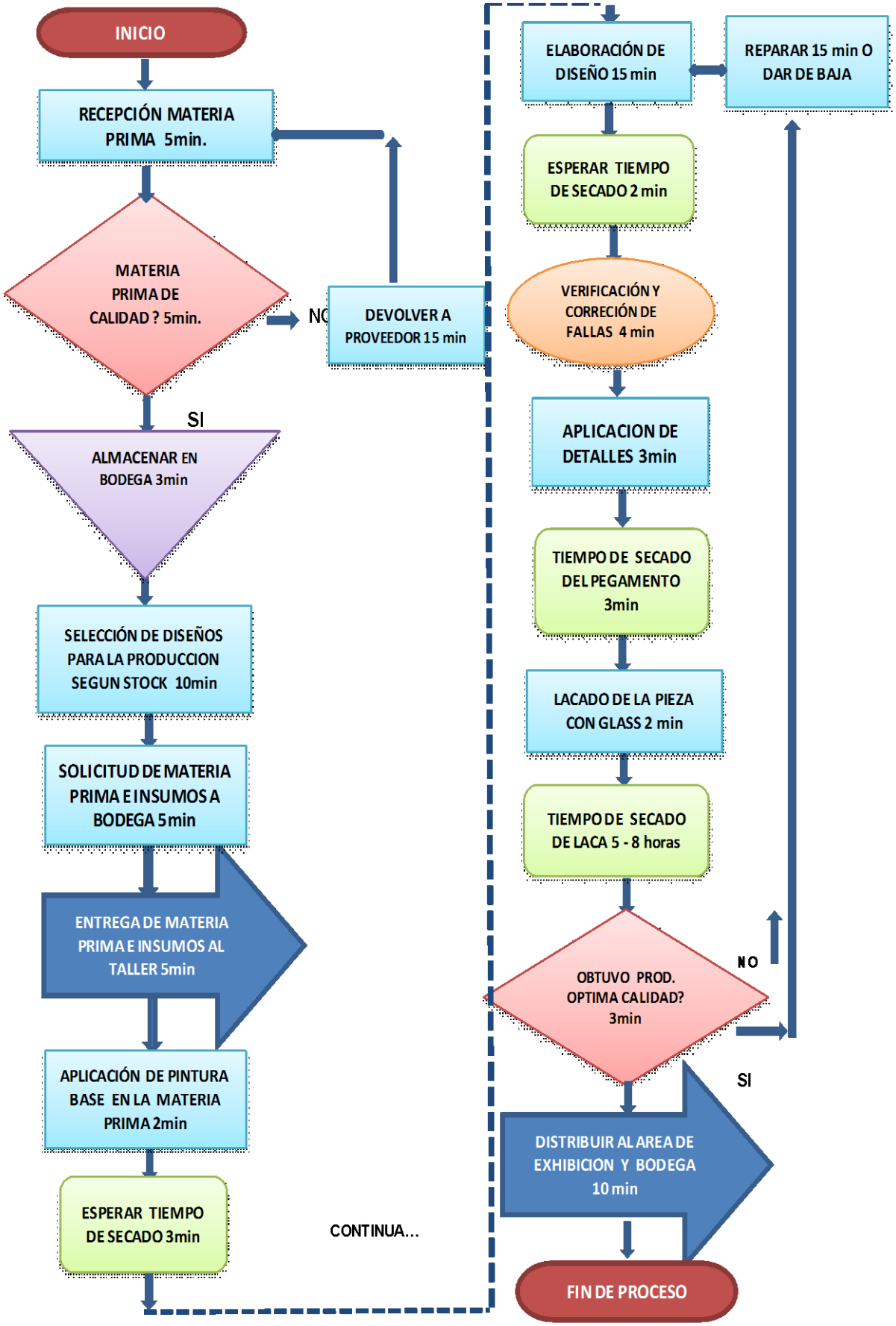
Para pintar se escoge una pintura de color pastel, se pinta todo el mate y se deja secar, y luego se pone un capa del craquelador y sobre esta se pinta con un color más fuerte, el cual se cuarteara dando un contraste de dos colores, se deja secar y luego se pega el aplique escogido, se verifica que este bien pintado y no haya errores, si los hay se corrige y luego se procede a lacar para preservar la pintura y los colores.

- **Almacenado**

Producto final
Una vez que este secos los trabajos obtenidos, se procede a tomar nota de las unidades terminadas en el inventario, y se almacena en un anaquel.

4.7. Diagrama de flujo de proceso.

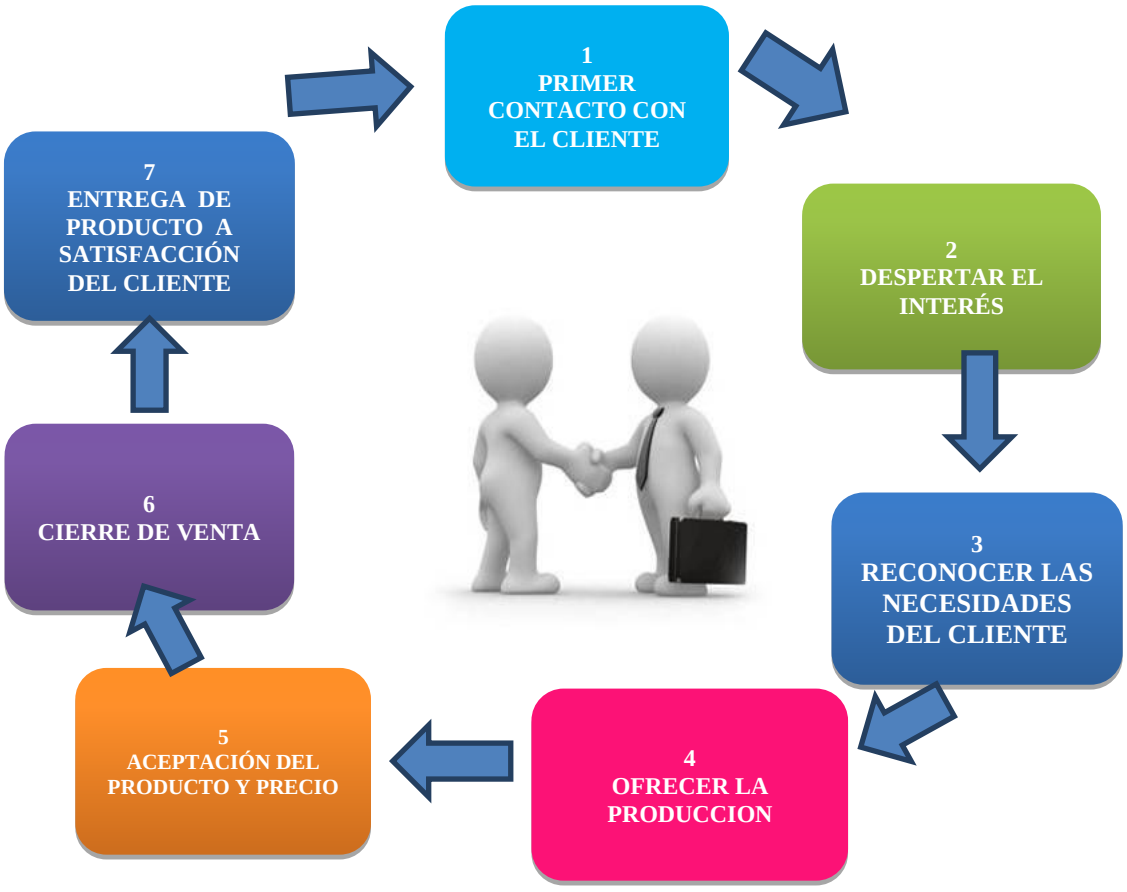
En este proceso se desglosa detalladamente cada operación que se requiere para obtener una artesanía.


INICIO
RECEPCIÓN MATERIA PRIMA 5min.
MATERIA PRIMA DE CALIDAD ? 5min.
NO
DEVOLVER A PROVEEDOR 15 min
SI
ALMACENAR EN BODEGA 3min
SELECCIÓN DE DISEÑOS PARA LA PRODUCCION SEGUN STOCK 10min
SOLICITUD DE MATERIA PRIMA E INSUMOS A BODEGA 5 min
ENTREGA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS AL TALLER 5min
APLICACIÓN DE PINTURA BASE EN LA MATERIA PRIMA 2min
ESPERAR TIEMPO DE SECADO 3min
CONTINUA...
ELABORACIÓN DE DISEÑO 15 min
REPARAR 15 min O DAR DE BAJA
ESPERAR TIEMPO DE SECADO 2 min
VERIFICACIÓN Y CORRECIÓN DE FALLAS 4 min
APLICACION DE DETALLES 3min
TIEMPO DE SECADO DEL PEGAMENTO 3min
LACADO DE LA PIEZA CON GLASS 2 min
TIEMPO DE SECADO DE LACA 5 - 8 horas
OBTUVO PROD. OPTIMA CALIDAD? 3min
NO
SI
DISTRIBUIR AL AREA DE EXHIBICION Y BODEGA 10 min
FIN DE PROCESO

4.8. Proceso de Venta del producto

En el proceso de venta de las artesanías se evidenciarán todos los esfuerzos realizados por la empresa, para obtener un producto de agradable aspecto y calidad, que facilite su comercialización, al ser la distribución directa, permitirá tener un servicio personalizado para atender al cliente y ofrecer el producto, una vez que constate la calidad y características del mismo, el consumidor estará de acuerdo con el artículo y el precio, luego se procederá a indicar como debe llevar y conservar su producto. La ventaja de tener contacto con el cliente es que permite conocer de primera mano sus apreciaciones, expectativas y sugerencias sobre el producto, esto permitirá direccionar acertadamente ciertas operaciones del negocio, y sobre todo tener la seguridad de ver al cliente satisfecho y con la seguridad que recomendara a otras personas el producto que adquirió y la buena atención que recibió.

