



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Técnica Particular de Loja*

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA**

**Plan de Negocios, para la creación de una microempresa elaboradora de  
artesanías en base a productos reciclables en la Ciudad de Cariamanga, Cantón  
Calvas, Año 2010**

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ING. EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**AUTORES:** Verónica Julissa Jiménez Torres.

Carmen Rosa Jumbo Camacho.

**DIRECTORA:** Econ. Dayanara Isabel Villafuerte Escudero.

**CENTRO UNIVERSITARIO CARIAMANGA**

2011



Econ. Dayanara Villafuerte

DOCENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICA:

Que la investigación ha sido realizada por las estudiantes Verónica Julissa Jiménez Torres y Carmen Rosa Jumbo Camacho, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, febrero del 2011

f).....



Nosotras Verónica Julissa Jiménez Torres y Carmen Rosa Jumbo Camacho declaramos ser autoras del presente trabajo y eximamos expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaramos 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: .....

f: .....

Verónica Julissa Jiménez T.

Carmen Rosa Jumbo C.



**AUTORÍA.**

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

.....

Verónica Julissa Jiménez T.

.....

Carmen Rosa Jumbo C.



## **DEDICATORIA**

Le dedico todo mi esfuerzo y trabajo para la realización de esta tesis, a mi madre, que con mucho amor y sacrificio, supo motivarme moral y económicamente para culminar mis estudios universitarios y así asegurarme una vida digna y clara en el futuro.

### **CARMEN**

La concepción de este proyecto está dedicada a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar. También dedico este proyecto a mi esposo Luis Ángel, compañero inseparable de cada jornada. El representó gran esfuerzo y tesón en momentos de decline y cansancio y a mi amada hija fuente de mi inspiración para culminar con éxito este proyecto de tesis, que sin ellos, no hubiese podido ser.

### **JULISSA**



## **AGRADECIMIENTOS**

Mi sincero agradecimiento por la confianza y el apoyo de mis padres y hermanos, porque han contribuido positivamente para llevar a cabo esta difícil jornada.

A la Eco. Dayanara Villafuerte porque cada uno, con sus valiosas aportaciones, y sugerencias para el mejoramiento del proyecto y a todas las personas que durante la realización del mismo compartieron sus experiencias.

Finalmente, A mi compañera de tesis, por su comprensión y cariño y por la gran calidad humana que me han demostrado con una actitud de respeto.

### **CARMEN**

Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto de todos los que formamos el grupo de trabajo. Por esto agradezco a nuestra Directora de Tesis, Eco. Dayanara Villafuerte, a mi compañera Carmen Jumbo, quienes a lo largo de este tiempo han puesto a prueba sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de este nuevo plan estratégico de negocios el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas. A mis padres quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, a mi esposo que cree en mí en todo momento y no dudo de mis habilidades. Finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotras, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

### **JULISSA**



## **RESUMEN EJECUTIVO**

El Cantón Calvas al igual que el mundo entero está preocupado por mantener un medio ambiente sano, mediante el reciclaje de los desechos orgánicos e inorgánicos, de donde se obtiene materia prima para elaborar diferentes y nuevos productos.

El presente plan de negocios tiene como propósito verificar la factibilidad de la creación de una microempresa, elaboradora de artesanías en base a materiales reciclables en la Ciudad de Cariamanga, Cantón Calvas, con el propósito de contribuir a la conservación del medio ambiente.

Los productos que se ofrecerán al mercado son floreros, tarjetas y lámparas, la razón fundamental que motivaron a diseñar estos productos, es darle una mayor utilidad a los productos reciclables como botellas de vidrio, cáscaras de huevo y papel periódico, etc., que por lo general se desechan, contaminando el medio ambiente, permitiendo ofrecer una alternativa innovadora, diseñada y elaborada manualmente, proporcionando una nueva opción para decorar el hogar, dirigido a las amas de casa y a las personas interesadas en adquirir este tipo de productos.

Se analizan todas las estrategias que deben de ser tomadas en cuenta para la puesta en práctica de dicho proyecto y su introducción en el mercado.

El estudio aborda aspectos generales del Cantón Calvas como antecedentes, aspectos económicos, sociales, culturales y ecológicos, además la disponibilidad de los recursos reciclables en Cariamanga.

También se realizó el análisis de mercado (oferta y demanda), en donde se evidencia la aceptación del producto a ofrecer, la forma en que se llega al consumidor a través de los canales de comercialización, describiendo el lugar donde se ofrece el producto, así como la organización y la constitución de la microempresa.



La microempresa será constituida como una compañía de responsabilidad limitada, llamada DECOR ART Cía.Ltda., la representación y la administración corresponderán a las socias: Verónica Julissa Jiménez T., y Carmen Rosa Jumbo C., aportando cada una de acuerdo a las funciones que sean asignadas.

El plan está provisto a si mismo de los esquemas de proyección que tienen el objeto de verificar la validez de la iniciativa, dando como resultado una inversión de 7806,03, para cubrir la inversión las socias aportaran con 5806,03 y se obtendrá un microcrédito al Banco de Fomento de 2000,00 con una tasa de interés del 5 %.

Al realizar el análisis financiero se obtuvo una TIR del 26% comparado con la TMAR de 5,40% este proyecto es rentable y un VAN de 7006,42 siendo positivo, demostrando la factibilidad del proyecto, desde el punto de vista económico como financiero.

En la presente investigación se presenta las conclusiones, recomendaciones y la bibliografía que se le indica a la persona que lo vaya a ejecutar.





---

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Certificación	ii
Cesión de Derechos	iii
Autoría	iv
Dedicatorias	v
Agradecimientos	vi
Resumen Ejecutivo	vii
Índice de Contenidos	ix

## CAPÍTULO I

1. ASPECTOS GENERALES	1
1.1 Introducción.	2
1.2 Antecedentes de Cariamanga.	2
1.2.1 Origen de los pobladores.	2
1.2.2 ¿Por qué el nombre de Calvas?	2
1.2.3 Creación del Cantón Calvas.	3
1.2.4 Fundación de Cariamanga.	3
1.3 Aspecto Económico.	4
1.3.1 Producción Agrícola y Pecuaria del Cantón.	4
1.3.2 Vínculos comerciales de la Cabecera Cantonal	4
1.4 Aspecto Social.	5
1.5 Aspecto Cultural.	6
1.6 Aspecto Ecológico.	7
1.7 Disponibilidad de recursos reciclables en Cariamanga.	9
1.8 El Reciclaje en Cariamanga.	10

## CAPÍTULO II

2 ANÁLISIS DE MERCADO Y DEMANDA	12
2.1 Análisis de mercado	13



---

2.2	Diseño metodológico	13
2.3	Estudio de la demanda	22
2.4	Análisis de la oferta	25
2.5	Comercialización del producto	25

### **CAPÍTULO III**

3.	PLAN DE NEGOCIOS	26
3.1	Base legal.	27
3.2	Filosofía empresarial	29
3.2.1	Misión.	29
3.2.2	Visión.	30
3.2.3	Valores.	31
3.2.4	Principios	31
3.3	Slogan de la microempresa	31
3.3.1	Descripción del logotipo.	32
3.4	Objetivos.	32
3.4.1	Objetivo general	32
3.4.2	Objetivos específicos	32
3.5	Estructura organizativa	33
3.6	Producción	34
3.6.1	Descripción de los productos.	34
3.7	Diagrama de procesos	35
3.8	Portafolio de productos.	36
3.9	Promoción y propaganda	37

### **CAPÍTULO IV**

4.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.	39
4.1	Determinación de la inversión necesaria.	40
4.1.1	Activos fijos.	40
4.1.1.1	Depreciación de Activos fijos	41
4.1.2	Activos diferidos.	41
4.1.2.1	Amortización de Activos Diferidos	42



---

4.1.3 Capital de Trabajo	42
4.2 Financiamiento de la inversión.	43
4.2.1 Amortización del crédito al Banco de Fomento	43
4.3 Costos total de producción.	44
4.3.1 Costo unitario de producción	45
4.4 Estados financieros	47
4.4.1 Estado de situación inicial	47
4.4.2 Estado de resultados	48
4.4.3 Balance general	49
4.4.4 Flujo de fondos.	50
4.4.5 Punto de Equilibrio	52
4.5 Evaluación Financiera	54
4.5.1 Tasa Mínima Aceptable	54
4.5.2 Valor actual neto (VAN)	55
4.5.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)	57
4.5.4 Análisis de sensibilidad.	58
4.5.5 Relación Costo/beneficio	61
4.5.6 Recuperación de Capital.	62
CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES	67
ANEXOS	68
BIBLIOGRAFÍA	96



# CAPÍTULO I

# Aspectos Generales



## **1.1 Introducción.**

<sup>1</sup>“Calvas es un Cantón eminentemente comercial, generador de recursos económicos para sus pobladores en base a su producción agrícola y pecuaria, proyectándose hacia el desarrollo, por lo cual es fundamental obtener un pleno conocimiento de la realidad del Cantón tanto en lo histórico, económico, social, cultural y ecológico.

En este capítulo se realiza un enfoque general del Cantón Calvas para luego establecer un amplio y documentado análisis de su reseña histórica donde se explica el origen del hombre de Calvas y el porqué del nombre de Calvas, la fundación de Cariamanga y la creación del Cantón.

## **1.2 Antecedentes de Cariamanga**

**1.2.1 Origen de los pobladores.-** en los tiempos incásicos, el hoy denominado Cantón Calvas, se denominó Nación Curimanga, a la cual pertenecían 16 parcialidades indígenas, siendo entre ellas los Colambos, Gonzanamanes, Colaisacapis, Guancocollas y Curimangas; nación que fue incorporada al imperio incásico a raíz de la invasión Túpac – Yupanqui al Reino de Quito.

En cuanto al origen del hombre de Calvas, Gustavo Cabezas Jaramillo, señala que provienen de la familia Chichay por parte de la tribu de los Collas que vinieron del Perú; por otro lado tiene su origen en los Huancas que vinieron de Norte, acuya tribu pertenecía la familia Chichasuyo de Centro América. Las tribus Huancas y Collas se establecieron en el Valle del Pindo, hoy Ingenio, Cangopita y Lucero, tribus que se fusionaron y que por tal motivo dejaron sus nombres íntimamente ligados a la palabra Huancocolla.

**1.2.2 ¿Por qué el nombre de Calvas?-** la palabra Calvas según la mitología es el sobrenombre de Venus, la diosa de la belleza; según la etimología, el vocablo Calva viene de la voz latina “Calva” que significa lugar en tierras cultivadas, donde falta la

---

<sup>1</sup>Autor Alberca Troya M y. E Prieto Rojas. El Cantón Calvas y su proyección al desarrollo. Editorial Offset Imagen. Año 2003. Pág. # 6



vegetación. Se dice que la palabra Calva, viene de la palabra quichua Callhua que significa lanzadera de tejer. Según la historia la dicción Calva fue una tribu indígena muy sobresaliente, que existía antes de la conquista y que se halla asentada en la frontera con el Perú en la cuenca del Río que hoy lleva ese nombre.

**1.2.3 Creación del Cantón Calvas.-** el Cantón Calvas fue creado el 25 de junio de 1824 con la expedición de la ley de División Territorial, decretada por Francisco Paula de Santander; presidente de la Gran Colombia, cuya jurisdicción comprendía los actuales cantones de: Macará, Sozoranga, Espíndola y parte de Gonzanamá.

Se ratifica su creación en 1830, y en 1861, pero elevando a Sozoranga como cabecera cantonal y luego en 1863 devolviendo la categoría de cabecera cantonal a Cariamanga. El Cantón Calvas, fue reduciendo su territorio, por la creación de los cantones de Macará, Sozoranga y Espíndola, teniendo una extensión de 855 kilómetros cuadrados y constituida por cuatro parroquias rurales y tres urbanas.

**1.2.4 Fundación de Cariamanga.-** la actual Ciudad de Cariamanga en época precolombina fue un asiento o población indígena de la parcialidad o tribu de los Curimangas, denominada Curimanga, cuyo vocablo es quichua y significa: CURI=oro, MANGA=olla; por lo que este vocablo significa olla de oro y se debe a la configuración topográfica del lugar y al trabajo tesonero y emprendedor de sus habitantes.

En tiempo de la colonia española; en el territorio de la Zarza, cuyo mayor asiento poblacional era en Cariamanga, se establecieron varias instituciones administrativas como: los Corregimientos de Indios, las encomiendas, las Reducciones, las Mitas, situaciones que favorecieron un gran desarrollo y por tanto fue ascendida como Villa de Cariamanga, y luego como Cabecera Provincial de la Provincia de Calvas.

En tiempo de la Gran Colombia, con la promulgación de la ley de División Territorial del 25 de junio de 1824, Cariamanga es elevada a la categoría de Cantón, cuya cabecera cantonal fue la Ciudad de Cariamanga, con las parroquias de Macará, Sozoranga y Amaluza.



En 1830 el Gobierno de la República del Ecuador ratifica la creación del cantón hecha en el año de 1824.

Luego la Convención Nacional celebrada en 1861, ratifica nuevamente la creación del Cantón Calvas, pero elevando a Cabecera Cantonal a la población y Cabecera Parroquial a Sozoranga, pero dos años después el Congreso Nacional en un acuerdo expedido el 14 de octubre de 1863 y ejecutado por Gabriel García Moreno, presidente de la República de ese entonces, se ratifica la creación del Cantón Calvas y se le devuelve a Cariamanga la categoría de Cabecera Cantonal, fecha que conmemora anualmente en el Cantón Calvas.

### 1.3 <sup>2</sup>Aspecto Económico.

**1.3.1 Producción Agrícola y Pecuaria del Cantón.-** en el Cantón Calvas por tener una variedad de climas da lugar a que se cultiven variedad de productos agrícolas entre los cuales se encuentran: maní, café, plátano, guineo, pimienta, tomate, cebolla, camote, yuca, fréjol, haba, arveja, zarandaja, chileno, trigo, cebada, maíz, árboles frutales como: naranjo, limón, papaya, mangos, guabas, mísperos, ciruelos, limón dulce, guayaba, chirimoya, tuna, granadilla, maracuyá, maní; legumbres como: lechuga, col, cilantro, coliflor, etc.

Entre los principales productos que proporcionan mayores beneficios económicos hay: café, maní, maíz, arveja, fréjol, naranja y panela. Los animales que más se comercializan en el Cantón Calvas son el ganado vacuno, porcino, caprino, caballar y aves de corral.

**1.3.2 Vínculos comerciales de la Cabecera Cantonal.-** Cariamanga Cabecera Cantonal de Calvas es una ciudad eminentemente comercial, a la cual se vinculan todas las parroquias del Cantón, e inclusive parroquias de otros cantones como Changaimina del Cantón Gonzanamá; Las Aradas del Cantón Quilanga; El Ingenio, La Naranja, El Airo, Amaluza, Jimbura del Cantón Espíndola; y, comunidades del sector fronterizo de la República del Perú.

---

<sup>2</sup>Autor Alberca Troya M y. E Prieto Rojas. El Cantón Calvas y su proyección al desarrollo. Editorial Offset Imagen. Año 2003. Pág. # 63



### 1.4 <sup>3</sup>Aspecto Social.

#### 1.4.1 Cuadro general de organizaciones sociales

**CUADRO Nº 1**  
**ORGANIZACIONES SOCIALES**

Naturaleza	Tipo De Organizaciones	Jerarquía Org.	Finalidad	Nº De Org.	Nº De Miembros
<b>Territoriales De Base</b>	Comunas	1 <sup>mer</sup> grado	Cuidar los intereses de cada organización ligadas a la tenencia de la tierra	3	250
	Comités Barriales	1 <sup>mer</sup> grado	Cuidar los intereses de cada barrio, ligados a obras de infraestructura y equipamiento	56	392
<b>Funcionales De Base</b>	Seguro Social Campesino	1 <sup>mer</sup> grado	Reivindicar la calidad de los servicios públicos de salud	4	11000
	Gremiales de agricultores y ganaderos	1 <sup>mer</sup> grado	Defensa de intereses gremiales	4	235
	Gremiales	2 <sup>do</sup> grado	Defensa de intereses gremiales	1	30
	Clubes sociales y deportivos	1 <sup>mer</sup> grado	Promover la competencia deportiva	9	225
	Ciudadanía	2 <sup>do</sup> grado	Cogestión y seguimiento del desarrollo local	1	indeterminado

**FUENTE:** Autor Alberca Troya M y. E Prieto Rojas. El Cantón Calvas y su proyección al desarrollo. Editorial Offset Imagen. Año 2003.

**ELABORADO POR:** Las Autoras

La organización social en el Cantón Calvas se desenvuelve en torno a las organizaciones tradicionales con base territorial, en primera instancia, y luego en torno a intereses de grupos gremiales o similares. El primer tipo de organizaciones centra sus objetivos en luchas relacionadas con las mejoras en equipamiento o infraestructura para cada jurisdicción territorial.

