



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA.

AMPLIAR EL MERCADO ARTESANAL CON FINES ECOLÓGICOS MEDIANTE  
UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
DE ARTESANÍAS CON VIDRIO RECICLADO UBICADO EN EL CENTRO  
HISTÓRICO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título Tecnólogo en Administración  
Bancaria y Financiera.

Autora: Karen Estefanía Ludeña Pardo

Tutor: Ing. Galo Cisneros

Quito, Octubre del 2014

## DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

---

Karen Estefanía Ludeña Pardo

CC 1725450314

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## CESIÓN DE DERECHOS

### CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, la estudiante *Karen Estefanía Ludeña Pardo*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: ANTECEDENTE.-** a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnóloga en Administración Bancaria Financiera, la estudiante participa en el proyecto de grado denominado “Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito.”, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación de la microempresa, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

**SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.-** Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.-** El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

**CUARTA: CUANTIA.-** La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

**QUINTA: PLAZO.-** La vigencia del presente contrato es indefinida.

**SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-** Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

**SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.-** Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 13 días del mes de Octubre del dos mil catorce.

f) \_\_\_\_\_

Karen Estefanía Ludeña Pardo

C.C. N° 1725450314

CEDENTE

f) \_\_\_\_\_

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONARIO

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## AGRADECIMIENTO

El presente proyecto ha sido resultado de la dedicación esfuerzo y perseverancia de mi persona, primeramente con la ayuda de Dios, que siempre me ha llenado de bendiciones, de mi tutor Ing. Galo Cisneros que supo guiarme con paciencia y sabiduría.

Agradezco a mis padres porque me han apoyado constantemente en lo que me he propuesto colmandome de esperanzas y bendiciones para que siga luchando por cada una de mis metas y sueños.

A todos mis profesores que han sido parte de mi familia y que con sus conocimientos supieron compartirme enseñanzas conduciéndome hacia el camino de el saber.

Para finalizar agradezco al Instituto Cordillera por abrir sus puertas y permitirme adquirir una formación tanto profesional como personal, para llegar a contribuir y compartir mis conocimientos con quienes lo necesiten, y así ser una buena ciudadana que contribuye con la nación.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## DEDICATORIA

La realización de el presente proyecto esta dedicada:

A Dios porque ha sido mi guía, mi fortaleza y me ha bendecido en cada uno de los pasos que doy cada día.

A mis padres porque han sido la fuente de mi perseverancia, porque en cada cosa que he realizado han creído en mí, y me han brindado su apoyo incondicional.

A mis hermanos que a la distancia siempre me han estado apoyando y motivando para que luche por mis sueños y siga adelante, brindandome su fé siempre.

A mis profesores por brindarme todos los conocimientos que he obtenido y por enseñarme con paciencia y dedicación.

A mis amigos que con sus locuras,risas, llantos, alegrías han sabido ser mi apoyo en momentos difíciles.

A todas las personas que han creído en mí, y me han apoyado para que siga adelante con mis estudios.

Karen Estefanía Ludeña Pardo



## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>CARÁTULA</b>	
<b>ACTA</b>	
<b>DECLARATORIA</b>	<b>i</b>
<b>CESIÓN</b>	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>vi</b>
<b>DEDICATORIA</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE GENERAL</b>	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b>	<b>xiii</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b>	<b>xv</b>
<b>INDICE DE ANEXOS</b>	<b>xvi</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>xvii</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>xix</b>
<b>CAPÍTULO I:</b>	
1.01 Introducción	1
1.02 Justificación	2
1.03 Antecedentes	3
<b>CAPÍTULO II:</b>	
<b>2. ANÁLISIS SITUACIONAL</b>	<b>5</b>
2.01 Ambiente Externo	6
2.01.01 FACTOR ECONÓMICO	6
2.01.01.01 PIB (Producto Interno Bruto.)	7
2.01.01.02 Inflación	8
2.01.01.03 Tasas De Interés	9
2.01.01.03.01 Tasa Activa	10
2.01.01.03.02 Tasa Pasiva	11
2.01.01.04 Balanza Comercial	13
2.01.02 FACTOR SOCIAL	14
2.01.02.01 Capacidad Empresarial:	14
2.01.02.02 Índice De Desempleo:	14
2.01.02.03 Población Económicamente Activa	15
2.01.03 FACTORES LEGALES	17
• La Calificación Artesanal	17
• Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal	17
2.01.04 FACTORES TECNOLÓGICOS	22
2.02 ENTORNO LOCAL	23

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



2.02.01 Clientes	23
2.02.02 Proveedores	24
2.02.03 Competidores	26
2.03 ANÁLISIS INTERNO	27
2.03.01 Propuesta Estratégica	27
2.03.01.01 Misión	27
2.03.01.02 Visión	27
2.03.01.03 Objetivos	28
2.03.01.03.01 Objetivo General	28
2.03.01.03.02 Objetivos Específicos	28
2.03.01.04 Principios	29
2.03.01.05 Valores	30
2.03.02 Gestión Administrativa	30
2.03.02.01 Planificación	30
2.03.02.02 Organigrama Estructural	32
2.03.02.03 Organigrama Funcional	32
2.03.03 Gestión Operativa	33
2.03.03.01 Manual De Funciones	33
2.03.03.02 Descripción De Cargo y Funciones	33
2.03.03.03 Perfil del Cargo	35
2.03.03.04 Proceso Productivo	37
2.03.04 Gestión Comercial	37
• Pirámide de Maslow	38
• Desarrollo de productos	39
2.03.04.01 Marketing Mix	40
2.03.04.01.01 Producto	40
2.03.04.01.01.01 Empaque o Presentación	42
2.03.04.01.01.02 Marca	43
2.03.04.01.01.03 Eslogan	44
2.03.04.01.02 Precio	45
2.03.04.01.03 Plaza	46
2.03.04.01.03.01 Canales de distribución	47
2.03.04.01.04 Promoción	49
2.03.04.01.04.01 Publicidad	50
2.04 ANÁLISIS FODA	52
2.04.01 Parte Interna	52
2.04.01.01 Fortalezas	53
2.03.01.02 Debilidades	53

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



2.04.02 Parte Externa	54
2.04.02.01 Oportunidades	54
2.04.02.02 Amenazas	54
2.05 Matriz FODA	55
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>3. ESTUDIO DE MERCADO</b>	57
3.01 Análisis del Consumidor	58
3.01.01 Determinación de la Población o Muestra	59
3.01.01.01 Población	59
3.01.01.02 Muestra	60
3.01.01.03 Tamaño de la Muestra	62
3.01.02 Técnicas De Obtención De Información	63
3.01.02.01 Muestreo Probabilístico Simple	63
3.01.02.01.01 Encuesta	63
3.01.02.01.02 Análisis de la información	64
<b>3.01.03 Análisis General</b>	83
<b>3.02 OFERTA</b>	84
3.02.01 Oferta Histórica	84
3.02.02 Oferta Actual	85
3.03.03 Oferta Proyectada	85
<b>3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS</b>	86
3.03.01 Oferta Histórica	86
3.03.02 Oferta Actual	86
3.03.03 Oferta Proyectada	87
<b>3.04 DEMANDA</b>	87
3.04.01 Demanda Histórica	87
3.04.02 Demanda Actual	88
3.04.03 Demanda Proyectada	89
<b>3.05 BALANCE OFERTA DEMANDA</b>	89
3.05.01 Balance Actual	89
3.05.02 Balance Proyectado	90
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>4. ESTUDIO TÉCNICO</b>	91
4.1 Tamaño del Proyecto	92

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



4.1.1 Capacidad Instalada	92
4.01.02 Capacidad Óptima	94
<b>4.02 LOCALIZACIÓN</b>	95
4.02.01 Macro Localización	96
4.02.02 Micro Localización	97
4.02.03 Localización Óptima	99
<b>4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO</b>	100
4.03.01 Definición del Bien y Servicio	100
4.03.02 Distribución de Planta	102
• Códigos de cercanía	102
• Factores del proceso	103
4.03.03 Matriz Triangular	103
4.03.04 Plano	104
4.03.04.01 Descripción de la Instalación del proyecto	105
4.03.04.02 Proceso Productivo	106
4.03.04.02.01 Descripción del Diagrama de Producción	108
4.03.04.03 Maquinaria	109
4.03.04.04 Equipos	110
<b>CAPÍTULO V</b>	
<b>5. ESTUDIO FINANCIERO</b>	111
<b>5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES</b>	111
<b>5.02 COSTOS</b>	113
5.02.01 Costo Directo	113
5.02.02 Costo Indirecto	115
5.02.03 Gastos Administrativos	116
5.02.04 Costo de Ventas	117
5.02.05 Costos Financieros	117
5.02.06 Costos Fijos y Variables	118
<b>5.03 INVERSIONES</b>	120
5.03.01 Inversión Fija	120
5.03.01.01 Activos Fijos	121
5.03.01.01.01 Equipo de Oficina	121
5.03.01.01.02 Equipo de Computación	121
5.03.01.01.03 Maquinaria y Equipo	122

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



5.03.01.01.04 Muebles y Enseres	123
5.03.01.02 Activos Nominales	123
5.03.02 Capital de Trabajo	124
5.03.03 Fuentes de financiamiento y Uso de Fondos	124
5.03.04 Amortización de Financiamiento	126
5.03.05 Depreciaciones	127
5.03.06 Estado de Situación Inicial	128
5.03.07 Estado de Resultados Proyectado	129
5.03.08 Flujo de Caja	129
<b>5.04 EVALUACIÓN</b>	130
5.04.01 Tasa de descuento	130
5.04.02 VAN	131
5.04.03 TIR	132
5.04.04 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)	133
5.04.05 RBC (Relación Costo Beneficio)	134
5.04.06 Punto de Equilibrio	135
5.04.07 Análisis de Índices Financieros	137
5.04.07.01 Rentabilidad Sobre el Patrimonio	137
5.04.07.02 Rentabilidad Sobre el Activo	138
5.04.07.03 Rentabilidad Sobre la inversión	138
5.04.07.04 Margen Neto	138
5.04.07.05 Razón de Endeudamiento Total	139
5.04.07.06 Razón de Apalancamiento	139
5.04.07.07 Razón Corriente	140
<b>CAPÍTULO VI</b>	
<b>6 ANÁLISIS DE IMPACTOS</b>	141
6.01 Impacto Ambiental	141
6.02 Impacto Económico	142
6.03 Impacto Productivo	143
6.04 Impacto Social	144
<b>CAPÍTULO VII</b>	
7.01 Conclusiones	146
7.02 Recomendaciones	147
Bibliografía	148

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla1.</b> Tasas de interés Ecuador	10
<b>Tabla2.</b> Porcentajes de la tasa Activa del Ecuador	11
<b>Tabla3.</b> Porcentajes tasa Pasiva del Ecuador	12
<b>Tabla 4.</b> Tasa de desempleo Ecuador	15
<b>Tabla 5.</b> Clasificación de la población en el ámbito laboral	16
<b>Tabla 6.</b> Clientes de Osiris	24
<b>Tabla 7.</b> Proveedores de Materia prima Osiris	25
<b>Tabla 8.</b> Proveedores de servicios básicos de Osiris	25
<b>Tabla 9.</b> Competidores de Osiris	26
<b>Tabla 10.</b> Planificación de actividades de Osiris	31
<b>Tabla 11.</b> Descripción de cargo y funciones de los trabajadores de Osiris	34
<b>Tabla12.</b> Perfil del cargo de los trabajadores de Osiris	36
<b>Tabla 13.</b> Proceso productivo de las artesanías	37
<b>Tabla 14.</b> Matriz FODA	56
<b>Tabla 15.</b> Población de Habitantes según el target de mercado	60
<b>Tabla 16.</b> Porcentaje de hombres y mujeres que participaron en la encuesta.	65
<b>Tabla 17.</b> Edad de las personas que participaron en la encuesta.	66
<b>Tabla 18.</b> Origen de las personas que participaron en la encuesta.	67
<b>Tabla 19.</b> Porcentaje del producto que suele adquirir	68
<b>Tabla 20.</b> Porcentaje de tipo del producto que suele adquirir	69
<b>Tabla 21.</b> Porcentaje de factores que elige el cliente	70
<b>Tabla 22.</b> Porcentaje de tiempo que adquiere el producto	71
<b>Tabla 23.</b> Porcentaje de competencia	72
<b>Tabla 24.</b> Porcentaje de conocimiento acerca del nuevo producto	73
<b>Tabla 25.</b> Porcentaje de aceptación del producto	74
<b>Tabla 26.</b> Porcentaje de preferencias del cliente	75
<b>Tabla 27.</b> Porcentaje de precio	76
<b>Tabla 28.</b> Porcentaje de servicio extra	77
<b>Tabla 29.</b> Porcentaje de pago adicional	78
<b>Tabla 30.</b> Porcentaje de información	79
<b>Tabla 31.</b> Porcentaje de implementación de la microempresa	80
<b>Tabla 32.</b> Oferta Histórica	84
<b>Tabla 33.</b> Oferta Actual	85
<b>Tabla 34.</b> Oferta Proyectada	85
<b>Tabla 35.</b> Productos sustitutos Oferta Histórica	86
<b>Tabla 36.</b> Productos sustitutos Oferta Actual	86
<b>Tabla 37.</b> Productos sustitutos Oferta Proyectada	87
<b>Tabla 38.</b> Demanda Histórica	88

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



<b>Tabla 39.</b> Demanda Proyectada	89
<b>Tabla 40.</b> Balance Actual	89
<b>Tabla 41.</b> Balance Proyectado	90
<b>Tabla 42.</b> Área de Osiris	93
<b>Tabla 43.</b> Producción Diaria Osiris	93
<b>Tabla 44.</b> Personal Osiris	94
<b>Tabla 45.</b> Macro ubicación de Osiris	96
<b>Tabla 46.</b> Matriz de Factores relevantes	99
<b>Tabla 47.</b> Simbología del Flujograma	101
<b>Tabla 48.</b> Códigos de cercanía	102
<b>Tabla 49.</b> Factores de proceso	103
<b>Tabla 50.</b> Simbología del Flujograma de producción de Osiris	106
<b>Tabla 51.</b> Maquinaria de Osiris	109
<b>Tabla 52.</b> Equipos de Osiris	110
<b>Tabla 53.</b> Producción de artículos de vidrio	112
<b>Tabla 54.</b> Ingresos Operacionales de Osiris	112
<b>Tabla 55.</b> Materia prima para la producción diaria de 2 0 artículos de vidrio	113
<b>Tabla 56.</b> Rol de Pagos de Mano de Obra directa de Osiris	114
<b>Tabla 57.</b> Costos Directos de Osiris	114
<b>Tabla 58.</b> Materia prima indirecta de Osiris	115
<b>Tabla 59.</b> Gastos Administrativos de Osiris	116
<b>Tabla 60.</b> Costos de Venta de Osiris	117
<b>Tabla 61.</b> Costos Financieros de Osiris	118
<b>Tabla 62.</b> Costos Fijos y Variables de Osiris	119
<b>Tabla 63.</b> Inversión Fija de Osiris	120
<b>Tabla 64.</b> Equipo de Oficina de Osiris	121
<b>Tabla 65.</b> Equipo de Computación de Osiris	122
<b>Tabla 66.</b> Maquinaria y Equipo de Osiris	122
<b>Tabla 67.</b> Muebles y Enseres de Osiris	123
<b>Tabla 68.</b> Activos Nominales de Osiris	123
<b>Tabla 69.</b> Activos Nominales de Osiris	124
<b>Tabla 70.</b> Fuente de Financiamiento y Uso de Osiris	125
<b>Tabla 71.</b> Tabla de Amortización de Osiris	126
<b>Tabla 72.</b> Tabla de Amortización Activo Nominal de Osiris	127
<b>Tabla 73.</b> Tabla de Amortización Activo Nominal de Osiris	127
<b>Tabla 74.</b> Estado de Resultados Proyectado de Osiris	129
<b>Tabla 75.</b> Flujo de Caja de Osiris	130
<b>Tabla 76.</b> Flujo de Caja de Osiris	130
<b>Tabla 77.</b> Flujo de Caja de Osiris	131

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



<b>Tabla 78.</b> Periodo de recuperación de la inversión de Osiris	133
<b>Tabla 79.</b> Cálculo del periodo de recuperación de Osiris	134
<b>Tabla 80.</b> Detalle de datos para calcular el Punto de equilibrio	135

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> PIB del Ecuador	7
<b>Figura 2.</b> Inflación del Ecuador	9
<b>Figura 3.</b> Balanza Comercial 2010-2014 Ecuador	13
<b>Figura 4.</b> Esquema de la Tasa de desempleo Ecuador	15
<b>Figura 5.</b> Organigrama estructural de la empresa Osiris	32
<b>Figura 6.</b> Organigrama funcional de la empresa Osiris	32
<b>Figura 7.</b> Pirámide de las necesidades de Maslow.	38
<b>Figura 8.</b> Desarrollo de productos	39
<b>Figura 9.</b> Las 4 P's del Marketing Mix	40
<b>Figura 10.</b> Anillos con vidrio	41
<b>Figura 11.</b> Pulseras con vidrio	41
<b>Figura 12.</b> Collares de vidrio	41
<b>Figura 13.</b> Adornos de vidrio	42
<b>Figura 14.</b> Artículo de vidrio	42
<b>Figura 15.</b> Bolsas de papel para las artesanías	43
<b>Figura 16.</b> Cajas para las artesanías	43
<b>Figura 17.</b> Bolsas de tela para las artesanías	43
<b>Figura 18.</b> Marca de Osiris	44
<b>Figura 19.</b> Distribución directa productor-consumidor	48
<b>Figura 20.</b> Distribución productor-transporte-consumidor	48
<b>Figura 21.</b> Distribución Productor-mayorista/minorista-consumidor	48
<b>Figura 22.</b> Tarjeta de presentación de OSIRIS.	51
<b>Figura 23.</b> Página de red social Facebook.	51
<b>Figura 24.</b> Fórmula de la muestra	61
<b>Figura 25.</b> Representación gráfica de participantes en la encuesta	65
<b>Figura 26.</b> Representación gráfica de la edad de participantes en la encuesta.	66
<b>Figura 27.</b> Representación gráfica del origen de participantes en la encuesta	67
<b>Figura 28.</b> Representación gráfica del producto que suele adquirir.	68
<b>Figura 29.</b> Representación gráfica del tipo del producto que suele adquirir	69
<b>Figura 30.</b> Representación gráfica de factores que elige el cliente	70
<b>Figura 31.</b> Representación gráfica de tiempo que adquiere el producto	71
<b>Figura 32.</b> Representación gráfica de competencia	72

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



<b>Figura 33.</b> Representación gráfica de conocimiento acerca del nuevo producto	73
<b>Figura 34.</b> Representación gráfica de aceptación del producto	74
<b>Figura 35.</b> Representación gráfica de preferencias del cliente	75
<b>Figura 36.</b> Representación gráfica de precio	76
<b>Figura 37.</b> Representación gráfica de servicio extra	77
<b>Figura 38.</b> Representación gráfica de pago adicional	78
<b>Figura 39.</b> Representación gráfica de información	79
<b>Figura 40.</b> Representación gráfica de la implementación de la microempresa	80
<b>Figura 41.</b> Representación Gráfica del Balance proyectado	90
<b>Figura 42.</b> Factores determinantes de la capacidad óptima	95
<b>Figura 43.</b> Macro localización de Osiris	97
<b>Figura 44.</b> Micro localización de Osiris	98
<b>Figura 45.</b> Micro localización de Osiris	98
<b>Figura 46.</b> Flujograma de proceso de ventas de la microempresa Osiris	101
<b>Figura 47.</b> Matriz Triangular	103
<b>Figura 48.</b> Layout de Osiris	104
<b>Figura 49.</b> Diagrama de flujo del proceso productivo de Osiris	107
<b>Figura 50.</b> Representación gráfica del periodo de recuperación	133
<b>Figura 51.</b> Gráfico del Punto de Equilibrio	136

## ÍNDICE DE ANEXOS

Proformas de Activos Fijos	154
Equipo y Maquinaria	154
Equipos de Computación	154
Equipos de Oficina	155
Muebles y Enseres	155
Suministros de Oficina	155
Requisitos para el préstamo Bancario	156
Patente de Funcionamiento	157
Registro Sanitario	158
Productos Variados de Osiris	159
Bíptico	160



## RESUMEN EJECUTIVO

La microempresa del presente proyecto se dedicará a la producción y Comercialización de artesanías a base de vidrio reciclado que tiene como objetivo ampliar el mercado artesanal para poder llegar a ser un distribuidor de Artesanías de diseños exclusivos e innovadores.

Dichas artesanías serán gran fuente de inspiración para aquellos que se preocupan por el medio ambiente debido a que el principal componente es el vidrio reciclado, el cual al ser tratado nuevamente no pierde sus propiedades, solo la forma que se elabore según los nuevos diseños que propone esta nueva microempresa, obteniendo artículos fabulosos.

Según las técnicas utilizadas para recolectar información se determinó que el target de mercado está enfocado en hombres y mujeres de 15 años en adelante, edad que es idónea para poder elegir lo que se compra, como target también se ha incluido a personas extranjeras que diariamente visitan la capital, por sus grandiosos sitios culturales, uno de los cuales es el Centro Histórico de Quito, en donde estará ubicada la microempresa.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



Mediante los estudios realizados se ha determinado que este tipo de mercado tiene gran oportunidad en el sector manufacturero, el cual en los últimos años ha ido incrementando su potencial, brindando grandes beneficios para la implementación de nuevas empresas. Las artesanías que se elaborarán contarán con una gran variedad de artículos para diferentes gustos y preferencias, con un precio cómodo que permitirá que sean adquiridos por diferentes clases sociales.

En cuanto a las personas que conformarán la empresa y contribuirán con su desarrollo y producción serán los siguientes:

1 Administrador: Karen Ludeña

Operador 1

Operador 2

Operador 3

Para poner en marcha este proyecto se necesitará de una inversión de 9.415,42 dólares americanos para cubrir dos meses de compra de activos fijos y capital de trabajo, esto está determinado debido a la correspondiente investigación previa.

Como conclusión se puede definir que el presente proyecto a desarrollarse cuenta con una gran oportunidad en el mercado, aportando a el crecimiento del PIB y de la economía en general del país, contribuyendo también en el nuevo plan del buen vivir y con la matriz productiva del Ecuador.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



---

## ABSTRACT

Microenterprise of this project will focus on the production and marketing of handicrafts from recycled glass which aims to expand the craft market to become an exclusive distributor of Crafts and innovative designs.

These crafts are great source of inspiration for those who care about the environment because the main component is recycled glass beads, which when treated again not lose its properties, just the way they develop new designs as proposed this new microenterprise getting terrific items.

According to the techniques used to gather information was determined that the target market is focused on men and women 15 years and older, age is suitable to choose what to buy, and target is also given to foreign people who daily visit the capital, for their great cultural sites, one of which is the historic center of Quito, where microenterprise be located.

Through the studies it has been determined that this market has great opportunity in the manufacturing sector, which in recent years has been increasing its potential to provide great benefits to the implementation of new companies. The planes that will be developed will have a wide variety of items for different tastes and preferences, with a comfortable price that will allow them to be acquired by different social classes.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

---

As for the people who make up the company and contribute to its development and production are:

Manager: Karen Ludeña

Operator 1

Operator 2

Operator 3

To start this project will require an investment of Americans for the purchase of fixed assets and cover two months working capital \$ 9.415,42, this is determined because the corresponding preliminary investigation.

In conclusion we can define that this project has developed a large market opportunity, contributing to PIB growth and the overall economy of the country, also contributing to the new plan of good living and productive matrix Ecuador.

## Capítulo I

### 1.01 Introducción

La industria del vidrio se ha desarrollado de manera óptima desde hace varios años atrás siendo utilizado en sectores como: el alimenticio, el sector de bebidas, automotriz, construcción, en la línea blanca que abarca todo lo relacionado con electrodomésticos, también ha mostrado aportes en el sector turístico, y artesanal en la elaboración de cerámicas y variados objetos.

El principal sector que se encarga de regular y analizar la industria del vidrio es el “Sector de no minerales y otros”, el vidrio es un material con características especiales, estas características permiten que sea reutilizable y reciclable. En la actualidad el reciclaje es una de las responsabilidades que tienen las personas y empresas, es un camino que permite mantener un ambiente agradable y menos contaminante.

El presente proyecto consiste en crear varias artesanías tales como adornos bisutería y otros objetos a base de vidrio reciclado con el fin de reducir los desechos y aprovechar las bondades que nos ofrece este material.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## 1.02 Justificación

Para la manufactura del vidrio se utilizan: arenas silíceas, sosa calcinada y piedra caliza. El vidrio es un material reutilizable, por este motivo es principalmente importante. Los hornos que se utilizan para fundir la materia prima y obtener el producto final consumen una cantidad significativa de energía. El consumo de energía implica emisiones de CO<sub>2</sub>, hasta 2 toneladas por cada tonelada de vidrio. Cuando se fabrica vidrio a partir de vidrio reciclado se ahorra un 68% de energía, 50% de agua, 20% la contaminación del aire en el proceso de la fabricación, aproximadamente cada tonelada de vidrio que se recicla sustituye a 1,2 toneladas de materias primas, que se emplean para fabricar vidrio nuevo, una cantidad de 3000 botellas recicladas supone una reducción de 1000 Kg. de basura. Según datos de la Dirección de Aseo Urbano, en Quito, cada ciudadano genera un promedio de 1 kilo de basura al día, lo que equivale a 744'522.985 kilos al año, según la población de 2'039.789 habitantes el 40% de desechos es vidrio. (Dirección de Aseo Urbano 2012)-

El presente proyecto se enfoca en la elaboración de artesanías a base de vidrio reciclado. La actividad productiva artesanal involucra -directa o indirectamente- a 4,5 millones de ecuatorianos, y en relación al empleo significa un 12,3% de la población urbana a nivel nacional. (Metro, 2012, pág. 7)

Los precios de vidrio son bajos, pero debido a la gran cantidad de desechos, se puede realizar artesanías del vidrio con buenas utilidades sociales económicas y ambientales.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.03 Antecedentes

Los primeros objetos de vidrio que se fabricaron fueron cuentas de collar o abalorios, pero las vasijas huecas no aparecieron hasta el 1500 a.C. Es probable que fueran artesanos asiáticos los que establecieron la manufactura del vidrio en Egipto, de donde proceden las primeras vasijas producidas durante el reinado de Tutmosis III (1504-1450 a.C.). La fabricación del vidrio floreció en Egipto y Mesopotamia hasta el 1200 a.C. Egipto produjo un vidrio claro, que contenía sílice pura; lo coloreaban de azul y verde. Además de vasos hacían figurillas, amuletos y cuentas, así como piezas vítreas para incrustaciones en muebles. En el siglo IX a.C. Siria y Mesopotamia fueron centros productores de vidrio, y la industria se difundió por toda la región del Mediterráneo. Durante la época helenística Egipto se convirtió, gracias al vidrio manufacturado en Alejandría, en el principal proveedor de objetos de vidrio de las cortes reales. Sin embargo, fue en las costas fenicias donde se desarrolló el importante descubrimiento del vidrio soplado en el siglo I a.C. Durante la época romana la manufactura del vidrio se extendió por el Imperio, desde Roma hasta Alemania. En la actualidad el vidrio es exportado y tratado por los países europeos brindando grandes beneficios en su economía. (Líderes, 2010)

Se puede notar claramente que a lo largo de su historia, el vidrio se considera uno de los materiales más respetuosos con el medio ambiente. No sólo por el hecho de ser 100% reciclable un número indeterminado de veces sino que también surge de materias

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

primas abundantes en la naturaleza, mediante un proceso de extracción sencillo y no contaminante (arenas silíceas, sosa calcinada y piedra caliza).

El vidrio al ser nuevamente tratado puede ser moldeado en cientos de productos artesanales. Alrededor del 28% de la Población Económicamente Activa (PEA) representa al sector artesanal en el Ecuador, hay cerca de 400 mil personas que están directamente relacionadas con la actividad artesanal y más de un millón y medio de manera indirecta. El sector artesanal comprende 184 especialidades o ramas de trabajo, con más de 3 mil variaciones. Las más destacadas son panadería, elaboración de derivados de caña de azúcar, artículos de confitería, productos de hilado y tejido, producción de productos de cuero y afines (curtidores), carpintería, ebanistería, artículos de vidrio, herrería, cerrajería, hojalatería, orfebrería, sastrería, zapatería, cerámica, artículos de hueso y tagua, entre otras. (Comercio, 2013, pág. 11)

Los objetos artesanales a base de vidrio tienen gran acogida en el mercado turístico, debido a diseños originales que llaman la atención y permiten tener un objeto agradable e innovador.