Gráfico 4.4. Modelo de Proceso de Venta



Fuente: Elaborado por Autora de Tesis

4.9. Especificaciones de las manufacturas.

En las especificaciones de las manufacturas, se realizará un esquema que resume a cada artesanía que se va a elaborar, información acerca de los materiales, procedimientos y servicios para la obtención exitosa del producto, los requerimientos para la conservación y mantenimiento del mismo, datos que son útiles porque van a permitir identificar el producto con todas sus características, en especial para que el personal del área operativa pueda conocer e identificar todo lo que está implícito en el producto final.

A continuación se describen las especificaciones de dos productos artesanales:

Gráfico 4.5. Especificaciones de las artesanías

<table>
<tr><th colspan="4">Especificación Manufactura Artesanal No. 1</th></tr>
<tr><td colspan="4">
Fecha: 20-08-2014</td></tr>
<tr><td colspan="2">Nombre del Producto:</td><td colspan="2">Mate decorado y glaseado</td></tr>
<tr><td>Código</td><td>MDG-01</td><td>Peso</td><td>6 Onzas</td></tr>
<tr><td>Medida</td><td>40cm. X 30cm</td><td colspan="2">Vida Util Aprox.: 10 AÑOS</td></tr>
<tr><td>Uso:</td><td>Decorativo</td><td colspan="2">Procedencia: El Napo</td></tr>
<tr><td colspan="4">Descripción Física:
Fruto seco redondo o ovalado, de un grosor de 3 a 5 milímetros, con una perforación en un extremo..</td></tr>
<tr><td colspan="4">Materiales requeridos para su elaboración:
Pinturas acrílicas, soga, cintas, una madera como base, pinceles, glass.</td></tr>
<tr><td colspan="4">Elaboración:
Obtener un mate color beige , decorar con hojas secas verdes, aplicar varias capas de resina, tomar la madera previamente pintada, pegar la soga decorada como base del mate.</td></tr>
<tr><td colspan="4">Instrucciones de uso:
Realizar una delicada limpieza del mate con una brocha para quitar el polvo. Tener el adorno en un lugar seco, no expuesto al sol, libre de humedad.</td></tr>
<tr><td colspan="4">Función: Sirve como adorno rústico que expresa la flora silvestre de nuestro país, hojas tréboles.</td></tr>
</table>

Especificación Manufactura Artesanal No. 2			
		Fecha:	20-08-2014
Nombre del Producto:		**Madera pintada y lacada**	
Código	MPL-01	**Peso**	8 Onzas
Medida	18cm. X 22cm	**Vida Util Aprox.:**	10 AÑOS
Uso:	Decorativo	**Procedencia:**	El Napo
Descripción Física: Madera rústica seca, de 2 cm de grosor, ligeramente lisa.			
Materiales requeridos para su elaboración: Pinturas acrílicas y envejecedores, pinceles, laca espray mate.			
Elaboración: La madera debe estar ligeramente suave, envejecer el fondo y limpiar, dejar secar, dibujar el diseño de flor y pintarla, dejar secar, y luego poner una laca mate para perennizar la pintura.			
Instrucciones de uso: Para limpiar el polvo de la madera usar cepillo muy suave, y proceder. Tener el adorno en un lugar seco, no expuesto al sol, ni humedad.			
Función: Sirve como adorno rústico que expresa el colorido de la flora, flores de nuestro país.			

CAPÍTULO V

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

En este estudio se realizarán una serie de recopilaciones e interpretaciones económicas con respecto a las operaciones del negocio, y a los estados financieros que se van a desarrollar.

El objetivo de este estudio es evaluar el desempeño económico y financiero, para la toma de decisiones que la empresa deberá asumir de acuerdo a los resultados obtenidos.

5.1. Inversiones.

El monto de inversión que la microempresa requiere para su normal funcionamiento, está dado por la suma de los valores, que detallan las necesidades de los departamentos de producción, administración y ventas, estos se encuentran descritos en la cuenta de activos fijos, además los gastos en los que se va a incurrir para la puesta en marcha del negocio, cifra que definirá el capital de trabajo.

5.1.1. Monto inicial de inversión.

El monto inicial de inversión que la microempresa artesanal requiere para iniciar sus labores comerciales es de $15,668.52, cantidad que está determinada por la suma de los activos fijos más el capital de trabajo, como se indica en la siguiente tabla.

Tabla 5.1. Detalle de inversión

INVERSION INICIAL	
Descripción	**Valor**
Activos fijos	5,731.00
Capital de trabajo	9,937.52
T O T A L	**15,668.52**

Fuente: Autora de Tesis

5.1.2. Descripción de la inversión.

El monto de inversión de la microempresa artesanal, está compuesto por el recurso económico propio de $5,668.52 y por la diferencia se obtendrá un financiamiento.

Tabla 5.2. Desglose de la inversión

DETALLE DE INVERSIÓN INICIAL	
Descripción	**Valor**
Capital propio	5,668.52
Capital financiado	10,000.00
T O T A L	**15,668.52**

Fuente: Autora de Tesis

La microempresa va a recurrir a un financiamiento, para obtener los $10.000,00, valor que será solicitado al Banco de Fomento, ya que dicha entidad facilita créditos a los proyectos de producción, a una tasa del 10.00% mensual, a un plazo de 4 años, a continuación se detalla en el formato de amortización respectivo.

Tabla 5.3. Amortización del financiamiento

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Cuota	**Valor**	**Interés**	**Capital**	**Cuota mensual**	**Saldo**
1	**$10,000.00**	83.33	$170.29	$253.63	$9,829.71
2	$9,829.71	$81.91	$171.71	$253.63	$9,658.00
3	$9,658.00	$80.48	$173.14	$253.63	$9,484.85
4	$9,484.85	$79.04	$174.59	$253.63	$9,310.27
5	$9,310.27	$77.59	$176.04	$253.63	$9,134.23
6	$9,134.23	$76.12	$177.51	$253.63	$8,956.72
7	$8,956.72	$74.64	$178.99	$253.63	$8,777.73
8	$8,777.73	$73.15	$180.48	$253.63	$8,597.26
9	$8,597.26	$71.64	$181.98	$253.63	$8,415.27
10	$8,415.27	$70.13	$183.50	$253.63	$8,231.78
11	$8,231.78	$68.60	$185.03	$253.63	$8,046.75
12	$8,046.75	$67.06	$186.57	$253.63	$7,860.18
13	$7,860.18	$65.50	$188.12	$253.63	$7,672.05
14	$7,672.05	$63.93	$189.69	$253.63	$7,482.36
15	$7,482.36	$62.35	$191.27	$253.63	$7,291.09
16	$7,291.09	$60.76	$192.87	$253.63	$7,098.22
17	$7,098.22	$59.15	$194.47	$253.63	$6,903.75
18	$6,903.75	$57.53	$196.09	$253.63	$6,707.65
19	$6,707.65	$55.90	$197.73	$253.63	$6,509.92
20	$6,509.92	$54.25	$199.38	$253.63	$6,310.55
21	$6,310.55	$52.59	$201.04	$253.63	$6,109.51
22	$6,109.51	$50.91	$202.71	$253.63	$5,906.80
23	$5,906.80	$49.22	$204.40	$253.63	$5,702.39

24	$5,702.39	$47.52	$206.11	$253.63	$5,496.29
25	$5,496.29	$45.80	$207.82	$253.63	$5,288.47
26	$5,288.47	$44.07	$209.56	$253.63	$5,078.91
27	$5,078.91	$42.32	$211.30	$253.63	$4,867.61
28	$4,867.61	$40.56	$213.06	$253.63	$4,654.55
29	$4,654.55	$38.79	$214.84	$253.63	$4,439.71
30	$4,439.71	$37.00	$216.63	$253.63	$4,223.08
31	$4,223.08	$35.19	$218.43	$253.63	$4,004.65
32	$4,004.65	$33.37	$220.25	$253.63	$3,784.39
33	$3,784.39	$31.54	$222.09	$253.63	$3,562.30
34	$3,562.30	$29.69	$223.94	$253.63	$3,338.36
35	$3,338.36	$27.82	$225.81	$253.63	$3,112.56
36	$3,112.56	$25.94	$227.69	$253.63	$2,884.87
37	$2,884.87	$24.04	$229.59	$253.63	$2,655.28
38	$2,655.28	$22.13	$231.50	$253.63	$2,423.79
39	$2,423.79	$20.20	$233.43	$253.63	$2,190.36
40	$2,190.36	$18.25	$235.37	$253.63	$1,954.98
41	$1,954.98	$16.29	$237.33	$253.63	$1,717.65
42	$1,717.65	$14.31	$239.31	$253.63	$1,478.34
43	$1,478.34	$12.32	$241.31	$253.63	$1,237.03
44	$1,237.03	$10.31	$243.32	$253.63	$993.72
45	$993.72	$8.28	$245.34	$253.63	$748.37
46	$748.37	$6.24	$247.39	$253.63	$500.98
47	$500.98	$4.17	$249.45	$253.63	$251.53
48	$251.53	$2.10	$251.53	$253.63	($0.00)

Fuente: Autora de Tesis

5.1.3. Detalle de Activos Fijos.

Los activos fijos son los bienes que la empresa va a adquirir para la instalación, adecuación y puesta en marcha del negocio, los mismos que se describen en la tabla 5.4.