El segundo tipo de organizaciones responde a intereses de carácter reivindicativo, como es: la lucha por el agua, por la vivienda, por servicios de salud, por un mejor

<sup>3</sup>Autor Alberca Troya M y. E Prieto Rojas. El Cantón Calvas y su proyección al desarrollo. Editorial Offset Imagen. Año 2003. Pág. # 104)





salario, entre otras. Por ejemplo: la Red de Mujeres de Loja, Núcleo de Calvas, cuya finalidad es la de promover la igualdad de derechos de hombres y mujeres, concienciar sobre la ley 103 de la no violencia a la mujer y a la familia, elevar la autoestima personal y capacitar a la mujeres para el trabajo productivo, liderazgo, participación política y ciudadana.

### 1.5<sup>4</sup> Aspecto Cultural.

Los ciudadanos Calvenses, sobre todo las personas mayores siempre mantienen sus valores como el respeto mutuo, la solidaridad, la honradez, la honestidad, que en algunos de los jóvenes de hoy se ha ido deteriorando, sobre todo en quienes han salido a otros lugares donde han aprendido otras costumbres, o por que han sido abandonados por sus padres que han emigrado a otros países.

Las costumbres y tradiciones que se conservan son:

- Las fiestas religiosas en honor a los santos de su devoción
- Hilado y tejido en lana y algodón de alforjas, bolsicos, jergas, frazadas, ponchos de vistosos colores, el trenzado de sogas con fibra de cabuya.
- Elaboración de pan y tortillas de maíz, asados en hornos de tierra
- El hilado de lana y algodón
- Tejido a mano de tapetes, chompas, chambras, calcetines y vestidos de niños
- Fermentación del jugo de la caña en vasijas de barro (guarapo)
- La siembra de productos agrícolas tomando en cuenta las fases de la luna.
- Celebración de fiestas como: año viejo y año nuevo, carnavales, semana santa, las cruces, día de los difuntos, navidad, velorio de los angelitos, velorio de los difuntos, fiestas por llegada o despedida de personas, fiestas matrimoniales.
- La realización de mingas para la siembra y cosechas
- Juegos de gallos, teja, tres en raya, rayuela, ajedrez y naipes
- Juegos deportivos como: vóley, indor, básquet.
- Juegos recreativos como: vaca loca, disfrazados, bailes folklóricos
- Juegos pirotécnicos

---

<sup>4</sup> Autor Alberca Troya M y. E Prieto Rojas. El Cantón Calvas y su proyección al desarrollo. Editorial Offset Imagen. Año 2003. Pág. # 69



- La toma de licor los días domingos por parte de algunas personas del medio rural.

En el aspecto religioso un gran porcentaje de la población es eminentemente católica y de allí se debe la gran devoción a los Santos, a la Virgen y al Señor, celebrando con gran solemnidad las fiestas religiosas en cada barrio, siempre acompañadas de derroche de alegría, con juegos pirotécnicos, programas deportivos, socioculturales con la presencia de coterráneos que residen lejos de su tierra y de personas de otros lugares.

## 1.6 <sup>5</sup>Aspecto Ecológico

- **Tipos de suelos que predominan en el Cantón Calvas**

En el Cantón Calvas existe toda clase de suelos como son: húmifero, arcilloso, arenoso y rocoso, siendo en algunos lugares la tierra bien fértil, apta para la agricultura ganadería.

- **Canales y acequias para el regadío**

Se encuentra como principal canal de riego el Choriaco Lucero, que riega parte de las comunidades del Centro Cívico, Tungani y el Lucero. Las acequias principales son: la de Pindo Bajo, Puerto Remolino, Samanamaca, Cuinuma, Choras, Ardanza, Ahuaca Aguadulce y Bellamaría.

En lo concerniente a los recursos hídricos existen dos cuencas: Catamayo y Calvas:

- La Cuenca del Catamayo recibe algunas quebradas de Chichanga y al Río Bellamaría.
- La Cuenca del Río Calvas Ríos Espíndola, Las Limas y Pindo.
- Los dos sistemas fluyen al Pacífico formando el Río Macará.
- El aprovisionamiento de agua para consumo humano en las parroquias Colaisaca y Utuana se realiza desde el bosque natural ubicado en los límites de las dos parroquias.

---

<sup>5</sup> Autor Alberca Troya M y. E Prieto Rojas. El Cantón Calvas y su proyección al desarrollo. Editorial Offset Imagen. Año 2003. Pág. # 63)



- Cariamanga y su periferia inmediata se aprovisiona del agua de las fuentes de la Chorrera de Gonzanamá y de las Totoras.
- En las parroquias el Lucero se encuentra el único sistema de riego del cantón, denominado Chiriacu – Lucero.

- **Plantas y animales originarios del Cantón Calvas**

En el clima cálido existen ceibos, pasallos, faiques, sotas, gualtacos, algarrobos, higueros, porotillos, mosqueras, piñón, mangos, papayos, naranjos, limones, ciruelos, guayabos, pitaya, cocos. En el clima templado y frío crecen sauces, arabiscos, lumos, guayos, laureles, chamanas, aritacos, llutugeros, chachacomos, chilcas, pinillos, picos.

En Calvas existen reservas ecológicas y bosques protectores como lo son los cerros: Ahuaca, El Yeso, Totoras, Huichingue, Colaisaca y el Cerro de Utuana, en los mismos que está prohibido realizar la tala de árboles.

La fauna en el Cantón Calvas, además el ganado vacuno, caprino, porcino, caballo, aves de corral, perros y gatos, existen animales como aves de rapiña, zorros, leones, venados, armadillos, ratones, cuyes, conejos, palomas, etc.

- **Bosques protectores**

En ciertas comunidades también se practican ciertas actividades negativas contra la naturaleza como son:

- Tala de bosques
- Ejecución de los animales silvestres
- Falta de cuidado a las vertientes
- Incendio a los bosques
- Contaminación del medio ambiente con la aplicación de fungicidas

Estas actividades negativas van disminuyendo, debido a la acción concienciadora que realizan los maestros de las escuelas de las diferentes comunidades,



incentivando a los alumnos, padres de familia y moradores de las comunidades sobre:

- Importancia del ecosistema.
- Respeto a los animales.
- Practicar la forestación.
- Cuidado de las vertientes.

Como bosques protectores existen: Colaisca, Utuana, Huichingue, Totoras, Yeso y el Ahuaca.

### 1.7 Disponibilidad de recursos reciclables en Cariamanga

Hoy en día la protección del medioambiente lleva implícita las palabras recuperación y/o reciclado. Así como el mundo está preocupado por la conservación del ambiente, el Cantón Calvas también ha tomado medidas encaminadas a minimizar esos residuos y reducir su dependencia de las materias primas. Entre los recursos que se está reciclando son: el vidrio y la cáscara de huevo los principales materiales para realizar el producto que se pretende vender en el mercado.

**El vidrio** es un material que por sus características es fácilmente recuperable. Concretamente el envase de vidrio es 100% reciclable, es decir, que a partir de un envase utilizado, puede fabricarse un nuevo producto, esta facilidad de reutilización del vidrio abre un amplio abanico de posibilidades para que las personas contribuyan con la conservación del medio ambiente.

Las razones para reciclar el vidrio son: se ahorrarían recursos, se disminuye la contaminación, se alarga la vida de los materiales con diferentes usos, se logra ahorrar energía, se evita la deforestación, se reduce el espacio que ocupan los desperdicios al convertirse en basura, se puede disminuir el pago de impuestos por concepto de recolección de basura y al mismo tiempo se genera empleo y riqueza.

**La cáscara de huevo** es un residuo orgánico habitual de la industria alimentaria sobre el cual se están descubriendo nuevas aplicaciones, el hombre así como evoluciona, también va idealizando nuevas formas de vivir sano, recolectando la cáscara de huevo y



convirtiéndola en un material muy inteligente para en base a esta, una vez procesada se realizan diferentes productos que pueden adornar el hogar, oficina, etc.

### 1.8 El Reciclaje en Cariamanga

Mediante la aprobación de la Ordenanza Municipal para el manejo integral de residuos sólidos en el Cantón Calvas el 21 de diciembre del 2004, se indican los siguientes puntos:

- Recolección de residuos sólidos domiciliarios.
  - Recolección de residuos sólidos de los locales y establecimientos.
  - El tratamiento y reciclaje de los residuos sólidos.
  - La recolección de residuos sólidos domiciliarios se efectuará en las horas y días que la Dirección de Higiene Ambiental de la Municipalidad determine.
- **Recipientes, tipos y utilización**
- Fundas plásticas (residuos tóxicos)
  - Recipiente plástico (residuos orgánicos e inorgánicos) de 30 litros para viviendas unifamiliares y entre 50 y 90 litros para edificios de varias plantas.

A continuación se detalla el tipo de recipientes de acuerdo a los residuos:

**Tanque de Color verde.-** residuos orgánicos.

**Tanque de color negro.-** residuos inorgánicos.

**Tanque de color rojo.-** residuos bio-peligrosos.

**Tanque de color amarillo.-** residuos radioactivos

- **Residuos orgánicos.-** estos residuos una vez recolectados son llevados directamente a las cámaras de descomposición, siguiendo un proceso putrefacción de la basura llamado lombricultura, formándose el abono, que es colocado en las plantas de los parques públicos o escuelas de la localidad, o en muchos de los casos es donado a las comunidades y a personas que lo necesiten.



- **Residuos inorgánicos.-** este tipo de residuos una vez recolectado en los hogares son enviado a los basureros por el sector de Yambaca, en donde dos familias se encargan de clasificar la basura para obtener beneficios económicos para sus hogares mediante la venta.



# CAPÍTULO II

## Análisis de Mercado y Demanda



## 2.1. Análisis de Mercado

<sup>6</sup>El análisis de mercado se realiza para determinar la viabilidad de una actividad económica, en este caso el análisis está relacionado con la comercialización de productos nuevos e innovadores como floreros, tarjetas y lámparas que se van a fabricar a base a materiales reciclados.

Su aplicación se centra en el análisis del consumidor en donde los floreros, tarjetas y lámparas que se van elaborar están destinados a las amas de casa que se encargan de la decoración del hogar y a la vez a hombres y mujeres que gusten de este tipo de productos fabricados en base a materiales reciclables satisfaciendo sus gustos y preferencias.

## 2.2. DISEÑO METODOLÓGICO

El proceso llevado a cabo para realizar el levantamiento de la información consta de cinco fases que a continuación se describen:

- **FASE 1: Población objeto de estudio**

El estudio está enfocado a mujeres económicamente activas comprendidas entre 20 a 65 años de edad de la ciudad de Cariamanga.

- **FASE 2: Técnica de muestreo**

La técnica de recopilación de información que se utilizará en la investigación de mercado son:

FUENTES PRIMARIAS: se lo realiza directamente mediante encuestas practicadas a las mujeres comprendidas entre 20 a 65 años de edad de la Ciudad de Cariamanga.

---

<sup>6</sup>Autor Mendoza Vergara G. E. Tesis Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en la comercialización de repuestos de línea blanca y equipo industrial de cocina en el Valle de Tumbaco. Año 2008. Pág.8 y 9





- **FASE 3: DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN**

Se ha considerado una encuesta directa a los elementos muestrales, cuyo detalle se encuentra en el (Anexo1).

- **FASE 4: PRUEBA PILOTO**

La prueba piloto tuvo por objetivo validar que la encuesta esté entendible, el formato se aplicó a 5 elementos de la muestra arrojando los siguientes resultados:

- Las 5 mujeres encuestadas no tuvieron ningún inconveniente para entender y responder las preguntas de la encuesta.
- Según la pregunta Nº 2 de la encuesta (Anexo 2) ¿Le gustaría obtener artesanías elaboradas en base a materiales reciclables?, las cinco mujeres encuestadas dieron una respuesta afirmativa.

- **FASE 5: TAMAÑO DE LA MUESTRA**

- **Muestra poblacional**

Para analizar la muestra se utilizan los datos proporcionados por el último censo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2001), basado en la cantidad de mujeres comprendidas entre 20 a 65 años de edad. (Ver anexo nº 1, cuadro nº 1). Según las estadísticas del INEC la tasa de crecimiento POBLACIONAL de la ciudad es de 0.0208, para obtener la proyección de la población se utiliza la siguiente fórmula:

**Proyección= (cantidad de población del censo 2001) (1+ crecimiento de la ciudad)**(ver cuadro nº 2)

El número de hogares ha ido aumentando debido al incremento de la población, a continuación se presenta la evolución histórica del crecimiento poblacional tomando como dato fuente a la población total de mujeres de la ciudad de Cariamanga económicamente activas. (Ver anexo 1, cuadro nº 1)



CUADRO Nº 2

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CRECIMIENTO POBLACIONAL DE MUJERES EN CARIAMANGA

Año	Crecimiento	Cálculo de la demanda	Demanda de posibilidad de
2001		1335	1335
2002	0.0208	(1335)(1+0.0208)	1362
2003	0.0208	(1362) (1+0.0208)	1390
2004	0.0208	(1390) (1+0.0208)	1418
2005	0.0208	(1418) (1+0.0208)	1447
2006	0.0208	(1447) (1+0.0208)	1477
2007	0.0208	(1477) (1+0.0208)	1507
2008	0.0208	(1507) (1+0.0208)	1538
2009	0.0208	(1538) (1+0.0208)	1569

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Las Autoras

El crecimiento poblacional de mujeres en el 2009 es de 1569, esta cantidad permite calcular la muestra poblacional, para determinar el número de personas a encuestar.

o <sup>7</sup>Determinación de la muestra

Para la determinación de la muestra se utiliza la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{e^2 \cdot (n-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

En donde:

n= tamaño de muestra

N=Población total de mujeres en Cariamanga (1569)

Z= Nivel de Confianza (1.96)

<sup>7</sup>Plan de negocios para la creación de un empresa especializada en la comercialización de repuestos de línea blanca y equipo industrial de cocina en el Valle de Tumbaco pág. 12



P= Probabilidad de Éxito (90%)

Q= Probabilidad de Fracaso (10%)

e= Error (5%)

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0.90 * 0.10 * 1569}{(0,05)^2 (1569-1) + (1,96)^2 * 0.90 * 0.10}$$

$$n = \frac{3.84 * 0.90 * 0.10 * 1569}{(0.0025 * 1568) + 3.84 * 0.90 * 0.10}$$

$$n = \frac{542.47}{3.92 + 0.35}$$

$$n = \frac{542.47}{4.27}$$

n= **127 mujeres** Muestra Poblacional

o **Análisis de las encuestas**

La encuesta se realiza a 127 mujeres que representan la muestra poblacional de la Ciudad de Cariamanga. A continuación se presenta los resultados de la encuesta directa (Anexo 2) aplicada al segmento de mercado:



**CUADRO N°3**

**EDAD**

EDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
20 a 22 años	17	13.39 %
23 a 27 años	27	21.26%
28 a 32 años	21	16.54 %
33 a 37 años	11	8.66 %
38 a 42 años	17	13.39 %
43 a 47 años	13	10.24 %
48 a 52 años	7	5.51 %
53 a 57 años	3	2.36 %
58 a 62 años	6	4.72 %
63 a 65 años	5	3.94 %
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las Autoras

**CUADRO N°4**

**INGRESOS FAMILIARES:**

DATOS	CANT.	%
De 100 a 300	65	51.18 %
De 400 a 600	51	40.16%
De 600 o mas	11	8.66 %
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las Autoras

De las 127 mujeres encuestadas el 51.18% poseen ingresos familiares de 100 a 300 USD; el 40.16% de 400 a 600 dólares mensuales y el 8.66 % reciben más de 600 USD.



1. ¿Utiliza usted productos elaborados en materiales reciclables en su casa o trabajo?

CUADRO N°5

UTILIZACIÓN DE PRODUCTOS ELABORADOS EN  
MATERIALES RECICLABLES

DATOS	CANTIDAD	%
SI	36	28.35 %
NO	91	71.65 %
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las Autoras

El 28.35% sí utilizan productos elaborados en materiales reciclables lo que representa que las personas tienen este tipo de mercaderías, y el 71.65% respondieron que no, porque este tipo de productos nos los encuentran con facilidad en el Cantón Calvas, de tal forma que la microempresa realizará campañas de publicidad para llegar más a este tipo de clientes, lo que significa la demanda potencial a futuro para los productos elaborados en materiales reciclados.

2. ¿Le gustaría obtener artesanías elaboradas en base a materiales reciclables?

CUADRO N°6

PREFERENCIAS Y GUSTOS DEL CONSUMIDOR

DATOS	CANTIDAD.	PORCENTAJE
SI	121	95.28 %
NO	6	4.72 %
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las Autoras

En comparación con la pregunta anterior resulta una demanda potencial para la empresa de 71.65% de los encuestados, de los cuales el 95.28 % si le gustaría obtener artesanías



elaboradas en materiales reciclables, interpretando la aceptación de que los productos van a ser adquiridos por las mujeres de 20 a 65 años de edad, representando un porcentaje favorable para el presente proyecto y un 4.72 % respondieron que no comprarían este tipo de artesanías, porque prefieren los productos industrializados y que tienen altos índices de calidad.