## Capítulo II

### 2 Análisis Situacional

El análisis situacional es una investigación que se realiza a una empresa u organización en la cual conoces de manera profunda todo lo que es, su historia, misión, visión, valores y filosofía; aunado a esto investigas todo lo referente a medios, técnicas y soportes de comunicación que hayan o estén utilizando ya sea para papelería corporativa, reuniones de trabajo, motivación de empleados e incluso para la realización de publicidad. (COSMO, 2011)

Mediante el concepto anterior se puede determinar que el análisis situacional se enfoca en la investigación profunda de una empresa en este caso se estudiará y analizará a la microempresa OSIRIS, al entorno en el que se desenvuelve, factores económicos, políticas a las que debe atenerse, a la adaptación en la sociedad funcionando con bases legales y verídicas, estableciendo planes y estrategias para posicionar su producto en el mercado y llegar al cumplimiento de los objetivos que se ha propuesto.

## **2.01 Ambiente Externo**

Son todas las fuerzas relevantes fuera de los límites de la organización. Por relevante se entienden todos los factores a los que los gerentes deben prestar atención para ayudar a sus organizaciones a competir con eficacia para sobrevivir. El ambiente externo son aquellos factores del medio que influyen en todas o en casi todas las organizaciones de un determinado país o región. (B.TAREAS, 2010)

### **2.01.01 Factor Económico**

Son los relacionados con el comportamiento de la economía, el flujo de dinero, de bienes y servicios, tanto a nivel nacional o internacional. Se considera la política monetaria y fiscal de los gobiernos, el nivel de ingresos, el producto interno bruto, el ahorro, la inversión, los precios, el nivel de empleo, etc. Afectan el poder de compra y el patrón de gastos de los consumidores. Los países tienen diversos niveles de vida distribución de ingreso de sus habitantes. Los países con economías de subsistencia ofrecen pocas oportunidades de mercado. Los países con economías industriales conforman mercados prósperos y atractivos para muchos tipos de bienes. La dirección de mercadotecnia debe estudiar las tendencias y patrones de gastos de los consumidores dentro de las economías nacionales como en las mundiales. (Valdez, 2011)

Son aquellos vinculados con la economía que existe en el país, todo lo relacionado con el dinero, bienes y servicios que afectan el poder de compra y gastos de los consumidores, abarcando actividades económicas y financieras que se desarrollan continuamente en el entorno de la empresa.

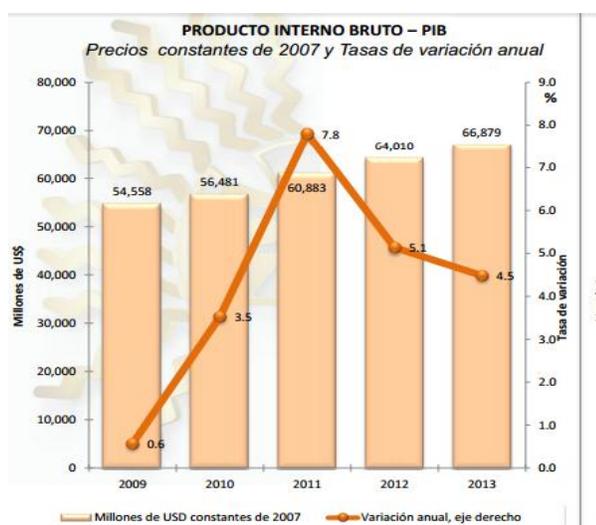
Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.01.01.01 PIB (Producto Interno Bruto.)

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (PLANETA, CLUB PLANETA, 2010)

Ecuador mantuvo la tendencia de crecimiento económico, cerrando el año 2013 con un resultado positivo de 4.5%, situando al PIB (a precios constantes) en USD 66,879 millones. En el cuarto trimestre de 2013 se incrementó en 1.2%, en relación con el trimestre anterior y presentó una variación positiva de 5.6% respecto al cuarto trimestre de 2012 (Líderes, 2013, pág. 17)

**Figura 1.** PIB del Ecuador



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

---

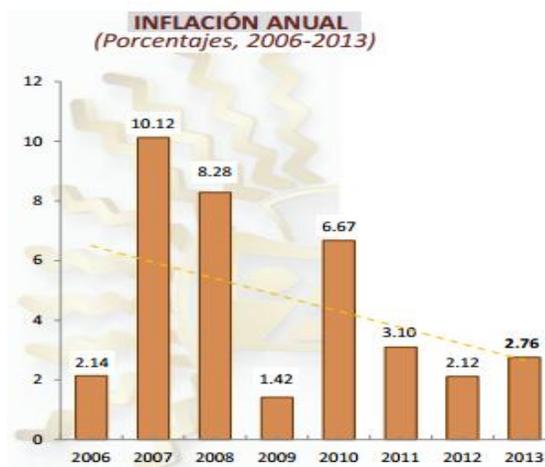
Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

El crecimiento que se puede observar en la tabla anterior demuestra que en Ecuador se ha fomentado la producción y comercialización de productos nacionales, aportando de esta manera a el cambio que se está dando en la matriz productiva del país, lo cual resulta una oportunidad para el desarrollo del presente proyecto debido a que este crecimiento refleja que al invertir en un negocio se podrá recuperar la inversión gracias al apoyo y acogida de nuevos productos de una forma satisfactoria.

#### **2.01.01.02 Inflación**

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. El índice de medición de la inflación es el Índice de Precios al Consumidor este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país. (PLANETA, CLUB PLANETA, 2008)

A partir del año 2007 el índice de precios al productor nacional (IPP) muestra una tendencia a la baja. Los años 2007 y 2008 son los años de mayor variación. El comportamiento general de la inflación depende de ciertos productos de las secciones de Alimenticios, Bebidas, Tabaco y Textiles y de la sección de Agricultura, Silvicultura y Pesca, las que en su conjunto aportan cerca del 50% a la canasta del IPP (Líderes, 2013)

**Figura2.** Inflación del Ecuador

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

Se puede observar que la variación de la inflación se ha dado constantemente teniendo como resultado actual un bajo porcentaje con respecto a ciertos años anteriores, lo cual permite acotar que ofrece un resultado positivo a la apertura de un nuevo negocio con costos bajos de materia prima que al obtener el producto terminado se ofertará a precios razonables y accesibles para el cliente.

### 2.01.01.03 Tasas de Interés

Las tasas de interés son el precio del dinero. Si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio. Como en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja, si no hay suficiente dinero para prestar, la tasa será más alta. (ClubPlaneta, 2010)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Tabla1.** Tasas de interés Ecuador

TASAS DE INTERES REFERENCIALES VIGENTES							
Vigencia			Básica (1)	Pasiva (2)(*)	Activa (3)(*)	Legal (4)	Máxima Convencional (5)
2014	Enero (**)	06 al 12	0,20	4,53	8,17	8,17	9,33
		13 al 19	0,20				
		20 al 26	0,20				
		27 Ene al 02 Feb	0,20				
	Febrero (**)	03 al 09	0,20	4,53	8,17	8,17	9,33
		10 al 16	0,20				
		17 al 23	0,20				
		24 al 02 Mar	0,20				
	Marzo (**)	03 al 09	0,20	4,53	8,17	8,17	9,33
		10 al 16	0,20				
		17 al 23	0,20				
		24 al 30	0,20				
		31 al 06 Abr	0,20				
	Abril (**)	07 al 13	0,20	4,53	8,17	8,17	9,33
		14 al 20	0,20				
		21 al 27	0,20				
	Mayo	28 Abr al 04 May	0,20	5,11	7,64	7,64	9,33
		05 al 11	0,20				
		12 al 18	0,20				
		19 al 25	0,20				
		26 May al 01 Jun	0,20				
	Junio	02 al 08	0,20	5,19	8,19	8,19	9,33
		16 al 22	0,20				
		23 al 29	0,20				
	Julio	30 Jun al 06 Jul	0,20	4,98	8,21	8,21	9,33

Fuente: INEC

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

### 2.01.01.03.01 Tasa Activa

La tasa activa es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes (personas naturales o jurídicas) por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad.

(Monografias.com, 2008)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Tabla2.** Porcentajes de la tasa Activa del Ecuador

**TASA DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES**  
*Porcentajes, Junio 2013 – 2014*

Segmento	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
Productivo Corporativo	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17	7.64	8.19
Productivo Empresarial	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	9.46	9.54
Productivo PYMES	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.08	11.28
Consumo	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91	15.96	15.99
Vivienda	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64	10.92	10.89
Microcrédito Minorista	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82	28.40	28.54
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20	25.00	25.08
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44	22.15	22.16

Fuente: IFI

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

El porcentaje de la tasa activa se había mantenido en 8.17 hasta abril del 2014, hoy en día el porcentaje ha aumentado al 8.19 lo cual representa una estabilidad que reduce el riesgo de perder la inversión y poder conseguir un financiamiento con intereses razonables en cuanto al desarrollo productivo empresarial.

### 2.01.01.03.02 Tasa Pasiva

La tasa pasiva es la tasa a la que se remuneran a los depositantes de fondos por prestar su dinero a los bancos y al igual que en la tasa activa depende de varios factores. Al realizar el plazo fijo, el depositante entrega al banco una cantidad de dinero determinada (puede hacer efectiva la entrega de títulos valor, ya sean públicos o

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



privados) por un plazo determinado. Por su parte, el banco o entidad financiera emitirá un “certificado de depósito a plazo fijo” que certificara la operación y que recibirá el depositante de los fondos. (COLTEFINANCIERA, 2014)

**Tabla3.** Porcentajes tasa Pasiva del Ecuador

**TASA DE INTERÉS PASIVA EFECTIVA REFERENCIAL POR PLAZO**  
 Porcentajes, Junio 2013 – 2014

Plazo en días	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
30-60	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89	4.05	4.03
61-90	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67	4.52	4.73
91-120	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93	5.33	5.36
121-180	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11	5.66	5.84
181-360	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	6.30	6.29
>361	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35	7.10	7.19

**Fuente:** IFI

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

En cuanto a la tasa pasiva claramente se puede observar que los porcentajes han variado desde el mes de mayo del 2014, al compararla con la tasa activa se puede deducir que la tasa pasiva es menor.

Esto quiere decir que la entidad que provee financiamiento a la empresa brindará una tasa baja por los depósitos que se realice, mientras que, la empresa debe pagar una tasa de interés mayor, lo cual significa que se tomará un tiempo alentador para recuperar la inversión que se realizó.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

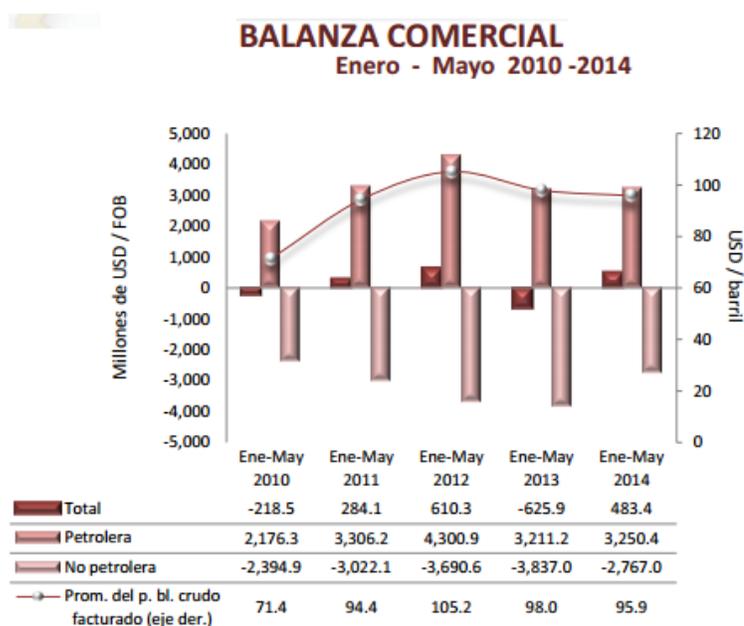
### 2.01.01.04 Balanza Comercial

La balanza comercial será el resultado de restar las importaciones (compras realizadas por parte de un país en el extranjero) a las exportaciones (bienes producidos en un país que venden y consumen por el resto de países) realizadas dentro del país y describe el equilibrio de este tipo de transacciones. Este resultado puede reflejar:

Superávit: Cuando hay más exportaciones que importaciones.

Déficit: Cuando se importa más mercancías de las que se exporta (E-ECONOMIC, 2012)

**Figura3.** Balanza Comercial 2010-2014 Ecuador



**Fuente:** Banco Central

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

En el período de enero hasta mayo de 2014 hubo un superávit de 483.4 millones, saldo que significó una recuperación del comercio internacional ecuatoriano desde el año 2010 se puede observar los cambios variados que se han dado hasta el momento.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

En el país las importaciones (USD 10,615.4 m) han sido menores a las exportaciones (USD 11,098.9 millones,) de esta forma se puede determinar que se tiene una gran oportunidad de crecimiento de mercado en cuanto a dar a conocer el producto internacionalmente.

### **2.01.02 Factor Social**

El factor social está integrado por actitudes, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas en un grupo o sociedad determinada, siendo un conjunto de variables que tienen gran impacto en la empresa. (López, 2005, pág. 33)

#### **2.01.02.01 Capacidad Empresarial:**

Una empresa puede llegar tan lejos como se lo proponga, con las debidas estrategias y actividades que realice para llegar a sus objetivos, que cada vez cumplidos formularán uno nuevo, que genera metas. Estas metas aportan al crecimiento de la empresa dentro del mercado. Un buen equipo de trabajo se basa en criterios que conlleven a la empresa a la eficiencia, en un ambiente socio cultural en el que se toma decisiones según diferentes principios, criterios, valores, y tradiciones, para llegar a un fin determinado.

#### **2.01.02.02 Índice de Desempleo:**

El término desempleo alude a la falta de trabajo. Un desempleado es aquel sujeto que busca empleo sin conseguirlo. (DEFINICION DE, 2008)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Tabla 4.** Tasa de desempleo Ecuador

FECHA	VALOR
Marzo-31-2014	5.60 %
Diciembre-31-2013	4.86 %
Septiembre-30-2013	4.55 %
Junio-30-2013	4.89 %
Marzo-31-2013	4.64 %
Diciembre-31-2012	5.00 %
Septiembre-30-2012	4.60 %
Junio-30-2012	5.19 %
Marzo-31-2012	4.88 %
Diciembre-31-2011	5.07 %
Septiembre-30-2011	5.52 %
Junio-30-2011	6.36 %
Marzo-31-2011	7.04 %
Diciembre-31-2010	6.11 %
Septiembre-30-2010	7.44 %
Junio-30-2010	7.71 %
Marzo-31-2010	9.09 %

**Fuente:** Banco Central

**Elaborado por:** Banco Central

**Figura 4.** Tasa de desempleo Ecuador

**Fuente:** Banco Central

**Elaborado por:** Banco Central

El desempleo en Ecuador en comparación de años anteriores ha disminuido gracias a que el gobierno ha desarrollado proyectos que permiten la creación de nuevas empresas las cuales generan fuentes de empleo, es así como cada vez las personas que desean trabajar pueden emprender hacia un negocio el cual será apoyado en base al modelo del buen vivir y desarrollo de la matriz productiva.

### 2.01.02.03 Población Económicamente Activa

La PEA es la abreviación de Población Económicamente Activa; y se refiere a todas las personas en edad de trabajar, que participa en la producción económica y que se encuentran ejerciendo o buscando algún puesto de trabajo en la actualidad.

(DICCIONARIO ECONOMIA, 2013, pág. 194)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 5. Clasificación de la población en el ámbito laboral

### RESUMEN NACIONAL URBANO DE LOS INDICADORES DE MERCADO LABORAL

CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	2010	2010	2010	2011	2011	2011	2011	2012	2012	2012	2012	2013	2013	2013	2013	2014	2014
	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.												
Población en Edad de Trabajar (PET)	83.6%	83.5%	84.0%	84.5%	84.6%	83.5%	83.7%	83.9%	83.9%	84.3%	84.9%	84.7%	84.7%	83.2%	82.4%	82.2%	81.3%
Población Económicamente Activa (PEA)	56.6%	57.2%	54.6%	55.5%	54.6%	55.2%	55.4%	57.2%	56.6%	55.1%	54.7%	54.9%	55.6%	55.2%	53.5%	54.0%	54.6%
Ocupados	92.3%	92.6%	93.9%	93.0%	93.6%	94.5%	94.9%	95.1%	94.8%	95.4%	95.0%	95.4%	95.1%	95.4%	95.1%	94.4%	94.3%
Ocupados No clasificados	1.6%	1.0%	1.2%	1.8%	1.3%	0.9%	0.8%	1.3%	2.0%	2.0%	3.1%	1.9%	1.9%	2.2%	0.3%	0.4%	0.3%
Ocupados Plenos	40.3%	41.9%	45.6%	41.2%	45.6%	47.9%	49.9%	49.9%	49.9%	51.1%	52.1%	48.4%	46.7%	50.4%	51.5%	49.7%	52.7%
Subocupados	50.4%	49.6%	47.1%	50.0%	46.7%	45.7%	44.2%	43.9%	43.0%	42.3%	39.8%	45.0%	46.4%	42.9%	43.3%	44.4%	41.3%
Visibles	10.6%	10.2%	9.5%	10.5%	8.5%	8.6%	7.6%	8.8%	7.3%	8.0%	6.1%	8.3%	9.4%	7.1%	8.1%	8.5%	8.1%
Otras formas	39.8%	39.4%	37.7%	39.5%	38.3%	37.1%	36.7%	35.1%	35.7%	34.3%	33.8%	36.7%	37.0%	35.8%	35.3%	35.9%	33.1%
Desocupados/Desempleados	7.7%	7.4%	6.1%	7.0%	6.4%	5.5%	5.1%	4.9%	5.2%	4.6%	5.0%	4.6%	4.9%	4.6%	4.9%	5.6%	5.7%
Cesantes	4.9%	5.8%	4.2%	5.2%	4.4%	4.7%	3.3%	4.0%	3.8%	3.5%	3.1%	3.5%	3.4%	3.7%	3.0%	4.1%	3.7%
Trabajadores Nuevos	2.8%	1.7%	1.9%	1.8%	1.9%	0.8%	1.8%	0.9%	1.4%	1.1%	1.9%	1.2%	1.5%	0.8%	1.8%	1.5%	2.0%
Desempleo Abierto	5.9%	6.1%	4.5%	5.7%	5.1%	4.8%	3.9%	4.2%	4.3%	4.1%	4.0%	4.2%	4.1%	4.0%	3.7%	4.7%	4.7%
Desempleo Oculto	1.8%	1.3%	1.6%	1.3%	1.2%	0.7%	1.2%	0.6%	0.8%	0.5%	1.0%	0.5%	0.8%	0.6%	1.2%	0.9%	1.0%
Población Económicamente Inactiva (PEI)	43.4%	42.8%	45.4%	44.5%	45.4%	44.8%	44.6%	42.8%	43.4%	44.9%	45.3%	45.1%	44.4%	44.8%	46.5%	46.0%	45.4%

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Banco Central

La PEA en la actualidad ha aumentado, claramente se puede observar que es mayor que la tasa de desempleo, lo cual demuestra que existen nuevas oportunidades para la apertura de negocios con fuentes de empleo, y con personas dispuestas a ocupar las vacantes.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.01.03 Factores Legales

El sistema legal puede definirse como el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios y directrices definidos, tales como el sentido jerárquico de las normas. Así, la resolución se atiene al reglamento, éste a la ley y la ley a la constitución. Es obvio señalar que tanto la constitución como una gran parte de los códigos y reglamentos locales, regionales y nacionales, repercuten de alguna manera sobre un proyecto y, por tanto, deben tomarse en cuenta, ya que toda actividad empresarial y lucrativa se encuentra incorporada a determinado marco jurídico. (ORIENTE, 2012)

- **La Calificación Artesanal**

La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos. Los Maestros de Taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de ésta tiene como consecuencia que los Artesanos se desamparen de la Ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

- **Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal**

Para obtener la calificación de un Taller Artesanal, el artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

- 1.- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesanos (adquirir el formulario en la Junta)
- 2.- Copia del Título Artesanal
- 3.- Carnet actualizado del gremio
- 4.- Declaración Juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos
- 5.- Copia de la cédula de ciudadanía
- 6.- Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad)
- 7.- Foto a color tamaño carnet
- 8.- Tipo de sangre
- 9.- En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior (ARTESANOS ECUADOR, 2014)

**\*\*PASO 1: Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI**

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de **cualquiera de los siguientes documentos** que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:
- Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de bienes inmuebles.
- Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
- Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado.
- Artesanos: Calificación artesanal vigente emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO

Fuente: [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)

## **\*\*PASO 2: Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el**

### **Municipio de Quito**

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- Artesanos: Calificación artesanal
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
  - Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
  - En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA)

Fuente: [www.quito.gov.ec](http://www.quito.gov.ec)

### **\*\*PASO 3: Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos**

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior
- Copia de la patente municipal

Para artesanos

- Informe de Inspección
- Copia del certificado artesanal
- Exoneración del municipio
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior

Fuente: Cuerpo de Bomberos de Quito

**\*\*PASO 4: Obtener la Calificación Artesanal Autónoma (para los que quieran inscribirse como artesanos)**

- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (adquirir formulario)
- Declaración juramentada
- Copia de la Cédula de Ciudadanía
- Copia del Certificado de Votación
- Foto a color tamaño carné actualizada
- Tipo de Sangre (Cruz Roja Ecuatoriana)
- Carné del Gremio Actualizado

Fuente: Junta Nacional de Defensa del Artesano Quito

**\*\*PASO 5: Obtener el Permiso de Funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud (para los establecimientos que requieren control sanitario)**

- Solicitud de Permiso de Funcionamiento
- Planilla de inspección
- Copia del título profesional del responsable en caso de ser industria y pequeña industria
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industria y pequeña industria)
- Planos de la planta con la distribución de las áreas correspondientes
- Croquis de la ubicación de la planta
- Documentar procesos y métodos de fabricación, en caso de industria
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario
- Copia del certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud y el Ministerio de Salud
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos (QUITO.GOV, 2014)

Hoy en día el aspecto legal en el país ha ido evolucionando de tal manera que existen varios requisitos para poner en funcionamiento una empresa, esto gracias a el cambio de la matriz productiva y al nuevo modelo del Buen Vivir, lo cual aporta al desarrollo de nuevos negocios, que deben cumplir con los requisitos pertinentes para poder funcionar de manera legal y por consiguiente brindar un servicio y producto de calidad.

#### **2.01.04 Factores Tecnológicos**

Los factores tecnológicos dentro de una empresa son todos aquellos que se consideran para el crecimiento, funcionamiento y progreso de una empresa. Este crecimiento abarca todo lo que refiera a las ventas, producción, diseños, distribución y

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

en fin, prácticamente, estos factores benefician en gran mayoría a una empresa, aunque también perjudican y provocan como cualquier beneficio una gran inversión. (MEJIA, 2012)

La tecnología ha dado grandes pasos a nivel mundial permitiendo que el hombre plasme sus conocimientos en máquinas que en la actualidad hacen que mejore el nivel de producción en una empresa, en el presente proyecto sería de gran utilidad contar con maquinaria de punta, para la elaboración de las artesanías ya que se basa en el proceso de cortado y pulido de vidrio, hasta convertirlas en un producto terminado.

## **2.02 Entorno Local**

La definición clásica de entorno se refiere al espacio que nos rodea, y con el que interactuamos. (MASTERMAGAZINE, 2010)

Según la definición anterior se puede acotar que el entorno local de una empresa incluye a todos los factores con lo que la empresa intercambia información y realiza actividades.

### **2.02.01 Clientes**

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (PROMONEGOCIOS, 2009)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Tabla 6.** Clientes de Osiris

Clientes	Edad	Tipo de producto
Mujeres	15 años en adelante	Bisutería, Artículos de hogar, Adornos artesanales
Hombres	20 años en adelante	
Turistas Mujeres	15 años en adelante	
Turistas Hombres	15 años en adelante	

**Fuente:** Análisis externo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Los clientes o target de mercado incluye a hombres de 15 años en adelante ya que es la edad en la que son libres de escoger los artículos que prefieran, se puede enfocar ésta clientela a los adornos artesanales. El target de mercado también incluye a mujeres de 15 años en adelante este tipo de clientela está más enfocado en los artículos de bisutería y de hogar, y los adornos artesanales están básicamente enfocados a Turistas que siempre están buscando adquirir recuerdos de los lugares que han visitado, y más aún cuando son hechos con diseños únicos y originales.

### 2.02.02 Proveedores

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

Estas existencias adquiridas están dirigidas directamente a la actividad o negocio principal de la empresa que compra esos elementos. (ECONOMIC, 2002)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Tabla 7.** Proveedores de Materia prima Osiris

<b>Proveedores de Materia Prima</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Descripción</b>	<b>Beneficio</b>
<b>Pintulac</b>	Empresa comercializadora de pinturas de toda clase.	Costos bajos.
<b>Reciclar Ecuador</b>	Compra y venta de material reciclado	Costos bajos
<b>Ferretería del Cisne</b>	Compra y venta de herramientas y maquinaria de trabajo	Costos bajos

**Fuente:** Análisis externo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Tabla 8.** Proveedores de servicios básicos de Osiris

<b>Proveedores de Servicios Básicos</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Descripción</b>	<b>Beneficio</b>
Empresa Eléctrica del Ecuador	Empresa proveedora de luz eléctrica	Ninguno
Empresa de Agua potable	Empresa proveedora de agua potable	Ninguno

**Fuente:** Análisis externo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Los proveedores son parte esencial en una organización, debido a que mediante los insumos, se puede dar paso a una producción, para el proceso de elaboración de artesanías se necesitará como insumo principal al vidrio, el cual proviene del reciclaje, que en este caso lo proveerá Reciclar Ecuador, el cual será cortado y moldeado según los diseños que se desarrolle, el vidrio se puede obtener en cualquier lugar solamente se debe colocar iglús de reciclaje para que las personas depositen ahí los desechos de vidrio. Otro proveedor es Pintulac, el cual facilitará la pintura a costos bajos y cómodos, ésta pintura servirá para adornar los productos. Como proveedores

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

secundarios se detalla a la Empresa Eléctrica que provee un servicio básico que es la luz, y a la empresa de agua potable, la cual provee agua.

### 2.02.03 Competidores

Aquellos negocios que ofrecen productos o servicios que satisfacen la misma necesidad en el cliente, aun cuando lo hagan de diferente manera, estén localizados o no dentro de una misma localidad, son denominados competidores. (INSTITUTOPYMES, 2012)

**Tabla 9.** Competidores de Osiris

<b>Competidores</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Descripción</b>	<b>Estrategia competitiva</b>
<b>Yambal, Avon, Oriflame, Esika</b>	Empresa productora y comercializadora de bisutería	Mayor experiencia en el mercado, reconocimiento por parte del consumidor.
<b>Ecuaglass</b>	Empresa productora y comercializadora de artículos de vidrio	Tecnología de Punta, años de experiencia en el mercado.
<b>Duravidrio</b>	Empresa productora y comercializadora de artículos de vidrio	Tecnología de Punta, años de experiencia en el mercado.
<b>Taller Arte Vidrio</b>	Empresa productora y comercializadora de artesanías y artículos en vidrio	Mayor experiencia en el mercado.

**Fuente:** Análisis Externo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

Los competidores que existen en la rama industrial del vidrio son escasos, debido a que no se han explotado de manera óptima las bondades que éste material ofrece. En los últimos años el vidrio ha incrementado su aporte en el mercado, de esta forma se presenta una oportunidad para seguir desarrollando este sector.

## **2.03 Análisis Interno**

### **2.03.01 Propuesta Estratégica**

Engloba toda una serie de técnicas desarrolladas, al menos como intención inicial, con la intención de apoyar mediante la formulación y el análisis la elaboración de diferentes planes operativos, en principio por la alta dirección, y luego cada vez más por una serie de técnicos para alcanzar objetivos propuestos. (Lopez Heich, 2005)

#### **2.03.01.01 Misión**

Somos una empresa ecuatoriana que produce y comercializa artículos elaborados a base de vidrio reciclado, brindando un servicio que cuenta con personal capacitado y especializado atendiendo a las necesidades de nuestros clientes de una forma en la cual se sientan satisfechos por el servicio recibido.

#### **2.03.01.02 Visión**

Ser una empresa líder en el mercado, elaboración y comercialización de productos artesanales en vidrio, logrando ser reconocidos por la calidad, exclusividad de diseños, costos y excelencia en el servicio brindado manteniendo siempre la respectiva responsabilidad social y medioambiental en el ámbito local, nacional, e internacional.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### **2.03.01.03 Objetivos**

Objetivo significa el fin al que se desea llegar, la meta que se pretende lograr. El objetivo es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones o perseguir sus aspiraciones, el propósito. Objetivo es sinónimo de destino, meta, como el punto de mira de un arma, el blanco, o como el fin específico al que hay que llegar. (SIGNIFICADOS, 2011)

#### **2.03.01.03.01 Objetivo General**

Es el planteamiento general del resultado esperado al concluir el plazo fijado para la ejecución del Plan del proyecto. Estos planteamientos generales deben ser verificables aunque no siempre deben ser medibles. (INNOVACIÓN, 2011)

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de artesanías hechas a base de vidrio reciclado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito, que permita dar a conocer un producto innovador y ecológico que ayude a la reducción del impacto de la contaminación de vidrio, en el medio ambiente, y por consiguiente permita lograr un posicionamiento de la marca incrementando el desarrollo del respectivo sector para la satisfacción de los clientes.