Tabla 5.4. Detalle de los Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	**Valor**
Maquinaria y equipo	575.00
Equipos de oficina	130.00
Equipo de Computación	2,980.00
Muebles y enseres	2,046.00
T O T A L	**5,731.00**

Fuente: Autora de Tesis

Estos activos están distribuidos en los diferentes departamentos de la empresa como son: el área administrativa, operativa y de ventas, a continuación se describe cada una de ellas:

5.1.4. Infraestructura Administrativa.

Para habilitar esta área es necesario adquirir el siguiente mobiliario y equipo de oficina:

Tabla 5. Descripción de los Muebles y Equipos de Oficina

Muebles de Oficina

Descripción	Und.	Cant.	Precio	Total
Escritorios	Und.	4	100	400
Sillas ejecutivas	Und.	4	45	180
T O T A L				580

Equipo de Oficina				
Descripción	**Unid.**	**Cant.**	**Precio**	**Total**
Teléfono inalámbrico 3 bases	Und.	1	130	130
Computadoras	Und.	4	700	2,800
Impresora multifunción	Und.	1	180	180
T O T A L				**3,110**

Fuente: Autora de Tesis

5.1.5. Infraestructura Operativa.

En esta área se detalla el mobiliario y el equipo que se requiere para su funcionamiento:

Tabla 5.6. Descripción de la Infraestructura de la empresa

Mobiliario Taller artesanal				
Descripción	**Und.**	**Cant.**	**Precio**	**Total**
Mesa de trabajo	Und.	1	80,00	80,00
Sillas de trabajo	Und.	2	20,00	40,00
Repisas	Und.	2	35,00	70,00
Anaquel doble compartimento	Und.	1	300,00	300,00
Tacho de basura industrial	Und.	1	20,00	20,00
T O T A L				**510,00**

Equipo y Maquinaria para producción				
Descripción	**Und.**	**Cant.**	**Precio**	**Total**
Tallador eléctrico profesional	Und.	1	115	115
Tallador eléctrico una punta	Und	1	35	35
Perforadoras de diseños	Und.	15	7	105
Guillotina	Und.	1	50	50
Selladora	Und.	1	20	20
Laminadora	Und.	1	200	200
Taladro	Und.	1	50	50
T O T A L				**575**

Fuente: Autora de Tesis

5.1.6. Infraestructura de Ventas.

En esta zona, donde se darán las negociaciones se tomó en cuenta la naturaleza del negocio para equiparlo con muebles y decoración de acuerdo a la temática de su producción, los mismos que están descritos en la siguiente tabla:

Tabla 5.7. Mobiliario para el área de ventas

Muebles para Área de exhibición y ventas				
Descripción	**Und.**	**Cant.**	**Precio**	**Total**
Exhibidor en madera y vidrio	Und.	1	500	500
Juego de Sala rústico	Und.	1	300	300
Repisas en rústico	Juego	1	100	100
Lámpara decorativa en rústico	Und.	2	28	56
T O T A L				**956**

Fuente: Autora de Tesis

5.1.7. Cálculo del capital de trabajo.

Para realizar el cálculo del capital de trabajo, se detallan los valores de los costos y gastos anuales para obtener la cantidad del gasto total anual, que corresponde al valor de $60,893.55, a esta cantidad se resta el valor de las depreciaciones $ 1,268.43, el resultado $ 59,625.12, se divide para los doce meses del año, y obtenemos el capital de trabajo mensual que es $ 4,968.76.

CAPITAL DE TRABAJO = (COSTOS Y GASTOS - DEPRECIACIONES)
CAPITAL DE TRABAJO = $ 4,968.76

Tabla 5.8. Esquema de los costos y gastos

	DESCRIPCIÓN COSTOS Y GASTOS		2015
I.	**COSTO DIRECTO**		18,984.43
	Mano de Obra directa	9,534.43	
	Materia Prima directa	6,459.60	
	Insumos	2,990.40	
II.	**COSTO FABRICACIÓN**		2,508.50
	Mano de obra indirecta	-	
	Materia Prima (Indirecta sobres y fundas)	2,400.00	
	Depreciaciones Maq. y E. / Muebles y E.	108.50	
III.	**COSTO DE PRODUCCIÓN O VENTAS**		21,492.93
	(Costo Directo + Costo de Fabricación)		
IV.	**GASTO ADMINISTRATIVO**		31,178.13
	Sueldos y Salarios personal Administrativo	18,933.80	
	Servicios Básicos	1,200.00	
	Arriendos	8,400.00	
	Suministros de Oficina	180.00	
	Suministros de limpieza	180.00	
	Depreciaciones	1,064.33	
	Gastos preoperativos	1,220.00	
V.	**GASTO DE VENTAS**		7,318.80
	Publicidad	900.00	
	Sueldo Vendedor	6,323.20	
	Depreciación	95.60	
VI.	**GASTO FINANCIERO**		903.69
	Interés	903.69	
	TOTAL GASTOS ANUALES		**60,893.55**

Fuente: Autora de Tesis

5.2. Ingresos y gastos.

5.2.1. Ingresos.

Los ingresos hacen referencia a las entradas económicas que la empresa percibirá por la venta de artesanías, para calcular esta cifra se tomó en cuenta la cantidad de clientes reales que nos dio el estudio de mercado, son 420 mensuales, también se determinó las unidades de compra que son tres, lo cual indica que se venderán 1.260 unidades mensuales de la producción de artesanías disponibles para la venta, esta

cantidad fue proyectada en la capacidad instalada del proyecto. En la tabla 5.9 se desarrolla el esquema de la venta mensual y anual.

Tabla 5.9. Detalle de la comercialización anual de artesanías

VENTA DE ARTESANÍAS MANOS DE AGUILA					
Item	**Producto**	**Precio**	**Und.**	**Total**	**Anual**
1	Hojas Pintadas	4.91	260	1,277.62	15,331.41
2	Mates pintados	5.89	87	512.61	6,151.29
3	Mates decorados	5.60	87	486.98	5,843.73
4	Mates tallados	5.96	86	512.61	6,151.29
5	Maderas pintadas	5.35	260	1,391.85	16,702.23
6	Tarjetas decoradas	2.95	160	472.09	5,665.13
7	Separadores de Libros	3.00	160	480.09	5,761.10
8	Figuras de porcelanicron	2.83	160	453.47	5,441.66
	T O T A L		**1,260.00**	**5,587.32**	**67,047.85**

Fuente: Autora de Tesis

El precio de venta unitario de cada producto está definido por la distribución de los costos, incluyendo el gasto correspondiente a cada producto, por materia prima, insumos, mano de obra, gastos administrativos, de venta y publicidad, tomando en consideración que la producción está dirigida en un porcentaje del 75% a la elaboración de artesanías con materiales de la naturaleza y en un 25% para los demás productos, una vez obtenido el costo de cada ítem de venta se estimó un margen de utilidad, evaluando los precios con relación a los de la competencia además se requiere que este valor permita tener una rentabilidad al negocio, siendo este un punto muy importante para poder ingresar al mercado con un precio competitivo, ya que es parte de la estrategia de mercado de la empresa.

A continuación en la tabla 5.10., se detallan como se valoraron los precios de cada artesanía disponible para la venta.

Tabla 5.10. Precios Unitarios de las Artesanías

Precio Hojas diseñadas	
260 Hojas secas	52.00
Insumos	37.73
Costos y Gastos Adic.	1071.74
Total Costos	1161.47
Costo Unitario	4.47
Margen de Utilidad 10%	**4.91**

Precio Mates Pintados	
87 Mates, más base	78.30
Insumos	30.46
Costos y Gastos Adic.	357.25
Total Costos	466.01
Costo Unitario	5.36
Margen de Utilidad 10%	**5.89**

Precio Mates Decorados	
87 Mates	55.00
Insumos	30.46
Costos y Gastos Adic.	357.25
Total Costos	442.71
Costo Unitario	5.09
Margen de Utilidad 10%	**5.60**

Precio Mates Tallados	
87 Mates más base	78.30
Insumos	30.46
Costos y Gastos Adic.	357.25
Total Costos	466.01
Costo Unitario	5.42
Margen de Utilidad 10%	**5.96**

Precio Maderas Pintadas	
Maderas varios tipos	156.00
Insumos	37.58
Costos y Gastos Adic.	1071.74
Total Costos	1265.32
Costo Unitario	4.87
Margen de Utilidad 10%	**5.35**

Precio de Tarjetas decoradas	
(160) Cartulina especial	52.93
Insumos	19.00
Costos y Gastos Adic.	357.25
Total Costos	429.18
Costo Unitario	2.68
Margen de Utilidad 10%	**2.95**

Precio de Separadores de Libros	
(160) Papel calco y acetato	31.70
Insumos	47.50
Costos y Gastos Adic.	357.25
Total Costos	436.45
Costo Unitario	2.73
Margen de Utilidad 10%	**3.00**

