



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**



**SEDE ESMERALDAS**

**UNIDAD ACADÉMICA**

**CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA**

**FABRICACIÓN DE CARPETAS BIODEGRADABLES EN LA  
CIUDAD DE ESMERALDAS PARA SU PROMOCIÓN EN LAS  
FERIAS INTERNACIONALES**

**PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE OBTENER EL TÍTULO DE**

**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

**AUTOR**

**MIGUEL ORTEGA SANCLEMENTE**

**ASESOR**

**ING. FRANCISCO MILA**

**ECUADOR - ESMERALDAS 2011**

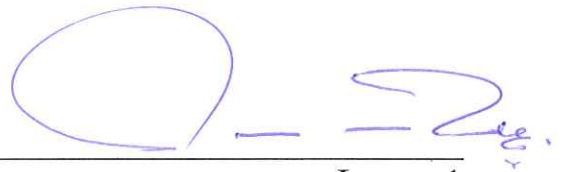


Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE, previo a la



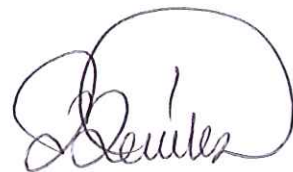
---

Director de Tesis



---

Lector 1



---

Lector 2

---

Decano de la facultad

---

Director de Escuela

Esmeraldas, Noviembre 2011

## AUTORÍA

Yo, MIGUEL ANGEL ORTEGA SANCLEMENTE, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de ésta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica mi y de la PUCESE.

---

MIGUEL ANGEL ORTEGA SANCLEMENTE

No. C.I. 080323499-6

## **AGRADECIMIENTO**

Principalmente a mis maravillosos padres por brindarme una gran familia que ha sido y seguirán siendo mi fuente de inspiración y demostrarme lo hermoso que es la vida. A todos los docentes de la institución que transmitieron sus conocimientos y aportaron a mi formación profesional.

A mi Asesor por la satisfacción de tener al mejor amigo que me encamino a concluir mi investigación, por todo esto y mucho más, mi gratitud eterna, sin ustedes no hubiese sido posible alcanzar esta meta.

***MIGUEL ORTEGA S.***

## **DEDICATORIA**

A Dios todo poderoso por haberme brindado la fuerza necesaria para continuar y cumplir mi meta, a pesar de los inconvenientes que se hayan suscitado en el transcurso de mis estudios, por darme sabiduría para terminar con éxito mi carrera universitaria.

Jamás me alcanzara la vida para agradecer a Dios por las bendiciones que día a día derrama sobre mí.

*“Jehová, he amado la morada de tu casa y el lugar de la residencia de tu gloria”*

*Salmos 26:8*

**MIGUEL ORTEGA S.**

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

## CAPÍTULO I

### MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de la Investigación.....	2
1.2 Justificación.....	2
1.3 Objetivos.....	3
1.3.1 General.....	3
1.3.1.1 Específicos.....	3

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes.....	4
2.1.1 Opiniones Generales del Tema.....	5
2.1.1.1 Evoluciones de las Artesanías en los Mercados.....	5
2.1.1.2 Beneficios de los productos biodegradables.....	6
2.1.1.3 Sistemas de comercialización de las artesanías del Ecuador al mundo.....	7
2.2 Fundamentación Teórica.....	7
2.2.1 Actividades económicas.....	7
2.2.1.1 Recursos naturales.....	7
2.2.1.2 Comercio.....	8
2.2.2 Estudio de Factibilidad.....	8
2.2.3 Empresa.....	8
2.2.3.1 Clasificación.....	8
2.2.4 Administración.....	9
2.2.4.1 Características.....	9
2.2.4.2 Procesos.....	9
2.2.5 Producción.....	9
2.2.6 Comercialización.....	9
2.2.7 Materias Prima.....	10
2.2.8 Materiales Biodegradables.....	10

2.2.9 Mercado.....	10
2.2.9.1 Mercado Meta.....	10
2.2.9.2 Marketing.....	11
2.2.9.3 Misión del marketing.....	11
2.2.9.3.1 Producto.....	11
2.2.9.3.2 Precio.....	11
2.2.9.3.3 Publicidad.....	11
2.2.9.3.4 Plaza.....	11
2.2.9.4 Canales de distribución.....	12
2.2.10 Comercio Internacional.....	12
2.2.10.1 Comercio Exterior.....	12
2.2.11 Ferias Internacionales.....	12
2.2.11.1 Selecciones de la feria.....	13
2.2.11.2 Directorios de Ferias del mundo.....	13
2.2.11.3 Organizadores y Centros de exposición.....	13
2.2.12 Exportación definitiva.....	14
2.2.12.1 Reglamento.....	14

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Método de Investigación.....	15
3.1.1 Nivel de la Investigación.....	15
3.2 Recolección de la Información.....	15
3.2.1 Información Primaria.....	15
3.2.2 Información Secundaria.....	16
3.3 Descripción de la Información obtenida.....	16
3.4 Análisis e Interpretación de los resultados.....	16
3.5. Población y Muestra.....	17
3.6 Construcción del informe de investigación.....	17
3.6.1 Definición la oportunidad.....	17
3.6.2 Definición de los objetivos generales y específicos de la investigación de mercado.....	18
3.6.3 Necesidades de Información.....	18
3.6.4 Definición de Hipótesis.....	18
3.6.5 Comprobación de hipótesis.....	19
3.6.6 Conclusiones de la investigación de mercado.....	21

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Características del mercado del Proyecto .....	22
4.1.1 Efectos del Plan de Desarrollo para el Proyecto .....	22
4.1.2 Efectos de la Restricción con tratados internacionales .....	23
4.2 Función de la Demanda .....	23
4.2.1 Naturaleza de la Demanda .....	23
4.2.2 Estructura preferenciales y gustos de la Demanda de Consumo .....	24
4.2.3 Nivel de Ingresos de la Demanda .....	26
4.2.4 Precios de los Artículos Relacionados .....	27
4.2.5 Demanda del producto .....	28
4.2.6 Condiciones del mercado para su comercialización .....	29
4.2.7 Durabilidad del producto .....	29
4.2.8 Condiciones de consumo del producto .....	29
4.3 Oferta del producto .....	29
4.3.1 Incentivo nacional para la producción y comercialización .....	29
4.3.2 Incidencia climática para la producción .....	30
4.3.3 Bienes sustitutos existentes en el mercado .....	31
4.4 Estudio de Mercado .....	32
4.4.1 Mercado Proveedor .....	32
4.4.2 Mercado Competidor .....	33
4.4.3 Posición del Proyecto frente a la competencia .....	34
4.4.4 Estrategia comercial .....	35
4.4.4.1 Mercado distribuidor .....	35
4.4.4.2 Variables Externas .....	36
4.4.4.3 Análisis FODA .....	36
4.4.4.4 Estrategias de ventas, promoción y publicidad .....	39
4.4.5 Proyección de Ventas .....	40
4.5 Ingeniería de Proyecto .....	41
4.5.1 Característica del producto .....	41
4.5.2 Proceso de Producción y Comercialización .....	42
4.5.3 Descripción del Proceso .....	42
4.5.4 Flujo de Proceso .....	46
4.5.5 Sistema de Comercialización y Venta .....	48
4.5.5.1 Comercialización Internacional .....	48
4.5.5.2 Comercialización Nacional .....	50
4.5.5.3 Venta Internacional .....	51
4.5.6 Tamaño del Mercado .....	51
4.5.7 Disponibilidad de la materia prima .....	52

4.5.8 Disponibilidad del Capital .....	52
4.5.9 Programa de producción .....	52
4.5.10 Localización y Tamaño .....	53
4.5.11 Distribución de la planta .....	54
4.5.12 Inversión de Equipo y Maquinaria .....	58
4.6 Estudio Organizacional Legal .....	58
4.6.1 Nombre del Negocio .....	58
4.6.1.1 Nombre del producto .....	58
4.6.2 Logo .....	59
4.6.3 Propuesta de Venta .....	59
4.6.4 Características y tipo de organización .....	61
4.6.5 Misión, visión y objetivos .....	61
4.6.6 Requerimiento del capital humano .....	62
4.6.7 Organigrama Estructural y Funcional de la Organización .....	63
4.6.7.1 Organigrama Estructural de la Organización .....	63
4.6.7.2 Organigrama Funcional de la organización .....	64
4.6.7.3 Normas y procedimientos .....	69
4.6.8 Trámites y permisos para funcionamiento .....	71
4.6.9 Certificaciones y Normativas para la participación en las Ferias Internacionales .....	73
4.6.10 Restricciones Arancelarias .....	73
4.6.11 Controles fitosanitarios y sanitarios .....	74
4.6.12 Sistema de negociación .....	74
4.6.13 Proceso de exportación .....	75
4.7 Estudio Económico Financiero .....	83
4.7.1 Inversión Fija .....	84
4.7.2 Capital de trabajo .....	85
4.7.3 Recurso Humano .....	86
4.7.4 Resumen de depreciaciones .....	88
4.7.5 Financiamiento .....	89
4.7.6 Estado Financiero Inicial .....	90
4.7.7 Proyección de venta .....	91
4.7.8 Punto de Equilibrio .....	92
4.7.9 Análisis de Indicadores Financieros del Proyecto .....	94
4.7.9.1 Criterios de Evaluación .....	94
4.7.9.1.1 Flujo de caja proyectado .....	94
4.7.9.1.2 Análisis de sensibilidad .....	95

## CAPÍTULO V

### ANÁLISIS DE IMPACTOS

5.1 Impacto Económico.....	98
5.2 Impacto Social.....	98
5.3 Impacto Ambiental.....	99
5.4 Impactos Generales.....	100

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones.....	101
6.2 Recomendaciones.....	102

GLOSARIO.....	104
BIBLIOGRAFÍA.....	106
ANEXOS.....	110

## ILUSTRACIONES Y TABLAS

### GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Materiales biodegradables.....	19
Gráfico N° 2 Se siente atraído.....	20
Gráfico N° 3 Conoce otros negocio.....	21
Gráfico N° 4 Semielaborados.....	24
Gráfico N° 5 Preferencia de colores.....	25
Gráfico N° 6 Variedad de productos.....	26
Gráfico N° 7 Destino de los ingresos.....	27
Gráfico N° 8 Negocios que oferten productos biodegradables.....	30

### TABLAS

Tabla N° 1 Artículos Relacionados.....	28
Tabla N° 2 Bienes Sustitutos.....	31
Tabla N° 3 Proveedores.....	32
Tabla N° 4 Competencia.....	34
Tabla N° 5 Evaluación de los factores.....	38
Tabla N° 6 Proyecciones de venta.....	40
Tabla N° 7 Simbolización.....	47
Tabla N° 8 Equipos y Maquinarias.....	58
Tabla N° 9 Capital humano.....	62
Tabla N° 10 Resumen de la Inversión Total.....	84
Tabla N° 11 Requerimiento de materia prima.....	84
Tabla N° 12 Capital de trabajo.....	85
Tabla N° 13 Recurso Humano.....	86
Tabla N° 14 Resumen de depreciaciones.....	88
Tabla N° 15 Fuentes de financiamiento.....	89
Tabla N° 16 Estado Financiero Inicial.....	90
Tabla N° 17 Proyección de venta.....	91
Tabla N° 18 Punto de equilibrio.....	92
Tabla N° 19 Escenario probable del Proyecto.....	94
Tabla N° 20 Análisis sensibilidad.....	95
Tabla N° 22 Nivel de Impacto.....	97
Tabla N° 23 Impacto Económico.....	98
Tabla N° 24 Impacto Social.....	98
Tabla N° 25 Impacto Ambiental.....	99
Tabla N° 26 Impacto Generales.....	100

## IMÁGENES

Imagen N° 1 Diseño de Carpetas .....	41
Imagen N° 2 Island Stand .....	48
Imagen N° 3 Díptico .....	49
Imagen N° 4 Página Web .....	50
Imagen N° 5 Localización y Tamaño .....	53
Imagen N° 6 Vista Frontal Mike's .....	55
Imagen N° 7 Posterior Frontal Mike's .....	56
Imagen N° 8 Plano Mike's .....	57
Imagen N° 9 Logotipo .....	59
Imagen N° 10 Carpetas de empresas públicas y privadas .....	59
Imagen N° 11 Carpetas de equipos de futbol .....	60
Imagen N° 12 Carpetas coleccionables .....	60

## CUADRO

Cuadro N° 1 Canal de Distribución .....	35
Cuadro N° 2 Flujos del proceso .....	46

## RESUMEN EJECUTIVO

El Objetivo principal del presente proyecto de investigación es Estudiar la factibilidad para la creación de la empresa Mike's para la fabricación de carpetas con materiales biodegradables en la ciudad de Esmeraldas aplicando estrategias para la promoción en las ferias internacionales, debido a que existe gran variedad de productos elaborados con plástico que causan daños al ambiente a nivel mundial, nace la inquietud y deseo de hacer algo para minimizar estos impactos ambientales, he aquí donde surge la iniciativa elaborar y comercializar carpetas con material biodegradable para así ayudar a preservar el entorno donde se habita, utilizando la herramienta de promoción de las ferias internacionales que tiene una gran influencia en las negociaciones a nivel mundial y beneficiando el impulso de la empresa a los mercados mundiales.

La metodológica aplicada para la investigación se inicio con el método deductivo hasta las técnicas de recolección de información que permitieron el análisis de la oferta y la demanda del producto propuesto.

Dentro del análisis de los escenarios del proyecto se puede ratificar su viabilidad dando como resultado el VAN es de 109.603,71 superior al capital invertido de 76.962,36, reflejando una tasa de retorno del 30,55%, superior a la tasa de interés del préstamo bancario que es de 11,23% y el PRC la inversión requerida es de 3,9165 por tal motivo, desde el cuarto año se comenzará a tener utilidades.

Las conclusiones y recomendaciones de la investigación;

- El 96% de la POE se sienten atraídos por la comercialización del productos y estarían dispuestos adquirir las carpetas biodegradables.
- El Gobierno Nacional ha creado diferentes organismos gubernamentales que ayuden a incentivar a los microempresarios y artesanos.
- Se ratifica la viabilidad del proyecto al recuperar la inversión realizada 3 años y 9 meses de acuerdo a lo que establece el PRC.

## ABSTRACT

The main objective of this research project is to study the feasibility of creating Mike's company for the manufacture of biodegradable materials in folders with the city of Esmeraldas implementing strategies for the promotion at international fairs, because there is great variety products made from plastics that cause damage to the environment worldwide, comes the concern and desire to do something to minimize these impacts, here's where the initiative comes folders develop and commercialize biodegradable material so as to help preserve the environment where lives, using the tool to promote international trade shows has a great influence in global negotiations and benefit the company the impetus to world market.

The methodology applied for the investigation started with the deductive method to the data collection techniques that allowed the analysis of supply and demand of the proposed product.

In the analysis of the stages of the project can confirm its viability resulting NPV is greater than 109,603.71 76,962.36 invested capital, reflecting a return rate of 30.55%, higher than the interest rate bank loan is 11.23% and PRC investment required is 3.9165 for this reason, from the fourth year will begin to make a profit.

The conclusions and recommendations of the investigation;

- 96% of the POE are attracted to the marketing of products and folders would be willing to purchase biodegradable

- The national government has created different government agencies to help encourage entrepreneurs and artisans.

- Reaffirm the viability of the project to recover the investment made 3 years and 9 months according to the provisions of the PRC.

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto detalla la creación de la empresa Mike's dedicada a la elaboración de carpetas biodegradables, se ha desarrollado conforme a los parámetros que establece la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, como también los lineamientos regulares de investigación proporcionados por el asesor de proyecto que ha tenido como fin presentar un trabajo coherente, a través, de los resultados obtenidos de la investigación del tema desarrollado por parte del autor.

Está conformado de los datos históricos, justificación, problemática del tema, objetivo general y específicos, contiene además, el marco teórico, antecedentes del tema, conceptos básicos para poder tener una realidad más clara de la presente investigación, de igual forma, las herramientas metodológicas escogidas para la investigación, bibliográfica y descriptiva, empleando así también el método inductivo, sumado a esto, se analiza la oferta y demanda, los proveedores de la materia prima, la acogida del producto en el mercado esmeraldeño, formulas estadísticas, flujo de proceso formas de comercialización y promoción, análisis FODA para la puesta en marcha del negocio, finalmente, se analizó los impactos de proyecto teniendo como resultado que la puesta en marcha de este proyecto tendrá un impacto alto positivo tanto en lo económico , social y ambiental ya que generará fuentes de empleo y coadyuvará al progreso educativo, conciencia ambiental en los niños, jóvenes y adultos de la provincia.

# CAPÍTULO I

## MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 Problema de la Investigación

Bajo la presión del incremento de la globalización y la industrialización, el control de este fenómeno se ha convertido en uno de los mayores retos comerciales, productivos y climáticos a nivel mundial.

La globalización provocó excesivo uso de los recursos naturales, que causa amenazas en la escala mundial, la contaminación del planeta y de los suelos por la industrialización, el déficit del agua, desertificación en muchas partes del mundo, los cambios climáticos por la actividad económica del hombre, todo esto, amenaza la salud y existencia de la humanidad.

Es notorio que en la ciudad de Esmeraldas existen grandes problemas económicos que han venido afectando considerablemente al normal desempeño del comercio, es indispensable señalar que aunque contamos con un puerto marítimo ubicado en una zona estratégica que facilita el flujo de comercio exterior, no hay un tráfico considerable de las exportaciones, hay un mayor flujos de importaciones, innegablemente se debe por la falta de empresas en la ciudad de Esmeraldas que está atribuida por la ideología de los empresarios que se enfocan en una sola línea, olvidando la diversificación de negocios para ofertar a la demanda que está en constante crecimiento.

**¿Son las ferias internacionales oportunidades de negocio para la producción manufacturera en el Ecuador?**

### 1.2 Justificación

Debido a que existe gran variedad de productos elaborados con plástico que causan daños al ambiente a nivel mundial, nace la inquietud y deseo de hacer algo para minimizar estos impactos ambientales, he aquí donde surge la iniciativa de crear una empresa dedicada a

elaborar y comercializar carpetas con material biodegradable para así ayudar a preservar el entorno donde se habita con la finalidad de reducir el consumo de carpetas de plástico.

La implementación de una empresa que aproveche los desechos satisface la insuficiencia de empresas que se dediquen a la elaboración de productos con material biodegradable en la ciudad de Esmeraldas, a su vez, generará fuentes de ingresos, plazas de trabajos y coadyuvará al progreso educativo, conciencia ambiental en los niños, jóvenes y adultos de la provincia.

Hoy en día, la labor de ser competitivo a nivel mundial se vuelve cada vez más complicada, pero esta alternativa de innovación en la ciudad de Esmeraldas es una destreza para enfrentarse a este mundo moderno donde las fronteras comerciales están desapareciendo a través del tiempo por los acuerdos comerciales entre países.

Por ende, es necesario empezar a trabajar en función del cambio, desarrollo y preservación ambiental de la Provincia.

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 General**

Estudiar la factibilidad para la creación de la empresa Mike's para la fabricación de carpetas con material biodegradable en la ciudad de Esmeraldas aplicando estrategias para la promoción en las ferias internacionales.

##### **1.3.1.1 Específicos**

- Identificar gustos y preferencias de los consumidores de productos con materiales biodegradables para establecer la oferta y demanda de consumo.
- Establecer estrategias de marketing para la promoción en las ferias internacionales dentro del marco legal y administrativo de la empresa.
- Cuantificar la inversión requerida que permita determinar la viabilidad del proyecto de acuerdo a las fuentes de financiamientos existentes.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1 Antecedentes

A medida que se vive la globalización, se han desarrollado nuevas técnicas de implementación de negocios con misión de no perjudicar el entorno ambiental y así generar ingresos y fuentes de empleos.

En el país existe un número reducido de empresas que se enfocan en la preservación ambiental ante su producción, las empresas que están orientadas a esta misión, tratan de satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes ya que actualmente se exige llevar una forma de producción ecológica en todos los aspectos empresariales.

El efecto globalizador ha resaltado aspectos donde se necesita calificar a los productos que menos afectan al ecosistema, sin embargo, los avances tecnológicos han generado cambios en los productos, donde han sustituido lo artesanal por los productos fabricados en serie, éstos sean de plásticos o cerámica que utilizan tecnología moderna, no obstante, la artesanía mantiene un proceso manual, empírico que perfecciona día a día su presentación volviéndolo más competitivo y de mejor calidad al fabricado industrialmente, igualmente para ello existe un mercado potencial que son los países desarrollados quienes los aprecian por ser elaborados manualmente.

Las artesanías son un símbolo de identidad de los pueblos que generan una gran cantidad de empleo y el movimiento o flujo de personas llevan al consumo de los productos artesanales, lo que da como resultado un mercado constante y con una marcada tendencia al incremento de la demanda, predispuesto a ofrecer siempre la identidad de su cultura que es la esencia.

Actualmente existe una herramienta que tiene una gran influencia en las negociaciones a nivel mundial, estas son ferias internacionales que en la antigüedad impulsó el comercio en los imperios Egipcio y Romano cuando los comerciantes de otros países se encontraban con

productores locales en los mercados, pero hoy representan para los empresarios oportunidades convincentes para la promoción de su oferta en mercados internacionales para así ganar pactos empresariales y dar a conocer al mundo la variación de productos existentes en el país.

Esmeraldas se ha caracterizado por ser una provincia con una gran riqueza de biodiversidad, es verdad que la creación de empresas es muy rentable para la provincia pero a su vez se encuentra amenazada por la creciente contaminación ambiental que perjudica directamente a la sociedad y el entorno donde habita por la existencia de productos que son de difícil degradación en el ambiente, aludiendo también las empresas industrializadas que contribuyen a la contaminación de la provincia.

Después de haber analizado todos estos aspectos y de conocer que en la ciudad de Esmeraldas existen personas que les interesa buscar productos innovadores, se propone la fabricación de carpetas con material biodegradable, entendiéndose también que los clientes desconocen la utilización de desechos habituales, la basura no es un desperdicio, es materia prima para muchos, sólo hay que tener creatividad para realizar las cosas. E aquí la iniciativa a través de este proyecto que desea aprovechar las ventajas de los materiales biodegradables para fomentar el desarrollo artesanal de la ciudad de Esmeraldas con la capacidad de ofrecer un producto caracterizado de buena calidad orientado a mejorar el nivel de satisfacción de los clientes, en miras de contribuir con la protección del ambiente.

## **2.1.1 Opiniones generales del tema**

### **2.1.1.1 Evoluciones de las artesanías en los mercados**

“La artesanía ha estado en continua evolución, introduciendo y adaptándose a los cambios tecnológicos de cada época, hasta la primera mitad del siglo XX mantiene un cierto prestigio, símbolo de resistencia a la mecanización. Ya en los años sesenta surge el reconocimiento social, empieza a ser coleccionada y exhibida en exposiciones y museos. No obstante, los valores que nos identifican con nuestras culturas locales están en la artesanía, que son realizadas con materiales locales y para clientes locales. Esto hace que parte del público conserve una cierta empatía por ella.”(Anónimo , nd )

Con el pasar de los años la tecnología ha avanzado y ha impulsado a muchos mercados a nivel mundial a elaborar productos a gran escala, pero el trabajo manual en países en vías de desarrollo ha logrado dar fuentes de empleo a millones de personas. “En un país como el Ecuador, que está abriéndose a la mediana y grandes industrias, el artesanado reviste aún notable importancia y da trabajo a unas 200.000 familias.”(Anónimo , nd)

### **2.1.1.2 Beneficios de los productos biodegradables**

#### Biodegradación

“Todas las cosas en este mundo tienen su tiempo contado, les lleva más o menos tiempo degradarse de una u otra forma. Una manera es la biodegradación, que ocurre cuando una sustancia es deshecha por organismos vivos (principalmente bacterias). El término está relacionado con la ecología, el manejo de desperdicios, sobre todo cuando se habla de plásticos, ya que éstos tardan cientos de años en ser descompuestos.”(Castro, 2008)

#### Proceso de biodegradación

“En el proceso de biodegradabilidad algunas sustancias químicas (desechos orgánicos, papel, etc.) pueden ser empleadas como alimento por los microorganismos, que las utilizan para producir energía y crear otras sustancias como aminoácidos, nuevos tejidos y nuevos organismos. Aunque se suele decir que un material no es biodegradable cuando el tiempo necesario para que los organismos lo descompongan es extremadamente largo o supera la capacidad de los organismos para procesarlo, como pasa con el plástico y el aluminio de las latas.”(Castro, 2008)

En este mundo moderno se puede observar como los grandes mercados fabrican productos con rapidez gracias los avances tecnológicos, están segados en solo generar y acumular riqueza que se olvidan en la preservación ambiental, son pocas las empresas que se han dado cuenta de los problemas que causan estos productos en el ambiente, por eso se han creado otras alternativas que contribuyan a la preservación del planeta, son estos los

productos biodegradables que ayudan a través de su descomposición a contribuir con el esfuerzo verde.

### **2.1.1.3 Sistemas de comercialización de las artesanías del Ecuador al mundo**

“El Canciller Ricardo Patiño inauguró este 22 de noviembre 2010 la Feria de la Productividad de la Región 5, que se realizó en la ciudad de Guayaquil, con el objetivo de dar a conocer la oferta exportable de la zona y el trabajo que realiza la Cancillería, a través de su Coordinación Zonal, para incorporar nuevos actores del sector productivo en el comercio exterior.”(Anónimo, 2010)

Estos eventos se realizan para impulsar el comercio ecuatoriano en la áreas productivas se trata de explotar su potencial para su competencia a nivel mundial, las oportunidades internacionales requieren de una cuidadosa exploración, un elemento son las ferias internacionales a través de estos se reconoce el interés del gobierno de estimular a dar conocer la variedad de artesanías manuales producidas en el país.

## **2.2 Fundamentación Teórica**

### **2.2.1 Actividades económicas**

Esmeraldas tiene una gama de actividades económicas que generan ingresos de divisas y fuente de empleos en la provincia entre ellas están Agricultura, Comercio, Industria, Recursos Naturales, Pesca, Turismo, Vías de comunicación todas están son actividades generan que desarrolla para la provincia y el ser humano para satisfacer las necesidades o carencias de la sociedad.

#### **2.2.1.1 Recursos naturales**

Esmeraldas juega un gran papel destacado en el desarrollo nacional por sus recursos naturales, particularmente los forestales, hídricos e ictiológicos. La principal actividad es la agropecuaria en esta provincia se cultiva: banano, palma africana, maíz, frejol, yuca, tabaco, achiote, cítricos, legumbres, hortalizas, caña de azúcar, arroz etc.

La presencia de recursos ictiológicos costeros y de aguas interiores como los de camarón, pesca blanca, cangrejo etc. Da lugar al establecimiento de actividades pesqueras industrial con plantas de procesamiento de congelado, harina de pescado.

### **2.2.1.2 Comercio**

Esmeraldas es provincia comercial la producción o elaboración de diferentes tipos de productos que generan el intercambio de bienes a diferentes ciudades del país por lo tanto existe un comercio en expansión. (www.pmrc.gov.ec, 2008)

### **2.2.2 Estudio de Factibilidad**

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

- Si el negocio que propone será bueno o malo y en qué condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio planteado contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y ambientales

Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse. (Quinn, nd)

### **2.2.3 Empresa**

Una empresa es una organización o institución dedicada actividades o persecución de fines económicos o comerciales.

#### **2.2.3.1 Clasificación**

Por sector económico

Industrial: Transforma la materia prima en un producto terminado, las empresas industriales se subdividen en dos categorías:

- Las extractivas se dedican exclusivamente a la explotación de recursos naturales.

- Las manufactureras transforman esa materia prima en productos terminados, los cuales pueden ser bienes de consumo final, o bienes de producción.(Insotec: Programa de Micro y Pequeñas empresas en el Ecuador, 2005)

## **2.2.4 Administración**

Se define como el proceso de crear, diseñar y mantener un ambiente en el que las personas, laborando o trabajando en grupos alcancen con eficiencia metas seleccionadas.

### **2.2.4.1 Características**

Es aplicada en todo tipo de organización, los administradores en todos los niveles de una organización para así tener un rendimiento eficiente y eficaz.

### **2.2.4.2 Procesos**

Es la manera como el área administrativas de la empresa, aplica al manejo de un conjunto de actividades en forma sincronizada en sus diferentes niveles para alcanzar la visión, misión y objetivos planteados por los empresarios. (Van Horne, 1988)

## **2.2.5 Producción**

Es el gasto en bienes de capital, para generar otros bienes, que por consecuencia de su venta, darán una ganancia; puede ser bruta cuando se toma el valor de la cantidad invertida y neta cuando a la inversión bruta le restamos la depreciación de los factores productivos. (JOSEPH, nd)

## **2.2.6 Comercialización**

Es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa el objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor, implica el vender, dar carácter comercial a las actividades de mercadeo, desarrollar estrategias y técnicas de venta de los productos y servicios, la importación y exportación de productos, compra-venta de materia prima y mercancías al por mayor, almacenaje, la exhibición de los productos en mostradores, organizar y

capacitar a la fuerza de ventas, pruebas de ventas, logística, compras, entregar y colocar el producto en las manos de los clientes, financiamiento etc. (Tu mercado, 2010)

### **2.2.7 Materia prima**

Son los materiales extraídos de la naturaleza y que se transforman para elaborar bienes de consumo. Las materias primas que ya han sido manufacturadas pero todavía no constituyen definitivamente un bien de consumo se denominan productos semielaborados, productos semiacabados o productos en proceso. (Wikipedia, 2010)

### **2.2.8 Materiales Biodegradables**

El término materiales biodegradables se utiliza para describir los materiales que se descomponen por la acción de bacterias, hongos y otros organismos vivos., la temperatura y la luz del sol también pueden jugar un papel en la descomposición de los plásticos biodegradables y otras sustancias. Si estos materiales no son biodegradables, permanecen en el ambiente por mucho tiempo y si estas mismas sustancias son tóxicas, pueden contaminar el suelo y el agua, algunos contaminantes no biodegradables pueden ser capaces de causar daños a los organismos en el ambiente. (Val Escobedo, 2010)

### **2.2.9 Mercado**

El mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad o deseo, dinero para satisfacerlo y voluntad para hacerlo, los cuales constituyen la demanda, y vendedores que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades o deseos de los compradores mediante procesos de intercambio, los cuales constituyen la oferta. Ambos, la oferta y la demanda son las principales fuerzas que mueven el mercado. (Stanton, nd)

#### **2.2.9.1 Mercado Meta**

Los mercados metas son seleccionados para que sean cubiertas sus necesidades, en ocasiones cuando son lanzados los planes de mercadotecnia hay productos que buscan alcanzar diversos objetivos, cuando se realiza el plan de marketing se selecciona el mercado

meta es necesario delimitar el mercado, en los términos que permitan tomar decisiones. (Santander, 2007)

### **2.2.9.2 Marketing**

El marketing involucra estrategias de mercado, de ventas, estudio de mercado, posicionamiento de mercado, todo esto sirve para que la empresa pueda promocionar su producto para así atraer cliente, además se centra en los deseos y necesidades del consumidor teniendo el producto adecuado, en el momento adecuado, adaptado a la demanda, en el tiempo correcto y con el precio más equitativo es una herramienta muy utilizadas en el mundo. (Andreotti, nd)

### **2.2.9.3 Misión del marketing**

#### **2.2.9.3.1 Producto**

Debe estar ligado siempre a los beneficios percibidos y valorados por los cliente. Para que un producto artesanal tenga éxito en el mercado nacional o extranjero debe ser un producto de buena calidad, competitivo y adaptado a las necesidades reales del cliente.