#### **2.03.01.03.02 Objetivos Específicos**

Es el resultado específico a alcanzar correspondiente a una actividad determinada en términos que permitan medirlo. (INNOVACIÓN, 2011)

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

\*Realizar un estudio de mercado que permita la determinación y aceptación de artesanías de vidrio, enfocados al target que pertenece al servicio que se brindará.

\*Desarrollar y aplicar estrategias basándonos en las fuentes, estructura y conocimiento adquirido durante el estudio de mercado, para determinar el nivel de aportación que brinda el sector artesanal del vidrio.

\*Desarrollar procesos que permitan que se optimice el proceso de producción desarrollando productos innovadores y de calidad.

\*Satisfacer las necesidades de los clientes, manteniendo una relación estrecha eficaz y eficiente entre la empresa y el cliente.

#### **2.03.01.04 Principios**

- Efectividad en la gestión
- Trabajo de equipo
- Comportamiento ético integral
- Protección al medio ambiente
- Desarrollo humano
- Mejoramiento continuo
- Cumplimiento de leyes, normas y reglamentos
- Utilización de herramientas tecnológicas actualizadas

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

---

### 2.03.01.05 Valores

- Honestidad
- Lealtad
- Solidaridad
- Responsabilidad
- Disciplina
- Puntualidad
- Prudencia
- Respeto

### 2.03.02 Gestión Administrativa

El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua explica que la administración es la acción de administrar. Acción que se realiza para la consecución de algo o la tramitación de un asunto, es acción y efecto de administrar. (Mato, 2012)

#### 2.03.02.01 Planificación

"Es el proceso de establecer metas y elegir medios para alcanzar dichas metas" (Stoner, 1996, pág. 73).

"Es el proceso que se sigue para determinar en forma exacta lo que la organización hará para alcanzar sus objetivos" (Ortiz, s/f, pág. 119)



Cuando se habla de planificación se da a entender que es un conjunto de actividades ordenadas que detallan los pasos a seguir de la empresa que se va a crear todo esto con el fin de conducir a que el proyecto avance en su apertura y su puesta en marcha.

**Tabla 10.** Planificación de actividades de Osiris

ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1. Aceptación del proyecto	■														
2. Legalización	■														
3. Gestiones de Crédito		■	■												
4. Compra de maquinaria e insumos			■	■	■										
5. Arriendo de local				■	■	■									
6. Ruc, calificación artesanal					■	■	■								
7. Instalación						■	■	■	■						
8. Gestiones de Personal							■	■	■	■					
9. Estructuración									■	■	■	■			
10. Equipamiento final											■	■	■	■	
11. Inicio de actividades													■	■	■

**Fuente:** Análisis Administrativo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

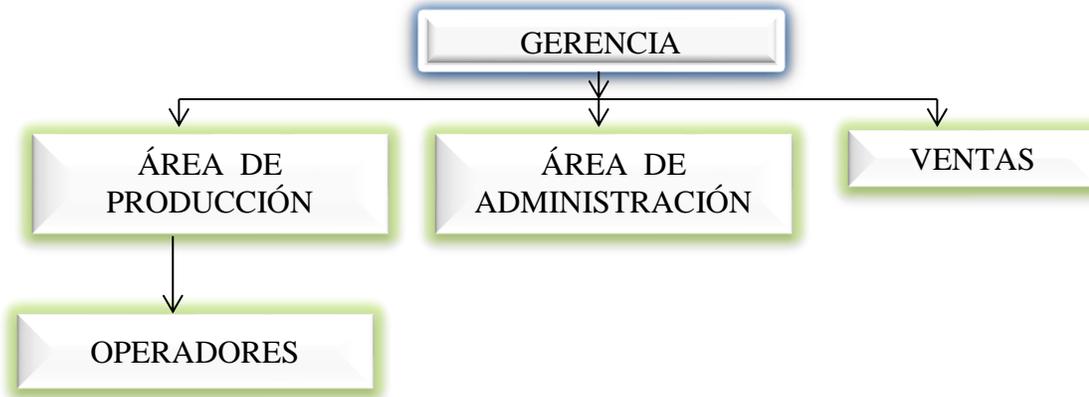
Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



### 2.03.02.02 Organigrama Estructural

Muestra la estructura administrativa de la empresa u organización.

**Figura 5.** Organigrama estructural de la empresa Osiris



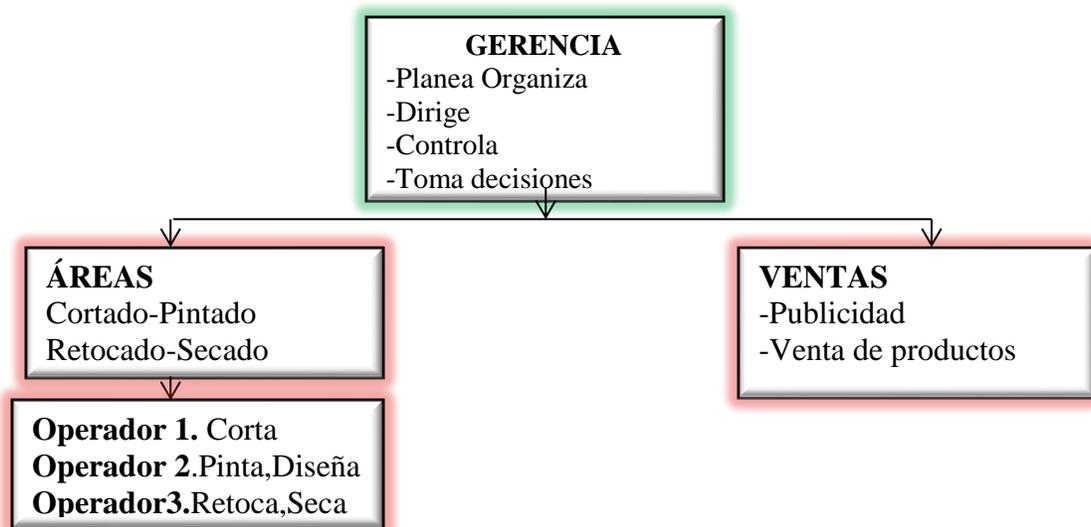
**Fuente:** Análisis administrativo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 2.03.02.03 Organigrama Funcional

Muestra las funciones de cada departamento de la empresa de una forma detallada.

**Figura6.** Organigrama funcional de la empresa Osiris



**Fuente:** Análisis administrativo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### **2.03.03 Gestión Operativa**

La gestión operativa es un proceso por el cual se orienta, se previene, se emplean los recursos y esfuerzos para llegar a una meta, un fin, un objetivo o a resultados de una organización todas estas obtenidas por la secuencia de actividades además de un tiempo requerido. (GESTIONOPERATIVA, 2012)

#### **2.03.03.01 Manual de Funciones**

Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basado en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resuma el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas. (VIRTUAL, 2012)

Con respecto al Manual de Funciones de Osiris, será elaborado por todos los integrantes de la microempresa, en la primera semana de funcionamiento, esto con el fin de recolectar diferentes criterios e ideas, las cuales serán clasificadas hasta obtener un conjunto de normas claras y precisas que cada uno de los trabajadores deberán cumplir.

#### **2.03.03.02 Descripción de Cargo y Funciones**

A continuación se detalla las funciones de los trabajadores de la microempresa Osiris que contiene las respectivas actividades a ejecutar.


**Tabla 11.** Descripción de cargo y funciones de los trabajadores de Osiris

CARGO	FUNCIONES	DEPARTAMENTO
<b>Administrador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación, liderazgo, coordinación de actividades</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Establecimiento de objetivos y metas</li> <li>• Desarrollar planes de acción</li> <li>• Administrar recursos financieros</li> <li>• Preparar planes de venta</li> <li>• Administrar las ventas</li> <li>• Recibir Informes de los departamentos y solucionar problemas</li> <li>• Gestionar la documentación del personal y de los clientes</li> <li>• Controlar informes de inventario</li> <li>• Gestionar y Desarrollar actividades de publicidad</li> <li>• Selección de personal</li> <li>• Elaboración de contratos</li> <li>• Pago de sueldos</li> <li>• Gestión de compra de insumos</li> <li>• Facturación</li> <li>• Coordinar e integrar las áreas de la empresa.</li> </ul>	Administrativo
<b>Operador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de insumos adquiridos</li> <li>• Almacenamiento de mercadería e insumos</li> <li>• Mantenimiento de bodega, limpieza</li> <li>• Elaboración del producto</li> <li>• Manejo de herramientas</li> <li>• Mantenimiento de Herramientas</li> <li>• Transformación de materia prima</li> <li>• Plasmación de diseños</li> <li>• Retocado, pintado</li> <li>• Control de calidad</li> <li>• Empaquetado</li> </ul>	Área de Producción
<b>Vendedor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesorar al cliente y brindar información</li> <li>• Elaboración de cotizaciones</li> <li>• Promocionar productos a los clientes mediante muestras</li> <li>• Atender quejas y reclamos</li> <li>• Solucionar problemas de Venta</li> <li>• Entregar y asegurarse de que el producto llegue al cliente en un buen estado.</li> </ul>	Ventas

**Fuente:** Análisis Operativo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.03.03.03 Perfil del Cargo

Un perfil del cargo es la relación cargo-función-responsabilidad como también los componentes, actitudinales, habilidades y destrezas que se requiere para el desempeño de dicho cargo. Identifica las cualidades personales específicas para desarrollar una tarea.

Comprende el tipo de empleado necesario en términos de habilidades físicas, experiencia, educación y otras habilidades que una persona deberá poseer para ser capaz de desarrollar las tareas señaladas con anterioridad. (BUENAS TAREAS, 2010)

A continuación se detalla el perfil que requiere la microempresa OSIRIS para poder ocupar las vacantes de trabajo que se necesitan para su funcionamiento, con sus respectivos requisitos para cada área y cada puesto.

- Administrador
- Operador
- Vendedor


**Tabla 12.** Perfil del cargo de los trabajadores de Osiris

<b>CARGO:</b>	<b>Administrador</b>	<b>Operador</b>	<b>Vendedor</b>
<b>ÁREA:</b>	Administrativa	Producción	ventas
<b>EDAD:</b>	22-30	18-40	20-40
<b>ESTUDIOS:</b>	Estudios Superiores	Bachiller	Bachiller
<b>PROFESIÓN:</b>	Administrador de Empresas o Equivalente	Bachiller	Bachiller en Comercio y Administración o Equivalentes
<b>REQUISITOS:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Ser profesional en el área de Administración de Empresas</li> <li>*Buena expresión verbal y escrita</li> <li>*Facilidad en relaciones interpersonales</li> <li>*Manejar habilidades de liderazgo y toma de decisiones</li> <li>*Facilidad de integración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Disposición para trabajar en equipo</li> <li>*Tener conocimientos acerca del tratamiento del vidrio</li> <li>*Ser creativo y original</li> <li>*Tener capacidad de integración y buenas relaciones interpersonales.</li> <li>*Habilidad para trabajar con la pintura creando diseños.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Habilidad en Ventas</li> <li>*Excelente expresión de ideas verbales y escritas</li> <li>*Excelente servicio al cliente.</li> <li>*Ser una persona comunicativa.</li> <li>*Brindar información clara y precisa mediante la correcta definición de conceptos.</li> <li>*Conocimientos en ofimática.</li> <li>*Tener seguridad y transmitir confianza en la empresa y con los clientes.</li> <li>* Ser capaz de supervisar y controlar informes de ventas</li> </ul>
<b>EXPERIENCIA:</b>	1 año en adelante	1 año en adelante	1 año en adelante

**Fuente:** Análisis Operativo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.03.03.04 Proceso Productivo

Para el proceso productivo de los artículos a base de vidrio reciclado se desarrollarán diferentes actividades hasta lograr obtener el producto.

**Tabla 13.** Proceso productivo de las artesanías

<b>MATERIA PRIMA:</b>	
-Vidrio reciclado	-Cortadores de vidrio
-Moldes	-Pulidoras
-Pintura para vidrio	-Secadora
<b>PROCESO:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Almacenaje del Vidrio</li> <li>• Corte con los moldes</li> <li>• Pulir los moldes</li> <li>• Dibujar diseños</li> <li>• Pintar los moldes</li> <li>• Secar los moldes</li> <li>• Almacenaje de mercadería</li> </ul>	
<b>PRODUCTO:</b>	
Artesanías de vidrio de diferentes diseños y tamaños Bisutería de vidrio Artículos de hogar	

**Fuente:** Análisis Operativo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 2.03.04 Gestión Comercial

La definición de Gestión comercial dentro de una organización se aplica tanto a la política y los niveles de transacción. Las políticas comerciales se refieren a las reglas o prácticas que definen cómo las empresas se llevarán a cabo y las condiciones generales bajo las cuales las relaciones externas se llevará a cabo. Muchas de estas políticas se

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



reflejan en los términos de cualquier contrato en el que la organización se compromete. A nivel de transacciones, gestión comercial se aplica a través de la supervisión de las relaciones comerciales para garantizar su cumplimiento con los objetivos empresariales o políticas y de entender o manejar las consecuencias financieras y el riesgo de cualquier variación. (GUIAEMPRESA, 2012)

- **Pirámide de Maslow:**

Muestra una serie de necesidades que atañen a todo individuo y que se encuentran organizadas de forma estructural (como una pirámide), de acuerdo a una determinación biológica causada por la constitución genética del individuo. En la parte más baja de la estructura se ubican las necesidades más prioritarias y en la superior las de menos prioridad. Así pues, dentro de esta estructura, al ser satisfechas las necesidades de determinado nivel, el individuo no se torna apático sino que más bien encuentra en las necesidades del siguiente nivel su meta próxima de satisfacción.

(MONOGRAFIAS.COM, 2012)

**Figura 7.** Pirámide de las necesidades de Maslow.



**Fuente:** Pirámide de Maslow

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

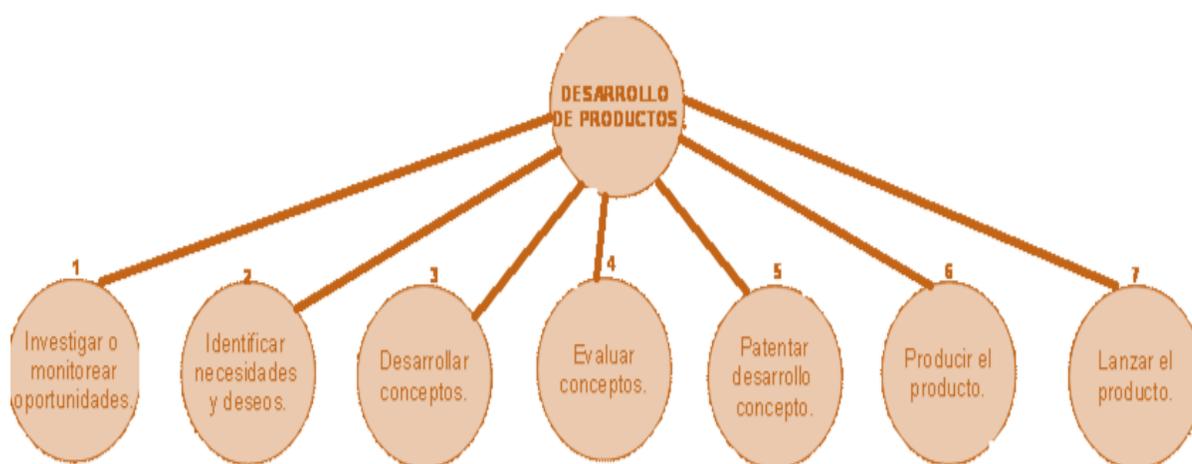
Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

Mediante la pirámide de Maslow se puede concluir que los seres humanos siempre están adquiriendo nuevas necesidades, y una vez que las alcanzan crece una nueva necesidad, esto representa una oportunidad para la empresa Osiris, debido a que es una empresa en constante innovación y cuando los consumidores obtengan un producto esperarán que venga uno nuevo para poder adquirirlo.

- **Desarrollo de productos:**

Desarrollar un nuevo producto es innovar el mercado enfocarse en el crecimiento de la economía de un país, ofrecer la satisfacción de una necesidad a un individuo, mediante el aprovechamiento de las oportunidades generadas por los diferentes gustos de los consumidores, por sus diferentes costumbres y tradiciones. Mediante la diversificación de un producto se abre paso a más ingresos y nueva demanda, otro elemento importante es la actualización que tendrá la empresa con la generación de un nuevo producto.

**Figura 8.** Desarrollo de productos



**Fuente:** E-conomía.com

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.03.04.01 Marketing Mix

El marketing es entonces, una filosofía de gestión empresarial que se basa en centrar todas las actividades de la empresa en función de las necesidades del consumidor. Esto, resulta evidente pues el consumidor es quien aporta las ventas para la empresa y éstas son las que aseguran su permanencia, crecimiento y desarrollo. Sin embargo, para que esta filosofía sea realmente interesante para la empresa debe desarrollarse y plasmarse a través de acciones concretas. (PIXELCREATIVO, 2012)

**Figura 9.** Las 4 P's del Marketing Mix



**Fuente:** Pixel Creativo

**Elaborado por:** Pixel Creativo

#### 2.03.04.01.01 Producto

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color...) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio...) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad, a un deseo. La tendencia actual es que la idea de servicio acompañe cada vez más al producto, como medio de conseguir una mejor penetración en el mercado y ser altamente competitivo. (MARKETINGXXI, 2014, pág. 53)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

Los artículos que ofrece la microempresa Osiris están elaborados con vidrio reciclado, el cual al ser tratado no pierde su calidad, contribuyendo así a la reducción referente a la contaminación del medio ambiente. Cada material que se utilizará será tratado con la mayor calidad, ajustándose a los gustos y preferencias del consumidor, como ejemplo de los productos que se ofrecerá se tiene los siguientes:

- **Anillos con vidrio**

**Figura 10.** Anillos con vidrio



- **Pulseras de vidrio**

**Figura 11.** Pulseras con vidrio



- **Collares con vidrio**

**Figura 12.** Collares de vidrio




---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

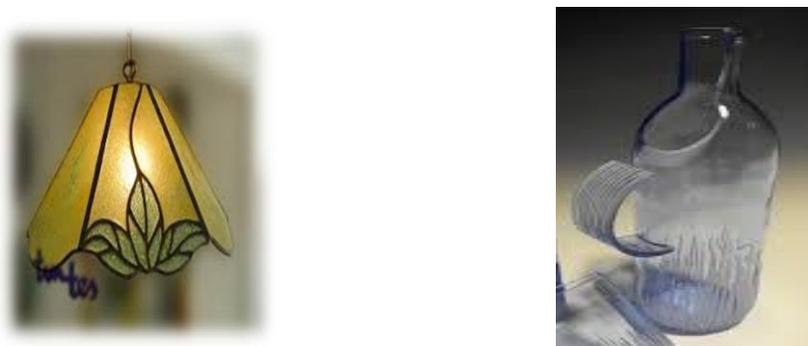
- **Adornos con vidrio**

**Figura 13.** Adornos de vidrio



- **Artículos de hogar con vidrio**

**Figura 14.** Artículo de vidrio



#### **2.03.04.01.01.01 Empaque o Presentación**

La presentación que Osiris utilizará se elaborará en la misma empresa, también será reciclable ya que uno de los objetivos que se busca es contribuir con el medio ambiente. En cuanto a adornos dependerá del gusto del cliente ofreciendo presentaciones formales, elegantes, juveniles, glamurosas, divertidas, infantiles, culturales, basándonos en los gustos y preferencias del cliente.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- **Bolsas**

**Figura 15.** Bolsas de papel para las artesanías



- **Cajas**

**Figura 16.** Cajas para las artesanías



- **Bolsitas de tela**

**Figura 17.** Bolsas de tela para las artesanías



#### 2.03.04.01.01.02 Marca

La marca, en este caso, es aquello que identifica a lo que se ofrece en el mercado, es importante destacar que la marca tiene un valor por sí misma, más allá del producto o servicio en cuestión. Esto quiere decir que la marca representa una imagen o un ideal en

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

la mente del consumidor que excede las características específicas de las mercancías.

(DEFINICIONDE, 2012)

La marca que Osiris S.A. utilizará se enfoca a la naturaleza, ya que la base de la elaboración de los artículos es el vidrio reciclado el cual puede ser tratado varias veces sin perder su calidad y permitiendo crear fantásticos objetos que se acomodan a diferentes preferencias y gustos.

**Figura 18.** Marca de Osiris



**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### **2.03.04.01.01.03 Eslogan**

El eslogan – en inglés, slogan - es esa frase que acompaña a tu marca y que intenta trasladarle a tu (posible) cliente el valor que tiene tu producto, el beneficio que le ofrece. En unos casos es puramente descriptiva mientras que en otros trata de despertar una sensación. (HOLAEMPRESARIO, 2012)

El eslogan de Osiris es “Mi estilo natural” una frase que nace en base a un proyecto ecológico que busca el poder concientizar a la gente acerca del cuidado de la naturaleza y también para valorar el arte y cultura que existe dentro del país.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.03.04.01.02 Precio

Se define el precio como "la expresión de un valor, la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio, el valor de un producto depende de la imagen que percibe el consumidor; el consumidor considera más coherente este mix: mayor valor adjudicado al producto en cuestión, mayor precio. (FarbeR, 2012, pág. 39)

El precio es un elemento determinante para que el producto llegue al consumidor y al mercado en sí, en base a este argumento el precio de las artesanías a base de vidrio reciclado de la empresa Osiris tendrá las siguientes características:

- Los precios serán cómodos para el bolsillo del cliente, es decir precios bajos y competitivos.
- Los precios se enfocan hacia clientes de diferentes clases sociales, ofreciendo los productos a precios que permitan al consumidor tomar una rápida decisión acerca de la compra o adquisición del producto.
- Debido a que el precio es un factor muy importante para el cliente al momento de adquirir el producto, este será fijado a un valor que será similar al valor que lo ofrece la competencia.
- Los precios se definirán por temporadas, al pasar la temporada de un diseño se dará paso a la reducción del valor del producto de temporadas antiguas.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- En caso de que exista la petición de un diseño determinado por parte de un consumidor existirá un precio agregado por la personalización del producto, el cual dependerá del costo y tiempo de fabricación no mayor al 50% del valor del producto.
- Los precios serán definidos a partir de los costos unitarios de cada artículo, el tiempo de demora que exista al momento de fabricar, todo esto será definido en el proceso de producción.
- Existirá la posibilidad de adquirir un artículo por parte de clientes potenciales a crédito de máximo dos meses con pagos semanales.
- Habrán descuentos a clientes que realicen compras al por mayor.

#### **2.03.04.01.03 Plaza**

Se refiere al canal de distribución empleado para hacer llegar el producto al público objetivo. En esta etapa se definen los lugares en los que se pondrá el producto para la venta y los intermediarios (si los hay) que actúan en el proceso. (FarBer, 2010)

El lugar en donde se ubicará la microempresa Osiris es un lugar donde incurren clientes y en adición es un punto que permite el desarrollo de estrategias para lograr llegar al mercado y posicionar el producto, en cuanto a la Plaza de Osiris se puede detallar las siguientes características:

- La microempresa Osiris estará ubicada en el Centro histórico de Quito, lugar que es óptimo para la venta de artesanías a base de vidrio reciclado, debido a que el

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



lugar es muy visitado por personas que tienen el gusto de adquirir artículos artesanales por la razón de ser extranjeros en su mayoría.

- En cuanto al servicio que se brindará será un servicio de calidad, la persona encargada de las ventas será una persona que preste sus servicios en forma eficaz y eficiente informando sobre los productos, su diseño, elaboración, cuidado, y por supuesto estará atenta a las sugerencias que cualquier usuario desee aportar.
- El local en donde se realizará las ventas será acogedor y que transmitirá un ambiente agradable en el cual los clientes se sientan a gusto.
- Los artículos se venderán directamente en el local, o en casos especiales se los podrá hacer llegar a domicilio según lo requiera el cliente.

#### **2.03.04.01.03.01 Canales de Distribución**

Los canales de distribución son las vías que permitirán que un producto llegue al consumidor desde el momento en que es elaborado hasta que es entregado.

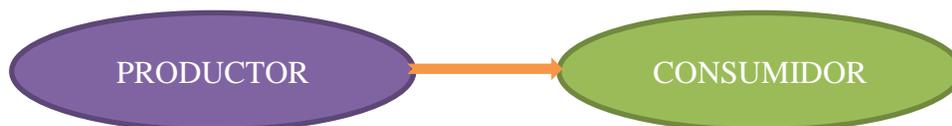
En la microempresa Osiris los canales de distribución se darán en forma directa, a domicilio y también se distribuirá a locales mayoristas o minoristas que deseen adquirir el producto, esto con el debido descuento y fijación de precios.

El canal directo funcionará de la siguiente manera:

Desde el instante en el que el productor lo ofrece hasta la compra y adquisición del producto por parte del consumidor.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Figura 19.** Distribución directa productor-consumidor**Fuente:** Canales de distribución**Elaborado por:** Karen Ludeña

El servicio a domicilio funcionara de la siguiente manera:

Desde el instante en el que el productor ofrece el artículo hasta que el consumidor adquiera su producto a domicilio.

**Figura 20.** Distribución productor-transporte-consumidor**Fuente:** Canales de distribución**Elaborado por:** Karen Ludeña

El servicio de distribuidor a minoristas y mayoristas funcionará de la siguiente manera:

Desde el instante en que el productor ofrece el artículo que es vendido al mayorista o minorista y este hace que llegue al consumidor.

**Figura 21.** Distribución Productor-mayorista/minorista-consumidor**Fuente:** Canales de distribución**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecologicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



#### 2.03.04.01.04 Promoción

Son todas las actividades que se realizan para difundir la existencia del producto, con fines persuasivos, e incentivar la compra. La promoción es la unión de los esfuerzos en publicidad, relaciones públicas, merchandising y servicio al cliente, para posicionar una marca o producto específico. Recuerde que un buen análisis de mercado es la clave para lograr una integración coherente y organizada de estas cuatro fases, obtener una respuesta positiva de los consumidores y alcanzar las metas de la organización. (Gabriel, 2005, pág. 26)

La promoción es la fuerza de ventas de una empresa ya que define estrategias por las cuales el producto se dará a conocer, define cómo este producto puede llegar al consumidor, mediante la fluidez de información acerca de los servicios que se ofrece en base a un plan integrado debidamente organizado y ordenado en cuanto a la mercadotecnia de la empresa, permitiendo comunicar informar y hacer que el cliente conozca sobre la empresa y su producto en sí. A continuación se puede detallar algunas estrategias que se utilizarán para la promoción de la microempresa Osiris:

- Cuando se haga la apertura de la microempresa existirá ofertas de promoción como por ejemplo un regalo adicional por la compra de cada producto, esto se realizará por un mes a partir de la apertura.
- Existirá descuentos por compras mayoritarias, y un artículo adicional como regalo al cliente que supere la compra de 12 artículos.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- En cada temporada que termine se dedicará un día al remate de mercadería de temporadas anteriores, y se promocionará la nueva mercadería a través de anuncios y mediante las diferentes redes sociales.
- Mediante un buzón de sugerencias se podrá obtener información acerca de los gustos de la clientela, enfocado siempre en el mejoramiento del producto.

#### **2.03.04.01.04.01 Publicidad**

La publicidad es un elemento de suma importancia en cuanto a las ventas de una empresa ya que esta hace que el consumidor se familiarice con el producto que se ofrece, abriendo puertas hacia el posicionamiento del producto, haciendo que la marca se reconozca fácilmente mediante la dispersión de información en cada rincón del lugar en que se desarrolle un producto.

En cuanto a la microempresa Osiris las estrategias de publicidad que se utilizará se detallan a continuación:

- La publicidad en tiempos actuales se da mediante la tecnología en este caso se realizará mediante páginas web, redes sociales, tarjetas de presentación anuncios en radio y televisión y papeles volantes.
- Otra de las estrategias será la participación de la empresa Osiris en diferentes ferias artesanales que se dan en varios lugares del país.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

A continuación ejemplos de los medios que se utilizará para llegar al mercado mediante la publicidad.

**Figura 22.** Tarjeta de presentación de Osiris.



**Fuente:** Publicidad

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 23.** Página de red social Facebook.