Precio de figuras de porcelanicron	
Masa para 160 figuras	39.00
Insumos	16.00
Costos y Gastos Adic.	357.25
Total Costos	412.25
Costo Unitario	2.58
Margen de Utilidad 10%	**2.83**

Fuente: Autora de Tesis

5.2.2. Gastos.

Los gastos de la empresa son los desembolsos de dinero que la empresa necesita realizar para cumplir con las exigencias del giro del negocio desde el establecimiento de la empresa hasta su desenvolvimiento normal. Los gastos que la empresa tendrá son:

- Gastos Administrativos
- Gastos de Ventas
- Gastos Preoperativos
- Gastos de financiamiento

5.2.3. Gastos Administrativos.

Los gastos de administración que se van a originar para el desarrollo de la microempresa, son los de manejo o dirección, es decir, gastos que genera la empresa y por causa del personal administrativo. Los mismos que se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 5.11. Detalle de los Gastos

GASTO ARRIENDO		
Descripción	**Mensual**	**Anual**
Alquiler del local	700.00	8,400.00

Servicios Básicos		
Descripción	**Mensual**	**Anual**
Agua	30,00	360
Luz	22,00	264
Teléfono	17,00	204
Internet	18,00	216
Servicio Datafast	13,00	156
Total	**100,00**	**1,200**

Gastos Administrativos		
Descripción	**Valor**	**Annual**
Suministros de oficina	15.00	180.00
Suministros de computación	40.00	480.00
Suministros de limpieza	15.00	180.00
Transporte y Movilización	30.00	360.00
Total	**100.00**	**1,200.00**

Gasto de Personal							
Descripción	**Sueldo**	**Aporte 12,15%**	**Dec. 3er**	**Dec. 4to**	**Vac.**	**Mensual**	**Anual**
Administrador P.	700.00	85.05	58.33	28.33	29.17	900.88	10810.6
Asistente Adm.	400.00	48.60	33.33	28.33	16.67	526.93	6323.2
Contador Externo	150.00					150.00	1,800.00
T O T A L						**1,577.82**	**18,933.80**

Fuente: Autora de Tesis

5.2.4. Gastos Preoperativos.

Previo a la creación del negocio es necesario incurrir en los siguientes gastos:

Tabla 5.12. Detalle gastos preoperacionales

GASTOS PREOPERATIVOS	
Descripción	**Valor**
Gastos de patente y licencia, calificación artesanal	20.00
Gastos de instalación y rótulo	500.00
Garantía del local	700.00
T O T A L	**1,220.00**

Fuente: Autora de Tesis

También se deben tomar en cuenta los gastos por depreciaciones del mobiliario y equipo del área administrativa.

Tabla 5.13. Depreciación de activos

Depreciación		
Equipo de Oficina		
Monto	Vida útil	Valor
130.00	10.00	**13.00**

Depreciación		
Equipo de Cómputo		
Monto	Vida útil	Valor
2,980.00	3.00	**993.33**

Depreciación		
Muebles de Oficina		
Monto	Vida útil	Valor
580.00	10.00	**58.00**

Depreciación		
Muebles Exhibición y Ventas		
Monto	Vida útil	Valor
956.00	10.00	95.60

Fuente: Autora de Tesis

5.2.5. Gasto de Ventas.

Son los gastos relacionados con la operación de venta de artesanías que la empresa va a realizar, los mismos que se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 5.14. Detalle de los gastos ventas

Gasto de Publicidad		
Descripción	**Valor**	**Anual**
Tarjetas (100)	25.00	300.00
Flyers (500)	50.00	600.00
Total	**75.00**	**900.00**

Personal de ventas							
Descripción	**Sueldo**	**Aporte 12,15%**	**Dec. 3er**	**Dec. 4to**	**Vac.**	**Mensual**	**Anual**
Eject. de ventas	400	48.60	33.33	28.33	16.67	526.93	6323.2
T O T A L						**526.93**	**6323.2**

Fuente: Autora de Tesis

5.2.6. Gasto Financiero.

Este gasto se va a generar como consecuencia de financiar la proporción del capital que se requiere, el interés que se debe pagar mensualmente:

Tabla 5.15. Detalle del gasto financiero

Gasto de Financiamiento		
Descripción	**Mensual**	**Anual**
Interés	75.31	903.68

Fuente: Autora de Tesis

5.3 Costos fijos y variables.

Los costos económicos que la empresa va a incurrir para la producción de artesanías, los costos fijos son valores que están dados por los gastos administrativos, y financieros ya descritos.

Los costos variables son los que irán fluctuando de acuerdo con el volumen de la producción artesanal, y son los costos por la adquisición de materia prima, insumos, mano de obra directa e indirecta, los mismos que se describen a continuación:

La mano de obra, está determinada por la labor de dos artesanos, los mismos que percibirán su sueldo sin los décimos como indica las reformas de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, al tener la microempresa una calificación artesanal.

Tabla 5.16. Detalle de mano de obra

Mano de Obra directa							
Descripción	**Sueldo**	**Aporte 12,15%**	**Dec. 3er**	**Dec.4to**	**Vac.**	**Mensual**	**Anual**
Artesano 1	341.54	41.50	-	-	14.23	397.27	4,767.22
Artesano 2	341.54	41.50	-	-	14.23	397.27	4,767.22
T O T A L						**794.54**	**9,534.43**

Fuente: Autora de Tesis

El valor de la materia prima e insumos que se necesitan para la producción artesanal están detallados en la siguiente tabla.

Tabla 5.17. Detalle de materia prima e insumos

MATERIA PRIMA					
Descripción	**Cant.**	**Und.**	**Precio**	**Mensual**	**Anual**
Mates	260	Und.	0.50	130.00	1,560.00
Hojas	260	Und.	0.20	52.00	624.00
Maderas	260	Und.	0.60	156.00	1,872.00
Base de madera	174	Und.	0.40	69.60	835.20
Papel calco	4	Pliego	1.80	7.20	86.40
Acetato	15	Und.	0.30	4.50	54.00
Laminas para plastificar	40	Und.	0.50	20.00	240.00
Cartulina esp. para tarjetas	15	Pliego	3.00	45.00	540.00
Masa de porcelana fria	30	Libra	1.30	39.00	468.00
Hojas ,flores, secas pequeñas	300	Und.	0.05	15.00	180.00
T O T A L				**538.30**	**6,459.60**

Materiales e Insumos				
Descripción	**Und.**	**Cant.**	**Precio**	**Total**
Pinceles	juego	3	5.00	15.00
Pinturas	und	40	1.30	52.00
Pinturas de oleo	und	30	0.80	24.00
Esponjas	und	4	0.20	0.80
Laca Mate	und	3	3.00	9.00
Laca Super Glass	galón	1	36.00	36.00
Cola pega blanca	litro	2	4.00	8.00
Franelas	und.	4	1.00	4.00
Papel carbón	paquete	1	1.50	1.50
Papel gamuza	pliego	3	1.50	4.50
Soga	metros	50	0.30	15.00
Papel bond de colores	resma	1	7.00	7.00
Cintas de colores	metros	40	0.30	12.00
Cola de ratón de colores	metros	65	0.10	6.50

Cemento de contacto	Tarro	5	0.80	4.00
Tijeras de formas	und.	10	2.00	20.00
Repujadores	juego	2	4.00	8.00
Apliques	und.	44	0.10	4.40
Marcadores de gel	und.	10	1.30	13.00
Lijas	und.	15	0.30	4.50
T O T A L				**249.20**

Fuente: Autora de Tesis

Costos de materia prima indirecta, como los gastos de ventas que son valores que se pagan para poder comercializar el producto.

Tabla 5.18. Materia Prima Indirecta

Gasto de Ventas		
Descripción	**Valor**	**Anual**
Facturas 500	40.00	480.00
Sobres para empacar (200)	50.00	600.00
Fundas 500	110.00	1,320.00
Total	**200.00**	**2,400.00**

Fuente: Autora de Tesis

Costos de depreciación de los enseres y los equipos

Tabla 5.19. Depreciaciones equipos y muebles del taller

Depreciación		
Equipo y Maquinaria		
Monto	Vida útil	Valor
575.00	10.00	57.50

Depreciación		
Muebles y Enseres taller		
Monto	Vida útil	Valor
510.00	10.00	51.00

Fuente: Autora de Tesis

COSTOS Y GASTOS ANUALES PROYECTADOS

En la siguiente tabla se detallan los costos y gastos que tendrá la empresa, proyectados con el porcentaje de crecimiento del mercado artesanal que es el 8%.