#### **2.2.9.3.2 Precio**

Es el valor que la empresa asigna a su producto y que será comprado por el cliente con otros productos similares además el cliente verá si tienes la capacidad de adquirir el producto al precio impuesto.

#### **2.2.9.3.3 Publicidad**

Es un conjunto de técnicas que combinan aspectos de comunicación con la comercialización de productos y servicios.

#### **2.2.9.3.4 Plaza**

Es el lugar o espacio destina de actividades de una empresa, negocio para generar actividades económicas de la misma, este lugar puede ser identificado por el flujo de personas, por su infraestructura, por su diseño. (Anonimo, nd)

#### **2.2.9.4 Canales de distribución**

Un canal de distribución debe estar formado por un conjunto de organizaciones independientes cuya función es acercar el producto al consumidor. (Association, nd)

Principales metas son:

- Acercar los más posibles la oferta y la demanda
- Crear surtido

#### **2.2.10 Comercio Internacional**

Es el intercambio de bienes y servicios que se realiza a nivel mundial donde existen las exportaciones e importaciones entre dos o más países, todo esto genera que el mundo tenga variedades de productos diferentes regiones, así los mercados puedan ofertar diversidades de productos. (Bermudez, 2008)

##### **2.2.10.1 Comercio Exterior**

Son leyes, normas, preceptos y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional de una forma más equitativa y que ninguna nación se sienta perjudicada, esto permite un correcto funcionamiento en las negociaciones a nivel mundial, ayudando a que exista un ambiente armónico con correctos funcionamientos y de una manera legal que respalde el buen actuar en la negociaciones. (Anonimo, nd)

##### **2.2.11 Ferias Internacionales**

Las ferias internacionales son instrumentos de un alto nivel comunicativo, la participación en una feria especializada puede determinar el inicio de una relación a largo plazo con un cliente, dentro del mercado al cual se está proyectando la empresa.

La elección de esta herramienta de promoción depende de los objetivos y fondos disponibles de la empresa.

Para esto debemos considerar los siguientes pasos:

- Identificar el mercado objetivo.
- Decidir el mensaje para el mercado.
- Decidir cómo llegar al mercado objetivo.
- Establecer un presupuesto.

#### **2.2.11.1 Selecciones de la feria**

La decisión más crucial que se realiza al dirigir un proyecto de entrada a un nuevo mercado es la selección de la feria correcta, cualquier esfuerzo personal o de capital que se vaya a realizar será desperdiciado si se asiste a un evento que no atrae al mercado objetivo.

La selección comienza estudiando los calendarios de eventos, se puede realizar búsquedas de una feria por sector específico o por el país.

#### **2.2.11.2 Directorios de Ferias del mundo**

- AUMA (Asociación alemana del Sector de Feria y Exposiciones)
- International Trade Show Directory
- Exhibition Bulletin
- Fair Guide
- Unión of International Fairs
- Trade Shows News

#### **2.2.11.3 Organizadores y Centros de exposición**

- FERIA DE COLONIA
- DIVERSIFIED BUSINESS COMMUNICATIONS
- SIAL
- ANUGA
- ALIMENTARIA BARCELONA(CORPEI, 2003)

## **2.2.12 Exportación definitiva**

**Art. 154.-** Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables. (COPCI, 2010)

### **2.2.12.1 Reglamento**

**Art. 158.- Exportación Definitiva.-** Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o formalidades correspondientes, no se verá afectado por la exportación temporal de dichos bienes. Su reimportación al país podrá realizarse desde cualquier puerto de origen y por cualquier Distrito aduanero. (Reglamento del COPCI, 2011)

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1 Método de Investigación

El método que se utilizó en la investigación es el método deductivo partiendo desde la problemática general del tema y del aprovechamiento de las materias primas biodegradables como recurso permitió determinar las formas adecuadas para la elaboración del proyecto.

##### 3.1.1 Nivel de la Investigación

La investigación utilizada fue de tipo descriptiva pues se investigó como se obtienen las planchas de cuero, se visitó las instituciones gubernamentales que se relacionan con el comercio exterior, asimismo como se están realizando los procesos participación en las ferias internacionales y cuál sería la mejor forma de llegar a los mercados internacionales a través de esta herramienta.

#### 3.2 Recolección de la información

##### 3.2.1 Información Primaria

La información primaria, se obtuvo a través de las técnicas de estudio tales como:

Entrevista.- Estuvo dirigida profesionales e instituciones que se destaquen en cada área referente al tema como por ejemplo: CORPEI, PRO-ECUADOR, Banco Central, cámara de comercio, etc., todos quienes aportaron con ideas para lograr los mejores resultados.

Encuesta.- Para el presente proyecto se realizó a una encuesta en la ciudad de Esmeraldas, para conocer las opiniones de los ciudadanos por ser la mejor fuente de información.

### 3.2.2 Información Secundaria

Se ha recopilado toda la información necesaria de textos, libros, folletos, leyes y reglamentos, búsquedas en páginas web, entre otros; para así, contar con información verídica que certifique el trabajo que se realizó.

### 3.3 Descripción de la información obtenida

Para el estudio se utilizaron fuentes primarias y secundarias, para el desarrollo de las formaciones primarias se utilizaron las técnicas de encuesta y entrevista, para el desarrollo de las encuestas se tuvo que trasladar a diferentes puntos de la ciudad de Esmeraldas para cumplir con el número de encuestas, así mismo, con las entrevistas que se dialogó con los diferentes profesionales a fin de obtener una mayor recopilación de información verídica.

### 3.4 Análisis e Interpretación de los resultados

$$N = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

**Dónde:**

**n** = Tamaño de la muestra

**N** = Población

**Z** = Nivel de Confianza

95%  $0.95/2 = 0.475$   $Z = 1.96$

**P** = Probabilidad de ocurrencia 0.50

**Q** = Probabilidad de no ocurrencia  $1 - 0.50 = 0.50$

e = Error de muestreo 0.05 (5%)

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + Ne^2}$$
$$n = \frac{(1.98)^2 (0.5) (0.5) 125.034}{(125.034 - 1) (0.05) + (1.98)^2 (0.5) (0.5)}$$
$$n = 383.66 = 400$$

### 3.5. Población y Muestra

Para la presente investigación de mercado de éste proyecto se consideró pertinente tomar como base a los ciudadanos de la ciudad de Esmeraldas, por ser la mejor fuente de información, el cuestionario fue diseñado cuidando cada detalle, con el fin que los encuestados no prestaran confusión y cumpla con su objetivo que fue de obtener información efectiva, que contribuyo a la resolución de objetivos generales, específicos y a la comprobación de hipótesis. La población urbana en la actualidad según las proyecciones son 125.034 habitantes que se tomaron para determinar el número de encuestados a realizar del proyecto. (INEC, 2010)

### 3.6 Construcción del informe de investigación

A continuación se presentan los resultados de las hipótesis y objetivos planteados en la investigación de mercado, se realizó por medio de encuestas en la ciudad de Esmeraldas.

#### 3.6.1 Definición de la oportunidad

Conocer si es viable crear una empresa dedica a la fabricación de carpetas con materiales biodegradables en la ciudad de Esmeraldas.

### **3.6.2 Definición de los objetivos generales y específicos de la investigación de mercado**

#### **Objetivo General**

- Determinar y conocer si las carpetas biodegradables serian aceptadas por la comunidad esmeraldeñas para su elaboración y comercialización.

#### **Objetivos Específicos**

- Determinar si los potenciales consumidores se sienten atraídos por la comercialización de las carpetas biodegradables.
- Determinar si los potenciales clientes conocen los beneficios de los materiales biodegradables.
- Determinar cómo prefiere los potenciales consumidores esmeraldeños las carpetas biodegradables.

### **3.6.3 Necesidades de información**

- Identificar si los ciudadanos esmeraldeños conocen los materiales biodegradables.
- Identificar si los ciudadanos esmeraldeños comprarían carpetas biodegradables.
- Conocer en que material los ciudadanos esmeraldeños prefieren las carpetas
- Conocer el precio que los ciudadanos esmeraldeños estarían dispuesto a pagar por una carpeta biodegradable.
- Identificar si los ciudadanos esmeraldeños conocen otras empresas que vendan carpetas biodegradables en la ciudad.

### **3.6.4 Definición de hipótesis**

- Comprobar si el 50% de los ciudadanos esmeraldeños conocen los materiales biodegradables.
- Comprobar si el 50% se sienten atraído por la comercialización de carpetas biodegradables.
- Comprobar si el 50% de los ciudadanos esmeraldeños conocen personas o empresas que vendan carpetas biodegradables.

### 3.6.5 Comprobación de hipótesis

- Comprobar si el 50% de los ciudadanos esmeraldeños conocen los materiales biodegradables.

Gráfico N° 1 Materiales biodegradables



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

#### Se acepta la hipótesis

Una de las ventajas que tiene los productos biodegradables es que se han vinculado por los problemas de contaminación mundial, en la actualidad las personas optan en consumir productos que ayuden al medio ambiente en sus actividades diarias, es importante manifestar que según la encuesta aplicada el 97% de la POE (Población objeto de estudio) afirmaron conocer que son los materiales biodegradables, lo que denota que es necesario vincular productos con este tipo de material en la ciudad, con el fin de ayudar a reducir la contaminación de la ciudad.

- Comprobar si el 50% se sienten atraído por la comercialización de carpetas biodegradables

Gráfico N° 2 Se siente atraído



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

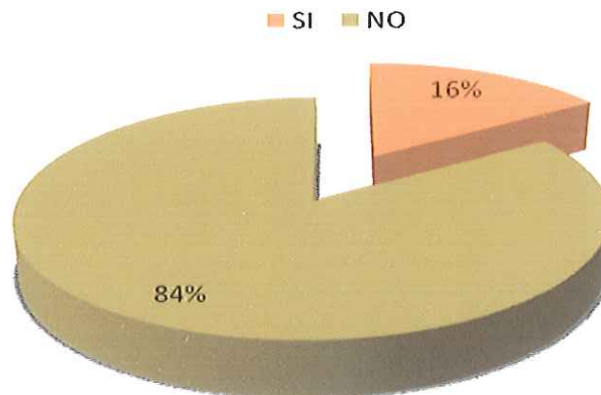
### **Se acepta la hipótesis**

Una de las necesidades que ha abierto la globalización a escala mundial es poder facilitar el comercio, servicios y conocimientos, ante la pregunta planteada más del 94% de la POE (Población objeto de estudio), manifestaron que les gustaría que existiera una empresa en la cual puedan comprar carpetas biodegradables, esto facilitaría obtener un producto con calidad, buen precio y contribución ambiental, por otro lado, el 14% de los encuestados manifiestan en términos generales que no sería necesario comercializar carpetas biodegradables debido a que existen otras necesidades.

- Comprobar si el 50% de los ciudadanos esmeraldeños conocen personas o empresas que vendan carpetas biodegradables.

Gráfico N° 3 Conoce otros negocios

#### OFERTAS POR OTRAS EMPRESAS



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

#### Se rechaza la hipótesis

Consultado si conoce otros negocios que oferten productos biodegradables en la ciudad, con claridad la mayoría de las personas encuestadas se determinaron que el 84% de la POE no conocen empresas que vendan o comercialicen carpetas biodegradables.

#### 3.6.6 Conclusiones de la investigación de mercado

Los jóvenes en la ciudad de Esmeraldas conocen los beneficios en los materiales biodegradables, por tal razón, estarían dispuestos a comprar las carpetas biodegradables si se fabrican para su comercialización buscan un producto de calidad con costos accesibles y contribuyan al entorno donde se habita, por lo tanto, es necesario crear la empresa para emprender un negocio que brinde satisfacción total al cliente cuando adquirirá el producto.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 4.1 Características del mercado del proyecto

##### 4.1.1 Efectos del Plan de Desarrollo para el proyecto

El Plan de Desarrollo propuesto por el Estado se basa en un enfoque para el desarrollo empresarial y la reducción de la pobreza mediante la apertura del comercio exterior tanto en las importaciones como las exportaciones, se dará privilegios a los emprendedores que creen empresas o microempresas de comercio o productivas, este plan tiene como directrices proteger el mercado interno y fortalecer las relaciones comerciales internacionales. Es Política del Estado el desarrollo de las actividades productivas, comerciales, empresariales y de empleo, el cual fomentará el crecimiento económico mediante las exportaciones e importaciones, mediante la creación de empresas que potencien la generación de divisas para el Estado ecuatoriano, así como estimular el desarrollo empresarial y productivo, además de la creación de nuevas microempresas o empresas que sean capaces de generar empleo y comercio. (SENPLADES, 2009)

El Estado en la actualidad se enfoca en la campaña ecológica sobre reciclaje y reutilización de los desechos obteniendo un impacto positivo en la sociedad principalmente porque genera conciencia, mejora calidad de vida con el objetivo de minimizar la acumulación de desechos en el país, por tal motivo, beneficia al proyecto que se enfoca en la misma dirección, de igual manera, existen organizaciones públicas como PRO-ECUADOR, EXPORTAFÁCIL, FEDEEXPOR, etc. que brindan oportunidades al momento de incursionar en la promoción de productos en las ferias internacionales, facilitando la negociaciones ecuatorianas, fomentando la inclusión de las pequeñas, medianas empresas y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y a su economía.

#### **4.1.2 Efectos de las restricciones con tratados internacionales**

La economía ecuatoriana está evolucionando con rapidez gracias a los tratados internacionales donde existen futuros mercados globalizados que demandan muchos productos que se producen en el país, para eso debe existir una correlación entre los países que pactan acuerdos para así poder beneficiar el traslado de su mercancía de un lugar a otro.

Ecuador ha tenido altibajos en su comercialización internacional donde han impuesto restricciones en vista que los productos artesanales no cuentan con certificados ISO, normas INEN, reglamentos que dificulta a muchos microempresarios a realizar una negociación internacional, no obstante, el gobierno busca herramientas que ayuden al país, ha reducido aranceles en más de mil insumos para mejorar e incrementar la producción nacional, en la actualidad ofrece muchos beneficios al sector artesanal abriendo nuevos campos en la comercialización de estos productos, con el objetivo de darlos a conocer a nivel internacional, lo cual es de gran beneficio para el proyecto porque permitir buscar instituciones encargadas de ayudar a las personas emprendedoras a dar a conocer sus productos en mercado exterior a través de las ferias por ser una herramienta de promoción, por ende, se puede dar a conocer las variedades de producto, el talento humano existente en el país y la capacidad de innovar el mercado mundial a través este mecanismo.

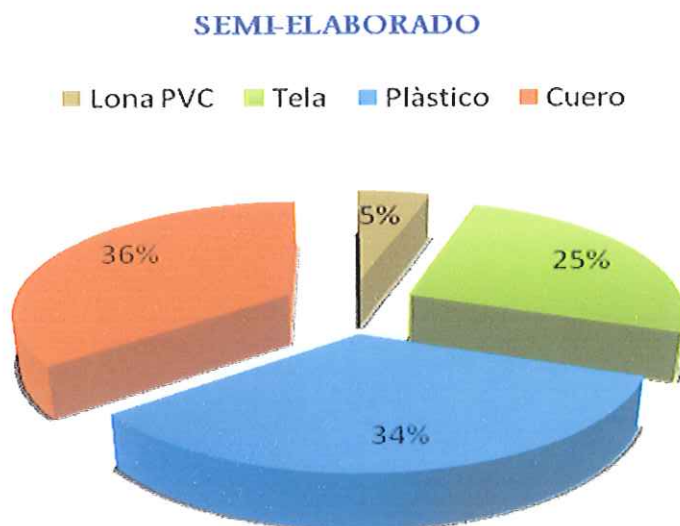
### **4.2 Función de la demanda**

#### **4.2.1 Naturaleza de la demanda**

Dadas las condiciones por las cuales atraviesa el ambiente, es necesario aplicar herramientas para su conservación, utilizando mecanismos que permitan minimizar el impacto de la acumulación de residuos en el planeta, estos factores han originado que la población se vea imperante la necesidad de buscar alternativas de consumo que ayuden a proteger el ambiente, en la actualidad se están usando productos reciclados, materiales biodegradables que ayudan a la preservación del ecosistema, dado esto, como se puede observar en el gráfico no.1 la información se obtuvo de la pregunta no. 4 de la investigación de campo realizada de las encuestas a los ciudadanos de la ciudad de

Esmeraldas respecto a que si elaboran carpetas biodegradables serian semielaborados respondieron:

Gráfico N° 4 Semielaborados



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

A pesar que el uso de materiales biodegradables no se ha vinculado de manera directa en la población esmeraldeña, las personas cada vez buscan usar productos con este tipo de materiales para las diferentes actividades, es importante manifestar que según la encuesta aplicada el 36% de los encuestados prefiere que las carpetas a fabricar sean elaboradas del material del cuero.

#### **4.2.2 Estructura preferenciales y gustos de la demanda de consumo**

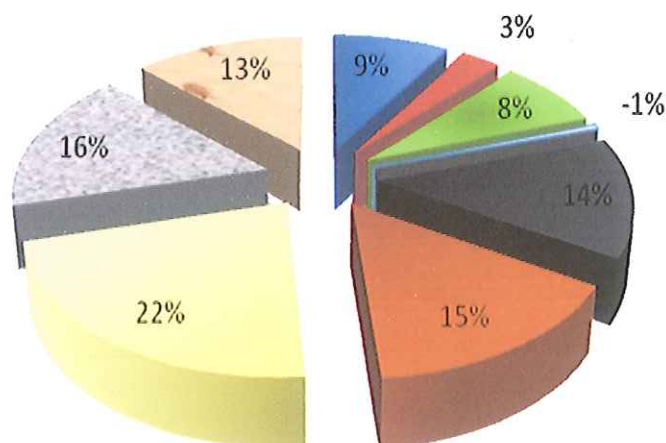
La industria de las artesanías ecuatorianas proporciona una demanda en constante crecimiento por su variedad de productos: adornos para hogares, carteras, bolsos, zapatos, cuadernos, billeteras, monederos etc., se multiplican en el Ecuador y el mundo entero despertando una demanda arrolladora en los mercados internacionales que son exigentes, donde los consumidores evalúan permanentemente la calidad de los productos que

adquieren para su consumo, lo que hace que su satisfacción o insatisfacción determine a la empresa emprender en nuevos métodos para incursionar o posesionarse en el mercado para lograr una mayor aceptación de los clientes, por lo tanto, se deben crear un producto que permitan a los clientes satisfacer el deseo de buscar en el mercado un producto personalizado a sus gustos, de acuerdo a la información obtenida durante la investigación de campo realizada se puede observar en el gráfico 2, 3 el resumen de los resultados obtenidos de las preguntas no. 5b y 6 de las encuestas realizadas los diferentes gustos y preferencias de los potenciales clientes si se comercializan el producto propuesto en del presente proyecto.

Gráfico N° 5 Preferencia de colores

### VARIEDADES DE COLORES

■ Azul ■ Rojo ■ Verde ■ Blanco ■ Negro ■ Anaranjado ■ Amarillo ■ Variedades ■ Otros

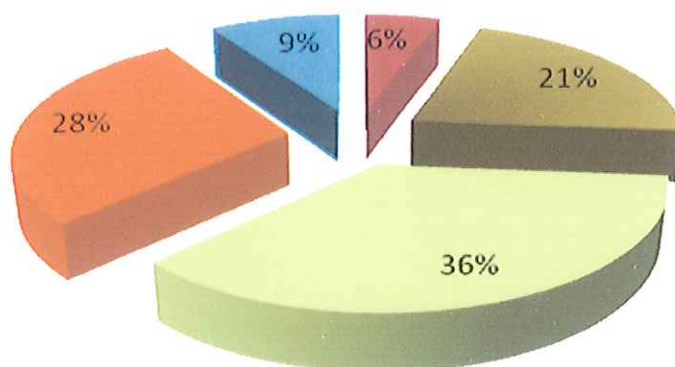


Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

Gráfico N° 6 Variedad de productos

### OTROS PRODUCTOS

■ Carteras ■ Bolsos ■ Mochilas ■ Billeteras ■ Monederos



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

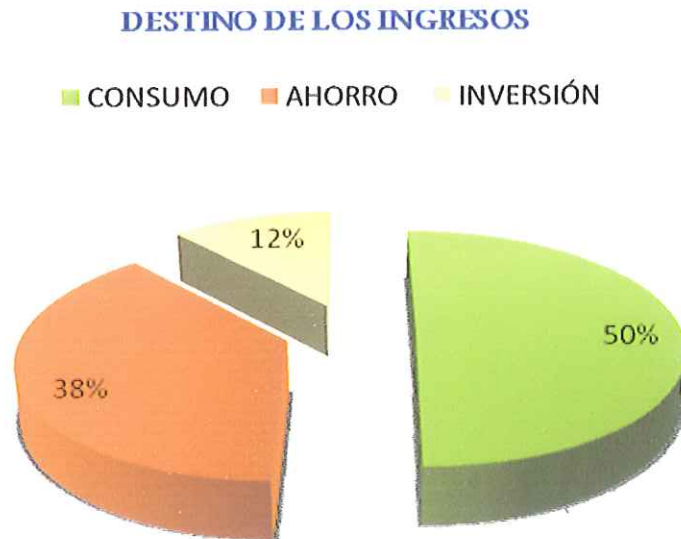
#### 4.2.3 Nivel de ingresos de la demanda

Cuando la economía está creciendo, es normal que las personas perciban mayores ingresos, por lo tanto, aumente el consumo de casi todos los bienes disponibles, pero en nuestra economía se puede decir que los ingresos que obtiene la población de las labores empresariales son medianos, sin embargo, según la tendencia estadística gran parte de esta población, son consumidores potenciales, por tal motivo, las carpetas biodegradables son dirigidas para toda el mercado esmeraldeño, entonces se puede aludir que el factor estacional no es un factor a tener en cuenta, porque la compra de carpetas se da todo el ciclo anual desde el momento de una actividad cotidiana.

Según datos proporcionados por INEC al 30 de marzo del 2009, el ingreso disponible para una familia de uno a seis miembros perceptores de remuneración sectorial unificada es de 406.93 dólares. (Ver anexo # 3)

Por tal razón, los consumidores de las carpetas determinarán su compra en función de sus ingresos y de acuerdo a su posición laboral, para lo cual fue necesario establecer en las encuestas realizadas conocer si las personas son consumidores potenciales como se puede observar en el gráfico 4 obtenidos de la información de pregunta no.2.

Gráfico N° 7 Destino de los ingresos



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

#### 4.2.4 Precios de los artículos relacionados

Se dice que dos o más elementos son relacionados si en consecuencia de un alza de precio de uno de ellas se origina un aumento en el consumo en la demanda de otras. Esta relación de sustitución puede surgir por razones técnicas o debido a los gustos del consumidor. (BCH, 2007)

Este producto tiene sustitutos de comercialización:

Tabla Nº 1 Artículos Relacionados

PRODUCTO	PRECIO
<p data-bbox="531 345 751 415">CARPETAS DE PLÁSTICO</p> 	<p data-bbox="900 384 1099 415">0.40ctvs a \$2.5</p>
<p data-bbox="551 668 725 738">FOLDER DE PLÁSTICOS</p> 	<p data-bbox="890 743 1110 774">\$5 a \$15 dólares</p>

Elaborado por: El Investigador

#### 4.2.5 Demanda del producto

Es evidente que el mercado de productos biodegradables está en aumento y especialmente por los problemas de contaminación mundial, cabe mencionar, que los países industrializados son grandes consumidores este tipo de productos.

Para este caso al considerar las carpetas biodegradables como un producto único, de lujo o complementario, en consecuencia se tiene un gran número de consumidores como son estudiantes de colegios o universitarios, ejecutivos que por naturaleza necesitan de instrumentos para trasladar sus documentos personales de un lugar a otro en las etapas estudiantil y labores profesionales, por ende, pueden dar uso a las carpetas en su vida cotidiana, las que otorgan resistencia, comodidad y espacio en su uso constante.

#### **4.2.6 Condiciones del mercado para su comercialización**

La comercialización del producto se dará bajo las condiciones de la oferta y la demanda, es decir, bajo una competencia perfecta, por las condiciones existentes del mercado en la ciudad de Esmeraldas se puede determinar que no existen empresas con el sentido que se pretende dar al proyecto, esto no significa que se un monopolio y mucho menos que pueda ejercer influencia sobre precio del mercado, por lo tanto, si el precio de las carpetas son muy altos los clientes optaran por otras alternativas con costos más bajos aunque no sean adecuadamente fabricadas con materiales biodegradables.

#### **4.2.7 Durabilidad del producto**

La durabilidad del producto está permanentemente dentro de un tiempo y espacio, es decir de acuerdo al uso que el cliente le dé al producto de manera continúa.

#### **4.2.8 Condiciones de consumo del producto**

Las carpetas que se ofrece son biodegradables con el fin de poder contribuir con el ecosistema, se incorporan un diseño, marca, embalaje y calidad, con las respectivas características se lograra cubrir en cierto aspecto las exigencias del consumidor, por ende, tendrán diferentes propiedades para guardar tus tareas, informes importantes, esferográficos, compostajes etc. (Ver anexo # 4)

### **4.3 Oferta del producto**

#### **4.3.1 Incentivo nacional para la producción y comercialización**

Es de conocimiento general que los productos biodegradables están tomando un auge considerable en el mundo, por tal motivo, la política del Estado ecuatoriano a través del gobierno, está directamente vinculada a la producción de este tipo de productos para su promoción internacional, exportación y consumo local a través de instituciones gubernamentales que faciliten a los microempresarios acceder a créditos que ayuden a la producción.

Cabe recalcar que hay organizaciones no gubernamentales que instan a tomar conciencia ambiental para poder preservar el entorno, dando un espacio al desarrollo de programas especiales de responsabilidad social, educación, investigación, protección de especies y reducción de la contaminación, pues esto ayuda a fortalecer el proyecto para así poder lograr generar conciencia ambiental en la población, como se puede observar en el gráfico no. 5 del resumen de los resultados obtenidos de la pregunta no. 7 donde el 84% de los encuestados no conocen empresas que vendan o comercialicen carpetas biodegradables, frente a un 16% que asegura que conocen que si hay empresas que venden productos con este tipo de material.

Gráfico N° 8 Negocios que oferten productos biodegradables



Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El Investigador

#### 4.3.2 Incidencia climática para la producción

El clima es un recurso natural que afecta a la producción, en este marco la incidencia climática es notable en la provincia, existen muchos casos en los cuales los productores no pueden llegar a su destino final a causa de las fuertes lluvias, en ciertas ocasiones el mal tiempo produce el desborde de los ríos en las vías, dificultando e impidiendo el ingreso y la

salida del transporte con productos, escaseando de esta manera la materia prima a las empresas, las variaciones climáticas no afectarán al proceso de producción y comercialización en la elaboración de las carpetas, lo que si puede afectar es el sistema de energía eléctrica que tiene la ciudad de Esmeraldas con respecto a otras provincia del país, lo que puede terminar afectando a los equipos, maquinas que sirven para la elaboración de las carpetas.

### 4.3.3 Bienes sustitutos existentes en el mercado

En el mercado existen productos sustitutos que han marcado tendencia en los mercados del mundo teniendo una gran demanda de consumo anualmente, no obstante, aunque existen sustitutos en el mercado no existen ningún negocio que ofrezca el producto propuesto que contara con ventajas como un diseño cabal, diferentes colores, dibujos y contribución al ecosistema, que lo diferencia de la competencia por esa razón es crucial entrar en este mercado en el corto plazo aplicando las mejores mecanismo de marketing para darlo a conocer nacional e internacional en los mercados, los sustituto son los siguientes:

Tabla N° 2 Bienes Sustitutos

<p style="text-align: center;"><b>Mochilas</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>Bolsos</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>Carteras</b></p> 
<p style="text-align: center;"><b>Billeteras</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>Monederos</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>Folders de plásticos</b></p> 

Elaborado por: El Investigador

#### 4.4 Estudio de mercado

##### 4.4.1 Mercado proveedor

A continuación se detalla el registro de todos los proveedores que cuenta el negocio en base a las necesidades del proyecto desde de la materia prima, las maquinarias y los implementos para llevar a cabo la empresa, se tiene las direcciones y los teléfonos de cada uno de ellos.

Tabla N° 3 Proveedores

Nombre	Dirección	Tipo de producto
Curtiembre Quisapincha	Av. Alonso Palacio y Cóndor Ambato - Ecuador Teléfono: (03) 2772566	Materia prima de cuero y gamuza
Bazar El Costurero	Padres Dominicos y Av. Tsáchilas Santo Domingo- Ecuador Teléfono: 2750-133	Hilos, botones, cierres, hebillas, etc.
Papelería A.B.C	Av. Olmedo entre Juan Montalvo y Roca fuerte Esmeraldas- Ecuador Teléfono: 062721-048	Suministro de oficina
Comercial KYWIN	Av. Pedro Vicente Maldonado Esmeraldas – Ecuador Teléfonos: 06710658/2710561	Suministro de limpieza
Importadora Castro	Av. 3 de julio 314-318 entre Ambato y Latacunga Esmeraldas- Ecuador Teléfonos: 2754-953	Equipos de computación

Muebles de oficina alto impacto	Av. Urb. Zambrano Santo Domingo– Ecuador Teléfonos: 062714-172	Muebles de oficina
CREDIHOGAR	Av. Olmedo Y 9 de Octubre Esmeraldas-Ecuador	Maquinaria de coser
EXPOCOLOR	Av. Olmedo y Espejo Esmeraldas-Ecuador Teléfono: 062723-500	Pinturas
IMBAUTO	Kilométró 1/2 Vía Quinde Sector los leones, diagonal a la Villas de Petroecuador Esmeraldas-Ecuador Teléfono: 2704-040	Camión
EAPA SAN MATEO	Av. Salinas y Sucre Esmeraldas- Ecuador	Servicio de agua potable
Compañía Nacional de telecomunicaciones	AV. Libertad 6-08 Esmeraldas – Ecuador	Servicio telefónico fija e internet
Corporación nacional de electricidad	Sector Santas Vainas Calle Espejo y Rio cayapas Esmeraldas-Ecuador	Servicio eléctrico

Elaborado por: El investigador

#### 4.4.2 Mercado competidor

En el siguiente cuadro se detalla la competencia que se cuenta en el país, estas son las empresas que fabrican carpetas de plásticos de diferentes diseños, los cuales distribuyen a las diferentes librerías de la ciudad de Esmeraldas.

Tabla N° 4 Competencia

Nombre	Característica	Dirección
<b>Red Plásticas S.A.</b>	Fabrican carpetas de plásticos Para su distribución a diferentes librerías del país.	1° de Mayo 811 y Los Ríos Ecuador-Guayaquil Teléfono: 04-2285858
<b>PLASTIMEC</b>	Fabricantes de carpetas plásticas, folder oficio, folder A5, forros, porta credencial, artículos publicitario como porta chequeras, etc.	Mazacote puente Oe 3-454 y calle C. Ecuador-Pichincha
<b>Comercial Apolo</b>	Dedica a la distribución de productos de plásticos y derivados.	Zaragoza lote 106 y Alcalá, Barrio la Morenita Ecuador-Pichincha

Elaborado por: El investigador

Al analizar la competencia se identifico que ellos no cuentan con materiales biodegradables para la fabricación de sus productos, por lo que es evidente observar que solamente comercializan productos de plásticos o de otros tipos de materiales que causan contaminación al país.

#### 4.4.3 Posición del Proyecto frente a la competencia

El proyecto cuenta con muchas ventajas competitivas principalmente porque se diseñara un producto enfocado en el reciclaje y biodegradación, igualmente, se tiene como proveedor a una empresa que produce cuero de buena calidad y con precios económicos. Además se utilizara varias estrategias de venta, promoción, publicidad que la competencia no posee, donde se participará en las ferias internacionales más relevantes del mundo con el fin de captar mercado extranjero.

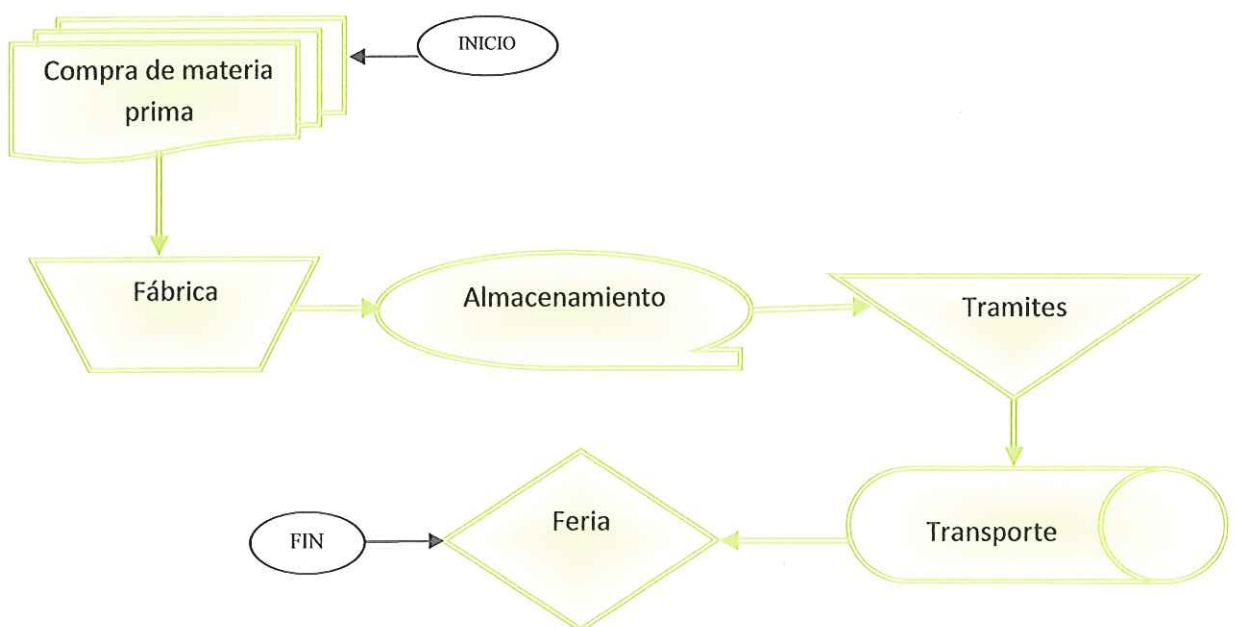
#### 4.4.4 Estrategia comercial

##### 4.4.4.1 Mercado distribuidor

Se llegará al mercado meta a través de la venta directa del producto, es decir, los clientes podrán adquirir las carpetas biodegradables directamente en el lugar en donde se establezca un local de venta y comercialización, por ende, la empresa se proveerá de la materia prima, herramientas y equipos que necesitan para la producción por modo de canales indirectos tratando de que estos sean los más cortos posibles con el objetivo que no afecten los precios de venta del producto.

Una vez obtenida las carpetas en la bodega de la empresa se pacta la participación en las ferias internacionales para utilizar la transacción internacional, para terminar con el envío de la mercancía concluyendo así con el proceso de exportación y promoción del producto en dicho evento.

Cuadro N° 1 Canal de Distribución



Todo lo que se busca como organización es una negociación que satisfaga a las dos partes, es decir, que identifique puntos para una situación de ganar-ganar, donde se beneficien con el producto de calidad obteniendo su confianza y garantizando una próxima negociación.

#### **4.4.4.2 Variables Externas**

Las variables externas influyen de manera directa en el comportamiento de la actividad comercial, determinando las características que se quiera implementar para mejorar la capacidad de oferta el producto que ofrecerá la empresa en la ciudad de Esmeraldas.

Para determinar aquello es necesario establecer las siguientes variables:

**Política de empleo.-** Una de las razones del Gobierno es aumentar el empleo mediante la creación de empresas que busquen el desarrollo social, y en este sentido el Ministerio de Trabajo pone de manifiesto que toda persona que se encuentre bajo dependencia laboral debe tener un salario mínimo de 264,00 dólares, por lo que la empresa cumplirá con lo estipulado en la Ley.

**Política económica.-** La inflación para el año 2010 se ubicó en el 8.7%, lo que determinó que el poder adquisitivo de los consumidores se vea reducido su capacidad de compra. (Banco Central, 2010)

**Política crediticia.-** La política crediticia del gobierno establece la reducción de las tasas de interés para mejorar la capacidad de inversiones y crear empresas dedicadas a todo tipo de actividad sea productivas, servicios o comerciales, por lo que la tasa referencial del Banco Central se ubicó para el año 2010 en el orden del 9.65%. En el caso de la banca financiera privada como es el caso del Banco del Pichincha de la ciudad de Esmeraldas, la tasa de interés activa está en el 16.31% y la pasiva se encuentra en el 14.00% para inversiones de empresas y servicios. (Banco Central, 2010)

#### **4.4.4.3 Análisis FODA**

Para la ejecución de la empresa en la ciudad de Esmeraldas, fue necesario diseñar la matriz FODA para fijar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, en la construcción de la matriz se evaluaron los factores externos e internos de la empresa, para de esta manera establecer puntualmente que estrategias utilizar y obtener mejores resultados y un mejor funcionamiento de la empresa a continuación una síntesis de la matriz:

### Fortalezas:

- Es producto innovador garantizado en calidad
- Plan de marketing bien establecido con la finalidad de llegar a mayor cantidad de clientes potenciales.
- Recurso humano con conocimientos necesarios en el proceso de elaboración.
- Simplicidad en la elaboración del producto.
- Producto pro-ambientalista.

### Oportunidades:

- Existen instituciones gubernamentales, que otorgan facilidades para la participación en las ferias internacionales.
- Facilidad de ingreso para ofertar el producto en mercados internacionales.
- Creciente de la demanda por contribuir a la conservación ambiental.
- Abundancia de materiales biodegradables para la elaboración del producto.
- Cambios en la tendencia de gustos de los consumidores.

### Debilidades:

- No tener los recursos económicos para llevar a cabo el proyecto.
- Calificar para obtener un crédito de financiamiento para la creación de la empresa.
- Existen empresas posesionados de la elaboración y comercialización de carpetas plásticas y cartón.
- Falta de tecnología para la producción en serie.

### Amenazas:

- Probables ingresos de competidores potenciales.
- Disminución de ventas debido a los productos sustitutos.
- Cambios en las necesidades y gusto de los clientes, lo que hace que se alejen del producto.
- Cambios en las políticas del gobierno

Tabla N° 5 Evaluación de los factores

IMPACTOS	OPORTUNIDADES					AMENAZAS				TOTAL IMPACTOS	
	1	2	3	4	5	1	2	3	4		
<b>FORTALEZAS</b>	1	Existen instituciones gubernamentales	Facilidad de ingreso a mercados internacionales	Creciente de la demanda	Abundancia de materiales biodegradables	Cambios en la tendencia de gustos de los consumidores	Competidores potenciales	Disminución de ventas productos sustitutos	Cambios en las necesidades y gusto de los clientes	Cambios en las políticas del gobierno	27
	2	Producto innovador	3	3	3	3	3	3	3	3	35
	3	Plan de marketing	4	4	4	4	4	4	4	4	35
	4	Recurso humano	4	4	4	4	4	4	4	4	35
	5	Simplicidad en la elaboración	4	4	4	4	4	4	4	4	36
<b>DEBILIDADES</b>	1	Producto pro-ambientalista	4	4	4	4	4	4	4	4	27
	2	No tener los recursos económicos	3	3	3	3	3	3	3	3	27
	3	Calificar para obtener un crédito	3	3	3	3	3	3	3	3	27
	4	Existen empresas poseionados de la elaboración carpetas biodegradables	3	3	3	3	3	3	3	3	27
	Falta de tecnología para la producción en serie	3	3	3	3	3	3	3	3	27	
<b>TOTAL IMPACTOS</b>		<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>28</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>276</b>

0. Ninguno  
 1. Muy Débil  
 2. Débil  
 3. Mediano  
 4. Fuerte  
 5. Muy Fuerte

### **Análisis:**

Después de determinar los factores que afectan a la empresa de forma positiva y negativa la situación actual es favorable para la creación, ya que se desenvuelve en un ambiente de muchas oportunidades que pueden ser aprovechadas como fortalezas si se planifica una excelente gestión administrativa, capacidad financiera y una composición orgánica bien definida lo que permitirá corregir sus debilidades y minimizar el impacto de las amenazas del entorno, para alcanzar una rentabilidad en el mediano plazo y posición en el mercado.

#### **4.4.4.3 Estrategias de ventas, promoción y publicidad**

Básicamente el objetivo es minimizar el consumo de carpetas de plástico, ofreciendo un producto ecológico que repercute en los ciudadanos para que tomen conciencia ambiental, se dirigirá a satisfacer las necesidades aun no satisfechas, por lo tanto, será dirigido para y hacia los consumidores, ya que ellos son los que motivan a realizar cambios y modificaciones en los procesos empresariales.

Dentro de las estrategias de comercialización se utilizarían diferentes mecanismos como los que se detallan a continuación:

- Diseños de carpetas con logotipos de empresas públicas y privadas líderes en el mercado.
- Diseños de las carpetas con colores y logotipo de los equipos de futbol del país
- Asociación con los centros comerciales para lanzar línea de carpetas en formato coleccionable.
- Crear alianzas estratégicas con empresas líderes en su campo a fin de beneficiar ambas marcas y relacionar ambos segmentos de mercado.
- Se acudirá al organismo Pro-Ecuador con la finalidad que promoción el producto en las ferias internacionales y nacionales más relevantes.

#### 4.4.5 Proyección de ventas

Con el fin de conocer la demanda para el segmento de mercado considerado en el proyecto, debe establecerse una demanda familiar en la población urbana económicamente activa de ingresos medios la cual es del 33.8 %.

Para la proyección de venta podemos aplicar la fórmula del interés compuesto se tomó datos de las encuestas realizadas con el objetivo de identificar el deseo, necesidad y dinero factores claves para realizar este proceso. (Ver anexo # 3)

Tabla N° 6 Proyecciones de venta a 10 años  
Incremento Anual del 5% índice inflación

<b>Años</b>	<b>Unidades</b>
<b>2012</b>	5.219,00
<b>2013</b>	5.480,00
<b>2014</b>	5.754,00
<b>2015</b>	6.042,00
<b>2016</b>	6.344,00
<b>2017</b>	6.661,00
<b>2018</b>	6.994,00
<b>2019</b>	7.343,00
<b>2020</b>	7.710,00
<b>2021</b>	8.096,00

En el cuadro anterior esta detallada la proyección de las ventas de la empresa Mike's partiendo de la información tomada de las encuestas realizadas y INEC de las proyecciones de la población actual de la ciudad aplicando la fórmula estadística indica que la variación de este producto en 10 años estaría estimado 256 carpetas cada año teniendo en cuenta una variación del 5% anual de la inflación, incremento estimado que las ventas en el año 10 llegaran 8.096 carpetas.

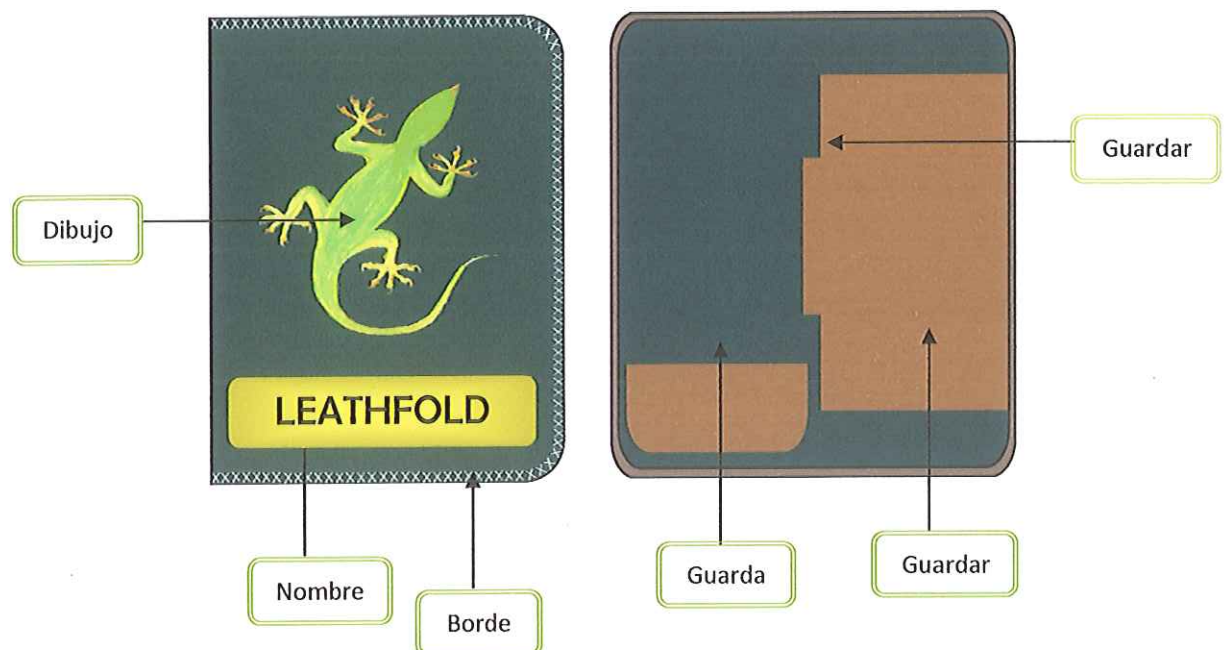
## 4.5 Ingeniera de proyecto

### 4.5.1 Característica del producto

El producto se fabricara del materiales biodegradables, por brindar múltiple beneficios innegables en la naturaleza por su descomposición a través de los microorganismos que ayudan a que no exista una masiva acumulación de desechos en el ecosistema, las carpetas tienen como principal materia prima el cuero por ser considerado como una materia prima con características de calidad y biodegradación, tendrá en su interior una hoja de cartón reciclado para dar dureza, también se incorporarán fundas biodegradables para crear detalles más minuciosos en el diseño de la elaboración.

Las carpeta biodegradables tendrán un diseño cabal, con un cuerpo de cuero gamuzado, un interior elegante, con filo de hilo de colores de alta calidad que decora la forma de la carpeta con un diseño frontal atractivo, etiqueta propia de la empresa, lavable y reusable, con estas características se lograra cubrir en cierto aspecto las exigencias del consumidor, por ende, tendrán diferentes propiedades tales para guardar tus tareas, informes importantes, plumas, compas de una forma seguro y fácil de trasladar de un lugar a otro elaborada de forma semi-industrial.

Imagen N° 1 Diseño de Carpetas



#### **4.5.2 Proceso de producción y comercialización**

Se receipta la principal materia prima a través de la compra desde el centro del proveedor que se encuentra ubicado en Quisapincha parroquia rural del cantón Ambato, ubicada al Noroccidente de la provincia, el material viene en planchas seca por ser una política de venta de la empresa, esta materia prima será transportada a la bodega de la empresa en el sur de la ciudad de Esmeraldas, se lo almacenará adecuadamente acorde a las necesidades, de igual manera, en la ciudad se comenzara a comprar el cartón y fundas reciclado donde el proveedor se encuentra ubicado en la ciudad de Esmeraldas.

Una vez estando la materia prima en la planta se procederá al limpiado y corte de las planchas y cartón, para continuar con las costura y confección para dar forma, se utilizara los cierres, hilos de colores, diseños con las fundas recicladas y por último se realizara un dibujo estampado con pintura acrílica que realce la carpetas, obteniendo el producto en la bodega de la empresa se incorporara un diseño, marca, embalaje y calidad, para lograr cubrir en cierto aspecto las exigencias del consumidor para así pactar la venta legal definiendo el monto a utilizar en la transacción internacional, se realizará cada uno de los trámites necesarios para la exportación, tanto aduaneros como, requerimientos previos y formalidades para participar en las ferias internacionales para terminar con el envío de la mercancía concluyendo así con el proceso de exportación y promoción del producto.

#### **4.5.3 Descripción del Proceso**

El proceso que se describe pertenece al proyecto de la elaboración de carpetas, a continuación se detalla cada paso:

**Compra de la materia prima:** El proveedor de la materia prima será la empresa “CURTIEMBRE QUISAPINCHA” que se encuentra ubicado en Quisapincha parroquia rural del cantón Ambato, donde su principal actividad es la venta de planchas de cuero, se escogió a esta empresa principalmente por tener la mejor oferta en precio y materia prima de excelente calidad, se adquirirá planchas de diferentes colores precisamente para elaborar carpetas con diferentes diseños y tonalidades. Cabe recalcar que la empresa para la producción de cuero utiliza mecanismo que ayudan a proteger el ambiente, teniendo en su

planta piscinas donde recogen todos los residuos tóxicos para ayudar proteger las aguas servidas. (Ver anexo # 5)

**Recepción de la planchas de cuero:** Esta etapa inicia con llegada del transporte a la empresa desde la ciudad de compra de las planchas, el personal a cargo deberá verificar el estado de las planchas y luego se trasladará a el área de producción para su descarga, también en esta etapa la descarga debe ser muy cuidadosa con el fin de no manchar las planchas de cuero con polvo.

**Reciclaje:** El objetivo de esta etapa es poder reutilizar el material del cartón y fundas plásticas biodegradables para prolongar tiempo de uso, el reciclaje del cartón se lo realizara a través de la compra de un negocio que se dedica al reciclaje de este tipo de objeto donde los precios son económicos, mientras que las fundas biodegradables se las obtendrán a través del reciclaje en tiendas y supermercados que estén dispuesto a contribuir con la preservación ambiental.

**Medición/Corte:** Una vez descarga las planchas en el área de producción cada trabajador tomara una plancha de cuero para empezar con la medición y corte, cabe señalar, que se considerando un margen de error con respeto a la medida por la razón se cortara con tijeras cada plancha con medidas de 40cm largo y 40 cm de ancho, igualmente se realiza el mismo proceso con el cartón.

**Costura:** Terminando el proceso anterior, se inicia la costura para así unir las partes y dar forma a las carpetas se utilizara maquinaria de coser industriales donde minuciosamente se une las partes del cuero, adaptación los cierres con el fin de tener un diseño elegante.

**Estampado del gráfico:** Una vez termina la etapa de costura se pasa a la máquina de estampado, en el cual se va elegir los colores a utilizar, primero se va hacer el revelado de la imagen que se va a estampar y luego se pondrá en la mesa de lámpara para hacer la mezcla con blancola y con micro mató, terminando se espera que se seque el dibujo lo cual tarda 5 minutos ya que esto permite obtener una mejor resolución de la imagen.

**Control de calidad:** Posteriormente, una vez terminada las carpetas se realizarán inspecciones donde se encargara de verificar si se ha alcanzado los resultados esperados

con el fin de que el producto esté en óptimas condiciones y así den el visto bueno para su comercialización.

**Envases/Empaques y Rotulado:** Luego se comenzara a empacar el producto, se envasa en cajas de cartón de 30kg donde se podrán almacenar 20 carpetas, estará sellada con precinto, la tapa de la caja pegada y sellada. Rotulado: nombre del producto, fecha de producción, registro sanitario, registro empresarial, RUC, razón social de la empresa, dirección, peso neto, condiciones de almacenamiento.

**Almacenamiento:** Una vez empacado el producto se procede a contabilizarlos para almacenarlos en la bodega, en un espacio acondicionado adecuadamente para evitar que el producto se maltrate.

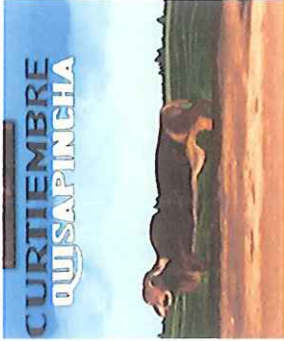
**Venta:** Previamente a la venta del producto, es necesario tomar una muestra para enviársela al comprador, la misma que depende de la cantidad a comercializar, una vez aceptada la muestra por el comprador, el personal procede a preparar el producto. Se contratará con un camión para su comercialización interna a diferentes ciudades del país.

Para la participación en las ferias internacionales las muestras del producto se transportarán vía aéreo utilizando el mecanismo de exporta fácil para optimizar tiempo y recurso con el fin que el producto llegue en buenas condiciones y no existan retrasó para su exposición y promoción.

A continuación las imágenes presentadas son capturadas y elaboradas por el investigador del proyecto para explicar con mayor eficiencia la descripción del proceso.

**Descripción del Proceso  
Esquema Proceso de la  
Empresa**

**Compra de la materia  
prima**



**Recepción en la empresa**



**Reciclaje**



**Medición y Corte**



**Empaque y envase**



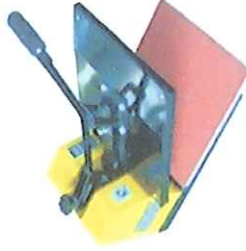
**Almacenamiento**



**Control de calidad**



**Estampado**



**Costura**



**Transporte**



**Exporta-fácil**

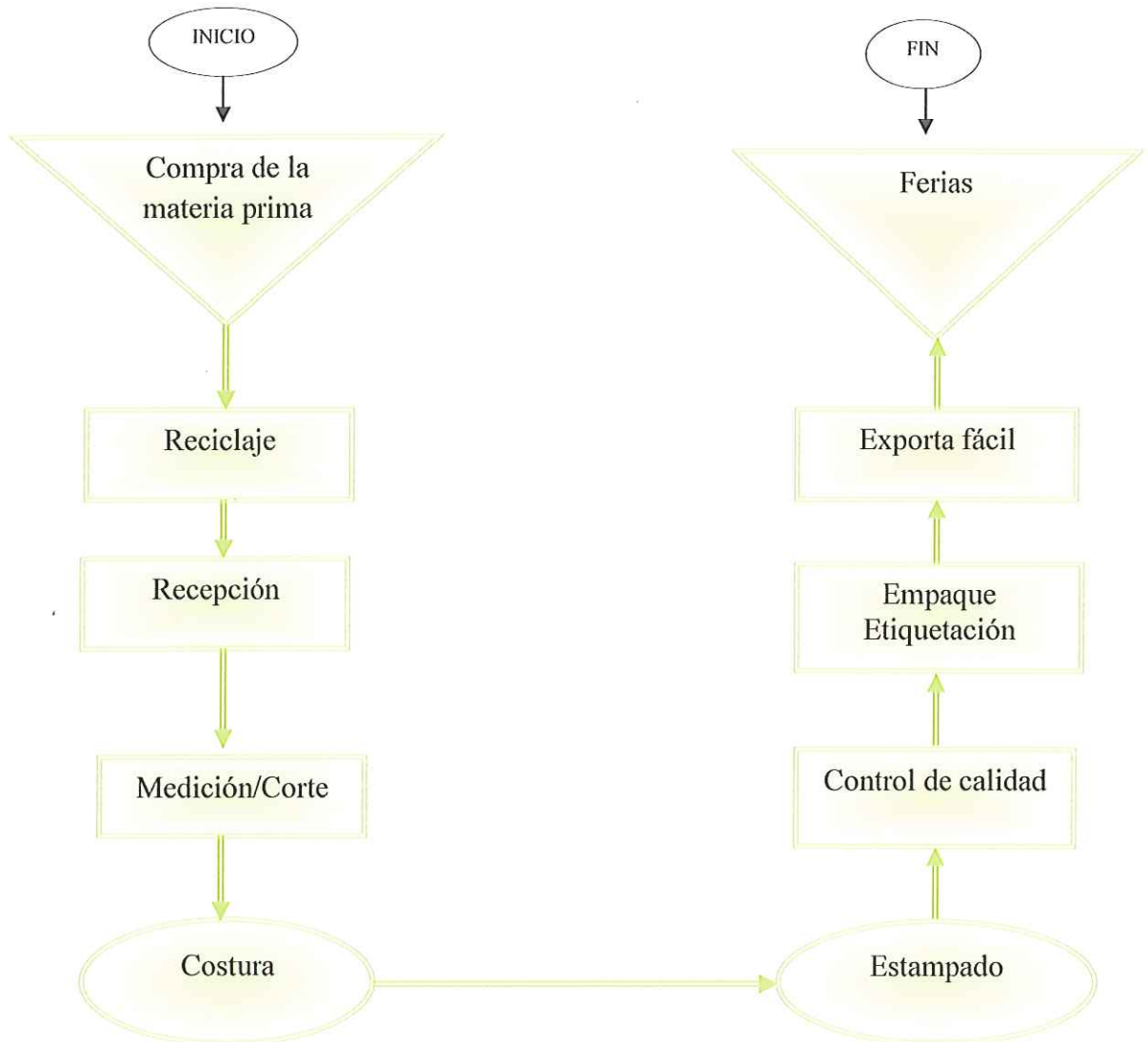


**Feria**



#### 4.5.4 Flujo de proceso

Cuadro No. 2 Flujo del Proceso











Fuente: Investigador

Elaborado por: El Investigador

## Simbología

Tabla N° 7 Simbolización

Símbolo	Operación
	<b>Recepción:</b> del cuero desde el proveedor para su traslado y entrega a la empresa.
	<b>Reciclaje:</b> se reciclara cartón y fundas para realizar diseños.
	<b>Medición/Corte:</b> se realiza las medidas exactas para el corte proceder al siguiente proceso.
	<b>Costura:</b> se comienza a coser los lados con hilo de colores para dar forma a las carpetas.
	<b>Grafico/Secado:</b> se procesó se comienza a realizar el grafico y pintar el dibujo, se deja aproximadamente unos 25 minutos para el secado.
	<b>Empaque/Etiquetación:</b> una vez la carpeta secada se procede al embalaje y etiquetación de la misma para su exportación o comercialización.
	<b>Almacenamiento para su transportación:</b> culminado el proceso del embalaje se procede a almacenar las carpetas para su transportación nacional e internacional.
	<b>Exporta-Fácil:</b> para exportar a las ferias internacionales las carpetas.

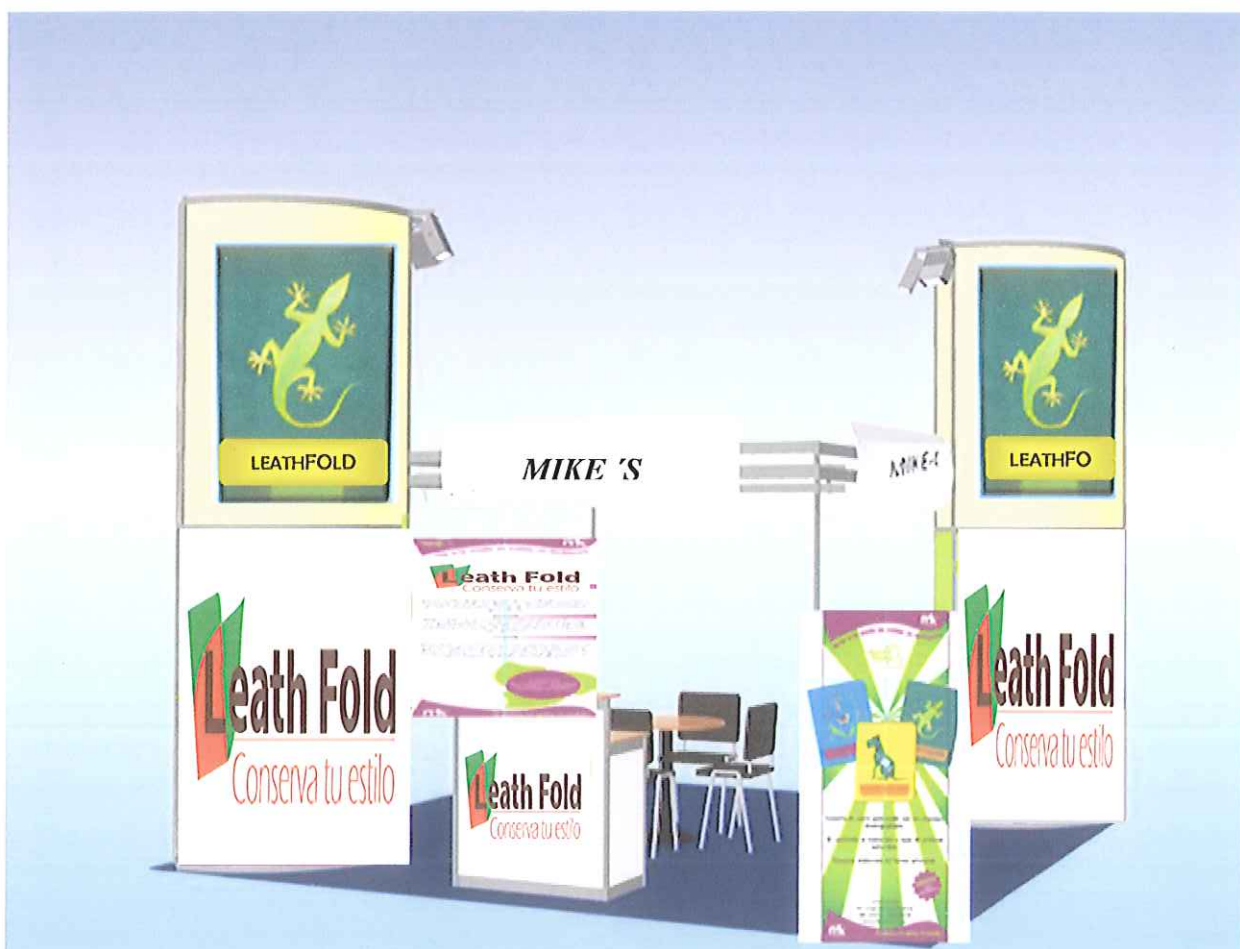
Elaborado por: El Investigador

## 4.5.5 Sistema de comercialización y venta

### 4.5.5.1 Comercialización internacional

Se lo realizará en las ferias internacionales con una serie de estrategias publicitarias, con el fin de tratar de llegar a la mayor cantidad de posibles inversores que estén interesados por el producto, por tal motivo, se utilizara el Island Stand con un diseño deslumbrante como el que se observar la imagen no. 2, para así tener una gran presencia de la marca, el producto y una mejor apreciación por parte del público en general.

Imagen N° 2 Island Stand



Elaborado por: El investigador

De igual manera al momento de participaren la ferias se circularán dípticos elevables a todas las personas que se acerquen al stand donde encontraran información de la empresa y el producto que se oferta.

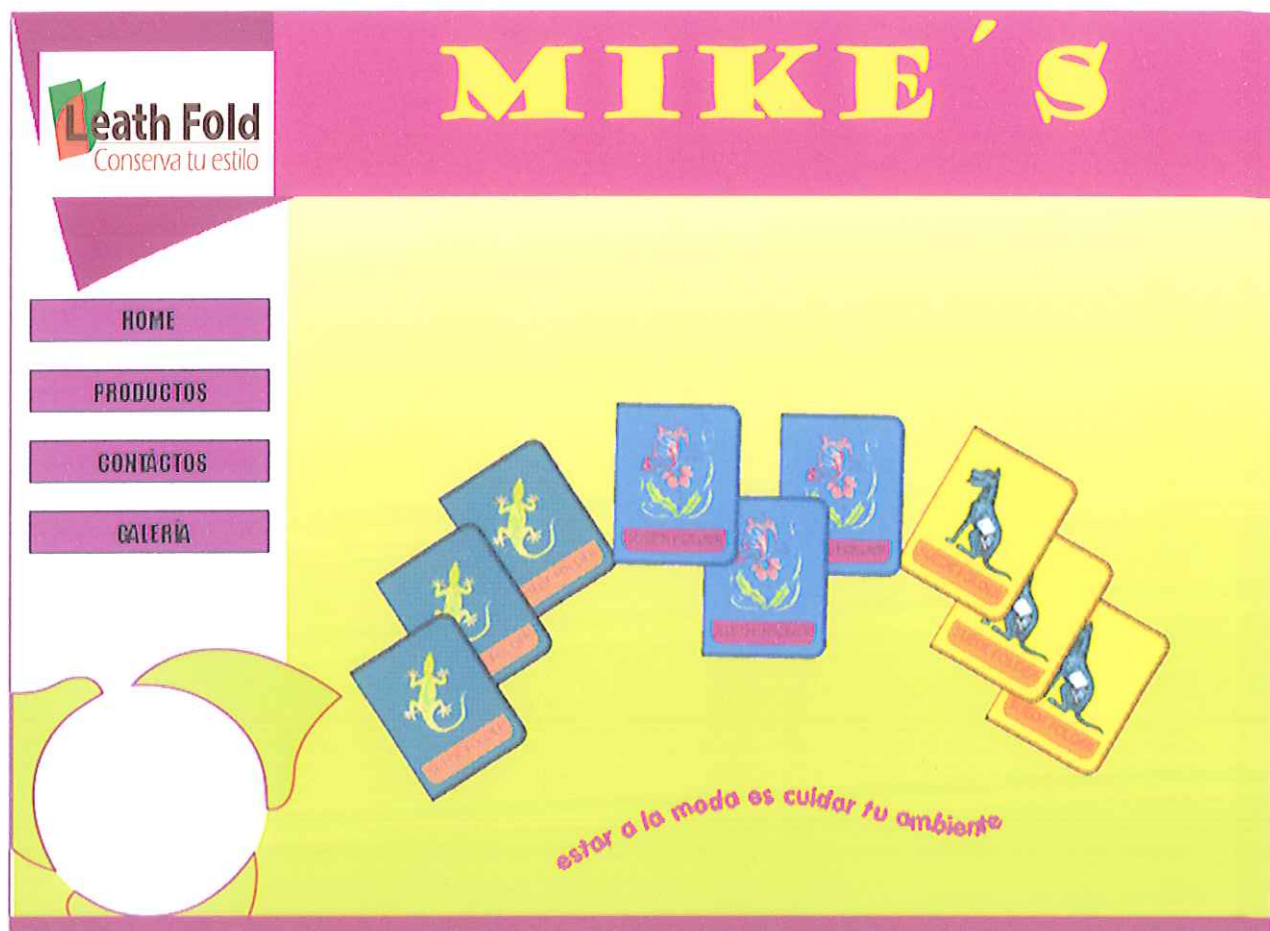
Imagen N° 3 Dípticos



Elaborado por: El investigador

Por último como se vive en un mundo moderno donde el internet es fundamental para el comercio exterior, con el fin de estar a la vanguardia y brindar un servicio día a día personalizado a nuestros clientes, se tendrá una página Web, donde los usuarios podrán tener una mayor información de la empresa y contactarnos para fines comerciales.

Imagen N° 4 Página Web



Elaborado por: El investigador

#### 4.5.5.2 Comercialización nacional

La comercialización nacional del producto se difundirá por diferentes medios para dar a conocerlo con el fin de tratar de llegar a la mayor cantidad de consumidores potenciales.

Esta publicidad se hará de la siguiente manera:

- El periódico se lo utilizara una vez al mes especialmente los días domingos que son comprados con mayor frecuencia por los ciudadanos.
- En la tv y radio se lo hará en horarios de noticias en la noche y en programas de entretenimientos juvenil.
- Los dípticos elevables se repartirán fuera de las instituciones educativas.
- Gigantografía en diferentes puntos de la ciudad. (Ver anexo #6)

#### **4.5.5.3 Venta internacional**

Para poder lograr una venta exitosa, es prudente tener información real y necesaria del comprador y viceversa, crear un ambiente amistoso en la comercialización una vez iniciado los contactos con los compradores extranjero que estén interesado en adquirir las carpetas biodegradables, se le ofrecerá todo la información necesaria del producto como:

- Remitir muestras de las carpetas y los precios de la misma porque se debe tener en consideración los productos originarios del país de destino así como los llegados desde otros países.
- Dejar bien claro que las carpetas que se oferta son de excelente calidad, tiene la mejor presentación, son biodegradables para una buena competitividad del mismo y atractivo para el cliente.
- Para la exportación del producto al mercado que este situado el comprador se lo realizará a través de un bróker, se utilizara la carta de crédito documentaria que le permita a la empresa tener seguridad en el procesos de venta, ya que conforme a su definición “el crédito documentario es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación” (CONDUSEF, 2002). Así cada proceso de exportación estará respaldado por un documento legal.

#### **4.5.6 Tamaño del mercado**

El mercado actual es potencial, como es un producto dirigido a todos los jóvenes, estudiantes, ejecutivos de la ciudad se ha apreciado las proyecciones del INEC 2010 de la

población urbana están estimados 125.034 habitantes, donde el 33.88% de la población es económicamente activa, los cuales serán nuestros clientes metas, particularmente la demanda en la actualidad tienden al crecimiento pero la empresa lograra cubrir un porcentaje mínimo de los requerimientos totales de demanda que se dan según las proyecciones. (Ver anexo # 3)

#### **4.5.7 Disponibilidad de la materia prima**

La primordial materia prima el cuero se la elabora normalmente en la sierra del país, pero la ruta que se tomará por la geografía del país es la ciudad de Ambato donde existe una gran demanda de producto de cuero y planchas de cuero debido a la motivación del gobierno ha hecho que los productores se vean entusiasmado en aumentar y mejorar cada año la producción, mientras que los proveedores del cartón se encuentran ubicados en la ciudad de Esmeraldas quienes abastecerán de cartón reciclado a un precio cómodo, las fundas biodegradables se obtendrán a través del reciclaje de tiendas, supermercados, con el fin de reducir costos todos ellos suministrarán para la fabricación del producto.

#### **4.5.8 Disponibilidad del capital**

Para el financiamiento del proyecto se contará con recursos familiares que permita crear una sociedad familiar de inversión, legalmente constituida y con objetivos claros, la otra parte del capital se lo obtendrá de la banca en primera instancias de las instituciones pública mediante el banco PRO-DUBANCO el cual direcciona créditos para proyectos de industrialización y producción, todo esto cumpliendo los requerimientos necesarios para poder tener acceso al crédito.

#### **4.5.9 Programa de producción**

Las tendencias actuales orientadas a la protección ambiente buscan realizar acciones que coadyuven a minimizar los impactos causados por el calentamiento global, existen diferentes formas de contribuir con la protección del ambiente, en vista de esto, por medio del presente proyecto de investigación se pretende producir carpetas con materiales biodegradables como se ha manifestado en apartados anteriores.

Para este efecto el primer año de vida del proyecto se producirá y venderá 5.219 carpetas al año contando la disponibilidad de la materia prima o materiales existentes en el medio, para el último año de vida útil del proyecto se busca producir 8.0967 este tipo de producción ayudara notablemente a minimizar los impactos causados por los efectos del calentamiento global.

#### 4.5.10 Localización y Tamaño

Imagen N° 5 Localización y Tamaño

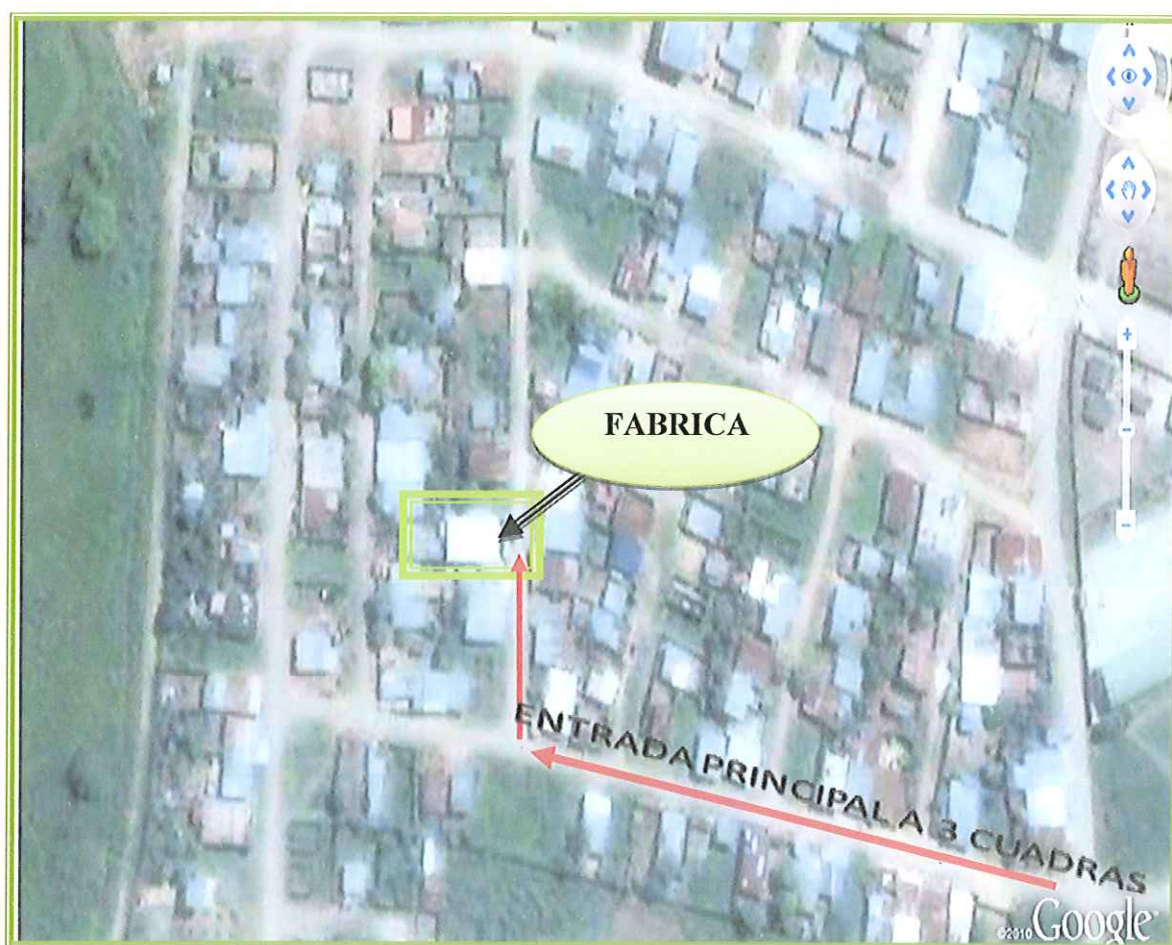


Imagen capturada en Google Earth.

La empresa estará ubicada al sur de Esmeraldas en la Cooperativa 15 de Marzo frente al terminal terrestre de la ciudad, esta zona cuenta con todos los servicios básicos que necesitan para desarrollar los procesos de funcionamiento.

**Vías de Acceso:**

Por aire: Hasta el aeropuerto General Rivadeneira con una distancia de 10 minutos.

Por mar: Hasta el Puerto Comercial de Esmeraldas a una distancia de 5 minutos.

Por tierra: Todas las vías de acceso a la ciudad de Esmeraldas, las mismas que están pavimentada lo que facilita el transporte y optimización de tiempo.

#### **4.5.11 Distribución de la planta**

La distribución de la empresa se la ha hecho en base a la infraestructura necesaria y la cual es la siguiente:

Contara con un espacio físico muy amplio para distribuir adecuadamente las maquinarias y equipos en cada una de las áreas permitirá salvaguardar la movilización y la calidad de trabajo del personal, está conformado por un galpón de 18 metros de largo por 10 de ancho, en la parte exterior hay un estacionamiento. En la parte interior de la empresa dispone de recepción, gerencia y departamentos de venta, administración financiero. También dispone de una bodega y una sala de juntas, cabe indicar, que la fábrica contara con baños para uso del personal, el presupuesto requerido para la infraestructura es 21.892,03 dólares cálculo realizado de acuerdo al tamaño de las dimensiones. (VIVE1, 2010)

Imagen N° 6 Vista Frontal Mike's

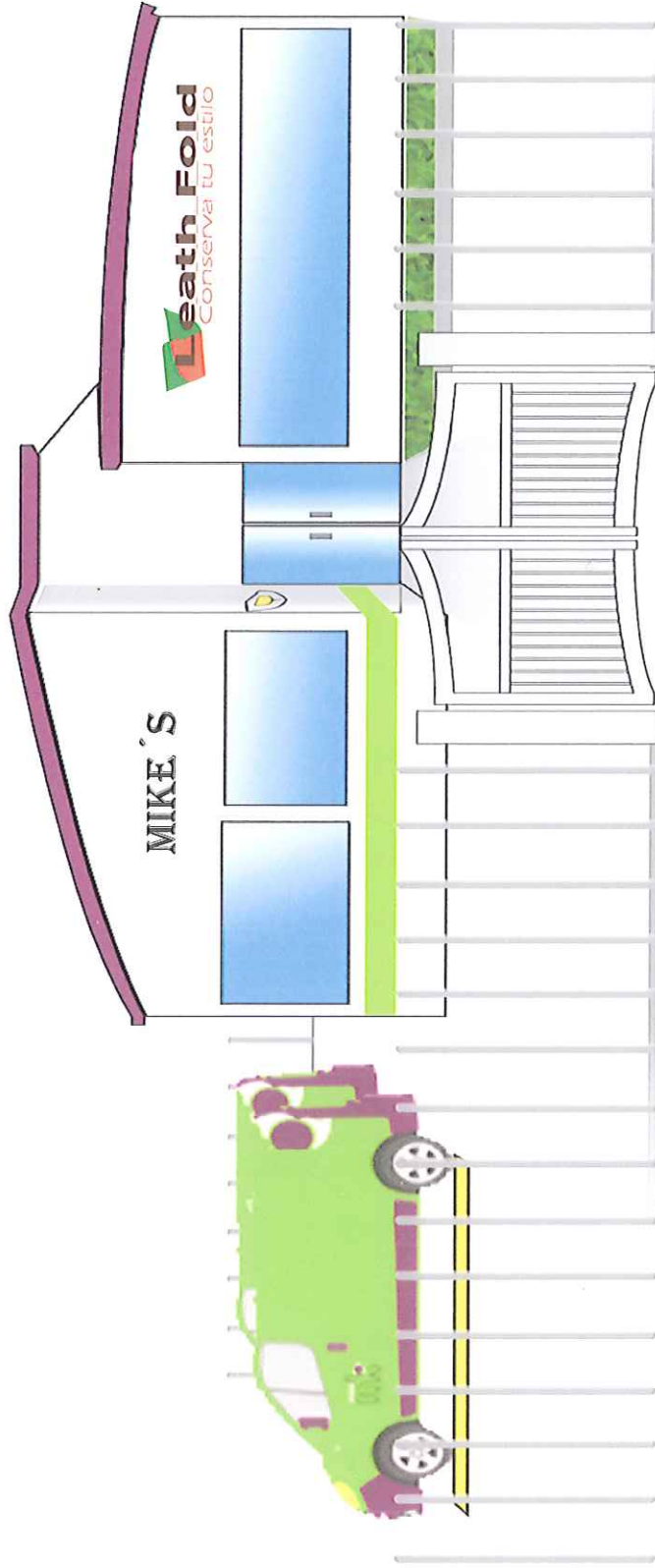


Imagen N° 7 Vista Posterior Mike's

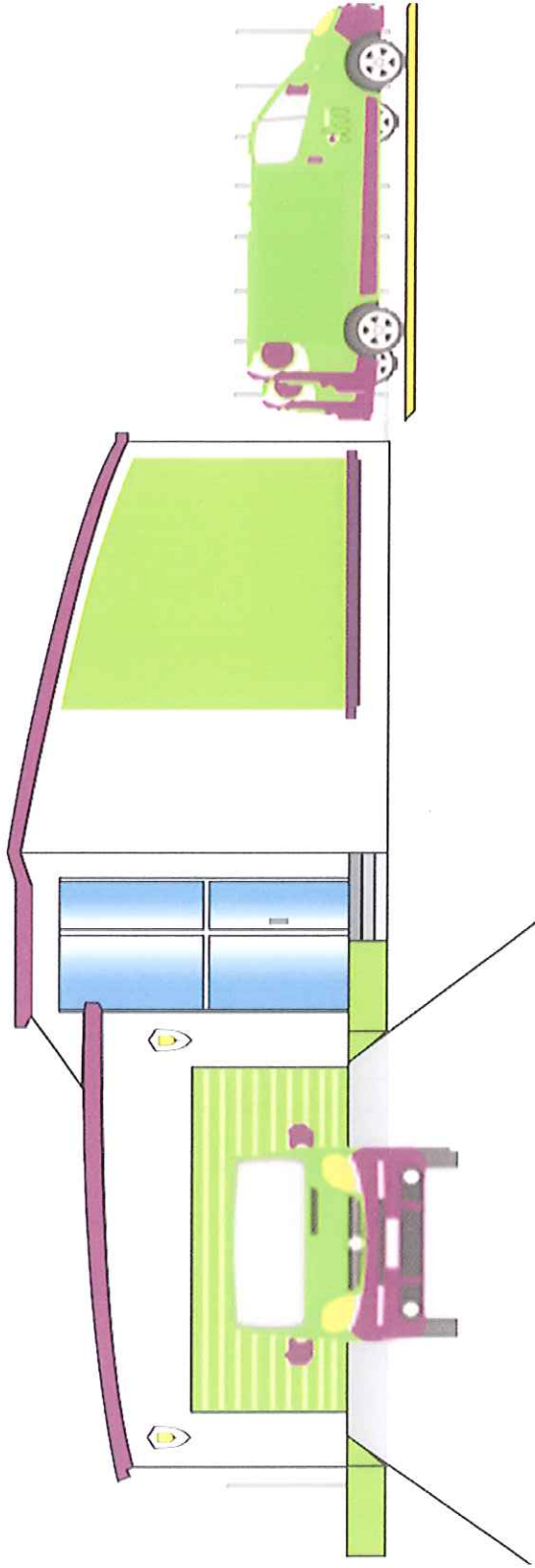
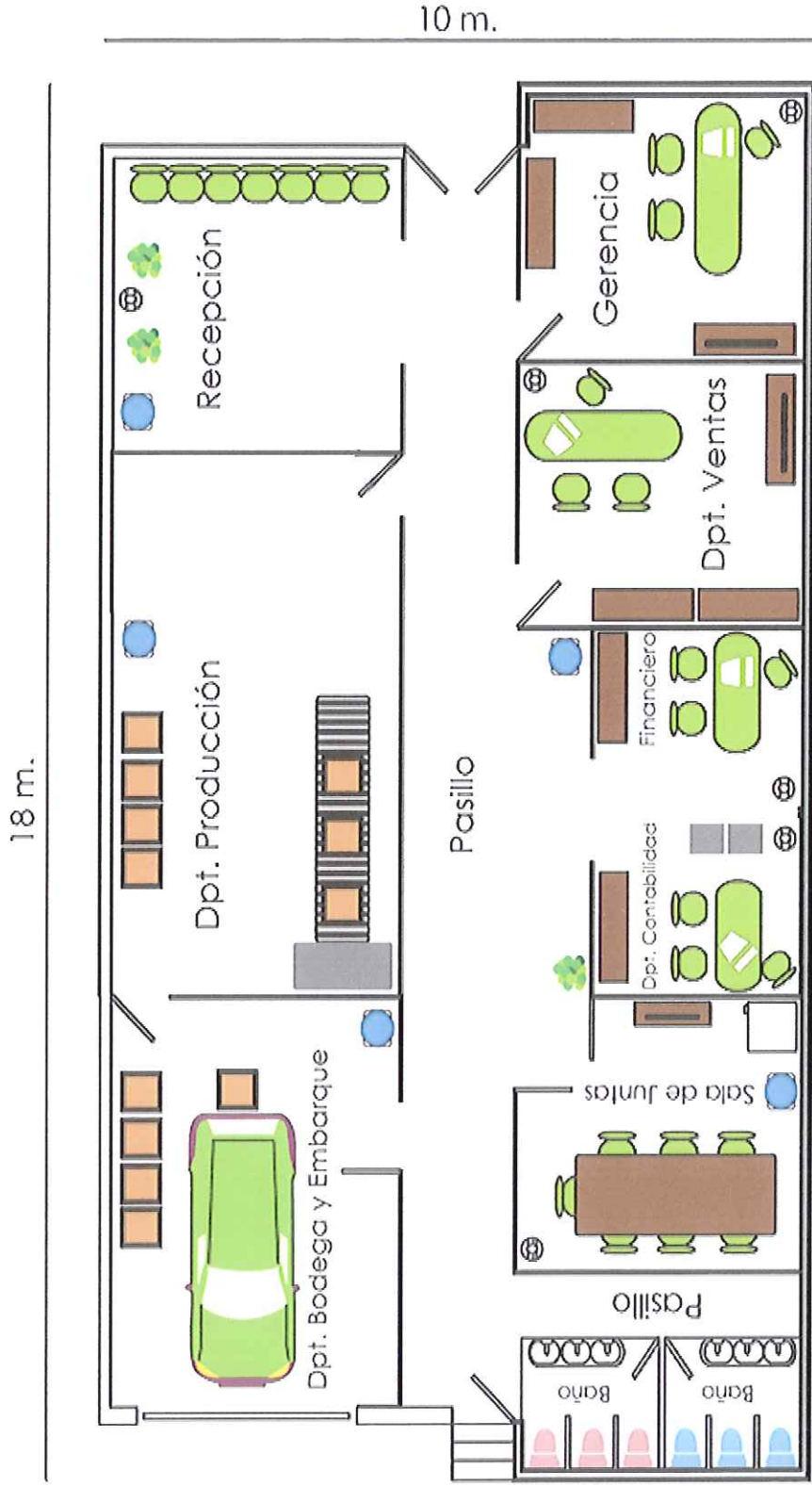


Imagen N° 8 Plano Mike's



#### 4.5.12 Inversión de equipo y maquinaria

Para el funcionamiento del negocio se ha realizado una inversión que se encuentra detallado todos los requerimientos para iniciar el proceso de producción de la empresa desde las maquinarias y los equipos informáticos, entre otros con sus respectivas cotizaciones, dando un total de \$ 56.187,64 dólares americanos.

Tabla N° 8 Equipos y Maquinarias

Descripción	Valor
Equipos informáticos	2.250,00
Equipos de oficina	295,00
Muebles y enseres	2.090,00
Maquinaria	3.979,16
Vehículo	25.590,00
Infraestructura	21.892,03
Herramientas	91,45
<b>Total</b>	<b>56.187,64</b>

Elaborado por: El Investigador

#### 4.6 Estudio Organizacional Legal

##### 4.6.1 Nombre del Negocio

El nombre de la empresa será **Mike's CIA LTDA.**, es necesario recalcar que el nombre no está inscrito en la Superintendencia de Compañías.

##### 4.6.1.1 Nombre del producto

El producto de la empresa Mike's CIA LTDA son las carpetas biodegradables cuyo nombre será **Leath-Fold** por ser elaboradas en cuero.

#### 4.6.2 Logo

Imagen N° 9 Logotipo



#### 4.6.3 Propuesta de Venta

- **Slogan**

**“CONSERVA TU ESTILO”**

La propuesta de venta de la empresa hará referencia a los materiales utilizados, creando una cultura de respeto y conservación del ambiente.

- **Carpetas con logotipos de empresas públicas y privadas líderes en el mercado.**

Imagen N° 10 Carpetas de empresas públicas y privadas



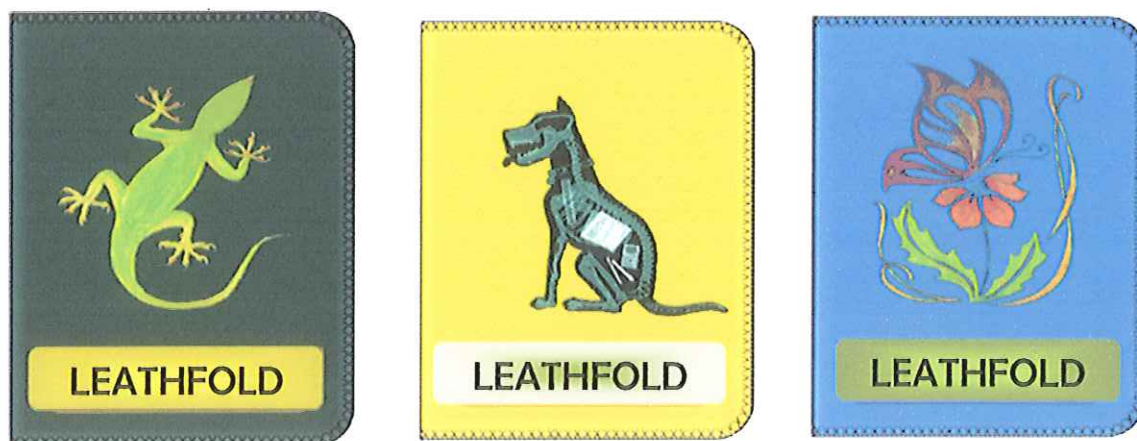
- **Carpetas con logotipos de los equipos de futbol del país.**

Imagen N° 11 Carpetas de equipos de futbol



- **Alianzas con los centros comerciales para lanzar línea de carpetas en diseños coleccionable.**

Imagen N° 12 Carpetas coleccionables



Elaboradas por: El investigador

#### **4.6.4 Características y tipo de organización**

La empresa Mike's CIA LTDA será una compañía de responsabilidad limitada con tres socios con participación, esta compañía será administrada por una persona externa por ser una política del negocio.

La compañía de responsabilidad limita brinda las siguientes ventajas:

- Permite tener 3 a 15 socios.
- La venta de participaciones solo se hace con la autorización de la junta general de socio.
- En caso de liquidación de la empresa, las obligaciones con terceros serán cubiertas con los bienes de la empresa y no de los bienes de los socios.

#### **4.6.5 Misión, visión y objetivos**

##### **- Misión**

---

“Es una organización cuyo propósito es ofrecer al mercado local carpetas biodegradables sosteniendo el fortalecimiento organizativo y aprovechamiento sustentable los recursos naturales y económicos.”

---

##### **- Visión**

---

“En el 2022 ser una organización fortalecida y posicionada como la número uno en el mercado esmeraldeño, en ofrecer productos de calidad que se enfoquen al mejoramiento del medio ambiente con la búsqueda constante de nuevos mercados y métodos de producción más eficientes que permita el reconocimiento internacional.”

---

##### **Objetivo General**

Diseñar y producir carpetas biodegradables con alto índice de calidad de aceptación en el mercado local e internacional.

### **Objetivos Específicos**

- Contribuir en la reducción de al menos un 10% de la contaminación ambiental producida por las carpetas de plástico en la ciudad y en un porcentaje menor a nivel de país.
- Diseñar y utilizar estrategias de venta y comercialización que le permita a la empresa alcanzar su máxima rentabilidad ofreciendo un precio equitativo y notoriedad de la marca en el mercado al cual se dirigirá.
- Contribuir con al desarrollo socio-económico de la provincia mediante la generación de plaza de trabajo.

#### **4.6.6 Requerimiento del capital humano**

Para propuesta idónea del proyecto se demanda recurso humano comprometido con el negocio que tenga siempre presente los valores éticos y morales, para ello se necesitara del siguiente personal

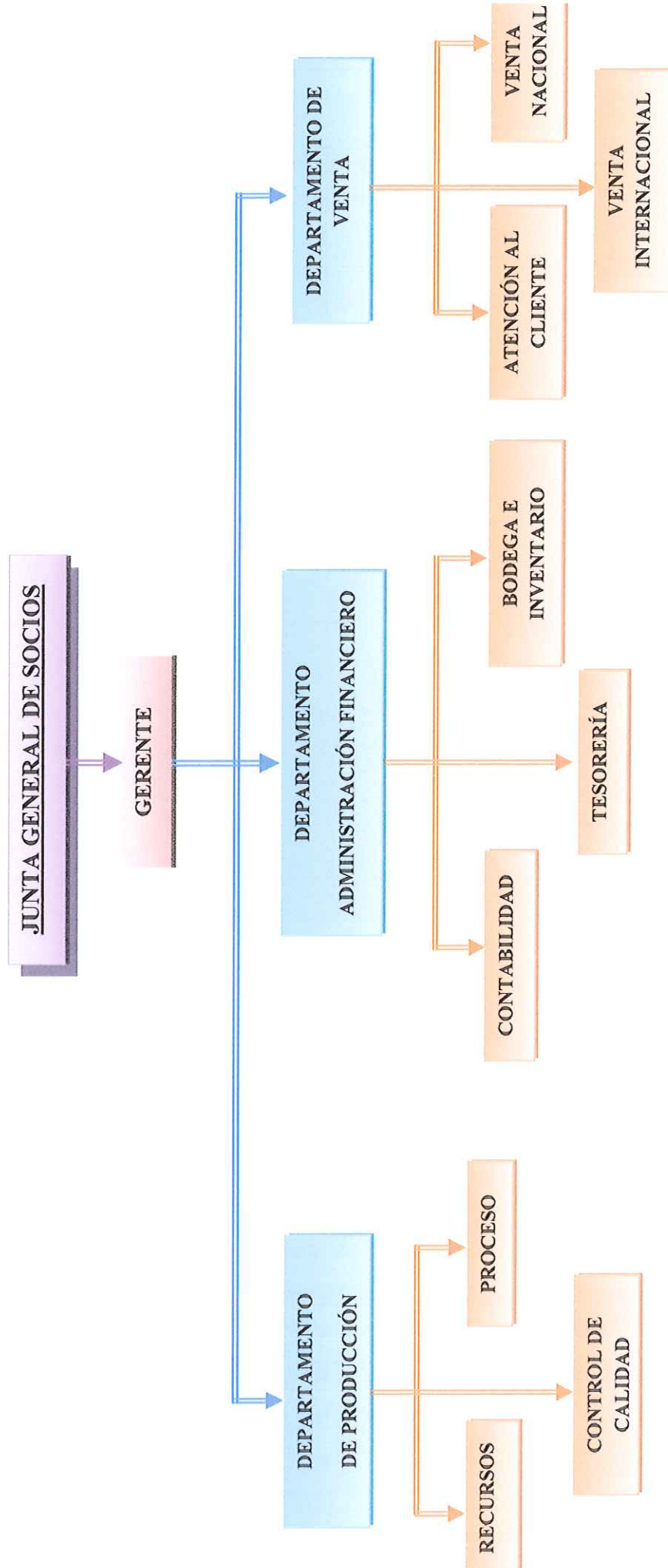
Tabla N° 9 Capital humano

<b>N°</b>	<b>Requerimiento del recurso humano</b>
<b>1</b>	Gerente Administrador
<b>1</b>	Jefe de Bodega
<b>1</b>	Secretaria Contadora
<b>4</b>	Operadores
<b>2</b>	Asesores Comerciales
<b>1</b>	Personal de limpieza

Elaborado por: El Investigador

#### 4.6.7 Organigrama Estructural y Funcional de la Organización

##### 4.6.7.1 Organigrama Estructural de la Organización



#### **4.6.7.2 Organigrama funcional de la organización**

Para garantizar la excelencia, productividad, manejo administrativo y operativo de la empresa Mike's CIA LTDA, se formara la siguiente estructura en los niveles administrativos y planes con el fin que exista un trabajo en equipo en las labores profesionales:

##### **Nivel Ejecutivo**

En este nivel se encuentra la dirección de la planeación estratégica de las operación de la planta; conformado por la Junta de socios de la empresa y el Gerente.

**Junta de Socios:** Tendrá la función de la designar al Gerente, aprobar el plan operativo y administrativo de la empresa, los presupuestos, balances económicos, los informes del Gerente, aprobar cambios que podrían presentarse en el proceso, ratificar políticas y mecanismos que deberán acatarse para la mejora de los procesos productivos, administrativos y operativos.

**Puesto:** Gerente Administrador

##### Funciones:

El gerente tendrá la función de dirigir, controlar las políticas, mecanismos y responsable de administrar y de controlar los movimientos, contables y financieros, juntamente con la secretaria contadora, también se encargara de la administración y selección del recurso humano de la empresa y de tener presente informes constantes y posibles mejoras que se aplican en cada área de la empresa, analizar los informes de los jefes encargándose implementar diseños y herramientas para mejorar los procesos dentro de la empresa.

##### Perfil:

- Profesional con título de tercer nivel.
- Experiencia de 2 años en cargos administrativos.
- Conocimientos de Finanzas, Marketing, Computación, Comercio Exterior.
- Capacidad de relaciones interpersonales, innovación, creatividad.
- Tener conocimientos del idioma English.

### **Nivel Administrativo**

Se encuentra los encargados de los procesos administrativos desde los proveedores de materia prima, hasta el comprador o compradores, velando para que los objetivos de la planta se cumplan

**Puesto:** Jefe de Bodega

#### Funciones:

Organizar y controlar el inventario del producto, materiales, equipos e instrumentos necesarios para la realización de las actividades de los operarios en la empresa, así mismo encargado del almacenamiento y cuidado del producto dentro de la empresa.

#### Perfil:

- Título de Bachiller en Contabilidad.
- Experiencia 1 a 2 años en cargos similares
- Conocimiento en Excel, registro de Carde,
- Sexo masculino, buena contextura
- Ordenado

**Puesto:** Secretaria Contadora

#### Función:

La secretaria contadora deberá tener conocimientos contables y tendrá la función de realizar cada uno de los oficios cartas de permisos, transferencia de datos, llevar el registro contable de la empresa colaborar puntualmente en la elaboración de presupuestos informes financieros que deberán ser presentados al gerente, llevar el inventario de la materia prima maquinaria e insumos, dispondrá de las técnicas Internacionales de Contabilidad que permita el correcto funcionamiento de la empresa.

#### Perfil:

- Profesional con Título de Contador Pública Autorizado.
- Experiencia 3 años en cargos similares.

- Conocimiento en Contabilidad y Computación (Tributación, Código de trabajo, Word, Excel)
- Tener buenas relaciones humanas.
- Disponibilidad de tiempo.
- Tener conocimiento del idioma English.
- Sexo femenino, buena contextura.

### **Nivel operativo**

#### **Puesto: Operadores**

##### Función:

Tienen la función procesos operacionales de las máquinas, estampado, etiqueta, embalaje y almacenamiento cuidando y salvaguardando la calidad de la producción, el trabajador más responsable se le dará la autoridad de revisar el producto final con la finalidad que se elabore de la mejor manera y tendrá un 5% más de adicional de sueldo establecido.

##### Perfil:

- Estudios secundarios (conocimiento general).
- Experiencia 2 años en cargos similares.
- Conocimiento en manejo de maquinaria de coser.
- Tener buenas relaciones humanas.
- Disponibilidad de tiempo.

#### **Puesto: Asesores Comerciales**

##### Función:

Buscar estrategias con el fin de aumentar las ventas de la empresa, brindar un buen servicio en información explicando las características del producto, compilar lista de cliente, visitar a los clientes con el fin de promover y promocionar el producto.

##### Perfil:

- Estudios secundarios (conocimiento general).
- Disponibilidad de tiempo.

- Tener buenas relaciones humanas.
- Capacidad de comunicarse con otras personas.

**Puesto:** Personal de limpieza

Función:

El personal de limpieza tendrá como, función salvaguardar el aseo, la imagen y el control de un ambiente adecuado para el funcionamiento apropiado de toda la planta tanto operativa como administrativa.

Perfil:

- Título de Bachiller
- Experiencia en cargos similares
- Capacidad de iniciativa
- Responsable, Honesto
- Buena relaciones humanas

## JUNTA GENERAL DE SOCIOS

1. Designar al Gerente.
2. Aprobar el plan operativo y administrativo de la empresa.
3. Ratificar políticas y mecanismos



## GERENTE

1. Controlar las políticas, mecanismos.
2. Responsable de administrar la empresa.
3. controlar los movimientos, contables y financieros.
4. Selección del recurso humano de la empresa

## DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

1. Procesos operacionales de las máquinas, estampado, etiqueta, embalaje.
2. Almacenamiento cuidando y salvaguardando la calidad de la producción.
3. Salvaguardar el aseo, la imagen y el control de un ambiente adecuado para el funcionamiento

## DEPARTAMENTO ADMINISTRACIÓN FINANCIERO

1. Organizar y controlar el inventario del producto, materiales, equipos e instrumentos necesarios.
2. Realizar cada uno de los oficios cartas de permisos, transferencia de datos.
3. Registro contable de la empresa.
4. Elaboración de presupuestos financieros.

## DEPARTAMENTO DE VENTA

1. Buscar estrategias con el fin de aumentar las ventas de la empresa
2. Brindar un buen servicio en información del producto.
3. Compilar lista de cliente.
4. Promover y promocionar el producto.

### **4.6.7.3 Normas y procedimientos**

#### **Reglamentos Internos**

La empresa Mike's CIA LTDA contará con Normas y Procedimientos que servirán de base para el buen comportamiento de los empleados, lo que permitirá un adecuado ambiente laboral para alcanzar el éxito del personal:

- Todos los empleados deberán presentarse diariamente a cumplir con sus obligaciones en la empresa, excepto domingos, días feriados siempre y cuando no intervengan con las actividades programadas por la empresa.
- El horario para el personal de la empresa será de lunes a viernes será de 8:00 a 16:30 y los sábados de 9:00 a 2:00 para las actividades normales de la empresa.
- Los empleados deberán firmar la hora de entrada hasta 10 minutos después del horario estipulado, de no ser así se generará para el empleado un retraso, el cual debe ser justificado oportunamente.
- Cada empleado es responsable de los equipos con los que labora por lo tanto deberá cuidarlos y mantenerlos en buenas condiciones, por lo tanto, deberán mantener ordenado y limpios sus puestos de trabajo.
- El teléfono solo debe ser usado para cuestiones de trabajo.
- Todos los empleados deben tener una actitud positiva tanto para sus actividades diarias como para sus compañeros, por lo tanto, deberán mantener un comportamiento cordial, cooperativo y respetuoso.
- Los conflictos que pudieran suscitarse deberán ser aclarados lo antes posible y en los mejores términos.
- Los permisos o autorizaciones para ausentarse de la empresa deberán ser solicitados solo con el Gerente.
- El personal de limpieza deberá apagar las luces, aires acondicionados y asegurar las puertas al terminal la jornada de trabajo.
- Si existe haber duda, molestias del presente reglamento, deberá ser aclarado directamente con el Gerente.

## **Procedimientos**

La empresa cuenta con los siguientes procedimientos que facilitarán la relación con las otras áreas de la empresa para alcanzar el éxito:

- Reembolsos

Para sufragar los gastos que se puedan generar de alguna emergencia la empresa contará con cierta cantidad de dinero, la cual debe ser justificada con facturas, recibos o comprobantes y autorizada por el Gerente, deberá presentar al Gerente un informe detallando los gastos que se han incurrido y adjuntado los documentos ya anteriormente mencionado.

- Solicitud de Orden de Compra

Cuando se necesite materiales de oficina, equipos o accesorios, el interesado deberá solicitar la compra a través de una solicitud, en la cual deberá señalar, la fecha, el nombre del solicitante y el artículo requeridos, además de las firmas de autorización.

- Contratación de Personal

El éxito de toda empresa se encuentra en su personal y es por eso que para que esto se cumpla nuestro recurso humano estará sujeto al siguiente proceso:

**Selección:** Se escogerá al candidato, que cubra los requerimientos del puesto, a través del análisis de la Hoja de Vida, experiencia laborales y recomendaciones.

**Vinculación:** Si el candidato cubre las exigencias del puesto y sus aspiraciones, se procederá a contratar a prueba, como la Ley lo determina y ampara el Código de Trabajo, vigilado por los Inspectores de Trabajo

**Capacitación y Entrenamiento:** El personal que se contrate será debidamente entrenado en el uso y operación de las máquinas y equipos de la planta para su necesario conocimiento técnico

**Remuneración:** La remuneración estará basada en lo que dispone la Ley, más los beneficios sociales del IESS en una jornada semanal de 40 horas, y sobre tiempos de ser necesario.

#### **4.6.8 Trámites y permisos para funcionamiento**

De acuerdo a lo que establece la Ley de Compañías del Ecuador deben presentarse los siguientes permisos para la constitución de la empresa Mike's CIA LTDA los mismos que están estipulados en el "Art 136 al 142 de la ley". (Compañía, 2006)

##### Inscripción en la Superintendencia de Compañías:

- Documento de Certificación Municipal.
- Documento de Registro Mercantil y \$169 dólares americanos.
- Documento del SRI de la obtención del RUC.
- Documento de la Notaria y \$10 dólares americanos.
- Cuenta bancaria de integración mínimo 800 dólares americanos
- Publicación del extracto y \$ 15 dólares americanas.
- Aprobación de la Constitución. (Ver anexo # 12)

##### SRI: RUC

- Formulario O1A Y RUC O1B, suscritos por el representante legal
- Original y copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el registro mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal o registro mercantil.
- Original y copia a color de a cedula de identificación, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicios eléctrico, telefónico, agua potable de los 3 últimos meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Original y copia de comprobante de pago de impuestos predial, puede corresponder al del año actual o del inmediatamente anterior.

- Original y copia de escritura.

Permiso Cuerpo de Bomberos:

- Copia de Ruc
- Copia del papel de votación del representante legal
- Copia de la cedula de identidad del representante legal
- Información de inspección del local realizado por un trabajador del cuerpo de bomberos.
- \$ 20,00 dólares americano este pago se hace una sola vez al año. ( este pago depende de naturaleza de la empresa que va desde los 10 a 500 dólares)

Permiso de Función Municipal:

- Copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Copia de Ruc.
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Una especie para permiso de funcionamiento.
- Declaración de impuestos a la renta.
- \$ 41,90 dólares americanos este pago se hace una sola vez al año.

Permiso de funcionamiento intendical:

- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Solicitud dirigida al intendente.
- \$ 15 dólares americanos.

Permiso del Ministerio de Salud:

- Original y 3 copias de la papeleta depósito.
- 2 copias de la cedula de identidad.
- 2 copias del Ruc.
- 1 copia del certificado de salud de cada empleado.
- \$ 37,00 dólares americanos.

### Contratación Laboral

Se entiende por contrato a plazo fijo aquel cuya duración se establece en el propio contrato. El tiempo de duración no puede ser menor a un año ni mayor a dos años. Estos contratos no pueden renovarse. Si la relación laboral persiste al término del plazo contractual, este se convierte automáticamente en contrato a plazo indefinido.

Se realizarán contratos a plazo fijo a todos los empleados de la empresa, con esto lo que pretendemos es brindar estabilidad a las personas, con la finalidad de que las mismas se comprometan en el cumplimiento de objetivos y meta la organización.

### **4.6.9 Certificaciones y Normativas para la participación en las Ferias Internacionales**

#### Normativa

Para participar en las ferias internacionales se establece normativas que se deben cumplir, estas son estipuladas por los organizadores dependiendo del lugar de exposición entre las comunes tenemos:

- El producto debe ser exportable.
- Capacidad de producción de la empresa.
- Reservar del derecho de aceptación de las muestras.
- Exhibir las muestras para ser aceptadas por el organizador.
- Validación de la empresa para su participación.

#### Certificación

La empresa de estar legalmente constituida, con todos los permisos para su funcionamiento.

### **4.6.10 Restricciones arancelarias**

Debido a la naturaleza del proceso que se realiza en las ferias internacionales donde se deben enviar muestra sin valor comercial al evento estas están libres del pago de aranceles,

particularmente también dependerá del lugar de exposición de las artesanías ecuatoriana si están libres de arancel y no tiene restricciones arancelarias este tipo de producto.

De acuerdo a la clasificación el subpartida arancelaria del arancel de importación y exportaciones del Ecuador se clasifico en 42.02.11.90.00 se puedo constar que no tiene ninguna restricción como se puedo observar en la siguientes imágenes.

The screenshot shows the 'ARANCEL NACIONAL INTEGRADO' website. At the top, there is a navigation bar with the logo of 'ADUANA DEL ECUADOR' and the text 'ARANCEL NACIONAL INTEGRADO'. Below this, there is a search bar with the text 'Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta'. The search criteria are 'Partida: 4202119000' and 'y/o Descripción:'. A 'Buscar' button is visible. On the left side, there is a 'Consultas' menu with options like 'Arancel Nacional', 'Medidas Arancelarias (Liberaciones y Preferencias)', 'Mercancías Prohibidas / Restriccionadas', 'Advalorem Aplicable al Débito', 'S.A. de Franja de Precios', 'Medidas/Cupos', and 'Estructura Percentual de los Tributos'. The main content area displays the message: 'No existen restricciones/prohibiciones vigentes para la Consulta' with a link to 'Ver historico de Vigencias de Restricciones/Prohibiciones para la consulta' and a 'Retornar' button.

#### 4.6.11 Controles fitosanitarios y sanitarios

Para exportar el producto desde Ecuador a la feria que se pretende participar, no se aplica los certificados fitosanitario y sanitarios para este clase de producto y tipo de transacción, lo que se aplica se el certificado de calidad que depende del comprador del producto el mismo que es de vital importación para que se sienta más atraído y satisfecho de adquirir las carpetas biodegradables.

#### 4.6.12 Sistema de negociación

##### Ferias internacionales

Conscientes la importancia de las ferias internacionales en el mundo globalizado que se vive, en primera instancia se utilizará esta herramienta para comenzar con la oferta del producto en los mercado internacional para poder captar clientes potenciales, la participación será a través la Institución de Promoción Exportación e Inversiones que brinda oportunidades convincente para la participación, luego para el traslado de la

mercancía al lugar de destino de exposición se área por EXPORT-FACIL que es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas, orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas y artesanos en los mercados internacionales.

### **Incoterms formas de pago**

Mike's utilizara mecanismo para la exportación de las carpetas mediante un bróker el termino de negociación FOB, la empresa se encargaría en colocar la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto, incurriendo por supuesto con todos los gastos hasta llegar a este punto, una vez ahí la mercancía queda a responsabilidad del importador el cual debe incurrir con los gastos hasta llegar al destino final. La forma de pago será plazo fijo mediante una carta de crédito que permitirá a la empresa tener mayor seguridad en el momento del cobro de la venta de la mercancía facturada.

### **Comercialización Local**

Este será a través de distribución a diferentes librería del país con el fin de llegar al mercado meta, de igualmente se abrirá un local propio con el fin de oferta el producto directamente.

## **4.6.13 Proceso de exportación**

### **Exporta-fácil**

Para la participación en las ferias internacionales la mercancía será envía en transporte aéreo, esta muestra se las envía a través del nuevo mecanismo que se está aplicando en la actualidad, Exporta-Fácil la misma que simplifica los trámites aduaneros y a su vez tiempo y recurso, bajo esta modalidad se pueden enviar mercadería con un valor aproximado de USD \$300 y peso de 30 kilos, también mercadería con un valor de USD \$5,000 y un peso de 150 Kg. Para lo cual las mercancías enviadas Mike's no superarán los \$5000 dólares.

1.- Obtenido el RUC como personería jurídica, se procede a inscribirse como exportador en Exporta Fácil, exactamente en el sitio [www.correosdelecuador.com.ec](http://www.correosdelecuador.com.ec) sección producto y servicio.

**CORREOS DEL ECUADOR CDE E.P.**  
la solución definitiva

Inicio | Contáctenos | Mapa del sitio | Buscar

[Busqueda Avanzada](#)

La empresa | Puntos de servicio | Código postal | 4 X 4 | Seguridad | Sala de prensa | Modernización

**Productos y servicios**

Filatelia

Ley de transparencia

Servicio al cliente

Links de interés

**CLUB Correos**  
la solución definitiva en compras!

2 tickets aéreos ida y vuelta a Cartagena de Indias - Colombia.  
4 días y 3 noches en el hotel Capilla del Mar.  
Incluye traslados de aeropuertos y desayunos diarios.

**Modernizados y listos para servirle**

Correos del Ecuador es una empresa estatal confiable, productiva, competitiva y ética que ofrece a sus clientes, una amplia gama de servicios postales de calidad a nivel local, nacional e internacional.

Debido a que el correo es un servicio básico universal e indispensable para la ciudadanía, la empresa estatal tiene como objetivo el ofrecer un servicio cada vez más seguro, eficiente, rápido y de excelente calidad.

**Noticias**

Una vez hecho el clic en ese icono se desplaza las siguientes opciones:

- Empresarial
- Persona
- Franquicia

Luego se selecciona empresarial dando un clic para que desplacen los siguientes iconos

**CORREOS DEL ECUADOR CDE E.P.**  
*la solución definitiva*

Inicio | Contáctenos | Mapa del sitio | Buscar

[Busqueda Avanzada](#)

La empresa | Puntos de servicio | Código postal | 4 X 4 | Seguridad | Sala de prensa | Modernización

Productos y servicios

- Empresarial**
- Personas
- Franquicias

Filatelia

Ley de transparencia

Servicio al cliente

Links de interés

**1er ANIVERSARIO CLUB CORREOS**

Participa y gana con... **CLUB CORREOS**  
*La solución definitiva en compras*

**Modernizados y listos para servirle**

Correos del Ecuador es una empresa estatal confiable, productiva, competitiva y ética que ofrece a sus clientes, una amplia gama de servicios postales de calidad a nivel local, nacional e internacional.

Debido a que el correo es un servicio básico universal e indispensable para la ciudadanía, la empresa estatal tiene como objetivo el ofrecer un servicio cada vez más seguro, eficiente, rápido y de excelente calidad.

Al seleccionar empresarial aparecen los siguientes iconos:

- Login
- Producto
- Servicio

Se selecciona servicio donde aparecerá la opción Exporta fácil y se hace clic para poder utilizar este servicio.

**CORREOS DEL ECUADOR CDE E.P.**  
*(la solución definitiva)*

Inicio | Contáctenos | Mapa del sitio | Buscar    
[Busqueda Avanzada](#)

La empresa | Puntos de servicio | Código postal | 4 X 4 | Seguridad | Sala de prensa | Modernización

Productos y servicios

- :: Empresarial
- >> Login
- >> Productos
- >> **Servicios**
- :: Personas
- :: Franquicias

Filatelía

Ley de transparencia

Servicio al cliente



er aniversario  
en el caribel!

**Modernizados y listos para servirle**

Correos del Ecuador es una empresa estatal confiable, productiva, competitiva y ética que ofrece a sus clientes, una amplia gama de servicios postales de calidad a nivel local, nacional e internacional.

Debido a que el correo es un servicio básico universal e indispensable para la ciudadanía, la empresa estatal tiene como objetivo el ofrecer un servicio cada vez más seguro, eficiente, rápido y de excelente calidad.

**CORREOS DEL ECUADOR CDE E.P.**  
*(la solución definitiva)*

Inicio | Contáctenos | Mapa del sitio | Buscar    
[Busqueda Avanzada](#)

La empresa | Puntos de servicio | Código postal | 4 X 4 | Seguridad | Sala de prensa | Modernización

Productos y servicios

- :: Empresarial
- >> Login
- >> Productos
- >> Servicios
- >> **Exportafácil**
  - > Servicios Postales
  - > Servicio de Distribución Especial
  - > Servicio de Transporte
- :: Personas
- :: Franquicias

Filatelía

Ley de transparencia



**Modernizados y listos para servirle**

Correos del Ecuador es una empresa estatal confiable, productiva, competitiva y ética que ofrece a sus clientes, una amplia gama de servicios postales de calidad a nivel local, nacional e internacional.

Debido a que el correo es un servicio básico universal e indispensable para la ciudadanía, la empresa estatal tiene como objetivo el ofrecer un servicio cada vez más seguro, eficiente, rápido y de excelente calidad.

**Noticias**

Una vez realizado pasos anteriores se ingresa al formulario DAS (Declaración Aduanera Simplificada) que permite llenar con mayor rapidez y agilidad, es necesario realizar el proceso sin cometer errores.

Productos y servicios

Ley de transparencia

Servicio al cliente

Biblioteca Virtual

Links de interés

CLUB Correos

exporta fácil

exporta fácil  
exteriorizamos lo mejor del país

EXPORTA FÁCIL

Exportafácil

¿Qué es Exporta Fácil? Beneficios Requisitos Pasos para exportar

Formulario DAS

"Exporta Fácil" es un mecanismo que facilita y fomenta las exportaciones tanto en personas naturales como en Mipymis - micro, pequeñas y medianas empresas (ya sean de artesanías o de otros productos de exportación), beneficiando así a la economía y competitividad de los ciudadanos ecuatorianos.

Este es un proyecto liderado por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) en trabajo conjunto con la Corporación Aduanera Ecuatoriana y Correos del Ecuador.

Se llenara en primera instancia toda la información de la Empresa Mike's se debe llenar los datos de la empresa con los datos que se piden:

- RUC
- Razón social
- Nombre del representante legal
- Dirección
- Correo electrónico
- Ciudad
- Teléfono

LA REVOLUCION CIUDADANA ESTA EN MARCHA

exporta fácil  
REGISTRACION CIUDADANA AL MUNDO

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

MIPRO  
Ministerio de Industrias y Productividad

1) Datos Empresa 2) SubPartidas Arancelarias 3) Ingrese Usuario

Los campos marcados con (\*) son obligatorios

\* RUC  Ingrese solo numeros como tiene en su RUC

\* RAZON SOCIAL

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL

\* DIRECCION

\* PROVINCIA

\* CIUDAD / POBLACION

\* CORREO ELECTRONICO  Ingrese una direccion mail valida

TELEFONO

*Si usted desea actualizar los datos que constan en los campos no editables, debe actualizar la información de su RUC en el SRI, este sistema carga automáticamente esos datos.*

Regresar Continuar

Luego el MIPRO valida la información de la empresa llenada anteriormente con el fin de que no existan irregularidades de la empresa y que este legalmente constituida.

Si la respuesta que da el MIPRO primero es buena se procede a llenar los datos más específicos, el registro del régimen de Exportación definitiva, aduana 046, fecha de presentación, luego el nombre y datos personas del exportador, clasificación arancelaria y naturaleza del envío y por último se determina la base imponible y se envía al sistema del SENA, con los documentos de acompañamiento requeridos.



## DECLARACION ADUANERA SIMPLIFICADA EXPORTA FACIL

OAS No.:

<b>1 ADUANA/REGIMEN</b>						
No. Origen	Codigo Aduana	Regimen	Fecha Presentación			
<b>2 EXPORTADOR / INTERESADO</b>						
Nombre completo / Exportador	RUC		País Procedente			
Dirección:	Código postal	Fecha de Embarque				
Nombre de Contador	Código postal	País de Embarque				
Nit / Iva	Export	Cantidad Embarazada				
<b>3 DESTINATARIO</b>						
Destinatario						
Dirección:		Código Postal				
Nombre de Contador		País destino				
Nit / Iva		Export	Cantidad destino			
<b>4 DETERMINACION DE LA BASE IMPONIBLE</b>						
Valor	Valor total del flete	País destino	País de Origen			
<b>5 DETALLE DE LAS MERCANCIAS / SERVICIOS</b>						
Orden	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de mercancía	Valor Unitario	Valor FOB	Regimen Procedente
1						
2						
3						
4						
5						
<b>6 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>						
Tipo Documento		Número		Entidad Emisora		Fecha Documento
<b>7 INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA</b>				<b>8 DESEA ASEGURAR SUS MERCANCIAS</b>		
<input type="checkbox"/> Si		<input type="checkbox"/> No		<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> No sé		
<b>9 SEGUIMIENTO DE OPERACIONES</b>						
<b>RESPONSABLE DE RECEPCIÓN FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR</b>		<b>Funcionario CAE</b>		<b>Entrega en Destino</b>		
Firma		Firma y Diferencial		Entrega en Destino		
Nombre				Fecha:		
				Hora:		
				Lugar:		
				Documento de Identidad:		
				Firma/Funcionario:		
<b>10 EMPORTEADOR/REPRESENTANTE EMPRESA</b>						
<p>La información contenida en la presente declaración es verídica, veraz, completa, que no ha sido alterada, falsificada o connotada por fraude alguno y no prohibido por las normas de la Unión Aduanera de América por la legislación interna o internacional en todo caso, a la responsabilidad administrativa, civil, penal y/o penal y que cumple legalmente con los requisitos de dichos reglamentos de la Unión Aduanera de América. Asimismo, asumo todos los gastos resultantes de la gestión de las intervenciones impositivas que por el caso en que el comercio se encuentre en trámite. De esta forma, como representante de la empresa declaro en esta declaración, entrega y cancelación de los impuestos que en el momento de la declaración se encuentran pendientes de pago y/o de liquidación de la misma y de los impuestos que como Abogado de la Firma de Comercio Exterior en el momento de la declaración se encuentran pendientes de pago y/o de liquidación.</p>						
Firma:				Firma del Representante		

El SENA E se encarga de revisar y validar que la información esta correcta para poder continuar con el proceso de exportación, si los documentos es correcta la respuesta de la SENA E será ok, para seguir con el proceso final de exportación.



Finalmente terminado los procesos anteriores las personas encargadas en Exporta fácil de encargan de empaquetar y embalar la mercancía para su exportación final, y llegue justo a tiempo para su exposición en el evento establecido.



#### 4.7 Estudio Económico Financiero

El estudio financiero concerniente a los proyectos de inversión, tiene como objetivo determinar de manera cuantitativa, la magnitud de la inversión que se determino mediante el estudio técnico.

El estudio financiero comprende la sistematización contable y financiera de los análisis y requerimientos determinados en el estudio de mercado y técnico, además me permitirá obtener los requerimientos monetarios para cumplir con sus obligaciones operacionales y finalmente la estructura financiera expresada por el balance general proyectado

#### 4.7.1 Inversión Fija

Tabla N° 10 Resumen de la Inversión Total

<b>RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>				<b>TOTAL</b>
Recursos materiales y equipos			61.597,58	61.597,58
Recurso Humano	3,00	3.670,63		11.011,88
Gastos de Constitución				455,90
Capital de Trabajo	3,00	585,00		1.755,00
Materia Prima				2.142,00
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>				<b>76.962,36</b>

Ver anexo #13 (Tabla de Inversión fija)

#### EL NEGOCIO REQUIERE PARA INICIAR SU FUNCIONAMIENTO DE:

1.- ACTIVOS FIJOS	61.597,58
2.- MATERIA PRIMA	2.142,00
3.- RECURSOS HUMANOS	11.011,88
4.- GASTOS DE CONSTITUCIÓN	455,90
5.- CAPITAL DE TRABAJO	1.755,00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN \$</b>	<b>76.962,36</b>

Tabla N° 11 Requerimiento de materia prima

#### REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Planchas de cuero	600	20,00	12.000,00
Cartón	600	0,15	90,00
Plástico	600	0,15	90,00
Hilo	600	1,12	672,00
		\$	<b>12.852,00</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto  
Fuente: Anexo #8 (Proformas Curtiembre Quisapincha, Bazar el Costurero)

#### 4.7.2 Capital de trabajo

Está definido como el monto de inversión necesario para cumplir con un ciclo productivo del proyecto, es decir activos corrientes que se utilizarán durante un ciclo productivo; este ciclo productivo inicia con la adquisición de las materias primas y termina con la recuperación monetaria de las ventas para iniciar con un nuevo ciclo productivo.

Se ha considerado el ciclo productivo de 30 días para Mike's, debido a la naturaleza del negocio, con un total de \$ 4.711,53 dólares americanos.

Tabla N° 12 Capital de trabajo

<b>CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SUBTOTAL</b>	<b>TOTAL</b>
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		455,90
SUELDOS Y REMUNERACIONES		3.670,63
Sueldos y salarios del personal fijo	3.670,63	
Sueldos y salarios del personal eventual		
SERVICIOS BÁSICOS		225,00
Energía Eléctrica	150,00	
Agua	25,00	
Telecomunicación	50,00	
SUMINISTROS DE OFICINA		30,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA		30,00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		100,00
SUMINISTROS DE SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO		175,00
SERVICIO BANCARIO		25,00
OTROS		0,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>4.711,53</b>
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>4.711,53</b>
Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses		

### 4.7.3 Recurso Humano

Tabla N° 13 Recurso Humano

Nómina del primer año NÓMINA LABORAL											
CANTIDAD	FUNCIÓN	REMUNERAC TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	Gerente	500,00		500,00	41,67	20,00			20,83	82,50	582,50
1	Secretaria contadora	290,00		290,00	24,17	20,00			12,08	56,25	346,25
4	Porteadores	285,00		1140,00	95,00	80,00			47,50	222,50	1362,50
1	Limpieza	285,00		285,00	23,75	20,00			11,88	55,63	340,63
2	Asesoría de venta	285,00		570,00	47,50	40,00			23,75	111,25	681,25
1	Jefe de Bodega	300,00		300,00	25,00	20,00			12,50	57,50	357,50
<b>10</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1945,00</b>	<b>0,00</b>	<b>3085,00</b>	<b>257,08</b>	<b>200,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>128,54</b>	<b>585,63</b>	<b>3670,63</b>
		<b>MENSUAL</b>		<b>ANUAL</b>							
	<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>	<b>374,83</b>		<b>4497,93</b>							<b>43545,43</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Los sueldos son propuestos según tabla sectorial por actividad (ver anexo # 9)

Nómina a partir del segundo año												
NÓMINA LABORAL												
CANTIDAD	FUNCIÓN	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	1º TERCERO	1º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO	
1	Gerente	500,00		500,00	41,67	20,00	41,67	10,42	20,83	134,58	634,58	
1	Secretaria contadora	290,00		290,00	24,17	20,00	24,17	6,04	12,08	86,46	376,46	
4	Porteadores	285,00		1140,00	95,00	80,00	95,00	23,75	47,50	341,25	1481,25	
1	Limpieza	285,00		285,00	23,75	20,00	23,75	5,94	11,88	85,31	370,31	
2	Asesores de venta	285,00		570,00	47,50	40,00	47,50	11,88	23,75	170,63	740,63	
1	Jefe de Bodega	300,00		300,00	25,00	20,00	25,00	6,25	12,50	88,75	388,75	
10	TOTAL	1945,00	0,00	3085,00	257,08	200,00	257,08	64,27	128,54	906,98	3991,98	
		MENSUAL	ANUAL									
	TOTAL IESS PATRONAL	374,83	4497,93								5240,83	

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Los sueldos son propuestos según tabla sectorial por actividad (ver anexo # 9)

#### 4.7.4 Resumen de depreciaciones

Los activos fijos son bienes que no varían durante su uso dentro del proyecto pero se deprecian, dentro de los activos se tiene una inversión total de 56.096,19 cada uno con su año proyectado en la depreciación.

Tabla N° 14 Resumen de depreciaciones

<b>RESUMEN DE DEPRECIACIONES</b>					
<b>NOMBRE DEL ACTIVO</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>COSTO DEL ACTIVO</b>	<b>DEPRECIACIÓN MENSUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>VALOR DE RESCATE</b>
MUEBLES Y ENSERES	10	2.090,00	15,68	188,10	209,00
EDIFICIO	20	21.892,03	82,10	985,14	2.189,20
VEHÍCULO	5	25.590,00	383,85	4.606,20	2.559,00
EQUIPOS DE OFICINA	10	295,00	2,21	26,55	29,50
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3	2.250,00	56,25	675,00	225,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	3.979,16	29,84	358,12	397,92
<b>TOTAL</b>		<b>56.096,19</b>	<b>569,93</b>	<b>6.839,12</b>	<b>5.609,62</b>

Ver anexo # 13 (Tabla de depreciación anual)

#### 4.7.5 Financiamiento

Tabla N° 15 Fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
COSTO DE CAPITAL						
MESES						
INVERSIÓN INICIAL	76.962,36	100%				
TOTAL APORTE SOCIOS	60.000,00	0,77960192	TASA PASIVA	0,05	0,000458	0,00036
CRÉDITO BANCARIO	16.962,36	0,22039808	TASA ACTIVA	0,11	0,001127	0,00025
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>76.962,36</b>	<b>1,00000000</b>	<b>TASA DE RENTABILIDAD</b>			<b>0,000605</b>
						<b>0,06%</b>

#### APORTE DE LOS SOCIOS

SOCIO 1	20.000,00
SOCIO 2	20.000,00
SOCIO 3	20.000,00
	60000

El proyecto de la creación de la empresa Mike's en la ciudad de Esmeraldas será financiada por aporte de los socios cuya aportación será de \$20.000,00 cada uno y para cubrir el total de la inversión, se realizará un préstamo de \$16.962,36 amortizados a 5 años, con una tasa activa referencial del 11,27% de las Institución financiera PRODUBANCO .

#### 4.7.6 Estado Financiero Inicial

Tabla N° 16 Estado Financiero Inicial

ACTIVO	PASIVO
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
ACTIVOS CORRIENTES	PASIVO CORRIENTE
SUMINISTROS DE OFICINA	TOTAL PASIVOS CORRIENTES
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	PASIVOS NO CORRIENTES
	PASIVOS NO CORRIENTES
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>
MUEBLES Y ENSERES	PATRIMONIO
EQUIPOS DE OFICINA	PATRIMONIO
EQUIPOS INFORMÁTICOS	
MAQUINARIA Y EQUIPO	
TERRENO	
EDIFICIO	
OTROS ACTIVOS	
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>	
	<b>PASIVO MAS PATRIMONIO</b>
<b>GASTO DE CONSTITUCIÓN</b>	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	

#### 4.7.7 Proyección de venta

Con el fin de conocer la demanda para el segmento de mercado considerado en el proyecto, a continuación se detalla la proyección calculada a los 10 años útil del proyecto.

Tabla N° 17 Proyección de venta

<b>PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS</b>					
<b>VENTAS MENSUALES PROMEDIO</b>		<b>8.311,67</b>	<b>INCREM. COSTOS Y GASTOS</b>		<b>4,44%</b>
<b>AÑOS</b>	<b>VENTAS VALOR</b>	<b>COSTOS VALOR</b>	<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>UTILIDAD NETA OPERACIONAL</b>
<b>1</b>	99.740,00	25.680,00	74.060,00	46.508,98	27.551,02
<b>2</b>	104.727,00	26.820,19	77.906,81	48.573,98	29.332,83
<b>3</b>	109.963,35	28.011,01	81.952,34	50.730,66	31.221,68
<b>4</b>	115.461,52	29.254,70	86.206,82	52.983,10	33.223,72
<b>5</b>	121.234,59	30.553,61	90.680,99	55.335,55	35.345,43
<b>6</b>	127.296,32	31.910,19	95.386,14	57.792,45	37.593,68
<b>7</b>	133.661,14	33.327,00	100.334,14	60.358,44	39.975,70
<b>8</b>	140.344,20	34.806,72	105.537,48	63.038,35	42.499,13
<b>9</b>	147.361,41	36.352,14	111.009,27	65.837,26	45.172,02
<b>10</b>	154.729,48	37.966,17	116.763,31	68.760,43	48.002,88
<b>TOTAL</b>	<b>1.254.519,00</b>	<b>314.681,71</b>	<b>939.837,29</b>	<b>625.155,58</b>	<b>369.918,08</b>

#### 4.7.8 Punto de Equilibrio

Tabla N° 18 Punto de equilibrio

#### CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

DESCRIPCIÓN	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	1.945,00		1.945,00	23.340,00		23.340,00
Luz	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Agua	25,00		25,00	300,00		300,00
Teléfono	50,00		50,00	600,00		600,00
Publicidad	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
Pago de intereses crédito	148,02		148,02	1.776,18		1.776,18
Útiles de Asco y Limpieza	30,00		30,00	360,00		360,00
Útiles de Oficina	30,00		30,00	360,00		360,00
Manten. De Maquinarias y equipos	75,00		75,00	900,00		900,00
Manten. De Instalaciones	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
Depreciación de Activos Fijos	569,93		569,93	6.839,12		6.839,12
Servicios Bancarios	25,00		25,00	300,00		300,00
Décimo Tercer Sueldo	162,08		162,08	1.945,00		1.945,00
Décimo Cuarto Sueldo	120,00		120,00	1.440,00		1.440,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	81,04		81,04	972,50		972,50
Fondo de Reserva	257,08		257,08	3.085,00		3.085,00
Gastos de Constitución	7,60		7,60	91,18		91,18
Otros Gastos	-		-	-		-
MATERIA PRIMA		25.680,00	25.680,00		308.160,00	308.160,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.875,75</b>	<b>25.680,00</b>	<b>29.555,75</b>	<b>46.508,98</b>	<b>308.160,00</b>	<b>354.668,98</b>

**CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	99.740,00	1.254.519,00
COSTOS FIJOS TOTALES	3.875,75	46.508,98
COSTOS VARIABLES TOTALES	25.680,00	308.160,00

**SIGNIFICA QUE EL VALOR DEL P.E.: 5.219 UNIDADES ES LO MÍNIMO QUE DEBE VENDER PARA NO PERDER NI GANAR MENSUALMENTE.**

**Análisis:**

El punto de equilibrio obtenido, indica las unidades que es necesario producir y vender para cubrir los costos fijos y variables, es el punto donde el importe de las ventas netas absorbe los costos variables y los costos fijos, es decir, es el momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, en ese punto se ha dejado de tener pérdida y no se ha empezado a tener ganancia.

Se observa en el tabla lo que se tiene que vender por lo mínimo 5.219 unidades mensuales y anual 62.628 unidades para cubrir los costos totales, en términos monetarios estas 99.740 dólares mensuales \$ 1.254.519 dólares, con este valor cubriríamos los costos antes mencionado y partir de este punto estaríamos alcanzando el margen de utilidad del proyecto.

## 4.7.9 Análisis de indicadores financieros del proyecto

### 4.7.9.1 Criterios de Evaluación

#### 4.7.9.1.1 Flujo de caja proyectado

Tabla N° 19 Escenario probable del Proyecto

INVERSIÓN INICIAL			76.962,36	TASA MENOR DEL	TASA MAYOR DE	
TASA PASIVA REFERENCIAL			0,06%	PROYECTO	INCERTIDUMBRE	
TASA ACTIVA REFERENCIAL			11,27%	0,0533	0,1533	
VIDA ÚTIL PROYECTO		10 AÑOS			0,1	
VIDA ÚTIL PROYECTO	FLUJO NETO		FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO
0	-76.962,36			-76.962,36		
1	23.783,85	0,0532800	0,9494152	22.580,75	0,8671	20.622,79
2	23.954,35	0,0532800	0,9013891	21.592,19	0,7518	18.010,04
3	24.099,32	0,0532800	0,8557925	20.624,02	0,6519	15.710,88
4	24.214,61	0,0532800	0,8125024	19.674,43	0,5653	13.687,95
5	24.295,52	0,0532800	0,7714021	18.741,61	0,4901	11.908,37
6	28.936,04	0,0532800	0,7323808	21.192,20	0,4250	12.297,89
7	29.488,47	0,0532800	0,6953335	20.504,32	0,3685	10.866,98
8	30.054,70	0,0532800	0,6601601	19.840,91	0,3195	9.603,61
9	30.635,09	0,0532800	0,6267660	19.201,03	0,2771	8.488,02
10	34.006,71	0,0532800	0,5950612	20.236,07	0,2402	8.169,91
	<b>196.506,30</b>			<b>204.187,54</b>		
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO				<b>204.187,54</b>		<b>129.366,44</b>
INVERSIÓN INICIAL				<b>76.962,36</b>		<b>76.962,36</b>
VAN				<b>109.603,71</b>		<b>100.087,05</b>
PRC				<b>3,9165</b>		
TIR				<b>30,55%</b>		
R.C.B.				<b>2,55</b>		
RENTABILIDAD SIMPLE				<b>25,53</b>		

### **Análisis:**

Es elemental analizar la rentabilidad del proyecto y ver su viabilidad por lo que se examinaron los siguientes indicadores financieros: VAN, TIR, PRC y R.C.B

El valor actual neto (VAN) ayudo a determinar los flujos de los futuro ingresos y egresos del proyecto, de acuerdo a los resultados obtenidos, el VAN es de 109.603,71 superior al capital invertido de 76.962,36, adquiriendo una tasa de retorno del 30,55%, superior a la tasa de interés del préstamo bancario que es de 11,23%, con lo que reafirma la factibilidad de la empresa Mike's, no obstante, se puede notar que el periodo de recuperación de la inversión planteada (PRC) es de 3,9165, por tal motivo desde el cuarto año se comenzará a tener puras utilidades, ya que los 3 años y 9 meses solo se dispone de capital para las actividades cubrir las actividades diarias de Mike's.

De igual manera la relación costo beneficio del proyecto por cada dólar que invierto gano 2.55 dólares.

#### **4.7.9.1.2 Análisis de sensibilidad**

Tabla N° 20 Análisis sensibilidad

<b>Indicadores financieros del proyecto</b>	<b>Escenario Probable</b>	<b>Escenario Pesimista</b>	<b>Escenario de Oportunidad</b>
<b>VAN</b>	109.603,71	103.381,31	111.749,56
<b>PRC</b>	3,9165	4,0517	3,8720
<b>TIR</b>	30,55%	29,78%	30,81%
<b>R.C.B.</b>	2,55	2,47	2,58
<b>Rentabilidad simple</b>	25,53	24,68	25,83

## **Análisis:**

Se realizó un análisis de sensibilidad en tres escenarios diferentes que permitió determinar hasta donde estaría dispuesto a soportar este proyecto tomando en cuenta que el proyecto fue realizado bajo un escenarios más probable.

Dentro del análisis del escenario pesimista del proyecto determino la viabilidad del mismo:

Si se disminuyen en un 2% las ventas, el producto es sensible al cambio pero aun es viable, referente a los costos y gastos si se aumentan un 2% para la elaboración del producto es sumamente sensible ya que aumenta el periodo de recuperación del proyecto.

A diferencia del escenario real de proyecto se ve una variación en los indicadores financieros sin embargo siendo en este escenario el valor actual neto (VAN) disminuyo a 103.381,31, equivalentemente la tasa de retorno disminuyo a 29,78%, no obstante, se nota que el periodo de recuperación de la inversión planteada aumenta (PRC) es de 4,0517, mientras la relación costo beneficio del proyecto refleja que por cada dólar que invierto gano 2.47 dólares.

El escenario de oportunidad del proyecto se plantea con una disminución de la tasa activa del préstamo a un 2% es un factor que ayudaría que el proyecto, pues el periodo de recuperación del proyecto estaría en 3 años y 8 meses, por lo tanto este escenario es sumamente viable incrementando el VAN a 111.749,56, el TIR a 3,8720, y el costo beneficio por cada dolor que invierto gano 2.58 dólares.

Por ende una vez analizado los escenarios del proyecto se puede concluir que aunque exista disminuciones o aumentos en diferentes factores que son sensibles para la ejecución de la empresa se determina que la implementación del proyecto es viable.

## CAPÍTULO V

### ANÁLISIS DE IMPACTOS

Como es de conocimiento general la creación de un proyecto genera impactos favorables como consecuencia del mismo y a continuación se hace referencia sobre los efectos del proyecto planteado tendría sobre la comunidad en general de la ciudad de Esmeraldas.

A continuación se mencionan en forma general lo positivo y beneficioso que este proyecto generará en diferentes ámbitos, los mismos que para una mejor interpretación se los analizará sobre la base de matrices de impactos que tiene la siguiente estructura y metodología:

Tabla N° 21 Nivel de Impacto

<b>NIVEL DE IMPACTO</b>	<b>INTERPRETACIÓN</b>
-3	ALTO NEGATIVO
-2	MEDIO NEGATIVO
-1	BAJO NEGATIVO
0	NO HAY IMPACTO
1	BAJO POSITIVO
2	MEDIO POSITIVO
3	ALTO POSITIVO

Elaborado por: El Investigador

Para determinar el impacto se desarrolló una fórmula matemática que se debe dividir la sumatoria de los niveles de impactos de cada indicador para el número de indicadores, en cada impacto se realiza un breve análisis.

$$\frac{\sum}{\text{Número de Indicadores}}$$

## 5.1 Impacto Económico

Tabla N° 22 Impacto Económico

NIVEL DE IMPACTOS INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Genera fuentes de empleo.						X	
Mayor producción						X	
Ingreso de Divisas							x
<b>Total</b>						<b>4</b>	<b>3</b>

Elaborado por: El Investigador

**Nivel de Impacto Económico =  $7 / 3 = 2,5$  Alto Positivo**

**Análisis:** El nivel de impacto es alto positivo por ser una empresa mediana que aportará al incremento de la economía, gracias a la inversión de igual manera se producirá nuevas fuentes de empleo, nivel de vida, y conjuntamente el ingreso de divisas de las ventas, contribuirá al bienestar y desarrollo del sector productivo del país.

## 5.2 Impacto Social

Tabla N° 23 Impacto Social

NIVEL DE IMPACTOS INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Cultura de producción artesanal						X	
Motivación a la utilización de los recursos naturales							X
Fortalecimiento sustentable de la cadena productiva							X
Nivel de vida						X	
Conciencia ambiental en la población							X
<b>Total</b>						<b>4</b>	<b>8</b>

**Nivel de Impacto Social = 12 / 5 = 2.4 Medio Positivo**

### **Análisis**

En la propuesta de la creación de la empresa Mike's contribuirá al cambio en la cultura en la búsqueda de procesos que le otorguen dar valor agregado e impulsar al consumo de productos que sean elaborados en el país.

Pero sobre todo busca la satisfacción de las necesidades del cliente utilizando los recursos naturales para proporcionar valor agregado a la producción y fomentando una cultura protección ambiente.

### **5.3 Impactó Ambiental**

Tabla N° 24 Impacto Ambiental

<b>NIVEL DE IMPACTOS INDICADORES</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Conciencia ambiental							X
Reutilización de desechos							X
Utilización de recursos naturales						X	
Disminución desechos en el ecosistema.							X
<b>Total</b>						<b>2</b>	<b>8</b>

Elaborado por: El Investigador

**Nivel de Impacto Social = 10 / 4 = 2.5 Alto Positivo**

### **Análisis:**

Tomando como referencia el artículo 86 de la Constitución Política del Ecuador que menciona sobre el derecho a vivir en un estado libre de contaminación, es notoria una conciencia generalizada en la población mundial respecto a la necesidad de preservar el

ecosistema se puede decir que este proyecto no representa una amenaza para el ambiente ya que el producto que se va comercializar es elaborado de materiales biodegradables.

#### 5.4 Impacto General

Tabla N° 25 Impacto Generales

NIVEL DE IMPACTOS INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Económico							X
Social- Cultural						X	
Ambiental							X
Total						2	6

Elaborado por: El Investigador

**Nivel de Impacto General =  $8 / 3 = 2.7$  Alto Positivo**

#### **Análisis:**

Cabe señalar que la puesta en marcha de este proyecto tendrá un impacto alto positivo tanto en lo económico como en lo social y ambiental porque generará fuentes de empleo para los esmeraldeños, aportando al ingreso de divisas y coadyuvará al progreso educativo, conciencia ambiental en los niños, jóvenes y adultos de la provincia.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1 Conclusiones

- En la ciudad no hay empresas que se dediquen a la actividad de fabricar productos con materiales biodegradables o reciclados, por ende, existen una gran demanda, después de obtener los datos del estudio de mercado se analizó que los ciudadanos esmeraldeños son un mercado potencial, de acuerdo a la investigación permitió identificar los gusto y preferencia de los consumidores descubriendo que el 96% de la POE se sienten atraídos por la comercialización del productos o estarían dispuestos adquirir las carpetas biodegradables, ya que hoy por hoy la nueva tendencia en los mercado se dirige a esta analogía pues muchos buscan ser parte del esfuerzo verde, en tal virtud, se garantiza elaborar y comercializar la carpetas en el mercado esmeraldeño.
- Las ferias internacionales son un gran motor de desarrollo en las economías, por ende, el gobierno nacional ha creado diferentes organismo gubernamentales que ayuden a incentivar a los microempresarios y artesanos, PRO-ECUADOR es uno de los organismo implementado en el año 2011 que brinda oportunidades indiscutibles para el fomento de la participación en estos eventos, permitiendo promocionar los productos ecuatorianos en todas las estanterías que disponen en diferentes partes del mundo, con el fin de dar a conocer la diversidad de productos existentes en el país, otro herramienta en desarrollar es el mecanismo de EXPORT-FACIL por minimizar todos los procesos aduaneros contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador en los mercados mundiales.
- De acuerdo al estudio económico financiero de proyecto y una vez obtenido el VAN 109.603,71 sobre los flujos de efectivo proyectados, se ratifica la viabilidad del

proyecto al recuperar la inversión realizada 3 años y 9 meses de acuerdo a lo que establece el PRC, la tasa interna de retorno (TIR) también permite reafirmar la factibilidad de proyecto obteniendo el 30,55%. de acuerdo los criterios sostenido donde se argumenta que la tasa interna de retorno debe ser superior al tasa activa del préstamo bancario, no obstante, por cada dólar que invierto genera ganancias 2.55 dólares de acuerdo el resultado obtenidos del R.C.B

## **6.2 Recomendaciones**

- Efectuar el proyecto es crucial entrar en este mercado en el corto plazo aplicando las mejores mecanismo de marketing para darlo a conocer nacional e internacional, ya que de acuerdo a la investigación realizada hay una gran demanda, sin embargo, dejar pasar el tiempo no es prudente ya que se corre el riesgo que alguien pueda sustraer ideas y acapare el mercado.
- Utilizar la ayuda de este organismo para realizar la promoción de las carpetas con la finalidad que el producto sede a conocer en diferentes países, para disminuir el costo de envió y participación en estos eventos.
- Ejecutar cada año un diagnóstico que permita determinar la evolución de la productividad de Mike's para que posibilite diagnosticar métodos y formas sustentables para el mejoramiento continuo de cada uno de los procesos manejados en la empresa.
- Realizar capacitaciones con el ánimo que permita eficacia y eficiencia en los procesos, inducir al personal a ejecutar sus actividades correctamente, lo que permita eficacia y eficiencia en los procesos para lograr obtener un producto de calidad, de igual manera, para disminuir el costo de materia prima se recomienda formalizar negociaciones con los productores directamente para conseguir un precio más conveniente.

- Estar en constante investigación con el ánimo de conocer nuevos mecanismos o métodos que permitan a la empresa seguir contribuyendo con el cuidado del ambiente y por ende de los trabajadores.
- Se debe ejecutar un estudio de intercepta para medir la veracidad del impacto ambiental de proyecto.

## GLOSARIO

**DAS:** Declaración aduanera simplificada.

**Bienes sustitutos:** Se dice que dos o más bienes son sustitutos si a consecuencia de un alza en el precio de uno de ellos se origina un aumento en el consumo en la demanda de los otros. Esta relación de sustitución puede surgir por razones técnicas o debido a los gustos del consumidor.

**Exporta-facil:** Es un conjunto de soluciones dirigidas a las pequeñas y medianas empresas que desean exportar sus mercaderías utilizando un sistema simplificado de exportaciones por medio de envíos postales a través de Correos del Ecuador.

**Pro-Ecuador:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

**Biodegradable:** Es el producto o sustancia que puede descomponerse en sus elementos químicos que los conforman, debido a la acción de agentes biológicos, como plantas, animales, microorganismos y hongos, bajo condiciones ambientales naturales. No todas las sustancias son biodegradables bajo condiciones ambientales naturales, a dichas sustancias se les llama sustancias recalcitrantes.

**Curtiembre:** Una curtiembre, curtiduría o tenería es el lugar donde se realiza el curtido, proceso que convierte las pieles de los animales en cuero. Las cuatro etapas del proceso de curtido de las pieles son: limpieza, curtido, recubrimiento y acabado. Se debe quitar el pelo, curtir con agentes de curtimiento y tinturar, para producir el cuero terminado.

**Proyección de venta:** Una proyección o pronóstico de venta es la estimación o previsión de las ventas de un producto (bien o servicio) durante determinado período futuro. La demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un

determinado período, en un entorno definido de marketing y bajo un específico programa de marketing.

**Calidad:** Es un conjunto de características de un elemento que le confieren la aptitud para satisfacer necesidades explícitas e implícitas.

**Evaluación Financiera:** Es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

**Tasa Interna de Retorno:** Definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

**Valor Actual Neto:** Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

**Etapa de crecimiento:** El producto empieza a ganar aceptación y a penetrar en el mercado, el uso del bien o servicio se empieza a generalizar entre los consumidores.

**Mercado Externo:** Denominación utilizada para designar las diferentes transacciones que las empresas realizan fuera de su propio país.

**POE:** Población Objeto de estudio.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

- Asamblea Nacional del Ecuador (2010) Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones, pág. 30<sup>22</sup>
- Asamblea Nacional del Ecuador (2011) Reglamento del Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones, pág. 34<sup>23</sup>
- CORPEI. (2003). Ferias Internacionales. Quito.<sup>21</sup>
- Súper Intendencia de Compañías (2006) Ley de Compañías del Ecuador, artículo Art 136 al 142.<sup>31</sup>

### Recursos del Internet Analizados

- American Marketing Association. (nd). Canal de distribución. Obtenido el 22 de diciembre del 2010, de <http://www.promonegocios.net/distribucion/canales-distribucion.html><sup>18</sup>
- Anonimo . (nd). Historia de la Artesanías. Obtenida el 15 de Octubre del 2010, de [http://www.artesaniadecadiz.es/web/informacion\\_artisanal/historia-de-la-artesania](http://www.artesaniadecadiz.es/web/informacion_artisanal/historia-de-la-artesania)<sup>1</sup>
- Anonimo . (nd). Artesanías del Ecuador . Obtenido el 22 de Octubre del 2010, de [http://www.ecuaworld.com.ec/artesantias\\_ecuador.htm](http://www.ecuaworld.com.ec/artesantias_ecuador.htm)<sup>2</sup>
- Anonimo. (nd). Provincia de Esmeraldas. Obtenido el 6 de Octubre del 2010, de <http://www.pmrc.gov.ec><sup>6</sup>
- Anónimo. (nd). Plan de marketing. Obtenido el 22 de diciembre del 2010, de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/marketing/marketing.htm><sup>17</sup>
- Anónimo. (nd). Comercio Exterior. Obtenido 26 de Enero del 2011, de [http://www.degerencia.com/tema/comercio\\_exterior](http://www.degerencia.com/tema/comercio_exterior)<sup>20</sup>

- Banco Central del Ecuador. (2011). Inflacion del Ecuador 2010. Obtenido el 15 de Junio 2011, de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006><sup>27</sup>
- Banco Central del Ecuador. (2011). Tasa referencial del 2010. Obtenido el 15 de Junio 2011, de [http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/Tasa sInteres/Indice.htm](http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/Tasa%20Interes/Indice.htm)<sup>28</sup>
- Castro, M. F. (14 de Abril de 2008). Productos Biodegradables. Obtenido el 22 de diciembre del 2010, de <http://www.aprendergratis.com/stag/productos-biodegradables.html><sup>3</sup>
- Castro, M. F. (14 de Abril de 2008). Productos Biodegradables. Obtenido el 22 de diciembre del 2010, de <http://www.aprendergratis.com/stag/productos-biodegradables.html><sup>4</sup>
- Correos del Ecuador. (2011). Proceso de Exporta-Fácil. Obtenido 15 de Julio 2011, de <http://www.correosdelecuador.com.ec/pages/index.php><sup>32</sup>
- CONDUSEF. (19 de Junio de 2002). Cartas de Credito. Obtenido el 11 de julio de 2011, de [http// www. condusef.gob](http://www.condusef.gob)<sup>29</sup>
- Ecuador. Ministerio de Relaciones Exteriores (22 de Noviembre de 2010). Obtenida el 23 de Noviembre del 2010, de <http://www.mmrree.gob.ec/2010/bol886.asp><sup>5</sup>
- ECOFINANZAS. (2007), Bienes Sustitutos Obtenido el 12 de Mayo, de [http://www.eco-finanzas.com/diccionario/B/BIENES\\_SUSTITUTOS.htm](http://www.eco-finanzas.com/diccionario/B/BIENES_SUSTITUTOS.htm)<sup>26</sup>
- Eduardo Horacio Quinn. (nd). Estudió de factibilidad. Obtenido 22 de diciembre del 2010, de <http://www.monografias.com/trabajos5/esfa/esfa.shtml><sup>7</sup>
- Elizabeth Bermudez. (2008). Artículo del comercio internacional. 15 de Octubre 2088. Obtenido el 26 de Enero del 2011, de [http://www.wikilearning.com/articulo/comercio\\_exterior-definicion\\_del\\_comercio\\_exterior/27151-3](http://www.wikilearning.com/articulo/comercio_exterior-definicion_del_comercio_exterior/27151-3)<sup>19</sup>

- Val Escobedo. (28 de agosto de 2010). Materiales Biodegradables. Obtenida el 8 de Agosto de 2011, de <http://www.dforceblog.com/2010/08/28/materiales-biodegradables/><sup>13</sup>
- VIVE1. (Febrero de 2010). Avaluador. Obtenido el 22 de Agosto de 2011, de [http://www.vive1.com/valuator/show\\_public](http://www.vive1.com/valuator/show_public)<sup>30</sup>
- Wikipedia. (2010). Materia Prima. Obtenido el 18 de Noviembre del 2010, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Materia\\_prima](http://es.wikipedia.org/wiki/Materia_prima)<sup>12</sup>

# ANEXOS

## Anexo N° 1 Entrevistas



### Entrevista 1

**Nombre Entrevistado:** José Andrés Galarza Padilla

**Institución:** CORPEI

**Actividad:** Analista de mercados de CORPEI

**Hora entrevista:** 20 minutos



#### *Preguntas:*

#### **1.- ¿Cuáles son la instituciones encargas de la organización de las ferias internacionales?**

Bueno las instituciones que realizan ferias internacionales en la actualidad es para los empresarios o microempresarios estas son:

- Cámara de comercio ecuatoriana alemana
- Cámara de comercio ecuatoriana española
- Cámara de comercio ecuatoriana canadiense
- Cámara de comercio ecuatoriana suiza

Todas ellas organizan ferias internacionales en el país.

#### **2.- Como son los mecanismos para participar en eventos internacionales que favorezcan a la producción artesanal.**

Desde el 2011 la CORPEI es ahora una institución de manera privada, a su vez cobra para organizar ferias internacionales, Pro-ecuador y las demás cámaras son para los afiliados pueden acceder a estos servicios al momento de pagar la afiliación.

CORPEI en la actualidad inscribe gente para las ferias y cobra por su inscripción, mientras PROECUADOR los hace de manera gratuita o con algún suicidio propio.

#### **3.- ¿Qué servicios brinda la CORPEI en la actualidad?**

Las personas visitan nuestra institución si desean acceder a los programas que manejamos podemos realizar estudio de mercado para ver la factibilidad si pueden ir, almuerzo de

negocio mas no si ellos desean ir para participar en una feria y necesitan recursos económicos, no porque CORPEI ya no hace ese tipo de trabajo.

**4.- ¿Usted se vinculan con algún depártanmelos en las aduanas del Ecuador?**

En esto momento ya nos vinculamos con ningún departamento de la desde finales del 2010 hasta el 2009 nosotros nos vinculábamos con todos las instituciones que se relacionan con el comercio exterior.

**5.- ¿Cree usted que estos eventos ayudan a pactar negociaciones importantes a los participantes ecuatorianos?**

De hecho si la mejor forma de realizar negocios es a través de estas ferias comerciales para los microempresarios, muchos participantes vendes los productos en el instante, pero poco son los que realizan pactos empresariales todo depende de la calidad del producto tenga una buena imagen que convenza a los inversionistas.

En el caso particular de CORPEI se trabaja más con Holanda y con países de la Unión Europea pero de principalmente feria de alimentos y textiles.



## Entrevista 2

**Nombre Entrevistado:** Jenyper Quintana

**Institución:** Cámara de Comercio de Quito

**Actividad:** Jefe de estadística comercial

**Hora entrevista:** 20 minutos

*Preguntas:*



**1.- Usted cree que los negocios artesanales contribuyen en el desarrollo del país.**

Si contribuyen al desarrollo del país, pero la actualidad la competencia y los documentos que exigen para crear un taller artesanal todo se vuelve un poco complicado.

Bueno existen trabas para los talleres artesanales por razones de no existir crédito, los artesanos necesitan capacitación para realizar un producto de buena calidad.

**2.- Este tipo de negocio se crea para su exportación o comercialización interna.**

La mayoría comercialización interna poco es la exportación, más bien los productos textiles y adornos se exporta, desde mi punto de vista se debe, por la falta de ferias y a su vez los precios son elevados piden muchos requisitos para su participación.

**3.- Los negocios de artesanías son familiares, por sociedad o representación.**

Son familiares el capital está ahí mismo, bueno todos ellos se asocian y contribuyen al capital para su costeo de mejor forma, de igual manera poder producir y comercializar de acuerdo al presupuesto de la microempresa.

**4.- ¿Cuál es el capital social que tiene un negocio artesanal?**

El capital es de hasta 87000 mil dólares para su producción y comercialización

**5.- Considera usted que la implementación de un negocio de este tipo es rentable.**

Rentable no es, para subsistir si es, principalmente por su competencia las personas deben cambiar su manera de producir, crear algo nuevo no siempre lo mismo algo que se diferencia de los demás, si hay apoyo del Estado sería bueno para poder incentivar a los microempresarios porque muchas veces ellos buscan la manera de producir y poder participar en las ferias de manera independiente.

Anexo N° 2 Formato de Encuestas



Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Sede Esmeraldas

La presente encuesta tiene como finalidad determinar la viabilidad del proyecto para fabricar carpetas biodegradables en la ciudad de Esmeraldas, de ante mano agradecemos su colaboración y esperamos que su respuesta sea clara, coherente y objetiva.