**Fuente:** Publicidad

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## 2.04 Análisis FODA

El FODA o DOFA, (SWOT, por sus siglas en inglés), es una técnica de planeación estratégica que permite crear o reajustar a una estrategia, ya sea de negocios, mercadotecnia, comunicación, relaciones públicas, etc. El cual permitirá conformar un cuadro de la situación actual de una empresa u organización; permitiendo, de esta manera, obtener un diagnóstico preciso que permita tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados por la empresa.

Esta sigla es usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compite. (GRAF, 2011)

La matriz FODA es una herramienta muy esencial, que se utilizará en el presente proyecto para definir las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas en las cuales se puede desenvolver la microempresa OSIRIS, esta herramienta estará compuesta por dos partes la Interna y la externa.

**2.04.01 Parte Interna:** La parte interna del análisis FODA es la cual de una u otra forma la empresa puede controlar en cierto grado, se compone de:

**2.04.01.01 Fortalezas:** Las fortalezas compete a todo lo referente con lo que la empresa realiza mejor que otras, es algo que las demás empresas no tienen, en la empresa OSIRIS se ha determinado las siguientes Fortalezas:

- **F1.** Los precios son bajos, cómodos y razonables.
- **F2.** Los diseños son innovadores; con diseños nuevos y a la moda.
- **F3.** La maquinaria que se utilizará es de fácil manipulación;
- **F4.** Se cuenta con una estructura óptima para realizar las diferentes actividades.
- **F5.** Mediante la capacidad y el conocimiento de cada uno de los obreros se tiene la certeza de tener una productividad más allá de la establecida.

**2.03.01.02 Debilidades:** Las debilidades comprenden a lo que la empresa le hace falta hacer bien, por diferentes factores que lo impiden, en la microempresa Osiris S.A. se ha definido las siguientes debilidades:

- **D1.** No se acepta cambios ni devoluciones
- **D2.** Debido a ser una marca nueva tomará un tiempo en posicionarse en el mercado
- **D3.** El trabajador no tiene posibilidad de ascender.
- **D4.** No se cuenta con espacio de parqueadero.
- **D5.** No se utiliza transporte pesado

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**2.04.02 Parte Externa:** La parte externa del análisis FODA es la cual la empresa tiene un mínimo control o ninguno, se compone de:

**2.04.02.01 Oportunidades:** Las oportunidades son situaciones externas que se presentan en la empresa las cuales deben ser aprovechadas, en la microempresa OSIRIS se ha establecido las siguientes oportunidades:

- **O1.** Contar con materia prima a bajos costos, debido a que el principal componente es el vidrio reciclado.
- **O2.** El mercado de artesanías a base de vidrio no es abundante.
- **O3.** Al ser un producto innovador, se abren oportunidades de vender al por mayor.
- **O4.** El local está ubicado en un lugar muy concurrido mayormente por personas de clase social media alta y alta; de esta forma el producto puede ser consumido moderadamente.
- **O5.** Los operarios están capacitados para realizar su trabajo correctamente.

**2.04.02.02 Amenazas:** Las amenazas son considerados como obstáculos que se presentan en la empresa, en la microempresa OSIRIS se ha establecido las siguientes amenazas:

- **A1.** La copia de nuestros diseños.
- **A2.** Cambios políticos que influyan en el funcionamiento la empresa.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- **A3.** Problemas con los costos de materiales indirectos de fabricación, es decir que pueda existir inflación
- **A4.** Cambios tecnológicos
- **A5.** Alrededor existen empresas con productos sustitutos.

## 2.05 Matriz FODA

La matriz Foda es una elaboración detallada en donde se comparará a los cuatro componentes FODA. Una vez que se ha establecido las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas en el presente proyecto se evaluarán estas variables mediante las siguientes estrategias:

- **La Estrategia FO (Maxi-Maxi)(Fortalezas vs Oportunidades):** Maximizar tanto sus fortalezas como sus oportunidades.
- **La Estrategia DO (Mini-Maxi) (Debilidades vs Oportunidades):** Se refiere a intentar minimizar las debilidades y maximizar las oportunidades.
- **La Estrategia FA (Maxi-Mini) (Fortalezas vs Amenazas):** Lo que busca es maximizar las fortalezas mientras se minimizan las Amenazas
- **La Estrategia DA (Mini-Mini) (Debilidades vs Amenazas):** Es el de minimizar tanto las debilidades como las amenazas.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Tabla 14.** Matriz FODA

LA MATRIZ FODA		
<b>FACTORES INTERNOS</b>  <b>FACTORES EXTERNOS</b>	<b>FORTALEZAS</b> <b>F1.</b> Precios bajos, cómodos y razonables. <b>F2.</b> Diseños innovadores; nuevos y a la moda. <b>F3.</b> Maquinaria de fácil manipulación; <b>F4.</b> Estructura óptima <b>F5.</b> Mayor Productividad	<b>DEBILIDADES</b> <b>D1.</b> No se acepta cambios ni devoluciones <b>D2.</b> Tiempo en posicionarse <b>D3.</b> El trabajador no tiene posibilidad de ascender. <b>D4.</b> No hay parqueadero. <b>D5.</b> No se utiliza transporte pesado
<b>OPORTUNIDADES</b> <b>O1.</b> Materia prima a bajos costos <b>O2.</b> Mercado no abundante. <b>O3.</b> Tecnología <b>O4.</b> Demanda abundante <b>O5.</b> Precios en la competencia	<b>La Estrategia FO (Maxi-Maxi)</b> *Ofrecer productos de calidad. *Realizar publicidad llamativa. *Incentivar al personal. *Estar al tanto de nuevas tecnologías.	<b>La Estrategia DO (Mini-Maxi)</b> *Revisar los pedidos y confirmarlos *Mediante publicidad hacer conocer el producto *Incentivar al personal
<b>AMENAZAS</b> <b>A1.</b> Copia de diseños. <b>A2.</b> Cambios políticos <b>A3.</b> Inflación en MPI <b>A4.</b> Cambios tecnológicos <b>A5.</b> Productos sustitutos.	<b>La Estrategia FA (Maxi-Mini)</b> * Mediante clientes fantasmas investigar si existe copia de diseños. *Buscar formas de superar y adaptarse a cambios políticos y económicos.	<b>La Estrategia DA (Mini-Mini)</b> *Realizar planes que incluyan estrategias para entrar en el mercado de manera sutil y competente. *Estar en constante innovación ante nuevas tecnologías.

**Fuente:** Matriz FODA

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Mediante el análisis de la Matriz FODA se puede establecer diferentes estrategias que se debe poner en práctica en la empresa para su acogida en el mercado, en base a parámetros que han sido definidos por un estudio de mercado, los cuales se han estudiado cautelosamente con el fin de obtener un rendimiento óptimo en el desarrollo de metas y objetivos que se ha trazado la empresa. Para Osiris el panorama es favorable ya que las fortalezas y oportunidades a las que se atiene son bases fundamentales para lograr el éxito en sus actividades, mostrando un alto grado de impacto positivo, mientras que las debilidades y amenazas están ponderadas en menor impacto debido a que los factores q afectan a la microempresa serán tratados de la mejor manera para obtener una solución.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## Capítulo III

### 3 Estudio de Mercado

- Los estudios de mercado "describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor" (Malhotra, 2004, pág. 115)
- El estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización (Kotler Bloom, 2003, pág. 120)
- "La recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing" (Randall, 2004, pág. 98)

Basándonos en las definiciones anteriores podemos acotar que el estudio de mercado es un proceso en el cual se recopila información la cual es analizada para obtener datos de suma importancia acerca de la relevancia y poder de compra de consumidores, distribuidores para que las personas responsables del área respectiva

puedan tomar las correctas decisiones en una situación de mercado en la que se estén desarrollando.

Para el presente proyecto el estudio de mercado radica en determinar la aceptación del producto, es decir llegar a conocer que nivel de necesidad tienen los clientes en adquirir el producto que se les va a brindar.

### **3.01 Análisis Del Consumidor**

El consumidor es aquel individuo u organización que demanda bienes o servicios que ofrece, ya sea un productor o quien provee los mencionados bienes y servicios. Vale mencionarse que esa demanda tiene como motivación la satisfacción de necesidades o en su defecto reemplazar el gasto de energía o daño que haya recibido algún bien.

(DEFINICIONES ABC, 2010)

El factor más importante que hace que una empresa surja es el consumidor, debido a las necesidades que presenta. Una empresa puede evaluar y analizar dichas necesidades, en general las actividades empresariales giran en torno al consumidor, los fines empresariales se enfocan hacia una fidelidad por parte del cliente que según su nivel de consumo definirá el éxito o fracaso al que se está encaminando una organización.

En el presente proyecto se tiene una extensa variedad de consumidores de diferente edad, condición social, estado civil, nivel de educación, grado de desarrollo social, el producto que se ofrece son objetos llamativos y tradicionales hechos manualmente,

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

esto atrae mucho a la demanda que en estos objetos encontrarán un valor agregado y un detalle único.

Lo que la empresa en sí busca es evaluar y analizar cómo hacer que el cliente se relacione estrechamente con el producto, para luego determinar su satisfacción, la cual depende de: el estilo de vida, personalidad, autoimagen, motivación, en el caso de que sea una respuesta positiva se empezará a tener cierto grado de fidelidad por parte del cliente y por ende las ventas serán más fáciles de realizar, de lo contrario se debe buscar nuevas alternativas para la satisfacción de su necesidad, y para conocer su comportamiento al momento de obtener el producto y según esto desarrollar estrategias de mercadeo adecuado para alcanzar su aceptación.

### **3.01.01 Determinación de la Población o Muestra**

#### **3.01.01.01 Población**

El término población refiere al conjunto de personas que vive en un área geográfica determinada y cuyo número se calcula a instancias de una evaluación estadística, una población será el conjunto de individuos pertenecientes a una misma especie y que habitan en la misma zona geográfica. (ABC, 2007, pág. 329)

- **Población referente al proyecto**

Para realizar el análisis de la población a la que se enfoca la empresa Osiris S.A., se ha tomado en cuenta la población de la capital del Ecuador y considerando que el producto que se ofrece son artesanías a base de vidrio reciclado se incluirá también a

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

los extranjeros de provincia e internacionales que ingresen a la ciudad, ya que estos son clientes potenciales en el mercado artesanal.

La cantidad de habitantes que existen en el Distrito Metropolitano de Quito es de 2239191 habitantes aproximadamente de los cuales 40587 se encuentran poblando el Centro histórico de Quito según datos del INEC.

Debido a que el mercado se enfoca también a turistas se ha investigado que a la ciudad de Quito ingresan 387627 extranjeros internacionales y 9754 extranjeros interprovinciales por año según información del Ministerio de Turismo.

**Tabla 15.** Población de Habitantes según el target de mercado

NACIONALIDAD	POBLACIÓN
Centro de Quito	40587
Interprovincial	9754
Extranjero	387627
<b>TOTAL</b>	437968

**Fuente:** INEC/M.TURISMO

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Según el análisis realizado se tiene como dato de población 437968 habitantes.

### 3.01.01.02 Muestra

El muestreo es una herramienta de la investigación científica, cuya función básica es determinar que parte de una población que debe examinarse, con la finalidad de hacer inferencias sobre dicha población. La muestra debe lograr una representación adecuada

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

de la población, en la que se reproduzca de la mejor manera los rasgos esenciales de dicha población que son importantes para la investigación. (NEGOCITY, 2011)

- **Muestra referente al proyecto.**

Para el presente proyecto el sector de muestreo será enfocado a hombres y mujeres de 15 años en adelante, anteriormente se logró definir la población que es de 872278 habitantes, según varios autores cuando la población es > a 100000 se considera como un universo infinito para la cual se utilizará la siguiente fórmula:

**Figura 24.** Fórmula de la muestra

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}$$

**Fuente:** Muestreo

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**En donde:**

n= muestra

z= nivel de confianza

p= probabilidad de ocurrencia

q=probabilidad de no ocurrencia

e= margen de error

### 3.01.01.03 Tamaño de la muestra

Para definir el tamaño de la muestra consideraremos que tiene un 5% de Margen de error y un 95% de nivel de confianza, que nos proyecta un valor de 1,96.

#### Datos:

$$z = 1,96$$

$$p = 0.50$$

$$q = 0.50$$

$$e = 0,05$$

#### Cálculo:

$$n = \frac{1,96^2 * 0.50 * 0.50}{0,05^2}$$

$$n = \frac{0,96}{0,0025}$$

$$n = 384$$

Mediante el resultado obtenido se ha determinado el tamaño de la muestra es de 384 encuestas a realizar.

### **3.01.02 Técnicas de Obtención de Información**

Son procedimientos utilizados para obtener la información necesaria de lo que se está estudiando o examinando de tal forma que se evalúa cualquier actividad, área, proyecto, objeto u operación que se presente en torno al elemento estudiado.

Para el presente proyecto se utilizará como técnica de obtención de información el muestreo probabilístico simple.

#### **3.01.02.01 Muestreo Probabilístico Simple**

Los métodos de muestreo probabilísticos son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño  $n$  tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables. (ECONOMICC, 2010)

Para este muestreo utilizaremos como herramienta la encuesta para obtener la información necesaria que será de vital importancia.

##### **3.01.02.01.01 Encuesta**

La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos. En una encuesta se realizan una serie de preguntas sobre uno o varios temas a una muestra de personas seleccionadas siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede el análisis de la información. (CIS, 2011)

### **3.01.02.01.02 Análisis de la Información**

El análisis de los datos de la encuesta, como cualquier otro tipo de datos de interés científico, ha de guardar relación con el problema de conocimiento que se trata de esclarecer y con la métrica de la información empírica que se tiene entre manos , es decir lo primero que se debe realizar en una encuesta no es ver que dicen los datos sino que dicen en relación con el problema que se plantea y las hipótesis que uno se había planteado previamente. (RINCON, 2012)

## Desarrollo de la Encuesta

### Sexo o Género:

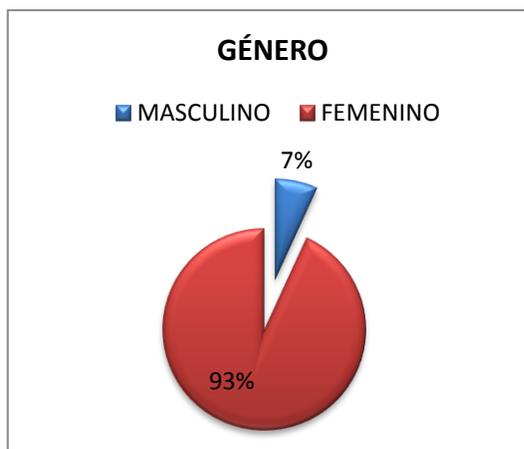
**Tabla 16.** Porcentaje de hombres y mujeres que participaron en la encuesta.

GENERO		
OPCIONES	NÚMERO	%
MASCULINO	26	7
FEMENINO	352	93

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 25.** Representación gráfica de hombres y mujeres que participaron en la encuesta:



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### Análisis:

Mediante esta pregunta se pudo determinar la cantidad de hombres y mujeres que participaron en la encuesta, dando como resultado un total de 368 mujeres que representa el 93% y 27 hombres que representan el 7%, lo cual indica que los clientes potenciales serán del sexo femenino.

---

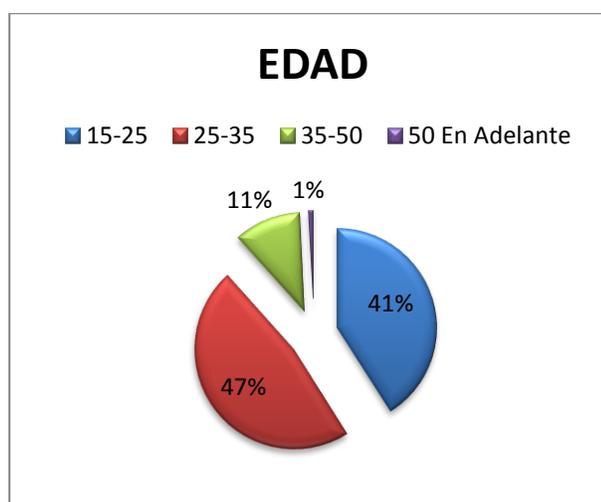
Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Edad:****Tabla 17.** Edad de las personas que participaron en la encuesta.

EDAD				
OPCIONES	15-25	25-35	35-50	50 En Adelante
NÚMERO	157	182	42	3
%	41%	47%	11%	1%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

**Figura 26.** Representación gráfica de la edad de las personas que participaron en la encuesta.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

**Análisis:**

Mediante este parámetro se pretendía deducir la edad en la que se encuentra la mayoría de clientes, obteniendo los mayores porcentajes en personas de 25 a 35 años las cuales fueron 182 y representaron un 47% de los encuestados, esto lleva a la conclusión de que los clientes potenciales oscilarán en una edad de 15 a 35 años de edad.

---

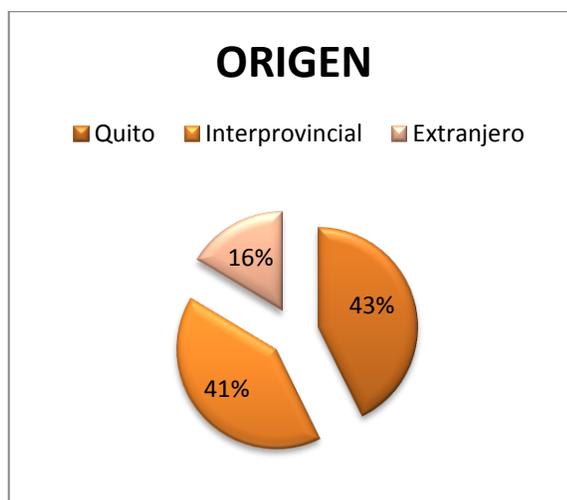
Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Origen:**
**Tabla 18.** Origen de las personas que participaron en la encuesta.

ORIGEN			
OPCIONES	Quito	Interprovincial	Extranjero
NÚMERO	164	157	63
%	43%	41%	16%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 27.** Representación gráfica del origen de las personas que participaron en la encuesta.

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Análisis:**

Este parámetro se desarrolló para informarse acerca de la procedencia de las personas que circulan la Capital de Quito obteniendo un resultado de que 164 personas 43% son de la Capital, mientras que 157 personas 41% son de Otras provincias y 63 personas 16% provienen de otros países, acotando que se tiene variedad de clientes.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 1. ¿Ha comprado alguna vez artículos de vidrio?

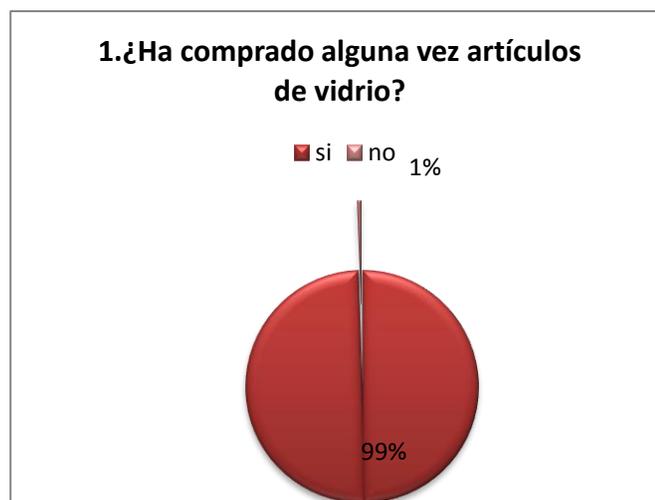
**Tabla 19.** Porcentaje del producto que suele adquirir

1. ¿Ha comprado alguna vez artículos de vidrio?		
OPCIONES	si	no
NÚMERO	382	2
%	99%	1%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

**Figura 28.** Representación gráfica del producto que suele adquirir.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

### Análisis:

Esta pregunta permite conocer las personas que han adquirido productos que hayan sido elaborados con vidrio obteniendo un resultado de 382 personas 99% con respuesta positiva y 2 personas 1% con respuesta negativa, lo que conlleva a definir que la mayoría de personas adquiere productos de este material.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 2. ¿Qué tipo de artículos suele adquirir?

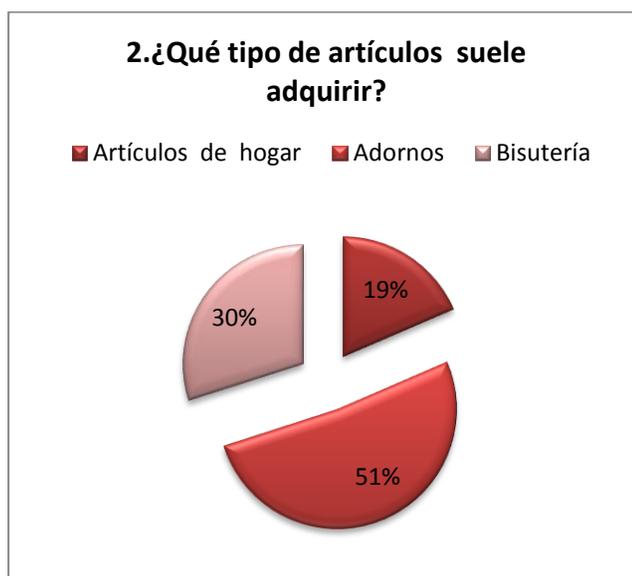
**Tabla 20.** Porcentaje de tipo del producto que suele adquirir

2. ¿Qué tipo de artículos suele adquirir?			
OPCIONES	Artículos de hogar	Adornos	Bisutería
NÚMERO	72	196	115
%	19%	51%	30%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

**Figura 29.** Representación gráfica del tipo del producto que suele adquirir



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

### Análisis:

Mediante esta pregunta se pretendió determinar que productos de vidrio suelen adquirir obteniendo un resultado de 196 personas 51% que adquirieron adornos de vidrio lo que lleva a concluir que es el producto que más tiene acogida en el mercado.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



### 3. ¿Al comprar que factor toma en cuenta?(Marque el que considere más importante)

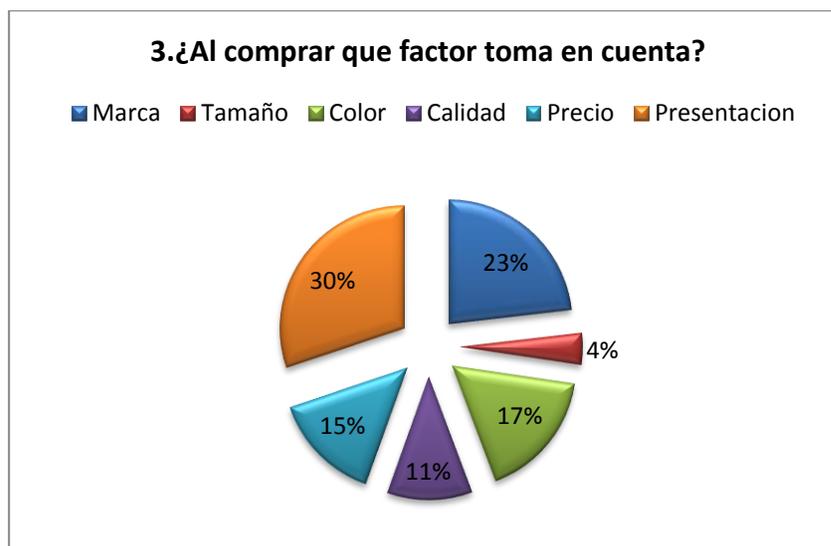
**Tabla 21.** Porcentaje de factores que elige el cliente

3.¿Al comprar que factor toma en cuenta?(Marque el que considere más importante)						
OPCIONES	Marca	Tamaño	Color	Calidad	Precio	Presentación
NÚMERO	89	16	65	43	55	116
%	23%	4%	17%	11%	15%	30%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

**Figura 30.** Representación gráfica de factores que elige el cliente



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

#### Análisis:

Mediante esta pregunta se pudo definir el factor que más se toma en cuenta cuando compran un producto, en este caso la mayoría prefirió la presentación del producto 116 personas 30% seguido por la marca 89 personas 23%, Color 65 personas 17%, precio 55 personas 15% .

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



#### 4. ¿Con qué periodicidad adquiere el producto?

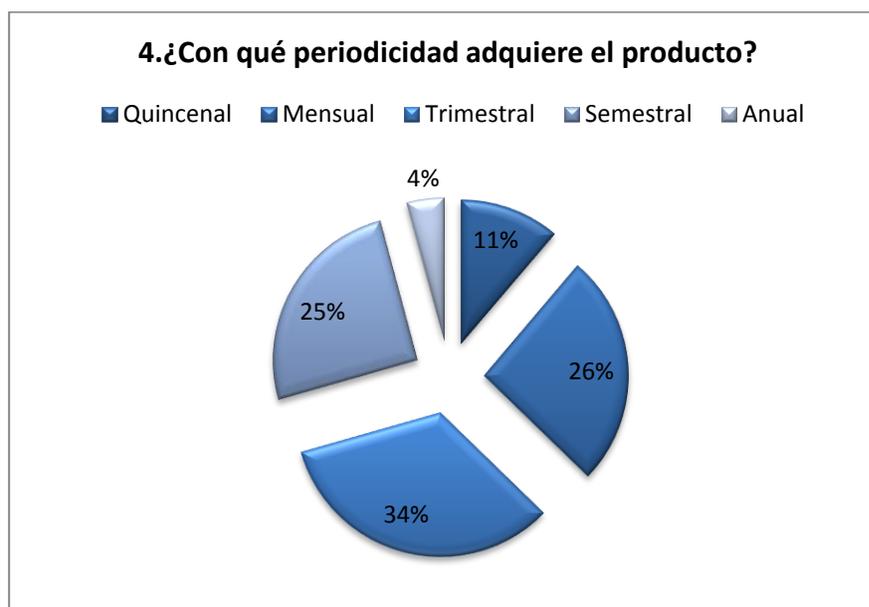
**Tabla 22.** Porcentaje de tiempo que adquiere el producto

4. ¿Con qué periodicidad adquiere el producto?					
OPCIONES	Quincenal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
NÚMERO	43	100	128	97	16
%	11%	26%	34%	25%	4%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 31.** Representación gráfica de tiempo que adquiere el producto



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

#### **Análisis:**

Esta pregunta permite saber cada que tiempo el cliente adquiere el producto, en este caso la mayoría lo hace trimestralmente, esto está reflejado en 128 personas que representan un 34% seguido por varios que lo hacen mensualmente y semestralmente.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 5. ¿Ha comprado artículos de vidrio de alguno de estos vendedores

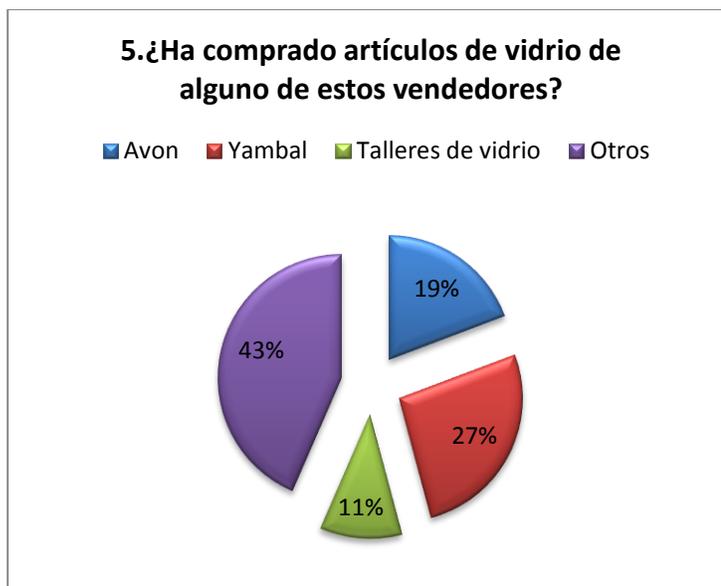
Tabla 23. Porcentaje de competencia

5. ¿Ha comprado artículos de vidrio de alguno de estos vendedores?				
OPCIONES	Avon	Yambal	Talleres de vidrio	Otros
NÚMERO	74	102	41	167
%	19%	27%	11%	43%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

Figura 32. Representación gráfica de competencia



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

### Análisis:

Esta pregunta permite saber cuál es la mayor competencia que en este caso han sido locales pequeños, papelerías, tiendas ya que se reflejó un 167 personas 43% que compra en otros lugares que no son Yambal, Avon y Talleres de vidrio.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



**6. ¿Sabía usted que el vidrio puede ser tratado nuevamente sin perder su calidad?**

**Tabla 24.** Porcentaje de conocimiento acerca del nuevo producto

<b>6. ¿Sabía usted que el vidrio puede ser tratado nuevamente sin perder su calidad?</b>		
<b>OPCIONES</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>NÚMERO</b>	164	220
<b>%</b>	43%	57%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 33.** Representación gráfica de conocimiento acerca del nuevo producto



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Análisis:**

Mediante esta pregunta la empresa se informará acerca del conocimiento que la gente tiene acerca del tratamiento que puede tener el vidrio, en lo cual 220 personas 57% no estaba informado acerca de lo mencionado, mientras que 164 personas 43% si estaban informadas acerca del nuevo tratamiento del vidrio sin perder su calidad.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 7. ¿Estaría dispuesto a adquirir artesanías a base de vidrio reciclado?

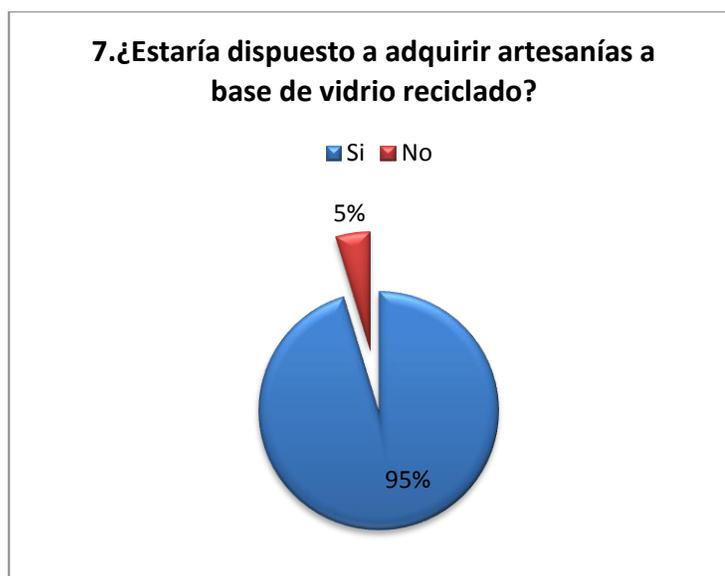
**Tabla 25.** Porcentaje de aceptación del producto

7. ¿Estaría dispuesto a adquirir artesanías a base de vidrio reciclado?		
OPCIONES	Si	No
NÚMERO	366	18
%	95%	5%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 34.** Representación gráfica de aceptación del producto



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### Análisis:

Mediante esta pregunta se puede medir el nivel de aceptación que tendrá el producto en los clientes, debido a que es un proyecto ecológico la mayoría es decir 366 personas 95% dijeron estar dispuestos a adquirir el producto, esto conlleva a la conclusión de una gran acogida del producto.

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 8. ¿Qué tipo de artículos artesanales le gustaría adquirir?

**Tabla 26.** Porcentaje de preferencias del cliente

8. ¿Qué tipo de artículos artesanales le gustaría adquirir?			
OPCIONES	Bisutería	Artículos de hogar	Adornos
NÚMERO	123	72	189
%	32%	19%	49%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 35.** Representación gráfica de preferencias del cliente



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### Análisis:

En esta pregunta se define el producto que se va a elaborar, 189 personas 49% estableció que estarían dispuestos a adquirir adornos a base de vidrio reciclado, seguido por la bisutería con 32 personas 32% y los artículos de hogar 72 personas 19% .

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?

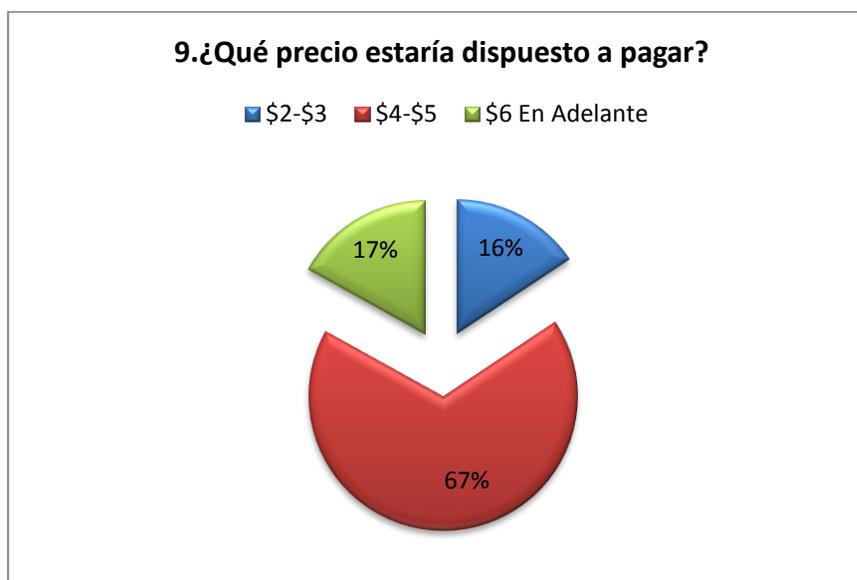
Tabla 27. Porcentaje de precio

9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?			
OPCIONES	\$2-\$3	\$4-\$5	\$6 En Adelante
NÚMERO	60	259	65
%	16%	67%	17%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

Figura 36. Representación gráfica de precio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

### Análisis:

Esta pregunta ayuda a definir y conocer el precio que el cliente estaría dispuesto a pagar por adquirir el producto, en este caso la decisión se enfocó en pagar de 4 a 5 dólares por el producto reflejado en 259 personas equivalente al 67% de encuestados.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



### 10. ¿Le gustaría que su artículo sea personalizado?

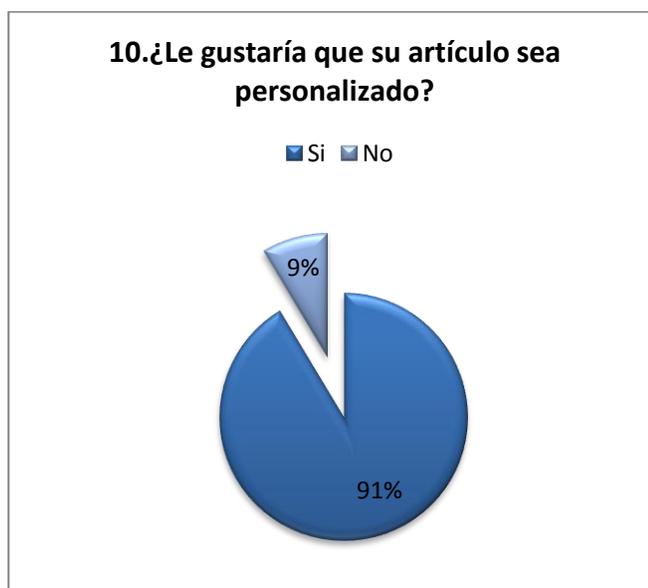
**Tabla 28.** Porcentaje de servicio extra

10. ¿Le gustaría que su artículo sea personalizado?		
OPCIONES	Si	No
NÚMERO	350	34
%	91%	9%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 37.** Representación gráfica de servicio extra



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

#### **Análisis:**

Esta pregunta permite saber si es posible que el cliente prefiera elegir su diseño lo cual refleja 350 personas 91% con una respuesta positiva mientras que 34 personas 9% dijeron que preferían no personalizar su artículo.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 11. ¿Estaría dispuesto a pagar los costos adicionales por la personalización?

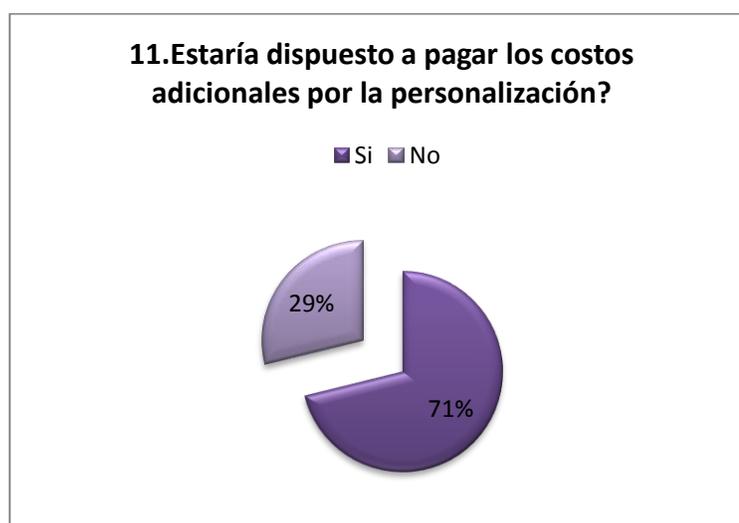
**Tabla 29.** Porcentaje de pago adicional

11. ¿Estaría dispuesto a pagar los costos adicionales por la personalización?		
OPCIONES	Si	No
NÚMERO	274	110
%	71%	29%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

**Figura 38.** Representación gráfica de pago adicional



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

### Análisis:

Mediante este parámetro se logra saber si el cliente está dispuesto a pagar por plasmar un diseño que han pedido, 274 personas 71% dieron una respuesta positiva mientras que 110 personas 29% decidió que no estaría dispuesto a pagar por la personalización.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## 12. Cómo le gustaría recibir información acerca de los artículos?

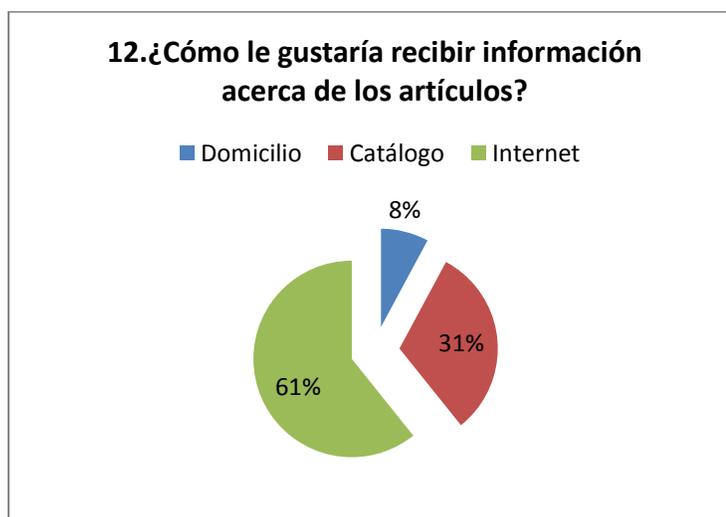
Tabla 30. Porcentaje de información

12. ¿Cómo le gustaría recibir información acerca de los artículos?			
OPCIONES	Domicilio	Catálogo	Internet
NÚMERO	30	119	235
%	8%	31%	61%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

Figura 39. Representación gráfica de información



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen Ludeña

### Análisis:

Mediante este factor se puede definir la forma de hacer llegar información del producto al cliente, de la forma en que prefiera y sea más cómoda, en este caso la información será difundida por Internet lo que se refleja de 235 personas 61% con esta preferencia.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



**13. ¿Está de acuerdo con la implementación de una microempresa artesanal a base de vidrio reciclado en el Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito?**

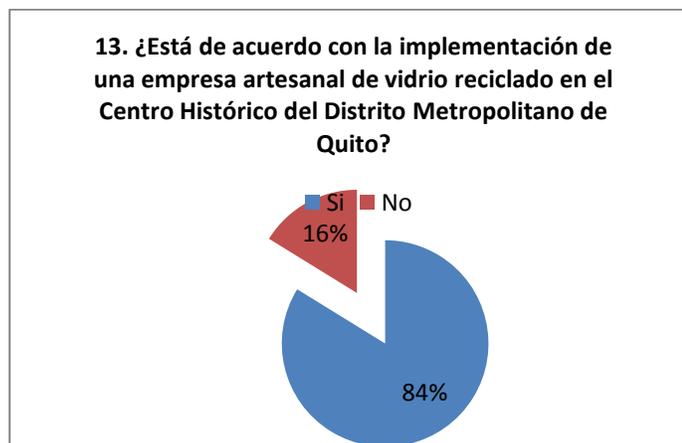
**Tabla 31.** Porcentaje de implementación de la microempresa

<b>13. ¿Está de acuerdo con la implementación de una empresa artesanal de vidrio reciclado en el Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito?</b>		
<b>OPCIONES</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>NÚMERO</b>	321	63
<b>%</b>	84%	16%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 40.** Representación gráfica de la implementación de la microempresa



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Análisis:**

Esta pregunta refleja las personas que están de acuerdo en la implementación de la microempresa y su funcionamiento, obteniendo como resultado que 321 personas 84% está de acuerdo con la implementación de la microempresa mientras que 63 personas 16% no están de acuerdo con lo mencionado.

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**MODELO DE ENCUESTA**

**INSTITUTO SUPERIOR CORDILLERA**

**Objetivo.-** Con fines académicos, se pretende evaluar y recolectar información que permita determinar el nivel de aceptación para la implementación de una microempresa de artesanías a base de vidrio reciclado.

**Instructivo.-** Lea claramente y marque con una X su respuesta.

**Sexo:** M  F

**Edad:** 15-25  25-35  35-50  50-En Adelante

**Origen:** Quito  Interprovincial  Extranjero

**1. ¿Ha comprado alguna vez artículos de vidrio?**

Si

No

**2. ¿Qué tipo de artículos suele adquirir?**

Artículos de hogar

Adornos

Bisutería

**3. ¿Al comprar que factor toma en cuenta?(Marque el que considere más importante)**

Marca  Calidad

Tamaño  Precio

Color  Presentación

**4. ¿Con qué periodicidad adquiere el producto?**

Quincenal  Mensual  Trimestral  Semestral  Anual

**5. ¿Ha comprado artículos de vidrio de alguno de estos vendedores?**

Avon  Yambal  Talleres de Vidrio  Otros

**6. ¿Sabía usted que el vidrio puede ser tratado nuevamente sin perder su calidad?**

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

Si

No

**7. ¿Estaría dispuesto a adquirir artesanías a base de vidrio reciclado?**

Si

No

**8. ¿Qué tipo de artículos artesanales le gustaría adquirir?**

Bisutería

Artículos de hogar

Adornos

**9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?**

Bisutería	
\$2-\$3	<input type="checkbox"/>
\$4-\$5	<input type="checkbox"/>
\$6- En adelante	<input type="checkbox"/>

Artículos de hogar	
\$2-\$3	<input type="checkbox"/>
\$4-\$5	<input type="checkbox"/>
\$6- En adelante	<input type="checkbox"/>

Adornos	
\$2-\$3	<input type="checkbox"/>
\$4-\$5	<input type="checkbox"/>
\$6- En adelante	<input type="checkbox"/>

**10. ¿Le gustaría que su artículo sea personalizado?**

Si

No

**11. ¿Estaría dispuesto a pagar los costos adicionales por la personalización?**

Si

No

**12. ¿Cómo le gustaría recibir información acerca de los artículos?**

Domicilio

Catálogo

Internet

**13. ¿Esta de acuerdo con la implementación de una microempresa artesanal a base de vidrio reciclado en el Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito?**

Si

No

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!!☺**

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 3.01.03 Análisis General

A partir de la encuesta se puede deducir los siguientes puntos:

- El cliente potencial se enfoca en las mujeres, de 25 a 35 años de edad las cuales en su mayor porcentaje son de la ciudad de Quito, cabe recalcar que también provienen de diferentes provincias del país, y del extranjero.
- Casi la totalidad de habitantes encuestados ha tenido la oportunidad de comprar artículos de vidrio, en mayoría son adornos.
- El factor más importante para el cliente al momento de adquirir un artículo de vidrio es la presentación, es decir los diseños que tiene el producto seguido por la marca y color.
- La mayoría de habitantes encuestados certifico que adquieren el producto trimestralmente, en su mayoría en diferentes locales.
- Más del 50% de los individuos no estaba informado acerca del tratamiento del vidrio, pero al enterarse acerca de esta actividad en su mayoría estaban de acuerdo en adquirir artículos hechos a base de vidrio reciclado, en su preferencia adornos de vidrio.
- El precio que se disponía a pagar más del 50 % de los individuos oscilaría entre 4 a 5 dólares americanos, considerado un precio cómodo que está al alcance de diferentes tipos de clases sociales. La información acerca de la gama de productos que ofrecerá Osiris S.A. se brindará a través de Internet, según la preferencia del cliente.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- A la mayoría de habitantes encuestados le interesaría que su artículo sea personalizado y estarían dispuestos a pagar costos adicionales en cuanto a su diseño.
- La mayoría de individuos encuestados concordó con implementar la empresa en el Centro Histórico de Quito.

### 3.02 Oferta

Al igual que en el caso de la demanda, señalaremos un conjunto de factores que determinan la oferta de un empresario individual. Estos son la tecnología, los precios de los factores productivos (tierra, trabajo, capital) y el precio del bien que se desea ofrecer. (MONOGRAFAS, 2011)

#### 3.02.01 Oferta Histórica

Muestra datos macroeconómicos de periodos anteriores que mediante un cálculo dan a conocer la cantidad ofertada en dólares de una empresa que provee un servicio o producto determinado.

**Tabla 32.** Oferta Histórica

<b>Periodo</b>	<b>PIB</b>	<b>Oferta Total</b>
2014	5,2	1'226.400,00
2013	4,5	1'171.212,00
2012	5,1	1'111.480,19
2011	7,8	<b>1'024.784,73</b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 3.02.02 Oferta Actual

Muestra datos macroeconómicos de periodos actuales de empresas que se dedican a la producción de un producto igual al que oferta la empresa analizada, que mediante un cálculo dan a conocer la cantidad ofertada en dólares de cada empresa.

**Tabla 33.** Oferta Actual

Nombre Empresa	Cantidad de productos	Oferta Total
Yambal, Avon, Oriflame, Esika	111.600	446.400
Ecuaglass	114.000	342.000
Duravidrio	84.000	168.000
Taller ArteVidrio	180.000	270.000
<b>Total</b>	<b>489600</b>	<b>1226400</b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 3.03.03 Oferta Proyectada

Muestra datos macroeconómicos de periodos futuros que mediante un cálculo dan a conocer la cantidad ofertada en dólares de una empresa.

**Tabla 34.** Oferta Proyectada

Periodo	PIB	Oferta Total
2014	5,2	1'226.400,00
2015	5,2	1'290.172,80
2016	5,2	1'357.261,79
2017	5,2	1'427.839,40
2018	5,2	1'502.087,05

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 3.03 Productos Sustitutos

Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad. Con el avance tecnológico el sustituto se va posicionando sobre el otro hasta sacar al producto original del mercado. (Producción, 2011)

#### 3.03.01 Oferta Histórica

**Tabla 35.** Productos sustitutos Oferta Histórica

Periodo	PIB	Oferta Total
2014	5,2	592.680,00
2013	4,5	566.009,40
2012	5,1	537.142,92
2011	7,8	495.245,77
2010	3,2	479.397,91

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

#### 3.03.02 Oferta Actual

**Tabla 36.** Productos sustitutos Oferta Actual

Nombre Empresa	Cantidad de productos	Oferta Total
Arte en tagua	40.920	163.680
Joyería Artesanal	63.600	190.800
Tagua y Mimbres	30.000	60.000
Plastigam	118.800	178.200
<b>Total</b>	<b>253320</b>	<b>592680</b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 3.03.03 Oferta Projectada

**Tabla 37.** Productos sustitutos Oferta Projectada

Periodo	PIB	Oferta Total
2014	5,2	592.680,00
2015	5,2	623.499,36
2016	5,2	655.921,33
2017	5,2	690.029,24
2018	5,2	725.910,76

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 3.04 Demanda

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores La demanda es una función matemática.

#### 3.04.01 Demanda Histórica

Muestra datos macroeconómicos de periodos anteriores en cuanto a la demanda existente, que mediante un cálculo dan a conocer la cantidad demandada en dólares de la empresa, cabe recalcar que al ser una empresa nueva estos datos son supuestos estimados.

**Tabla 38.** Demanda Histórica

PERIODO	INFLACIÓN	TOTAL DEMANDA
2014	1,52	1'501.325,573
2013	1,52	1'478.505,425
2012	1,52	1'456.032,142
2011	1,52	1'433.900,454
2010	1,52	1'412.105,167

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 3.04.02 Demanda Actual

Es la determinación de la demanda que existe en el mercado, a partir de los datos que se ha obtenido en la recolección de información que se dio en la encuesta, la cual reflejó los siguientes datos:

#### Cálculo de la demanda

**Muestra:** 437968

**Consumo:** 99% =  $437968 * 99/100$  = 433588,32

**Frecuencia de compra** 34% =  $433588,32 * 34/100$  = 147420,029 \* 4 = 589680,115

**Aceptación del precio** 67% =  $589680,115 * 67/100$  = 395085,677 \* \$4 = 1580342,71

**Aceptación del producto** 95% =  $1580342,71 * 95/100$  = 1501325,57

**Total Demanda Actual** 1'501.325,57

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 3.04.03 Demanda Proyectada

Es una estimación futura acerca de los valores actuales obtenidos con el fin de conocer valores futuros que permitan determinar la forma en que evolucionan las variables que influyen dentro de la demanda.

**Tabla 39.** Demanda Proyectada

PERIODO	INFLACIÓN	TOTAL DEMANDA
2014	1,52	1'501.325,573
2015	1,52	1'524.145,722
2016	1,52	1'547.312,737
2017	1,52	1'570.831,891
2018	1,52	1'594.708,535

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 3.05 Balance Oferta-Demanda

Es un método para poder obtener un resultado que equilibre la oferta y la demanda a partir de datos anteriores ya desarrollados.

#### 3.05.01 Balance Actual

En el balance Actual se ve reflejado el valor de la demanda insatisfecha que existe en el presente año estudiado, esto se obtiene de datos anteriores de la cantidad de la oferta y la cantidad de la demanda.

**Tabla 40** Balance Actual

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	1'226.400	1'501.325,57	-274.925,5733

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 3.05.02 Balance Proyectado

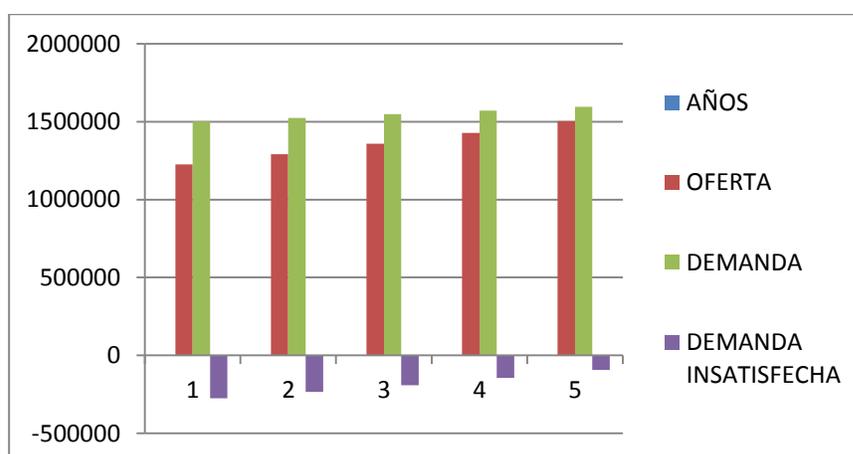
**Tabla 41.** Balance Proyectado

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	1226400,00	1501325,57	-274925,57
2015	1290172,80	1524145,72	-233972,92
2016	1357261,79	1547312,74	-190050,95
2017	1427839,40	1570831,89	-142992,49
2018	1502087,05	1594708,54	-92621,49

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 41.** Representación Gráfica del Balance proyectado



**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Mediante este gráfico se puede observar que existe demanda insatisfecha la cual mediante estrategias de venta se pretenderá cubrir con un porcentaje de esta cifra de individuos insatisfechos.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## Capítulo IV

### 4. Estudio Técnico

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada.

También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. Con lo anterior determinado, podemos realizar una estructura de costos de los activos mencionados. (E-TECNICO, 2011)

## 4.1 Tamaño del Proyecto

Con el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. (GRATIS, 2010)

### 4.1.1 Capacidad Instalada

Corresponde a la capacidad máxima disponible de producción permanentemente de la empresa. Aquí ya se ha hecho un proceso de armonización de todos los equipos y se llega a una conclusión final sobre la cantidad máxima que se puede producir por un turno de trabajo, estimado generalmente en ocho horas. (LUGE, 2011)

Se ha estimado que en la microempresa Osiris se producirá 20 artículos diarios los cuales han sido distribuidos como se detalla a continuación, cabe aclarar que la proyección está desarrollada en base al porcentaje del PIB, debido a que este indicador muestra la cantidad de producción del país.

#### Capacidad Instalada

Productos	Diario
Adornos	10
Artículos de hogar	5
Bisutería	5
TOTAL	20

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



En el presente proyecto la capacidad instalada es de 60m<sup>2</sup> los cuales han sido distribuidos según parámetros determinados con el fin de cubrir las necesidades tanto de los integrantes de la microempresa como las necesidades de los clientes y proveedores.

**Tabla 42.** Área de Osiris

Área	Largo X Ancho	Total área
<b>1.Ventas</b>	3m x 3m	9m <sup>2</sup>
<b>2.Bodega</b>	3m x 3m	9m <sup>2</sup>
<b>3.Área de limpieza y clasificación del vidrio</b>	3m x 4m	12m <sup>2</sup>
<b>4.Área de moldeado cortado y pulido</b>	3m x 3m	9m <sup>2</sup>
<b>5.Área de pintura y secado</b>	3m x 6m	18m <sup>2</sup>
<b>7.Baños</b>	2m x 1.5m	3m <sup>2</sup>
	<b>Total:</b>	<b>60m<sup>2</sup></b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Los porcentajes que se dedicarán a la producción de cada artículo diariamente son los siguientes:

**Tabla 43.** Producción Diaria Osiris

Productos	Cantidad Diaria	%
Adornos	10	50%
Artículos de hogar	5	25%
Bisutería	5	25%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## Mano de Obra

Se refiere a las personas que van a laborar en la empresa que en este caso son los siguientes:

**Tabla 44.** Personal Osiris

Cargo	Sueldo	Días laborables a la semana
<b>Administrador</b>	400	5
<b>Operador 1</b>	340	5
<b>Operador 2</b>	340	5
<b>Operador 3</b>	340	5

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 4.01.02 Capacidad Óptima

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto. (Pedraza, 2011)

La capacidad óptima determinada en el presente proyecto se refleja en la demanda insatisfecha que es de 274925,5733 , de la cual se pretende cubrir un 70% debido a que el

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

30% restante se basa en varios factores que incluyen negativamente en cuanto a la distribución del producto.

**Figura 42.** Factores determinantes de la capacidad óptima



**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

#### 4.02 Localización

Conjunto de técnicas, métodos y modelos que permiten determinar con criterio económico la ubicación óptima de la empresa o unidad económica de producción. La localización óptima es aquel lugar geográfico que, le proporciona a la empresa el máximo beneficio o, para unos ingresos dados, le depara el mínimo coste. (Eco-mia, 2010)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 4.02.01 Macro Localización

También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como. Mano de obra materiales primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, zona francas. Condiciones, sociales y culturales. (Blogs, 2010)

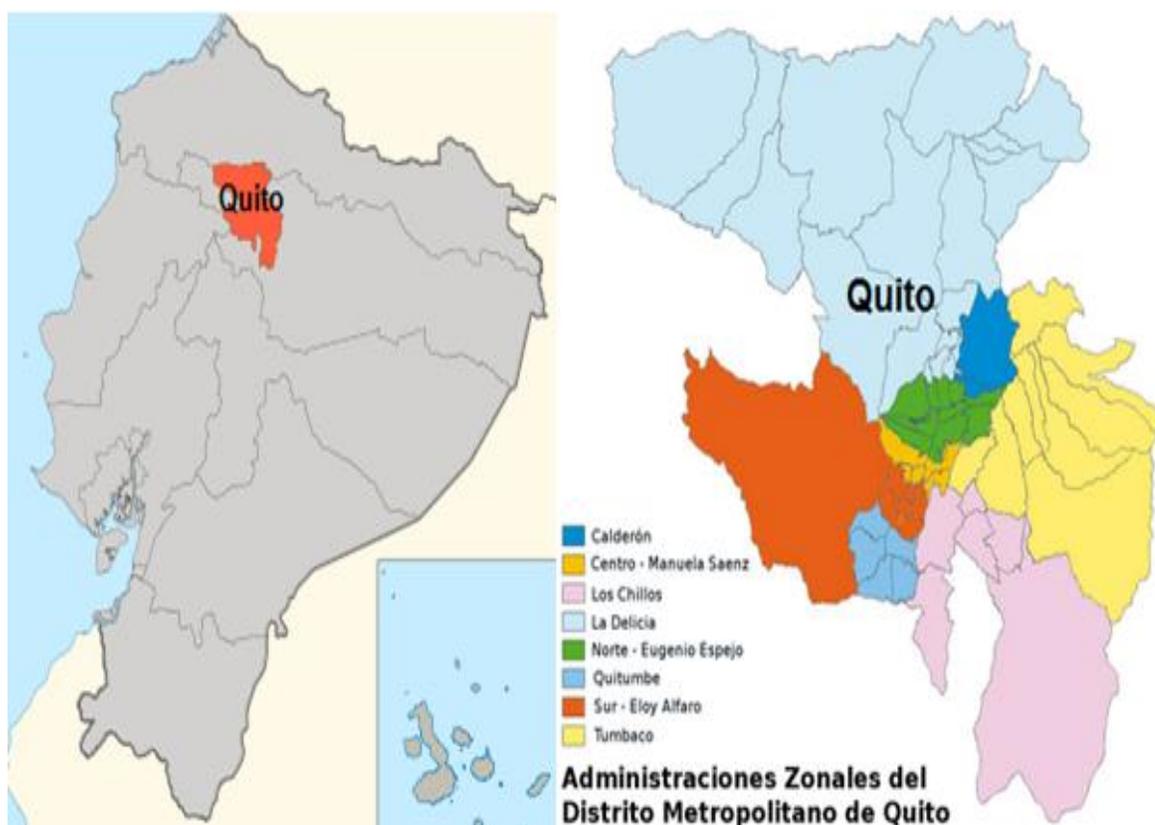
**Tabla 45.** Macro ubicación de Osiris

<b>País</b>	Ecuador
<b>Provincia</b>	Pichincha
<b>Ciudad</b>	Quito
<b>Sector</b>	Centro Histórico

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 43.** Macro localización de Osiris S.A.



**Fuente:** Mapas y más

**Elaborado por:** Mapas y más

#### 4.02.02 Micro Localización

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re-limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona. (Answers, 2011)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



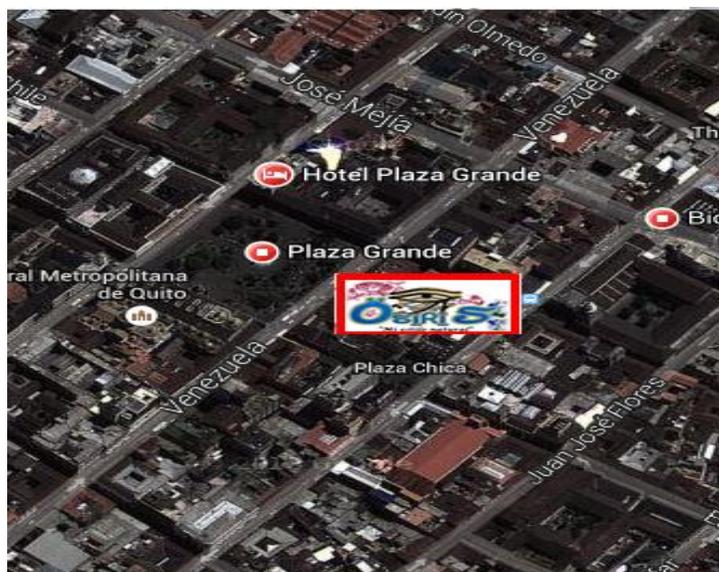
**Figura44.** Micro localización de Osiris



Fuente: Google Maps

Elaborado por : Google Maps

**Figura 45.** Micro localización de Osiris



Fuente: Google Maps

Elaborado por : Google Maps

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 4.02.03 Localización Óptima

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital. (Sarmiento, 2005, pág. 45)

**Tabla 46.** Matriz de Factores relevantes

Factores	Ponderación	Calificación		Calificación Ponderada	
		Comité del Pueblo N°1	Centro Histórico de Quito	Comité del Pueblo N°1	Centro Histórico de Quito
<b>Geográficos</b>					
Proximidad con el mercado	0,2	3	4	0,6	0,8
Vías de acceso	0,2	3	4	0,6	0,8
Medio de transporte	0,1	3	5	0,3	0,5
Parqueadero	0,02	3	2	0,06	0,04
Clima	0,06	4	4	0,24	0,24
Terreno	0,1	4	3	0,4	0,3
<b>Económicos</b>				0	0
Servicios Básicos	0,09	3	4	0,27	0,36
Seguridad	0,03	2	4	0,06	0,12
Infraestructura	0,03	2	4	0,06	0,12
Mano de Obra	0,05	2	3	0,1	0,15
Arriendo	0,05	3	2	0,15	0,1
Materia prima	0,07	4	4	0,28	0,28
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>36</b>	<b>43</b>	<b>3,12</b>	<b>3,81</b>

**Fuente:** Estudio Técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

La planta estará situada geográficamente en un lugar concurrido, con el cual será fácil llegar al mercado debido a que el sector del Centro histórico de Quito, es una zona turística que cuenta con factores favorables para el desarrollo del presente proyecto.

#### **4.03 Ingeniería del Producto**

Es una disciplina de la ingeniería cuyo objeto es el diseño y desarrollo de productos desde la concepción inicial hasta su puesta en el mercado. Implica una continua toma de decisiones basadas en conocimiento positivo para ir modelando el producto que se desarrolla de acuerdo a varios factores. (Paspuel, 2011)

##### **4.03.01 Definición del Bien y Servicio**

La microempresa Osiris se dedicará a elaborar artesanías a base de vidrio reciclado aportando principalmente a la conservación del medio ambiente cumpliendo así con uno de los principales objetivos propuestos, en base a la información que se recolectó en el estudio técnico se determinó que la mayor producción abarcará diferentes adornos de vidrio seguido por bisutería de vidrio y artículos de hogar de vidrio, los cuales tendrán diferentes presentaciones.

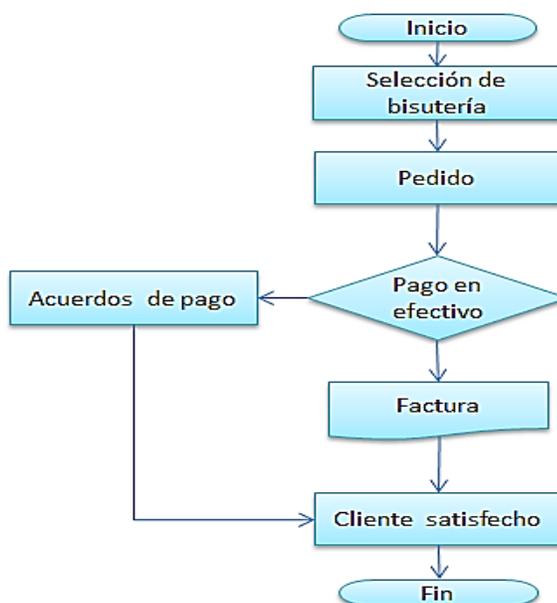
El proceso será mediante el corte en moldes del vidrio lo cual permitirá crear diseños fabulosos, creativos y originales que se ajustan a los diferentes gustos y preferencias del cliente, además de su precio cómodo y razonable cabe recalcar que el

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

cliente tendrá la opción de personalizar su artículo esto con el respectivo monto adicional dependiendo del diseño y de los materiales utilizados.

**Figura 46.** Flujograma de proceso de ventas de la microempresa Osiris



**Fuente:** Estudio Técnico

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Tabla 47.** Simbología del Flujograma

Formas	Significado
	Inicio/Fin
	Proceso
	Decisión
	Documento
	Flujo de información

**Fuente:** Flujos.com

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 4.03.02 Distribución de Planta

La distribución de planta es un concepto relacionado con la disposición de las máquinas, los departamentos, las estaciones de trabajo, las áreas de almacenamiento, los pasillos y los espacios comunes dentro de una instalación productiva propuesta o ya existente. La finalidad fundamental de la distribución en planta consiste en organizar estos elementos de manera que se asegure la fluidez del flujo de trabajo, materiales, personas e información a través del sistema productivo. (Valarezo, 2011, pág. 15)

- **Códigos de cercanía**

Se define como códigos de cercanía a símbolos que muestran la proximidad entre las diferentes actividades de una empresa y también de sus departamentos, tratando de esta forma distribuir de una manera óptima cada uno de ellos.

**Tabla 48.** Códigos de cercanía

Código	Significado
A	Absolutamente necesario
E	Especialmente necesario
I	Importante que este cerca
O	Cercanía ordinaria
U	Sin importancia
X	Cercanía indiferente

**Fuente:** Matriz Layout

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### • Factores del proceso

Estos factores determinan las razones en cuanto a la cercanía de las diferentes áreas o departamentos o diferentes actividades que se realizan dentro de una planta.

**Tabla 49.** Factores de proceso

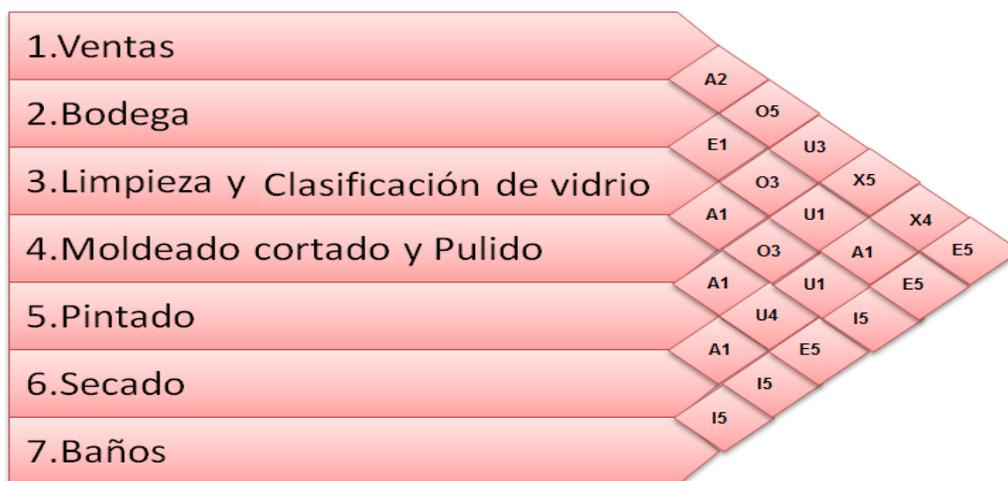
Código	Significado
1	Por proceso
2	Por gestión administrativa
3	Precaución
4	Higiene
5	Ruido

**Fuente:** Matriz Layout

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 4.03.03 Matriz Triangular

**Figura 47.** Matriz Triangular



**Fuente:** Matriz triangular

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



#### **4.03.04.01 Descripción de la Instalación del Proyecto**

##### **Ventas**

El área de Ventas contará con un espacio iluminado, de buenas condiciones con ventilación y la respectiva higiene.

Su medida es de 3m x 3m.

##### **Bodega**

El área de Bodega será un lugar fresco, seco en el cual los productos estén debidamente conservados.

Su medida es de 3m x 3m.

##### **Limpieza y Clasificación del vidrio**

El área de limpieza y clasificación del vidrio se conformará por un lugar con las debidas medidas de higiene y ventilación.

Su medida es de 4m x 3m.

##### **Moldeado Cortado y pulido del vidrio**

El área de moldeado Cortado y pulido contará con un lugar fresco, seco y con la debida maquinaria respectiva.

Su medida es 3m x 3m.

##### **Área de Pintado y Secado**

El área de pintado contará con una adecuada ventilación, será un lugar fresco con un ambiente seco y estará vinculado con el área de secado.

Su espacio de trabajo será de 3m x 6m.

## Baños

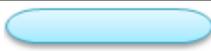
Los baños contarán con una excelente higiene, ventilación y materiales de aseo necesarios para su respectivo buen uso. Existirá un baño en el área de pintado y secado el cual medirá 2m x 1.5m, el cual está destinado a satisfacer las necesidades de las áreas de producción, mientras que en el área de ventas existirá un baño de 1.5m x 1.5m, con el fin de que la persona encargada de ventas tenga un servicio higiénico cercano.

### 4.03.04.02 Proceso Productivo

Un proceso de producción es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. (Defin., 2010)

En el caso de Osiris el proceso productivo partirá desde el momento en que se adquiere la materia prima hasta obtener un producto terminado para ser vendido.

**Tabla 50.** Simbología del Flujograma de producción de Osiris

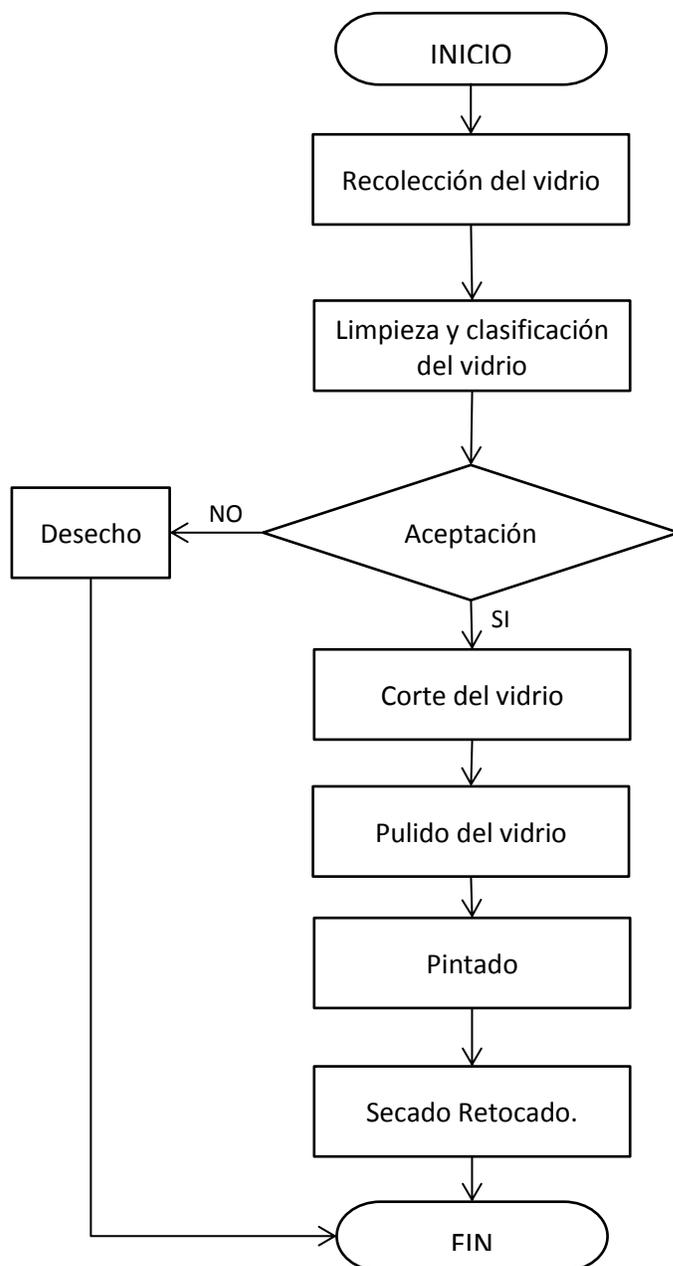
Formas	Significado
	Inicio/Fin
	Proceso
	Decisión
	Documento
	Flujo de información

**Fuente:** Flujos.com

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Figura 49.** Diagrama de flujo del proceso productivo de Osiris


**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 4.03.04.02.01 Descripción del Diagrama de Producción

**PASO 1.- Recolección del vidrio.** La recolección del vidrio se efectuará gracias a la colocación de iglús que sirvan para depositar desechos de vidrio en diferentes puntos de la ciudad ya sea calles locales comerciales, instituciones educativas, empresas etc.

**PASO 2.- Limpieza y clasificación del vidrio.** Una vez que se obtenga el vidrio se procederá a clasificarlo por colores, estos son verde transparente y café, mientras se va clasificando se debe ir quitando toda clase de componentes que no le pertenezcan al vidrio, en caso de que el vidrio se encuentre en un estado con el cual no se pueda trabajar se procederá a desecharlo, de lo contrario seguirá con el siguiente procedimiento.

**PASO 3.- Corte del Vidrio.** Luego de haber librado al vidrio de toda impureza, a través de moldes se comienza a cortar debidamente el vidrio siempre cuidadosamente, ya que si se lo hace con negligencia podría causar algún daño.

**PASO 4.- Pulido del vidrio.** Al haber cortado el molde se notará que los bordes quedarán afilados, esto puede causar algún daño o corte, para evitar esto utilizamos pulidores para los bordes los cuales brindarán suavidad al producto semiterminado.

**PASO 5.- Pintado.** Cuando se obtiene el molde pulido se decorará con pinturas especialmente para vidrio, esto se realiza con las debidas precauciones, para obtener un detalle excelente de lo que se va a plasmar en la artesanía.

**PASO 6.- Secado y retocado.** Al terminar la decoración, se deja secar la artesanía y si es necesario se corrige los pequeños detalles que tal vez falten, luego se obtendrá el producto terminado, listo para la venta.

#### 4.03.04.03 Maquinaria

Es el conjunto de máquinas que realizan trabajos para llegar a un mismo fin u objetivo

**Tabla 51.** Maquinaria de Osiris

Cod.	Maquinaria	Cant.	Precio	Total	Características	Ilustración
A1	Cortador Circular de Vidrio	2	\$ 60	\$ 120	Cortadora de diámetros de 1 hasta 60 cm	
A2	Escuadras para corte de vidrio	3	\$ 20	\$ 60	Escuadras de corte profesional de vidrio	
A3	Cortador de Vidrio	3	\$ 10	\$ 30	Cortador profesional de vidrio	
A4	Pulidoras de vidrio	2	\$ 100	\$ 200	Pulidora para acabados fascinantes	
A5	Secadora de vidrio	2	\$ 50	\$ 100	Secadora de pintura de rápido y fácil uso	
A6	Pistola de silicona	2	\$ 30	\$ 60	Pistola para silicona	

**Fuente:** Mercado Libre

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 4.03.04.04 Equipos

Son un conjunto de objetos o accesorios útiles que trabajan para una actividad o trabajo determinado.

**Tabla 52.** Equipos de Osiris

Cod	Equipo	Cant	Preci	Tota	Utilidad	Ilustración
E1	Computadora	1	\$539	\$539	Almacenar datos financieros económicos administrativos y demás datos.	
E2	Laptop	1	\$435	\$435	Servirá para realizar los diseños de las artesanías	

**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## Capítulo V

### 5. Estudio Financiero

Es un método que permite analizar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios. Para esto es necesario aplicar técnicas que permitan recolectar la información relevante, llevar a cabo distintas mediciones y sacar conclusiones. (Defide, 2011)

#### 5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales

En una empresa existen dos tipos de ingresos: operacionales y no operacionales. Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa. Por lo general, toda empresa está dedicada a uno o más actividades económicas principales, y los ingresos originados en estas actividades son considerados ingresos operacionales.

De lo anterior podemos deducir que los ingresos no operacionales son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal. (gerencie, 2010)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Tabla 53.** Producción de artículos de vidrio

Productos	Cant. Diaria	Cant. Semanal	Cant. Mensual	Cant. Anual
Adornos	10	54	217	2600
Artículos de hogar	5	27	108	1300
Bisutería	5	27	108	1300
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>	<b>400</b>	<b>5200</b>

Fuente: Karen Ludeña

Elaborado por: Karen Ludeña

**Tabla 54.** Ingresos Operacionales de Osiris

Productos	AÑO1			AÑO2			AÑO3			AÑO4			AÑO5		
	Cant.	\$	Ingreso	Cant.	\$	Ingreso	Cant.	\$	Ingreso	Cant.	\$	Ingreso	Cant.	\$	Ingreso
Adornos	2600	4	10400	2717	4,11	11161,44	2839	4,22	11978,62	2967	4,33	12855,64	3101	4,45	13796,86
Artículos de Hogar	1300	4	5200	1359	4,11	5580,72	1420	4,22	5989,31	1484	4,33	6427,82	1550	4,45	6898,43
Bisutería	1300	4	5200	1359	4,11	5580,72	1420	4,22	5989,31	1484	4,33	6427,82	1550	4,45	6898,43
<b>TOTAL</b>	<b>5200</b>		<b>20800</b>	<b>5434</b>		<b>22322,87</b>	<b>5679</b>		<b>23957,24</b>	<b>5934</b>		<b>25711,27</b>	<b>6201</b>		<b>27593,72</b>

Fuente: Karen Ludeña

Elaborado por: Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## 5.02 Costos

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión. (Costos, 2011)

### 5.02.01 Costo Directo

Pueden ser definidos como una segregación de los costos de producción entre aquellos que son fijos y aquellos que varían en relación directa con el volumen de producción, es decir que solo los costos variables son los que deben formar parte del costo. (Gestiop, 2010)

### Materia Prima Directa

Son los elementos sobre los cuales se ejerce una labor con el objeto de transformarlo en el producto terminado analizado. Son aquellos elementos principales que conforman el producto. Se pueden medir, contar o pesar, en forma unitaria de producción (enci, 2012)

**Tabla 55.** Materia prima para la producción diaria de 20 artículos de vidrio

Material	Cantidad	C.Diario	C.Semanal	C.Mensual	C.Anual
<b>Vidrio Reciclado (Botellas)</b>	50	1	5	20	240
<b>Láminas de vidrio 10X30</b>	20	4	20	80	960
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>	<b>5</b>	<b>25</b>	<b>100</b>	<b>1200</b>

**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

## Mano de Obra Directa

La mano de obra directa es el costo de mano de obra directamente atribuible a las unidades de los productos elaborados por la organización. En otras palabras, es el costo de los jornales para los trabajadores responsables de fabricar los productos acabados a partir de materias primas. (Español, 2011)

**Tabla 56.** Rol de Pagos de Mano de Obra directa de Osiris

N°	NOMBRE	ÁREA	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	EGRESOS				TOTAL EGRESOS	LIQUIDO A RECIBIR	TOTAL ANUAL
			SUELDO	HORAS EXTRAS	COMISIO NES		9,45% AP. PERS.	MULTA	ANTI CI.	COMI SA.			
1	Operador 1	Producción	340	0	0	\$ 340,00	\$ 32,13	0	0	0	\$ 32,13	\$ 307,87	\$ 3.694,44
2	Operador 2	Producción	340	0	0	\$ 340,00	\$ 32,13	0	0	0	\$ 32,13	\$ 307,87	\$ 3.694,44
3	Operador 3	Producción	340	0	0	\$ 340,00	\$ 32,13	0	0	0	\$ 32,13	\$ 307,87	\$ 3.694,44
		<b>TOTAL</b>	<b>1020</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1020</b>	<b>96,39</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>96,39</b>	<b>923,61</b>	<b>11083,32</b>

**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

- **Total Costo Directo**

**Tabla 57.** Costos Directos de Osiris

<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>Materia prima Directa</b>	<b>1200</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>	<b>11083,32</b>

**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.02.02 Costos Indirectos

Los Costos indirectos de fabricación., se utilizan para acumular los materiales indirectos la mano de obra indirecta y los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos. El esfuerzo físico o mental empleados para la elaboración de un producto. Indirecto aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto es denominado mano de obra indirecta. (Lazcano, 2012)

### Materia Prima Indirecta

Son todos los materiales sujetos a transformación, que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados. (Suárez, 2010)

**Tabla 58.** Materia prima indirecta de Osiris

Materiales	Presentación	PRECIOS			
		Diario	Semanal	Mensual	Anual
<b>Atado de Brochas</b>	Paquete	5,00	0,00	5,00	60
<b>Pinturas De Vidrio</b>	Paquete	5,00	8,70	10,50	126
<b>Pegamento de vidrio</b>	Frasco de 30 gr	0,80	2,55	10,20	122,4
<b>Silicona</b>	Paquete	0,80	2,00	8,00	96
<b>Alambre</b>	Rollo	1,00	1,25	5,00	60
	<b>TOTAL</b>	<b>12,60</b>	<b>14,50</b>	<b>38,70</b>	<b>464,40</b>

**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.02.03 Gastos Administrativos

Todos aquellos gastos originados como consecuencia de financiarse una empresa con recursos ajenos. En la cuenta de gastos financieros destacan entre otras las cuentas de intereses de obligaciones y bonos, los intereses de deudas, los intereses por descuento de efectos, las diferencias negativas de cambio, y se incluyen también dentro de este apartado los gastos generados por las pérdidas de valor de activos financieros.

(Economía12, 2012)

**Tabla 59.** Gastos Administrativos de Osiris

Descripción	Cantidad	Val Unitario	Tot. Mensual	Tot. Anual
<b>Sueldo Personal Administración</b>	<b>1</b>	<b>\$ 362,20</b>	<b>\$ 362,20</b>	<b>\$ 4.346,40</b>
Administrador	1	\$ 362,20	\$ 362,20	\$ 4.346,40
<b>Suministros de Oficina</b>	<b>1</b>	<b>\$ 5,10</b>	<b>\$ 5,10</b>	<b>\$ 61,25</b>
Arriendos	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Transporte y Fletes	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
<b>Depreciación de activos fijos</b>	<b>4</b>	<b>\$ 42,35</b>	<b>\$ 42,35</b>	<b>\$ 508,17</b>
Equipo y Maquinaria	1	\$ 4,75	\$ 4,75	\$ 57,00
Muebles y Enseres	1	\$ 4,83	\$ 4,83	\$ 58,00
Equipos de Oficina	1	\$ 5,71	\$ 5,71	\$ 68,50
Equipos de Computación	1	\$ 27,06	\$ 27,06	\$ 324,67
<b>Servicios Básicos</b>	<b>4</b>	<b>\$ 65,00</b>	<b>\$ 65,00</b>	<b>\$ 780,00</b>
Agua Potable	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
Luz Electrica	1	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 300,00
Teléfono	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
Internet	1	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00
<b>Amortizaciones</b>	<b>1</b>	<b>\$ 3,33</b>	<b>\$ 3,33</b>	<b>\$ 40,00</b>
Amortizaciones Activos nominales	1	\$ 3,33	\$ 3,33	\$ 40,00
<b>Varios-Imprevistos</b>	<b>1</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 600,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 735,98</b>	<b>\$ 8.831,82</b>

**Fuente:** Karen Ludeña

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 5.02.04 Costo de Ventas

El costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio. Es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende. Determinar el costo de venta, en principio es algo muy sencillo, pues todo lo que se debe hacer es restar al valor de la venta, el valor que se invirtió en el producto vendido. (Gerencie.com, 2014)

**Tabla 60.** Costos de Venta de Osiris

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Total mensual	Total Anual
Publicidad prensa	1	45	45	540
Hojas Volantes	100	0,01	1	12
Gigantografías	4	10	40	480
Tarjetas	100	0,02	2	24
<b>TOTAL</b>			<b>88</b>	<b>1056</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

#### 5.02.05 Costos Financieros

Se integra por gastos derivados de fondos de financiamiento por lo cual representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, intereses, comisiones y gastos que deriven de un de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados; se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos durante un cierto tiempo. (Deinición, 2010)

**Tabla 61.** Costos Financieros de Osiris

Detalle	Valor Interés
<b>Intereses a corto plazo</b>	\$ 119,23
<b>Intereses a largo plazo</b>	\$ 210,61
<b>Total</b>	<b>329,84</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 5.02.06 Costos Fijos y Variables

Costo fijos son los que se tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos, como ejemplo están los arrendamientos, que aunque la empresa este activa o no hay que pagarlos, así produzca 100 o 500 unidades siempre deberá pagar el mismo valor por concepto de arrendamiento.

Los costos variables son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra,(si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contrataran más y si disminuye, se despedirán), también tenemos la materia prima, que se comprará de acuerdo a la cantidad que se esté produciendo.

(Monografías.com, 2010)


**Tabla 62.** Costos Fijos y Variables de Osiris

Costos		Costo Total	Costo Variable	Costo Fijo
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>		\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>		\$ 11.083,32	\$ 11.083,32	
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>		10682,06		
Materiales indirectos	464,4			464,4
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>		\$ 8.831,82		
Sueldo Personal Administración	\$ 4.346,40			4346,40
Administrador	\$ 4.346,40			4346,40
Suministros de oficina	61,25			
Transporte y Fletes	\$ 8			
Arriendos	2400			
Depreciación de activos fijos	508			
Equipo y Maquinaria	57			
Muebles y Enseres	58			
Equipos de Oficina	69			
Equipos de Computación	325			
Servicios Básicos	780			480
Agua Potable	120			
Luz Eléctrica	300		300,00	
Teléfono	120			
Internet	240			
Amortizaciones	40			40
Gastos de Constitución	40			
Varios-Imprevistos	600			600
<b>COSTO DE VENTAS</b>		\$ 1.056		
Publicidad prensa	540			540
Hojas Volantes	12			12
Gigantografías	480			480
Tarjetas	24			24
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>		\$ 330		
Amortizaciones e Intereses	329,84			330
<b>TOTAL</b>		\$ 22.965,38	12583,32	11663,04

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.03 Inversiones

Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable. (def.de, 2010)

#### 5.03.01 Inversión Fija

Este rubro se agrupa en tangible e intangible, diferenciación que va a facilitar el coste del proyecto en su fase operativa. La estimación de la inversión fija se basa en cotizaciones y/o proformas de los bienes y servicios a utilizarse en la ejecución del proyecto. Forma parte de la infraestructura operativa del negocio, es decir la base para iniciar la producción para el mercado seleccionado. (Vergara, 2010)

**Tabla 63.** Inversión Fija de Osiris

Detalle	Valor	Vid Ut	1	2	3	4	5
<b>Equipo y Maquinaria</b>	\$ 570,00	\$ 10,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00
<b>Muebles y Enseres</b>	\$ 580,00	\$ 10,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00
<b>Equipo de Oficina</b>	\$ 685,00	\$ 10,00	\$ 68,50	\$ 68,50	\$ 68,50	\$ 68,50	\$ 68,50
<b>Eq. Computación</b>	\$ 974,00	\$ 3,00	\$ 324,67	\$ 324,67	\$ 324,67	\$ 324,67	\$ 324,67
<b>Total</b>	\$ 2.809,00		\$ 508,17	\$ 508,17	\$ 508,17	\$ 508,17	\$ 508,17

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.03.01.01 Activos Fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. (Economicc, 2013)

#### 5.03.01.01.01 Equipo de Oficina

Una oficina es un local que se destina a la realización de algún trabajo. Se trata de un espacio físico que puede estar organizado de distintas formas y presentar diversas características de acuerdo a su función y a la cantidad de personas que deba alojar. (Equipodo, 2012)

**Tabla 64.** Equipo de Oficina de Osiris

Detalle	Cant.	Precio	Total
<b>Escritorios Ejecutivos</b>	2	\$ 80	\$ 160
<b>Caja Registradora</b>	1	\$ 45	\$ 45
<b>Estanterías</b>	4	\$ 120	\$ 480
<b>TOTAL</b>		\$ 245	\$ 685

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

#### 5.03.01.01.02 Equipo de Computación

Registra el costo histórico del equipo de cómputo y comunicación adquiridos por el ente económico para el desarrollo de sus planes o actividades de sistematización y/o comunicación. (Puc, 2013)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Tabla 65.** Equipo de Computación de Osiris

Equipo de Computación	Cant.	Precio	Total
Computadora	1	\$ 539	\$ 539
Laptop	1	\$ 435	\$ 435
<b>TOTAL</b>		\$ 974	\$ 974

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 5.03.01.01.03 Maquinaria y Equipo

Una máquina es un conjunto de piezas o elementos móviles y fijos, cuyo funcionamiento posibilita aprovechar, dirigir, regular o transformar energía o realizar un trabajo con un fin determinado. Los elementos que componen una maquina son: motor, mecanismo, bastidor y elementos de seguridad; y se clasifican según su motor o fuente de energía, según su mecanismo o movimiento principal y/o según su tipo de bastidor. Un equipo es una colección de utensilios, instrumentos y aparatos especiales para un fin determinado. (Foxemberg, 2011)

**Tabla 66.** Maquinaria y Equipo de Osiris

Maquinaria	Cant.	Precio	Total
Cortador de Vidrio	2	\$ 60	\$ 120
Escuadras para corte de vidrio	3	\$ 20	\$ 60
Cortador de Vidrio	3	\$ 10	\$ 30
Pulidoras de vidrio	2	\$ 100	\$ 200
Secadora de vidrio	2	\$ 50	\$ 100
Pistola de silicona	2	\$ 30	\$ 60
<b>TOTAL</b>		\$ 270	\$ 570

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 5.03.01.01.04 Muebles y Enseres

Registra el costo histórico del equipo mobiliario, mecánico y electrónico de propiedad del ente económico, utilizado para el desarrollo de sus operaciones. (Puc.com, 2010)

**Tabla 67.** Muebles y Enseres de Osiris

Detalle	Cant.	Precio	Total
Sillas	6	\$ 30	\$ 180
Escritorios de trabajo	3	\$ 60	\$ 180
Mesas	3	\$ 30	\$ 90
Mesas Metálicas	1	\$ 130	\$ 130
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 250</b>	<b>\$ 580</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

#### 5.03.01.02 Activos Nominales

Los activos Nominales corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. (Inversiones, 2012)

**Tabla 68.** Activos Nominales de Osiris

Activo nominal	Cant.	UNITARIO
Gasto de Constitución	1	50
Gasto de adecuación	25	150
<b>Total</b>		<b>200</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.03.02 Capital de Trabajo

El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. (ECONÓMICO, 2010)

**Tabla 69.** Capital de Trabajo de Osiris

Detalle	1 MES	2 MES	Total
<b>Arriendo</b>	200,00	200,00	400,00
<b>Sueldos Personal</b>	1285,81	1285,81	2571,62
<b>Servicios Básicos</b>	65,00	65,00	130,00
<b>Publicidad</b>	88,00	88,00	176,00
<b>MPD+MPI</b>	1664,40	1664,40	3328,80
<b>TOTAL</b>	3303,21	3303,21	<b>6606,42</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Para el cálculo del capital de trabajo se utilizó los rubros más importantes, sabiendo que estos serán los factores determinantes para poner en funcionamiento la empresa.

### 5.03.03 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos

Es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. (RVA, 2011)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Tabla 70.** Fuente de Financiamiento y Uso de Osiris

Detalle	Uso de Fondos	Recursos Propios	Financiado
INVERSION FIJA	<b>\$ 2.809</b>		
Equipo y Maquinaria	\$ 570		\$ 570
Muebles y Enseres	\$ 580	\$ 580	
Equipo de Oficina	\$ 685	\$ 685	
Equipo de Computación	974,00	\$ 974	
CAPITAL DE TRABAJO	<b>6606,42</b>		
Arriendo	\$ 400	\$ 400	
Sueldos personal	2571,62		\$ 2.572
Servicios Básicos	\$ 130	\$ 130	
Publicidad	\$ 176	\$ 176	
MPD+MPI	3328,80		\$ 3.329
TOTAL INVERSION	<b>\$ 9.415</b>	<b>\$ 2.945</b>	<b>\$ 6.470</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.03.04 Amortización de Financiamiento

Tabla 71. Tabla de Amortización de Osiris



#### TABLA DE AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

INVERSION 100%	\$ 9.415	PLAZO	2 años
CAPITAL PROPIO:	\$ 4.237	CUOTAS	24
FINANCIAMIENTO	\$ 5.178	INTERES	12%
I. Mens	0,50 %		

Nº	CAPITAL	INTERES	C.PAGADO	CUOTA	SALDO
0					\$ 5.178,48
1	\$ 5.178,48	\$ 25,89	\$ 203,62	\$ 229,51	\$ 4.974,86
2	\$ 4.974,86	\$ 24,87	\$ 204,64	\$ 229,51	\$ 4.770,22
3	\$ 4.770,22	\$ 23,85	\$ 205,66	\$ 229,51	\$ 4.564,56
4	\$ 4.564,56	\$ 22,82	\$ 206,69	\$ 229,51	\$ 4.357,87
5	\$ 4.357,87	\$ 21,79	\$ 207,72	\$ 229,51	\$ 4.150,14
6	\$ 4.150,14	\$ 20,75	\$ 208,76	\$ 229,51	\$ 3.941,38
7	\$ 3.941,38	\$ 19,71	\$ 209,81	\$ 229,51	\$ 3.731,57
8	\$ 3.731,57	\$ 18,66	\$ 210,86	\$ 229,51	\$ 3.520,72
9	\$ 3.520,72	\$ 17,60	\$ 211,91	\$ 229,51	\$ 3.308,81
10	\$ 3.308,81	\$ 16,54	\$ 212,97	\$ 229,51	\$ 3.095,84
11	\$ 3.095,84	\$ 15,48	\$ 214,03	\$ 229,51	\$ 2.881,81
12	\$ 2.881,81	\$ 14,41	\$ 215,10	\$ 229,51	\$ 2.666,70
13	\$ 2.666,70	\$ 13,33	\$ 216,18	\$ 229,51	\$ 2.450,52
14	\$ 2.450,52	\$ 12,25	\$ 217,26	\$ 229,51	\$ 2.233,26
15	\$ 2.233,26	\$ 11,17	\$ 218,35	\$ 229,51	\$ 2.014,91
16	\$ 2.014,91	\$ 10,07	\$ 219,44	\$ 229,51	\$ 1.795,47
17	\$ 1.795,47	\$ 8,98	\$ 220,54	\$ 229,51	\$ 1.574,94
18	\$ 1.574,94	\$ 7,87	\$ 221,64	\$ 229,51	\$ 1.353,30
19	\$ 1.353,30	\$ 6,77	\$ 222,75	\$ 229,51	\$ 1.130,55
20	\$ 1.130,55	\$ 5,65	\$ 223,86	\$ 229,51	\$ 906,69
21	\$ 906,69	\$ 4,53	\$ 224,98	\$ 229,51	\$ 681,71
22	\$ 681,71	\$ 3,41	\$ 226,10	\$ 229,51	\$ 455,61
23	\$ 455,61	\$ 2,28	\$ 227,24	\$ 229,51	\$ 228,37
24	\$ 228,37	\$ 1,14	\$ 228,37	\$ 229,51	\$ 0,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Tabla 72.** Tabla de Amortización Activo Nominal de Osiris

Detalle	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
<b>Amortización Activos Nominales</b>	40,00	\$ 40	\$ 40	\$ 40	\$ 40

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 5.03.05 Depreciaciones

La depreciación, por concepto, consiste en reconocer de una manera racional y ordenada el valor de los bienes a lo largo de su vida útil estimada con anterioridad con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público. La distribución de dicho valor a lo largo de la vida, se establece mediante el estudio de la productividad y del tiempo mediante diferentes métodos. (Ojeda, 2011)

**Tabla 73.** Tabla de Amortización Activo Nominal de Osiris

Detalle	Valor	Vid Ut	1	2	3	4	5
Equipo y Maquinaria	\$ 570	10	\$ 57	\$ 57	\$ 57	\$ 57	\$ 57
Muebles y Enseres	\$ 580	10	\$ 58	\$ 58	\$ 58	\$ 58	\$ 58
Equipo de Oficina	\$ 685	10	\$ 69	\$ 69	\$ 69	\$ 69	\$ 69
Eq. Computación	\$ 974	3	\$ 325	\$ 325	\$ 325	\$ 325	\$ 325
<b>Total</b>	<b>\$ 2.809</b>		<b>\$ 508</b>				

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.03.06 Estado de Situación Inicial

<b>OSIRIS</b>		
<b>BALANCE DE SITUACION INICIAL</b>		
<b>QUITO, AL 01 DE DICIEMBRE DEL 2014</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTES</b>		
<b>DISPONIBLES</b>		
Caja y Bancos	6606,42	
<b>TOTAL</b>		<b>6606,42</b>
<b>REALIZABLE</b>		
Inventario Materia prima en existencia	1200	
Inventario de materiales Indirectos	464,4	
<b>TOTAL</b>		<b>1664,4</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
<b>DEPRECIABLES</b>		
Equipo y Maquinaria	\$ 570	
Muebles y Enseres	\$ 580	
Equipo de Oficina	\$ 685	
Equipos de Computación	\$ 974	
(-) Depreciación Acumulada activos Fijos	\$ 508	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2.301</b>
<b>DIFERIDOS</b>		
Gasto de Constitución	200	
Amortización Gastos de Constitución	40	
<b>TOTAL</b>		<b>160</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 10.732</b>
<b>PASIVOS</b>		
Pasivo Corriente		
Préstamo Bancario	\$ 5.178	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.178</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL	\$ 5.553	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.553</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>\$ 10.732</b>

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.03.07 Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados proyectado permite determinar la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos.

**Tabla 74.** Estado de Resultados Proyectado de Osiris

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>VENTAS</b>	20.800,00	22.322,87	23.957,24	25.711,27	27.593,72
( - ) Costo de Producción	6.432,00	6.605,66	6.784,02	6.967,19	7.155,30
<b>( = ) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>14.368,00</b>	<b>15.717,21</b>	<b>17.173,22</b>	<b>18.744,09</b>	<b>20.438,42</b>
( - ) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	8.831,82	9.229,25	9.644,56	10.078,57	10.532,11
Gastos de Ventas	1.056,00	1.084,51	1.113,79	1.143,87	1.174,75
Gastos Financieras	119,23	210,61	0,00	0,00	0,00
<b>( = ) Utilidad Operacional</b>	<b>4.360,95</b>	<b>5.192,84</b>	<b>6.414,87</b>	<b>7.521,65</b>	<b>8.731,57</b>
( + ) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( - ) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>( = ) Utilidad A.P.E.I.</b>	<b>4.360,95</b>	<b>5.192,84</b>	<b>6.414,87</b>	<b>7.521,65</b>	<b>8.731,57</b>
<b>( = ) Utilidad Neta</b>	<b>4.360,95</b>	<b>5.192,84</b>	<b>6.414,87</b>	<b>7.521,65</b>	<b>8.731,57</b>
( + ) Depreciaciones	508,17	508,17	508,17	508,17	508,17
( + ) Amortizaciones	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
<b>( = ) EXCEDENTE OPERACIONAL</b>	<b>4.909,12</b>	<b>5.741,00</b>	<b>6.963,03</b>	<b>8.069,82</b>	<b>9.279,73</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

### 5.03.08 Flujo de Caja

Es una de las herramientas de información más críticas para su negocio, que le indica cuánto dinero necesita para iniciar su negocio y mantenerlo funcionando, indica cuándo ingresa el dinero al negocio y qué gastos deben pagarse. (ACCION, 2010)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Tabla 75.** Flujo de Caja de Osiris S.A.

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-9.415,42			974,00		324,67
Excedente Operacional		4.909,12	5.741,00	6.963,03	8.069,82	9.279,73
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>-9.415,42</b>	<b>4.909,12</b>	<b>5.741,00</b>	<b>5.989,03</b>	<b>8.069,82</b>	<b>9.604,40</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

## 5.04 Evaluación

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros. (GRAF, 2010)

### 5.04.01 Tasa de Descuento

La tasa de descuento o tipo de descuento o coste de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. (Vargas, 2012)

**Tabla 76.** Flujo de Caja de Osiris S.A.

<b>TASA ACTIVA</b>	<b>8,16</b>		<b>0,0816</b>
<b>TASA PASIVA</b>	5,14		0,0514
<b>TMAR</b>			0,13719424

**Fuente:** Banco Central

**Elaborado por:** Karen Ludeña

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.04.02 VAN

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. (Ped, 2012)

**Tabla 77.** Flujo de Caja de Osiris S.A.

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-9.415,42			974,00		324,67
Excedente Operacional		4.909,12	5.741,00	6.963,03	8.069,82	9.279,73
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>-9.415,42</b>	<b>4.909,12</b>	<b>5.741,00</b>	<b>5.989,03</b>	<b>8.069,82</b>	<b>9.604,40</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Fórmula para obtener el VAN

$$VAN = -P + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -9.415,42 + \frac{4.909,12}{(1+0,137)^1} + \frac{5.741,00}{(1+0,137)^2} + \frac{5.989,03}{(1+0,137)^3} + \frac{8.069,82}{(1+0,137)^4} + \frac{9.604,40}{(1+0,137)^5}$$

$$VAN = -9.415,42 + 4.316,87 + 4.439,34 + 4.072,42 + 4.825,31 + 5.050,06$$

$$VAN = -9.415,42 + 22.704,00$$

$$VAN = 13.288,58$$

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

### 5.04.03 TIR

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. (WPD, 2012)

La fórmula que se aplica es la misma del VAN pero en este caso se reemplaza la TMAR por la TIR que es un porcentaje que hace que el VAN se vuelva cero.

Según datos de cálculos realizados la TIR corresponde al 56.47% lo cual permite que el VAN resulte cero, de esta manera se determina que el proyecto es factible.

$$\text{TIR} = 0,5647411$$

$$\text{VAN} = -P + \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5}$$

$$\text{VAN} = -9.415,42 + \frac{4.909,12}{(1+0,5647411)^1} + \frac{5.741,00}{(1+0,5647411)^2} + \frac{5.989,03}{(1+0,5647411)^3} + \frac{8.069,82}{(1+0,5647411)^4} + \frac{9.604,40}{(1+0,5647411)^5}$$

$$\text{VAN} = -9.415,42 + 3.137,34 + 2.344,78 + 1.563,25 + 1.346,15 + 1.023,90$$

$$\text{VAN} = -9.415,42 + 9.415,42$$

$$\text{VAN} = 0,00$$

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 5.04.04 PRI (Período de Recuperación de la Inversión)

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo (PYMES, 2011)

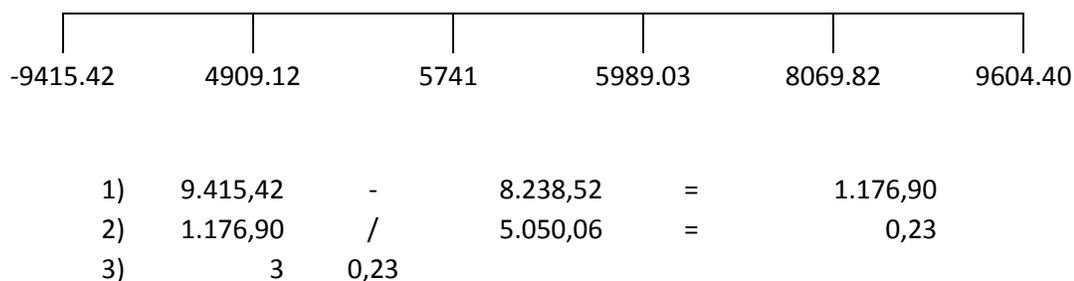
**Tabla 78.** Periodo de recuperación de la inversión de Osiris

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE	Acumulado
				Actualizado	
0	-9.415,42	-9.415,42	1,00	-9.415,42	-9.415,42
1	4.909,12	-4.506,30	0,88	4.316,87	-5.098,55
2	5.741,00	1.234,70	0,77	4.439,34	-659,21
3	5.989,03	7.223,74	0,68	4.072,42	3.413,21
4	8.069,82	15.293,55	0,60	4.825,31	8.238,52
5	9.604,40	24.897,95	0,53	5.050,06	13.288,58

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Figura 50.** Representación gráfica del periodo de recuperación



**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.


**Tabla 79.** Cálculo del periodo de recuperación de Osiris S.A.

AÑOS	3		
MESES	0,23	2,76	2
DIAS	0,76	22,8	22

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Karen Ludeña

A partir de los cálculos anteriores se puede determinar que el periodo de recuperación de la inversión es de 3 años 2 meses y 22 días, esto quiere decir que lo que se invertirá inicialmente será recuperado en un periodo dentro de los 5 años.

#### 5.04.05 RBC (Relación Costo Beneficio)

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. (Futuro, 2013)

- **Fórmula**

$$\text{RBC} = \frac{\text{TOTAL FLUJOS DE EFECTIVO}}{\text{INVERSION INICIAL}}$$

- **Datos**

Total flujos de efectivo= 25338.19      Inversión Inicial= 6431.62

- **Desarrollo**

$$\text{RBC} = \frac{24897,95}{9415,42}$$

$$\text{RBC} = 2,64$$

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

En el cálculo anterior se puede determinar que por cada dólar invertido tendremos 2,64 dólares que representa la ganancia en este proyecto.

#### 5.04.06 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, es aquel nivel de operaciones en el que los egresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos. También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades. Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida. (Salazar, 2012)

**Tabla 80.** Detalle de datos para calcular el Punto de equilibrio

Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	8.831,82
Gastos de Ventas	1.056,00
Gastos Financieros	329,84
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>10.217,66</b>
Costo Variable unitario	1,34
Precio	4

**Fuente:** Estudio Financiero

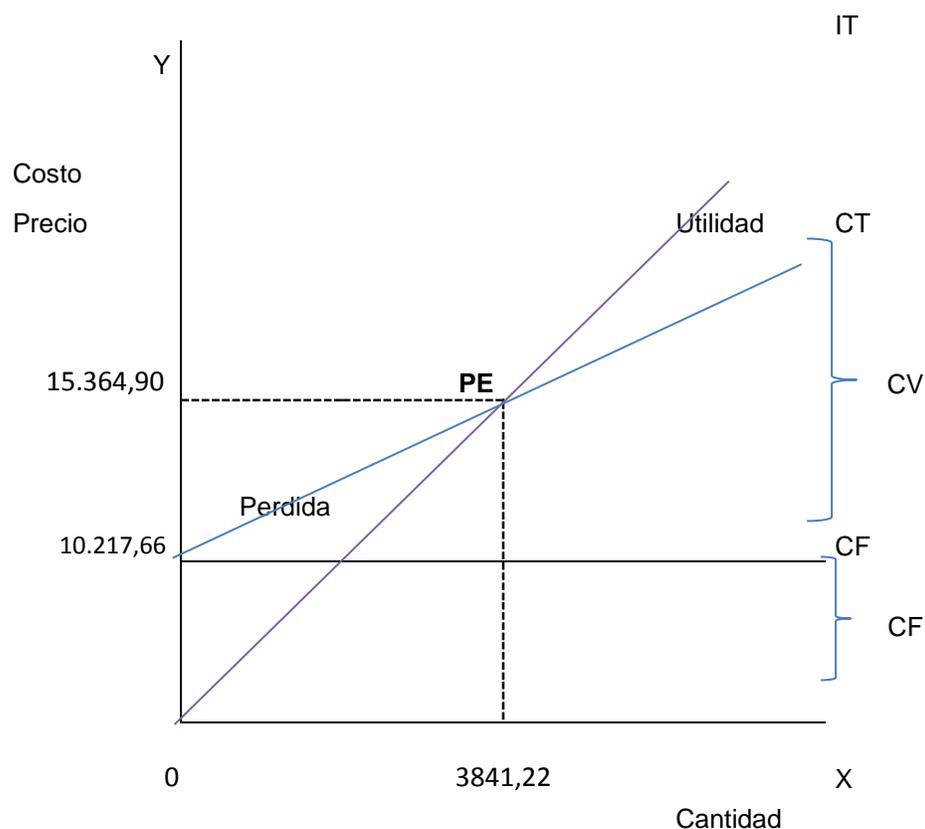
**Elaborado por:** Karen Ludeña

**Desarrollo:**

$$PE = \frac{CF}{p - Cvu}$$

$$PE = \frac{10.217,66}{4,00 - 1,34}$$

$$PE = \frac{10.217,66}{2,66} = 3.020,99 \text{ u}$$

**Figura 51.** Gráfico del Punto de Equilibrio

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karen Ludeña

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

**Demostración:**

<b>VENTAS</b>	15.364,90
( - ) Costo Variable	5.147,24
( = ) Margen Contribución	10.217,66
( - ) Costo Fijos	10.217,66
( = ) Utilidad Operacional	-

**5.04.07 Análisis de Índices Financieros**

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento de la empresa. (Turmero, 2011)

**5.04.07.01 Rentabilidad Sobre el Patrimonio**

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

$$\text{R.O.E} = \frac{4.909,12}{5.553,17} * 100$$

$$\text{R.O.E} = 88,40\%$$

Mediante este índice financiero se determina que por cada dólar que la microempresa tiene, genera un rendimiento del 88.40% sobre el patrimonio, y esta es la capacidad de la microempresa para generar utilidad a favor del propietario de la misma.

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 5.04.07.02 Rentabilidad Sobre el Activo

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} * 100$$

$$\text{R.O.A} = \frac{4.909,12}{10.731,65} * 100$$

$$\text{R.O.A} = 45,74\%$$

Mediante este índice financiero se determina que por cada dólar invertido de la empresa sobre el activo la empresa genera una utilidad de 45,74%.

#### 5.04.07.03 Rentabilidad Sobre la Inversión

$$\text{R.O.I} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}} * 100$$

$$\text{R.O.I} = \frac{4.909,12}{9.415,42} * 100$$

$$\text{R.O.I} = 52,14\%$$

Mediante este índice financiero se determina que por cada dólar invertido se genera una utilidad del 52,14% a favor de la microempresa.

#### 5.04.07.04 Margen Neto

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

$$\text{Margen Neto} = \frac{4.909,12}{20.800,00} * 100$$

$$\text{Margen Neto} = 23,60\%$$

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

Mediante este índice financiero se determina que por cada dólar vendido en la microempresa se generará un 23,60% de utilidad dentro del primer periodo.

#### 5.04.07.05 Razón de Endeudamiento Total

$$\text{R.E.T.} = \frac{\text{Pasivos T}}{\text{Activos T}} * 100$$

$$\text{R.E.T.} = \frac{5.178,48}{10.731,65} * 100$$

$$\text{R.E.T.} = 48,25\%$$

Mediante este índice financiero se determina que el 48% de los activos totales será financiado por los acreedores y en caso de liquidación en libros se plasmará un 51,75% de su valor, posterior al pago de sus obligaciones.

#### 5.04.07.06 Razón de Apalancamiento

$$\text{R.A.} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos T}} * 100$$

$$\text{R.A.} = \frac{5.553,17}{10.731,65} * 100$$

$$\text{R.A.} = 0,52$$

Mediante este índice financiero se determina que por cada dólar 0,52 ctvs. de los activos totales cubre el patrimonio.

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

---

**5.04.07.07 Razón Corriente**

$$\text{R.C.} = \frac{\text{Activos C}}{\text{Pasivos C}} * 100$$

$$\text{R.C.} = \frac{1.664,40}{5.178,48} * 100$$

$$\text{R.C.} = 0,32$$

Mediante este índice financiero se determina que el activo corriente es 0,32 veces mayor que el pasivo, esto quiere decir que por cada dólar de deuda la empresa cuenta con 0,32 ctvs. para cubrirla.

## Capítulo VI

### 6 Análisis de Impactos

Es una determinación de diferentes factores que influyen con la estabilidad de un país ya sea de ámbito ambiental, social, económico, tecnológico, político o legal, los cuales intervienen directamente con la ejecución de las diferentes actividades que se llevan a cabo en el desarrollo de un país.

#### 6.01 Impacto Ambiental

El impacto ambiental es la alteración del medio ambiente, provocada directa o indirectamente por un proyecto o actividad en un área determinada, en términos simples el impacto ambiental es la modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza. Los proyectos o actividades susceptibles de causar impacto ambiental, en cualquiera de sus fases, que deberán someterse al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental. (GRN, 2012)

En el caso de la microempresa Osiris uno de los objetivos es reducir los impactos sobre el entorno en que viven los seres humanos y demás seres vivos, mediante esta acotación se determina que el impacto ambiental será mínimo, debido a que la materia

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

prima principal a utilizar es el vidrio reciclado, esto no quiere decir que los productos realizados son de mala calidad o de segunda mano, debido a que el vidrio contiene componentes que se encuentran en el entorno natural, y cabe señalar que es un material que al ser tratado nuevamente no pierde sus propiedades, ni su calidad solo la forma que se le va a dar, para un nuevo uso.

La microempresa Osiris se apega mucho a las RRR que significan, reciclar, reutilizar, reducir, estas tres actividades serán ejecutadas por la microempresa, ya que para poder reciclar el vidrio se contará con iglús de reciclaje exclusivo de vidrio, lo cual permitirá que las personas también colaboren con la causa deshaciéndose del vidrio de una manera muy ecológica contribuyendo a obtener un mejor ambiente y a la generación de materia prima para la organización, la reutilización se desarrollará cuando comience el ciclo de producción en Osiris por lo tanto estas actividades darán como resultado la reducción de desechos de vidrio que afecten al ambiente. En conclusión la empresa Osiris es un ejemplo de empresa en cuanto a la contribución al cuidado del medio ambiente, y por consiguiente un mundo mejor para vivir sanamente.

## 6.02 Impacto Económico

Un impacto económico es aquel que repercute en la economía y todas las actividades que se adjunten con la misma, siendo un impacto positivo o negativo.

Al generar una empresa, se genera ingresos los cuales tienen que ver directamente con la economía del propietario de la empresa y por consiguiente con la economía de un

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

país, en Ecuador más del 50% de las empresas son medianas y pequeñas, esto hace que la economía del país dependa mucho de estas empresas, las cuales en su mayoría se han creado gracias al emprendimiento que existe por parte de los propietarios que las han creado, y durante el tiempo han hecho que crezcan tanto a nivel local nacional e incluso internacionalmente.

Osiris es una microempresa que surgirá a partir de un proyecto de tesis, al ser ejecutada según los análisis económicos que se han realizado se puede notar que será una empresa que aportará a la economía del país y obviamente a la economía de su propietario, logrando así producir un artículo novedoso y artesanal contribuyendo así a una mejor economía para el buen desarrollo de la nación.

En conclusión se puede determinar que Osiris atribuirá un gran logro económico para Ecuador y posiblemente tenga oportunidades de abrirse camino en diferentes países.

### **6.03 Impacto Productivo**

Cuando se habla de impacto productivo, se lo puede definir como la consecuencia que existe cuando se elabora variados productos los cuales pueden generar un impacto positivo o negativo.

Ecuador es uno de los países más emprendedores de América, debido a la elaboración de multiproductos innovadores que se han desarrollado al pasar de los años, en el actual gobierno se apoya mucho a las personas que desean crear empresas, Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

ya sean pequeñas medianas o grandes, lo que el estado busca es que la población haga una economía más fuerte que permita que cada uno de los habitantes genere sus ingresos independientemente con un negocio propio, hacer de los habitantes gente productiva, hacer que los productos que se elaboran nacionalmente sean reconocidos en otros países por su calidad por sus diseños originales, por su nivel de innovación, por su tecnología y por todo aquello que no tenga ningún otro producto lo cual haga que el producto que se ofrece sea único.