Tabla 5.20. Detalle de Costos y Gastos Totales anuales

COSTOS Y GASTOS TOTALES ANUALES

	DESCRIPCION	2015		2016		2017		2018		2019	
I.	**COSTO DIRECTO**		18,984.43		20,139.36		21,371.59		22,686.66		24,090.57
	Mano de Obra directa	9,534.43		10,297.19		11,120.96		12,010.64		12,971.49	
	Materia Prima directa	6,459.60		6,727.67		7,006.87		7,297.66		7,600.51	
	Insumos	2,990.40		3,114.50		3,243.75		3,378.37		3,518.57	
II.	**COSTO FABRICACION**		2,508.50		2,608.10		2,711.83		2,819.87		2,932.39
	Mano de obra indirecta	-		-		-		-		-	
	Materia Prima (Indirecta Sy F)	2,400.00		2,499.60		2,603.33		2,711.37		2,823.89	
	Depreciaciones Maq.y Equipo	108.50		108.50		108.50		108.50		108.50	
	Muebles y Enseres										
III.	**COSTO DE PRODUCCIÓN VENTAS**		21,492.93		22,747.46		24,083.42		25,506.53		27,022.96
	(Costo Directo +										
	Costo de Fábrica)										
IV.	**GASTO ADMINISTRATIVO**		31,178.13		31,886.18		33,952.55		36,167.66		38,542.72
	Sueldos Personal Adm.	18,933.80		20,448.50		22,084.38		23,851.14		25,759.23	
	Servicios Básicos	1,200.00		1,249.80		1,301.67		1,355.69		1,411.95	
	Arriendos	8,400.00		8,748.60		9,111.67		9,489.80		9,883.63	
	Suministros de Oficina	180.00		187.47		195.25		203.35		211.79	
	Suministros de limpieza	180.00		187.47		195.25		203.35		211.79	
	Depreciaciones	1,064.33		1,064.33		1,064.33		1,064.33		1,064.33	
	Gastos preoperativos	1,220.00									
V.	**GASTO DE VENTAS**		7,318.80		7,862.01		8,447.23		9,077.78		9,757.20
	Publicidad	900.00		937.35		976.25		1,016.76		1,058.96	
	Sueldo Vendedor	6,323.20		6,829.06		7,375.38		7,965.41		8,602.64	
	Depreciación	95.60		95.60		95.60		95.60		95.60	
VI.	**GASTO FINANCIERO**		903.69		679.62		432.09		158.64		-
	Interés	903.69		679.62		432.09		158.64			
	TOTAL GASTOS ANUALES		**60,893.55**		**63,175.26**		**66,915.29**		**70,910.61**		**75,322.88**

5.4. Punto de equilibrio.

Una vez estimados los valores de ingresos, costos variables y costos fijos de la empresa, se puede proceder al calculó del punto de equilibrio, para conocer el monto mínimo de comercialización que la microempresa de realizar para no tener pérdidas, y saber la cantidad de unidades que se deben producir.

Tabla 5.21. Cálculo del Punto de Equilibrio en valor económico

COSTOS Y GASTOS	VARIABLES	FIJOS
COSTO VENTAS	21,492.93	
COSTO FIJO		39,400.62

VENTAS 1ER AÑO	$67,047.85

FORMULA PUNTO EQUILIBRIO

PE = CF/(1 - CV/VENTAS)

PUNTO DE EQUILIBRIO =	$57,989.94	USD

Fuente: Autora de Tesis

Aplicando la fórmula y designando los valores respectivos, se obtuvo un resultado de $ 57,989.94, cifra que indica el nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos, y a partir de este valor se obtendrá utilidad.

Tabla 5.22. Cálculo del punto de equilibrio en unidades

Distribución del valor punto de equilibrio según porcentaje producción en grupos 1 y 2

Grupo 1 (Artesanías Hojas, Mates 3 variedades, Maderas)	75%	43,492.45	USD
Grupo 2 (Artesanías Tarjetas, Separadores, F. Porcelanicron)	25%	14,497.49	USD
VALOR PUNTO DE EQUILIBRIO		**57,989.94**	**USD**

Fuente: Autora de Tesis

Tabla 5.23. Cálculo por cada artículo de venta

VALOR P.E HOJAS DISEÑADAS (43,492.45 /3)	14,497.48	USD
PRECIO POR HOJA D.	4.91	USD
UNIDADES P.E. HOJAS DISEÑAD.	**2,950**	**POR AÑO**
HOJAS POR MES	**246**	**UNIDADES**

VALOR P.E. MATES PINTADOS (14,497.48 /3)	4,832.49	USD
PRECIO POR MATE P.	5.89	USD
UNIDADES P.E. MATES PINTADOS	**820**	**POR AÑO**
MATES P. POR MES	**68**	**UNIDADES**

VALOR P.E. MATES DECORADOS (14,497.48 /3)	4,832.49	USD
PRECIO POR MATE D.	5.60	USD
UNIDADES P.E. MATES DECORADO	**863**	**POR AÑO**
MATES D. POR MES	**72**	**UNIDADES**

VALOR P.E. MATES TALLADOS (14,497.48 /3)	4,832.49	USD
PRECIO POR MATE T.	5.96	USD
UNIDADES P.E. MATES TALLADOS	**811**	**POR AÑO**
MATES T. POR MES	**68**	**UNIDADES**

VALOR P.E. MADERAS PINTADAS (43,492.45 /3)	14,497.48	USD
PRECIO POR MADERA	5.35	USD
UNIDADES P.E. MADERAS PINT.	**2,708**	**POR AÑO**
MADERAS POR MES	**226**	**UNIDADES**

Artesanías Grupo No. 2

VALOR P.E.TARJETAS DÉCOR. (14,497.48 /3)	4,832.49	USD
PRECIO POR TARJETA D.	2.95	USD
UNIDADES P.E. TARJETA DECORADAS	**1,638**	**POR AÑO**
TARJETAS POR MES	**136**	**UNIDADES**

VALOR P.E. SEPARADORES DE LIBROS (14,497.48 /3)	4,832.49	USD
PRECIO POR SEPARADOR	3.00	USD
UNIDADES P.E. SEPARADORES DE L.	**1,611**	**POR AÑO**
SEPARADOR POR MES	**134**	**UNIDADES**

VALOR P.E. F. PORCELANICRON (14,497.48 /3)	4,832.49	USD
PRECIO POR FIGURA	2.83	USD
UNIDADES P.E. FIGURAS PORCELAN	**1,705**	**POR AÑO**
FIGURAS POR MES	**142**	**UNIDADES**

Punto de Equilibrio en Unidades Anuales		
Item	**Unidades**	**Artículo**
1	**2950**	Hojas diseñadas
2	**820**	Mates Pintados
3	**863**	Mates Decorados
4	**811**	Mates Tallados
5	**2708**	Maderas Pintadas
6	**1638**	Tarjetas Decoradas
7	**1611**	Separadores de Libros
8	**1705**	Figuras de Porcelanicron

Fuente: Autora de Tesis

Para conocer el número de unidades que determinan el punto de equilibrio, se consideró que la producción de artesanías está distribuida en dos grupos, los que tuvieron alta demanda en la investigación de mercado que están estimadas en el grupo 1, las artesanías elaboradas con materia prima obtenida de la naturaleza como las hojas diseñadas, mates decorados, tallados, pintados, y maderas pintadas, que se elaborarán en un porcentaje del 75% y las demás artesanías con una demanda menor, como: tarjetas decoradas, separadores de libros, y las figuras de porcelanicron en el grupo 2, que se producirán en un porcentaje del 25%, (tabla 5.22), luego se procedió a desglosar el valor punto de equilibrio anual, multiplicando por el porcentaje de producción establecido para obtener el valor de punto de equilibrio de cada producto de venta, y el resultado obtenido para el precio de cada artículo, así se obtuvo la cantidad de unidades anuales de los ocho ítems de producción que la microempresa debe elaborar y comercializar para no percibir pérdida (tabla 5.23).

5.5. Estados financieros.

Los estados financieros reflejaran la situación financiera de la microempresa después de los movimientos económicos que tuvo que realizar en el período contable. Los principales estados que se analizarán son:

- Estado de Situación Inicial
- Estado de Resultados
- Estado de Flujo de Caja

5.5.1. *Estado de Situación Inicial.*

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL		
Activos		
Capital de Trabajo	9,937.52	
Sub total Activo		**9,937.52**
Activo Corriente		
Maquinaria y equipo	575.00	
Equipos de Oficina	130.00	
Muebles y enseres	2,046.00	
Equipo de Computación	2,980.00	
Sub total Activo Corriente		**5,731.00**
TOTAL ACTIVO		**15,668.52**
Pasivos		
Financiamiento		**10,000.00**
Capital Social		
Capital		**5,668.52**
TOTAL PASIVOS + CAPITAL		**15,668.52**

Fuente: Autora de Tesis

5.5.2. Estados de Resultados Proyectado

Tabla 5.25. Detalle del Estado de Resultado

Estado de Resultados Proyectado						
	Descripción	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
	Ingresos	67,047.85	72,813.97	79,075.97	85,876.50	93,261.88
(-)	Costo de Ventas	21,492.93	22,747.46	24,083.42	25,506.53	27,022.96
(=)	Utilidad bruta	45,554.92	50,066.51	54,992.55	60,369.97	66,238.92
(-)	Gasto Administrativo	31,178.13	31,886.18	33,952.55	36,167.66	38,542.72
(-)	Gastos de Ventas	7,318.80	7,862.01	8,447.23	9,077.78	9,757.20
(-)	Gastos Financieros	903.69	679.62	432.09	158.64	
(=)	Utilidad Operativa	6,154.30	9,638.70	12,160.68	14,965.89	17,939.00
(-)	15% participación operativa	923.14	1,445.81	1,824.10	2,244.88	2,690.85
(=)	Utilidad antes de impuestos	5,231.15	8,192.90	10,336.58	12,721.01	15,248.15
(-)	Impuestos 0% (no generó)	-	-	-	-	-
(=)	Utilidad neta	**5,231.15**	**8,192.90**	**10,336.58**	**12,721.01**	**15,248.15**

Fuente: Autora de Tesis

En el estado de flujo de resultados se detallan los manejos económicos realizados por la microempresa y nos indica que hay una utilidad desde el primer año de funcionamiento de la empresa, monto que se va incrementando en los demás años, considerando que se tiene un financiamiento, el mismo que se cancela para el cuarto año e incrementa más la utilidad para la microempresa. Los ingresos fueron proyectados con un porcentaje del 8% porque este porcentaje determina el crecimiento de la población turística, y los gastos fueron proyectados con el porcentaje de inflación actual que es el 4.15%, porcentaje que comúnmente se toma en cuenta para proyectar los gastos.