**1.- Su nivel de ingreso mensual está entre:**

20 – 30 ( )      30 – 100 ( )      100 – 300 ( )      más de 300 ( )

**2.- De sus ingresos laborales usted los destina:**

Consumo ( )      Ahorro ( )      Inversión ( )

**3.- Ha oído usted alguna vez sobre los materiales biodegradables.**

Sí ( )      No ( )

**4.- Si se utilizaría material biodegradable sería semi-elaborado de:**

Plástico ( )      Cartón ( )      Cuero ( )      Tela ( )

**5.- Al fabricar carpetas con material biodegradables:**

a) Estaría dispuesto a comprar:      Sí ( )      No ( )

b) En que colores las preferías: Rojo ( )      Verde ( )      Negra ( )      Blanca ( )      Azul ( )  
Anaranjada ( )      Amarilla ( )      Variedades de colores ( )

c) Con qué frecuencia compraría: Al año \_\_\_\_\_ Al mes \_\_\_\_\_

**6.- Que otros productos usted compraría**

Carteras ( )      Bolsos ( )      Mochilas ( )      Billeteras ( )      Monederos ( )

**7.- De comprar carpetas con materiales biodegradables lo haría**

Calidad ( )      Diseño ( )      Contribuir al ambiente ( )

**8.- Usted conoce personas o empresas que vendan carpetas con este tipo de material**

Sí ( )      No ( )

Anexo N° 3 Proyecciones del INEC

AÑO 2010		
TOTAL	AREA	AREA
	URBANA	RURAL
188.694	125.034	63.660

Fuentes: INEC Proyección 2010  
Elaborado por: El investigador

Gasto Promedio Mensual del Hogar, según tipo de gasto en la provincia de Esmeraldas Urbano (Dólares)				
	Esmeraldas			
	Máximo	Mínimo	Media	Mediana
TOTAL GASTO EN ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHOLICAS	\$ 918,56	\$ 1,29	\$ 222,78	\$ 206,59
TOTAL BEBIDAS ALCOHOLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	\$ 660,60	\$ 1,00	\$ 35,40	\$ 21,45
TOTAL PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	\$ 367,08	\$ 0,33	\$ 29,97	\$ 19,17
TOTAL ALOJAMIENTO, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS COMBUSTIBLES	\$ 1.458,00	\$ 2,50	\$ 119,70	\$ 82,00
TOTAL MUEBLES, ARTICULOS PARA EL HOGAR Y PARA LA CONSERVACION ORDINARIA DEL HOGAR	\$ 467,67	\$ 0,40	\$ 37,00	\$ 17,33
TOTAL SALUD	\$ 617,95	\$ 0,08	\$ 43,19	\$ 16,67
TOTAL TRANSPORTE	\$ 3.469,00	\$ 0,33	\$ 102,72	\$ 38,61
TOTAL COMUNICACIONES	\$ 244,00	\$ 1,18	\$ 31,21	\$ 18,58
TOTAL RECREACION Y CULTURA	\$ 354,21	\$ 0,42	\$ 33,57	\$ 17,16
TOTAL EDUCACION	\$ 1.253,42	\$ 0,83	\$ 38,08	\$ 16,33
TOTAL RESTAURANTES Y HOTELES	\$ 664,95	\$ 1,07	\$ 68,65	\$ 42,90
TOTAL BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS	\$ 386,10	\$ 0,40	\$ 39,14	\$ 23,23
Fuente: Encuesta Condiciones de Vida ECV 2005-2006, Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC. Realizado por: Unidad de Procesamiento de la Subdirección General, Santiago Gavilanes.				

### Dinero

Su nivel de ingreso mensual está entre	PERSONAS	%
20-30	15	4
30-100	27	7
100-300	261	65
MAS DE 300	97	24
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El investigador

### Deseo

Estaría dispuesto a comprar	PERSONAS	%
SI	384	96
NO	16	4
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El investigador

### Necesidad

Con que frecuencia compraría.	PERSONAS	%
AL MES	126	32
AL AÑO	274	69
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: El investigador

De acuerdo a los resultados obtenidos de la investigación de mercado se puede determinar que la demanda potencial del producto representa un porcentaje 43%.

Para establecer la población económicamente activa se tomo cifras del INEC de la población de la ciudad de Esmeraldas, de acuerdo a las proyecciones 2010 se estipulado el 33,80% son las personas económicamente activa de la ciudad y solo 8.4% son las personas que viven bien en la ciudad.

PEA (Población económicamente activa)

Población Urbana (Proyección 2010)	PEA	Total PEA	Población que Vive Bien	Total
125034	33.8%	42261	8.4%	3549

Fuente: INEC  
Elaborado por: El investigador

Los compradores reales del proyectos se establecieron respeto a la necesidad de comprar carpetas biodegradables, lo que respeta de acuerdo a las encuestas existen un 69% que creen que es una necesidad la compra de este producto y su frecuencia de compra seria dos veces al año, por lo tanto las ventas totales del primer serian 4987 carpetas.

Compradores Reales

Compradores Reales	Necesidad	Total	Frecuencia Al año	Total ventas anuales
3549	69%	2448	2	4897

Fuente: INEC  
Elaborado por: El investigador

Anexo N° 4 Condiciones de consumo

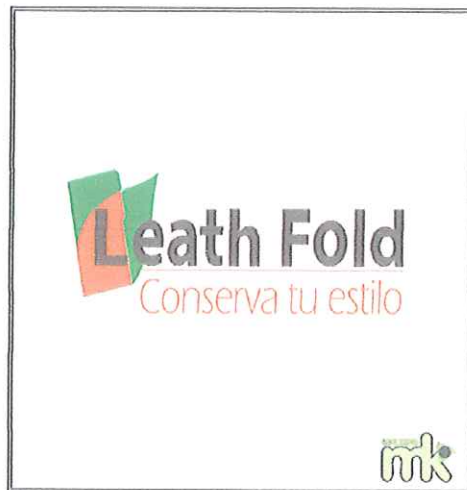
Etiqueta



Empaque



FUNDAS



Anexo N° 5 Obtención de las planchas de cuero

EXTRACCIÓN DE IMPUREZAS



PIEL LIMPIA CURTIDO EN LOS TAMBORES



Fotos capturadas por: El Investigador

SECADO



ELASTICIDAD

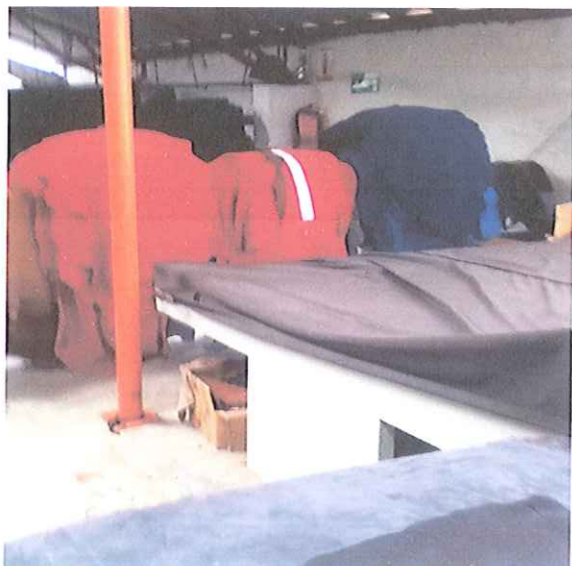


ESMERILADO O PULIDO



Fotos capturadas por: El Investigador

PLANCHAS DE CUERO



Fotos capturadas por: El Investigador

PERIÓDICO

**CRONOS B14**

**Octavo triunfo en Alemania**

**Misión cumplida**  
Los 'universitarios' tienen cuatro puntos de diferencia sobre Deportivo Cuenca, que es segundo en la tabla de posiciones de la segunda etapa.

**10**

**Agradecido con Pelé**

**Western & Southern Sigue cosechando victorias**

Después de dos horas y cuarenta minutos, Federer se llevó su decimosexto Masters 1000, igual que Andre Agassi y a sólo uno del español Rafael Nadal.

**Villavicencio logra plata en Singapur**

**tú marca, tú estilo, tú mundo...**

**Bath Fold**

Pointe de vente: Toutes les librairies du pays, supermarchés et papeteries commerciales. Informations: 1400. MISE À JOUR.

GIGANTOGRAFIA



Elaborado por: El Investigador

## Anexo N° 7 Proceso de biodegradación

A continuación se presenta fotos capturas por el investigador del proceso de biodegradación realizado desde el 4 de Junio al 7 de Julio del 2011:

- Para efectuar el proceso de biodegradación el primer paso fue colocar tierra y agua en un recipiente para luego introducir un pedazo de cuero material que se utilizara para fabricar las carpetas, en el transcurso de la semana no. 1 se puedo notar que lentamente el cuero se iba humedeciendo.

### SEMANA# 1



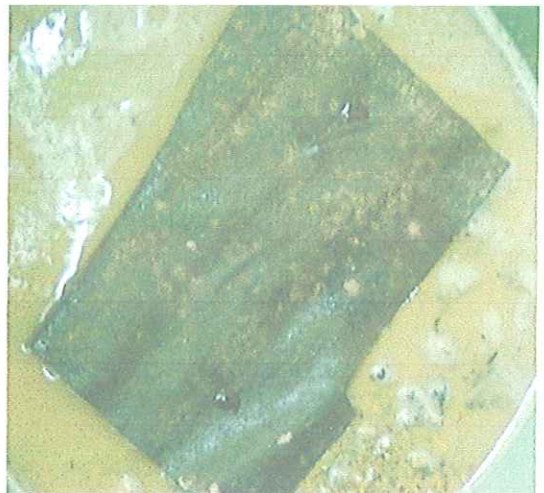
- Para la semana 2 se puedo observar como el cuero había cambiado de color por la presencia del agua, cabe recalcar, que constantemente se echaba agua al recipiente por la presencia del sol que tendía a evaporar el agua colocada en el recipiente.

### SEMANA # 2



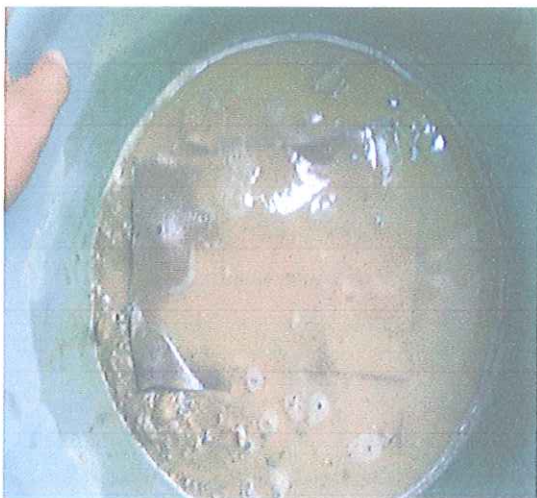
- Durante la semana no. 3 del proceso de biodegradación se notó que el cuero estaba totalmente humedecido.

#### SEMANA # 3



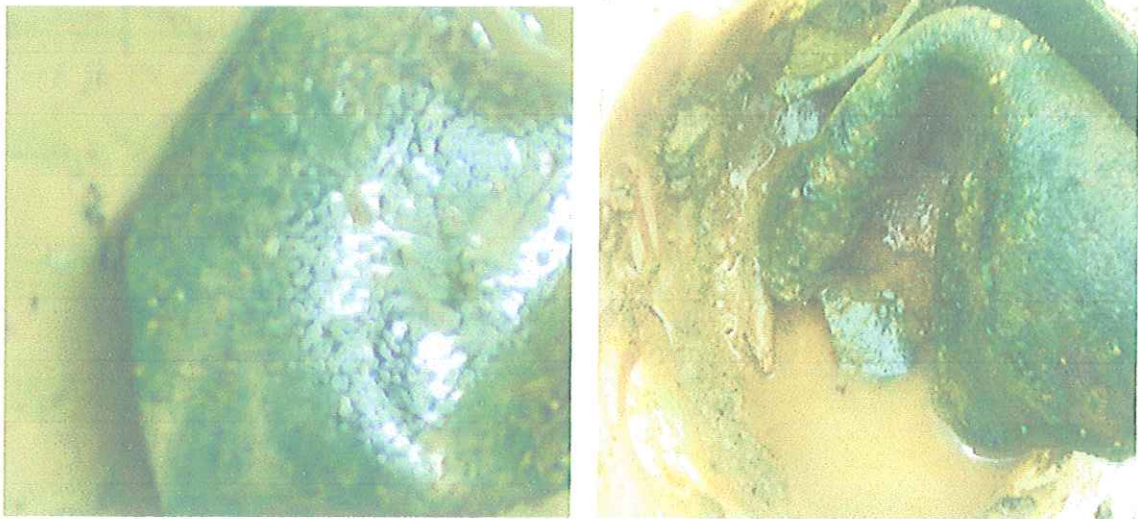
- En esta etapa el cuero se hundió y se mezcló con el barro causando una efecto asombroso poco a poco fue cambiando de color, de su natural que era el café a un color verde producido por la bacterias, humedad y el moho.

#### SEMANA # 4



- Después de haber aplicado agua, luz solar, tierra constantemente se puede notar como el cuero se fue descomponiendo lentamente hasta llegar un color verde producido por la humedad y bacterias, para llegar a este efecto tuvieron que pasar 5 semanas.

#### SEMANA # 5



Al implantar el proyecto se calcula que una vez desechado el producto se desintegrará con la presencia de oxígeno, calor y luz típicamente en 6 a 10 meses dependiendo de las condiciones exactas de desecho, los fragmentos desintegrados pasarán a biodegradación generando dióxido de carbono, agua y biomasa residual.







**COMERCIAL KYWI S.A.**  
Matriz: Av. 10 de Agosto N24-59  
y Luis Cordero. Quito  
Telf. 3987900

RUC 1790041220001  
**CONTRIBUYENTE ESPECIAL – RESOL. SF**  
**PROFORMA DOLARES**  
DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL

AGENCIA 018 (ESMERALDAS) Esmeraldas  
AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN Fono: 062710658/ 062710561  
Señor (es): MIGUEL ORTEGA+  
Código: 888885  
Dirección:  
Ciudad: ESMERALDAS Fono:

RUC:  
Vend: 22 VENTAS ALMACEN  
Fecha de Emisión: 1/06/2011 PAG. 1/1

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P. UNITARIO	TOTAL								
576204	MASCARILLA DESECHABLE RECTANGU	12	\$0,11	\$1,32								
431303	DESINFECTANTE KALIPTO MANZANA	3	\$5,72	\$17,16								
431532	COLORO 100 1 GL	3	\$3,55	\$10,65								
429945	ESCOBA AFELPADA CAJA PLASTICA	5	\$2,94	\$14,70								
577979	GUANTE MASTER N-9 CORTO INDUST	12	\$2,35	\$28,20								
433853	GLADE ACEITES AP+REP BRISAS HA	5	\$8,45	\$42,25								
142042	JABON D/ESPUMA TE VERDE	3	\$8,36	\$25,08								
346489	TACHO VAIV ULTR 53LT VERD/ORDI	3	\$20,55	\$61,65								
430498	RECOGEDOR DE BASURA C/TUBO PLA	3	\$1,69	\$5,07								
371149	FUNDA D/BASURA 100X140CM NEGRA	5	\$4,92	\$24,60								
140724	P.H. SCOOT 250M*4 DOBLE HOJA	5	\$13,54	\$67,70								
140708	DISPENSADOR D/P.HIG.TRANSPAREN	4	\$22,27	\$89,08								
434140	GUANTE MASTER N-8 NEG-NARA BIC	12	\$2,03	\$24,36								
429090	TRAPEADOR 80CM PABILO C/TUBO	3	\$19,87	\$59,61								
> CONDICIONES EFECTIVO <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>&gt; SUBTOTAL</td> <td>\$471,43</td> </tr> <tr> <td>&gt; DESCUENTO</td> <td>\$0,00</td> </tr> <tr> <td>&gt; DESCUENTO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>&gt; TOTAL</td> <td>\$471,43</td> </tr> </table>				> SUBTOTAL	\$471,43	> DESCUENTO	\$0,00	> DESCUENTO		> TOTAL	\$471,43	
> SUBTOTAL	\$471,43											
> DESCUENTO	\$0,00											
> DESCUENTO												
> TOTAL	\$471,43											
Vta.tarifa 12	Vta.tarifa 0	Tot.Vta.Neta	IVA Tar. 12	IVA Tar.0	<b>TOTAL A PAGAR</b>							
\$420,92	\$0,00	\$420,92	\$50,51	\$0,00	\$471,43							

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KYWI S.A. En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten al costo de la mercadería, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturación previo su conocimiento.

Los precios unitarios de esta proforma SI incluyen I.V.A.

FIRMA: \_\_\_\_\_  
ESTABLECIMIENTO

FIRMA: \_\_\_\_\_  
CLIENTE

# expocolor

PINTURAS CONDOR S.A.  
 EXPOCOLOR ESMERALDAS  
 EXPOCOLOR S.A  
 RUC 1730013581001  
 QUINTOS No.1637 y B30e0  
 TELEFONO 062723500 PAZ  
 PROFORMA # 000000000033  
 VENDEDOR BULETY



FECHA: 14/05/2011

VALIDA HASTA: 14/07/2011

Pág. 1  
 14/05/2011  
 17:23:13

CLIENTE 0003214935 MIGUEL ORTEGA SANCLEMENTE  
 DIRECCION 000P 15 DE MARZO RUC 0303254395

CODIGO	PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	PRECIO CLIENTE	%	TOTAL
73109020-57	PINCEL PONDRO B/MARTRO142-14- UNIDAD	10.00	1.67	1.67	5.00	16.68
73109028-57	PINCEL PONDRO P/MAR. T 315-16- UNIDAD	10.00	7.34	7.34	5.00	69.44
90618300-45	PERM-LATEX TROP. CELESTE 3.765 LITROS	10.00	15.29	15.29	10.00	148.61
		30.000				
EP	EFFECTIVO	255.02				

SUBTOTAL	352.70
DESCUENTO	20.76
IMPUESTO	27.53
<b>TOTAL</b>	<b>255.75</b>

SU AHORRO ES: 20.78

Resolución No. 701 del 14/05/2011

*Daniela Menéndez L.*  
**EXPOCOLOR**  
 Daniela Menéndez L.  
 ADMINISTRADOR  
 TLFs. 062723500 - 091112289





**REVISIÓN TÉCNICA**

Relación de Transmisión / Primera Directa:

1ra	5 018
2da	2 872
3ra	1 835
4ta	1 023
5ta	6 770
Reversa	4 783
Sincronización:	1ra a 5ta
Tipo:	Tejido manual
	6 velocidades M5B55
Embrague:	Mano disco 3/400
	redial 60

**GARANTIA: 1 AÑO o 60.000 kilómetros (lo que suceda primero)**

**Precio de Vehículo:  
NHR CHASIS CABINADO**

**USD. 25.590,00**

En este valor está considerado el IVA.

<b>Forma de pago:</b>	<b>Crédito</b>
<b>VALOR DE VEHICULO:</b>	<b>\$ 25.590 USD.</b>
<b>ENTRADA:</b>	<b>\$ 6.500 USD.</b>
<b>PLAZO: 60 MESES</b>	
<b>ENTRADA:</b>	<b>\$ 559,10 USD.</b>

**Validez de la oferta: 15 días**

Atentamente,  
**Imbauto S.A.**

 Grupo Chevrolet  
**ANTONIO ORDÓÑEZ**  
Asesor de Ventas  
Buses y Camiones  
IMBAUTO S.A.  
Teléf. 062704040/ Cel. 099375833

**NHR**



Anexo N° 9 Tabla Sectorial por actividad

Comisión Sectorial No. 10  
PRODUCTOS TEXTILES, CUERO Y CALZADO

RAMA DE ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	CARGO Y/O FUNCIÓN	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL
FABRICACION DE CALZADO, CARTERAS, PRENDAS, DE VESTIR, CINTURONES, MALETINES Y OTROS PRODUCTOS DE CUERO Y MATERIAS PRIMAS SIMILARES AL CUERO		OPERADOR DE CORTADORA O TROQUELADORA	373,50
		OPERADOR DE MAQUINA DE COSER DE POSTE Y RIBETADORA	
		OPERADOR DE MAQUINA INYECTORA	
		REVISOR DE CALIDAD	
		QUETILLADOR	
		OPERADOR DE ARMADORA DE LADOS	
		OPERADOR DE ARMADORA DE TALON	
		OPERADOR DE ASENTADOR DE TALON RECTO	
		OPERADOR DE CAMBIADORA	

Comisión Sectorial No. 10  
 PRODUCTOS TEXTILES, CUERO Y CALZADO

RAMA DE ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	CARGO Y/O FUNCIÓN	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL	
FABRICACION DE CALZADO, CARTERAS, PRENDAS, DE VESTIR, CINTURONES, MALETINES Y OTROS PRODUCTOS DE CUERO Y MATERIAS PRIMAS SIMILARES AL CUERO	C3	OPERADOR DE TREZADORA DE CORDONES	272,50	
		PREMIADOR DE TALON		
	D1	JEFE DE BODEGA	274,92	
		AYUDANTE DE BODEGA		
	D2	ASISTENTE DE JEFE DE PRODUCCION	274,26	
				AYUDANTE DE MANTENIMIENTO
				COMPOSTURERO
	E1	CONSERJE - MENSAJERO	270,60	
		LIMPIEZA		

## Anexo N° 10 Decreto de Sueldos

ACUERDO No. 00255

Richard Espinosa Guzmán, B.A.  
MINISTRO DE RELACIONES LABORALES

### CONSIDERANDO

- Que, el Gobierno Nacional está impulsando el equilibrio en la relación capital – trabajo como mecanismo de justicia social, laboral y salarial, siendo la fijación de los salarios mínimos sectoriales una de las medidas articuladas para tal efecto;
- Que, el artículo 328 de la Constitución del Ecuador determina que: "La remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como la de su familia...";
- Que, el artículo 117 del Código del Trabajo dispone que la fijación de sueldos y salarios que realice el Consejo Nacional de Salarios – CONADES -, así como las revisiones de los salarios o sueldos por sectores o ramas de trabajo que propongan las Comisiones Sectoriales, se referirán exclusivamente a los sueldos o salarios de los trabajadores sujetos al Código del Trabajo del sector privado;
- Que, el Plan Nacional del Buen Vivir, en su objetivo 6, política 6.4 plantea promover el pago de remuneraciones justas sin discriminación alguna;
- Que, históricamente nunca lograron reunirse el 100% de las comisiones sectoriales
- Que, mediante Acuerdo Ministerial No. 00117 publicado en el Registro Oficial No. 241 del 22 de julio del 2010, se efectuó la agrupación de ramas de actividad en veinte y dos comisiones sectoriales para la fijación de remuneraciones sectoriales, así como la revisión de las estructuras ocupacionales;
- Que, mediante Acuerdo Ministerial No. 00181 del 1 de octubre del 2010, publicado en el Registro Oficial No. 302, del 18 de octubre del 2010, se constituyeron las Comisiones Sectoriales, nominando a los delegados principales y suplentes por parte de trabajadores y empleadores, así como los delegados ministeriales, tanto Presidente como Secretario de las comisiones;
- Que, mediante acta de sesión del 6 de octubre del 2010, el Consejo Nacional de Salarios – CONADES- aprobó el inicio de las actividades de las comisiones sectoriales según lo establecido en el Art. 123 del Código del Trabajo;
- Que, las comisiones sectoriales iniciaron el análisis técnico de los salarios y/o tarifas mínimas el 11 de octubre de 2010 y luego de 74 reuniones llevadas a cabo entre las 22 comisiones, culminaron dicho análisis el 30 de noviembre de 2010, luego de lo cual se remitieron los respectivos expedientes al Departamento de Salarios conforme a lo establecido en el Art. 49 del REGLAMENTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL CONSEJO NACIONAL DE SALARIOS "CONADES" Y DE LAS COMISIONES SECTORIALES, mediante los oficios que se describen a continuación:



EG

(1)

## Anexo N° 11 Determinación de Salarios

### Determinación salarial 2011, breve resumen del proceso: 20 de diciembre del 2010

En el proceso de negociación para la fijación salarial 2011, como representante del sector empleador, he demandado una negociación sobre términos reales, teniendo como objetivo el respeto a las normas sustantivas y de procedimiento aplicables al caso.

- El planteamiento del sector empleador se basó en la proyección de la inflación para el 2011, que es de 3.7%. No se tomó en cuenta el 2.7% del crecimiento productivo porque en las comisiones sectoriales se compensa.
- El sustento de nuestra propuesta como sector empleador fue:

Se debe tomar en cuenta el contexto de la situación económica actual del Ecuador. La economía se está recuperando lentamente por lo que no es prudente generar un incremento salarial que no esté atado al aumento de la productividad, con el fin de no generar mayores costos de producción, que afectan al sector empresarial y reducen el poder adquisitivo de la población.

Si se da un incremento desproporcionado del salario básico, en el mediano y largo plazo existe un alto riesgo de que se pierdan empleos formales.

Los impactos serán mayores en el sector de comercio, manufacturas, construcción, agricultura y transporte y telecomunicaciones, que concentran el 58% de los asalariados privados.

Entre 2007 y 2010, el SBU se ha incrementado 4 veces más que la productividad media del trabajo, 2.4 veces más que la inflación, 2.5 veces más que la canasta familiar vital y 3.5 veces más que la tasa del PIB.

El aumento de salarios que no se lo ha hecho con un sustento técnico y económico, ha generado una distorsión económica dentro del mercado, lo que conlleva un mayor riesgo para quienes actualmente tienen empleo e impide a quienes no lo tienen acceder a un empleo digno y formal.

Es responsabilidad del CONADES y sus representantes: trabajadores, sector productivo y estado proponer una fijación que refleje las condiciones reales de la economía, puesto que no hacerlo sería una actitud irresponsable.

- Desafortunadamente las sobredimensionadas pretensiones de los representantes sindicales sin ningún justificativo técnico estancaron las conversaciones mantenidas y nuestros planteamientos fueron desechados, por lo que no se llegó a ningún consenso. Por tanto corresponde aplicar lo dispuesto en el Art. 118 del Código del Trabajo, es decir al Ministro de Relaciones Laborales le corresponde fijar el incremento salarial en un porcentaje equivalente al índice de precios al consumidor proyectado, establecido por la entidad pública autorizada para el efecto.

Anticipar el monto del incremento salarial es un tema que sale de nuestras manos, pues dependerá esencialmente de la voluntad de las autoridades. De los escenarios analizados en función de información no oficial, creemos que el SBU se incrementaría entre un 10 y un 15% sobre el salario vigente nominal.

La fijación de los salarios ha generado una preocupación generalizada en la Comisiones sectoriales por cuanto un incremento desmedido de los salarios ocasionará un efecto nocivo para la actividad productiva del país, ya que en sectores sensibles en los cuales los salarios representan un alto porcentaje, ocasionará que las empresas eliminen puestos de trabajo en vez de crearlos.

Adjunto una matriz en la cual se resume lo resuelto por las comisiones sectoriales. De las veinte y dos comisiones sectoriales: 8 comisiones resolvieron por unanimidad; 4 por mayoría entre sector trabajador y oficial; 2 por mayoría entre sector empleador y oficial; 5 no llegaron a un acuerdo; 3 no han entregado el Acta.

Pablo Zambrano Albuja  
Director Jurídico

Anexo N° 12 Permisos de Funcionamiento

ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA LIMITADA, DENOMINADA "PJM CORPORATION CIA. LTDA.", CELEBRADA ENTRE LOS SEÑORES DIONICIO FRANCISCO MILA CARVAJAL, CARLOS NEIL PINELA VELASCO; Y, GINO CLEMENTE JAMA ALVEAR.-

CUANTIA: US \$ 400.00 (CUATROCIENTOS, 00/100 DOLARES).-

ESCRITURA NÚMERO: 883

En la ciudad de Esmeraldas, Capital de la Provincia del mismo nombre, en la República del Ecuador; hoy día Lunes Catorce de Febrero del año Dos mil once. Ante mí, señor Abogado PABLO RAFAEL LEMOS ORTIZ, NOTARIO PÚBLICO CUARTO ENCARGADO DEL CANTÓN ESMERALDAS; Comparecen a la celebración de la presente Escritura de CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA LIMITADA, los señores: DIONICIO FRANCISCO MILA CARVAJAL, casado, por sus propios derechos, domiciliado en la ciudad de Esmeraldas; CARLOS NEIL PINELA VELASCO, casado, por sus propios derechos, domiciliado en la ciudad de Quito; GINO CLEMENTE JAMA ALVEAR, casado, por sus propios derechos, domiciliado en la ciudad de Esmeraldas.- Los comparecientes mayores de edad, hábiles para contratar, portadores de sus respectivos documentos de identidad que la Ley exige en estos casos; a quienes de conocerlos personalmente doy fe.- Bien inteligenciados de la naturaleza y resultados de esta escritura que a suscribir proceden y concurren con la capacidad civil y necesaria para obligarse y contratar de conformidad con la Ley.- Los comparecientes me piden elevar a Escritura Pública la minuta que me presentan cuyo tenor es el siguiente: SEÑOR NOTARIO: En el protocolo de escrituras públicas a su digno cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes: PRIMERA.- COMPARECIENTES, concurren al otorgamiento de este

ABOGADO, Matrícula No. 08-2008-86 F.A.E.- Hasta aquí la minuta que  
que sea elevada a escritura pública con todo su valor legal. Yo, el Notario leí  
íntegramente este instrumento a los comparecientes, quienes por hallarlo  
conforme en todas y cada una de sus partes se afirman, ratifican y firman  
conmigo en unidad de acto de todo lo cual doy fe.-



*[Handwritten signature]*  
SR. DIONICIO MILA CARVAJAL  
C.I. 080247296-1

*[Handwritten signature]*  
SR. GINO CLEMENTE JAMPA ALVARO  
C.I. 080261808-9

SR. DIONICIO MILA CARVAJAL  
C.I. 080247296-1

NOTARIA PUBLICA CUARTA DEL CANTON ESMERALDAS  
De conformidad con lo dispuesto en el Art. 18  
de la ley Notarial. Doy fe que la presente  
es fiel fotocopia del documento original que  
fue presentado y devuelto al interesado:  
Esmeraldas: 16 MAY 2011



SR. GINO CLEMENTE JAMPA ALVARO  
C.I. 080261808-9

*Abg. Pablo Lemos Ortiz*  
NOTARIO PUBLICO CUARTO  
ENCARGADO DEL CANTON ESMERALDAS



*Abg. Pablo Rafael Lemos Ortiz*  
NOTARIO PUBLICO CUARTO  
ENCARGADO DEL CANTON  
ESMERALDAS

DOCUMENTOS HABILITANTES:- SE ANEXAN EN COPIAS EL CERTIFICADO DE  
DEPOSITO DE INTEGRACION DE CAPITAL. COPIAS DE CEDULAS DE LOS  
COMPARECIDOS.



*Abg. Pablo Rafael Lemos Ortiz*  
NOTARIO PUBLICO CUARTO  
ENCARGADO DEL CANTON  
ESMERALDAS

SE OTORGO ANTE MI Y EN FE DE ELLO CONFIERO ESTA SEGUNDA COPIA QUE  
SIGNO SELLO Y FIRMO EN ESMERALDAS LUGAR Y FECHA DE SU  
CELEBRACION.



*Abg. Pablo Rafael Lemos Ortiz*  
NOTARIO PUBLICO CUARTO  
ENCARGADO DEL CANTON  
ESMERALDAS

CERTIFICADO DE INTEGRACION DE CAPITAL

No. 13001KCC00114-0



Certificamos haber recibido en depósito, en Cuenta de Integración de Capital de la siguiente persona jurídica en formación. PJM CORPORATION CIA. LTDA. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

La cantidad de CUATROCIENTOS CON 00/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA correspondiente a los aportes realizados de acuerdo con el detalle siguiente:

NOMBRE	CANTIDAD
JAMA ALVEAR GINO CLEMENTE	\$135.00
MILA CARVAJAL DIONICIO FRANCISCO	\$130.00
PINELA VELASCO CARLOS NEIL	\$135.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$400.00</b>

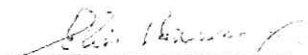
El depósito efectuado en la Cuenta de Integración de Capital se conservará en el Banco como depósito de plazo mayor de conformidad con el Art. 51 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, y devengará un interés anual del 75% salvo que el retiro se haga antes de que se cumpla el plazo de 31 días.

Entregaremos el capital depositado en la Cuenta de Integración de Capital a que se refiere este Certificado y los intereses respectivos, una vez constituida la persona jurídica, de acuerdo con las instrucciones que recibamos de su representante legal, después de que la autoridad competente que aprobó a la persona jurídica, según sea el caso, nos haya comunicado por escrito su debida constitución, y previa entrega a este Banco de copia certificada e inscrita, tanto de los estatutos aprobados y el nombramiento del representante legal.

Si la persona jurídica en formación no llegare a constituirse o domiciliarse, los depósitos hechos a que se refiere este Certificado y sus intereses, serán reintegrados a los referidos depositantes, previa autorización de la autoridad competente según el caso.

El presente documento no tiene valor negociable y lo hemos extendido a base de la información y datos que nos han sido proporcionados por los interesados, sin nuestra responsabilidad.

ESMERALDAS, 11 DE FEBRERO DE 2011

  
BANCO BOLIVARIANO C.A.  
FIRMA AUTORIZADA



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS  
ABSOLUCION DE DENOMINACIONES  
OFICINA: QUITO



NÚMERO DE TRÁMITE: 7347139  
TIPO DE TRÁMITE: CONSTITUCION  
SEÑOR: PINELA VELASCO CARLOS NEIL  
FECHA DE RESERVACIÓN: 15/02/2011 15:24:29

PRESENTE:

A FIN DE ATENDER SU PETICION PREVIA RE-VISION DE NUESTROS ARCHIVOS LE INFORMO QUE SU CONSULTA PARA RESERVA DE NOMBRE DE COMPAÑIA HA TENIDO EL SIGUIENTE RESULTADO:

I.- PJM CORPORATION CIA LTDA.

APROBADO

SE APRUEBA ESTA DENOMINACIÓN NOMBRE POR PRESENTAR ESCRITURAS DE CONSTITUCION

ESTA RESERVA DE DENOMINACION SE ELIMINARA EL: 20/03/2011

A PARTIR DEL 24/07/2006 DE ACUERDO A RESOLUCION JURIDICA NO. 06-Q-IJ-002 DE FECHA 24/07/2006 LA RESERVA DE DENOMINACION TENDRA UNA DURACION DE 30 DIAS

PARTICULAR QUE COMUNICO A USTED PARA LOS FINES CONSIGUIENTES.

DRA. SUSANA CHISAGLANO  
DELEGADA DEL SECRETARIO GENERAL

INFORME



REPUBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS  
ABSOLUCION DE DENOMINACIONES  
OFICINA: QUITO



NÚMERO DE TRÁMITE: 7341079  
TIPO DE TRÁMITE: CONSTITUCION  
SEÑOR: PINELA VELASCO CARLOS NEIL  
FECHA DE RESERVACIÓN: 17/01/2011 17:27:23

PRESENTE:

A FIN DE ATENDER SU PETICION PREVIA REVISION DE NUESTROS ARCHIVOS LE INFORMO QUE SU CONSULTA PARA RESERVA DE NOMBRE DE COMPAÑIA HA TENIDO EL SIGUIENTE RESULTADO:



CLAYUM CORPORATION CIA. LTDA.  
PROBADO

ESTA RESERVA DE DENOMINACION SE ELIMINARA EL: 16/02/2011

DESDE EL 16/02/2011. A PARTIR DEL 24/07/2006 DE ACUERDO A RESOLUCION JURIDICA NO. 06-Q-JI-002 DE FECHA 24/07/2006 LA RESERVA DE DENOMINACION TENDRA UNA DURACION DE 30 DIAS

PARTICULAR QUE COMUNICO A USTED PARA LOS FINES CONSIGUIENTES.

SRA NELLY SANTACRUZ ORTEGA  
DELEGADA DEL SECRETARIO GENERAL

SIENTO COMO TAL QUE EN ESTA FECHA QUEDA ANOTADA AL MARGEN DE LA ESCRITURA MATRIZ LA RESOLUCION No. SC.II.DJC.Q.11.000925, DICTADA POR EL DR. XAVIER LUCERO V., DIRECTOR JURIDICO DE COMPAÑIAS SUBROGANTE, MEDIANTE LA CUAL APRUEBA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑIA PJM CORPORATION CIA. LTDA., DE CONFORMIDAD CON LOS ARTICULOS PRIMERO Y SEGUNDO, DE DICHA RESOLUCIÓN. DOY FE. ESMERALDAS 04 DE MARZO DEL 2011.



*Abg. Pablo Rojas Torres Ortiz*  
 NOTARIO PUBLICO CUARTO  
 ENCARGADO DEL CANTON  
 ESMERALDAS



El suscrito, Notario Público del Cantón de Esmeraldas, en virtud de su cargo, he visto y he leído el contenido de la escritura matriz de la compañía PJM CORPORATION CIA. LTDA., que se encuentra inscrita en el Libro de Registro de Compañías de Esmeraldas, y he visto y he leído la resolución de la Dirección Jurídica de Compañías Subrogante, No. SC.II.DJC.Q.11.000925, dictada por el Dr. Xavier Lucero V., Director Jurídico de Compañías Subrogante, mediante la cual se aprueba la constitución de la compañía PJM CORPORATION CIA. LTDA., de conformidad con los artículos primero y segundo de dicha resolución. DOY FE. ESMERALDAS 04 DE MARZO DEL 2011.



REGISTRO MERCANTIL  
 DE ESMERALDAS

*Dr. Mario Fuenzalida*

REGISTRADOR MERCANTIL DEL CANTON DE ESMERALDAS  
 Dr. Mario Fuenzalida

05 FEB 2011



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

RESOLUCION No. SC.IJ.DJC.Q.11.000925

Reglt 33  
Reglt 945

Dr. Xavier Lucero V  
DIRECTOR JURÍDICO DE COMPAÑÍAS SUBROGANTE

CONSIDERANDO:

Que se han presentado a este despacho tres testimonios de la escritura pública otorgada ante el Notario Cuarto del Cantón ESMERALDAS el 14 de Febrero de 2011, que contienen la constitución de la compañía **PJM CORPORATION CIA LTDA.**

Que la Dirección Jurídica de Compañías, mediante Memorando Nro. SC.IJ.DJC.Q.2011.847 de 28 de febrero de 2011, ha emitido informe favorable para su aprobación.

En ejercicio de las atribuciones asignadas mediante Resoluciones ADM-Q-2011-004 de 17 de enero de 2011 y SC-IAF-SAF-DRH-CRH-Q-2011-043 de 24 de febrero de 2011;

RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO.- APROBAR la constitución de la compañía **PJM CORPORATION CIA LTDA.** y disponer que un extracto de la misma se publique, por una vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía.


ARTICULO SEGUNDO.- DISPONER: a) Que el Notario antes nombrado, tome nota al margen de la matriz de la escritura que se aprueba, del contenido de la presente resolución; b) Que el Registrador Mercantil o de la Propiedad a cargo del Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía inscriba la referida escritura y esta resolución; y, c) Que dichos funcionarios sienten razón de esas anotaciones; y, d) Cumplido lo anterior, remítase a la Dirección de Registro de Sociedades, la publicación original del extracto publicado en un periódico de amplia circulación en el domicilio principal de la compañía, copia certificada de la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, original de los nombramientos inscritos de los administradores y original del formulario 01A del Registro Unico de Contribuyentes.

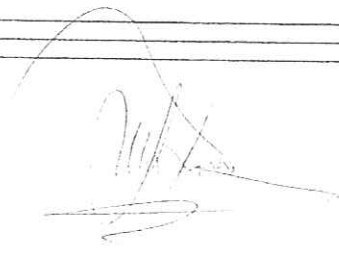
Comuníquese.- DADA y firmada en el Distrito Metropolitano de Quito, a 28 de Febrero de 2011

Dr. Xavier Lucero V  
DIRECTOR JURÍDICO DE COMPAÑÍAS SUBROGANTE

Exp. Reserva 7347139  
Nro. Trámite 1.2011.541  
NOC:



 <b>REPUBLICA DEL ECUADOR</b> <b>SERVICIO DE RENTAS INTERNAS</b> <b>FORMULARIO RUC 01-A</b> <small>FORMULARIO No. NAO-QUE-REG-019-0219</small>		<b>INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO</b>		<b>ORIGINAL SRI</b> www.sri.gov.ec	
<b>A. IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD</b>					
<b>1. PATRÓN DE IDENTIFICACIÓN LEGAL</b>					
<b>2. FORMA JURÍDICA</b>					
<b>3. DISTRITO</b>					
<b>4. CANTÓN</b>					
<b>5. PARROQUIA</b>					
<b>6. CALLE</b>					
<b>7. NÚMERO</b>					
<b>8. ALCANTARILLA</b>					
<b>9. TELEFONO</b>					
<b>10. TELEFAX</b>					
<b>11. CORREO ELECTRÓNICO</b>					
<b>12. SITIO WEB</b>					
<b>13. TIPO DE ACTIVIDAD</b>					
<b>14. ACTIVIDAD</b>					
<b>15. ACTIVIDAD</b>					
<b>16. ACTIVIDAD</b>					
<b>17. ACTIVIDAD</b>					
<b>18. ACTIVIDAD</b>					
<b>19. ACTIVIDAD</b>					
<b>20. ACTIVIDAD</b>					
<b>21. ACTIVIDAD</b>					
<b>22. ACTIVIDAD</b>					
<b>23. ACTIVIDAD</b>					
<b>24. ACTIVIDAD</b>					
<b>25. ACTIVIDAD</b>					
<b>26. ACTIVIDAD</b>					
<b>27. ACTIVIDAD</b>					
<b>28. ACTIVIDAD</b>					
<b>29. ACTIVIDAD</b>					
<b>30. ACTIVIDAD</b>					
<b>31. ACTIVIDAD</b>					
<b>32. ACTIVIDAD</b>					
<b>33. ACTIVIDAD</b>					
<b>34. ACTIVIDAD</b>					
<b>35. ACTIVIDAD</b>					
<b>36. ACTIVIDAD</b>					
<b>37. ACTIVIDAD</b>					
<b>38. ACTIVIDAD</b>					
<b>39. ACTIVIDAD</b>					
<b>40. ACTIVIDAD</b>					
<b>41. ACTIVIDAD</b>					
<b>42. ACTIVIDAD</b>					
<b>43. ACTIVIDAD</b>					
<b>44. ACTIVIDAD</b>					
<b>45. ACTIVIDAD</b>					
<b>46. ACTIVIDAD</b>					
<b>47. ACTIVIDAD</b>					
<b>48. ACTIVIDAD</b>					
<b>49. ACTIVIDAD</b>					
<b>50. ACTIVIDAD</b>					
<b>51. ACTIVIDAD</b>					
<b>52. ACTIVIDAD</b>					
<b>53. ACTIVIDAD</b>					
<b>54. ACTIVIDAD</b>					
<b>55. ACTIVIDAD</b>					
<b>56. ACTIVIDAD</b>					
<b>57. ACTIVIDAD</b>					
<b>58. ACTIVIDAD</b>					
<b>59. ACTIVIDAD</b>					
<b>60. ACTIVIDAD</b>					
<b>61. ACTIVIDAD</b>					
<b>62. ACTIVIDAD</b>					
<b>63. ACTIVIDAD</b>					
<b>64. ACTIVIDAD</b>					
<b>65. ACTIVIDAD</b>					
<b>66. ACTIVIDAD</b>					
<b>67. ACTIVIDAD</b>					
<b>68. ACTIVIDAD</b>					
<b>69. ACTIVIDAD</b>					
<b>70. ACTIVIDAD</b>					
<b>71. ACTIVIDAD</b>					
<b>72. ACTIVIDAD</b>					
<b>73. ACTIVIDAD</b>					
<b>74. ACTIVIDAD</b>					
<b>75. ACTIVIDAD</b>					
<b>76. ACTIVIDAD</b>					
<b>77. ACTIVIDAD</b>					
<b>78. ACTIVIDAD</b>					
<b>79. ACTIVIDAD</b>					
<b>80. ACTIVIDAD</b>					
<b>81. ACTIVIDAD</b>					
<b>82. ACTIVIDAD</b>					
<b>83. ACTIVIDAD</b>					
<b>84. ACTIVIDAD</b>					
<b>85. ACTIVIDAD</b>					
<b>86. ACTIVIDAD</b>					
<b>87. ACTIVIDAD</b>					
<b>88. ACTIVIDAD</b>					
<b>89. ACTIVIDAD</b>					
<b>90. ACTIVIDAD</b>					
<b>91. ACTIVIDAD</b>					
<b>92. ACTIVIDAD</b>					
<b>93. ACTIVIDAD</b>					
<b>94. ACTIVIDAD</b>					
<b>95. ACTIVIDAD</b>					
<b>96. ACTIVIDAD</b>					
<b>97. ACTIVIDAD</b>					
<b>98. ACTIVIDAD</b>					
<b>99. ACTIVIDAD</b>					
<b>100. ACTIVIDAD</b>					



Anexo N° 13 Estudio Financiero

**Tabla de Inversión Fija**

<b>EQUIPOS INFORMÁTICOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
3	COMPUTADORAS INTEL/ CELERON 2,66 HZ	750,00	2.250,00
	<b>TOTAL EQUIPOS INFORMÁTICOS</b>		<b>2.250,00</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo #8(Proformas Importadora Castro)

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
1	DISPENSADOR DE AGUA ELECTROLUX	143,00	143,00
1	TELÉFONO FAX	152,00	152,00
	<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>295,00</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo # 8 (Proformas Importadora Castro)

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
2	SILLONES BROMA BAJO	160,00	320,00
2	ARCHIVADORES DE 4 GAVETAS	180,00	360,00
3	SILLAS BUTACAS	75,00	225,00
5	ESCRITORIOS AVENTIS	185,00	925,00
4	SILLAS DE VISITA 203	65,00	260,00
	<b>TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES</b>		<b>2.090,00</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo # 8 (Proformas Muebles de oficina alto impacto)

<b>VEHÍCULO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
1	CAMIÓN	25.590,00	25.590,00
	<b>TOTAL VEHÍCULOS</b>		<b>25.590,00</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo #8 (Proformas Imbauto)

<b>EDIFICIO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
1	INFRAESTRUCTURA	21.892,03	21.892,03
	<b>TOTAL EDIFICIO</b>		<b>21.892,03</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: VIVE I(Avaluador)

TERRENO			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Terreno de 18X20	5.000,00	5.000,00
	<b>TOTAL TERRENO</b>		<b>5.000,00</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Investigador

MAQUINARIA Y EQUIPO			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
4	MAQUINAS DE COSER INDUSTRIAL	782,29	3.129,16
1	MAQUINA ESTAMPADORA	850,00	850,00
	<b>TOTAL MAQUINARIA</b>		<b>3.979,16</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo # 8 (Proformas CREDIHOGAR)

OTROS ACTIVOS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
4	TIGERAS INDUSTRIALES	2,50	10,00
5	PINTURA	16,29	81,45
	<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>		<b>91,45</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo #8 (Proformas Casa del botón )

SUMINISTROS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
3	CAJAS DE PAPEL A4	38,00	114,00
3	CAJAS DE ESFEROGRÁFICO	5,80	17,40
3	PERFORADORAS	4,87	14,61
5	TABLEROS PORTA PAPEL	2,54	12,70
2	CAJA DE CLIP MARIPOSA	0,36	0,72
	<b>TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA</b>		<b>159,43</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo #8 (Proformas Papelería A.B.C)

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
3	DESINFECTANTE KALIPTO MANZANA	5,72	17,16
3	COLORO 100	3,55	10,65
5	ESCOBA AFELTADA	2,94	14,70
12	GUANTE MASTER	2,35	28,20
3	TACHO VAIV	20,55	61,65
2	TRAPEADOR	19,87	39,74
5	PAQUETES DE FUNDA DE BASURA	4,92	24,60
2	RECOGER DE BASURA	1,69	3,38
3	JABON ESPUMA	8,36	25,08
3	GLADE ACEITES	8,45	25,35
	<b>TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>		<b>250,51</b>

Elaborado: Investigador del Proyecto

Fuente: Anexo #8 (Proformas Comercial KYWIN)

GASTO DE CONSTITUCIÓN	
HONORARIOS DE ABOGADO	180,00
REGISTRO DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN EN LA NOTARIA PÚBLICA	15,00
OTROS GASTOS (MOBILIZACIÓN)	30,00
INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL	169,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL MUNICIPIO DE ESMERALDAS	41,90
PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS	20,00
<b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>455,90</b>

<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>62.053,48</b>
---------------------------	------------------

### Tabla de Depreciación de Activos y Amortización

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		VEHÍCULO	
COSTO		25.590,00	
VIDA ÚTIL		5 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	2.559,00
DEPRECIACIÓN ANUAL		4.606,20	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			25.590,00
1	4.606,20	4.606,20	20.983,80
2	4.606,20	9.212,40	16.377,60
3	4.606,20	13.818,60	11.771,40
4	4.606,20	18.424,80	7.165,20
5	4.606,20	23.031,00	2.559,00
	23.031,00		

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
COSTO		2.250,00	
VIDA ÚTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	225,00
DEPRECIACIÓN ANUAL		675,00	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.250,00
1	675,00	675,00	1.575,00
2	675,00	1.350,00	900,00
3	675,00	2.025,00	225,00
	2.025,00		

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		2.090,00	
VIDA ÚTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10% 209,00	
DEPRECIACIÓN ANUAL		188,10	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.090,00
1	188,10	188,10	1.901,90
2	188,10	376,20	1.713,80
3	188,10	564,30	1.525,70
4	188,10	752,40	1.337,60
5	188,10	940,50	1.149,50
6	188,10	1.128,60	961,40
7	188,10	1.316,70	773,30
8	188,10	1.504,80	585,20
9	188,10	1.692,90	397,10
10	188,10	1.881,00	209,00
	1.881,00		

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		295,00	
VIDA ÚTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	29,50
DEPRECIACIÓN ANUAL		26,55	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			295,00
1	26,55	26,55	268,45
2	26,55	53,10	241,90
3	26,55	79,65	215,35
4	26,55	106,20	188,80
5	26,55	132,75	162,25
6	26,55	159,30	135,70
7	26,55	185,85	109,15
8	26,55	212,40	82,60
9	26,55	238,95	56,05
10	26,55	265,50	29,50
	265,50		

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPOS	
COSTO		3.979,16	
VIDA ÚTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	397,92
DEPRECIACIÓN ANUAL		358,12	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			3.979,16
1	358,12	358,12	3.621,04
2	358,12	716,25	3.262,91
3	358,12	1.074,37	2.904,79
4	358,12	1.432,50	2.546,66
5	358,12	1.790,62	2.188,54
6	358,12	2.148,75	1.830,41
7	358,12	2.506,87	1.472,29
8	358,12	2.865,00	1.114,16
9	358,12	3.223,12	756,04
10	358,12	3.581,24	397,92
	3.581,24		

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EDIFICIO	
COSTO		21.892,03	
VIDA ÚTIL		20 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	2.189,20
DEPRECIACIÓN ANUAL		985,14	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			21.892,03
1	985,14	985,14	20.906,89
2	985,14	1.970,28	19.921,75
3	985,14	2.955,42	18.936,61
4	985,14	3.940,57	17.951,46
5	985,14	4.925,71	16.966,32
6	985,14	5.910,85	15.981,18
7	985,14	6.895,99	14.996,04
8	985,14	7.881,13	14.010,90
9	985,14	8.866,27	13.025,76
10	985,14	9.851,41	12.040,62
11	985,14	10.836,55	11.055,48
12	985,14	11.821,70	10.070,33
13	985,14	12.806,84	9.085,19
14	985,14	13.791,98	8.100,05
15	985,14	14.777,12	7.114,91
16	985,14	15.762,26	6.129,77
17	985,14	16.747,40	5.144,63
18	985,14	17.732,54	4.159,49
19	985,14	18.717,69	3.174,34
20	985,14	19.702,83	2.189,20
	19.702,83		

**TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL  
CRÉDITO BANCARIO**

MÉTODO		CUOTA FIJA 12		
CAPITAL	16.962,36	PAGO CADA 1 MESES		
TASA DE INTERÉS ANUAL		11,27%	PERIODOS	60
PLAZO		5	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERÉS	0,94%	PAGO PERIÓDICO		371,09
PERIODO	PAGO PERIÓDICO	INTERÉS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				<b>16.962,36</b>
1	371,09	159,30	211,79	16.750,57
2	371,09	157,32	213,78	16.536,79
3	371,09	155,31	215,78	16.321,01
4	371,09	153,28	217,81	16.103,20
5	371,09	151,24	219,85	15.883,35
6	371,09	149,17	221,92	15.661,43
7	371,09	147,09	224,00	15.437,42
8	371,09	144,98	226,11	15.211,32
9	371,09	142,86	228,23	14.983,08
10	371,09	140,72	230,37	14.752,71
11	371,09	138,55	232,54	14.520,17
12	371,09	136,37	234,72	14.285,45
<b>TOTAL</b>	<b>4.453,09</b>	<b>1.776,18</b>	<b>2.676,91</b>	
13	371,09	134,16	236,93	14.048,52
14	371,09	131,94	239,15	13.809,37
15	371,09	129,69	241,40	13.567,97
16	371,09	127,43	243,66	13.324,31
17	371,09	125,14	245,95	13.078,35
18	371,09	122,83	248,26	12.830,09
19	371,09	120,50	250,59	12.579,50
20	371,09	118,14	252,95	12.326,55
21	371,09	115,77	255,32	12.071,22
22	371,09	113,37	257,72	11.813,50
23	371,09	110,95	260,14	11.553,36
24	371,09	108,51	262,59	11.290,77
<b>TOTAL</b>	<b>4.453,09</b>	<b>1.458,42</b>	<b>2.994,67</b>	
25	371,09	106,04	265,05	11.025,72
26	371,09	103,55	267,54	10.758,18
27	371,09	101,04	270,05	10.488,13
28	371,09	98,50	272,59	10.215,54
29	371,09	95,94	275,15	9.940,39
30	371,09	93,36	277,73	9.662,65
31	371,09	90,75	280,34	9.382,31
32	371,09	88,12	282,98	9.099,34

33	371,09	85,46	285,63	8.813,70
34	371,09	82,78	288,32	8.525,39
35	371,09	80,07	291,02	8.234,37
36	371,09	77,33	293,76	7.940,61
<b>TOTAL</b>	<b>4.453,09</b>	<b>1.102,92</b>	<b>3.350,17</b>	
37	371,09	74,58	296,52	7.644,09
38	371,09	71,79	299,30	7.344,79
39	371,09	68,98	302,11	7.042,68
40	371,09	66,14	304,95	6.737,73
41	371,09	63,28	307,81	6.429,92
42	371,09	60,39	310,70	6.119,22
43	371,09	57,47	313,62	5.805,60
44	371,09	54,52	316,57	5.489,03
45	371,09	51,55	319,54	5.169,49
46	371,09	48,55	322,54	4.846,95
47	371,09	45,52	325,57	4.521,38
48	371,09	42,46	328,63	4.192,75
<b>TOTAL</b>	<b>4.453,09</b>	<b>705,23</b>	<b>3.747,86</b>	
49	371,09	39,38	331,71	3.861,04
50	371,09	36,26	334,83	3.526,21
51	371,09	33,12	337,97	3.188,24
52	371,09	29,94	341,15	2.847,09
53	371,09	26,74	344,35	2.502,74
54	371,09	23,50	347,59	2.155,15
55	371,09	20,24	350,85	1.804,30
56	371,09	16,95	354,15	1.450,16
57	371,09	13,62	357,47	1.092,68
58	371,09	10,26	360,83	731,86
59	371,09	6,87	364,22	367,64
60	371,09	3,45	367,64	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.453,09</b>	<b>260,34</b>	<b>4.192,75</b>	



## Tabla de Flujo de Caja

		VIDA UTIL DEL PROYECTO										
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
<b>INGRESOS</b>												
Ventas	8311,66667	99,740.00	104,727.00	109,963.35	115,461.52	121,234.59	127,296.32	133,661.14	140,344.20	147,361.41	154,729.48	1,254,519.00
Recursos materiales y equipos	62,838.27											
Recurso Humano	13,005.00											
Gastos de Constitución	455.90											
Capital de Trabajo	360.00											
Materia Prima	351.27											
<b>TOTAL INGRESOS</b>		99,740.00	104,727.00	109,963.35	115,461.52	121,234.59	127,296.32	133,661.14	140,344.20	147,361.41	154,729.48	1,254,519.00
<b>COSTO DE VENTA</b>												
Costo de producción	1,591.67	19,100.00	19,948.04	20,833.73	21,758.75	22,724.84	23,733.82	24,787.60	25,888.17	27,037.61	28,238.08	234,050.65
<b>TOTAL COSTO DE VENTA</b>		19,100.00	19,948.04	20,833.73	21,758.75	22,724.84	23,733.82	24,787.60	25,888.17	27,037.61	28,238.08	234,050.65
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		80,640.00	84,778.96	89,129.62	93,702.77	98,509.75	103,562.50	108,873.54	114,456.03	120,323.80	126,491.40	1,020,468.35
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>												
Gastos de Administración												
Salarios	2,215.00	26,580.00	27,244.50	27,925.61	28,627.75	29,359.95	30,072.83	30,824.65	31,595.27	32,385.15	33,193.35	293,930.46
Luz	90.00	1,080.00	1,107.00	1,134.68	1,163.04	1,192.12	1,221.92	1,252.47	1,283.78	1,315.88	1,348.80	11,943.00
Agua	10.00	120.00	125.00	126.08	128.23	132.46	135.77	139.16	142.64	146.21	150.00	1,327.00
Teléfono	18.00	216.00	221.40	226.94	233.61	241.42	249.48	257.80	266.40	275.20	284.30	2,388.60
Publicidad	100.00	1,000.00	1,200.00	1,260.75	1,292.27	1,324.58	1,357.69	1,391.65	1,426.42	1,462.08	1,524.58	13,270.00
Pago de intereses crédito	261.78											
Utiles de Aseo y Limpieza	10.00	120.00	125.00	126.08	128.23	132.46	135.77	139.16	142.64	146.21	150.00	1,327.00
Utiles de Oficina	10.00	120.00	125.00	126.08	128.23	132.46	135.77	139.16	142.64	146.21	150.00	1,327.00
Manten. De Maquinarias y equipos	30.00	360.00	369.00	378.23	387.68	397.37	407.31	417.49	427.93	438.65	449.65	3,981.00
Manten. De instalaciones												
Depreciación de Activos Fijos	575.79	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	69,095.22
Servicios Bancarios	25.00	300.00	301.50	315.19	323.07	331.14	339.42	347.91	356.61	365.52	374.64	3,317.50
Décimo Tercer Sueldo	181.58	2,215.00	2,270.38	2,327.13	2,385.31	2,444.95	2,506.07	2,568.72	2,632.94	2,698.76	2,766.19	24,494.20
Décimo Cuarto Sueldo	140.00	1,680.00	1,722.00	1,765.05	1,809.18	1,854.41	1,900.77	1,948.28	1,996.99	2,046.92	2,098.11	18,578.00
Provision Año de Servicio y Vacac.	92.29	1,107.50	1,135.19	1,163.57	1,192.66	1,222.47	1,253.03	1,284.36	1,316.47	1,349.38	1,383.07	12,247.10
Fondo de Reserva	303.33											
Gastos de Constitución		91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	455.90
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		42,099.20	42,976.66	43,876.06	44,797.95	45,742.88	46,620.25	47,613.02	48,630.61	49,673.64	50,741.70	457,681.97
Gastos Financieros												
Intereses Bancarios		3,141.40	2,579.39	1,950.66	1,247.29	460.44						9,379.17
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>		3,141.40	2,579.39	1,950.66	1,247.29	460.44						9,379.17
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		45,240.60	45,556.05	45,826.72	46,045.24	46,203.31	46,620.25	47,613.02	48,630.61	49,673.64	50,741.70	467,061.14
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		35,399.40	36,234.38	37,194.99	38,121.28	39,074.31	40,051.17	41,052.45	42,078.76	43,130.73	44,213.17	391,488.30
15% Participación trabajadores	18%	5,309.91	5,442.66	5,578.72	5,718.19	5,861.15	6,007.68	6,157.87	6,311.81	6,469.61	6,631.15	58,718.75
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		30,089.49	30,841.73	31,616.27	32,403.09	33,213.17	34,043.50	34,894.58	35,766.95	36,661.12	37,582.02	332,769.56
25% Impuesto a la Renta	25%	7,522.37	7,710.43	7,903.19	8,100.77	8,302.29	8,508.38	8,723.65	8,948.24	9,182.78	9,426.76	83,184.89
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>		22,567.12	23,131.30	23,713.08	24,302.32	24,910.88	25,535.12	26,170.94	26,818.71	27,478.34	28,155.26	249,584.67
Pago de cuota bancaria		4,734.44	5,296.45	5,925.18	6,628.54	7,415.40						30,000.00
Depreciación de Activos fijos			6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	6,909.52	69,095.22
Gastos de Constitución			91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	455.90
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVAS</b>		24,832.38	24,835.55	24,785.10	24,674.48	24,495.18	24,442.14	24,380.46	24,318.73	24,256.96	24,195.10	299,105.78
<b>VALOR DE RESCALE</b>												5,687.85
<b>FLUJO NETO</b>		24,832.38	24,835.55	24,785.10	24,674.48	24,495.18	24,442.14	24,380.46	24,318.73	24,256.96	24,195.10	294,793.63

Escenario pesimista del Proyecto

INVERSION INICIAL		76.962,36	TASA MENOR DEL PROYECTO	TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO
TASA PASIVA REFERENCIAL	0,06%				
TASA ACTIVA REFERENCIAL	0,0533				
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS			
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO
0	-76.962,36		-76.962,36		
1	23.515,25	0,0532800	22.325,74	0,8671	20.389,89
2	23.556,03	0,0532800	21.233,15	0,7518	17.710,57
3	23.529,08	0,0532800	20.136,01	0,6519	15.339,13
4	23.420,06	0,0532800	19.028,86	0,5653	13.238,81
5	23.211,97	0,0532800	17.905,76	0,4901	11.377,27
6	28.265,49	0,0532800	20.701,10	0,4250	12.012,90
7	28.801,15	0,0532800	20.026,40	0,3685	10.613,69
8	29.350,20	0,0532800	19.375,83	0,3195	9.378,49
9	29.912,98	0,0532800	18.748,44	0,2771	8.287,94
10	33.352,52	0,0532800	19.846,79	0,2402	8.012,74
189.952,38			199.328,09		
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO			199.328,09		126.361,45
INVERSION INICIAL			76.962,36		76.962,36
VAN			103.381,31		95.873,46
PRC			4,0517		
TIR			29,78%		
R.C.B.			2,47		
RENTABILIDAD SIMPLE			24,68		

Escenario de oportunidad del Proyecto

INVERSION INICIAL		76.962,36	TASA MENOR DEL		TASA MAYOR DE
TASA PASIVA REFERENCIAL	PROYECTO		INCERTIDUMBRE		
TASA ACTIVA REFERENCIAL	0,0533		0,1533		
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS			0,1
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO		FACTOR TASA DE INCERTIDUMBRE
0	-76.962,36		-76.962,36		
1	23.868,67	0,0532800	0,9494152	22.661,28	0,8671
2	24.091,51	0,0532800	0,9013891	21.715,82	0,7518
3	24.300,51	0,0532800	0,8557925	20.796,19	0,6519
4	24.493,44	0,0532800	0,8125024	19.900,98	0,5653
5	24.667,86	0,0532800	0,7714021	19.028,83	0,4901
6	29.167,29	0,0532800	0,7323808	21.361,56	0,4250
7	29.725,49	0,0532800	0,6953335	20.669,13	0,3685
8	30.297,65	0,0532800	0,6601601	20.001,30	0,3195
9	30.884,11	0,0532800	0,6267660	19.357,11	0,2771
10	34.232,32	0,0532800	0,5950612	20.370,32	0,2402
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO		198.766,49		205.862,54	
INVERSION INICIAL				205.862,54	
VAN				76.962,36	
PRC				111.749,56	
TIR				3,8720	
R.C.B.				30,81%	
RENTABILIDAD SIMPLE				2,58	
				25,83	
					FLUJO PRESENTE NETO
					130.400,84
					76.962,36
					101.539,43