**3. ¿Qué tipo de productos elaborados en materiales reciclables le gustaría adquirir?**

**CUADRO N°7**

**ADQUISICIÓN DE PRODUCTOS**

DATOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
A	33	25.98%
B	20	15.75%
C	7	5.51%
D	8	6.30%
E	0	0
AB	12	9.45%
AC	11	8.66%
AD	9	7.09%
DC	4	3.15%
DD	4	3.15%
CD	2	1.57%
ABD	2	1.57%
ACD	1	0.79%
ABC	2	1.57%
BCD	1	0.79%
ABCD	5	3.94%
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>95.27%</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las Autoras

**Simbología:**

**A:** Floreros

**B:** Tarjetas



C: Cuadros

D: Lámparas

E: Otros

De las 121 personas encuestadas que estarían dispuestos a adquirir artesanías elaboradas en materiales reciclables el 25.98 % de mujeres manifestaron que les gustaría comprar floreros siendo el principal producto y el que mayor acogida va a tener en el mercado, seguido de las tarjetas con un 15.75% de aceptación, mientras que el 5.51% prefirieron cuadros, el 6.30 % lámparas.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior existe una combinación de los productos que quieren adquirir las mujeres para decorar su hogar.

**4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto elaborado en base a materiales reciclables?**

**CUADRO N°8**

**COSTO DEL PRODUCTO A ADQUIRIR**

DATOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
De 3 a 10 dólares	89	70.08 %
De 10 a 15 dólares	31	24.41 %
De 15 o 20 dólares	1	0.79 %
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>95.27%</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las Autoras

El mayor porcentaje de mujeres están dispuestas a pagar de 3 a 10 dólares, lo que permite estimar el valor de los productos para la venta, por otro lado el 24.41% pueden cancelar de 10 a 15 dólares esto de acuerdo a sus ingresos económicos.



5. ¿Estaría interesado en conocer nuestros productos elaborados en materiales reciclables y adquirirlos?

**CUADRO N°9**

**INTERESES DEL CONSUMIDOR**

DATOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	125	98.43%
NO	2	1.57%
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las Autoras

El 98.43 % que representa a 125 mujeres encuestas respondieron que si les gustaría conocer y adquirir los productos que se va a ofrecer en el mercado, demostrando la factibilidad del proyecto en una primera instancia.

6. ¿Estaría dispuesto a reciclar en su hogar para generar ingresos económicos?

**CUADRO N° 10**

**DISPOSICIÓN DEL CONSUMIDOR PARA RECICLAR**

DATOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	108	85.04%
NO	19	14.96%
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Tabulación de encuestas

ELABORADO POR: Las autoras

Un 85.04 % si le gustaría reciclar en su hogar lo que permite obtener con mayor facilidad los materiales para la fabricación de los productos.





## 2.2º ESTUDIO DE LA DEMANDA

- **Proyección de la demanda.**

Para proyectar y estimar la demanda futura se utilizará el método de Regresión lineal, que toma como datos fuentes la evolución histórica del crecimiento poblacional de mujeres en Cariamanga (cuadro nº 3), en donde ya se calculó anteriormente la demanda en posibilidad de venta tomando en cuenta el crecimiento poblacional.

**CUADRO Nº 11**

**REGISTRO DE LA DEMANDA DEL CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LAS MUJERES DE CARIAMANGA**

Nº (X)	AÑOS	DEMANDA (Y)	XY	X <sup>2</sup>
1	2001	1335	1335	1
2	2002	1361	2722	4
3	2003	1388	4164	9
4	2004	1415	5660	16
5	2005	1443	7215	25
6	2006	1471	8826	36
7	2007	1500	10500	49
8	2008	1530	12240	64
9	2009	1560	14040	81
<b>45</b>		<b>11443</b>	<b>66702</b>	<b>285</b>

Fuente: NEC

Elaborado por: las autoras

Con el total de los datos obtenidos anteriormente se realiza la proyección de la demanda mediante la determinación de “a” y “b” a continuación se detalla el procedimiento:

$$a = \frac{\sum x^2 (\sum y) - \sum x(xy)}{N(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{N\sum(xy) - (\sum x)(\sum y)}{N(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

<sup>8</sup> Autor Mendoza Vergara G. E. Tesis Plan de negocios para la creación de un empresa especializada en la comercialización de repuestos de línea blanca y equipo industrial de cocina en el Valle de Tumbaco, Pág. y 35



En donde:

X= Número de años

Y= Demanda

a= Demanda promedio del periodo

b= Tasa de incremento

**CUADRO Nº 12**  
**DESARROLLO DE FÓRMULAS**

$a = \frac{285 (11443) - 45 (66702)}{9 (285) - (45)^2}$	$b = \frac{9(66702) - (45)(11443)}{540}$
$a = \frac{3261255 - 3001590}{2565 - 2025}$	$b = \frac{600318 - 514935}{540}$
$a = \frac{259665}{540}$	$b = \frac{85383}{540}$
$a = 480.86$	$b = 158.12$

ELABORADO POR: Las Autoras

**Fórmula para el cálculo del valor proyectado**

Una vez calculado a y b procedemos a encontrar la demanda futura del 2009 hasta el 2015 mediante la siguiente fórmula:

$$Y_n = a + bx$$

Y<sub>n</sub> = valor proyectado

a= demanda promedio del periodo

b= tasa de incremento

x= valor correspondiente al año que se proyecta

**DESARROLLO**

$$Y_n = 480,86 + (158.12 \times 10)$$

$$Y_n = 480.86 + 1581.20$$

Y<sub>n</sub> = 2062 demanda en posibilidad de venta



Para determinar la demanda futura de los próximos años se toma en cuenta la misma fórmula, cambiando simplemente el valor correspondiente al año que se proyecta.

Para calcular la demanda futura de tarjetas y lámparas se ha tomado un 70% y un 30% respectivamente de la demanda de los clientes potenciales de la venta total de floreros (producto principal), tomando en cuenta las respuestas de la pregunta 3, cuadro N° 7 en donde se encuentra que las personas también prefieren adquirir tarjetas y lámparas, porque se trata de productos que no tiene un alto costo en el mercado ya que son elaborados en base a materiales reciclables, satisfaciendo su adquisición de compra, claro está que este tipo de productos también puede estar destinado para hombres que gusten de estas artesanías.

A continuación se presenta las proyecciones de la demanda futura de floreros, tarjetas y lámparas para los próximos 5 años.

### CUADRO N° 13

#### PROYECCIÓN DE DEMANDA DENTRO DE 5 AÑOS

Años	Demanda en posibilidad de venta de floreros	Cálculo de la demanda de venta de tarjetas	Demanda en posibilidad de venta de tarjetas	Cálculo de la demanda de venta de lámparas	Demanda en posibilidad de venta de lámparas
2010	2.062	$2062 \times 0.70$	1443	$2062 \times 0.30$	619
2011	2.220	$2220 \times 0.70$	1554	$2220 \times 0.30$	666
2012	2.378	$2378 \times 0.70$	1665	$2378 \times 0.30$	713
2013	2.536	$2536 \times 0.70$	1775	$2536 \times 0.30$	761
2014	2.695	$2695 \times 0.70$	1887	$2695 \times 0.30$	809
2015	2.853	$2853 \times 0.70$	1995	$2853 \times 0.30$	856

FUENTE: Investigación directa (25 julio 2009)

ELABORADO POR: Las Autoras



### 2.3. <sup>9</sup>ANÁLISIS DE LA OFERTA.

La oferta es la cantidad de productos elaborados en materiales reciclables que se van a ofrecer en el mercado a un precio determinado.

Para realizar el análisis de la oferta nos basamos en la demanda en posibilidad de venta que existe en la ciudad de Cariamanga, ya que no hay ninguna empresa que cubra este tipo de mercadería con características mencionadas anteriormente, por lo que se va a ofrecer en un 100% al mercado local productos elaborados en base a materiales reciclables.

### 2.4. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

La comercialización de los floreros, tarjetas y lámparas hechos en base a materiales reciclables se la realizará por medio del canal directo para productos de consumo popular, ósea del productor al consumidor a continuación se especifica el canal de comercialización



En donde:

- **MICROEMPRESA:** Productora de productos en base a materiales reciclables, para la cual se está realizando este estudio.
- **CLIENTES O CONSUMIDOR:** mujeres comprendidas entre 20 a 65 años de edad que adquieren el producto,

<sup>9</sup> Autor Pasaca Mora M.E. Formulación y Evaluación de Proyectos. Año 2004. Pág. 48, 49 y 50



# CAPÍTULO III

# Plan de Negocios



### 3.1 <sup>10</sup>Base Legal.

Dentro de la base legal se tomará en cuenta las leyes vigentes para la constitución de una empresa, los permisos necesarios para su funcionamiento, etc.

La empresa llevará el nombre de “**DECOR – ART**” **CIA.LTDA.** Constituida por dos personas naturales, con un capital de \$5806.03aportado por las socias.

#### CUADRO N° 14

##### DATOS DE LAS SOCIAS

SOCIAS	Nº CEDULA	CAPITAL
SOCIO N° 1 :Verónica JulissaJiménez Torres	1104402357	2903.02
SOCIO N° 2 : Carmen Rosa Jumbo Camacho	1104317183	2903.02
<b>TOTAL</b>		5806.03

FUENTE: Investigación directa (25 julio 2009)

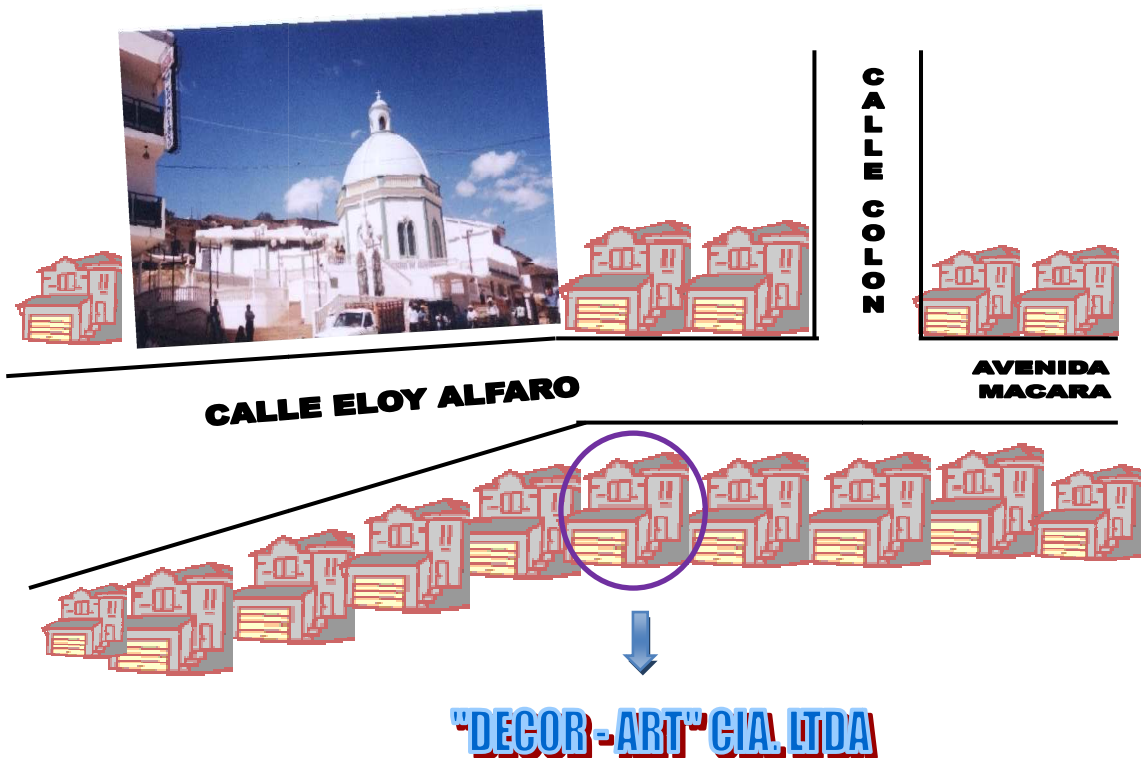
ELABORADO POR: Las Autoras

Para la legalización pertinente de la microempresa se realizará una acta de constitución que se detalla en el(Anexo 3.)

#### a) Domicilio

Las oficinas de la microempresa “DECOR – ART” CIA. LTDA., pertenecen a una de las socias por lo que el local es propio y funcionará en la calle Eloy Alfaro entre Colón y Avenida Macará de la Ciudad de Cariamanga, provincia de Loja.

<sup>10</sup> Autora Mendoza Vergara G. E. “Plan de negocios para la creación de un empresa especializada en la comercialización de repuestos de línea blanca y equipo industrial de cocina en el Valle de Tumbaco. Año 2008 Pág. 68



**a) Objeto de la sociedad**

Creación de una microempresa elaboradora de artesanías en base a productos reciclables, generando utilidad para los socios, además dar mayor beneficio a los productos reciclables como botellas de vidrio, periódico, cáscaras de huevo, etc., que por lo general se desechan, contaminando el medio ambiente, permitiendo ofrecer una alternativa innovadora, diseñada y elaborada manualmente, proporcionando una nueva opción para decorar el hogar, dirigido a las amas de casa y a las personas interesadas en conservar el medio ambiente.

**b) Tiempo de duración de la sociedad**

La sociedad tendrá una duración indefinida, se ha propuesto realizar una reingeniería de los procesos dentro de 5 años de acuerdo a las condiciones cambiantes del mercado.



**c) Administración**

La Administración de la microempresa **DECOR – ART”CIA. LTDA** está conformada por: gerente general que estará bajo la dirección de la señora Verónica Julissa Jiménez Torres.

**d) Actividad.**

Su actividad comercial es la obtención de materiales reciclables como botellas de vidrio, cascarón de huevo, cartón, botellas de plástico, periódico, etc., para la fabricación y comercialización de productos realizados en base a estos materiales.

**3.2 <sup>11</sup>Filosofía empresarial**

**3.2.1 Misión**

Para la elaboración de la misión el siguiente cuadro muestra las pautas:

**CUADRO Nº 15**

**ELEMENTOS PARA DEFINIR LA MISIÓN**

<b>ELEMENTO</b>	<b>DEFINICIÓN</b>
1. Naturaleza del negocio	Fabricación y comercialización de productos en base a materiales reciclables
2. Razón de ser o existir	Mayor utilidad a los recursos desechables, contribuyendo con el medio ambiente
3. Mercado, sector o segmento al que sirve	Mujeres y hombres interesados en adquirir estos productos.
4. Características generales del producto.	Atractivo
5. Principios y Valores	Compromiso para conservar el medio ambiente

**FUENTE:** investigación propia (23 de septiembre 2009)

**ELABORADO POR:** Las Autoras

<sup>11</sup> Autor Mendoza Vergara G.E. Tesis Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en la comercialización de repuestos de línea blanca y equipo industrial de cocina en el Valle de Tumbaco. Año 2008  
Pág. 70





En base a lo anterior se define la MISIÓN:

*“Somos fabricantes de productos elaborados en base a materiales reciclables para su comercialización, brindando un producto atractivo, destinado a las mujeres y a las personas interesadas en adquirir este tipo de productos, colaborando con la conservación del medio ambiente.”*

### 3.2.2 Visión.

Para definir la visión se considera los siguientes componentes:

#### CUADRO Nº 16

#### ELEMENTOS PARA DEFINIR LA VISIÓN

ELEMENTO	DEFINICIÓN
1. Posición deseada en el mercado	Liderar el posicionamiento en el mercado
2. Tiempo	Indefinido
3. Ambiente de mercado de la empresa	Local
4. Productos.	Fabricación de productos en base a materiales reciclables.
5. Principios Organizacional	Ofrecer productos de calidad.

FUENTE: investigación propia (24 de septiembre 2009)

ELABORADO POR: Las Autoras

Con lo acotado anteriormente se define la VISIÓN:

*“Liderar el posicionamiento del mercado local, con la fabricación de productos en base a materiales reciclables, ofreciendo productos de calidad.”*



### 3.2.3 Valores.

- **Orientación hacia las personas.-** Porque personas satisfechas generan clientes satisfechos.
- **Orientación hacia los consumidores.-** Son la fuente de todos los ingresos.
- **Efectividad.-** Todos debemos ser capaces de generar resultados.
- **Creatividad.-** Debemos ser los principales agentes del cambio
- **Austeridad.-** Todos somos la empresa y por lo tanto debemos vigilar y controlar gastos superfluos e innecesarios.
- **Ética.-** La empresa se guiará por las diferentes normas establecidas para su funcionamiento.

### 3.2.4 Principios.

- **Honestidad.-** Para la empresa significa ser franco, veraces entre nosotros y con nuestros clientes.
- **Integridad.-** Se cumplirá con lo que se promete, defendiendo lo que es correcto.
- **Respeto.-** Se tratará con dignidad y justicia apreciando la diversidad y singularidad de la fuerza laboral y de los clientes.
- **Confianza.-** Comunicación abierta y franca

## 3.3 <sup>12</sup>SLOGAN DE LA MICROEMPRESA

El slogan a utilizar es: “Decora tu hogar cuidando el medio ambiente” esto significa que al adquirir los productos elaborados en base a materiales reciclables contribuyen a mantener un ecosistema más sano.

Finalmente el **Logotipo**es:

---

<sup>12</sup>Creatividad propia 12 de agosto del 2009



*“Decora tu hogar cuidando el medio ambiente”*

### **3.3.1 Descripción del logotipo:**

DECOR ART es el nombre de la microempresa que significa arte en la decoración. Las figuras que rodean al nombre en color verde significa naturaleza y la flor representa que la microempresa contribuirá a la conservación del medio ambiente, mediante el reciclaje.

## **3.4 OBJETIVOS.**

### **3.4.1 Objetivo general**

Potenciar la venta de productos elaborados en materiales reciclables para obtener una utilidad que beneficie a las socias, ofreciendo floreros, tarjetas y lámparas de calidad.

### **3.4.2 Objetivos Específicos**

- Incrementar la cartera de los clientes mediante la promoción y publicidad de tarjetas y floreros hechos en materiales reciclables.
- Socializar el proyecto por lo menos con el 80 % de la población de la ciudad de Cariamanga
- Proponer alternativas para mejorar la participación de la empresa en el mercado.
- Elaborar un plan de acción para la organización y administración de la empresa.

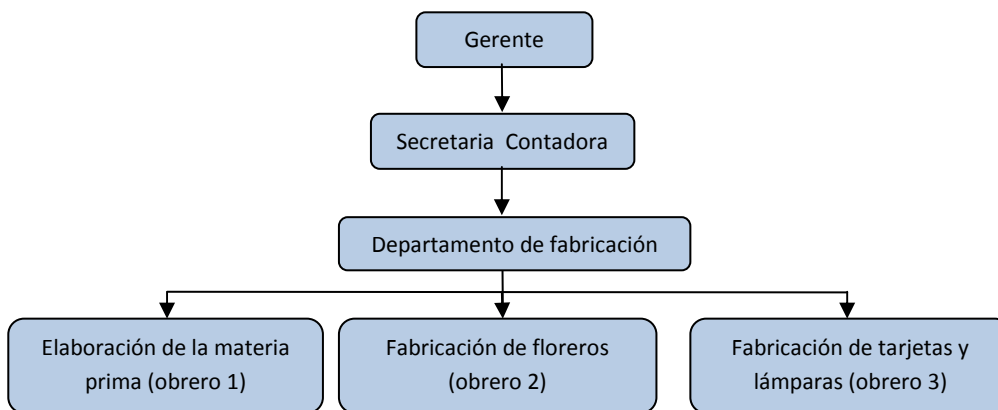


- Realizar un plan marketing para la comercialización de los floreros, tarjetas y lámparas.

### 3.5<sup>13</sup> ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

GRÁFICO Nº 1

#### ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



FUENTE: Investigación Propia

- **El gerente.-** Es un individuo capaz de orientar, dirigir, tomar decisiones y lograr objetivos; de él depende su éxito personal, de la organización y del grupo que está dirigiendo. El gerente se encarga de fijar objetivos; derivar metas en cada área; organizar áreas, actividades y personas; motivar y comunicar, controlar y evaluar; y, desarrollar a la gente y a sí mismo.
- **Secretaria (o) contadora (o).-** La contratada (o) se compromete a prestar los servicios como Secretaria (o) Contadora (or). Debiendo realizar las siguientes funciones:
  1. Redacción y archivos de Documentos
  2. Llevar el control de las actividades a realizar (Agenda)

<sup>13</sup> Autor Ing. Pasaca Mora. E. Libro Formulación y Evaluación de proyectos, Año 204, pág. 60



3. Llevar control contable de los ingresos y egresos, además de elaborar los estados financieros en el tiempo debido.
  4. Pago de impuestos.
- **Obreros.**-Son las personas encargadas de la transformación de los materiales reciclados en productos terminados. Los obreros se encargan de:
    1. Estimar y seleccionar los materiales necesarios para la ejecución del trabajo.
    2. Solicita y lleva el control de materiales tales como: pinturas, brochas, espátulas, papel reciclado, cascarones de huevo entre otros; para la ejecución de las labores.
    3. Ayuda en la realización de inventario de los materiales.
    4. Efectúa la limpieza y mantenimiento de las herramientas de trabajo.
    5. Mantiene limpio y en orden el equipo y sitio de trabajo.

### 3.6 PRODUCCIÓN.

Para realizar los productos obtendremos los siguientes materiales:

#### CUADRO N° 17

#### <sup>14</sup>RECOLECCIÓN DE MATERIALES RECICLABLES EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

<b>Botellas de vidrio</b>	Se comprará las botellas de vidrio en puntos como: bares, restaurantes, discotecas, cantinas, karaokes, hogares, etc. Como también se recolectara las botellas en fiestas públicas
<b>Cáscara de huevo</b>	Se comprará las cáscaras de huevo en panaderías, pastelerías, y en los hogares.

FUENTE: investigación directa (30 de Abril 2009)

ELABORADO POR: Las autoras

#### 3.6.1 DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS

##### FLOREROS

Los floreros son fabricados a base de cascarón de huevo y botellas de vidrio reciclados, para los detalles y acabado se utiliza productos de bajo costo en el mercado como maicena, pintura, etc.

<sup>14</sup>Investigación directa el 30 de abril del 2009, al Municipio del Cantón Calvas, Departamento de Medio Ambiente



### TARJETAS

Las tarjetas son fabricadas con un toque hogareño y personalizadas para toda ocasión los materiales que se utiliza son: papel, pinturas, hojas secas, cintas, granos.

### LÁMPARAS

Se elabora lámparas de diversidad de estilos y diseños únicos para decorar su habitación se fabrican a base de: papel, cintas, granos secos, pintura, envases vacíos, alambre, boquillas etc.

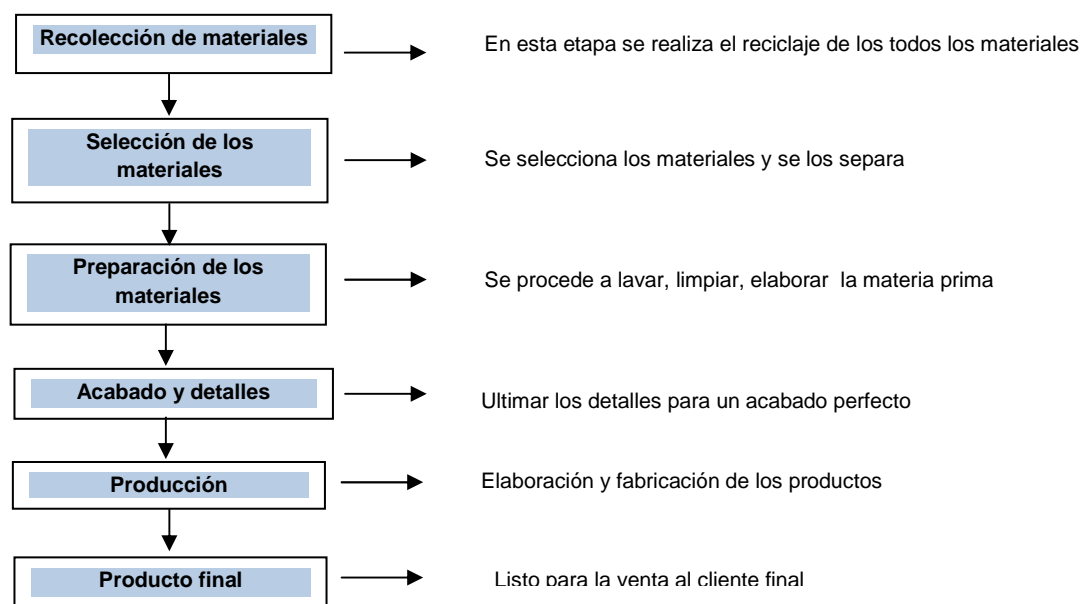
### CUADROS\*

Los cuadros se elaboran artesanalmente a base de cartón, pinturas, granos secos, cintas, fideos, etc. creando diseños originales y únicos para decorar su hogar

\*Los cuadros es un producto que se va a ofrecer a mediano plazo, ya que es una estrategia de negocio ampliar nuestra línea de productos, por lo que para el posterior análisis se toma en cuenta únicamente la producción de floreros, tarjetas y lámparas.

### 3.7 DIAGRAMA DE PROCESOS.

GRÁFICO Nº 2  
DIAGRAMA DE PROCESOS





### 3.8 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

El producto principal que se va a ofrecer son floreros, además también tarjetas y lámparas, los cuadros se fabricarán a mediano plazo, como una estrategia de negocio pero ya constan en el portafolio de productos que a continuación se detallan:

#### a) PRODUCTO N°1: FLOREROS



Floreros elaborados y decorados manualmente, cuidando cada detalle de su fabricación:

- Con una gran variedad de diseños, estilos y colores.
- Dando una alternativa más para decorar el hogar.
- Ahorrando dinero y ayudando a conservar el medio ambiente.

#### b) PRODUCTO N°2: TARJETAS



Son productos realizados por personas hábiles y creativas:

- Para cada estilo.... y para toda ocasión.
- El mejor regalo personalizado.
- Para niños y madres en cualquier ocasión.

#### c) PRODUCTO N°3: LÁMPARAS



Lámparas hechas a mano:

- Diseñadas especialmente para ti.
- Con una amplia gama de diseños y estilos.
- Todas las lámparas son piezas únicas.
- Lámparas decorativas.
- Precios cómodos y alcance de todo bolsillo.



#### d) PRODUCTO N° 4: CUADROS



- Una manera diferente de darle vida a una pared son los cuadros.
- “DECOR-ART” ofrece una extensa gama de cuadros para decorar todo tipo de espacios. Los estilos van desde lo más conservador hasta lo más excéntrico.
- La Galería de “DECOR-ART” mezcla color, imaginación y elementos gráficos para todo tipo de espacios, iluminando tu decoración.
- Creamos diseños especiales; tú puedes escoger los elementos del cuadro, lo que imagines.
- Diseñamos cuadros que vayan de acuerdo con tu decoración y espacio, permitiéndole ahorrar tiempo y dinero

### 3.9 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y PROPAGANDA:

Siendo la promoción un plan de marketing de corta duración destinada a lograr los objetivos específicamente delimitados de la empresa en el presente proyecto se utilizará el siguiente proceso promocional:

- Definición del objetivo promocional; será crear una costumbre de compra y estimular a las personas indiferentes.
- Definición del tipo de promoción; se utilizará la promoción estratégica orientada al consumidor
- Definición de la herramienta; como se requiere generar recompra en el mismo local, vender stocks de floreros, tarjetas y lámparas utilizando una estrategia de descuento en las compras en efectivo mayores de 50 dólares

En lo que respecta a la difusión de la promoción, la futura microempresa realizará publicidad en los medios que a continuación se detalla:





- Para dar a conocer los floreros, las tarjetas y lámparas se publicará información acerca de la microempresa y de los productos a ofrecer por la radio Ecuasur de la Ciudad de Cariamanga.
- Además se colocará un rótulo con la denominación de la microempresa para que los clientes potenciales puedan acercarse al local con facilidad.
- Se entregará tarjetas de presentación en las que constará el nombre de la microempresa, el tipo de productos que se ofrece, dirección y número de teléfono, etc.
- Se hará llamadas telefónicas informando acerca de los floreros y tarjetas incentivando a la gente a adquirirlas.

**CUADRO Nº 18**  
**PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA**

Rubro	Precio Unitario	Medida	Cantidad	Total	Monto Anual
Radio Ecuasur	1.00	60 minutos repartidos en 3 meses	36	36.00	144.00
Tarjetas de presentación	0.04	anuales	500	20.00	20.00
Rotulo 80 x 80	50.00		1	50.00	50.00
<b>Total</b>				<b>106.00</b>	<b>214.00</b>

FUENTE: investigación propia (30 de octubre 2009)

ELABORADO POR: Las Autoras



# CAPÍTULO IV

## Estudio Económico y Financiero



#### 4.1 Determinación de la inversión necesaria.

La inversión total en la que se invertirá es de \$ 7806.03 los mismos que serán utilizados para la compra de activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

#### CUADRO N°19

#### INVERSIÓN TOTAL

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
Activos fijos	2642.5	34%
Activos diferidos	2980	38%
Capital de trabajo	2183.53	28%
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>7806.03</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuadro n° 1,2,3 Anexos n° 3

Elaborado: Las autoras

#### 4.1.1 Activos fijos

Los activos fijos son obtenidos para ser empleados como bienes instrumentales en las operaciones propias del negocio, se basa principalmente en la adquisición de maquinaria para la transformación de los materiales reciclables en productos terminados, equipos de oficina, equipos de computación, muebles y enseres, indispensables para las operaciones de la empresa. A continuación se detalla los activos fijos en los que se va invertir:

#### CUADRO N° 20

#### ACTIVOS FIJOS

RUBRO	COSTO TOTAL USD.
Maquinaria	92.00
Herramientas	57.25
Muebles	830.00
Equipo De Oficina	1556.00
Adecuación del local	57.25
Otros activos (rótulo)	50.00
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>2642.50</b>

FUENTE: Ver anexo n° 5 cuadro n° 1

ELABORADO POR: las Autoras.



#### 4.1.1.1 Depreciaciones de activos fijos

La utilización de los activos durante la etapa de operación de la empresa hace que sufran desgastes o pérdida vigencia y por lo mismo pierdan sus características de funcionalidad y operatividad; esto hace que deba reemplazarse los activos fijos de acuerdo a su vida útil. Los valores de depreciación de detallan a continuación:

**CUADRO Nº 21**

#### **DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS**

Activo	Valor	Valor Residual	Vida Útil	% Dep.	Depreciación
Maquinaria y equipo	92.00	9.2	10 años	10%	8.3
Herramientas	57.25	5.73	10 años	10%	5.2
Muebles y enseres	830.00	83.0	10 años	10%	74.7
Equipos de oficina	1556.00	155.6	10 años	10%	140.0
Materiales de oficina	120.00	3.6	3 años	3%	38.8
<b>Total</b>		<b>257.125</b>			<b>266.97</b>

Fuente: Anexo # 4

Elaborado por: Las autoras

#### 4.1.2 Activos diferidos.

Son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al constituir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos hasta en 5 años, y está conformado de la siguiente manera:

**CUADRO Nº 22**

#### **ACTIVOS DIFERIDOS**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Estudio preliminar	2100.00
Gastos de Constitución	850.00
Funcionamiento	30.00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>2980.00</b>

FUENTE: Anexo Nº 5 cuadro nº 2

ELABORADO POR: las Autoras



#### 4.1.2.1 Amortización de Activos Diferidos

CUADRO Nº 23

#### AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Activo	Valor	% Amort.	Amortización anual
Estudio Preliminar	2100	20%	420.00
Gastos de constitución	850	20%	170
Funcionamiento	30	20%	6
<b>Total</b>	<b>2980</b>		<b>596.00</b>

Fuente: investigación directa (15 de marzo 2010)

Elaborado por: Las Autoras

#### 4.1.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo, siendo el conjunto de todos los activos y pasivos de la sociedad, que varían constantemente durante la vida social. A continuación se detalla los rubros del capital de trabajo:

CUADRO Nº 24

#### CAPITAL DE TRABAJO

Rubro	Monto Trimestral
Materiales Directos	765.93
Mano De Obra Directa	766.50
Materiales Indirectos	105.00
Mano De Obra Indirecta	100.00
Servicios Básicos	39.00
Gastos Administrativos	330.00
Útiles de aseo	21.10
Gastos de Publicidad y Propaganda	56.00
<b>TOTAL</b>	<b>2183.53</b>

Fuente: Ver anexo nº5 cuadro nº 3

Elaborado Por: Las Autoras



## 4.2 Financiamiento de la inversión

Una vez calculado los activos fijos, diferidos y capital de trabajo, se determina la inversión total para la creación de la microempresa “DECOR – ART” CIA. LTDA, para cubrir esta inversión las socias aportarán un 74.38% (5806.03) del total, y el 25.62 % (2000.00) se obtendrá un microcrédito al Banco de Fomento.

A continuación se detalla la estructura del financiamiento:

### CUADRO Nº 25

#### ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLE

RUBRO	MONTO DE FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE
<b>FUENTE INTERNA</b>		
Capital propio	5806.03	74.38%
<b>TOTAL</b>	5806.03	
<b>FUENTE EXTERNA</b>		
Crédito Banco de Fomento	2000.00	25.62%
<b>TOTAL</b>	<b><u>2000.00</u></b>	
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>7806.03</b>	<b>100%</b>

Fuente: Banco De Fomento

Elaborado Por: Las Autoras

### 4.2.1 Amortización del crédito al Banco de Fomento

La proyección de la amortización de la fuente externa para la inversión se toma como base los 2000 dólares del préstamo al Banco de Fomento, cancelables en un lapso de 3 años, con períodos de pago semestral, a una tasa de interés del 5 %.



**CUADRO N°26**

**AMORTIZACIÓN DE CAPITAL**

<b>INVERSIÓN</b>		\$5803.06	<b>CAPITAL</b>	2.000,00	
<b>INTERÉS ANUAL</b>		5%	<b>PLAZO</b>	3 AÑOS	
<b>INTERÉS TRIMESTRAL</b>		1,25%			
<b>Semestral</b>	<b>Amortización de Capital</b>	<b>Interés por semestre</b>	<b>Dividendo semestral</b>	<b>Capital Reducido</b>	<b>Pago por año de Interés</b>
0				\$ 2.000,00	
1	\$ 166,67	\$ 25,00	\$ 191,67	\$ 1.833,33	
2	\$ 166,67	\$ 22,92	\$ 189,59	\$ 1.666,66	
3	\$ 166,67	\$ 20,83	\$ 187,50	\$ 1.499,99	
4	\$ 166,67	\$ 18,75	\$ 185,42	\$ 1.333,32	\$ 87,50
5	\$ 166,67	\$ 16,67	\$ 183,34	\$ 1.166,65	
6	\$ 166,67	\$ 14,58	\$ 181,25	\$ 999,98	
7	\$ 166,67	\$ 12,50	\$ 179,17	\$ 833,31	
8	\$ 166,67	\$ 10,42	\$ 177,09	\$ 666,64	\$ 54,17
9	\$ 166,66	\$ 8,33	\$ 174,99	\$ 499,98	
10	\$ 166,66	\$ 6,25	\$ 172,91	\$ 333,32	
11	\$ 166,66	\$ 4,17	\$ 170,83	\$ 166,66	
12	\$ 166,66	\$ 2,08	\$ 168,74	\$ 0,00	\$ 20,83
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.000,00</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>\$ 2.162,50</b>		<b>\$ 162,50</b>

Fuente: Banco de Fomento

Elaborado por: Las autoras

**4.3 Costo total de producción**

A continuación se detalla el cálculo del costo total de producción de los floreros:



**CUADRO Nº 27**

**COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN PRODUCTO 1 (FLOREROS)**

Materia Prima Directa	133.80
+ Mano de Obra Directa	*153.30
<b>= Costo Primo</b>	<b>287.10</b>
+ Materiales indirectos	12.50
+ Gasto de servicios básicos	4.33
<b>= Costos de Fabricación</b>	<b>16.83</b>
<b>= Costo Total de Producción</b>	<b>303.93</b>
<b>50% Utilidad esperada</b>	<b>151.97</b>
<b>TOTAL COSTO + UTILIDAD</b>	<b>440.70</b>

Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos. AUTOR: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora

Ver valores en el anexo 3 cuadro nº 3

Elaborado por: Las autoras

\*Como el producto 1 ha obtenido una mayor demanda en el mercado, para el cálculo de la mano de obra directa de los floreros se ha tomado en cuenta el trabajo del obrero 2 y obrero 3. (Ver rol de pagos anexo nº 7, cuadro nº 1)

Una vez calculado el costo total de producción le asignamos un 50 % que representa el margen de utilidad esperado, este valor permite obtener el precio de venta.

**4.3.1 Costo unitario de producción**

Fórmula para el cálculo del costo unitario de producción de los floreros:

$CUP = CTP / \text{Unidades producidas en el mes}$

DATOS:

(CTP) Costo total de producción: 303.93

Unidades producidas en el mes: \* 2062/12 meses= 172

\*2062 este valor se lo toma de la demanda en posibilidad de venta del año 2010 cuadro nº 13

**Cálculo:**

**CUP =  $\frac{303.93}{172}$**

**1.77**

**CUP =1.77**





### Fórmula del precio de venta unitario

$$Pvu = CUP \times \% \text{ ganancia}$$

$$Pvu = 1.77 \times 0.50 = 0.89$$

$$Pvu = 1.77 + 0.89 = 2.66$$

Al obtener un costo de producción mensual de 303.93 dólares, y esperando una utilidad del 50% en cada producto elaborado en materiales reciclables. El precio final al consumidor es de 2.66 dólares cada florero estándar.

### CUADRO Nº 28

#### COSTO DE PRODUCCIÓN PRODUCTO 2 (TARJETAS)

Materia Prima Directa	38.29
+ Mano de Obra Directa	*76.65
<b>= Costo Primo</b>	<b>114.94</b>
+Materiales indirectos	12.50
+ Gasto de servicios básicos	4.33
<b>= Costos de Fabricación</b>	<b>16.83</b>
<b>= Costo Total de Producción</b>	<b>131.77</b>
<b>50% Utilidad esperada</b>	<b>65.89</b>
<b>TOTAL COSTO + UTILIDAD</b>	<b>197.66</b>

Fuente: Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos. AUTOR: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora

Elaborado por: Las autoras

\*Para el cálculo de la mano de obra del producto nº 2 y el producto nº 3, el obrero 1 se va encargar de fabricar lámparas y tarjetas, trabajando 3 horas y 1 hora diaria respectivamente.

Para calcular el precio al consumidor de las tarjetas se realiza el mismo procedimiento que se hizo en los floreros. A continuación se detalla el procedimiento:

#### Costo unitario de producción

$$CUP = 131.77 / 120 \text{ unidades producidas en el mes} = 1.10$$

$$Pvu = CUP \times \% \text{ ganancia}$$

$$Pvu = 1.10 \times 0.50 = 0.55$$

$$Pvu = 1.10 + 0.55 = 1.65$$



Al obtener un costo de producción mensual de 131.77 dólares, y esperando una utilidad del 50% en cada producto elaborado en materiales reciclables. El precio final al consumidor es de 1.65 dólares cada tarjeta estándar.

### CUADRO Nº 29

#### COSTO DE PRODUCCIÓN PRODUCTO 3 (lámparas)

Materia Prima Directa	83.22
+ Mano de Obra Directa	25.55
<b>= Costo Primo</b>	<b>108.77</b>
+Materiales indirectos	10.00
+ Gasto de servicios básicos	4.33
<b>= Costos de Fabricación</b>	<b>14.33</b>
<b>= Costo Total de Producción</b>	<b>123.10</b>
<b>50% Utilidad esperada</b>	<b>61.55</b>
<b>TOTAL COSTO + UTILIDAD</b>	<b>184.65</b>

Fuente: Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos. AUTOR: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora

Elaborado por: Las autoras

Para calcular el precio al consumidor de las lámparas se realiza el mismo procedimiento que se hizo en los floreros. A continuación se detalla el procedimiento:

$$\text{CUP} = 123.10 / 51 \text{ unidades producidas en el mes} = 2.41$$

$$\text{Pvu} = \text{CUP} \times 0.50$$

$$\text{Pvu} = 2.41 \times 0.50 = 1.21$$

$$\text{Pvu} = 2.41 + 1.21 = 3.62$$

Al obtener un costo de producción mensual de 123.10 dólares, y esperando una utilidad de 50% en cada producto elaborado en materiales reciclables El precio final al consumidor es de 3.62 dólares cada lámpara estándar.

## 4.4 ESTADOS FINANCIEROS

### 4.4.1 Estado de situación inicial.

El estado de situación inicial permite a la empresa conocer todo lo que le pertenece y lo que adeuda al inicio de su ciclo económico. A continuación se detalla el estado de situación inicial de la microempresa DECOR ART Cía. Ltda.



CUADRO N°30

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVO	CANTIDAD 1	CANTIDAD 2	TOTAL
<b>CORRIENTE</b>			
<b>Disponible</b>			
Caja	436.71		
Bancos	1746.82		
<b>TOTAL CORRIENTE</b>		2183.53	
<b>NO CORRIENTE</b>			
<b>Activos fijos</b>			
Muebles y enseres	830.00		
Maquinaria	92.00		
Herramientas	57.25		
Equipo de computación y oficina	1556.00		
Adecuación del local	57.25		
Rótulo	50.00		
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		2642.50	
<b>Activos diferidos</b>			
Estudio preliminar	2100.00		
Gastos de constitución	850.00		
Funcionamiento	30.00		
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>		2980.00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b>7806.03</b>
<b>PASIVO</b>			
Préstamo por pagar	2000.00		
<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>2000.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital social	5806.03		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRINOMIO</b>			<b>7806.03</b>

FUENTE: Contabilidad General. Autor Rubén Sarmiento. Pág. 91

ELABORADO POR: Las Autoras

#### 4.4.2 Estado de resultados

El estado de resultados permite a la empresa determinar la utilidad o pérdida del ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos. A continuación se detalla el estado de resultado de la microempresa DECOR ART Cía. Ltda.:



**CUADRO N°31**  
**ESTADO DE RESULTADOS**

<b>INGRESOS</b>	<b>CANTIDAD 1</b>	<b>CANTIDAD 2</b>	<b>TOTAL</b>
Producto 1	5490.24		
Producto 2	2381.61		
Producto 3	2239.33		
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>10111.18</b>
<b>EGRESOS</b>			
<b>GASTO DE OPERACIÓN</b>			
Materiales directos	3063.72		
Mano de obra directa	3066.00		
Materiales indirectos	420.00		
Mano de obra indirecta	100.00		
<b>TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>6649.72</b>	
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldo contadora	1200.00		
Materiales de oficina	120.00		
Útiles de aseo	84.40		
Servicios básicos	156.00		
Depreciación de Activos fijos	266.97		
Amortización de act. Diferidos	596.00		
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		<b>2423.37</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Intereses	87.50		
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>87.50</b>	
<b>GASTOS DE VENTA</b>			
Propaganda	164.00		
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>		<b>164.00</b>	
<b>TOTAL EGRESOS</b>			<b>9324.59</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>786.59</b>
25 % Impuesto a la Renta		196.65	
<b>Utilidad antes de participación a los trab.</b>			<b>589.94</b>
15% de trabajadores		88.49	
<b>UTILIDAD TOTAL</b>			<b>501.45</b>

FUENTE: Contabilidad General. Autor Rubén Sarmiento. Pág. 246

ELABORADO POR: Las Autoras

Como nos damos cuenta en el estado de resultados de la Microempresa hay una utilidad de 501.45 en el primer año midiendo el rendimiento económico que ha generado la venta de floreros, tarjetas y lámparas en base a materiales reciclables.

#### 4.4.3 Balance general

En el estado de situación final es el que demuestra la situación económica financiera de la microempresa al inicio o al final de un ejercicio económico. A continuación se detalla el balance general.



**CUADRO N°32**  
**BALANCE GENERAL**

DETALLE	CANTIDAD 1	CANTIDAD 2	TOTAL
<b>ACTIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			
Caja	4367.06		
Bancos	1746.82		
<b>TOTAL CORRIENTE</b>		2183.53	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
Muebles y enseres	830		
Maquinaria y Equipo	92		
Herramientas	57.25		
Equipo de computación y oficina	1556		
Adecuación del local	57.25		
Rótulo	50		
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		2642.50	
<b>Activos diferidos</b>			
Estudio preliminar	2100		
Funcionamiento	30		
Gastos de constitución	850		
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>		2980.00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			7806.03
<b>PASIVO</b>			
Préstamo por pagar (anual)	666.68		
<b>Préstamo por pagar a largo plazo</b>	1333.32		
<b>TOTAL PASIVO</b>			2000.00
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital social	5806.03		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			<b>7806.03</b>

FUENTE: Contabilidad General. Autor Rubén Sarmiento. Pág. 247

ELABORADO POR: Las Autoras

#### 4.4.4 Flujo de fondos

Este estado financiero comprende la proyección de las entradas y salidas de efectivo para un determinado periodo de tiempo, permite mantener bajo control la liquidez de la empresa para mantener las actividades normales las entradas de efectivo se basa en el pronóstico de las ventas mientras que las salidas de efectivo lo constituye el programa de producción, que permite estimar las necesidades de materiales y su programa de compras, la mano de obra requerida y los costos indirectos de fabricación.



**CUADRO Nº 33**  
**FLUJO DE CAJA**

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>-7806.03</b>					
<b>INGRESOS TOTALES</b>						
Producto 1		5490.24	6,588.29	7,905.95	9,487.13	11,384.56
Producto 2		2381.61	2,857.93	3,429.52	4,115.42	4,938.51
Producto 3		2239.33	2,687.20	3,224.64	3,869.57	4,643.48
<b>TOTAL</b>		<b>10,111.18</b>	<b>12,133.42</b>	<b>14,560.10</b>	<b>17,472.12</b>	<b>20,966.55</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>						
Materias primas		3,063.72	3,166.35	3,272.43	3,382.05	3,495.35
Mano de obra directa		3,066.00	3,168.71	3,274.86	3,384.57	3,497.95
Materiales indirectos		420.00	434.07	579.48	773.61	1,032.77
Mano de obra indirecta		100.00	103.35	106.81	110.39	114.09
Sueldo de contadora		1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Publicidad y Propaganda		164.00	169.49	175.17	181.04	187.11
Servicios básicos		156.00	161.23	166.63	172.21	177.98
materiales de Oficina		120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Útiles de aseo		84.40	84.40	84.40	84.40	84.40
Depreciaciones y Amortizaciones		862.97	862.97	862.97	862.97	862.97
Costos Financieros		87.50	54.17	20.83		-
<b>TOTAL</b>		<b>9,324.59</b>	<b>9,524.75</b>	<b>9,863.59</b>	<b>10,271.25</b>	<b>10,772.62</b>
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>- 7,806.03</b>	<b>786.59</b>	<b>2,608.67</b>	<b>4,696.51</b>	<b>7,200.88</b>	<b>10,193.93</b>
(-) 25% Impuesto A La Renta		196.65	652.17	1,174.13	1,800.22	2,548.48
(-) 15 % Utilidad Trabajadores		88.49	293.48	528.36	810.10	1,146.82
<b>Flujo Neto</b>	<b>- 7,806.03</b>	<b>501.45</b>	<b>1,663.03</b>	<b>2,994.03</b>	<b>4,590.56</b>	<b>6,498.63</b>
( - ) Amortización Del Capital		- 666.68	- 666.68	- 666.64		
( - ) Reposición De Capital De Trab.					2183.53	
+ Depreciaciones Y Amort.		862.97	862.97	862.97	862.97	862.97
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-7,806.03</b>	<b>697.74</b>	<b>1,859.32</b>	<b>3,190.36</b>	<b>5,453.53</b>	<b>7,361.60</b>

FUENTE: anexo nº 5, cuadro nº 2, cuadro nº 3, cuadro nº 5

ELABORADO POR: Las Autoras

\*Para la venta de las artesanías a nivel del Ecuador es del 40 % de incremento en ventas y debido a la situación geográfica del Cantón Calvas se considera un 20 % de incremento en los ingresos anuales para los próximos 5 años.



#### 4.4.5 Punto de Equilibrio.

EL punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos expresándose en valores, porcentajes o unidades. Además representa un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas.

Por tal razón se deberá analizar algunos aspectos importantes como son costos fijos, costos variables y ventas totales, a continuación de detalla:

**CUADRO N° 34**  
**ANÁLISIS DE COSTOS**

CONCEPTO	VALOR
<b>INGRESOS</b>	
PRODUCTO 1	5490.24
PRODUCTO 2	2381.61
PRODUCTO 3	2239.33
<b>TOTAL</b>	<b>10,111.18</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	
Útiles de aseo	84.40
Materiales de oficina	120.00
Servicio telefónico	96.00
Depreciaciones de activos fijos	266.97
Sueldo secretaria contadora	1200.00
Intereses	87.50
Amortización de diferidos	596.00
amortización de capital	666.68
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>3117.55</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
Mano de obra directa	3066.00
Materia de prima directa	3063.72
Materiales indirectos	420.00
Mano de obra indirecta	100.00
Publicidad y Propaganda	164.00
Energía eléctrica	60.00
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>6873.72</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>9991.27</b>

FUENTE: anexo n° 5, cuadro n° 2, cuadro n° 3, cuadro n°5

ELABORADO POR: Las Autoras



Para calcular el punto de equilibrio en función de las ventas utilizamos la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)}$$

En donde:

PE: Punto de equilibrio

CFT: Costo fijo total

VT: Ventas totales

CVT: Costo Variable Total

1: Constante matemática

### DESARROLLO

$$PE = \frac{3117.55}{1 - (6873.72 / 10111.18)}$$

$$PE = \frac{3117.55}{1 - (0.67981)}$$

$$PE = \frac{3117.55}{0.32019}$$

$$PE = 9736.56$$

El punto de equilibrio con relación a las ventas es de 9736.56 esto significa que la microempresa debe producir 2064 floreros, 1650 tarjetas y 412 lámparas al año.

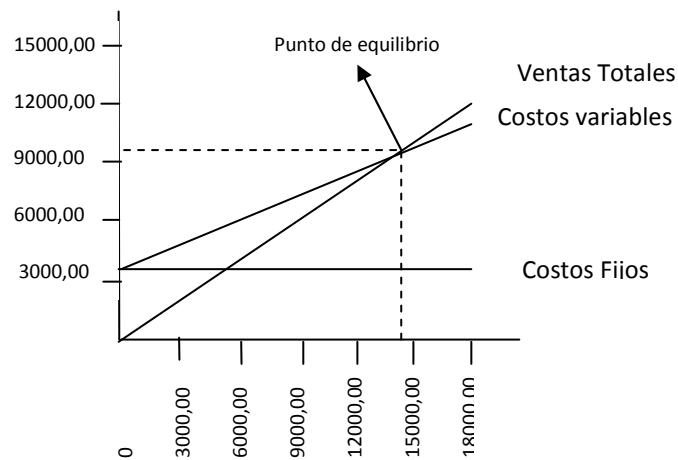




GRÁFICO Nº 3

PUNTO DE EQUILIBRIO CON RELACIÓN A LAS VENTAS

Ingresos y Costos en dólares



4.5 Evaluación Financiera

4.5.1 Tasa Mínima Aceptable

Para determinar la TMAR, se toma los porcentajes de la inversión total, que se compone de la inversión propia y la inversión externa, multiplicado por el costo de oportunidad que se forma por la tasa pasiva (5,54) para la inversión propia y para el microcrédito al Banco la tasa activa (5%), sumando los porcentajes correspondientes se obtiene una Tmar de 5,40 % este representa la mínima rentabilidad que los socios esperan obtener por la inversión realizada.

A continuación se detalla el cálculo:



**CUADRO N° 35**

**TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO**

<b>CÁLCULO DE TMAR</b>			
<b>Ponderación</b>	<b>Índices de ponderación</b>	<b>Costo de oportunidad</b>	<b>Componentes TMAR</b>
Inversión propia	74,38%	5,54%	4,12%
Ponderación inversión	25,62%	5,00%	1,28%
<b>TMAR</b>			<b>5,40%</b>

FUENTE: cuadro N° 24

ELABORADO POR: Las Autoras

**4.5.2 <sup>15</sup>Valor actual neto (VAN)**

“El valor actual neto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad.”

El VAN se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicado por el factor de descuento, significa que se trasladan al año cero los gastos del proyecto para asumir el riesgo de la inversión.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se acepta el proyecto, ya que el valor de la empresa aumentará.
- Si el Van es negativo se rechaza la inversión porque pierde su valor en el tiempo.
- Si el VAN = 0 la inversión queda a criterio del inversionista, porque la empresa mantiene el valor de la inversión.

Para el cálculo del Valor actual por año se debe aplicar la siguiente fórmula:

<sup>15</sup> Autor: Ing. Pasaca Mora M.E. Formulación y Evaluación de Proyectos. Año 2004 Pág. 91-92



$$\text{Valor actual} = \frac{\text{flujo neto anual}}{1 + \text{factor de descuento}} \left[ \frac{1}{1 + \text{factor de descuento}} + \frac{\text{flujo neto anual}}{1 + \text{factor de descuento}} \right]^n$$

### CUADRO N°36

#### VALOR ACTUAL NETO

Años	Flujo neto	Factor de descuento	Valor actual
	7806,03		
1	696,74	0,943396	658,25
2	1859,32	0,889996	1654,79
3	3190,36	0,839619	2678,69
4	3453,53	0,792094	4319,71
5	7361,60	0,747258	5501,02
<b>Sumatoria</b>			14812,45

FUENTE: Formulación y evaluación de proyectos. Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora. Pág. 93

ELABORADO POR: Las Autoras

Obteniendo la sumatoria del valor actual por año procedemos a calcular la VAN con la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum \text{VAN de 1}^{\text{mero}} \text{ a 5}^{\text{to}} \text{ año} - \text{INVERSIÓN}$$

$$\text{VAN} = 14812.45 - 7806,03$$

$$\text{VAN} = 7006.42$$

Esto representa que el valor de la empresa aumenta durante su etapa de operación, significa que es conveniente invertir; de acuerdo a los criterios de evaluación el VAN es positivo por lo tanto debe aceptarse la inversión.



### 4.5.3 <sup>16</sup>Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

- Si la TIR > al costo de oportunidad o de capital se acepta el proyecto
- Si la TIR = al costo de oportunidad o de capital la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es < que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

**CUADRO N°37**  
**CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑOS	Flujo neto	Factor de descuento 25%	Valor Actual tasa menor	Factor de descuento 26%	Valor actual
0	- 7.806,03				
1	697,74	0,800000	558,19	0,793651	553,76
2	1.859,32	0,640000	1189,96	0,629882	1171,15
3	3.190,36	0,512000	1633,46	0,499906	1594,88
4	5.453,53	0,409600	2233,77	0,396751	2163,69
5	7.361,60	0,327680	2412,25	0,314882	2318,03
Sumatoria			8027,64		7801,52
Inversión total			7.806,03		7.806,03
VAN Tm			221,61	VAN TM	-4,51

FUENTE: Formulación y evaluación de proyectos. Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora. Pág. 95

ELABORADO POR: Las Autoras

Para el cálculo de la tasa interna de retorno se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + DT \frac{VAN.T_m}{VAN T_m - VAN TM}$$

<sup>16</sup>Ing. Pasaca Mora M. E. Formulación y Evaluación de proyectos. Año 2004 Pág. 94



En donde:

TIR= Tasa Interna de Retorno

Tm= Tasa menor de descuento para actualización

DT= Diferencia de tasa de descuento para actualización

VANTm= valor actual a la tasa menor

VANTM= valor actual a la tasa mayor

$$TIR = 25 + 12 \left[ \frac{221.61}{221,61 - (-4,51)} \right]$$

$$TIR = 25 + 1 \left[ \frac{221.61}{226,12} \right]$$

$$TIR = 25 + 1 (0.98)$$

$$TIR = 26 \%$$

En este caso la TIR 26%, es mayor que el costo de oportunidad del capital 5.40%, esto demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento y por lo tanto debe ejecutarse el proyecto.

#### 4.5.4 <sup>17</sup>Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite conocer la rentabilidad del proyecto cuando los ingresos y los costos disminuyan o aumenten durante la vida útil de la empresa.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es  $> 1$  el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es  $< 1$  el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

<sup>17</sup>Autor: Pasaca Mora M. E... Formulación y evaluación de proyecto. Año 2004. Pág. 96, 97 y 98



- Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Para realizar el análisis de sensibilidad se procede de la siguiente forma:

- **Análisis de sensibilidad para el incremento de costos**

Se ha considerado un incremento a los costos de un 10%, a continuación se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO N°37**

**INCREMENTO A LOS COSTOS**

Años	0	1	2	3	4	5
Ingresos		10.111,18	12.133,42	4.560,10	7.472,12	20.966,55
Costos		9324,59	9524,75	9863,59	10271,25	10772,62
Costo incrementado		10443,54	10667,72	11047,22	11503,80	12065,34
Flujo de caja	- 7.806,03	-332,36	1465,70	3512,88	5968,33	8901,21

**FUENTE:** Formulación y evaluación de proyectos. Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora. Pág. 96

**ELABORADO POR:** Las Autoras

Al obtener el nuevo flujo de caja se procede a calcular la nueva TIR dando como resultado 25%, para determinar el análisis de sensibilidad se siguen los puntos que a continuación se detallan:

1. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante, para ello se resta de la TIR original (TIR:O) la nueva TIR

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

$$TIR.R = 26\% - 25\% = 1\%$$

2. Se calcula el porcentaje de variación (%V), para ello se divide la TIR. Resultante para la TIR Original y al valor resultante se lo multiplica por 100.



$$\%V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

$$\%V = (1/26) * 100 = 3.84$$

3. Se calcula el valor de sensibilidad S, para ello al porcentaje de variación se lo divide para la nueva TIR

$$S = (\%V / N.TIR)$$

$$S = (3.84/25) = 0.15$$

Al incrementar los costos al 12% nos da como resultado el valor de sensibilidad 0,15 de acuerdo a los criterios de decisión del análisis de sensibilidad es < a 1, por lo que el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

- **Análisis de sensibilidad para la disminución de ingresos**

Para obtener el nuevo flujo de caja hemos considerado un 8% de disminución en los ingresos, a continuación se detalla la siguiente tabla:

**CUADRO N°38**  
**DISMINUCIÓN DE INGRESOS**

Años	0	1	2	3	4	5
Ingresos		<b>10.111,18</b>	<b>2.133,42</b>	<b>14.560,10</b>	17472,12	20966,55
Ingresos disminuidos		9302,29	11162,74	13395,29	16074,35	19289,22
Costos		9324,59	9524,75	9863,59	10271,25	10772,62
Flujo de caja	<b>- 7.806,03</b>	-22,31	1638,00	3531,71	5803,11	8516,60

FUENTE: Formulación y evaluación de proyectos. Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora. Pág. 96

ELABORADO POR: Las Autoras

Obteniendo el nuevo flujo de caja se procede a calcular la nueva TIR dando como resultado 26%, para determinar el análisis de sensibilidad se sigue mismos pasos que el análisis de sensibilidad de incremento en los costos a continuación se detallan:



Se encuentra la tasa interna de retorno resultante

$$\text{TIR.R} = \text{TIR.O} - \text{N.TIR}$$

$$\text{TIR.R} = 26\% - 26\% = 0\%$$

Se calcula el porcentaje de variación

$$\%V = (\text{TIR.R} / \text{TIR.O}) * 100$$

$$\%V = (0/26) * 100 = 0\%$$

Cálculo del valor de sensibilidad

$$S = (\%V / \text{N.TIR})$$

$$S = (0/26) = 0$$

Al disminuir los ingresos al 8% nos da como resultado el valor de sensibilidad 0 de acuerdo a los criterios de decisión del análisis de sensibilidad es < a 1, por lo que el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad

#### 4.5.5 Relación Costo/beneficio

La relación costo/beneficio permite medir el rendimiento por cada cantidad monetaria invertida, para la aceptación o rechazo del proyecto se basa en el siguiente criterio:

- Si la relación ingresos/ egresos es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

Para hacer el cálculo del costo beneficio se procede a calcular los ingresos y costos actualizados, en base a un factor de actualización como se presenta en el siguiente cuadro:





**CUADRO N°39**  
**RELACIÓN COSTO / BENEFICIO**

AÑOS	Ingresos Originales	Costos Originales	Factor de Actualización 5.41%	Ingresos Actualizados	Costos Actualizados
1	10.111,18	9.324,59	0,9487	9.592,24	8.846,02
2	12.133,42	9.524,75	0,900	10.919,92	8.572,15
3	14.560,10	9.863,59	0,854	12.431,37	8.421,50
4	17.472,12	10.271,25	0,810	14.152,02	8.319,48
5	20.966,55	10.772,62	0,768	16.110,83	8.277,75
<b>total</b>				63.206,38	42.436,90

Fuente: Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos. Autor: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora. Pág. N° 101

Elaborado por: Las autoras

Una vez calculado los ingresos y costos actualizados se aplica la siguiente fórmula:

$$RCB = \frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Costos actualizados}}$$

**DESARROLLO:**

$$RCB = \frac{63206.38}{42436.90}$$

$$RCB = 1.49$$

Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene 1.49 de rentabilidad.

**4.5.6 Recuperación de Capital**

Para la recuperación de la inversión original se tomó los valores finales del flujo de caja de efectivo a continuación se detalla:



**CUADRO N°40**  
**RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

CONCEPTO	VALOR	AÑO
(+) Flujo año 1	697,74	1
(+) Flujo año 2	1859,32	1
(+) Flujo año 3	3190,36	1
(+) Flujo año 4	5453,53	1
<b>TOTAL</b>	11200,95	
<b>(INVERSIÓN INICIAL)</b>	7806,03	

Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos. AUTOR: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora

Elaborado por: Las autoras

Para la recuperación de la inversión inicial se utiliza la siguiente fórmula:

$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{inversión} - \sum \text{primeros flujos}}$

$\frac{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$

$$PRC = 4 + \frac{(7806.03 - 11200.95)}{5453.53}$$

$$PRC = 4 + \frac{(-3394.92)}{5453.53}$$

$$PRC = 4 - 0,62$$

$$PRC = 3,38$$

Para la obtención del tiempo exacto de la recuperación de la inversión original se realiza el siguiente procedimiento:

El entero representa el número de años 3, se resta el valor correspondiente al entero  $3.38 - 3 = 0.38$ , se multiplica la restante por 12 meses que tiene el año  $0.38 * 12 = 4.56$  se obtiene el número de meses (4), se resta el valor correspondiente al entero  $4.56 - 4 = 0.56$ , y la resultante se multiplica por 30 días del mes  $0.56 * 30 = 16$  se obtiene el número de días (16).



Esto significa que la inversión se recupera en:

3Años y 4 meses y 16 días.



# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



## **CONCLUSIONES**

Una vez concluida la investigación, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. El tema investigado es de tipo productivo, ya que se transformará productos reciclados en productos elaborados para la venta obteniendo así una utilidad distribuida entre los socios.
2. La elaboración de productos en base a materiales reciclados contribuirá a la conservación del medio ambiente ya que se reutilizará productos que van a ser arrojados a la basura generando ingresos económicos a las familias mediante la venta de este tipo de productos.
3. Los principales beneficiarios serán la ciudadanía de Cariamanga, porque ayudara al desarrollo del Cantón Calvas ofreciendo fuentes de trabajo con la creación de esta empresa.
4. Según el estudio económico financiero el valor total de la inversión es de 7806.03 repartido de la siguiente forma: aporte de los socios 5806.03 (74.38 %), microcrédito al Banco de Fomento 2000.00 (25.62%). La inversión se la recupera dentro de 3 años, 4 meses y 16días a partir de la constitución de la empresa.
5. De acuerdo al análisis financiero en donde se obtiene una TIR del 26% lo que significa que se obtendrá un buen rendimiento económico para los socios, y una VAN de 7006.42de acuerdo a los criterios de evaluación es positivo por lo tanto es un proyecto factible para ejecutarlo en la ciudad de Cariamanga.
6. Las Autoras de este trabajo, se siente complacidas, ya que tuvieron la oportunidad de incursionar en la investigación bibliográfica y de campo, como resultado obtuvieron una experiencia gratificante y educativa.



## **RECOMENDACIONES**

Al haber culminado el trabajo de investigación, las autoras se permiten expresar las siguientes sugerencias:

1. Realizar investigaciones que permitan combinar los procesos de los materiales reciclados para obtener nuevas texturas en la materia prima logrando obtener nuevos diseños.
2. Desarrollar programas de acción para que las personas reciclen en sus hogares para generarle a la microempresa nuevos proveedores.
3. Para la elaboración de los productos terminados no hay necesidad de contratar personal con experiencia, por lo que se recomienda dar la oportunidad de trabajar, a la mano de obra que no esté calificada para realizar este tipo de procesos, que posean el arte de crear manualidades, innovación y creatividad.



# ANEXOS



**ANEXO N° 1**

**CUADRO N°1**

**POBLACIÓN DE MUJERES DE LA CIUDAD DE CARIAMANGA ECONÓMICAMENTE  
ACTIVA**

DE 20 A 24 AÑOS	202
DE 25 A 29 AÑOS	143
DE 30 A 34 AÑOS	211
DE 35 A 39 AÑOS	222
DE 40 A 44 AÑOS	174
DE 45 A 49 AÑOS	145
DE 50 A 54 AÑOS	112
DE 55 A 59 AÑOS	58
DE 60 A 64 AÑOS	68
<b>TOTAL HABITANTES</b>	<b>1335</b>

FUENTE: INEC, censo poblacional del año 2001

ELABORADO POR: Las Autoras





**ANEXO 2**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

**“Extensión Cariamanga”**

Escuela de Administración de Empresas.

**INSTRUMENTO DE TRABAJO DE CAMPO**

Estimada amiga

La presente encuesta tiene por objetivo recabar información para conocer el porcentaje de adquisición de productos elaborados en materiales reciclables con la finalidad de realizar un plan de negocios para la creación de una microempresa en la ciudad de Cariamanga.

**I. DATOS GENERALES**

Edad:.....

Ingresos: De 100 a 300 ( )

De 400 a 600 ( )

De 700 o más ( )

**II. DATOS ESPECÍFICOS**

1.- ¿Utiliza usted productos elaborados en materiales reciclables en su casa o trabajo?

SI ( )

NO ( )

2.- ¿Le gustaría obtener artesanías elaboradas en base a materiales reciclables?

SI ( )

NO ( )



3.- ¿Qué tipo de productos elaborados en materiales reciclables le gustaría adquirir?

Floreros ( )

Tarjetas ( )

Cuadros ( )

Lámparas ( )

Otros.....

4.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto elaborado en base a materiales reciclables?

De 3 a 10 dólares ( )

De 10 a 15 dólares ( )

De 15 a 20 dólares ( )

5.- ¿Estaría interesado en conocer nuestros productos elaborados en materiales reciclables y adquirirlos?

SI ( )

NO ( )

No me interesa ( )

6.- ¿Estaría dispuesto a reciclar en su hogar para generar ingresos económicos?

SI ( )

NO ( )

**Gracias por su colaboración**



---

### ANEXO 3

#### ACTA DE LA ASAMBLEA CONSTITUTIVA DE LA MICROEMPRESA “DECOR-ART”

En la Provincia de Loja, Cantón Calvas, Ciudad Cariamanga, ( fecha de constitución) se reúnen las siguientes personas con el propósito fundamental de constituir una Asociación: 1) Verónica Julissa Jiménez Torres con el número de cedula: 1104402357 2) Carmen Rosa Jumbo Camacho con el número de cedula: 1104317183 , todas por sus propios derechos, de nacionalidad ecuatoriana, con domicilio en la parroquia Cariamanga, cantón Calvas en la provincia de Loja .- En primer lugar se nombra como Directora de Asamblea a la Sra. Verónica Julissa Jiménez Torres, y como Secretaria a la Srta. Carmen Rosa Jumbo Camacho.- La Directora de la Asamblea somete a discusión el propósito de formar la microempresa elaboradora de artesanía en base a productos reciclables de en la ciudad de Cariamanga “**DECOR – ART**” cuyos fines y objetivos primordiales serán: darle una mayor utilidad a los materiales reciclables como botellas de vidrio, periódico, cascara de huevo, etc., que por lo general se desechan, contaminando el medio ambiente, que día a día nos perjudica más a los seres vivos causando deficiencias en muchos aspectos.

Realizar un diagnóstico que permita conocer la situación actual desarrollo de la ciudad de Cariamanga, diseñar una propuesta alternativa de desarrollo que contenga algunos proyectos sociales que beneficie a futuro la ciudad de Cariamanga, realizar un continuo seguimiento al desarrollo de la empresa, socializar la propuesta en parte de población de la localidad, proponer alternativas para mejorar la participación de la empresa en el mercado, y luego de la debida deliberación, por unanimidad la Asamblea RESUELVE:

**PRIMERO.-** Declara la voluntad de todos los miembros de constituir la microempresa elaboradora de artesanía en base a productos reciclables de en la ciudad de Cariamanga “**DECOR – ART**”, para los fines y objetivos primordiales que se especificarán en los respectivos estatutos de la misma.

**SEGUNDO.-** La Microempresa tendrá su sede en la Provincia de Loja, Cantón Calvas, Ciudad Cariamanga,

**TERCERO.-** Integrar y designar la Directiva Provisional de la Microempresa de la siguiente manera:



**Presidente:** Sra. Verónica Julissa Jiménez Torres

**Secretaria y Tesorera:** Srta. Carmen Jumbo Camacho

**CUARTO.-** Encomendar a la Directiva Provisional la formulación del Proyecto de Estatuto de la Microempresa elaboradora de artesanía en base a productos reciclables de en la ciudad de Cariamanga “**DECOR – ART**” y se delega al Presidente Provisional Sra. Verónica Julissa Jiménez Torres, para suscribir la solicitud y presentar la documentación pertinente para impulsar los trámites de aprobación de nuestra Organización por el Poder Ejecutivo.

Para constancia de la conformidad en lo acordado suscriben la presente acta los miembros fundadores.

-----  
Verónica Julissa Jiménez Torres

**Presidente**

-----  
Carmen Jumbo Camacho

**Secretaria**



---

## ESTATUTO

**“DECOR – ART” CIA. LTDA.**

### CAPITULO I

#### **NOMBRE, DOMICILIO Y NATURALEZA JURÍDICA DE LA ORGANIZACIÓN**

**Art. 1.-** Constituyese la empresa **“DECOR – ART” CIA. LTDA.**, como persona jurídica de derecho privado, con fines de lucro, con patrimonio propio, administración autónoma y que se registrará por la Ley de Superintendencia de Compañías y bajo las disposiciones legales pertinentes en el presente Estatuto.

**Art. 2.-** La Empresa **“DECOR – ART”CIA. LTDA.** Tendrá su domicilio legal en la ciudad de Cariamanga, perteneciente al cantón Calvas, provincia de Loja, República del Ecuador. Pero por resoluciones del Directorio se podrá establecer en los posteriores años sucursales o agencias en cualquier parte del territorio nacional.

**Art. 3.-** La duración de la empresa será de tiempo indefinido, sin embargo podrá disolverse o liquidarse de acuerdo a las leyes en vigencia y por el presente Estatuto.

**Art. 4.-** La Empresa como tal declara su total independencia en relación a cualquier partido político o actividad racial, sindical, religiosa es decir se sujetará al control de las disposiciones del Título 29, del Libro I del Código Civil.

### CAPITULO II

#### **OBJETIVOS Y FINES**

**Art. 5.-** Son objetivos y fines de la Empresa:

- a) Los miembros de la empresa deben someterse a las normativas establecidas por este Estatuto.



- b) Fomentar la unidad e integración socio-cultural entre todos los miembros de la Empresa, rescatando los valores, culturales, sociales en sus labores diarias.
- c) Capacitar y elevar el nivel cultural de los empleados a través de seminarios, talleres, cursos, etc.;
- d) Buscar mercados y mejores precios para la ofrecer los productos;
- e) Fomentar el desarrollo económico, social y cultural de todos los socios como de los empleados de la empresa;
- f) Realizar, manejar, mantener, evaluar, gestionar, supervisar, fiscalizar y evaluar planes programas y proyectos que vayan directamente en beneficio de la Empresa;
- g) adquirir, importar, administrar y disponer de toda clase de bienes muebles e inmuebles, maquinaria y demás herramientas necesarias para el funcionamiento de la Empresa;
- h) Trabajar mancomunadamente con los organismos seccionales y otros organismos públicos y privados del país, región y provincia con el fin de cumplir sus objetivos propuestos;

### **CAPITULO III**

#### **DE LOS SOCIOS**

**Art. 6.-** Los socios pueden ser activos

- a. Son **socios activos** las personas naturales y jurídicas que hubieren suscrito el Acta Constitutiva de la Empresa, así como los que fueren legalmente admitidos con posterioridad a su constitución, siempre que se sujeten a los requisitos legales y cumplan las condiciones para el ingreso.

**Art. 7.-** Requisitos para ser aceptados como socios:

- a) Solicitud escrita al Junta Directiva;
- b) Ser mayor de edad, en caso de personas naturales;
- c) Presentar la cédula única y el certificado de votación
- d) Estar en pleno goce de los derechos de ciudadanía



- e) No haber sido expulsado de ninguna otra organización
- f) Pagar las cuotas, aportes correspondientes y otras contribuciones económicas.
- g) Resolución favorable de la Junta Directiva;
- h) El aspirante a socio no deberá pertenecer a otra organización que realice las mismas actividades;

En todo caso se acreditará la calidad de miembros de la Empresa. El Representante Legal será el encargado de llevar a cabo los trámites pertinentes para la aprobación, reforma de estatutos, el registro de los cambios de Directiva así como de admisión de nuevos socios o exclusión de los mismos.

### **DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS**

**Art.8.-** Son derechos de los Socios:

- a) Gozar de todos los privilegios y ventajas que el presente estatuto y los reglamentos establecieron.
- b) Elegir y ser elegido para dignidades, cargos de directorio, funciones y demás comisiones especiales en la empresa;
- c) Tener voz y voto en las deliberaciones;
- d) Estar informados permanentemente y participar en todas las actividades de la Empresa en forma directa: en todos los planes, programas y proyectos, que desarrolle la Empresa así como también presentar a consideración de la Asamblea General o del Directorio toda clase de proyectos y planteamientos que permitan el cumplimiento de los fines y objetivos;
- e) Todos los socios tendrán derecho a la educación integral y a la capacitación técnica necesaria para cumplir con los objetivos de la Empresa.
- f) Los demás que señale el presente Estatuto y el Reglamento de la Empresa.

**Art. 9.-** Son obligaciones de los socios:

- a) Respetar el presente estatuto y el reglamento que se dictare.
- b) Asistir en forma personal, en caso de no poder acudir podrá representarlo un socio, mediante una carta poder, o su cónyuge o hijo mayor de edad, a las



- sesiones de la Asamblea General, ordinaria y extraordinaria, convocadas de conformidad con el estatuto y participar con voz y voto en la misma;
- c) Aceptar las responsabilidades y comisiones que le encomienden la Asamblea General o el Directorio;
  - d) Guardar el debido respeto a los dirigentes y a todos los miembros de la Empresa;
  - e) Cumplir con las normas de calidad definidas en el Reglamento interno para la producción, procesamiento y comercialización;
  - f) Ser solidarios con los problemas que enfrenta la Empresa y sus socios;
  - g) Pagar cumplidamente las cuotas ordinarias y extraordinarias fijadas por los estatutos de la organización.
  - h) Cumplir de la mejor manera y con responsabilidad las comisiones confiadas por la asociación y,
  - i) Los demás que señale el presente Estatuto y el Reglamento de la Empresa,

**Art. 10.- LA CALIDAD DE SOCIO SE PIERDE**

- a) Por retiro voluntario formalmente aprobada por la Asamblea
- b) Por expulsión y;
- c) Por fallecimiento.

**Art. 11.-** Los socios de La Empresa “**DECOR – ART**” CIA. LTDA. podrán retirarse voluntariamente presentando por escrito una solicitud al Presidente del Directorio que será aprobado por la Directiva, previa cancelación de las obligaciones y otras responsabilidades pendientes con la Empresa; y, siempre que este retiro no afecte al número mínimo de socios, y al debido cumplimiento de los compromisos adquiridos por la Empresa

**Art. 12.-** Cuando el socio se haya separado voluntariamente de la Empresa, podrá obtener su reingreso siempre que el Directorio y la Asamblea general autorice previo el cumplimiento con todos los requisitos exigidos por la Empresa.





- Art. 13.-** No se aceptarán las solicitudes de retiro, cuando provengan de actividades de confabulación comprobada para perjudicar a la empresa.
- Art. 14.-** Cuando se diere el caso de expulsar a un socio, la expulsión debe ser acordada por la Asamblea General sin perjuicio de que el expulsado ejerza su defensa, en los siguientes casos:
- a) Por incumplimiento reiterado e injustificado de las disposiciones del Estatuto.
  - b) Por dirigir o patrocinar actos de confabulación, disociadoras que perjudiquen el buen nombre de la empresa.
  - c) Por realizar operaciones ficticias en perjuicio de la empresa.
  - d) Por faltar de palabra u obra a los integrantes del directorio siempre y cuando sean por asuntos relacionados con la Empresa.
  - e) Por el no pago de las cuotas acordadas
  - f) Por la inasistencia reiterada a la Asamblea sin justificación.
- Art. 15.-** En caso de fallecimiento de un socio, puede ser remplazado por el cónyuge si así lo deseara, o por un hijo del fallecido que cumpla con los requisitos de ingreso, previo aprobación de la Directiva de la Asociación.

## **DE LAS SANCIONES**

- Art. 16.-** El Director y/o la Asamblea General aplicarán las siguientes sanciones:
- a) Amonestación
  - b) Multas
  - c) Expulsiones
- Art. 17.-** Los socios podrán ser sancionados con Amonestaciones por las siguientes causales:
- a) Por negativa sin causa justificada a desempeñar los cargos o las comisiones que le encomendaren.
  - b) Por comportamiento incorrecto durante las sesiones o reuniones que se realicen en la Empresa.



- c) Las amonestaciones serán verbales y/o por escrito, el Directorio o Asamblea General lo definirá según el caso.
- d) Por no pago de cuotas e inasistencia a las reuniones.

**Art. 18.-** Se aplicará la multa en los siguientes casos:

- a) Por comportamiento incorrecto durante la sesión o reuniones que se realicen en la Empresa.
- b) A los reincidentes en las faltas sancionadas con amonestaciones.
- c) Por faltar injustificadamente a las Asambleas Generales Ordinarias conforme al Estatuto vigente y las Asambleas Extraordinarias programadas por la Directiva de la Empresa.
- d) Los que injustificadamente dejaren de concurrir a los Actos Electorales que se realizan dentro de la Empresa.
- e) Por falta de palabra u obra a los miembros de la Empresa y/o del Directorio.

**Art. 19.-** Serán sancionados con la pena de expulsión.

- a) Por afectar operaciones fraudulentas en perjuicio de la Empresa.
- b) Por malversación de fondos, delitos contra la propiedad o la vida de los socios y empleados.
- c) Por ser un elemento disociador dentro de la Empresa.
- d) Por realizar actividades políticas, partidistas y sindicales dentro de la organización.

**Art. 20.-** El Director y/o la Asamblea General, le permitirá al socio ejercer plenamente el derecho de defensa, particular que se le comunicará por escrito sobre la decisión de expulsarlo. El socio una vez notificado con dicha sanción podrá apelar en el término de ocho días ante los organismos correspondientes.

**Art. 21.-** Se lo considera como socio cesante cuando ha dejado de pagar sus cuotas o no asiste a las sesiones por más de tres veces consecutivas.

**Art. 22.-** El socio que se haya retirado voluntariamente o por causas de sanción de la Empresa, no le exime de su responsabilidad de pago de las obligaciones.



## CAPITULO IV

### ORGANISMOS DE LA ASOCIACIÓN

**Art. 22.-** La Empresa “DECOR – ART” CIA. LTDA contará en su estructura con los siguientes organismos:

- a) Asamblea General
- b) Directorio

#### **ASAMBLEA GENERAL:**

**Art. 23.-** La Asamblea General es la máxima autoridad La Empresa “DECOR – ART” CIA. LTDA, y sus decisiones son obligatorias para todos los socios aun cuando no hubiesen concurrido a ella.

## CAPITULO V

### **DIRECTIVO**

**Art. 25.-** La Junta Directiva es el organismo administrativo y ejecutor de la Asociación y estará integrado por:

- a) Presidencia
- b) Vicepresidente
- c) Secretaría
- d) Tesorería

**Art. 26.-** El directorio durará dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos por un período similar.

**Art. 27.-** El Directorio será nombrado en la primera Asamblea General Ordinaria, que se efectuará en la segunda semana del mes de diciembre, del segundo año de funciones de la Directiva saliente.



**Art. 28.-** Los miembros del Directorio saliente entregarán mediante inventario: el Archivo, documentos, bienes y más pertenencias de la Empresa al nuevo Directorio.

**Art. 29.-** Para ser miembro del Directorio, se requiere:

Ser socio activo y haber permanecido en la Empresa por lo menos unos dos años antes de la elección dando prioridad a ocupar estos cargos a los socios fundadores.

- a) Estar al día en el pago de todas las obligaciones económicas, cuotas ordinarias, extraordinarias.
- b) No haber incurrido en faltas y/o procedimientos desleales a los intereses de la Empresa o de sus miembros.

#### **DEL PRESIDENTE**

**Art. 30.-** Son atribuciones del Presidente de La Empresa “**DECOR – ART**” CIA. LTDA de la ciudad de Cariamanga Cantón Calvas

- a) Organizar la administración de la Empresa y responsabilizarse por ello.
- b) Disponer con su firma el cumplimiento de las actividades inherentes a las comisiones nombradas por la Asamblea General.
- c) Convocar y presidir las Asambleas Generales y las sesiones del Directorio, con el correspondiente Orden del día.
- d) Legalizar con su firma las actas, comunicaciones, documentos y actividades relacionadas con la Empresa.
- e) Autorizar con su firma los gastos hasta por treinta dólares en caso de emergencia. Gastos mayores requerirá la aprobación del Directorio y/o de la Asamblea General de acuerdo al monto.
- f) Vigilar la Contabilidad y manejo económico de la Tesorería de la Empresa.
- g) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones del Estatuto, reglamento Interno, y las resoluciones emanadas del Directorio y la Asamblea General.



- h) Abrir conjuntamente con el Tesorero, Cuentas Corrientes o Libretas de Ahorro en la Institución Bancaria que creyeren conveniente.
- i) Presentar a la Asamblea General el informe anual sobre el funcionamiento y administración de la Empresa.

### **DEL VICEPRESIDENTE**

**Art. 31.-** Son atribuciones del Vicepresidente

- a) Sustituir al Presidente y ejercer sus funciones en caso de falta, ausencia temporal o excusa definitiva.
- b) Colaborar en la administración de la asociación en todo cuanto compete al Presidente de la Empresa.
- c) Coordinar las actividades de las comisiones Especiales.
- d) Las demás disposiciones que le otorgue el Directorio, la Asamblea General y el Reglamento Interno.

### **DEL SECRETARIO Y TESORERO**

**Art. 32.-** Son atribuciones del Secretario y tesorero

- a) Asistir cumplidamente a todas las Asambleas Generales y a las sesiones del Directorio.
- b) Convocar a sesiones de Asamblea General o del Directorio por orden del Presidente, y actuar en ellas con puntualidad y diligencia.
- c) Certificar la asistencia a las sesiones, tanto de los socios, como de los miembros de Directorios y Recaudar los valores de cuotas ordinarias, extraordinarias y demás ingresos que correspondan a la Asociación, otorgando los respectivos recibos y luego depositar dichos valores en una cuenta bancaria en el siguiente día hábil a la fecha de la recaudación, el total de los ingresos registrados.
- d) Presentar semestralmente el informe sobre movimientos de la caja con los respectivos comprobantes de descargo y someterlo a la aprobación de la



Asamblea General, como también los informes mensuales al Directorio sobre deudores morosos de la Empresa.

- e) Llevar los libros de Actas de la Asambleas Generales y del Directorio; además llevar la contabilidad de la Empresa
- f) Recibir, ordenar y entregar previo inventario el archivo de la organización.
- g) Elaborar un informe económico del 1er de Enero al 31 de Diciembre de cada año y ponerlo a consideración del Directorio y Asamblea General, para su aprobación.
- h) Desempeñar otras funciones que le asigne la Asamblea General, el Directorio y el reglamento Interno, siempre que no violen las disposiciones Estatutarias.

## **CAPITULO VI**

### **DE LOS FONDOS DE LA ASOCIACIÓN**

**Art. 33.-** Son fondos de la Asociación

- a) El Patrimonio inicial.
- b) Las cuotas de ingreso no reembolsables
- c) Las cuotas ordinarias de los socios
- d) Las cuotas extraordinarias que se recauden
- e) Fondos de financiamiento interno y externo de la Empresa
- f) Las multas o intereses que se recauden
- g) Todos los muebles e inmuebles, equipos, herramientas que posea o adquiera la Empresa.
- h) Las subvenciones, donaciones y legados que se reciban debiéndolas aceptadas con beneficio de inventario.

**Art.44.-** Los bienes muebles e inmuebles que tenga o pueda adquirir la Empresa, formarán parte del patrimonio de la microempresa Decor-art Cía. Ltda.



## **CAPITULO VII**

### **DISOLUCIÓN**

**Art. 45.-** La Empresa podrá disolverse y liquidarse por resolución de las dos terceras partes de los socios adoptada en Asamblea General.

## **CAPITULO VIII**

### **DISPOSICIONES TRANSITORIAS**

**PRIMERA:** El Presidente del Directorio, queda facultado para gestionar la aprobación de los presentes Estatutos ante Superintendencia de Compañías; durará en sus funciones hasta cuando sean legalmente aprobados los presentes Estatutos y adquiera personería jurídica la Empresa.

**SEGUNDA:** “Aprobado el estudio por La Superintendencia de compañías; la directiva provisional convocará inmediatamente a elecciones para designar la Directiva Definitiva.

**CERTIFICACIÓN:** Certifico Que la Asamblea General de la microempresa **DECOR – ART CÍA. LTDA.**», en formación, en las sesiones del 20 de octubre del 2009, aprobó por unanimidad el presente Proyecto de Estatuto.- Cariamanga, a..... de ..... de 200....

Jumbo Camacho Carmen Rosa

**SECRETARIA- TESORERA**



**ANEXO N° 4**

**MANUAL DE FUNCIONES**

**Departamento de Administración General**

**DEPARTAMENTO:** ADMINISTRACIÓN GENERAL

**TÍTULO DEL PUESTO:** GERENTE

**SUBALTERNOS:** TODO EL PERSONAL

**Naturaleza del Trabajo:**

- Responsable de la administración de los Subsistemas de Recursos Humanos de la organización, buscando procesos eficientes y eficaces para el mejoramiento continuo

**Tareas Principales**

- Controlar las políticas a seguir organizativamente con respecto a los Recursos Humanos de la organización.
- Responsable de planificar, organizar y verificar eficiencia en los subsistemas de RR.
- HH. de la empresa.
- Proyectar y coordinar programas de capacitación y entrenamiento para los empleados.

**Tareas Secundarias**

- Mantener un clima laboral adecuado, velando por el bienestar de las relaciones empleado - empresa.
- Interceder por la buena marcha en contratos laborales entre empleados y empresa
- Dirigir el sistema de carrera administrativa en la organización

**Tareas Ocasionales**





- Inspeccionar normas de higiene y seguridad laboral.
- Mediar en conflictos entre empleados

**Requisitos:**

- Estudios universitarios, título en Administración de Empresas o carreras afines.

**Departamento de Administración**

**DEPARTAMENTO:** ADMINISTRACIÓN

**TÍTULO DEL PUESTO:** SECRETARIA- CONTADORA

**SUPERIOR INMEDIATO:** GERENTE

**Naturaleza del Trabajo:**

- Redacta y mantiene documentos de la microempresa
- Organizar la contabilidad de la empresa con las normas establecidas que se ajusten a las políticas, principios y normas generalmente aceptada

**Funciones Principales:**

- Redacta documentos necesarios para llevar el control de la institución.
- Archiva Documentos
- Lleva el control de las actividades a realizar (Agenda)
- Recepción
- Llevar control contable de los ingresos y egresos, además de elaborar los estados financieros en el tiempo debido
- Presentar balances trimestrales
- Realizar las transacciones oportunas de tal forma que haya una fluidez en las



cuentas bancarias

- Realizar los pagos mensuales y beneficios de nómina de la empresa
- Pago de impuestos

#### **Funciones Secundarias**

- Contestar el teléfono
- Organizar y mantener archivos de documentos
- Prevenir oportunamente necesidades básicas del componente como: material de escritorio, servicios generales, facilidades, requisitos, pedidos.
- Enviar fax
- Presentar información oportunamente cuando el Gerente General lo soliciten

#### **Requisitos:**

Técnico en contabilidad, conocimiento de la Ley Tributaria, experiencia mínima 1 año

### **Departamento de elaboración y fabricación**

**DEPARTAMENTO:** DEPARTAMENTO DE ELABORACIÓN Y FABRICACIÓN

**TÍTULO DEL PUESTO:** OBRERO

**SUPERIOR INMEDIATO:** GERENTE

**Naturaleza del Trabajo:** encargado y diseño, elaboración y fabricación de los productos con un alto nivel de calidad.

#### **Funciones Principales:**

- Mantener un buen nivel de inventarios y una adecuada rotación del mismo.
- Verificar la producción diaria del producto para la confirmación de pedidos y ventas.
- Reportar al gerente general cualquier problema o necesidad que surja.
- Preservar las herramientas necesarias para el trabajo.
- Formular y desarrollar los métodos más adecuados para la elaboración del producto



**Funciones Secundarias:**

- Ser responsable en su trabajo
- Tomar las medidas necesarias para cumplir con las metas de producción.
- Reportar los materiales agotados para la elaboración de los productos
- Solicitar personal cuando hagan falta.
- Verificar que los materiales que se va a utilizar sean los Correctos

**Requisitos:**

- Estudios secundarios, habilidad y creatividad.



**ANEXOS Nº 5**

**CUADRO Nº 1  
ACTIVOS FIJOS**

Rubro	Cantidad	Costo unitario	Costo total
<b>MAQUINARIA</b>			
Molino Corona (manual)	2	26	52,00
Sartén de teflón	1	15	15,00
Guillotina	1	25	25,00
<b>TOTAL</b>			<b>92,00</b>
<b>HERRAMIENTAS</b>			
Espátulas	5	0,45	2,25
Cucharas	5	0,5	2,50
Vasijas	10	1,5	15,00
Brochas pequeñas	25	0,5	12,50
Pinceles nº 5	30	0,35	10,50
Tijeras	10	0,35	3,50
Reglas	5	0,4	2,00
Playo	1	5	5,00
Lápices	20	0,2	4,00
<b>TOTAL</b>			<b>57,25</b>
<b>MUEBLES</b>			
Sillas plásticas	10	8	80,00
Escritorio	1	140	140,00
Archivadores	1	130	130,00
Mesas de trabajo	2	150	300,00
Vitrinas	1	180	180,00
<b>TOTAL</b>			<b>830,00</b>
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
- Computador	1	1006	1006,00
- Impresora multifunción	1	350	350,00
-Telefax	1	150	150,00
- Teléfonos	1	50	50,00
<b>TOTAL</b>			<b>1556,00</b>
<b>ADECUACIÓN DEL LOCAL</b>			
Galón Pintura	3	15	45,00
Diluyente (litro)	1	2	2,00
Brochas	4	2	8,00
Ganchos	15	0,15	2,25
<b>Total</b>			<b>57,25</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>			
Rótulos de 80 x 80	1	50,00	50,00
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>			<b>2642,50</b>

FUENTE: Librería San José, Mueblería Reina del Cisne, Ferretería Días, Ing. Darwin Jiménez,  
proforma de precios

ELABORADO POR: las Autoras



**CUADRO Nº 2**  
**ACTIVOS DIFERIDOS.**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Estudio preliminar	2100,00
Gastos de Constitución	850,00
Funcionamiento	30,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>2980,00</b>

FUENTE: Agencia de Desarrollo Empresarial ADE

ELABORADO POR: las Autoras

**CUADRO Nº 3**  
**CAPITAL DE TRABAJO**

RUBRO	MEDIDA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL	Monto anual
<b>MATERIALES DIRECTOS</b>				<b>765,93</b>	<b>3063,72</b>
<b>PRODUCTO 1</b>					
Botellas de vidrio	Trimestral	0,15	516	77,4	
<b>Galón de Pintura de agua</b>					
Blanca	Trimestral	5,00	3	15,00	
Roja	Trimestral	5,00	3	15,00	
Verde	Trimestral	5,00	3	15,00	
Azul	Trimestral	5,00	3	15,00	
Amarillo	Trimestral	5,00	3	15,00	
Galón de Goma	Trimestral	4,00	9	36,00	
Bolsa de basura de Cascara de huevo	Trimestral	1,00	180	180,00	
Funda de Maicena (1/2 Libra)	Trimestral	0,30	60	18,00	
*Agua	Trimestral	5,00	3	15,00	
<b>TOTAL</b>				<b>401,4</b>	<b>1605,6</b>
<b>PRODUCTO 2</b>					
Funda de 10 hojas de cartulina de colores	Trimestral	0,50	12	6,00	
Metro Cinta	Trimestral	0,05	60	3,00	
Encaje	Trimestral	0,05	60	3,00	
Caja de lápices de 12 colores	Trimestral	0,50	3	1,50	
Escarcha engomada (unidades)	Trimestral	0,75	18	13,50	
Pliegos de papel crepe	Trimestral	0,20	45	9,00	
Libra de varios granos secos	Trimestral	0,25	15	3,75	
Caja de flores naturales	Trimestral	0,21	72	15,12	
Libra de periódico	Trimestral	2,00	30	60,00	
<b>TOTAL</b>				<b>114,87</b>	<b>459,48</b>
<b>PRODUCTO 3</b>					
Papel crepe (Pliego)	Trimestral	0,20	54	10,80	
Boquillas (unidades)	Trimestral	0,20	105	21,00	



Enchufe (unidades)	Trimestral	0,30	105	31,50	
Cable eléctrico (metro)	Trimestral	0,60	115,5	69,30	
Flores naturales (unidades)	Trimestral	0,21	36	7,56	
Botellas de plástico (unidades)	Trimestral	0,05	15	0,75	
Interruptor (unidad)	Trimestral	0,40	105	42,00	
Alambre (libra)	Trimestral	1,20	3	3,60	
Papel periódico (libra)	Trimestral	2,00	15	30,00	
Palos de pinchos (funda)	Trimestral	1,10	10,5	11,55	
Silicona para madera (litro)	Trimestral	7,20	3	21,60	
<b>TOTAL</b>				<b>249,66</b>	<b>998,64</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>					
Obrero 1	Trimestral	102,20	3	306,60	
Obrero 2	Trimestral	76,65	3	229,95	
Obrero 3	Trimestral	76,65	3	229,95	
<b>TOTAL</b>				<b>766,50</b>	<b>3066</b>
<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>					
Varios	Trimestral	35,00	3	105,00	
<b>TOTAL</b>				<b>105,00</b>	<b>420</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>					
*Técnicos de mantenimiento	Anual	100,00	1	100,00	
<b>TOTAL</b>				<b>100,00</b>	<b>100</b>
<b>GASTOS DE SERVICIOS BASICOS</b>					
*Luz	Trimestral	5,00	3	15,00	
*Teléfono	Trimestral	8,00	3	24,00	
<b>TOTAL</b>				<b>39,00</b>	<b>156</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
*Secretaria	Trimestral	100,00	3	300,00	1200,00
Materiales de oficina	Trimestral	10,00	3	30,00	120,00
<b>TOTAL</b>				<b>330,00</b>	<b>1320,00</b>
<b>Útiles de aseo</b>					
Escobas	Trimestral	1,50	2	3,00	
Trapeadores	Trimestral	2,00	2	4,00	
Jabones	Trimestral	0,70	3	2,10	
Desinfectante (galón)	Trimestral	4,00	3	12,00	
<b>TOTAL</b>				<b>21,10</b>	<b>84,4</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
<b>Gastos de Publicidad y propaganda</b>					
*Radio ecuasur	Trimestral	1,00	36	36,00	144,00
Tarjetas de presentación	Anuales	0,04	500	20,00	20,00
<b>Total</b>				<b>56,00</b>	<b>164,00</b>
<b>TOTAL</b>				<b>2183,53</b>	<b>8374,12</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado Por: Las Autoras



### Análisis de costos

Estos costos se calculan en base a la producción y tomando en cuenta los factores técnicos, humanos y materiales.

#### CUADRO Nº 4

#### ANÁLISIS DE COSTOS

CONCEPTO	CLASE
<b>COSTOS DE PROCESAMIENTO</b>	
<b>COSTO PRIMO</b>	
Materia de prima directa	Variable
Mano de obra directa	fijo
<b>COSTO DE FABRICACIÓN</b>	
Depreciaciones de activos fijos	fijo
Mantenimiento	Variable
Materiales indirectos	Variable
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	
Sueldo secretaria contadora	fijo
Materiales de oficina	Variable
Servicio telefónico	Variable
Energía eléctrica	Variable
Amortización de activos diferidos	fijo
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
Intereses	fijo
<b>OTROS GASTOS</b>	
Amortización de capital	fijo
<b>GASTOS DE PUBLICIDAD</b>	
Publicidad y Propaganda	Variable

**FUENTE:** AutorPasaca Mora M. E. formulación y evaluación de proyectos

**ELABORADO POR:** las autoras



**Anexo # 6**

**CÁLCULO DE LAS DEPRECIACIONES:**

**1. DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO.**

Valor residual= valor del activo x años de vida útil

$$\text{Valor residual} = 92 \times 0.10 = 9.2$$

Valor a depreciar= valor de activo – valor residual

$$\text{Valor a depreciar} = 92 - 9.20 = 82.5$$

$$\text{Depreciacion anual} = \frac{82.8}{10 \text{ años de vida util}} = 8.30$$

**2. DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS**

Valor residual=57.25 x 10%=5.73

Valor a depreciar = 57.25 – 5.73 = 51.53

$$\text{Depreciacion anual} = \frac{51,53}{10} = 5.20$$

**3. DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES**

Valor a depreciar = 830 x 10%= 83

Valor a depreciar = 747.00

$$\text{Depreciacion anual} = \frac{747.00}{10} = 74.70$$





#### 4. DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

$$\text{Valor a depreciar} = 1556 \times 0.10 = 155.6$$

$$\text{Valor a depreciar} = 1556 - 155.6 = 1400.4$$

$$\text{Depreciación anual} = \frac{1400.4}{10} = 140.00$$

10

#### 5. DEPRECIACIÓN DE MATERIALES DE OFICINA

$$\text{Valor a depreciar} = 120 \times 0.03 = 3.6$$

$$= 120 - 3.6 = 116.4$$

$$\text{Depreciación anual} = \frac{116.4}{3} = 38.80$$



**ANEXO # 7**

**Cálculo del pago a obreros**

- Pago a obreros por día  $10.00/8$  horas laborables por día = 1.25 costo de la hora por día.
- Horas laborables en la microempresa  $3 \text{ horas} \times 1.25 = 3.75$  dólares diarios por día
- Pago al mes de  $3.75 \times 5 = 18.75$  semanales  $\times 4$  semanas = 75.00 dólares mensuales
- El obrero 1 va a trabajar 4 horas diarias  $\times 1.25$  dólares la hora = 5 USD diarios  $\times 20$  días al mes = 100 USD
- El pago del sueldo de la secretaria/ contadora es calculado para medio tiempo mediante factura por servicios al final de cada mes.

**CUADRO Nº 1**

**ROL DE PAGOS**

Trabajador	Ingresos totales	Aporte personal (11.35%)	Total ingresos	(-) Aporte patronal (9.15%)	Total a pagar
Secretaria	100.00				100
Obrero 1	100.00	11.35	111.35	9.15	102.2
Obrero 2	75.00	8.51	83.51	6.86	76.65
Obrero 3	75.00	8.51	83.51	6.86	76.65
Total					355.5

ELABORADO POR: las autoras



## **BIBLIOGRAFÍA.**

- Alberca Troya M.F y Prieto Rojas E.M. **El Cantón Calvas y su proyección al desarrollo.** Editorial Offset Imagen. Año 2003
- Mendoza Vergara G.E. **Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en la comercialización de repuestos de línea blanca y equipo industrial de cocina en el Valle de Tumbaco, Ciudad de Quito.** Año 2007.
- Pasaca Mora M.E. **Formulación y Evaluación de proyectos de inversión.** Año 2004.
- Sarmiento R. **Contabilidad General.** Año 2009.
- Ortega M. y Álvarez L. **“Guía para diseñar proyecto de tesis”.** UTPL, Loja-Ecuador, octubre 2007 – febrero 2008.
- [www.inec.com.ec/Datos del 2001](http://www.inec.com.ec/Datos del 2001)
- [www.google.com.ec](http://www.google.com.ec)