5.5.3. Estado de Flujo de Fondos Proyectado.

En el estado de flujo de fondos nos va reflejar la capacidad que la microempresa generó para obtener y utilizar el efectivo en las actividades de producción y comercialización de las artesanías.

Tabla 5.26 Detalle del flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO							
Descripción		**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
A.	Flujo beneficios						
	Ingresos		67,047.85	72,813.97	79,075.97	85,876.50	93,261.88
	Recuperación Capital de trabajo						9,937.52
	Valor Salvamento						2,368.83
	TOTAL FLUJO BENEFICIOS		67,047.85	72,813.97	79,075.97	85,876.50	105,568.23
B.	Flujo de Costos y Gastos						
	Activo fijo	5,731.00					
	Capital	9,937.52					
	Costos de ventas		21,492.93	22,747.46	24,083.42	25,506.53	27,022.96
	Gasto Administrativos		31,178.13	31,886.18	33,952.55	36,167.66	38,542.72
	Gastos Ventas		7,318.80	7,862.01	8,447.23	9,077.78	9,757.20
(-)	Depreciación		1,268.43	1,268.43	1,268.43	1,268.43	1,268.43
	TOTAL FLUJO COSTOS	15,668.52	58,721.43	61,227.21	65,214.77	69,483.54	74,054.45
C.	Flujo Económico	(15,668.52)	8,326.42	11,586.76	13,861.20	16,392.96	31,513.78
(+)	Préstamo	10,000.00					
(-)	15% Trabajo		923.14	1,445.81	1,824.10	2,244.88	2,690.85
(-)	0% Impuestos		-	-	-	-	-
(-)	Servicio de Deuda		3,043.51	3,043.51	3,043.51	3,043.51	
(=)	Flujo Financiero	(5,668.52)	4,359.77	7,097.44	8,993.59	11,104.57	28,822.93

Fuente: Autora de Tesis

Se puede observar que el flujo del negocio es bueno, debido a que el capital propio más el financiamiento solicitado, la empresa puede empezar a trabajar dejando un capital para el primer año un monto de $4,359.77, flujo que se va incrementando en los siguientes años. Al igual que el Estado de Resultados, los ingresos fueron proyectados con un porcentaje del 8%, porque este porcentaje determina el

crecimiento de la población turística que constituyen los clientes de la microempresa, y los gastos fueron proyectados con el porcentaje de inflación actual que es el 4.15%, porcentaje que comúnmente se toma en cuenta para proyectar los gastos.

5.6 Indicadores Financieros.

Una vez obtenidos los estados financieros, se cuenta con la información necesaria para calcular los índices financieros que nos permitirán diagnosticar si el negocio de comercialización de artesanías en la ciudad de Quito es viable.

5.6.1 TMAR, Tasa mínima aceptable de rentabilidad o costo de capital.

La inversión que la microempresa va a llevar a cabo para el proyecto está dada por un capital propio de $ 5,668.52 y por un valor financiado de $ 10,000.00 al 10%, por lo tanto la tmar es la tasa que permitirá mantener el poder adquisitivo de la inversión propia y que además permitirá tener un rendimiento que haga crecer el dinero más allá de compensar solo el efecto de la inflación, a continuación el respectivo cálculo:

Tabla 5.27. Detalle del cálculo

CÁLCULO DEL TMAR				
FUENTE	**MONTO**	**COSTO**	**PESO**	**PROMEDIO**
APORTE PROPIO	5,668.52	15%	0.36	0.05
PRÉSTAMO	10,000.00	10%	0.64	0.06
TOTAL	15,668.52		**TASAS DESCUENTO**	**11.81%**

Fuente: Elaborado por la Autora de la Tesis

En la tabla 5.27., se desarrolla el costo de capital de inversión que se pagará finalmente será con una tasa de descuento de 11.81%.

5.6.2. Valor Actual Neto.

Nos va a permitir calcular el valor presente de los flujos de caja futuros originados por la inversión que tendrá el proyecto, consiste en descontar al momento actual los flujos por el factor de descuento para los años proyectados. Como lo indica la siguiente tabla. El objetivo de este cálculo es, una vez actualizados lo flujos hay que compararlos para ver si el beneficio es mayor que el costo. En resumen, el resultado del Van es positivo $ 33,943.21, por lo que se recupera la inversión, esto indica que si

se puede invertir en el proyecto de comercialización de artesanías en la ciudad de Quito.

Tabla 5.28. Detalle del cálculo del VAN

VALOR ACTUAL NETO			
AÑO	**FLUJO FINANCIERO**	**FACTOR DESCUENTO**	**VALOR**
0	(5,668.52)	1	(5,668.52)
1	4,359.77	0.89	3,899.30
2	7,097.44	0.80	5,677.40
3	8,993.59	0.72	6,434.34
4	11,104.57	0.64	7,105.53
5	28,822.93	0.57	16,495.16
		VAN	**33,943.21**

Fuente: Elaborado por la Autora de la Tesis

5.6.3. Tasa Interna de Retorno.

La TIR demostrará la rentabilidad que se obtendrá por llevar a cabo el negocio y evaluar la conveniencia del proyecto, la tir servirá para comparar con la tasa de descuento 11,81%, este caso la TIR es 114,13 %, por lo que se concluye que se puede invertir en este negocio. En la tabla 5.29 se detalla su cálculo:

Tabla 5.29. Detalle de cálculo del TIR

AÑO	**FLUJO FINANCIERO**	**FACTOR DESCT. AL 114%**	**VALOR**
0	(5,668.52)	1.00	(5,668.52)
1	4,359.77	0.47	2,037.27
2	7,097.44	0.22	1,549.79
3	8,993.59	0.10	917.68
4	11,104.57	0.05	529.48
5	28,822.93	0.02	642.20
TIR	**114.13%**	**VAN**	**7.90**

AÑO	FLUJO FINANCIERO	FACTOR DESCT. AL 115%	VALOR
0	(5,668.52)	1	(5,668.52)
1	4,359.77	0.47	2,027.80
2	7,097.44	0.22	1,535.41
3	8,993.59	0.10	904.94
4	11,104.57	0.05	519.69
5	28,822.93	0.02	627.40
TIR	**114.13%**	**VAN**	**(53.28)**

TIR =	**R1 + (R2 - R1) VAN1/ (VAM1 - VAN2)**
TIR =	**114.13%**

Fuente: Elaborado por la Autora de la Tesis

5.6.4. Periodo de Recuperación de la Inversión.

Con este indicador se va a medir en cuanto tiempo la microempresa recuperará la inversión, para lo cual se realiza el siguiente cálculo:

Tabla 5.30. Detalle de Cálculo del Período de recuperación

PERIODO DE RECUPERACION

AÑO	FLUJO FINANCIERO	FACTOR DESCTO	VALOR	ACUMULADO
0	(5,668.52)	1.00	(5,668.52)	(5,668.52)
1	4,359.77	0.89	3,899.30	(1,769.22)
2	7,097.44	0.80	5,677.40	3,908.18
3	8,993.59	0.72	6,434.34	10,342.52
4	11,104.57	0.64	7,105.53	17,448.05
5	28,822.93	0.57	16,495.16	33,943.21
		VAN	**33,943.21**	

AÑO	**1**
MESES	**3.74**

Fuente: Elaborado por la Autora de la Tesis

El resultado del cálculo de la (PRI) nos indica que la inversión se recuperó en un año cuatro meses, es decir que se recupera la inversión antes de los 4 años del financiamiento y de los 5 años de proyección.

5.6.5. Relación Beneficio – Costo.

Para evaluar el índice de beneficio - costo del proyecto, se van a tomar los ingresos y los egresos del estado de flujo de efectivo, para determinar cuáles van a ser los beneficios por cada dólar que va a invertir el negocio. Para esto se establece una relación entre los valores presentes y netos de los ingresos y gastos. En las siguientes tablas se desarrolla esta relación:

Tabla 5.31. Detalle de cálculo de la relación Beneficio Costo

RELACIÓN BENEFICIO			
AÑO	**BENEFICIOS**	**FACTOR DESCUENTO**	**VALOR**
0	-	1.00	-
1	67,047.85	0.89	59,966.48
2	72,813.97	0.80	58,245.45
3	79,075.97	0.72	56,573.82
4	85,876.50	0.64	54,950.17
5	105,568.23	0.57	60,415.95
		BENEFICIO	**290,151.87**

RELACIÓN COSTO			
AÑO	**COSTOS**	**FACTOR DESCUENTO**	**VALOR**
0	15,668.52	1.00	15,668.52
1	58,721.43	0.89	52,519.47
2	61,227.21	0.80	48,976.96
3	65,214.77	0.72	46,657.02
4	69,483.54	0.64	44,460.73
5	74,054.45	0.57	42,380.84
		COSTO	**250,663.53**

B/C =	**1.16**

Fuente: Elaborado por la Autora de la Tesis

En la relación beneficio – costo, se dio un resultado mayor a 1, por lo que se puede aceptar el proyecto, en conclusión por cada dólar gastado, se recupera $ 1,16.