Osiris es una microempresa que será productiva, elaborando artesanías únicas, con diseños originales hechos para todo gusto, y cómodos para el bolsillo del cliente, cabe mencionar que la mayoría del proceso de producción que utilizará Osiris será de forma manual, mediante estas premisas y datos estudiados se puede decir que las artesanías a base de vidrio tendrán gran acogida en el mercado, por lo tanto se producirá gran cantidad, ayudando a contribuir con el PIB del país.

En conclusión Osiris será una microempresa productiva que al pasar poco tiempo, irá creciendo, entonces posiblemente se utilice una mayor tecnología para obtener una producción de gran cantidad, y de esta forma ir contribuyendo en cuanto a la producción del país.

#### **6.04 Impacto Social**

Son todos los efectos que los diferentes proyectos al ser ejecutados, logran sobre la comunidad, aquí también son involucrados los resultados obtenidos o finales ya que a

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

partir de esos “deseos”, fue que se dio origen al programa que busca siempre como meta un mejoramiento de la comunidad a mediano o largo plazo en el tiempo. (Sabay, 2013)

El impacto social que generará la microempresa Osiris se dará de forma en la cual incluye principalmente a la cultura del país debido a que se basa en la elaboración de artesanías que son hechas manualmente, esto incluye a personas las cuales desarrollarán sus talentos en cuanto al arte manual, generando también una rentabilidad para los mismos y para la microempresa en sí. Miles de turistas acuden a el país debido a su riqueza de cultura y lugares grandiosos, estos individuos siempre adquieren un artículo que les recuerde a los lugares visitados, y que mejor que sea un artículo único que defina nuestra sociedad, nuestra cultura en sí.

En conclusión se determina que Osiris contribuirá con la comunidad haciendo reconocer su cultura y sus costumbres plasmadas en las artesanías elaboradas por personas trabajadoras y capaces de hacer arte.

## Capítulo VII

### 7.01 Conclusiones

Este estudio de factibilidad ha sido realizado con el fin de crear una microempresa dedicada a la producción y comercialización de artesanías a base de vidrio reciclado, lo cual aportará en gran cantidad al medioambiente y a la economía del país, al terminar el estudio de diferentes factores que influirán al realizar este proyecto se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Al realizar los estudios necesarios en cuanto a recolección de datos e información acerca de la aceptación de este proyecto se pudo determinar que el proyecto es Viable.
- Mediante datos recolectados acerca de personas que adquieren productos de este tipo se demostró que existe una gran demanda en el sector del Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito, siendo los clientes nacionales e internacionales de diferentes clases sociales.
- Al concluir el estudio financiero se demostró que el proyecto generará una excelente rentabilidad, y que la inversión será recuperada dentro de tres años, en

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



cuanto a los indicadores financieros estos reflejan la viabilidad y el nivel de ganancia que se obtendrá en el proyecto.

- Debido a que es un proyecto con materia prima reciclada se define que será un proyecto de gran acogida por la comunidad, reduciendo impactos dañinos en el medio ambiente.

### 7.03 Recomendaciones

Al finalizar el estudio del presente proyecto que ha sido elaborado con mucha dedicación se puede deducir las siguientes recomendaciones

- Las artesanías elaboradas a base de vidrio reciclado deben ser cuidadosamente elaboradas con el fin de mantener la imagen de Osiris en un buen estatus.
- El lugar en donde se ubicará la microempresa deberá ser periódicamente estudiado con el fin de obtener información acerca de la demanda o competencia que existe en el entorno en que se desarrollará la venta.
- Se deberá desarrollar controles de calidad para obtener productos con un excelente terminado.
- En tiempos futuros se deberá adquirir maquinaria que permita la elevación de la producción y por consiguiente genere mayores ingresos, y menos gastos en cuanto a mano de obra.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

- **Bibliografía**

- Lopez Heich.* (24 de 05 de 2005). Recuperado el 27 de 07 de 2014, de <http://caracolandino.blogia.com/temas/propuesta-estrategica.php>
- Blogs.* (12 de 09 de 2010). Recuperado el 20 de 07 de 2014, de Blogs: <http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>
- E-TECNICO.* (2011). Recuperado el 31 de 08 de 2014, de E-TECNICO: <http://e-tecnico.webnode.es/servicios/>
- MONOGRAFIAS.* (02 de 06 de 2011). Recuperado el 31 de 08 de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos/ofertaydemanda/ofertaydemanda.shtml>
- DEFINICIONDE.* (11 de 2012). Recuperado el 17 de 08 de 2014, de <http://definicion.de/marca/>
- MONOGRAFIAS.COM.* (08 de 11 de 2012). Recuperado el 10 de 08 de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos66/piramide-necesidades-maslow/piramide-necesidades-maslow.shtml>
- MARKETINGXXI.* (2014). Recuperado el 10 de 08 de 2014, de MARKETINGXXI: <http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-producto-34.htm>
- ABC, D.* (21 de 3 de 2007). *Diccionario ABC.* Colombia: Guest.
- ACCION.* (2010). *ACCION.* Recuperado el 28 de 09 de 2014, de ACCION: <http://www.accioneast.org/home/prestamos-para-pequenos-negocios/educacion-financiera/claves-para-administrar-un-negocio-exitoso/estados-de-flujo-de-caja.aspx>
- Answers.* (15 de 10 de 2011). *Answers.* Recuperado el 20 de 07 de 2014, de Answers: <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080512191706AAc8if3>
- ARTESANOS ECUADOR.* (2014). *ARTESANOS ECUADOR.* Recuperado el 20 de 07 de 2014, de <http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&submenu2=14&idiom=1>
- B.TAREAS.* (9 de 2010). *B.TAREAS.* Recuperado el 31 de 08 de 2014, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Ambiente-Externo-De-Las-Empresas/747684.html>
- BUENAS TAREAS.* (11 de 2010). *BUENAS TAREAS.* Recuperado el 10 de 08 de 2014, de BUENAS TAREAS: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Perfil-Del-Cargo/1168954.html>
- CIS.* (9 de 11 de 2011). *CIS.* Recuperado el 12 de 08 de 2014, de CIS: ([http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1\\_encuestas/ComoSeHacen/queesunaencuesta.html](http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1_encuestas/ComoSeHacen/queesunaencuesta.html))
- ClubPlaneta.* (2010). *CLUB PLANETA.* Recuperado el 19 de 07 de 2014, de CLUB PLANETA: [http://www.economia.com.mx/tasas\\_de\\_interes.htm](http://www.economia.com.mx/tasas_de_interes.htm)
- COLTEFINANCIERA.* (19 de 07 de 2014). *COLTEFINANCIERA.* Recuperado el 20 de 07 de 2014, de COLTEFINANCIERA: <http://www.coltefinanciera.com.co/tasas-y-tarifas/ique-son-las-tasas-de-interes-pasivas-o-de-captacion-y-activas-o-de-colocacion>
- Comercio, E.* (2013). Sector Manufacturero. *El Comercio*, 11.
- COSMO.* (2011). *COSMO.* Recuperado el 31 de 08 de 2014, de <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20110608131140AATPV5i>
- Costos.* (2011). *Costos.* Recuperado el 20 de 09 de 2014, de Costos: <http://definicion.de/costo/def.de>.
- def.de.* (2010). *def.de.* Recuperado el 28 de 09 de 2014, de def.de: <http://definicion.de/inversion/>
- Defide.* (10 de 08 de 2011). *Defide.* Recuperado el 20 de 7 de 2014, de Defide: <http://definicion.de/analisis-financiero/>
- Defin.* (12 de 9 de 2010). *Defin.* Recuperado el 20 de 07 de 2014, de Defin.: <http://definicion.de/proceso-de-produccion/>

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- DEFINICION DE. (2008). *DEFINICION*. Recuperado el 20 de 07 de 2014, de DEFINICION:  
<http://definicion.de/desempleo/>
- DEFINICIONES ABC. (24 de 2 de 2010). *DEFINICIONES ABC*. Recuperado el 29 de 6 de 2014, de DEFINICIONES ABC:  
<http://www.definicionabc.com/economia/consumidor.php#ixzz363ZIDH7W>
- Deinición. (13 de 12 de 2010). *Deinición*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Deinición:  
<http://www.definicion.org/costo-financiero>
- DICCIONARIO ECONOMIA. (2013). *DICCIONARIO*. Colombia: Edinum.
- Eco-mia. (22 de 2 de 2010). *Eco-mia*. Recuperado el 20 de 07 de 2014, de Eco-mia:  
<http://www.economia48.com/spa/d/localizacion-teoria-de-la/localizacion-teoria-de-la.htm>
- Economía12. (08 de 10 de 2012). *Economía12*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de Economía12:  
<http://www.economia48.com/spa/d/gastos-financieros/gastos-financieros.htm>
- ECONOMIC. (2002). *ECONOMIC*. Recuperado el 26 de 07 de 2014, de ECONOMIC:  
<http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-proveedor>
- E-CONOMIC. (2012). *E-CONOMIC*. Recuperado el 20 de 07 de 2014, de E-CONOMIC:  
<http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-balanza-comercial>
- ECONOMICC. (15 de 12 de 2010). *ECONOMICC*. Recuperado el 12 de 08 de 2014, de  
<http://www.economicc.com>
- Economicc. (01 de 12 de 2013). *Economicc*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Economicc:  
<http://www.e-conomic.es/programa/glosario/activo-fijo>
- ECONÓMICO, D. (2010). *DICCIONARIO ECONÓMICO*. Recuperado el 25 de 09 de 2014, de DICCIONARIO ECONÓMICO:  
<http://definicion.de/capital-de-trabajo/>
- enci, T. (11 de 10 de 2012). *Tareas enci*. Recuperado el 20 de 09 de 2014, de Tareas enci:  
<http://www.encyclopediadetareas.net/2012/10/materia-prima-directa.html>
- Equipodo. (10 de 11 de 2012). *Equipodo*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Equipodo:  
<http://definicion.de/equipo-de-oficina/>
- Español, H. (26 de 08 de 2011). *How Español*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de How Español:  
[http://www.ehowenespanol.com/mano-obra-directa-vs-mano-obra-indirecta-contabilidad-info\\_265760/](http://www.ehowenespanol.com/mano-obra-directa-vs-mano-obra-indirecta-contabilidad-info_265760/)
- FarbeR, P. B. (2012). 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad. En P. B. FarbeR, *199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad* (pág. Pág. 39). Venezuela: Grupo Editorial Novo.
- Foxemberg, S. (9 de 3 de 2011). *Sergio Foxemberg*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Sergio Foxemberg:  
<https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20101017081214AAoRVbS>
- Futuro. (2013). *futuro*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de  
<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>
- Gabriel, L. (2005). *Publicidad*. Quito: Pyes.
- gerencie. (17 de 10 de 2010). *gerencie*. Recuperado el 20 de 9 de 2014, de gerencie:  
<http://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html>
- Gerencie.com. (01 de 01 de 2014). *Gerencie.com*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Gerencie.com:  
<http://www.gerencie.com/costo-de-venta.html>
- GESTIONOPERATIVA. (05 de 12 de 2012). *GESTIONOPERATIVA*. Recuperado el 27 de 07 de 2014, de  
<http://gestionoperativadelasorganizaciones.blogspot.com/2012/12/que-es-las-gestion-operativa.html>
- Gestiop. (2010). *Gestiop*. Recuperado el 20 de 09 de 2014, de Gestiop:  
<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/costosdirmaria.htm>

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- GRAF. (2010). *GRAF*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml>
- GRATIS, C. (2010). *CURSOS GRATIS*. Recuperado el 31 de 08 de 2014, de <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-6.htm>
- GRN. (10 de 10 de 2012). *GRN*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de <http://www.grn.cl/impacto-ambiental.html>
- GUIAEMPRESA. (11 de 11 de 2012). *GUIAEMPRESA*. Recuperado el 10 de 08 de 2014, de GUIAEMPRESA: <http://www.guiaempresaxxi.com/gestion/docs-definicion-de-gestion-comercial.html>
- HOLAEMPRESARIO. (10 de 08 de 2012). *HOLAEMPRESARIO*. Recuperado el 17 de 08 de 2014, de HOLAEMPRESARIO: <http://www.metodomarketing.com/tag/definicion-de-slogan/>
- INNOVACIÓN. (23 de 06 de 2011). *INNOVACIÓN 3000*. Recuperado el 27 de 07 de 2014, de INNOVACIÓN 3000: <http://nelsonacevedo72.wordpress.com/2011/06/23/formulacion-de-objetivos-generales-y-especificos-en-un-proyecto/>
- INSTITUTOPYMES. (2012). *INSTITUTOPYMES*. Recuperado el 27 de 07 de 2014, de INSTITUTOPYMES: <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3530/Los-competidores>
- Inversiones. (2012). *Inversiones*. Recuperado el 25 de 09 de 2014, de <http://www.spw.cl/proyectos/inversiones.htm>
- Kotler Bloom, & H. (2003). *El Marketing de Servicios Profesionales*. Thompson Editores.
- Lazcano, L. (22 de 09 de 2012). *Luis Lazcano*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Luis Lazcano: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Costos-Indirectos-De-Fabricaci%C3%B3n/3063251.html>
- Líderes. (2010). Acerca de. *Líderes*, 2.
- Líderes, R. (2014 de 12 de 2013). *ECONOMIA. Líderes*, 17,18.
- López, A. (2005). *Análisis Organizacional*. Quito: Elio.
- LUGE, L. (01 de 11 de 2011). Recuperado el 31 de 08 de 2014, de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rc=tj&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CC8QFjAD&url=http%3A%2F%2Femprendimientoiiadicionalfitec.wikispaces.com%2Ffile%2Fview%2FCAPACIDAD%2BDE%2BPROYECTOS%2BLEIDY.doc&ei=fXADV0eOGo7ygwS79oCICg&usq=AFQjCNHUMQSZL8G9kMCO96ui>
- Malhotra. (2004). *Investigación de mercados*. Mexico: Pearson Educación.
- MASTERMAGAZINE. (2010). *MASTERMAGAZINE*. Recuperado el 26 de 07 de 2014, de [www.mastermagazine.info/termino/4898.php](http://www.mastermagazine.info/termino/4898.php)
- Mato, S. (2012). *MONOGRAFIAS*. Recuperado el 27 de 07 de 2014, de MONOGRAFIAS: <http://www.monografias.com/trabajos25/gestion-administrativa/gestion-administrativa.shtml>
- MEJIA, M. (11 de 2012). *BUENAS TAREAS*. Recuperado el 20 de 07 de 2014, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Factores-Tecnol%C3%B3gicos-De-Una-Empresa/5512395.html>
- Metro. (2012). Reducción de Basura. *Metro*, 7.
- Monografias.com. (26 de 08 de 2008). *Monografias.com*. Recuperado el 19 de 07 de 2014, de Monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos58/tasa-interes/tasa-interes2.shtml>
- Monografias.com. (14 de 02 de 2010). *Monografias.com*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos88/costos-fijos-y-variables/costos-fijos-y-variables.shtml>

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- NEGOCITY. (11 de 11 de 2011). *NEGOCITY*. Recuperado el 9 de 08 de 2014, de NEGOCITY:  
<http://www.negocyti.com>
- Ojeda, R. (2011). *Ricardo Ojeda*. Recuperado el 24 de 09 de 2014, de  
<http://www.depreciacion.net/concepto-definicion.html>
- ORIENTE, U. D. (23 de 03 de 2012). *UNIVERSIDAD DE ORIENTE*. Recuperado el 20 de 07  
 de 2014, de  
[http://wiki.monagas.udo.edu.ve/index.php/EL\\_MARCO\\_LEGAL\\_DE\\_LA\\_EMPRESA\\_Y\\_FACTORES\\_RELEVANTES](http://wiki.monagas.udo.edu.ve/index.php/EL_MARCO_LEGAL_DE_LA_EMPRESA_Y_FACTORES_RELEVANTES)
- Ortiz. (s/f). *Planificación*.
- Paspuel, J. (2011). Innovación. *Innovación*, 15.
- Ped. (2012). *Ped*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de ped:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Valor\\_actual\\_net](http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net)
- Pedraza, Y. (20 de 09 de 2011). *Yany Pedraza*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Yany  
 Pedraza: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Capacidad-Optima-De-Produccion/1825091.html>
- PIXELCREATIVO. (17 de 12 de 2012). *PIXELCREATIVO*. Recuperado el 10 de 08 de 2014, de  
 PIXELCREATIVO: <http://pixel-creativo.blogspot.com/2011/10/marketing-mix-las-4-p-del-marketing.html>
- PLANETA, C. (17 de 06 de 2008). *CLUB PLANETA*. Recuperado el 19 de 07 de 2014, de  
 CLUB PLANETA: <http://www.economia.com.mx/inflacion.htm>
- PLANETA, C. (2010). *CLUB PLANETA*. Recuperado el 2014 de 07 de 19, de CLUB  
 PLANETA: [http://www.economia.com.mx/producto\\_interno\\_bruto.htm](http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm)
- Producción. (22 de 08 de 2011). *Producción*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Producción:  
<http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>
- PROMONEGOCIOS. (07 de 2009). *PROMONEGOCIOS*. Recuperado el 26 de 07 de 2014, de  
<http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>
- Puc. (7 de 11 de 2013). *Puc*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Puc: <http://puc.com.co/1528>
- Puc.com. (5 de 10 de 2010). *Puc.com*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Puc.com:  
<http://puc.com.co/1524>
- PYMES. (2011). *PYMES*. Recuperado el 26 de 09 de 2014, de  
<http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- QUITO.GOV. (2014). *QUITO.GOV*. Recuperado el 20 de 07 de 2014, de  
<http://emprendedoresec.blogspot.com/2010/05/5-pasos-basicos-para-legalizar-tu.html>
- Randall. (2004). *Principios del Marketing*. Sapin.
- RINCON. (26 de 05 de 2012). Recuperado el 17 de 08 de 2014, de  
[http://html.rincondelvago.com/analisis-de-datos\\_4.html](http://html.rincondelvago.com/analisis-de-datos_4.html)
- RVA. (2011). *RVA*. Recuperado el 25 de 09 de 2014, de RVA:  
<http://html.rincondelvago.com/fuentes-de-financiamiento.html>
- Sabay, S. (15 de 11 de 2013). *Saluana Sabay*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de  
<http://saluanassabay.wordpress.com/2013/01/17/impacto-social/>
- Salazar, L. (2012). *Loreto Salazar*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de  
<http://www.monografias.com/trabajos82/el-punto-de-equilibrio/el-punto-de-equilibrio.shtml>
- Sarmiento. (2005). Contabilidad General. En Sarmiento, *Contabilidad General*. Quito:  
 Voluntad.
- SIGNIFICADOS. (2011). *SIGNIFICADOS*. Recuperado el 27 de 07 de 2014, de  
<http://www.significados.info/objetivo/>
- Stoner. (1996). *Análisis Interno de una Organización*. Cys.

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- Suárez, P. (03 de 01 de 2010). *Pedro Suárez*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Pedro Suárez:  
<http://www.encyclopediadetareas.net/2012/10/materia-prima-indirecta.html>
- Turmero, I. (2011). *Ivan Turmero*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de  
<http://www.monografias.com/trabajos90/indices-financieros/indices-financieros.shtml>
- Valarezo, L. (09 de 2011). Investigación Técnica de una organización. pág. 15.
- Valdez, E. (09 de 26 de 2011). *Eugenio Valdez*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Eugenio Valdez: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Factor-Economico/1549475.html>
- Vargas. (2012). *Enciclopedia*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_de\\_descuento](http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_descuento)
- Vergara, L. (2 de 10 de 2010). *Luis Vergara*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de Luis Vergara:  
<https://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20120223122407AAigZO9>
- VIRTUAL. (16 de 5 de 2012). *VIRTUAL*. Recuperado el 10 de 08 de 2014, de VIRTUAL:  
[https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.virtual.unal.edu.co%2Fcursos%2Feconomicas%2F91337%2Fayudas%2Fmanuales%2Fmanualdefunciones.doc&ei=oInnU9LhI9XNsQTzm4GgDg&usg=AFQjCNE9RzDvsW8U83wIRA\\_52W6J](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.virtual.unal.edu.co%2Fcursos%2Feconomicas%2F91337%2Fayudas%2Fmanuales%2Fmanualdefunciones.doc&ei=oInnU9LhI9XNsQTzm4GgDg&usg=AFQjCNE9RzDvsW8U83wIRA_52W6J)
- WPD. (2012). *WPD*. Recuperado el 27 de 09 de 2014, de  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_interna\\_de\\_retorno](http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno)

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

# ANEXOS

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

- Proformas Activos Fijos a Adquirir

### Maquinaria y Equipo

**Ferretería del Cisne**

Código Cliente: Otros ...

**FACTURA**

NE Factura: 000012  
Fecha: 20-09-2014

Osiris S.A

Importe Total

CODIGO	CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	12%	DTO.	IMPORTE
A1	Comedor Circular de Vidrio	3	\$ 53	\$ 7		\$ 56
A2	Escuadras para corte de vidrio	3	\$ 18	\$ 2		\$ 9
A3	Contador de Vidrio	2	\$ 9	\$ 1		\$ 200
A4	Pulidoras de vidrio	2	\$ 88	\$ 12		\$ 100
A5	Secadora de vidrio	2	\$ 44	\$ 6		\$ 28
A6	Pintura de aluminio	2	\$ 26	\$ 4		\$ 60
<b>TOTAL</b>						\$ 570

### Equipos de Computación

**Computron**

Código Cliente: Otros ...

**FACTURA**

NE Factura: 000012  
Fecha: 20-09-2014

Osiris S.A

Importe Total

CODIGO	CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	12%	DTO.	IMPORTE
E1	Computadora	1	\$ 474	\$ 65		\$ 539
E2	Laptop	1	\$ 383	\$ 62		\$ 435
<b>TOTAL</b>						\$ 974

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



## Muebles y Enseres, Equipos de Oficina

FACTURA	
	Nº Factura: 000012 Fecha: 20-09-2014
	Osiris S.A
Código Cliente	Importe Total
Otros...	

CÓDIGO	CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	12%	DTO.	IMPORTE
X1	Sillas	6	\$ 198	\$ 22		\$ 180
X2	Escritorios de trabajo	3	\$ 198	\$ 22		\$ 180
X3	Mesas	3	\$ 79	\$ 11		\$ 90
X4	Mesas Metálicas	1	\$ 114	\$ 16		\$ 80
O1	Escritorios Ejecutivos	2	\$ 41	\$ 19		\$ 60
O2	Caja Registradora	1	\$ 40	\$ 5		\$ 45
O3	Empaneladas	4	\$ 422	\$ 58		\$ 480
TOTAL						\$ 1265

## Suministros de oficina

FACTURA	
	Nº Factura: 000012 Fecha: 20-09-2014
	Osiris S.A
Código Cliente	Importe Total
Otros...LOS PRECIOS YA INCLUYEN IVA	

CÓDIGO	CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	12%	DTO.	IMPORTE
S1	Esferos	3	2,2	6,6		6,6
S2	Lápices	3	1,75	5,25		5,25
S3	Carpetas Anilladas	2	4	8		8
S4	Reglas	1	1	1		1
S5	Carpetas	3	2	6		6
S6	Archivadores	3	4	12		12
S7	Separadores	1	1,2	1,2		1,2
S8	Clips	3	0,3	0,9		0,9
S9	Perforadora	2	1,75	3,5		3,5
S10	Grapadora	2	1,5	3		3
S11	Grapas	3	0,6	1,8		1,8
S12	Hojas de bond	3	4	12		12
TOTAL						61,25

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



- **Requisitos para un Préstamo Bancario**

Las entidades financieras al momento entregan créditos a sus clientes a corto plazo, es decir, no más de un año para pagarlo.

Los créditos más demandados son para comprar computadoras, vehículos o capital para una microempresa.

El interés es diferente en cada institución, pero se debe comparar la tasa que fija el Banco Central.

### **CANCELACIONES**

Los pagos se realizan de forma mensual. El banco puede debitar las cuotas de la cuenta del cliente, previa autorización.

Los plazos dependen del monto. Un préstamo de 1.000 o 2.000 dólares pueden cancelarse hasta en 3 años. Los créditos para autos o viviendas cubren hasta el 70% del avalúo del bien, con topes entre 100.000 y 140.000 dólares.

Las tasas son reajustables cada 90 días o seis meses.

### **REQUISITOS**

Los principales requisitos y que son comunes en todas las entidades financieras privadas son:

Hipoteca abierta sobre el inmueble objeto de financiación, si es un monto elevado.

Límites de edad: entre 23 y 65 años. La cuota de pago no puede exceder del 30% del ingreso familiar mensual.

Certificado de Ingresos donde se relacione el sueldo básico, el tiempo de servicio en

---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

la empresa y el cargo desempeñado.

Fotocopia de los dos últimos comprobantes de pago de nómina.

Certificaciones de otros ingresos diferentes a sueldos como comisiones y honorarios.

Fotocopia de la promesa de compra-venta o del documento en que se relacione detalladamente las condiciones de negociación del bien inmueble.

Referencias bancarias. Certificado de manejo de cuentas corrientes, de cuentas de ahorro, tarjetas de crédito.

- **Patente de Funcionamiento**



Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

- Registro Sanitario

Nº 074068



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
SECRETARÍA DE SALUD PÚBLICA

MINISTERIO NACIONAL DE ECONOMÍA Y COMERCIO  
SECRETARÍA NACIONAL DE INDUSTRIA Y PRODUCTOS INDUSTRIALES  
"CORPORACIÓN ECUATORIANA DE PROMOCIÓN INDUSTRIAL"

**CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO N.º 1982 ENVIADO N.º 11**  
**INSCRIPCIÓN DE ALIMENTO PROCEDIDO NACIONAL**

La Autoridad Sanitaria Nacional a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquierdo Poma" certifica que el:

Producto comercializado:	Leche de vaca
Marca:	Leche Natural
Presentación:	Leche Natural
Fecha de inicio de fabricación:	Continúa y termina en un día 12/08/2018
Expiración:	12 meses
Eje de fabricación:	NACIONAL - INDUSTRIALIZADA (BETA)
Origen:	Ecuador
	Proceso de elaboración: pasteurización por alta temperatura
	Etiquetas
	SI
	NO
Establecimiento:	INDUSTRIALIZADA
Establecimiento de origen:	Ecuador
Establecimiento de fabricación:	INDUSTRIALIZADA (BETA)
Establecimiento de destino:	INDUSTRIALIZADA (BETA)
Establecimiento de destino:	INDUSTRIALIZADA (BETA)

Original en la Secretaría de Salud Pública (Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical) 1004 - QUITO - ECUADOR.



SECRETARÍA DE SALUD PÚBLICA  
QUITO - ECUADOR

Quito a fecha de emisión: QUITO, ECUADOR  
12/08/2018

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

- **Productos Variados de Osiris S.A.**



---

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.



• **Bíptico**

Gracias por recibir y leer esta información.....no olvides que por un mundo mejor:

SE PARTE DE LA SOLUCIÓN!!! Y NO DEL PROBLEMA.



**BUSCAS PIEZAS  
DECORATIVAS ÚNICAS Y  
ORIGINALES A TU  
ALCANCE??**

PUES NO BUSQUES MÁS!! EN OSIRIS S.A. ENCONTRARÁS LAS MÁS VARIADAS ARTESANÍAS Y ARTÍCULOS DE VIDRIO PARA UNA DECORACIÓN SENSACIONAL. ☺

**Sabías que.....**

El vidrio es un material que puede ser tratado varias veces SIN PERDER SU CALIDAD, cuando se fabrica vidrio a partir de vidrio reciclado se ahorra un 68% de energía, 50% de agua, 20% la contaminación del aire en el proceso de la fabricación, aproximadamente cada tonelada de vidrio que se recicla sustituye a 1,2 toneladas de materias primas, que se emplean para fabricar vidrio nuevo, 3000 botellas recicladas supone una reducción de 1000 Kg. de basura.

Osiris S.A. es una empresa que se preocupa por mantener un ambiente sano, elaborando artesanías exclusivas y fabulosas a base de vidrio reciclado.

☺ Adquiere un Fabuloso artículo de vidrio ☺

Únete a la conservación de la vida!!! Por un mundo mejor!!!

Osiris, una empresa especializada en elaborar artesanías, y artículos de vidrio

Te ofrece:

- Artesanías únicas y originales



- Artículos de hogar



- Bisutería



**PUEDES REALIZAR TU PEDIDO VÍA INTERNET!!**

Encuétranos en Facebook: Osiris (Artículos de vidrio)

<https://www.facebook.com/osiris.a.com>

Dir. Centro Histórico de Quito calle Chile N65-32

Telf. 0983035303 / 2484379

Ampliar el mercado artesanal con fines ecológicos mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías con vidrio reciclado ubicado en el Centro histórico del Distrito Metropolitano de Quito.