CONCLUSIONES

- El centro histórico de la ciudad de Quito, lugar privilegiado en mostrar el arte colonial, y preferido por los turistas nacionales y extranjeros, es un sitio estratégico para la comercialización de las artesanías.

- Existe una importante demanda insatisfecha de clientes, lo que asegura la estabilidad y crecimiento de la empresa.

- La microempresa al contar con un taller para la elaboración de las artesanías, podrá innovar sus productos e inclusive personalizarlos al agrado del usuario, lo que permitirá captar más clientes de la demanda insatisfecha.

- Los indicadores financieros VAN y TIR indican que el proyecto resulta idóneo para la comercialización de las artesanías desde el primero hasta el quinto año de sus actividades comerciales según la proyección realizada.

- Este proyecto resulta atractivo, ya que los valores invertidos se recuperan antes del año y medio de iniciadas las operaciones comerciales.

- El proceso de producción de las artesanías, no requiere de una tecnología avanzada ni de mano de obra altamente calificada, por lo que se facilita la contratación de los artesanos.

- La producción de artesanías tendrá impacto ambiental mínimo, ya que la materia prima obtenida de la naturaleza está controlada por las autoridades para la extracción y obtención de los mismos, por lo que las artesanías serán aceptadas por los clientes.

RECOMENDACIONES

- Es necesario realizar un estudio constante de la competencia y el mercado para mantener una tendencia actual en el producto, y que se ajuste a los requerimientos del consumidor.

- La microempresa deberá incrementar la diversidad de su producción, haciéndola innovadora cada vez, y que esto facilite su comercialización.

- Realizar un estudio para extender el campo de acción en ventas y optar por la distribución de las manualidades en otros sectores turísticos, como la ciudad Mitad del Mundo, Hoteles turísticos, y demás lugares en los que sea posible la comercialización.

- Al contar la microempresa con los recursos económicos suficientes en el primer año, se deberá prever la contratación de un diseñador gráfico para que plantee nuevos diseños de artesanías y que además asegure el control de calidad de la producción.

- En el área de recursos humanos la empresa tendrá que establecer un clima laboral saludable y plantear un proyecto de incentivos, para motivar y disponer a sus trabajadores para el logro de los objetivos propuestos, y que esto les repercuta en beneficios, logrando así su lealtad y compromiso.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Baca Gabriel, E. d. (2007). *Evaluación de Proyectos, Análisis de la oferta definición.* México: McGraw-Hill, Quinta Edición.
- Chain, S. (2008). *"Preparación y Evaluación de Proyectos" Definición demanda insatisfecha.* Bogotá, Colombia: McGraw-Hill Quinta Edición.
- Torres R., L. (2000). *La microempresa en el Ecuador (Resumen).* Quito: Fundación Avanzar.

Folletos

- Desarrollo, S. N. (Enero 2012). *Boletín Estadístico mensual No.3 ICQ.* Quito: Boletín Estadístico mensual No.3 ICQ (Enero 2012) Diagnóstico, Micro, Pequeña y Mediana empresa. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- MIPRO, U. d.-M.–I. (2012). *Datos Estadísticos de trabajo Artesanal en el Ecuador INEC. MIPRO.*, Quito. Recuperado el 15 de 07 de 2013

Internet

- Artesano, Junta Nacional de Defensa del , Ley de la Junta Nacional de Defensa del Artesano. (s.f.). *www.artesanosecuador.com*. Recuperado el 12 de 08 de 2013.
- Comercio, D. E. (2011). *http:www.elcomercio.ec/quito/Quito-vitrina-artesanías*. Recuperado el 12 de 10 de 2013, de Diario El Comercio 2011, Quito es una vitrina para las artesanías.
- Corporación Impulsar - Manos Ecuatorianas - Sello de calidad artesanal. (s.f.). *www.artesanosecuador.com*. Recuperado el 19 de Sept de 2013.
- http://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/. (n.d.). */www.crecenegocios.com*. Retrieved 11 10, 2013
- Martinez, J. (22 de 03 de 2011). *www.scribd.com.* Recuperado el 10 de 09 de 2013.
- Pearson Educación Marketing. (2012). *http://es.slideshare.net/marcvsantonivs/kotler-marketing*. Recuperado el 14 de 06 de 2014, de Pearson Educación Marketing 2012, Estrategia de marketing impulsada por el cliente.

- tvecu.com/artesanías-de-ecuador. (s.f.). *www.tvecu.com*. Recuperado el 5 de 08 de 2013.
- Vivir, S. d. (2013). *www.buenvivir.gob.ec*. (Secretaría del Buen Vivir) Recuperado el 29 de Septiembre de 2013, de Estadísticas según censo económico 2010.
- www.turismo.gob.ec. (09 de 08 de 2014). *http://www.turismo.gob.ec/author/turismo/Ecuador gana 14 premios al "Oscar de la Industria de viajes"*.

ANEXOS

Anexo No. 1. Leyes Junta Nacional del Artesano

La Junta Nacional del Artesano, entidad que forma artesanos y fortalece la rama artesanal, con políticas, leyes y capacitación que favorecen la comercialización de productos artesanales y la formación de talleres. Para beneficiarse de estas exoneraciones de impuestos, y demás hay que obtener una calificación artesanal, es decir la certificación concedida a maestros de taller o artesanos autónomos. Las personas artesanas que se califican deben seguir un curso, que la institución mismo dicta para adiestrarlos como maestros de taller, esta certificación tiene un tiempo de validez y se debe ir renovando, ya que al no estar vigente la calificación dejan de estar amparados por la ley de Defensa del Artesano y por lo tanto pierden los beneficios que ésta concede.

A continuación se transcriben algunos de los beneficios y conceptos más relevantes que se expone en la ley de la Junta Nacional del Artesano, para ser considerados en la creación de nuevas microempresas artesanales y para los futuros artesanos.

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.

Art. 2.- Para los efectos de esta Ley, se definen los siguientes términos:

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

b) Artesano: Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios;

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

c) Maestro de Taller: Es la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura y del Trabajo y Recursos Humanos; República del Ecuador Junta Nacional de defensa del Artesano.

d) Operario: Es la persona que sin dominar de manera total los conocimientos teóricos y prácticos de un arte u oficio y habiendo dejado de ser aprendiz, contribuye a la elaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de un maestro de taller;

e) Aprendiz: Es la persona que ingresa a un taller artesanal o a un centro de enseñanza artesanal, con el objeto de adquirir conocimientos sobre una rama artesanal a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado, de conformidad con lo dispuesto en el Código del Trabajo; y,

f) Taller Artesanal: Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos: Que la actividad sea eminentemente artesanal; Que el número de operarios no sea mayor de quince y el de aprendices mayores de cinco; Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta Ley; Que la dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de taller; y, Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del artesano.

Anexo No. 2. Requisitos para la obtención de Patente Municipal y Permiso de funcionamiento

El permiso municipal.- es de carácter obligatorio para el ejercicio de toda actividad económica que se va a emprender. La inscripción se debe realizar en las oficinas

Municipales, hay que cancelar el impuesto de patente para la inscripción de la empresa con su actividad. Los requisitos para inscribir una microempresa son:

1) copia de la cédula de identidad,
2) información sobre la dirección del negocio.

El plazo para esta gestión es de 30 días, contados a partir del inicio del negocio. El costo está determinado por la naturaleza, volumen, y ubicación del negocio. La exoneración del pago de la patente la tienen exclusivamente los artesanos calificados.

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.- Este permiso es anual y es emitido por el cuerpo de bomberos del cantón, este trámite es gratuito. Después de solicitar previamente la inspección al lugar de trabajo en una fecha determinada, el grupo encargado, inspecciona las instalaciones revisando que no existan materiales inflamables y circunstancias que puedan poner en riesgo de incendio al negocio, y además que se cuente con los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se pudiera presentar.

Anexo No. 3 Tramitación legal

La microempresa debe vincularse con las empresas que le permitan ejercer la operatividad como son:

- Servicio de Rentas Internas

Las personas naturales o jurídicas que adquieren la calidad de contribuyentes, deben obtener su inscripción dentro de los treinta días hábiles siguientes a la de su constitución o iniciación real de sus actividades. Los requisitos para las personas naturales:

1) Presentar el original y entregar copia de la cédula de identidad (o pasaporte).
2) Copia de la última papeleta de votación.
3) Copia de algún documento que certifique la dirección del local donde se desarrollará la actividad económica: recibo de luz, agua o teléfono.
4) En caso de artesanos, la copia de la calificación artesanal.

Impuesto IVA

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

Impuesto a la renta

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.

La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

- ✓ Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
- ✓ Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Cabe mencionar que están obligados a llevar contabilidad todas las sociedades y las personas naturales y sucesiones indivisas que al 1ro. de enero operen con un capital superior a los USD 60.000, o cuyos ingresos brutos anuales de su actividad económica sean superiores a USD 100.000, o los costos y gastos anuales sean superiores a USD 80.000; incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

- ♦ **IESS**

Para poder afiliar al personal se debe abrir un registro patronal en el IEES para declarar el ingreso del personal que se va a contratar, según los perfiles definidos para cada puesto mediante previa selección.

- ♦ **Junta Nacional de Defensa**

Los requisitos para obtener la calificación artesanal son los siguientes:

- Solicitud a la JNDA (adquirir formulario)

- Copia del título artesanal

- Copia de la cédula de ciudadanía

- Copia del último certificado de votación hasta 65 años

- 1 foto a color tamaño carnet actualizada

- Tipo de sangre.

Como se observa no es nada complejo obtener una calificación artesanal, para un emprendedor que posee un talento y que luego debe tomar el curso que le acredite el título de artesano, y le permitirá aperturar un negocio y beneficiarse de la ley promulgada por la Junta Nacional de defensa del artesano.

Deberes Tributarios de los Artesanos

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, tienen deberes formales con la Administración Tributaria para que les faculte emitir comprobantes de ventas con el IVA tarifa 0%.

De acuerdo con el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, en su artículo 188, se establecen algunos requisitos que deben cumplir los artesanos para que puedan vender y prestar bienes producidos y dados por ellos con tarifa 0% del Impuesto al Valor Agregado, los que se detallan a continuación:

- ✓ Mantener actualizada su calificación por la Junta de Defensa del Artesano, así como su Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ No exceder del monto de activos totales permitido por la Ley de Defensa del Artesano (USD $ 87,500).
- ✓ Prestar y vender exclusivamente los servicios y bienes a los que se refiere su calificación por parte de la Junta de Defensa del Artesano.
- ✓ Emitir comprobantes de venta debidamente autorizados y que cumplan con los requisitos previstos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.
- ✓ Exigir a sus proveedores las correspondientes facturas y archivarlas en la forma y condiciones que determine el Servicio de Rentas Internas, así como llevar su registro de ingresos y gastos de acuerdo con lo dispuesto por la Ley de Régimen Tributario Interno.
- ✓ Presentar semestralmente su declaración del Impuesto al Valor Agregado y, anualmente, su declaración de Impuesto a la Renta.
- ✓ Y cumplir con los deberes formales previstos en el Código Tributario.

- ✓ El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones enunciadas, determinará que el artesano deba emitir en lo posterior sus comprobantes con el IVA tarifa 12%, sin perjuicio de las demás sanciones a las que hubiere lugar.

- **Cámara de la Pequeña Industria, CAPEIPI**

La microempresa buscará afiliarse a instituciones que faciliten la producción y comercialización de sus productos, la Capeipi. Tiene como objetivo básico la defensa de intereses de los afiliados, prestación de servicios y búsqueda de beneficios, además de la formulación de políticas tendientes a lograr el desarrollo sostenido de la pequeña y mediana industria. Así mismo, presta servicios de capacitación e información técnica a sus afiliados en lo concerniente a procesos de producción, tecnología de gestión, comercialización. El servicio que brinda es atender con eficiencia los requerimientos de las microempresas, la CAPEIPI cuenta con los siguientes servicios: Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Microempresa:

- La Corporación de Ferias
- Centro de Exposiciones de Quito (CEQ).
- El Instituto de Capacitación; ICAPI

Anexo No. 4. Diseño del Instrumento de recolección de información

Microempresa Manos de Águila

ENCUESTA DE INVESTIGACION DE MERCADO

Para determinar el tamaño del mercado potencial de artesanías en la ciudad de Quito

Género: M ☐ F ☐ Edad: ☐ Fecha ……..……..……

1.- Le agrada comprar artesanías? SI ☐ NO ☐

2.- Señale cuáles son las artesanías o manualidades de su preferencia?

- Cerámicas
- Tejidos

☐
☐
☐

- Bordados
- Figuras de porcelanicrón
- Figuras de fomix
- Tarjetería
- Maderas pintadas
- Trabajos con materiales naturales, hojas, flores, secos
- Separadores de libros
- Otros .....

3.- **De las artesanías que Usted ha adquirido cuál es el material que le ha parecido más atractivo?:**

Madera ☐ cerámica ☐ tela ☐ papel ☐ fomix ☐ masas ☐ lana ☐ mullos ☐ hojas /cascaras naturales ☐

4.- Qué es lo que más aprecia de las artesanías?:

1) Colores ☐ 2) Formas ☐ 3) Utilidad ☐ 4) Estilo ☐ 5) Precio ☐ 6) Otro .....

5.- En qué lugar ha adquirido Usted las artesanías?:

Ferias artesanales ☐ Locales de artesanías centro histórico, ☐

Mercados artesanales ☐ Exhibiciones de artesanías en fiestas populares ☐

Parques El Ejido ☐ Locales en Centros comerciales ☐

Otros:.....

6.- Cree Usted que se deberían vender artesanías para promocionar nuestra cultura artesanal en lugares como:

Supermercados ☐ Hoteles ☐

Aeropuertos ☐ Boutiques ☐

Papelerías ☐ Florerías ☐

Estaciones de Bus ☐ Bibliotecas ☐

Podría sugerir otro.....

7.- Por cuál medio se enteró Usted del lugar donde compra las artesanías?

Televisión ☐ Radio ☐ Prensa ☐ Folletos ☐ Comentario verbal de personas ☐

Boletines ☐ publicidades ☐ fiestas de fundación ☐ Internet (web) ☐

8.- Cuántas artesanías ha adquirido Usted en los últimos tres meses?

De: 1 - 3 ☐ 3 - 5 ☐ 5 - 10 ☐

9.- Ha comprado Usted artesanías en las siguientes empresas, señale:

Ceramicarma ☐ Olga Fish ☐ Tiendas Tiánguez ☐

Rossy Arte Cía. Ltda. ☐ Tienda El Quinde ☐ Luna de Papel ☐

Museo Mindalae ☐

Otro lugar .....

10.- Cuánto ha pagado Usted por una artesanía

$ 1,00 / 3,00 ☐ $ 3,00 / 6,00 ☐ 6,00 / 9,00 ☐ $ 10,00 / 15,00 ☐ Cuanto más ☐

11.- Para qué ocasiones compra Usted las artesanías?

Navidad ☐ Cumpleaños ☐ Día de la madre ☐ Recuerdos para familiares del exterior ☐

Recuerdos para fiestas familiares ☐ Otro.....

12.- Conoce Usted las artesanías que producen las siguientes empresas?:

- Papalote (Artesanías Hechas a mano, lápices, muñecos con cascaras de naranja) ☐
- Artesanum (Artesanías elaboradas con materiales de la naturaleza, lápices) ☐
- Artesanías papeir(Tarjetas decoradas con filigrana elaborados a mano) ☐
- Manos mágicas (Bordados, tejidos) ☐
- No conoce ninguna de estas empresas artesanales ☐

13.- **Observe las siguientes manualidades e indique si Usted estaría dispuesto/a a adquirirlas a los precios indicados en cada uno de ellos?**

* Tejidos	$..5,00, 10,00, 12,00	☐
* Trabajos con porcelanicron	$...3,50..	☐
* Separadores de libros	$....3,00.. y $ 5,00	☐
* Cerámicas pintadas	$..7,50.....a 12,00	☐
* Maderas pintadas	$....3,50.... y 7,00	☐
* Decoraciones con fomix	$...2,00 y 3,00.....y 5,00	☐
* Tarjetas en papel calco decoradas a relieve	$.....3,50.. a 5,00	☐
* Adornos realizados con hojas, flores y frutos secos	$....3,50.. 6,00 y 7,00	☐

14.- De las manualidades que Usted observó podría indicar en cuales de estos lugares las ha visto o adquirido?

* Mercados artesanales ☐
* Locales en la calle Versalles y Santa María ☐
* Locales Centro Colonia de Quito ☐
* Ventas de artesanías en la calle Fosh y Mariscal fines de semana ☐
* Locales de la RONDA calle 24 de Mayo ☐
* Centro Comercial Artesanal Quitus ☐
* Podría indicar otro.....

Anexo No. 5. Gráfico 14

MUESTRAS DE ARTESANIAS ELABORADAS POR LA MICROEMPRESA MANOS DE ÁGUILA

TEJIDOS CON HILO PERLITA

TAPETES $5,00 DE 30 cm x 30 cm y EN LANA 38cm x 38 cm

TAPETES GRANDES $10,00 C/U DE 45 cm x 45 cm MÁS GRANDE 80cm x 42cm $12,00

FIGURAS DE PORCELANICRON $ 3,50 13cm x 8cm

ADORNO GUSANO FRASCO DERORADO ESFEROS Y LAPICES DECORADOS $3,00

SEPARADORES DE LIBROS **SEPARADORES PINTADOS EN MADERA $5,00 SEP. INFANTIL**

$ 6,00 28cm x 5cm

SEPARADOR PINTADO EN HOJA DE PLATANO Y PLASTIFICADO $ 3,50

CERAMICAS $15,00

MADERAS PINTADAS $ 8,00

DECORACIONES CON FOMIX INFANTILES Y DE HOGAR / PEQUEÑOS Y GRANDES

$2,00 $3,00

ARTESANIAS EN HOJAS SECAS Y FRUTOS SECOS

$3,50 $ A 7,00 PILCHES , TALLADOS

TARJETAS EN PAPEL PERGAMINO

Anexo No. 6. Tarjeta de presentación

Flyers promocionales: