



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE JABÓN COMO
ACTIVIDAD ARTESANAL A BASE DE PINZOTE RECICLADO
EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, DE LA PROVINCIA
DE SANTA ELENA, AÑO 2015**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JONATHAN HERMOGENES GONZABAY FIGUEROA

TUTORA: ING. LINDA AMARILIS NÚÑEZ GUALE, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE JABÓN COMO
ACTIVIDAD ARTESANAL A BASE DE PINZOTE RECICLADO
EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, DE LA PROVINCIA DE
SANTA ELENA, AÑO 2015**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JONATHAN HERMOGENES GONZABAY FIGUEROA

TUTORA: ING. LINDA AMARILIS NÚÑEZ GUALE, MSc.

LIBERTAD – ECUADOR

2015

La Libertad, 10 de febrero del 2015.

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE JABÓN COMO ACTIVIDAD ARTESANAL A BASE DE PINZOTE RECICLADO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015**”, elaborado por el Sr. JONATHAN HERMOGENES GONZABAY FIGUEROA, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas, de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final de trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,

Ing. Linda Amarilis Núñez Guale, MSc.

TUTORA

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de titulación o Graduación **“CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE JABÓN COMO ACTIVIDAD ARTESANAL A BASE DE PINZOTE RECICLADO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015”**. Elaborado por quien suscribe la presente declara que los datos, análisis, opiniones y comentarios que constan en este trabajo de investigación son de exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica de la autora.

No obstante es patrimonio intelectual de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

La Libertad, 02 de marzo del 2015.

Atentamente,

Jonathan Gonzabay Figueroa

C.I. 092591990-4

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a DIOS, por haberme permitido ganar este momento tan importante de mi formación profesional, A mi familia por su apoyo incondicional, que siempre estuvieron en los buenos y malos momentos por lo que han sido las personas que siempre me ha incentivado en seguir adelante y a enfrentar los obstáculos. Además me han enseñado todo lo que soy como persona, mis valores y principios. A mis hermanas Magdalena, Grace y Cinthya por haberme brindado su apoyo imprescindible, su comprensión y dedicación.

Jonathan Hermogenes Gonzabay Figueroa

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a DIOS, por haber hecho posible este trabajo, a la Universidad Estatal Península de Santa Elena, porque me dio la oportunidad de mi formación profesional, a los docentes porque día a día nos transmitían sus conocimientos profesionales, A mi tutora, Ing. Linda Núñez Guale por la asesoría en la elaboración de mi proyecto de tesis y que sin escatimar esfuerzo alguno orientó y dirigió mi trabajo de investigación con dedicación y responsabilidad, a todos aquellos que me aprecian y que de una u otra manera me han apoyado y estimulado en esta aspiración que como persona siempre había anhelado.

Jonathan Hermogenes Gonzabay Figueroa

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.
**DECANA DE LA FACULTAD
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

Econ. Félix Tigrero González, MSc.
**DIRECTOR DE ESCUELA
INGENIERÍA COMERCIAL**

Ing. Linda Núñez Guale, MSc.
PROFESORA-TUTORA

Econ. Hermelinda Cochea Tomalá, MSc.
PROFESOR DE ÁREA

Ab. Joe Espinoza Ayala.
SECRETARIO GENERAL

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DESARROLLO EMPRESARIAL

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE JABÓN COMO
ACTIVIDAD ARTESANAL A BASE DE PINZOTE RECICLADO
EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, DE LA PROVINCIA DE
SANTA ELENA, AÑO 2015”**

Autor: Jonathan Hermogenes Gonzabay Figueroa
Tutora: Ing. Linda Amarilis Núñez Guale, MSc.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se titula: “**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE JABÓN COMO ACTIVIDAD ARTESANAL A BASE DE PINZOTE RECICLADO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA**”, propone en ofrecer un producto artesanal, en los diferentes puntos de venta, al igual ofrecer el mismo en óptima calidad acorde a la adquisición de cada una de las personas en referencia al precio del producto. Además del desarrollo del proyecto permitió garantizar la viabilidad tanto técnica, operacional, administrativa y financiera obteniendo índices de rentabilidad para la ejecución de la misma. El objetivo del presente trabajo de investigación proponer la creación de la empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena. El principal problema que se visualiza es que no cuentan con una buena infraestructura donde puedan realizar de mejor manera las actividades para la elaboración del producto como es el jabón artesanal y por ende se lo pueda expender en los diferentes puntos de venta. Se tomó en consideración una muestra de los elementos de la población, por lo que permitió estar al tanto a qué tipo de mercado la empresa se va a dirigir y por ende se empleó el muestreo aleatorio simple con el método de técnica probabilística. Datos que fueron obtenidos por medio de las encuestas realizadas a los clientes como son las tiendas, hiper market y despensas en el cantón La Libertad, en la provincia de Santa Elena. Se empleó la encuesta con el objeto de obtener información sobre la aceptación del producto para su distribución en el mercado local. La presente investigación permitió probar altos índices de rentabilidad, pues para invertir no sólo es necesario contar con el capital, sino conocer la factibilidad de la creación de la empresa. En el cantón La Libertad existe una creciente petición del producto.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
TRIBUNAL DE GRADO	vi
RESUMEN.....	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvii
INTRODUCCIÓN	1
MARCO CONTEXTUAL.....	4
TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	8
JUSTIFICACIÓN	9
Justificación teórica	9
Justificación metodológica.....	9
Justificación práctica.....	10
OBJETIVOS	11
General.....	11
Específicos	11
HIPÓTESIS.....	12
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	12
CAPÍTULO I	15
MARCO TEÓRICO.....	15
1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA	15
1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	17
1.2.1 Actividad artesanal – variable independiente	17

1.2.1.1	Contexto de actividad artesanal	17
1.2.1.2	Historia de la actividad artesanal	18
1.2.1.3	Origen de la actividad artesanal	19
1.2.1.4	Clasificación de la actividad artesanal	20
1.2.1.5	Características de la producción artesanal	21
1.2.1.6	La actividad artesanal en el Ecuador.....	22
1.2.2	Creación de empresa artesanal – variable dependiente.....	23
1.2.2.1	Concepto de una empresa	23
1.2.2.2	Origen de la empresa.....	24
1.2.2.3	Clasificación de las empresas	25
1.2.2.4	Ventajas y desventajas de constituir una empresa	28
1.2.2.5	Las empresas en el Ecuador	28
1.2.2.6	Influencia de la empresa en la actualidad	30
1.3	FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	31
1.3.1	Constitución de la República del Ecuador, en el año (2008)	31
1.3.2	Plan nacional del buen vivir, año (2009 - 2013)	32
1.3.3	Código orgánico de la producción, comercio e inversión, (2010)	33
1.3.4	Ley desarrollo de la cultura del emprendimiento, la creación y fortalecimiento de empresas sociales en el Ecuador, como mecanismo de generación de empleo y crecimiento económico, año (2006).....	35
1.3.5	Ley de defensa del artesano, año (1998).....	37
1.3.6	Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria del sector financiero, popular, solidario en el año (2012), manifiesta:.....	38
1.3.7	Ley de Gestión Ambiental	39
1.4	MARCO REFERENCIAL.....	40
1.4.1	Cantón de La Libertad.....	40
	CAPÍTULO II.....	42
	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	42
2.1	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	42
2.2	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	42
2.3	TIPO DE INVESTIGACIÓN	43
2.3.1	Por su propósito	43
2.3.2	Por el nivel de estudio.....	43
2.3.3	Por el lugar.....	44

2.4	MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
2.5	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	46
2.5.1	Observación	46
2.5.2	Encuesta	46
2.5.3	Entrevista	47
2.6	INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	47
2.7	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	50
2.7.1	Población.....	50
2.7.2	Muestra	51
2.8	PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	52
2.8.1	Procesamiento	52
	CAPÍTULO III.....	54
3.1	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA FICHA DE OBSERVACIÓN A LOS ARTESANOS.....	55
3.2	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LOS CLIENTES.....	56
3.3	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A PROFESIONALES ESPECIALISTAS	70
3.4	CONCLUSIONES	71
3.5	RECOMENDACIONES	72
	CAPÍTULO IV.....	73
4.1	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	74
4.1.1	Segmentación del mercado	74
4.1.2	Determinación de la población objetivo	75
4.1.3	Identificación de los clientes metas	75
4.1.4	Frecuencia de compra	76
4.1.5	Proyección de la demanda.....	76
4.2	ANÁLISIS DE LA OFERTA	77
4.2.1	Análisis de los competidores.....	78
4.3	MARKETING MIX.....	79
4.3.1	Producto	79
4.3.2	Precio	79
4.3.3	Estrategias de distribución	80
4.3.3.1	Identificación del canal óptimo.....	81

4.3.4	Promoción.....	82
4.3.4.1	Presupuesto de promoción	82
4.3.5	Estrategias competitivas.....	83
4.4	ESTUDIO TÉCNICO	86
4.4.1	Infraestructura de la empresa	86
4.4.2	Capacidad instalada	87
4.4.3	Ubicación del proyecto	87
4.4.4	Descripción de los procesos	88
4.4.4.1	Diagrama de flujos de procesos	89
4.4.5	Recursos de maquinaria, equipos y herramientas	91
4.4.6	Certificación del Ministerio del Medio Ambiente	91
4.5	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ORGANIZACIONAL	92
4.5.1	Misión	92
4.5.2	Visión.....	92
4.5.3	Objetivo General.....	92
4.5.3.1	Objetivos específicos	93
4.5.4	Valores institucionales	93
4.5.5	Actividad de la empresa.....	93
4.5.5.1	Principales.....	93
4.5.5.2	Secundarios	94
4.5.6	Estructura orgánica administrativa.....	95
4.5.6.1	Organigrama estructural.....	95
4.5.6.2	Responsabilidades de los departamentos	96
4.6	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	109
4.6.1	Inversión inicial	109
4.6.1.1	Activos fijos	109
4.6.1.2	Activos intangibles.....	110
4.6.1.3	Capital de trabajo	113
4.6.1.4	Resumen de inversión inicial	113
4.6.2	Financiamiento.....	114
4.6.2.1	Amortización de la deuda	115
4.6.3	Proyección de ventas.....	115
4.6.4	Costos operativos	116

4.6.4.1	Costos operativos proyectados.....	116
4.6.5	Depreciación	118
4.6.6	Estados de resultados proyectados (PYG)	120
4.6.7	Flujo de caja proyectado	122
4.6.8	Evaluación financiera de flujo	123
4.6.8.1	Tasa de valor actual neto (VAN)	123
4.6.8.2	Tasa interna de retorno (TIR).....	124
4.6.8.3	Periodo de recuperación de la inversión del proyecto	125
4.6.9	Punto de equilibrio.....	125
4.6.10	Análisis del impacto del proyecto.....	127
4.6.10.1	Análisis de impacto Socio-Económico del proyecto.....	127
4.6.10.2	Análisis del impacto al medio ambiente del proyecto.....	127
	CONCLUSIONES.....	128
	RECOMENDACIONES.....	129
	BIBLIOGRAFÍA.....	130
	PÁGINAS WEB	131
	GLOSARIO	132

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 Operacionalización de las variables.....	13
TABLA N° 2 Ventajas y desventajas de constituir una empresa	28
TABLA N° 3 Población	50
TABLA N° 4 Obtención de muestreo	50
TABLA N° 5 Muestra	52
TABLA N° 6 Instrumento a utilizar.....	54
TABLA N° 7 Ficha de observación	55
TABLA N° 8 Género	56
TABLA N° 9 Tipo de negocio	57
TABLA N° 10 Nivel de educación	58
TABLA N° 11 Edad.....	59
TABLA N° 12 Tiempo del negocio	60
TABLA N° 13 Servicio al cliente	61
TABLA N° 14 Implementación de nuevas empresa	62
TABLA N° 15 Creación de empresa productora	63
TABLA N° 16 Características al adquirir un producto	64
TABLA N° 17 Precio del producto.....	65
TABLA N° 18 Tiempo de abastecimiento del producto en su negocio	66
TABLA N° 19 Aceptación de un nuevo producto	67
TABLA N° 20 Pedido del producto	68
TABLA N° 21 Pago del producto	69
TABLA N° 22 Segmentación de mercado.....	74
TABLA N° 23 Población objetivo	75
TABLA N° 24 Frecuencia de compra mensual.....	76
TABLA N° 25 Demanda actual estimada	77
TABLA N° 26 Cadena de autoservicio.....	77
TABLA N° 27 Competidores.....	78
TABLA N° 28 Gastos de publicidad.....	82
TABLA N° 29 Simbología y descripción de los procesos	88
TABLA N° 30 Maquinaria, equipos y herramienta	91
TABLA N° 31 Activos fijos.....	111
TABLA N° 32 Capital de trabajo.....	113
TABLA N° 33 Gastos de inversión.....	114
TABLA N° 34 Financiamiento	114
TABLA N° 35 Amortización de la deuda	115
TABLA N° 36 Proyecciones de ventas al año	116
TABLA N° 37 Gastos de administración.....	116
TABLA N° 38 Gastos de ventas	117
TABLA N° 39 Depreciación.....	119
TABLA N° 40 Estado de resultado proyectado (P y G)	121
TABLA N° 41 Flujo de caja proyectada	122

TABLA N° 42 Tasa de valor actual neto (VAN).....	123
TABLA N° 43 Tasa interna de retorno (TIR)	124
TABLA N° 44 Periodo de recuperación de la inversión del proyecto	125
TABLA N° 45 Punto de equilibrio.....	126

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 Influencia de las empresas en la actualidad.....	30
GRÁFICO N° 2 Aporte de generación de empleo	31
GRÁFICO N° 3 Género	56
GRÁFICO N° 4 Tipo de negocio	57
GRÁFICO N° 5 Nivel de educación	58
GRÁFICO N° 6 Edad.....	59
GRÁFICO N° 7 Tiempo del negocio	60
GRÁFICO N° 8 Servicio al cliente	61
GRÁFICO N° 9 Implementación de nuevas empresas	62
GRÁFICO N° 10 Creación de empresa productora	63
GRÁFICO N° 11 Características al adquirir un producto.....	64
GRÁFICO N° 12 Precio del producto.....	65
GRÁFICO N° 13 Tiempo de abastecimiento del producto en su negocio.....	66
GRÁFICO N° 14 Aceptación de un nuevo producto	67
GRÁFICO N° 15 Pedido del producto.....	68
GRÁFICO N° 16 Pago del producto.....	69
GRÁFICO N° 17 Canal de distribución.....	81
GRÁFICO N° 18 Diagrama de flujo.....	89
GRÁFICO N° 19 Organigrama estructural	95

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1 El jabón de lejía.....	16
FIGURA N° 2 Producto artesanal	79
FIGURA N° 3 Infraestructura de la empresa	86
FIGURA N° 4 Cantón La Libertad	87

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1 Encuesta dirigida a clientes.....	135
ANEXO N° 2 Fotos de las encuestas	137
ANEXO N° 3 Entrevista a especialistas.....	142
ANEXO N° 4 Plan de acción	144
ANEXO N° 5 Máquinas para la elaboración del producto	145
ANEXO N° 6 Máquina para el corte del producto	145
ANEXO N° 7 Máquina para el proceso de cocción del producto.....	146
ANEXO N° 8 Rol de pago a trabajadores.....	147
ANEXO N° 9 Estado de resultado	148

INTRODUCCIÓN

El cantón de La Libertad es una región con gran valor turístico y estratégico por encontrarse en las costas de Océano Pacífico, ya que cuenta con una numerosa disponibilidad de recursos naturales. No obstante los habitantes son personas que desde hace muchos años desempeñan actividades artesanales lo que ha generado un desarrollo en la sociedad.

En la actualidad, los nuevos esquemas sociales, se orientan al desarrollo sostenido de las comunidades, esto implica que se destaquen las actividades artesanales productivas, todo esto en función o beneficio socioeconómico de sus regiones. Estas situaciones manifiestan que los artesanos poseen habilidades que permite, generar desarrollo sostenido con la consecuente aportación del valor agregado de su actividad productiva.

Para el presente trabajo de investigación de Creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, se va a realizar una investigación a fondo considerando las técnicas de estudios.

Es estudio se estructura partiendo del análisis del problema de investigación seguido de cuatro capítulos estructurados, analizados y localizados: El marco contextual se refiere al planteamiento del problema donde se analiza la causa y efectos del problema del objeto de estudio, además de la formulación, sistematización y justificación del problema, construyendo el objetivo general y específico, la metodología es como se realizará el estudio y la identificación de la hipótesis a constatar con la operacionalización de las variables.

El capítulo I muestra los antecedentes, fundamentación teórica y legal, el contexto y entorno en el que se desenvuelve el tema a tratar.

El capítulo II se demuestra el marco metodológico es donde se define el tipo de estudio de investigación a aplicar, las técnicas y herramientas de investigación, análisis de datos y técnicas de presentación de resultados.

En el capítulo III se presentan los resultados de la investigación que se obtuvieron a través de una ficha de observación realizada en el entorno donde los artesanos se desenvuelven, mediante la observación se visualizó el entorno donde los artesanos día a día desempeñan sus actividades esto ayudo a considerar de una manera directa el perfil de desempeño de cada miembro. En cuanto a la encuesta fue muy importante ya que sirvió para conseguir información concreta, las personas a las que se les realizo la misma estuvieron destinadas a los propietarios de: Tiendas, híper market y despensas. Es importante recalcar que la encuesta es un instrumento guía, mediante el cual se establece el diagnóstico, la viabilidad para la propuesta de creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado. Y por último se realizó la entrevista a los profesionales de la Corporación Financiera Nacional y al Ministerio de Industria y Productividad funcionarios que aportan con el financiamiento del proyecto. Estos resultados se definen por medio de tablas de tabulación de resultados y análisis de cada pregunta conclusiones y recomendaciones del capítulo.

En el capítulo IV es la propuesta de la Creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, la misma que se divide en un estudio de mercado donde se identifica la demanda y oferta de mercado se calcula el tamaño

óptimo del proyecto donde se definen las estrategias para posicionar a la nueva empresa en el mercado, otro de los estudios es el operativo el cual es donde se define la puesta en marcha de la empresa a través de análisis de los recursos disponibles y necesarios para la misma, seguido del estudio organizacional y administrativo el cual se define de los recurso productivo que es el talento humano.

Incluyendo el estudio financiero de la empresa en donde se determina la inversión inicial de la empresa, su financiamiento, sus proyecciones de costos y ventas de sus productos y su rentabilidad financiera.

Con estos antecedentes se puede determinar que es necesaria la Creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, debido a que esta clase de proyectos permitirá generar fuentes de empleos y por ende mejorara la calidad de vida y habrá una mejor actividad productiva en la sociedad y será de un gran aporte económico para el país.

MARCO CONTEXTUAL

TEMA DE INVESTIGACIÓN

Creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, año 2015.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En América latina las empresas o microempresas se originan a través de la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente, es así que personas emprendedoras crean su propia empresa o negocio en busca del bienestar económico de su familia, generando a demás fuentes de empleo. Las empresas o microempresas poco a poco se han constituido en unos de los sectores más productivo y significativos para la economía de los países emergentes, debido a su aportación en el crecimiento económico y a la generación de riqueza a continuación presento algunos países de América latina que tienen un gran aporte en las Mipymes.

En Argentina, según un Informe presentado por La Cámara Argentina de la Pequeña y Mediana Empresa (2012), menciona que el 82% de las pymes que accedieron a beneficios dados por el Ministerio de Industria mejoró sus procesos productivos a través de programas de asistencia técnica, capacitación y financiamiento. Esto se traduce en un aumento del 79% en los niveles de productividad de las empresas, que en el 48% de los casos demandaron

generación de nuevos puestos de trabajo, un punto a favor para las familias argentinas.

(Sousa, Alarcón y Dorado, 2009), En Bolivia existen aproximadamente 600.000 pymes que dan empleo a más de 2 millones de trabajadores. Además, los sectores de mayor número de empleo son la industria ligera y principalmente de confecciones textiles, comercio minorista así como importadoras y agricultores. Estiman que las Mipymes representan el 95% del total de empresas del país y generan aproximadamente el 90% del empleo privado.

En base a esta información podemos concluir que en Bolivia, las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un potencial importante para el mejoramiento de los ingresos y la creación de puestos de trabajo para los grupos de población marginada. Una barrera para el desarrollo de este potencial es la limitada demanda interna y externa de su producción, la oferta de créditos y de servicios no financieros, como la capacitación, el asesoramiento empresarial, la información, la participación de ferias.

En cuanto a Ecuador que es un país que a pesar que su actividad productiva ha ido en aumento, existen muy pocas oportunidades laborales para la sociedad, conseguir un buen trabajo hoy en día es muy dificultoso debido a las altas cifras de desempleo que acompaña a la situación económica del país la mayoría de la personas buscan nuevas alternativas para poder sobrevivir, debido a ello se ve la aparición de nuevas empresas o microempresas. La creación de empresas en el Ecuador se ha convertido en una de las principales opciones de la sociedad, que le genera empleo y por ende mejorar sus ingresos económicos, su calidad de vida y el de sus familias. Las creaciones de nuevas empresas han demostrado que es el factor clave para el desarrollo económico y social del país además que es el sector

empresarial que genera más empleo constituyéndose en el motor de la economía ecuatoriana.

Cabe destacar que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL y la nueva administración del actual gobierno está proporcionando a los pequeños empresarios préstamos para que puedan establecer proyectos de creación que generen fuente de empleos y sobre todo para que la sociedad tenga una mejor calidad de vida y por ende mejore el sector empresarial y productivo de nuestra sociedad.

Santa Elena es una provincia que cuenta con una extensión de 3.762,8 km² distribuida en su tres cantones dentro de ella se encuentra el cantón de La Libertad con una población de 95.942 habitantes, siendo la última provincia en ser creada en el Ecuador, es eminente destacar que la mayoría se dedica a las actividades turística y comercial debido al potencial económico.

Dentro del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, se pretende realizar la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado, aprovechando el pinzote como materia prima puesto que actualmente existen diferentes productos comerciales, que los productores los promocionan según ellos que son creados con la idea de satisfacer a los consumidores, sin embargo en la mayoría de los casos, no es así, el producto que los pequeños artesanos ofrecen no cumplen esa función, pues algunos de ellos utilizan ingredientes que no son óptimo para el uso y que no tienen efecto positivo en su utilización tal parece que no usan las cantidades suficientes de cada ingrediente tal vez con la finalidad de bajar los costos de producción o de que sean más comerciales.

Con estos indicios se pretende realizar la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base pinzote reciclado en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, y a la vez generar fuente de empleo fabricando productos de alta calidad con las personas que se dedican a esta labor proporcionándoles mejores herramientas de producción para que mejore la economía de las personas involucradas y sobre todo brindándole excelente alternativa a los posibles consumidores al momento de adquirir el producto, que permita sentirse satisfecha con lo adquirido.

(Agenda para la transformación productiva territorial provincia de Santa Elena, 2010), La nueva provincia de Santa Elena creada el 7 de noviembre del 2007, cuenta con una población de 301.168 habitantes, y que en ella existen 5 tipos de cultivos de mayor relevancia entre ellas tenemos los siguientes, café, paja toquilla, el ciruelo, la ciruela y por último el banano o plátano, ocupando un quinto lugar con un 6% en este tipo de vegetaciones.

En el Ecuador, el reciclado constituye uno de los mayores ingresos económicos en el país y que cuenta con un gran porcentaje en compuestos orgánicos, tiene varios beneficios entre ellas destacan los siguientes: reduce la cantidad de basura, se conserva el medio ambiente, genera fuente de trabajo y por ende se mejora la calidad de vida en la población. A continuación expreso los problemas existentes con los artesanos.

- ✓ No cuentan con las herramientas o indicadas para la elaboración del producto.
- ✓ La mayoría de los artesanos trabajan de manera independiente.
- ✓ Los artesanos no cuentan con financiamiento propio.
- ✓ Restringido acceso a los canales de distribución.

- ✓ No cuentan con los conocimientos necesarios para dar a conocer su producto.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué incidencia tiene la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, año 2015?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Existen técnicas para la elaboración del jabón artesanal?

¿Existen instituciones que financien esta clase de empresas?

¿Qué beneficios les otorgaría a los posibles clientes?

¿Cuántas empresas productoras de jabón existen dentro del cantón de La Libertad?

¿De qué forma el sector artesanal aportan a la economía del país?

¿Cuáles son los inconvenientes que tiene el sector artesanal en la actualidad?

JUSTIFICACIÓN

Justificación teórica

La competencia y la toma de decisiones en la actualidad en las diferentes organizaciones toman un rol importante en la misma y hace necesario optar por nuevas herramientas para obtener mejores oportunidades que se presenten en el mercado y por ende ser eficiente entre ellos. Por tal motivo se pretende la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado, mediante el cual promoverá la producción en el cantón de La Libertad a través de herramientas como el FODA para determinar la fortaleza, oportunidades, debilidades y las amenazas. Constituyendo que este nuevo producto es clave y esencial ya que puede representar grandes oportunidades pero que requiere de nuevas estrategias que generen un gran impacto y que permita atraer nuevos consumidores.

Por lo deducido, la creación de una empresa productora pretende identificar soluciones, analizar la competencia para poder seleccionar nuevas estrategias con respecto al producto y que estén orientadas a satisfacer la demanda del mismo, satisfacer sus deseos y necesidades.

Justificación metodológica

Es de vital importancia en el mercado una empresa que esté orientada a producir productos que puedan suplir las necesidades insatisfechas de los consumidores. Para lograr los objetivos planteados en el estudio de la investigación, se emplearán métodos como son la encuesta y entrevista que son herramientas únicas para la cuantificación de la información, conociendo bien el empleo de la muestra,

de la población ya definida, que nos proporcionará la recolección de la información que se necesita.

Procesos que sirven para diseñar nuevos productos conforme a las necesidades que establecen el mercado, de acuerdo a la labor y actividad que realiza en su entorno, en donde es necesario tener en cuenta los elementos de trabajo, que sirven para identificar indicadores. Dentro del estudio se considera las teorías de diferentes autores entre los cuales ayudará a obtener información relevante y veras del objeto de estudio. Concepto que faciliten la investigación para escoger el modelo más idóneo que permita crear la empresa.

Justificación práctica

Considerando los resultados obtenidos de la investigación, dentro de la provincia de Santa Elena, específicamente en el cantón de La Libertad se pueden solucionar las necesidades de los consumidores y con la creación de la empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado, se pretende mejorar la industria productiva del sector artesanal, mediante el cual crezca sin costos elevados y pueda ser un producto competitivo en el mercado que a la vez reducirá el nivel de desempleo y subempleo, además se tomará medidas preventivas para cuidar el medio ambiente, donde habrá un incremento económico el cual beneficiará directamente a la población cada vez más creciente en el cantón, a los pequeños artesanos y empresas existentes en los sectores aledaños, además una de las principales ventajas es buscar con esta clase de proyecto el mejoramiento del producto y la calidad con la finalidad de implementar una nueva industria positiva y rentable en el mercado, para que los consumidores obtengan un producto atractivo, a más de generar recursos para la economía del país y que sea reconocido en el Ecuador, como el sector artesanal de la provincia de Santa Elena de cantón de La Libertad.

OBJETIVOS

General

Proponer la creación de una empresa productora de jabón considerando herramientas y técnicas de investigación que fortalezcan la actividad artesanal. En el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, año 2015.

Específicos

- ✓ Analizar las diferentes teorías sobre creación de empresa, considerando los conceptos de diferentes autores que permita la fundamentación del conocimiento de la investigación.
- ✓ Establecer la metodología considerando las técnicas e instrumentos de investigación para ordenamiento de la información.
- ✓ Realizar un diagnóstico situacional aplicando una investigación de campo para conocer las falencias y dificultades que enfrenta.
- ✓ Analizar la información de los datos obtenidos que servirán para el conocimiento de la situación al momento de crear la empresa.
- ✓ Establecer la inversión que se requiere para la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón de La Libertad.
- ✓ Determinar la viabilidad de creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

HIPÓTESIS

Con la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado se logrará una mejor producción en la provincia de Santa Elena, año 2015.

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE:

ACTIVIDAD ARTESANAL

VARIABLE DEPENDIENTE:

CREACIÓN DE EMPRESA ARTESANAL

TABLA N° 1 Operacionalización de las variables

Variable Independiente						
Hipótesis	Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítem para los	Instrumentos
					Indicadores	Reactivos
Con la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado se lograra una mejor producción en la provincia de Santa Elena, año 2015.	Actividad artesanal	Es aquella acción que realiza un grupo de personas la que conlleva a la elaboración de un producto empíricamente y que utilizan todos los recursos materiales que tiene a su alcance para competir en el mercado.	Estructura organizacional	Lineamiento organizacional	¿Qué tiempo lleva en su negocio?	Encuestas
				Tipo de estructura	¿Usted está de acuerdo que el servicio al cliente es de gran importancia?	
			Talento humano	Administrativo	¿Cree usted que es necesario la implementación de nuevas empresas para satisfacer las necesidades de los clientes?	Entrevistas
				Operativo		
			Financiamiento	Capital propio		
				Prestamos		

Variable Dependiente							
Hipótesis	Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítem para los	Instrumentos	
					Indicadores	Reactivos	
Con la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado se lograra una mejor producción en la provincia de Santa Elena, año 2015.	Creación de empresa artesanal	Es la estructura organizacional de acuerdo a la actividad económica que realice en su entorno contando, con personal calificado, para que satisfaga con las necesidades de los consumidores, que cuente con una buena infraestructura y recursos económicos.	Producción	Insumo para la producción	¿Usted estaría de acuerdo que se cree una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado dentro del mercado local?	Encuestas	
				Materia prima			
				Control de calidad			
			Recursos materiales	Maquinaria			
				Herramientas			
			Mercadeo	Participación			
				Canales de distribución			
			Estudio de mercado y técnico	Marketing mix			¿Qué características son las que más toma en cuenta al momento de adquirir un producto?
				Precio			
				Producto			
				Plaza			
				Proceso de producción			
				Ubicación			
			Estudio de impacto ambiental socioeconómico	Oferta y Demanda	¿Cómo usted captaría la atención del cliente para la aceptación de un nuevo producto?		
				Evaluación de impacto ambiental			
	Evaluación de impacto socioeconómico						

*Fuentes: Operacionalización de las variables.
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.*

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA

El cantón La Libertad localizado en la provincia de Santa Elena, cuenta con un área de 25,6 km² y 95.942 habitantes, de ellos 45.700 son hombres y 50.242 mujeres. La mayoría de sus habitantes se dedican a las actividades turística y comercial; es por eso que se lo considera el alma comercial del sector urbano y de la provincia. En la presente investigación hace énfasis en la investigación de campo y bibliográfica que nos ayudan a obtener datos reales del tema a investigar.

(Icazbelceta, Joaquín García, 1899), el jabón viene del latín tardío *sapo*, *onis*, y este del germánico *saipôn* es un producto de uso diario que sirve para la higiene personal y para lavar, o limpiar diversos objetos. El jabón lejía o de tallo es uno de los jabones más antiguos, hecho por algunos ingredientes como son manteca de cerdo, lejía y un arduo trabajo, las propiedades de la lejía son reconocidos y es un producto muy usado para limpiar y blanquear. Debido a estas características tiene beneficios altamente desinfectantes. La lejía se usa para manchar, limpiar y lavar desde la antigüedad. Según los griegos romanos la llamaban *konis* polvo, ceniza, de donde *cinis* significa ceniza en latín. Pero los romanos la llamaron *aqua lixiva* o *lixivia*, agua colada de cenizas. Alguien descubrió hace milenios que el agua con cenizas es detergente, y que el limpiador no está en el polvo negro, sino en la solución lechosa que se cuele de las cenizas. Este proceso de disolver lo soluble para separarlo de lo insoluble fue llamado en latín *lixiviare colar*, que pasó al español y otras lenguas, aunque ya no se trate de cenizas, sino de minerales molidos o café.

Beneficios para el Hogar. El jabón de lejía es fácil de hacer en casa. Aunque la lejía puede ser algo riesgoso para trabajar, es fácil y posible de hacer, ahorrando dinero cada mes.

Beneficios de Limpieza. El jabón de lejía tiene la gran ventaja de ser bueno para quitar la suciedad, algo esencial para un jabón. Muchos consideran que es un mejor jabón.

Beneficios Hidratantes. De acuerdo con la fabricación de Jabón, la grasa que se utiliza en el jabón de lejía a través de la manteca de cerdo brinda beneficios hidratantes. Los aceites ayudan a mantener la hidratación en la piel cuando se utiliza el jabón durante un baño o una ducha.

Propiedades de la lejía. Las propiedades de la lejía son reconocidas por todos y es un producto muy usado para limpiar y blanquear. Debido a estas características destruye muchos colorantes por lo que se utiliza como blanqueantes. Además se aprovechan sus propiedades desinfectantes.

FIGURA N° 1 El jabón de lejía



Fuente: Artesanos productores

1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.2.1 Actividad artesanal – variable independiente

1.2.1.1 Contexto de actividad artesanal

(CONGRESO NACIONAL DEL ECUADOR, 2009), indica: “Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que debidamente calificado por la junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Relaciones de trabajo y recursos humanos, desarrollo una actividad y trabaje personalmente.

(LEGISLACIÓN CODIFICADA ARTESANAL, COORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, 2007), en su capítulo I, manifiesta que lo artesanal se refiere a una cultura, tradición que se la ha ido empleando de generación en generación, la cual es reconocida como una actividad productiva la cual se la define:

Art. 2.- Actividad Artesanal.- Es la practicada manualmente para transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios con auxilio de máquinas, de equipos o herramientas, es decir que predomina la actividad manual sobre la mecanizada.

Entonces se deduce que la actividad artesanal es considerada como parte integrante de la actividad económica del sector al cual está dirigido. El sector artesanal es siempre fundamental, porque a través de su actividad permite reflejar

culturas y tradiciones. Sin embargo, cuando se trata de comercializar sus productos, los actuales eslabones que hay entre el artesano y el consumidor final, le deja muy poca rentabilidad. Además los artesanos se caracterizan por usar materiales típicos de su zona de origen para fabricar sus productos.

1.2.1.2 Historia de la actividad artesanal

La actividad artesanal se origina con el hombre primitivo. La evolución de la especie humana viene aparejada con la evolución de sus productos manufacturados cada vez más complejos y acabados con gusto, haciendo alusión a las profundas convicciones, creencias, habilidades y desarrollo tecnológico de los pueblos. La historia, respaldada científicamente por la arqueología, nos demuestra que en el origen de la artesanía, como objetos utilitarios, está en el origen de la comunicación y con ella de la cosmovisión de los pueblos. En el Ecuador, el artesano ha participado en la historia como un sector social y productivo con profundos desafíos y retos. Sin lugar a dudas, ha sido el artífice del mercado interno como productor y consumidor de los productos ecuatorianos. Las ciudades se han originado con pobladores artesanos que les dieron fuerza de crecimiento, coherencia de servicios, estructura física y fama. El campesino marginado de sus tierras fértiles, se acogió al oficio, penetró en el mercado artesanal con las puertas siempre abiertas. El artesano ha forjado su familia integrándola tempranamente en el trabajo solidario, educando a sus miembros alrededor de los valores fundamentales del trabajo y la virtud, para ser buenos ciudadanos.

En la época precolombina los incas le dieron toda la importancia a su preciada actividad artesanal, se seleccionaba a los mejores artesanos, especialmente tejedores de telas finas, para que mantengan la tecnología y la desarrollen bajo una responsabilidad exclusiva. Con la llegada de los españoles se fundieron las

culturas y con ello las tecnologías que dieron lugar a las ricas artesanías y el arte Quiteño que brilló con luz propia en el mundo. Los tejidos coloniales eran exportados al resto de las colonias y a Europa. Las asociaciones culturales permitieron ampliar la gama y calidad de las artesanías: la carpintería, el tallado en diversos materiales, la zapatería, la herrería, son algunos de los oficios que vieron su perfección en la diversidad de las artesanías que poco a poco se hicieron de la fama merecida. El artesano contribuyó enormemente al progreso del país. Los conocimientos ancestrales unidos a la materia prima se manifiestan en cientos de objetos que muestran la producción de la Artesanía o “Arte Sano” en el Ecuador y reflejan, de manera extraordinaria, la diversidad cultural en todas y cada una de sus provincias.

La actividad artesanal forma parte de las redes sociales, económicas y culturales del medio rural, de las zonas populares de las ciudades y desde luego de las nacionalidades indígenas originarias de nuestro país. Esta actividad se realiza al interior de una economía mayoritariamente doméstica y básicamente de autoconsumo y se debe incentivar para que se transmita de generación en generación. En muchas ocasiones esta producción artesanal abarca objetos que sirven para el uso cotidiano del hogar y el trabajo, o tienen un objetivo estético asociado a su uso cotidiano o a una finalidad ritual que las hace quedar inmersas en la red de símbolos que constituyen la identidad comunitaria.

1.2.1.3 Origen de la actividad artesanal

La fase de trabajo artesanal abarca desde el principio de la historia del hombre hasta el siglo XVIII. En ella la transformación de los recursos presentaba las siguientes características:

- ✓ El trabajo se realizaba de manera manual empleando sólo tecnología muy rudimentaria.
- ✓ Se trabajaba en pequeños talleres que solían coincidir o estar muy cerca de la casa del artesano.
- ✓ El artesano empleaba un elevado número de horas para fabricar cada uno de los productos de principio a fin.
- ✓ Cada producto era individual, original y diferente del anteriormente fabricado.
- ✓ La producción era baja y se destinaba al mercado local.

Diferencia entre artesanías y actividad artesanal

Una diferencia muy importante que permite distinguir a estas dos actividades es que en las artesanías se implementa solo las manos para producir y terminar un bien, en cambio en la artesanal se efectúa lo manual con las maquinas efectuando así la elaboración de un producto. Toda actividad productiva en cualquier ámbito, es importante ya que son parte de una economía, la cual es primordial para el desarrollo de los pueblos. En una economía como la de nuestro país, se desarrollan estas actividades, que han dado realce y fortalecimiento al turismo, que es considerado una actividad cultural y ancestral de los pueblos.

1.2.1.4 Clasificación de la actividad artesanal

- ✓ **Actividad artesanal en artesanía artística:** destinada a producir objetos de pieza única, de calidad estética o con fines decorativos, que reflejen modos de expresión del arte popular, tradicional o moderno y la capacidad creativa del autor, sin perjuicio de su utilidad funcional.

- ✓ **Actividad artesanal en artesanía utilitaria y moderna:** destinada a la producción de objetos o bienes que satisfacen una necesidad de uso o consumo de la persona o de otra actividad productiva.
- ✓ **Actividad artesanal en artesanía de servicio:** destinada a la instalación, mantenimiento o reparación de objetos o bienes artesanales.
- ✓ **Actividad artesanal en artesanía tradicional:** Son los objetos que representan las costumbres y tradiciones de una región determinada. Constituyen expresión material de la cultura de comunidades o etnias.

1.2.1.5 Características de la producción artesanal

Según la página web (www.mitecnologico.com, 2005); determina las características como:

- a) Fabricación manual, con la implementación de herramientas.
- b) En el mismo lugar se agrupan el usuario, el artesano, el mercader y el transporte.
- c) El productor elabora los bienes con sus manos en su totalidad, seleccionado personalmente la materia prima, dándole su propio estilo, su personalidad.
- d) Requiere de una fuerza laboral altamente especializada en el diseño de las operaciones de manufactura, especialmente para el armado final del producto.
- e) Tienen una organización descentralizada en una misma ciudad. Cada productor se especializa en un componente del producto.

De esta forma los productos que se elaboran de manera artesanal son transformados por efecto de la mano de obra y por el uso de máquinas. Además su

fabricación es netamente empírica, que tienen una creación limitada de trabajo porque son unidades pequeñas y son de baja productividad.

1.2.1.6 La actividad artesanal en el Ecuador

(Según el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, 1998), El Ecuador a través de su producción artesanal, desde hace varios años ha abierto una ruta de exportación; su cultura y tradiciones plasmados en el producto, ha tenido gran aceptación de turistas y mercados extranjeros, estableciendo canales de comercialización aunque de manera limitada y en pocas cantidades.

(Según investigaciones realizadas por la ESPOL , 2009), Manifiesta que la actividad artesanal en el Ecuador, es una labor considerada tradicional, con mayor representatividad en la región Sierra, la aspiración de las personas en emprender un negocio o sacar adelante a sus familias ha dado lugar a que muchas de ellas obtengan ingresos limitados estables, debido a que no requiere de fuertes inversiones para su funcionamiento por ser una actividad artesanal, además el desenvolvimiento del negocio o micro empresas puede llegar a depender casi de la habilidad del artesano para elaborar un producto que requiera la comunidad, dejando en libertad que hagan uso de sus conocimientos. En Ecuador existen aproximadamente 3.423 artesanos.

Entonces podemos decir que la actividad artesanal ha fortalecido a la economía ecuatoriana con el pasar del tiempo y que ha generado mejores ingresos económicos, todo esto a que existen instituciones que apoyan a los artesanos como lo son: mipro, CFN que facilitan a los pequeños artesanos a adquirir o

acceder a financiamientos y así mejoren la infraestructura de su pequeña, mediana o grande empresa y por ende que puedan competir en el mercado.

1.2.2 Creación de empresa artesanal – variable dependiente

Introducción

En América latina la actividad de las mi pymes es fundamental para el desarrollo de la sociedad y que actualmente generan fuentes de empleo, el objetivo primordial es crear nuevas oportunidades de mercado y aumentar la competitividad de las micro y pequeñas empresas. Actualmente la economía del Ecuador se encuentra bajo el esquema de dolarización, que persigue el crecimiento económico sostenido del país. En ese contexto, se han logrado importantes acciones en la estabilidad económica, en la planificación, la apertura de mercados, el saneamiento del sistema financiero, el reordenamiento del estado y en devolver la capacidad económica a los individuos, todo lo cual ha redundado en la reactivación productiva. Asimismo, el Ecuador en el sistema financiero internacional ha permitido la adquisición de créditos internacionales para el sector productivo. Estos recursos se han canalizado con éxito a través de la corporación financiera nacional al igual que otros países de América Latina.

1.2.2.1 Concepto de una empresa

Para determinar la importancia del tema de investigación se citara dos definiciones que permitan entender la comprensión de los conceptos que se presentaran en el transcurso del desarrollo de la tesis, para definir el concepto de Empresa, según expertos en la materia:

(Idalberto Chiavenato, 2007, pág. 4), autor del libro *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial*, la empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos. Explicando este concepto, el autor menciona que la empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social.

Además, los siguientes autores que menciono a continuación indican lo siguiente en el libro *Hacer Empresa*:

(GARCÍA DEL JUNCO & CASANUEVA ROCHA, 2008), definen la empresa como: una entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados.

Por lo que se puede concluir, que la empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que predomine en la industria a la que pertenece y que está conformada por un número de personas que no exceda un determinado límite de acuerdo a la magnitud de producción y la capacidad de la empresa, además que conlleva a realizar la actividad como es la producción, que satisfaga las necesidades de su comunidad, dentro de la misma genere fuente de empleos y por ende mejore la calidad de vida de su familia y la mejora continua de la economía de su país.

1.2.2.2 Origen de la empresa

(Origen de la empresa, 2011), Con la Revolución Industrial, propiamente el nacimiento de la máquina en 1776, surge la empresa como el conjunto de

procesos colectivos de producción en lugares comunes, siendo poblados por técnicos de procesos industriales, ingenieros y operarios que con distintas responsabilidades dentro de los diferentes procesos técnicos dieron lugar a las teorías de administración. Es esa la principal razón por la que la empresa se ha ido transformando de acuerdo al pensamiento administrativo. Esta a su vez interpreta el sistema económico y político, las condiciones del mercado internacional, los adelantos tecnológicos, los comportamientos sociales y la situación ambiental y cultural. La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando factores de cambio de una retribución que compensará el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios. Al estar formadas por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vida propia, que favorece el progreso humanitario - como finalidad principal - al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

1.2.2.3 Clasificación de las empresas

(Idalberto Chiavenato, 2007), existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras, se pueden clasificar de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles, a continuación se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos y su producción.

Según la actividad o giro, las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

- ✓ Empresas del sector primario
- ✓ Empresas del sector secundario
- ✓ Empresas del sector terciario

Las empresas de servicio son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:

- ✓ Transporte
- ✓ Turismo
- ✓ Instituciones financieras
- ✓ Servicios públicos energía, agua, comunicaciones
- ✓ Servicios privados asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo
- ✓ Educación
- ✓ Finanzas
- ✓ Salud

Según la forma jurídica

- ✓ Empresas individuales: si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.
- ✓ Empresas societarias o sociedades: constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad por acciones simplificada SAS.

Según su tamaño

En el caso del tamaño de la organización, no hay unanimidad entre los criterios profesionales a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los 28 principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, entre otros. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- ✓ Micro empresa: si posee 10 o menos trabajadores
- ✓ Pequeña empresa: si tiene un número entre 11 y 49 trabajadores
- ✓ Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores
- ✓ Gran empresa: si posee entre 250 y 1000 trabajadores
- ✓ Macro-emprendimiento si tiene más de 1000 trabajadores

Según su ámbito de actuación, en función del ámbito geográfico las empresas realizan su actividad, entre ellas distinguen:

- ✓ Empresas locales: son aquellas empresas que venden sus productos o servicios dentro de una localidad determinada.
- ✓ Empresas nacionales: son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.
- ✓ Empresas multinacionales: o empresas internacionales, son aquellas que actúan en varios países.
- ✓ Empresas Transnacionales: las empresas transnacionales son las que están establecidas en su país de origen y también se constituyen en otros países, para realizar sus actividades mercantiles de producción en los países donde se han establecido.

1.2.2.4 Ventajas y desventajas de constituir una empresa

TABLA N° 2 Ventajas y desventajas de constituir una empresa

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Menores costos: Dependiendo del tipo de negocio que inicie, los costos pueden ser menores.	Alto compromiso: Lanzar su propia empresa requiere un alto compromiso de tiempo y energías.
Independencia: Usted puede tomar todas las decisiones y crear todos los sistemas empresariales.	Alto riesgo: El éxito depende totalmente de usted y de su habilidad empresarial.
Selección de la ubicación: Usted puede seleccionar donde ubicar su empresa y que procedimientos de mercadeo utilizar.	Rentabilidad diferida: Cuando el mercado no se encuentra establecido, puede tomar más tiempo lograr la rentabilidad.
No hay compromisos: No hay historial de que preocuparse cuando lanza una nueva empresa.	Falta de capital: El financiamiento para una nueva empresa es más difícil de obtener.

Fuentes: Ventajas y desventajas de una empresa.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

1.2.2.5 Las empresas en el Ecuador

Las primeras microempresas en el Ecuador fueron de tipo artesanal formadas por ex empleados que trabajaban en fábricas textiles, de cuero, madera, metales y por estudiantes de centros artesanales. La microempresa artesanal se identificó por: poco capital, mucha mano de obra, baja producción, falta de crédito en el sistema financiero, ahorro mínimo, sin gestión empresarial, sin utilización de tecnología. La crisis económica de los años 80s fue el principal motivo para la creación de actividades artesanales familiares como carpintería, mecánica, panadería, peluquería, confección, tiendas de abastos, bazar, papelerías y salones de comida. La microempresa es la organización económica administrada por personas

emprendedoras que aplican autogestión y se adaptan al medio en que se desenvuelven.

El proceso de desarrollo de la microempresa ha sido acelerado, así que las microempresas de ayer son muy diferentes a las de hoy tanto cualitativa como cuantitativamente, es decir que ya son tecnificadas, dirigidas por profesionales que aplican conocimientos de gestión empresarial.

A la microempresa la podemos clasificar en los siguientes niveles:

- ✓ Microempresa de subsistencia
- ✓ Microempresa de crecimiento
- ✓ Microempresa cercana a pequeña industria

Proceso administrativo

Proceso administrativo según los expertos en la materia es una herramienta que constan de cuatro pasos claves como son planeación; donde se plantea el objetivo general y meta a la que quiere llegar la empresa el objetivo del presente trabajo es que permita controlar las principales variables involucradas en elaboración del jabón y faculte la toma de decisiones coherentes con la estrategia planeada, en cuanto a la organización es la que aporta a ordenar los medios para que los recursos humanos trabajen en equipo de forma eficaz hacia el objetivo general, específico de la empresa.

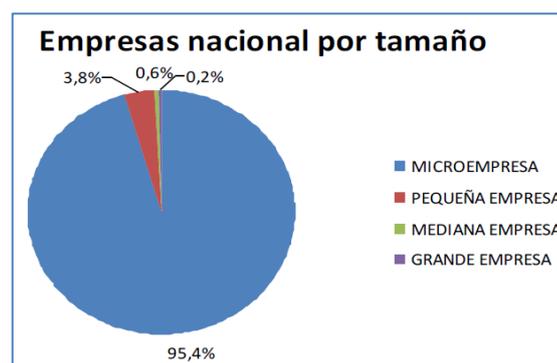
La función principal es disponer y coordinar todos los recursos disponibles como son materiales, humanos y financiero, otro de los puntos que intervienen es la dirección con la que tiene el propósito de impulsar, coordinar y estar alerta a las

acciones de cada uno de los miembros y grupo de personas que integran la empresa, con la finalidad que se cumplan los planes establecidos y por ultimo tenemos el control que nos manifiestas en decir que es la que se encarga de evaluar el desarrollo general de la empresa y que contribuye a asegurar que se alcancen los objetivos en los plazos establecidos y con los recursos proyectados.

1.2.2.6 Influencia de la empresa en la actualidad

(Segun, el INEC, 2010), Las micro, pequeñas y medianas empresas mi pymes dentro del tejido empresarial ecuatoriano tienen un aporte significativo, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de mi pymes. Esta tendencia se convierte en un dato duro sobre la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de contribuir al proceso de consolidación del sistema productivo nacional.

GRÁFICO N° 1 Influencia de las empresas en la actualidad

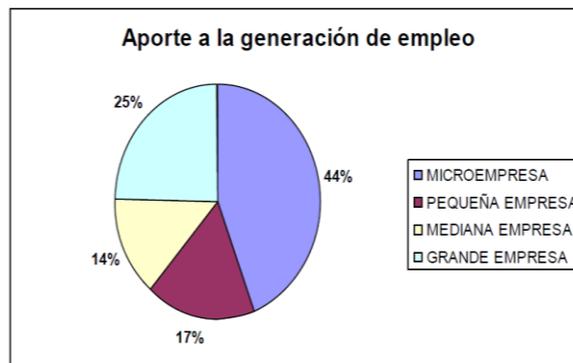


Fuentes: Censo Nacional Económico 2010.

(Segun, el INEC, 2010), Otro aspecto que también debemos resaltar, a la hora de analizar la estructura del tejido empresarial del Ecuador, es el significativo aporte del sector de las mi pymes a la generación de empleo nacional; pues de cada 4

puestos de trabajo que existen en el país 3 son generados por aquellas empresas categorizadas como micro, pequeñas o medianas.

GRÁFICO N° 2 Aporte de generación de empleo



Fuentes: Censo Nacional Económico 2010.

1.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

1.3.1 Constitución de la República del Ecuador, en el año (2008)

Art. 13.- Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales. El Estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria.

Art. 14.- Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, *sumak kawsay*. Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio

genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados.

Art. 15.- El Estado promoverá, en el sector público y privado, el uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas no contaminantes y de bajo impacto. La soberanía energética no se alcanzará en detrimento de la soberanía alimentaria, ni afectará el derecho al agua.

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas.

El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo.

1.3.2 Plan nacional del buen vivir, año (2009 - 2013)

El Objetivo 1, que dice auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial en la diversidad se refiere a la necesidad de contar con mecanismos de distribución y redistribución de la riqueza con la inclusión social y productiva de

los grupos menos favorecidos reconociendo la diversidad en un sentido amplio, y promoviendo la gestión sostenible del patrimonio natural.

El objetivo 6, que enuncia sobre garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas indica que el trabajo constituye la columna vertebral de la sociedad y es un tema fundamental de la vida de las personas y de las familias.

Objetivo la política 6.1, cuyo enunciado dice: valorar todas las formas de trabajo, generar condiciones dignas para el trabajo y velar por el cumplimiento de los derechos laborales en sus literales **a**, **b**, y **e**, se refiere a los derechos laborales, la legislación laboral, los mecanismos de control y a las prestaciones de seguridad social eficiente, transparente, oportuna y de calidad para las personas trabajadoras, sean las formas de trabajo que desempeñen.

En la política 6.2, que manifiesta el de impulsar el reconocimiento del trabajo autónomo, de cuidado humano, familiar y de autoconsumo, así como la transformación integral de sus condiciones para lo cual el cuantificar y visibilizar el aporte del trabajo de cuidado humano, autoconsumo y auto sustento, así como incrementar la cobertura de seguridad social y capacitación a quienes cuiden a personas con discapacidad que requieran atención permanente.

1.3.3 Código orgánico de la producción, comercio e inversión, (2010)

Art. 22.- Medidas específicas.- El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo a lo que regule la Ley de esta materia, **en el literal e** manifiesta:

Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector.

Desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la democratización de la producción. En su artículo 53 - **Definición y Clasificación de las mipymes.** Indica que la micro, pequeña y mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

En el capítulo II, en la democratización de la transformación productiva y el acceso a los factores de producción indica en su **Art. 57.- Democratización productiva.-** En concordancia con lo establecido en la Constitución, se entenderá por democratización productiva a las políticas, mecanismos e instrumentos que generen la desconcentración de factores y recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas.

Art. 59.- Objetivos de democratización.- La política de democratización de la transformación productiva se toma en cuenta los siguientes literales: **C.** Apoyar el desarrollo de la productividad de las mipymes, grupos o unidades productivas organizadas, por medio de la innovación para el desarrollo de nuevos productos, nuevos mercados y nuevos procesos productivos;

E. Apoyar el desarrollo de procesos de innovación en las empresas ecuatorianas, a través del diseño e implementación de herramientas que permitan a las empresas ser más eficientes y atractivas, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

1.3.4 Ley desarrollo de la cultura del emprendimiento, la creación y fortalecimiento de empresas sociales en el Ecuador, como mecanismo de generación de empleo y crecimiento económico, año (2006)

La presente ley en su artículo 1 - Disposiciones generales, indica que es un compromiso.

- ✓ promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.
- ✓ Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas;
- ✓ Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas;
- ✓ Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo;
- ✓ Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clúster productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo;

- ✓ Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial;
- ✓ Buscar a través de las diversas instituciones y mecanismos de apoyo al emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

La presente ley en su artículo 2 – en definiciones. Indica los siguientes conceptos:

- ✓ **Emprendedor.** Individuo o grupo de individuos capacidad de innovar; crear, consolidar y desarrollar sus propios emprendimientos, entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva; con una visión social de mercado, sin distinción de sexo, raza, o creencia religiosa.
- ✓ **Actividad emprendedora.** Cualquier intento de nuevos negocios o de creación de nuevas empresas, por un emprendedor o grupo de emprendedores.
- ✓ **Cultura.** Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización;
- ✓ **Emprendimiento.** Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado.
- ✓ **Creación de empresas.** Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;
- ✓ **Formación para el emprendimiento.** La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con

acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo;

- ✓ **Organización de apoyo al emprendimiento.** Es cualquier Entidad Pública o privada, Centro de Educación básica, media o superior, Fundación y Corporación sin fines de lucro, Incubadora de empresa, parque científico o tecnológico, gremio, asociación empresarial, que dentro de sus objetivos se encuentra el desarrollo, fomento, y apoyo al emprendimiento, o que mantengan programas permanentes de apoyo a emprendedores que se encuentren legal y debidamente constituidas y registradas en los Ministerio de Industria, Comercio o Turismo.

1.3.5 Ley de defensa del artesano, año (1998)

Según La Ley de Defensa al Artesano entre sus artículos hace referencia a las actividades en que están enmarcados como: artes, oficios y servicios; los mismos que deben estar organizados:

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

b) Artesano. El trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo, desarrolla su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implemento de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al 25% del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios.

c) Operario. Persona que sin dominar de manera total los conocimientos teóricos y prácticos de un arte u oficio y dejando de ser aprendiz, contribuye a la colaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de un maestro taller.

1.3.6 Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria del sector financiero, popular, solidario en el año (2012), manifiesta:

Art. 1.- Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Acción de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

Se considerarán también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional.

Art. 74.- Las personas responsables de la Economía del Cuidado. Para efectos de esta Ley se refiere a las personas naturales que realizan exclusivamente actividades para la reproducción y sostenimiento de la vida de las personas, con relación a la preparación de alimentos, de cuidado humano y otros.

Art. 75.- Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos.- Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes.

Art. 76.- Comerciantes minoristas.- Es comerciante minorista la persona natural, que de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

Art. 77.- Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

1.3.7 Ley de Gestión Ambiental

Capítulo II de la evolución de impacto y de control ambiental.

En su art. 19. Manifiesta. Las obras públicas, privadas o mixtas, y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, serán calificados previamente a su ejecución, por los organismos descentralizados de control, conforme el Sistema Único de manejo Ambiental, cuyo rector será el precautelatorio.

En su art. 20. Manifiesta. Para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva, otorgada por el Ministerio del ramo.

Un estudio ambiental es un conjunto de análisis técnico, científico, sistemático cuyo objetivo es la identificación y evolución de los impactos ya sean estos positivos y/o negativos, que pueden producir una reacción en nuestro entorno. Los proyectos generan innovaciones en el medio ambiente donde van a operar, estas innovaciones pueden beneficiar como también perjudicar al mismo, por lo que se requiere evaluar dichos impactos.

1.4 MARCO REFERENCIAL

1.4.1 Cantón de La Libertad

La provincia de Santa Elena geográficamente se encuentra ubicada al suroeste de la cuenca hidrográfica del río Guayas, dentro de la región costera del Ecuador y al oeste de Guayaquil. Está constituida por los cantones: La Libertad, Salinas conformado por 6 parroquias y Santa Elena con 7 parroquias. Tiene como límites a la provincia de Manabí por el Norte; al Sur y al Oeste con el Océano Pacífico y al Este con el cantón Guayaquil, posee una extensión territorial de 6050 Km².

Para el presente estudio se ha considerado recopilar información que se encuentra en la Biblioteca Municipal del cantón La Libertad y a disposición del sitio web del municipio, para describir los antecedentes del nombre del pueblo de La Libertad tiene su historia. Hasta el año 1918 se llamó Agujereada. Esta fue la denominación oficial y legal de La Libertad hasta el año 1918.

En los documentos y en los libros de las sesiones de la Municipalidad de Santa Elena, La Libertad aparece con el nombre de recinto Agujereada del citado cantón. Este nombre de La Libertad, nada tiene que ver con los ingleses ni con el petróleo. Los funcionarios de la Anglo bautizaron con el nombre de Puerto Rico al asentamiento de sus oficinas, viviendas y demás centros de producción. En el año 1918, "los vecinos del recinto Agujereada" presentaron a la municipalidad de Santa Elena, mediante una solicitud, para que se cambie el nombre del recinto Agujereada por el de La Libertad.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente trabajo se desarrolló considerando la investigación cuantitativa, uno de los enfoques recomendados para el desarrollo de la misma por ser más flexible que permite la realización de ajustes, a fin de aprovechar la información reunida en las fases tempranas de la realización.

Donde se aplicaron la investigación de tipos de campo, bibliográficas y documentales, además de métodos que se ajustaron a la hipótesis de la investigación dentro de esos se contó, con el inductivo, deductivo, analítico y sintético que sirvió para un mejor desarrollo de la investigación. Las fuentes primarias que se utilizaron fueron la observación, encuesta y entrevista.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad que se utilizó en esta investigación fue la cualitativa y cuantitativa.

En la investigación cualitativa se describió de forma directa sobre el objeto de estudio porque se observó el lugar donde los artesanos realizan su actividad donde se palpó la carencia de infraestructura para realizar sus funciones por la falta de empresas que existe en el cantón. En cuanto a la investigación cuantitativa sirvió para examinar los datos de manera numérica que se obtuvo de la encuesta donde se determinó que es necesario la creación de una empresa productora para mejorar

el desempeño de sus funciones y por ende satisfagan las necesidades de sus clientes.

2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para desarrollar el presente trabajo de investigación, dentro de la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, año 2014, se consideró la utilización de fuentes primarias en el caso de documentos y secundarios en el caso de libros, revistas, periódicos y otras publicaciones concerniente a la creación de empresas.

2.3.1 Por su propósito

Se consideró en la utilización de investigación aplicada, existen indicios de artesanos que se dedican a la elaboración del producto donde se aplican diferente manera de elaboración del mismo. Indagando la situación actual de las personas que se dedican a esta labor como es denominada actividad artesanal en el cantón de La Libertad, la diligencia de nuevas empresas en el proceso y por ende obtener mejoras en el sector antes mencionado, se manifiesta que es necesaria la incorporación de nuevas empresa para el logro y puedan obtener un mejor desempeño en cada una de sus funciones para el cumplimiento de los objetivos.

2.3.2 Por el nivel de estudio

Se consideró, el nivel descriptivo en donde se describió, registró, analizó e interpretó los resultados obtenidos donde se apoyó por la obtención de fuentes

primarias y secundarias efectuando la entrevista a personas profesionales y especialistas involucradas en el tema, además se elaboró el modelo de encuestas para aplicarlas a la muestra que se obtuvo. De igual forma se apoyó de documentos publicados en la página oficial del Banco Central del Ecuador y la CFN. La investigación permitió alcanzar el conocimiento y entendimiento de diferentes situaciones, cualidades y costumbres que prevalecen en el proceso de la búsqueda de información, lo que proporcionó conocer a fondo los parámetros necesarios para justificar su inserción en el cantón de La Libertad.

2.3.3 Por el lugar

Se consideró investigación bibliográfica, porque se utilizó consultas de libros, artículos, periódicos y publicaciones con temas relacionados a la creación de empresas y que tenían similitud con el proyecto, se requiere de conocimientos de elaboración de proyectos, de aspectos financieros y procesos de calidad en servicios, metodología de la investigación, estudio técnico y administrativo.

También se consideró la investigación documental donde se fundamentó en la consulta de libros, circulares, expedientes, revistas y que se encuentra en archivos para así ir obteniendo datos de relevancia y de actualización, de tal forma poder determinar la técnica de investigación adecuada en el presente proyecto de investigación.

En cuanto a la investigación campo, se tomó contacto en forma directa con los productores o personas que se dedican a esta labor artesanal, para obtener datos directos a través de la indagación, donde se compartió como es el proceso de elaboración del producto y además se obtuvo información fundamental para el estudio de mercado.

2.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para llevar a cabo esta investigación se aplicó varios métodos con el objetivo de identificar los futuros problemas por lo que se podría atravesar la institución, de tal forma poder establecer las posibles soluciones, en la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, año 2015. En el presente trabajo se estableció los siguientes métodos a utilizar:

Por lo consiguiente los métodos escogidos lo menciono a continuación

Inductivo: con este método va de lo particular a lo general de tal manera que se dio la descripción y registro de la información que se hizo a través de la observación directa con los productores artesanales con procedimientos interpretativos, como el conocimiento directo de la actividad artesanal que desempeñan y también se percibió la experiencia de cada uno de ellos.

Deductivo: Este método va de lo general a lo particular de tal forma que se puede decir que el método deductivo es aquel que parte de los datos o de todas la teorías generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir, parte de verdades previamente establecidas como principios generales para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

Analítico: con este método de investigación permitió recopilar la información necesaria que se requiere para analizar y detallar el grado de factibilidad que existe para crear una empresa dedicada a la elaboración de jabón artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón de La Libertad.

Sintético: este método se utilizó para la comprensión de lo que ya se conoce, es así que la síntesis y el análisis fueron indispensable, permitió deducir nuevos

juicios y argumentos en el estudio de las variables, en la formulación de soluciones en la creación de empresa, en el procesamiento y en la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.5.1 Observación

Mediante la técnica, de la observación se obtuvo información directa, con las personas que se dedican a este labor además se visualizó el ambiente donde desempeñan sus actividad , con todo esto se determinó las debilidades y las falencias existentes en cuanto a la elaboración del producto, de esta manera se conoció con exactitud a que competencia y mercado se va a enfocar ya que debe de existir un diagnóstico previo, la observación además estas considerada como aquel proceso que permite obtener información directa de los perfiles de desempeño en los miembros de la organización, y determinar sus rasgos esenciales del fenómeno que sirva de complemento para el estudio.

2.5.2 Encuesta

Es un técnica muy importante que sirvió para obtener información precisa para así realizar un análisis de cómo está en realidad el problema, además permitió conocer datos reales para hacer las respectivas aplicaciones. Las personas a las cuales se realizó las encuestas estuvieron dirigidas a dueños de tiendas, híper market y despensas donde expusieron mediante sus propias palabras hechos, razones y opiniones sobre la investigación de tal forma que facilitó llegar a una conclusión verídica. Es recalcar que la encuesta es un instrumento guía, mediante el cual se establece el diagnóstico, la factibilidad para la propuesta de creación de

una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado. Y que a la vez se refiere a la descriptiva, que tiene como finalidad; describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza del fenómeno en estudio.

2.5.3 Entrevista

Es una técnica muy importante que sirvió para obtener información relevante sobre el objeto de estudio como es la creación de empresa y que se la realiza a personas que apoyan esta clase de proyectos como son los profesionales especialistas. El éxito de la investigación depende de la calidad de la información que se adquiera, tanto de las fuentes primarias como de las secundarias así como del procesamiento y presentación de la información.

2.6 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se diseñó el instrumento en función de las necesidades y de los objetivos propuestos en la presente investigación, que faciliten y se obtenga información veraz y confiable. Para la elaboración del instrumento de la ficha de observación se consideró las siguientes **dimensiones** y subdimensiones:

- ✓ **Formas de organización:** Trabajo grupal e individual.
- ✓ **Funciones de los artesanos:** Disponibilidad de tiempo para la producción, secuencia de actividades.
- ✓ **Maquinaria utilizada:** Artesanal, Semi industrial e industrial.
- ✓ **Talento humano:** Capacitación, aprendiz.
- ✓ **Almacenamiento:** Con controles y sin controles.

A partir del resultado de la ficha de observación se procede a realizar el análisis individual, grupal, las funciones de ellos, la maquinaria utilizada, el recurso

humano y por último el almacenamiento que utiliza cada uno de los artesanos para la elaboración del producto, para determinar las causas que provocan que carezca de capital, identificando comportamientos en cada una de las áreas y aplicar medidas correctivas para el desarrollo estructural y físico de la institución, logrando con la creación minimizar las debilidades y aprovechar las oportunidades para el mejoramiento del mismo.

Para la construcción del instrumento de la encuesta se consideró un plan con el cual consta de las siguientes etapas y pasos:

Primera etapa: Definición del objetivo y del instrumento.

Pasos

- ✓ Revisión y análisis del problema de investigación
- ✓ Definición del propósito del instrumento
- ✓ Revisión de trabajos relacionados con la construcción del instrumento
- ✓ Consulta a expertos en la elaboración del instrumento
- ✓ Determinación de la población
- ✓ Determinación del objetivo, contenido y tipos de ítems del instrumento

Segunda etapa: Diseño del instrumento

Pasos

- ✓ Construcción de ítems
- ✓ Conformación de los instrumentos

Tercera etapa: Ensayo del instrumento

Pasos

- ✓ Sometimiento de los instrumentos a juicio de expertos
- ✓ Nueva redacción de acuerdo a recomendaciones de los expertos
- ✓ Aplicación del instrumento a una muestra piloto

Cuarta etapa: Elaboración definitiva del instrumento

Pasos

- ✓ Impresión del instrumento

Para la construcción del siguiente instrumento se consideró una guía de entrevista:

La entrevista facilitó información de datos sobre la perspectiva del sector artesanal y de lo que se está investigando, esta técnica permite identificar sus opiniones sobre cuales consideran que son sus fortalezas y debilidades, puesto que la entrevista está diseñada, para obtener información en forma verbal las mismas que fue diseñada con anterioridad.

Por lo expuesto anteriormente es la más conveniente para ponerlo en práctica en la recolección de información en el cantón de La Libertad, provincia de Santa Elena puesto que se tiene mayor flexibilidad al realizar la entrevista a los principales representantes de las instituciones públicas como es la CFN y MIPRO, donde el profesionales especialista por medio de la institución que representan son las que financia esta clase de proyecto en el país y están perenne con la temática.

2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1 Población

TABLA N° 3 Población

Elementos	#
Productores	14
Tiendas	300
Híper Market	16
Despensas	80
Total	410

*Fuente: I. Municipalidad de La Libertad
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.*

Por lo relacionado, de la población mayor se determina la muestra y se aplicó como técnica de la encuesta.

TABLA N° 4 Obtención de muestreo

Población – obtención de muestreo	
Elementos	#
Tiendas	300
Híper Market	16
Despensas	80
Total	396

*Fuente: I. Municipalidad de La Libertad
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.*

2.7.2 Muestra

Formula de la muestra

$$n = \frac{N_i}{e^2 (N - 1) + 1}$$

Simbología

n= tamaño de la muestra

m= población

e= margen de error

$$n = \frac{396}{(0,05)^2 (396 - 1) + 1}$$
$$n = 199,24528$$
$$\text{Fraccion muestral} = \frac{n}{N}$$
$$F. M. = \frac{199,24528}{396} = 0,50314$$

Por lo deducido, luego de haber aplicado la formula estadística, la muestra queda de la siguiente manera para poder aplicar la encuesta.

TABLA N° 5 Muestra

Elementos	#
Tiendas	151
Híper Market	8
Despensas	40
Total	199

Fuente: I. Municipalidad de La Libertad.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

2.8 PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se refiere a los procedimientos estadísticos y a la exposición de los resultados. Como ejemplo lo siguiente; A continuación se detalla la secuencia realizada en esta investigación:

- 1) Esquematización de la estrategia de investigación.
- 2) Definición de los procedimientos implementados para el desarrollo de la estrategia.
- 3) Definición de las variables de interés.
- 4) Explicación del proceso mediante el cual fueron seleccionados los participantes del estudio.
- 5) Discusión de los instrumentos utilizados para el estudio.
- 6) Recolección de datos.

2.8.1 Procesamiento

El procesamiento lleva el siguiente orden:

- 1) Organizar los datos auscultados.

- 2) Tabulación de datos.
- 3) Elaboración de tablas y gráficos de los datos a obtenerse.
- 4) Presentación del proceso de análisis aplicado a los datos.
- 5) Formulación de las conclusiones.
- 6) Planteamiento de las recomendaciones.
- 7) Finalmente la elaboración de la propuesta.

CAPÍTULO III
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS
RECOPIACIÓN DE FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS

Luego de determinar la metodología necesaria en el trabajo de investigación, identificada en el capítulo anterior, se dio paso a la obtención de la información relevante mediante la aplicación de varios instrumentos, para el conocimiento de resultados, considerando para ello, tablas, gráficos e interpretaciones pertinentes.

TABLA N° 6 Instrumento a utilizar

N°	INSTRUMENTOS	DIRIGIDO A
1	Ficha de observación	Artesanos
2	Ficha de encuestas	Tiendas Híper market Despensas
3	Ficha de entrevista	Directivos

Fuentes: Instrumentos

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Con la información recaudada se pudo realizar un estudio personalizado y la elaboración de datos estadísticos para analizar las tendencias en el consumo, prever la cantidad de productos, localizar los mercados más rentables para el bien o servicio, analizar la conducta de los consumidores, identificar elementos clave de sus necesidades, sus actividades y motivaciones generales. La muestra a la que se refiere el presente estudio, corresponde a los clientes que son las tiendas, híper market y despensas del cantón de La Libertad.

3.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA FICHA DE OBSERVACIÓN A LOS ARTESANOS

TABLA N° 7 Ficha de observación

FICHA DE OBSERVACIÓN							
DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	SI		NO		TOTAL	
		#	%	#	%	#	%
FORMAS DE ORGANIZACIÓN	Trabajo grupal	10	71%	4	29%	14	100%
	Trabajo individual	12	86%	2	14%	14	100%
FUNCIONES DE LOS ARTESANOS	Disponibilidad de tiempo para la producción	10	71%	4	29%	14	100%
	Hay secuencia de actividades	12	86%	2	14%	14	100%
MÁQUINARIA UTILIZADA	Artesanal	12	86%	2	14%	14	100%
	Semi industrial	4	29%	10	71%	14	100%
	Industrial	2	14%	12	86%	14	100%
TALENTO HUMANO	Capacitación	4	29%	10	71%	14	100%
	Aprendiz	6	43%	8	57%	14	100%
RECURSOS	Materiales para la gestión	10	71%	4	29%	14	100%
	Materiales para la distribución	10	71%	4	29%	14	100%
ALMACENAMIENTO	Controles	0	0%	14	100%	14	100%

Fuente: Datos de investigación a los artesanos.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

En las dimensiones relacionadas con las formas de organización, se pudo apreciar que el 86% manifestó que existe secuencia para la elaboración artesanal del producto, en cuanto a la maquinaria que utilizan los artesanos productores en su mayoría son herramientas artesanales, el 100% mencionó que no cuentan con controles por lo que son productos elaborados de manera artesanal ellos piensan que no es necesario para esta actividad.

Cabe destacar que los artesanos al momento de elaborar el jabón no cuentan con una gran infraestructura para la elaboración del mismo, es por eso que se hace énfasis en la creación de una empresa productora de esta magnitud donde puedan brindar un mejor producto a los consumidores, personas aledañas al sector y por ende mejoren su calidad de vida en la actividad que desempeñan.

3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LOS CLIENTES

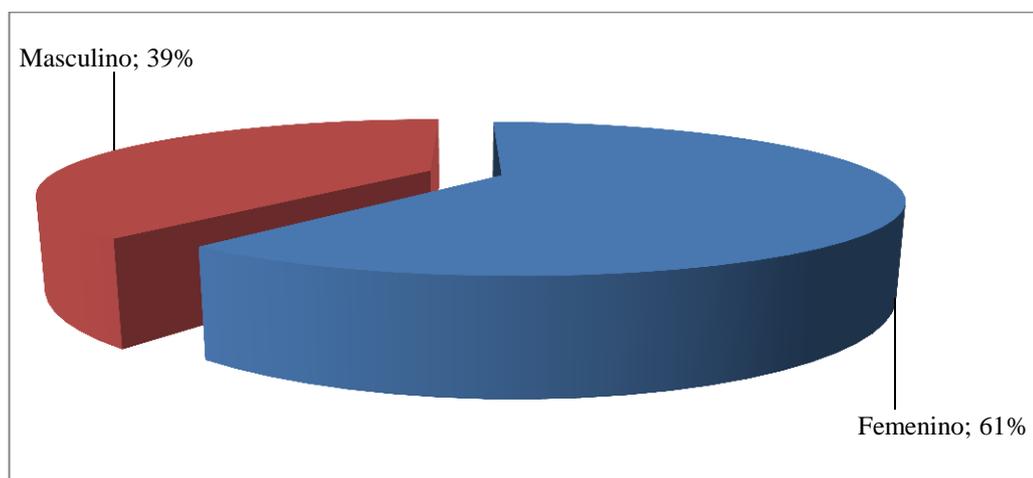
TABLA N° 8 Género

Alternativas	Frecuencia	%
Femenino	121	61%
Masculino	78	39%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 3 Género



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis:

Se tomó en cuenta el género de los habitantes por ser de gran importancia para el proyecto, como se puede observar de las encuestas realizadas de un total de 199 personas, muestra que la mayor frecuencia de habitantes en el cantón de La Libertad son las mujeres, y que el género masculino no predomina en el sector antes mencionado, esto demuestra que el mayor índice de aceptación lo tendremos en el sexo femenino, por este motivo se buscaran alternativas para fomentar la aceptación del jabón como actividad artesanal a base de pinzote, por parte del género masculino.

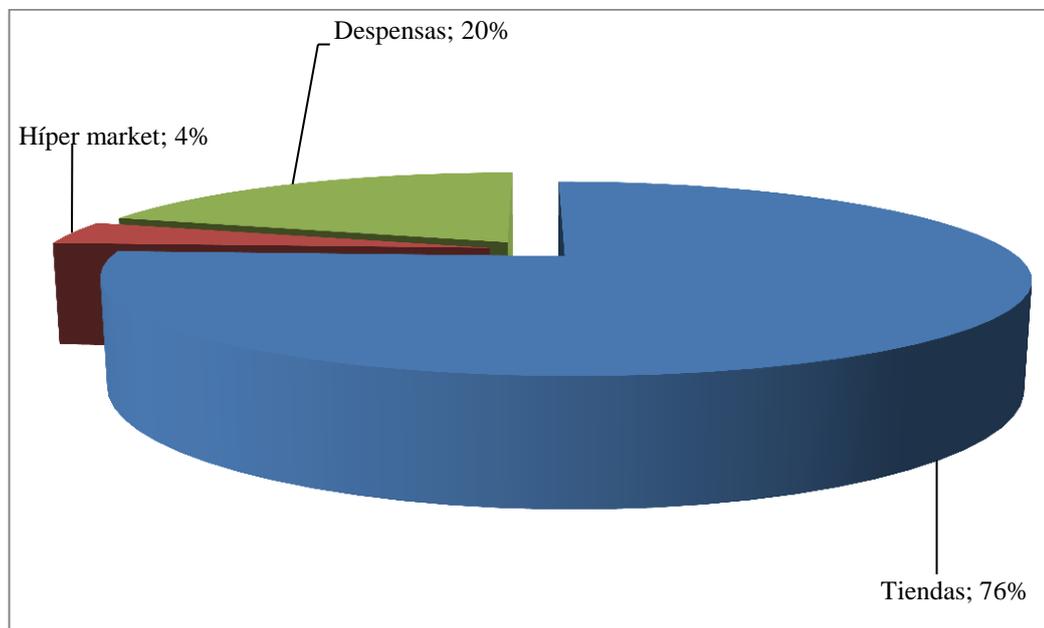
TABLA N° 9 Tipo de negocio

Alternativas	Frecuencia	%
Tiendas	151	76%
Híper market	8	4%
Despensas	40	20%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 4 Tipo de negocio



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

En cuanto al tipo de negocio, como se puede apreciar en el gráfico existe una mayor frecuencia de tiendas donde las personas buscan algún artículo en general, de igual manera se expenden diferentes artículos en despensas donde algunas de la personas también frecuentan esos lugares cuando no encuentran lo que necesitan o buscan por optar algún producto.

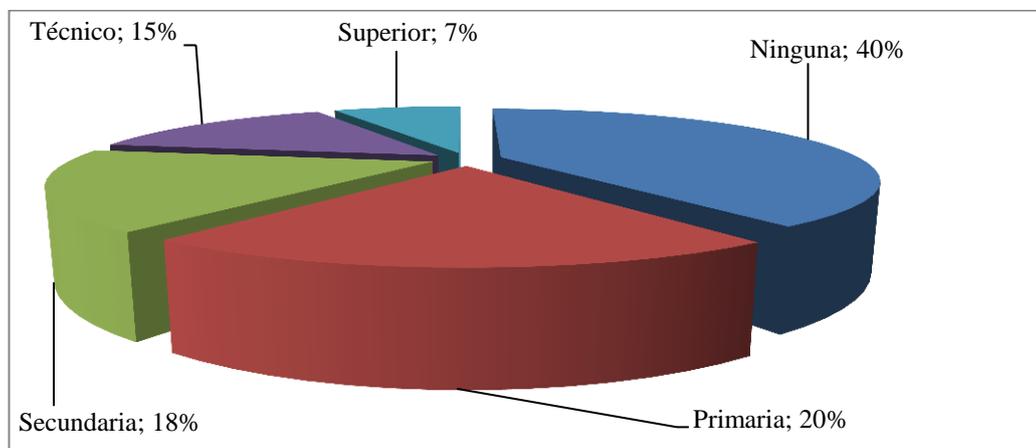
TABLA N° 10 Nivel de educación

Alternativas	Frecuencia	%
Ninguna	80	40%
Primaria	40	20%
Secundaria	35	18%
Técnico	29	15%
Superior	15	8%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 5 Nivel de educación



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis:

En el cantón de La Libertad, el nivel de educación primaria tienen un índice muy alto donde algunas personas manifestaron que no continuaron sus estudios por los escasos recursos que pasaban por ese momento, en cuanto al nivel secundario son pocas las personas que culminaron con esa etapa de su vida, le tocó trabajar una vez terminado sus estudios, con respecto a los estudios superiores el índice es muy bajo los encuestados manifestaron que fue muy difícil culminar su carrera y que parte fundamental de ello se lo deben a sus padres con esto comprobamos que hay personas que pueden ayudar en el desarrollo de la empresa en los diferentes campos como administrativo, operativo entre otros.

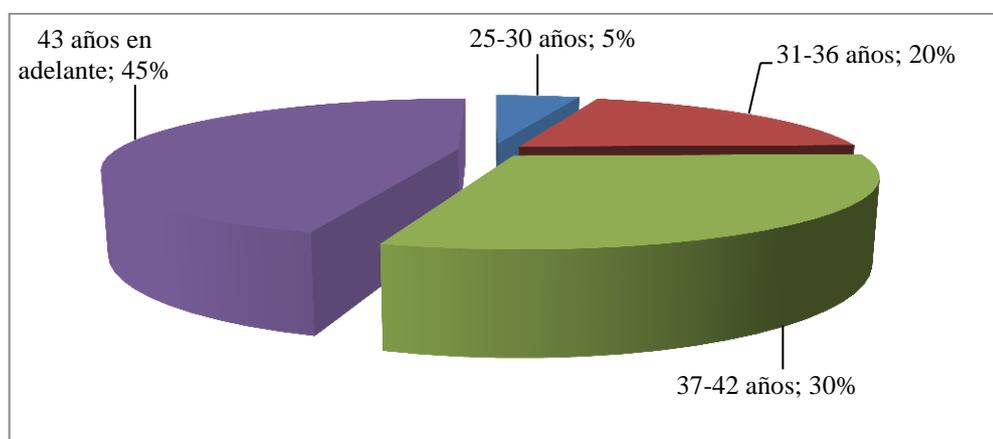
TABLA N° 11 Edad

Alternativas	Frecuencia	%
25-30 años	10	5%
31-36 años	39	20%
37-42 años	60	30%
43 años en adelante	90	45%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 6 Edad



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

Para el estudio se consideró el rango de edad de los encuestados por la importancia que tiene al momento de establecer nuestro mercado meta. Para realizar un estudio equitativo se tomó en consideración cuatro fragmentos, para la creación de la empresa: en el rango de 25-30 años, se incluirían a personas adolescentes que es representado por ser un sector muy pequeño en el estudio, en cuanto al rango de 31 a 36 años tiene unja frecuencia moderada según los resultados obtenidos de las encuestas, en el rango de 37-42 años cuenta con una frecuencia mayor y con el rango de 43 años en adelante representa una gran parte de los encuestados donde existe un mayor índice de aceptación, por lo que enfocaremos nuestro mercado a ese sector y los futuros clientes.

Pregunta N° 1 ¿Qué tiempo lleva en su negocio?

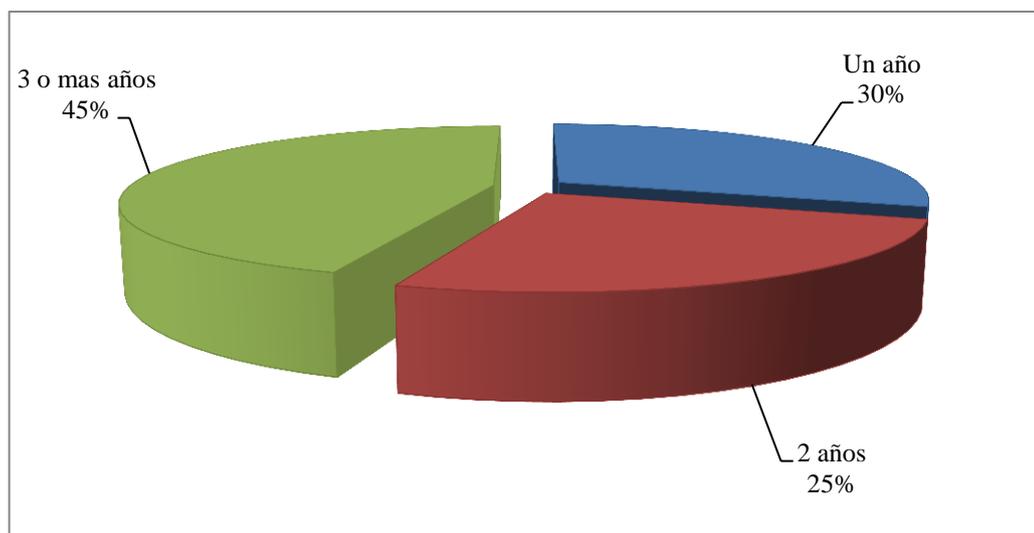
TABLA N° 12 Tiempo del negocio

Alternativas	Frecuencia	%
Un año	60	30%
2 años	50	25%
3 o más años	89	45%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 7 Tiempo del negocio



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

Como se puede observar en el gráfico, de un total de 199 personas encuestada existe un pequeño índice de que tiene su negocio por un año y con 25% tiene su local por dos años en su poder mencionaron que le ayuda a mejorar sus ingresos en sus hogares, y por más de 3 años en el negocio manifestaron que es una actividad que deja un mayor grado de ganancia y que permite estar cerca de sus hogares.

Pregunta N° 2 ¿Usted está de acuerdo que el servicio al cliente es de gran importancia?

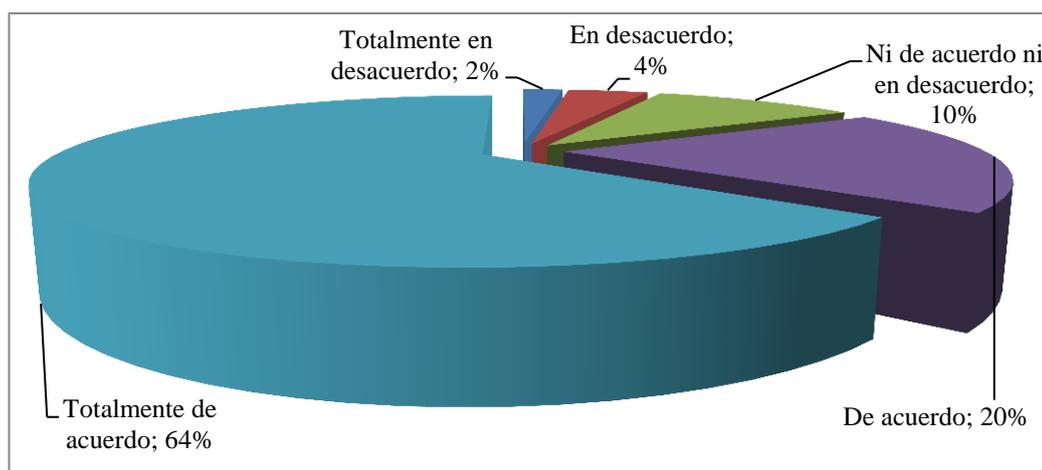
TABLA N° 13 Servicio al cliente

Alternativas	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	4	2%
En desacuerdo	8	4%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	20	10%
De acuerdo	40	20%
Totalmente de acuerdo	127	64%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 8 Servicio al cliente



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

En el presente estudio se tomó la importancia en la atención al cliente, como se puede apreciar en el gráfico estuvieron ni de acuerdo ni en desacuerdo un 10% y con un mayor índice de los encuestados manifestaron que es de vital importancia para su negocio la atención al cliente ya que si se atiende de buena manera el cliente regresará a su local al momento que necesite algún producto en general y que será beneficio para su negocio.

Pregunta N° 3 ¿Cree usted que es necesario la implementación de nuevas empresas para satisfacer las necesidades de los clientes?

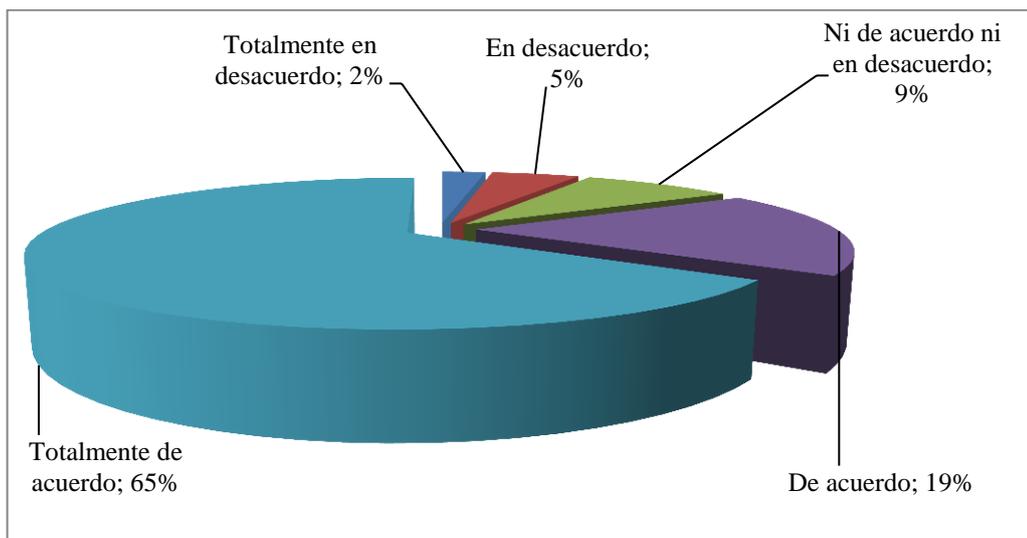
TABLA N° 14 Implementación de nuevas empresa

Alternativas	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	5	3%
En desacuerdo	10	5%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	17	9%
De acuerdo	37	19%
Totalmente de acuerdo	130	65%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 9 Implementación de nuevas empresas



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

Como se puede observar en el grafico la implementación de nuevas empresas es de vital importancia en el sector la mayoría de los encuestados manifestaron que es necesario que se cree nuevas empresas para que genere mejores ingresos y por ende mejore la economía del país.

Pregunta N° 4 ¿Usted estaría de acuerdo que se cree una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado dentro del mercado local?

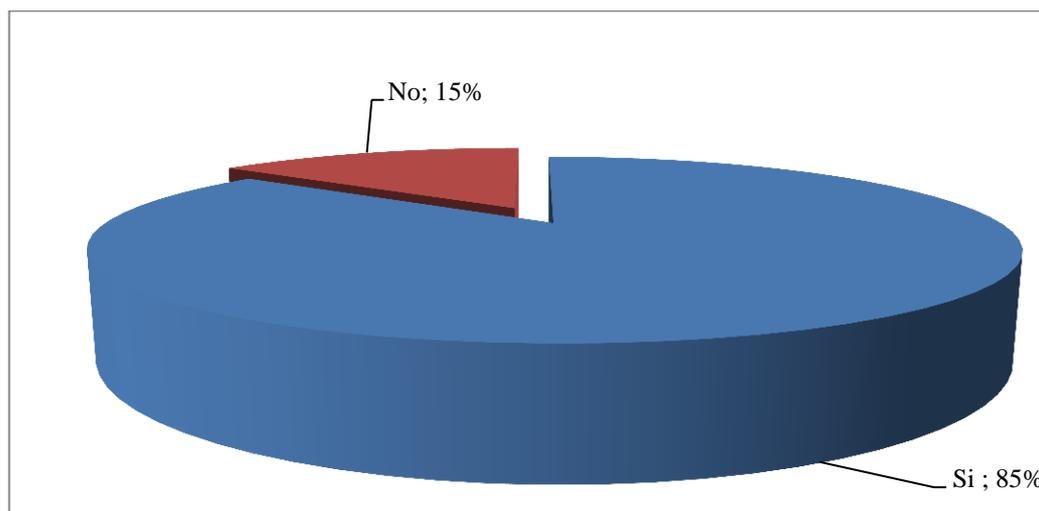
TABLA N° 15 Creación de empresa productora

Alternativas	Frecuencia	%
Si	170	85%
No	29	15%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 10 Creación de empresa productora



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

En su mayor parte la población del cantón de La Libertad desea tener un producto nuevo como es el jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado, los encuestados en su mayoría manifestaron que si están totalmente de acuerdo que se cree el proyecto donde recalcaron que activaría la economía del sector en cuanto a la fuente de trabajo que generaría el mismo y que en la actualidad le gustaría que se desarrollen proyectos de esta magnitud.

Pregunta N° 5 ¿Qué características son las que más toma en cuenta al momento de adquirir un producto?

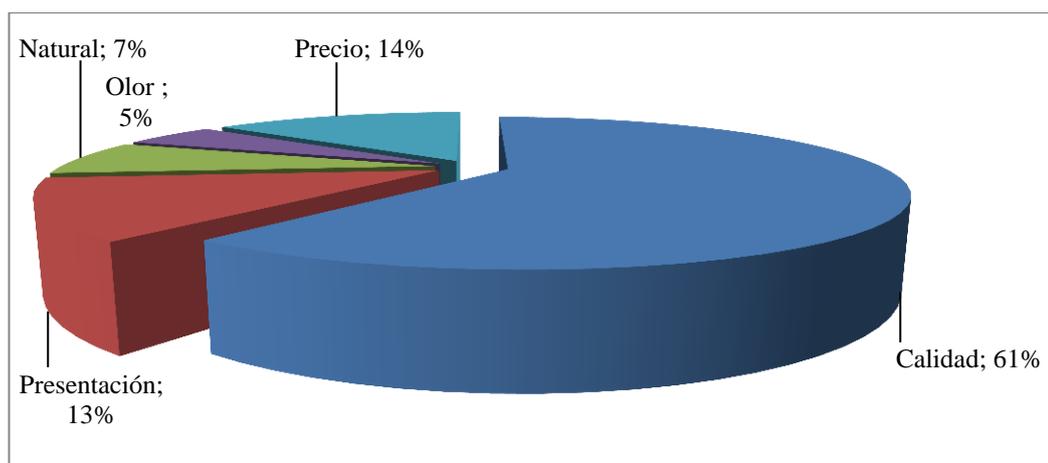
TABLA N° 16 Características al adquirir un producto

Alternativas	Frecuencia	%
Calidad	121	61%
Presentación	25	13%
Natural	15	8%
Olor	10	5%
Precio	28	14%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 11 Características al adquirir un producto



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

En cuanto a la característica que más toma en cuenta al momento de adquirir un producto, mencionaron que es de mucha importancia la calidad del producto, así mismo la presentación también es primordial en un producto y que es fundamental que tenga un precio accesible o acorde a sus necesidades, también es relevante a la hora de comprar el producto porque alguno de ellos no cuentan con suficiente recursos.

Pregunta N° 6 ¿Cuánto estaría dispuesto pagar por el producto como es el jabón?

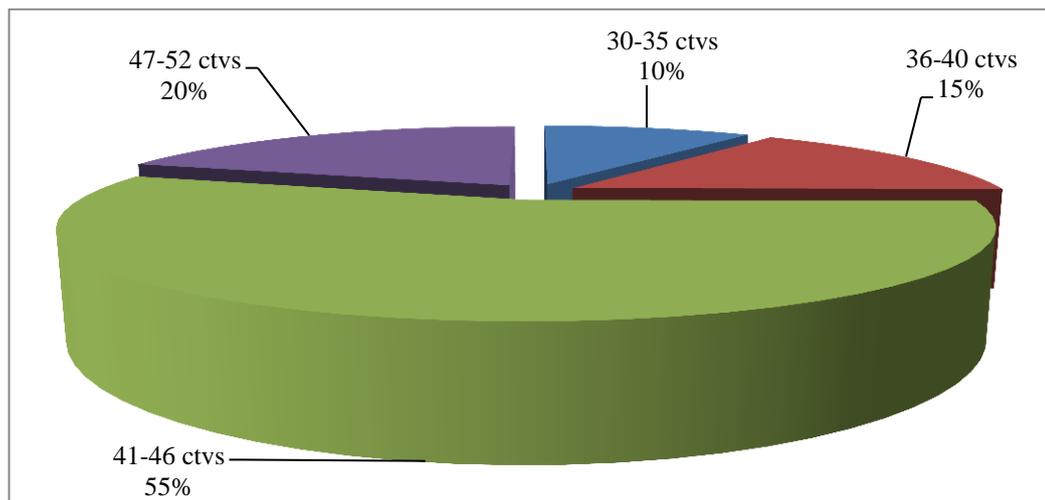
TABLA N° 17 Precio del producto

Alternativas	Frecuencia	%
30-35 ctvs.	20	10%
36-40 ctvs.	30	15%
41-46 ctvs.	109	55%
47-52 ctvs.	40	20%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 12 Precio del producto



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

Los encuestados manifestaron que el valor que estarían dispuestos a pagar por el producto es muy importante, el estudio muestra que en su mayoría estaría dispuesto a cancelar de \$0,41 a 46 ctvs., que es un precio acorde a sus necesidades y que la mayoría de sus clientes que acuden a sus diferentes negocios optarían por ese precio siempre y cuando cumplan con sus expectativas, mencionaron que si el precio es de \$0,30 a 0,35ctvs., el producto se vendería un poco más y siempre y cuando el producto tenga salida y sea de calidad.

Pregunta N° 7 ¿Cada que tiempo usted se abastecería del producto como es el jabón en su negocio?

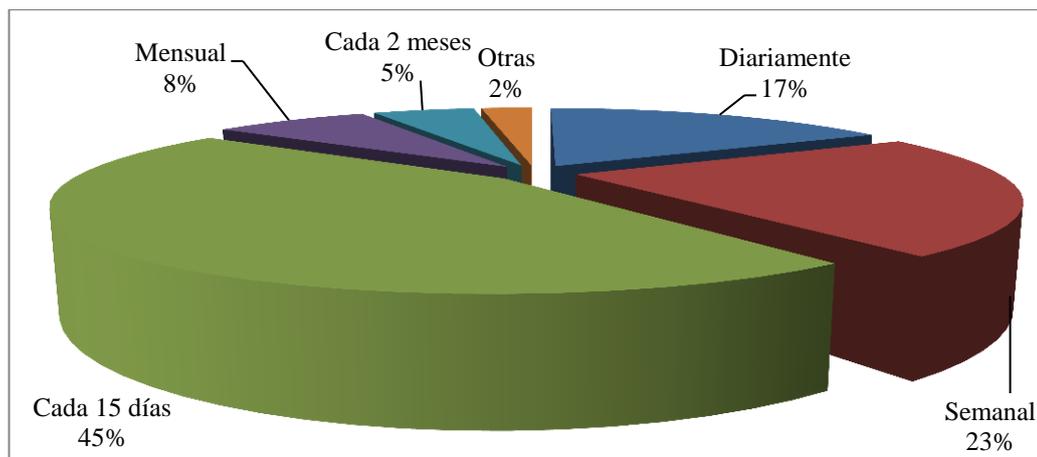
TABLA N° 18 Tiempo de abastecimiento del producto en su negocio

Alternativas	Frecuencia	%
Diariamente	34	17%
Semanal	45	23%
Cada 15 días	90	45%
Mensual	15	8%
Cada 2 meses	10	5%
Otras	5	3%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 13 Tiempo de abastecimiento del producto en su negocio



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

En cuanto al abastecimiento del producto en sus diferentes locales la mayoría optó por abastecerse cada quince días que es la mejor manera para alguno de ellos, en cuanto a la opción de semanalmente dijeron que si el producto es de calidad lo harían y si no si tiene salida lo realizarían cada mes mencionaron que no le resultaría tener el producto por mucho tiempo si es el caso que no se venda.

Pregunta N° 8 ¿Cómo usted captaría la atención del cliente para la aceptación de un nuevo producto?

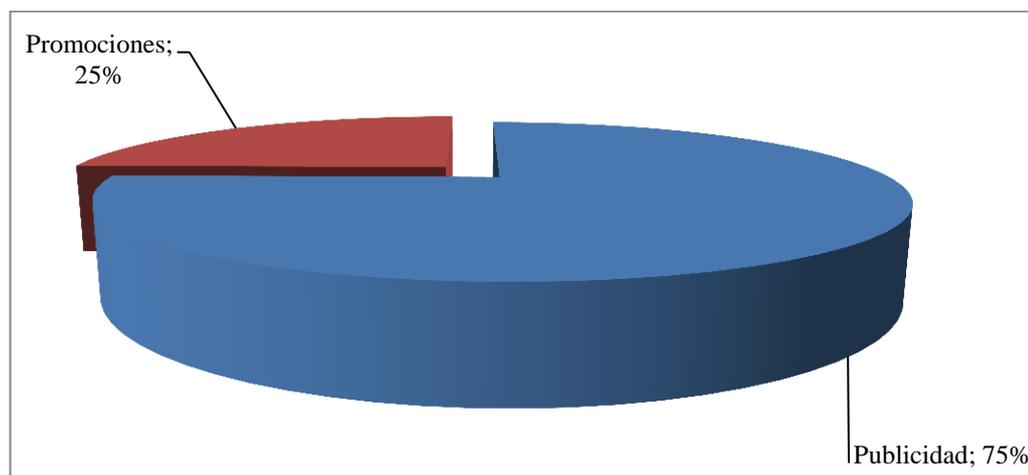
TABLA N° 19 Aceptación de un nuevo producto

Alternativas	Frecuencia	%
Publicidad	150	75%
Promociones	49	25%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 14 Aceptación de un nuevo producto



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

Como se puede visualizar en el gráfico cuando se le preguntó a los encuestado sobre la captación del cliente para la aceptación de un nuevo producto, mencionaron que le gustaría atraer al cliente a través de publicidad que es una de las opciones que mejor captarían su atención dijeron que con fotografías, carteles entre otros en su local las personas se acercarán y conocerán más sobre el producto y por otro lado manifestaron que a través de promociones funcionaria para su negocio ya que lograría un enganche para el producto nuevo como un dos por uno entre otros.

Pregunta N° 9 ¿De las siguientes alternativas a mencionarse, de qué forma le gustaría realizar el pedido del producto?

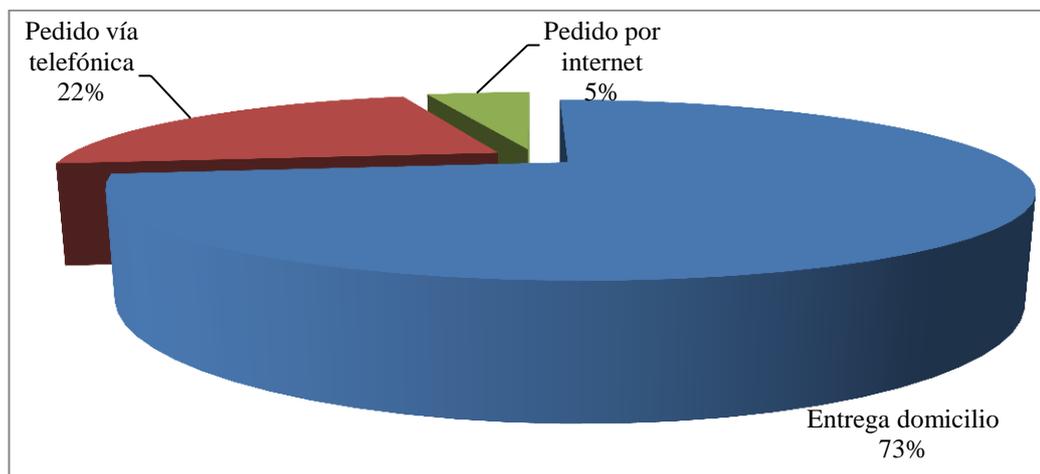
TABLA N° 20 Pedido del producto

Alternativas	Frecuencia	%
Entrega domicilio	145	73%
Pedido vía telefónica	44	22%
Pedido por internet	10	5%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 15 Pedido del producto



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

Como se puede visualizar en el presente gráfico, la mayoría de los encuestados manifestaron que le gustaría que le llegue el producto en su local de trabajo, se le hace más fácil para ellos y le ahorraría tiempo en el cumplimiento de sus actividades, algunos de ellos mencionaron que realizarían el pedido mediante vía telefónica que le ahorraría tiempo y dinero al momento de adquirir el producto y por ultimo con un mínimo del 5% lo realizaría mediante internet que es una de las opciones que poca personas optaron.

Pregunta N° 10 ¿De las siguientes opciones a mencionarse, como le gustaría realizar el pago del producto adquirido?

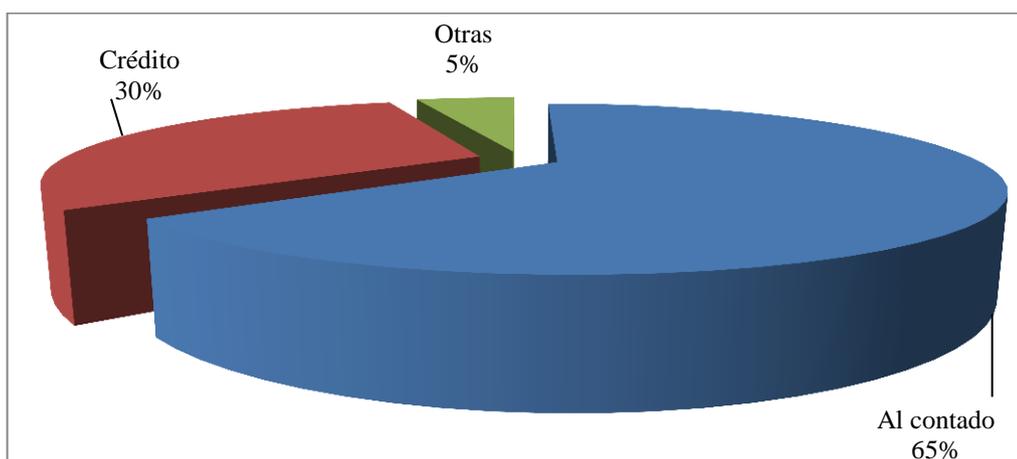
TABLA N° 21 Pago del producto

Alternativas	Frecuencia	%
Al contado	129	65%
Crédito	60	30%
Otras	10	5%
TOTAL	199	100%

Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

GRÁFICO N° 16 Pago del producto



Fuente: Encuesta a clientes.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Análisis

La mayoría de la personas encuestadas le gustaría pagar al contado que es de mejor beneficio para ellos, en cuanto a la opción de acceder al producto mediante crédito si lo realizaría ya que a veces no cuentan con el efectivo necesario para adquirir el mismo y por ser una opción más accesible a su bolsillo y no alteraría su economía, por último en la opción de realizar sus pedido vía internet fue la menos acertada por los encuestados ya que las personas no manejan muy bien ese medio de comunicación.

3.3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A PROFESIONALES ESPECIALISTAS

Se realizaron entrevistas a los representantes de las instituciones públicas como es la CFN y Mipro donde el profesional especialista, dieron a conocer que el sector artesanal hoy en día es la fuente de desarrollo en su entorno y sobre todo para las personas que se dedican a la elaboración del jabón artesanal, se comprobó que estas instituciones brindan apoyo a través de micro créditos a los artesanos que se dedican día a día a la actividad artesanal.

Manifestaron que incentivan a los artesanos a que participen con sus opiniones acerca de este nuevo producto y los beneficios que brindan además que den a conocer al sector sobre la actividad o la elaboración del jabón que se obtiene a través del pinzote o el tallo de racimo de plátano. Las personas que se dedican a esta actividad muchas veces no conocen nuevas técnicas productivas, financieras para crear una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base del pinzote reciclado.

Además mencionaron que los consumidores de productos naturales suelen tener la idea de que los químicos pueden resultar dañinos en un largo plazo y que los productos artesanales poseen una mayor calidad, refleja en la durabilidad y funcionalidad, en comparación a los productos industriales que se encuentran en el mercado. Por otro lado los consumidores que tienen una piel más sensible, buscan productos que no les provoquen alergias, el cliente valora que el producto posea vitaminas y antioxidantes.

3.4 CONCLUSIONES

1. Con el presente estudio de mercado se pudo determinar, identificar las necesidades y demanda del producto, para la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón de La Libertad, provincia de Santa Elena.
2. El análisis de cada una de las preguntas proporcionó información primordial y de gran valor, son necesarias para el desarrollo de la estrategia, donde se aplicara para ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades de calidad dentro del mercado. Los puntos de adquisición del producto lo realizan en tiendas, híper market y despensas, con un período de compra semanal y quincenal.
3. En la vista de los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a las tiendas, híper market y despensas del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena se obtuvo un alto porcentaje de respuesta en actitud positiva por lo que representa a la empresa un resultado favorable al ejecutarla.
4. La creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, tiene gran aceptación por parte de los habitantes de la localidad así como también existe la tendencia de adquirir el producto artesanal y el servicio de distribución ya que para ellos representa un beneficio.

3.5 RECOMENDACIONES

Por medio de la información obtenida se puede mencionar que debido a que la mayoría de los negocios visitados son bien concurridos por las personas aledañas a la comunidad del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, por lo que sus establecimientos son lugares que se adquieren en gran cantidad del producto como es el jabón entre otros. Se recomienda tomar en consideración las estrategias de publicidad.

1. Ejecutar trabajos de investigación dentro de las diferentes localidades del cantón de La Libertad Provincia de Santa Elena, con la finalidad de identificar las necesidades existentes.
2. Ofrecer un producto a precio accesible con el servicio de distribución para fomentar el ahorro a los diferentes negocios de la localidad.
3. Brindar un producto de calidad satisfaciendo las necesidades de quienes adquieren en mismo.
4. Identificando la gran demanda de productos del jabón en el sector, es de vital importancia realizar la producción del mismo en grandes cantidades y con una excelente calidad y presentaciones tendría una mejor aceptación en la comunidad.

CAPÍTULO IV

CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE JABÓN COMO ACTIVIDAD ARTESANAL A BASE DE PINZOTE RECICLADO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015

PRESENTACIÓN

El sector artesanal es uno de los pilares más importantes en la economía del país con sus diversos ámbitos de competencia; el presente trabajo de investigación, implica la creación de una empresa para la elaboración de jabón, donde la materia prima es el pinzote, generando oportunidades de empleo en a varios artesanos, desde quien cultiva el plátano hasta el grupo humano que se dedicará a la elaboración del producto final.

La creación de la empresa productora de jabón, como actividad artesanal, busca ayudar al sector antes mencionado en un corto y mediano plazo, se propone la idea de aprovechar o reutilizar el pinzote para la elaboración del jabón artesanal. Es de vital importancia resaltar que para el desarrollo de la propuesta se cuenta con la presencia de los artesanos de la localidad, con experiencia y la reconocida trayectoria que cada uno de ellos ha creado, con el esfuerzo de su trabajo en su vida cotidiana. El proyecto que se realizará tiene como fin, generar empleos que ayudarán principalmente a las personas interesadas, en primera instancia se contará con personal idóneo preparado y capacitado para esta clase de trabajo, en la comercialización se incluirá a todo el personal que esté dispuesto a comercializar o distribuir el producto, brindándole un porcentaje de las ventas con buenas utilidades y así incluir a todo el personal que quiera ser parte de esta gran empresa o industria artesanal.

4.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

4.1.1 Segmentación del mercado

Es un proceso que permite conocer los puntos de mercados con mayor volumen de ventas en el cantón La Libertad, de esta manera ejecutar con exactitud la distribución del producto. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores, uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa, donde la población es:

TABLA N° 22 Segmentación de mercado

Elementos	#
Tiendas	300
Híper Market	16
Despensas	80
Total	410

*Fuente: Segmentación de mercado
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.*

Donde se determinó la muestra con un número de 300 tiendas, 16 híper market y 80 despensas del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena. Cabe recalcar que el lugar donde más se expende el producto son las tiendas ya que es un lugar muy concurrente y además existe un mayor volumen de venta del mismo y realizando la respectiva encuesta a los futuros clientes manifestaron que sería una gran ventaja obtener un nuevo producto como es el jabón artesanal, más aun si tiene un precio accesible y sobre todo si es de la localidad. En cuanto a los híper market no son muy visitados por los clientes ya que muchas veces no encuentran el producto que ellos buscan y el precio es más elevado. Por ultimo las despensas son lugares medianos donde sí se encuentra el producto artesanal, y por lo tanto es

visitado por los clientes en muchas ocasiones a diferencia de los hiper market y cabe destacar que el precio no varía mucho.

4.1.2 Determinación de la población objetivo

La determinación de la población objetivo se entiende que son los diferentes puntos donde se expende el producto mediante el cual se mencionan a continuación: tiendas, hiper market y despensas, establecimientos que tiene más frecuencia sobre la compra y venta del producto como es el jabón artesanal, además aquello conlleva a que exista un mayor volumen de venta en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

TABLA N° 23 Población objetivo

Elementos	#
Tiendas	300
Híper Market	16
Despensas	80
Total	396

*Fuente: I. Municipalidad de La Libertad
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.*

4.1.3 Identificación de los clientes metas

En este proyecto se ha identificado a las personas de género femenino y masculino, donde se tomó en cuenta el rango de edades comprendidas entre 25 y 43 años en adelante donde la mayoría de ellas buscaban comprar productos artesanales y de calidad, además manifestaron que desean ahorrar un poco de dinero, en cuanto al ingreso económico de las personas que laboran en los diferentes establecimientos como son la tiendas, hiper market y despensas su salario es un poco mayor al decretado por el gobierno, es trascendental recalcar

que el producto a ofrecer es de un valor accesible y por tanto no dificulta a ninguna familia en su respectiva adquisición. Además en el presente trabajo no tiene preferencia en cuanto a la nacionalidad de las personas varían como: ecuatorianos y extranjeros.

4.1.4 Frecuencia de compra

Se basa en los diferentes lugares donde se expende el producto como es el jabón, el cual son los diferentes establecimientos que más porcentaje de compra tienen a diario por la actividad que la empresa emplea, pues esto hace que el producto tenga una pronta salida en sus ventas.

TABLA N° 24 Frecuencia de compra mensual

Alternativas	Frecuencia	Días	Total	%
Tiendas	129	12	1.548	69%
Híper market	60	10	600	27%
Despensas	10	10	100	4%
TOTAL	199	32	2.248	100%

Fuente: Frecuencia de compra

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.1.5 Proyección de la demanda

Para estimar la demanda de jabón artesanal en la provincia de Santa Elena se repartirá de los resultados obtenidos en el estudio de mercado, donde se determina cual es el monto de la producción del producto y la cantidad que se vende, de esta manera se tiene un conocimiento de cuanto se produce y cuanto se vende, para así no tener pérdidas.

TABLA N° 25 Demanda actual estimada

Demanda estimada	
Población	199
Promedio mensual	4.500
Promedio anual	54.000
Precio a distribuir	0,67
Demanda estimada unidades	10.746.000
Demanda estimada en dólares	7.199.820

Fuente: Demanda actual estimada.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta de jabón artesanal en la provincia de Santa Elena es limitada por lo que no cuentan con el servicio de distribución a los diferentes puntos de venta y en la actualidad los pequeños artesanos no cuentan con una gran infraestructura. Adicionalmente las cadenas de autoservicios que se encuentran en el mercado no proveen de este producto como es el jabón en el cantón de La Libertad. Entre ellas mencionan a continuación:

TABLA N° 26 Cadena de autoservicio

CADENA DE AUTOSERVICIOS	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN
Supermercados	Gran capacidad de productos sustitutos.
Comisariatos	Gran capacidad de productos sustitutos.
Centros naturistas	Poca capacidad de productos sustitutos.
Distribuidores directos	Mayor captación en el mercado.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Se debe señalar cuantos serían los posibles competidores, para así saber a qué se está enfrentando, ya que esto podría facilitar información con respecto a las estrategias que utilizan cada uno de ellos, su lugar de ubicación, medios publicitarios, los materiales para la elaboración del producto, etc. Se puede

determinar que en la actuales condiciones en la que trabajan los artesanos productores que están ubicadas en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, no cuentan con una buena infraestructura, ni el servicio de distribución y sobre todo no cuentan con una adecuada presentación del producto a los lugares donde se expende el mismo.

4.2.1 Análisis de los competidores

En la identificación de los competidores destacamos aquellas empresas que están posicionadas en el mercado local, mediante el cual son nuestras posibles competencia frente a la ejecución de la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón de La Libertad, provincia de Santa Elena.

TABLA N° 27 Competidores

Ítems	Marca	Descripción	Beneficios
1	Protex	Suave e hidratante	Suaviza tu piel y cabello
2	Macho	Quita mancha	Es suave y ofrece limpieza total
3	Lava todo	Es reconocida por su calidad y rendimiento	Es un producto que cuida las manos del usuario
4	Megablue	Agradable fragancia y es 100% natural	Ideal para el tratamiento de la ropa manchada
5	Deja	Es un producto tradicional	Es ideal para quitar las machas
6	Perla	Es un jabón especial para el lavado fácil	Es eficiente para prendas delicadas

Fuente: Competidores.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.3 MARKETING MIX

4.3.1 Producto

El producto a ofrecer en el mercado local, será el jabón, y por lo tanto contará con una sola presentación, el factor clave de todo producto es el nombre que se le dé por lo consiguiente el nombre que se optó es el jabón negro y su slogan será “manos artesanales, un aporte al desarrollo peninsular”.

FIGURA N° 2 Producto artesanal



Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.3.2 Precio

Mediante el análisis de precio referente al mercado objetivo se estableció que el precio que mantienen las diferentes tiendas, híper market y despensas donde se expende el producto es diferenciado, por aquello se considera que en el cantón de

La Libertad de la provincia de Santa Elena, el precio no representará ningún problema para llevar a cabo la creación de una empresa productora, por lo que es un producto de costo accesible para todas las personas de diferentes clases sociales, y además es muy favorable para implementar el servicio de distribución del producto, por lo que se le podría denominar una logística de entrega.

El precio del jabón artesanal en los diferentes lugares de expendio es de 0,75 a 0,80 centavos de dólar, y por ende se debe tomar en consideración todas las variables que se ejecutan dentro de la empresa para que no existan anomalías con la competencia por parte del precio en una producción de 150 unidades quedo en \$ 0,67 ctvs. El mismo no afectaría a la comunidad del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

4.3.3 Estrategias de distribución

Las estrategias de distribución son muy importantes y necesarias para dar a conocer e informar sobre el producto y serán a través del canal de entrega vía terrestre en los diferentes puntos de venta. Al ser este canal de distribución el principal objetivo dentro de la empresa. El control de este canal de distribución será monitoreado por un administrador para que exista un eficiente servicio al cliente. Por lo que la empresa aplicará el siguiente proceso:

Recepción de pedidos: los de pre-venta son los pedidos recibidos con anticipación, la entrega será inmediata son los requeridos al momento en cualquier horario. Los pedidos podrán ser recibidos en el establecimiento de su trabajo (tiendas, híper market y despensas).

Organización de pedidos y ruteo: para la pre-venta se elabora listado de órdenes y se asignara rutas con anterioridad. Con esto se espera que la entrega del

producto sea inmediata y que no exista inconvenientes con el mismo y que el cliente este satisfecho con el servicio a ofrecer.

Preparación y despacho de pedidos: se despacharán las órdenes y se entregarán al administrador asignado.

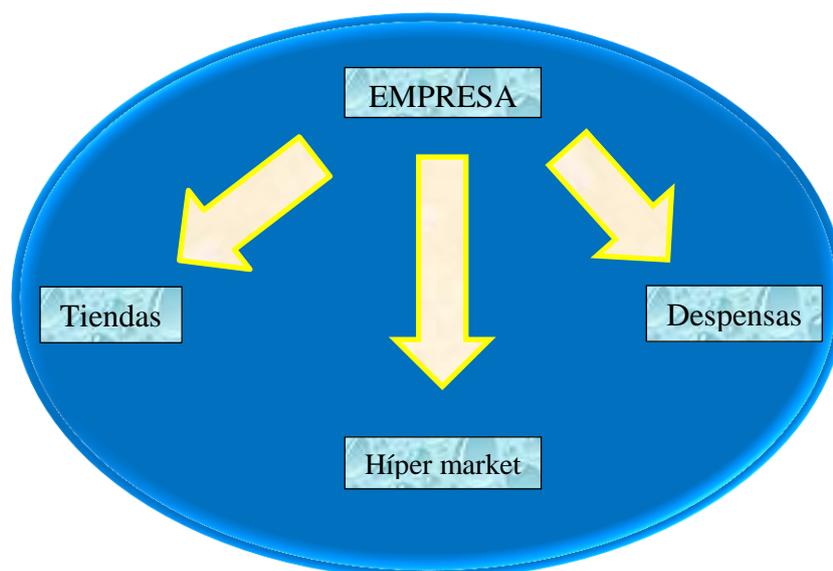
Comercialización de pedidos: se entregarán en horas de la mañana y se trabajará la distribución de acuerdo a la zona para poder garantizar entregas a tiempo.

Entrega y cobro: el que procede a la entrega del producto será el encargado del respectivo cobro del mismo.

4.3.3.1 Identificación del canal óptimo

La identificación del canal óptimo conlleva a que los canales de distribución que utilizará la empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón de La Libertad son:

GRÁFICO N° 17 Canal de distribución



Fuente: Canal de distribución.
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

Productor – minorista – consumidor: la empresa productora de jabón distribuirá el producto a tiendas, híper market y despensas.

4.3.4 Promoción

La promoción será diseñada de acuerdo al mercado objetivo, para dar a conocer al consumidor la información precisa del producto y el servicio que se va a ofrecer, las promociones se difundirán en los diferentes medios de comunicación como son radio, hojas volantes y vallas publicitarias. De esta manera se pretende dar a conocer a nivel local sobre las promociones de la empresa, con el objetivo de acaparar el mercado y así cubrir con las expectativas de los consumidores.

4.3.4.1 Presupuesto de promoción

El presupuesto de promoción estará dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores monetarios en términos financieros que debe cumplir en un tiempo determinado, mediante el cual permita a la empresa establecer prioridades y evaluar la consecuencia de sus objetivos.

TABLA N° 28 Gastos de publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Radio	20	\$ 16	\$ 320,00
Hojas volantes	8000	\$ 0,2	\$ 1.600,00
Vallas publicitarias	5	\$ 300	\$ 1.500,00
TOTAL		\$ 316,2	\$ 3.420,00

Fuente: Gastos de publicidad.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.3.5 Estrategias competitivas

Poder de negociación de los competidores o clientes

Hoy en día introducir un producto nuevo en el mercado es muy difícil, los clientes cada vez son más exigentes al momento de adquirirlo más aún si no cumple con los requerimientos y expectativas que ellos pensaban, de tal manera que la mayoría de las empresas se esmeran en satisfacer a los clientes o mantenerlos a través de la innovación del mismo o la introducción de un nuevo producto que sea de óptima calidad y que le brinden un mejor servicio.

Además si en un sector ingresan nuevas empresas, la competencia aumentaría y esto provocaría que el precio del producto disminuya, pero también ocasionaría un aumento en los costos, si la organización desea mantener su nivel en el mercado deberá realizar gastos adicionales, ante esta posible amenaza se tomaría en cuenta los siguientes puntos:

1. Volumen de cliente
2. Disponibilidad de información para el cliente
3. Existencia de productos sustitutos

Poder de negociación de los proveedores o vendedores

Los proveedores que se encuentran en una postura de poder, pueden fijar sus condiciones a los clientes y perjudicar gravemente su rentabilidad. Se refiere a una amenaza impuesta sobre la industria por partes de los proveedores, a causa del poder que ellos disponen ya sea su grado de concentración, por la especificidad de

los insumos que proveen, por el impacto que causan estos insumos en el costo de la elaboración del producto. Algunos factores pueden ser:

1. Los costos de cambio de clientes (comprador)
2. Número de productos sustitutos disponibles en el mercado
3. Apreciación del nivel diferenciado del producto

Poder de negociación de los compradores

Al ser este un producto sustituto, los usuarios tienen la decisión de adquirirlo o no, ya que el producto es diferenciado por su valor accesible, resulta ser atractivo para el cliente, lo que permite que lo elija a diferencia de los otros productos aunque no sea muy conocido. Si se organizan bien los compradores mayores serán sus exigencias, por lo consiguiente la empresa tendrá que mejorar cada vez más el producto.

Amenaza de productos sustitutos

En un mercado no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potencial. La situación se dificulta si esta tiene un nivel tecnológico avanzado o puede empezar con precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa. Por lo general en los mercados existen un sinnúmero de productos iguales o similares, a continuación algunos factores que pueden perjudicar la rentabilidad de una empresa.

1. Precios relativos de los productos sustitutos
2. Facilidad de cambio del cliente (comprador)
3. Disponibilidad de productos sustitutos cercanos

Rivalidad entre los competidores

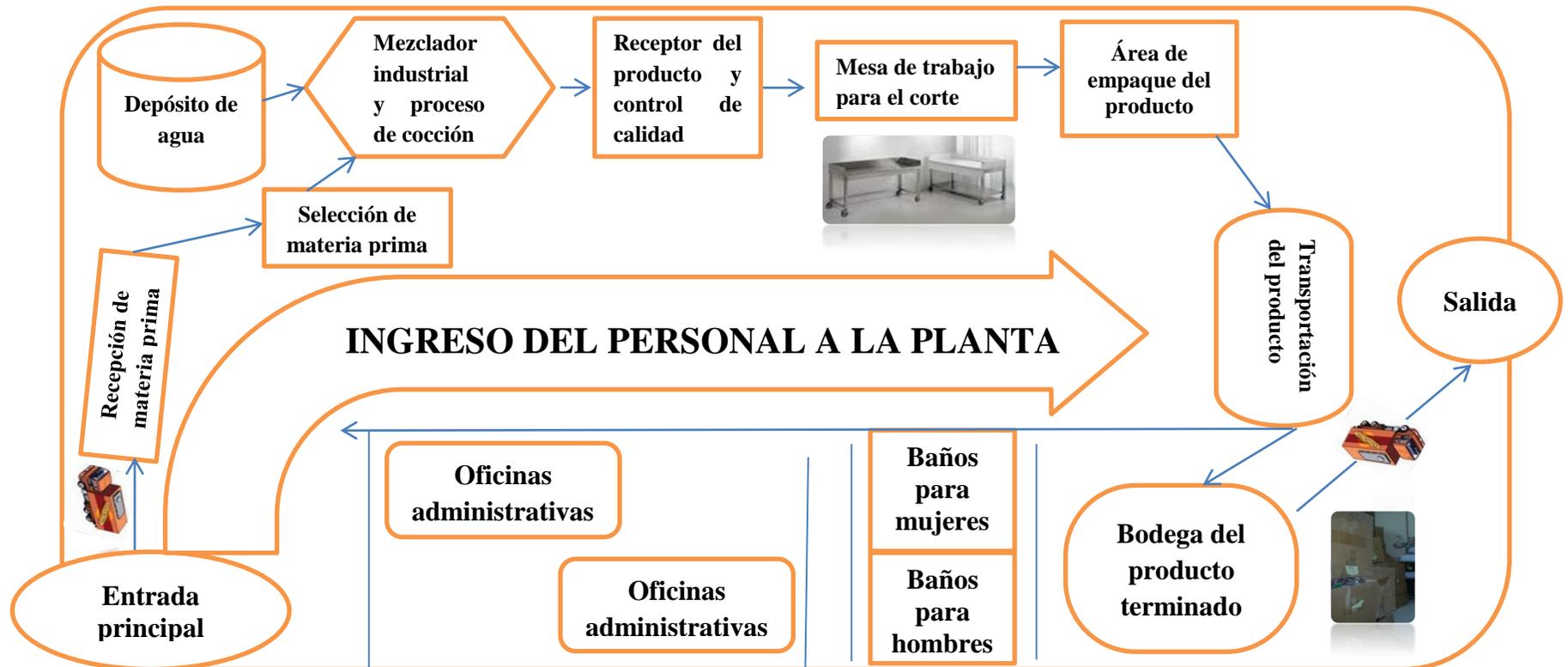
Para la empresa de productos elaborados de manera artesanal no será fácil competir en el mercado local, existe posibles competidores donde no ofrecen productos en diferentes presentación y características por lo que la empresa va ofrecer, inclusive el precio no tiene punto de comparación.

Al ingresar una nueva empresa al mercado esto conlleva a que exista rivalidad entre los competidores, para las demás empresas que están posicionadas esto le representa una gran amenaza, con esto la empresa pretende ofrecer un producto diferente y que tenga su propio medio de distribución, cabe recalcar que ninguna de las empresas establecidas ofrecen como es el servicio de distribución a los diferentes puntos donde se expende el producto. El mercado objetivo estará ubicado en el cantón de La Libertad, provincia de Santa Elena. En este lugar no existen muchos competidores por lo que es un lugar idóneo para la empresa por el medio de su ubicación.

4.4 ESTUDIO TÉCNICO

4.4.1 Infraestructura de la empresa

FIGURA N° 3 Infraestructura de la empresa



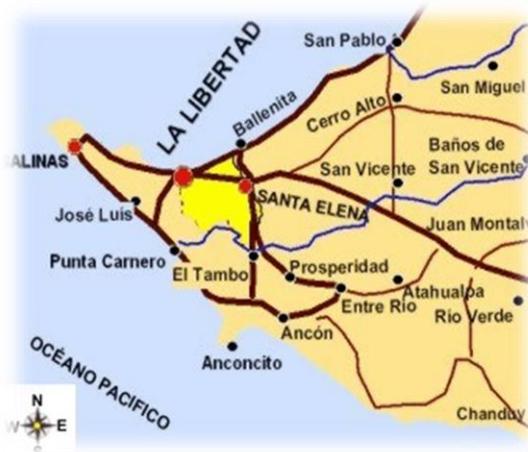
Fuente: Infraestructura de una empresa.
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.4.2 Capacidad instalada

Al determinar el tamaño óptimo de la planta, hay que considerar la capacidad de producción en base a las estimaciones de rendimiento del producto donde se determina que se realiza la producción diaria, semanal y anual, por el volumen de acopio ya que requiere de luz al ser diferente de otros productos y no necesita de un procedimiento especial, teniendo una producción máxima de 54.000 unidades al año, considerando factores importantes como es la maquinarias y herramientas que posee la empresa.

4.4.3 Ubicación del proyecto

FIGURA N° 4 Cantón La Libertad



Fuente: Google.

El proyecto estará ubicado en el cantón de La Libertad, provincia de Santa Elena en el barrio Velasco Ibarra por ser un lugar idóneo para la empresa, debido a ciertas razones como:

- ✓ Rápido desplazamiento y entrega del producto
- ✓ Áreas extensas y amplias para la producción

4.4.4 Descripción de los procesos

TABLA N° 29 Simbología y descripción de los procesos

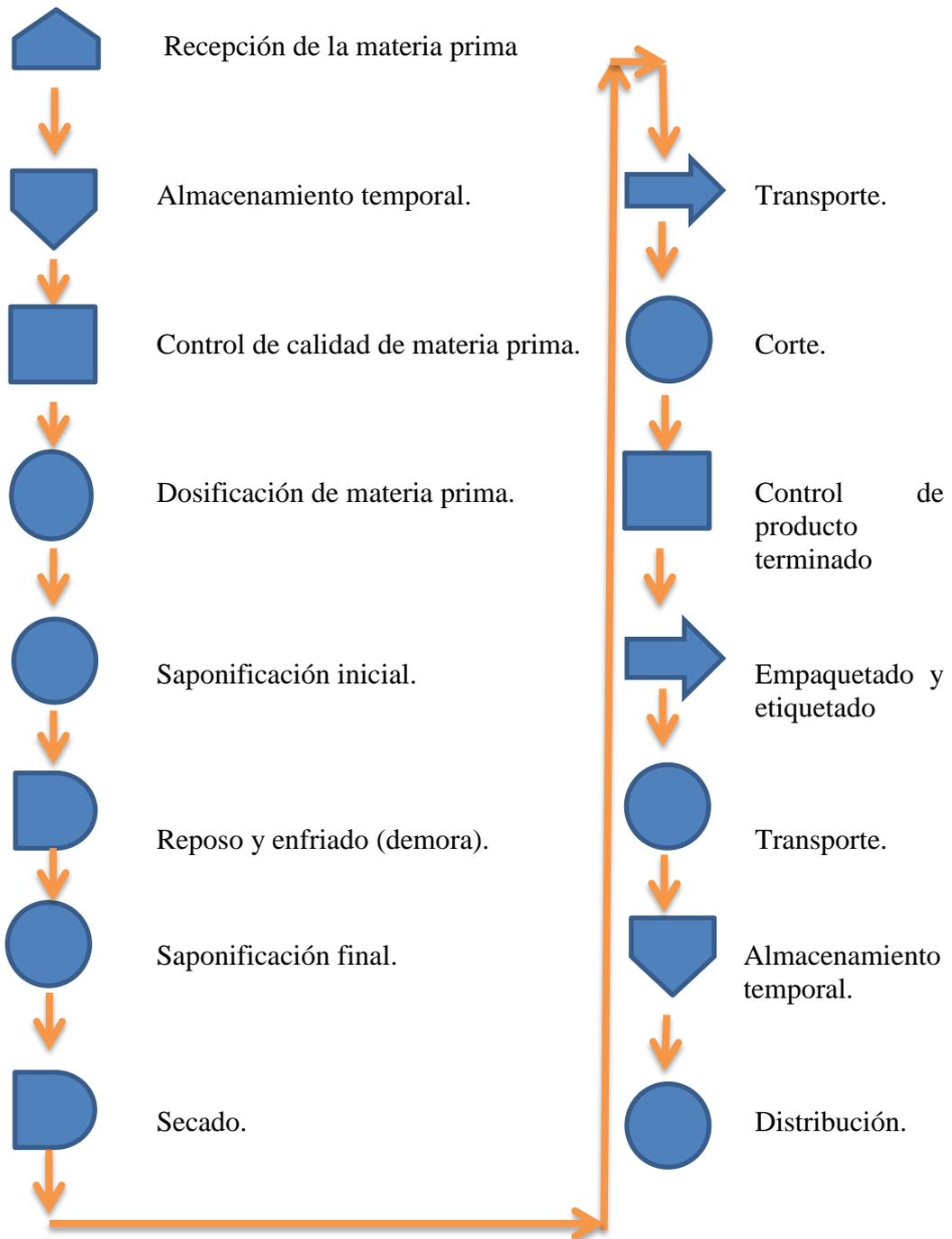
SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
	Se realiza la recepción de la materia prima y para la elaboración del producto.
	Se procede a almacenar la materia prima requerida para la elaboración del producto artesanal.
	Se realiza el control y revisión de la materia prima previo a la elaboración del jabón artesanal.
	Se selecciona los materiales e insumos para la elaboración del producto artesanal.
	Se empieza a hervir todos los insumos antes seleccionados en grandes calderas para la limpieza del producto artesanal.
	Se espera unos minutos para que se mezcle cada uno de los materiales insertados en las calderas.
	Se verifica el proceso de saponificación.
	Se espera que se seque el producto de la caldera para sacar y comenzar a transportar el mismo.
	Se procede a la transportación del producto.
	Se coloca el producto en la mesa de trabajo para realizar el corte.
	Se realiza el respectivo control de calidad con el personal a cargo del mismo para así cumplir con los estándares calidad.
	Se procede a la transportación del producto una vez ya supervisado todo el proceso de elaboración.
	Comienza del proceso de empaquetado del producto.
	Una vez culminado el proceso de empaquetado del producto se procede a la transportación del mismo a una bodega temporal.
	Se procede a la distribución del producto terminado en los diferentes sectores.

Fuente: Diagrama de flujo de proceso.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.4.4.1 Diagrama de flujos de procesos

GRÁFICO N° 18 Diagrama de flujo



Fuente: Diagrama de flujo de proceso.
Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN	TIEMPO
	Se realiza la recepción de la materia prima y en 30 minutos.	30 Minutos
	Se procede a almacenar la materia prima requerida en la bodega para la elaboración del producto unos 20 minutos.	20 Minutos
	Se realiza el control y revisión de la materia prima previo a la elaboración del jabón artesanal, 20 minutos	20 Minutos
	Se selecciona los materiales e insumos para la elaboración del producto artesanal. Y tiempo de reposos para mezcla de los materiales en el recipiente de acero inoxidable unas 30 horas.	30 Horas
	Se espera unos minutos para que se enfríe el producto e insertarlo en el recipiente para realizar el respectivo corte y el empaque del producto terminado.	30 Minutos
	Se procede a la transportación del producto.	20 Minutos

Fuente: Artesanos productores.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.4.5 Recursos de maquinaria, equipos y herramientas

Los recursos de maquinarias, equipos y herramientas que se han escogidos en bases a análisis del proceso de producción del producto como es el jabón, considerando los tiempos, es decir el rendimiento óptimo de las máquinas como la facilidad en el abastecimiento de repuestos y sobre todo analizando las cotizaciones razonables que se han recibido son las siguientes:

TABLA N° 30 Maquinaria, equipos y herramienta

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	MARCA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
2	BOMBAS DE AGUA	BALDOR	1.500,00	3.000,00
1	MEZCLADOR INDUSTRIAL	INDIFERENTE	3.000,00	3.000,00
1	ENFRIADOR	INDIFERENTE	2.000,00	2.000,00
1	MESA DE TRABAJO	FABRICADO	300,00	300,00
COSTO TOTAL DE MAQUINARIAS			6.800,00	8.300,00
1	VEHÍCULOS	MAZDA	8.000,00	8.000,00
COSTO TOTAL DE VEHÍCULOS			10.000,00	10.000,00
COSTO TOTAL DE INVERSIÓN, MAQUINARIA			\$ 16.800,00	\$ 18.300,00

Fuente: Diagrama de flujo de proceso.

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.4.6 Certificación del Ministerio del Medio Ambiente

Permiso del departamento de seguridad ambiental: el ministerio del medio ambiente delega la responsabilidad de evaluar una actividad de producción a los gobiernos autónomos descentralizados municipales dentro del área de seguridad ambiental, para que le otorgue el permiso respectivo, después de cumplir con los siguientes requisitos: Original y copia del representante legal, permiso del cuerpo de bomberos, certificado de salud pública, Solicitud del departamento de seguridad ambiental, cancelación de tasas de inspección de terreno y de maquinarias y presentar la ficha ambiental.

4.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ORGANIZACIONAL

4.5.1 Misión

Ser una empresa confiable, eficiente y ética dedicada a la elaboración y comercialización de jabón artesanal, que tenga un precio accesible y sea de excelente calidad, que cuente con un excelente equipo de trabajo y con una decidida disposición de servicio, logrando una mejor distribución del producto, para beneficio del cantón de La Libertad, provincia de Santa Elena.

4.5.2 Visión

Ser líderes en la provincia de Santa Elena, en un largo plazo darnos a conocer a nivel nacional, por fabricar, brindar y entregar un producto como es el jabón a base de pinzote reciclado en los diferentes puntos de ventas, ser reconocidos por ofrecer a los clientes un producto de excelente calidad, brindándole satisfacción tanto al cliente y al personal que elabora en la empresa.

4.5.3 Objetivo General

Ofrecer producto de marca y calidad superior en la venta y distribución del jabón a nivel nacional, para satisfacer las necesidades de los posibles clientes, cumpliendo con los estándares de calidad para su mejor desarrollo en el mercado.

4.5.3.1 Objetivos específicos

- ✓ Fundamentar teóricamente el estudio de la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote para determinar la viabilidad del proyecto.
- ✓ Analizar los indicadores de inversión y rendimiento
- ✓ Analizar el sector socioeconómico del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

4.5.4 Valores institucionales

Nuestra filosofía organizacional es el camino que todos debemos seguir y está basada en el código de valores que hemos planteado como microempresa.

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Respeto
- ✓ Excelencia
- ✓ Calidad
- ✓ Integridad

4.5.5 Actividad de la empresa

4.5.5.1 Principales

La principal actividad de la empresa es la elaboración del producto como es el jabón, mediante el cual se establece dentro de los parámetros y en la generación de estabilidad del mercado por parte de la empresa en el largo plazo, en el cual esto implica:

- ✓ Satisfacer a los clientes
- ✓ Obtener la máxima rentabilidad
- ✓ Beneficiar a la comunidad
- ✓ Beneficiar a los empleados
- ✓ Brindar un mejor servicio a los clientes

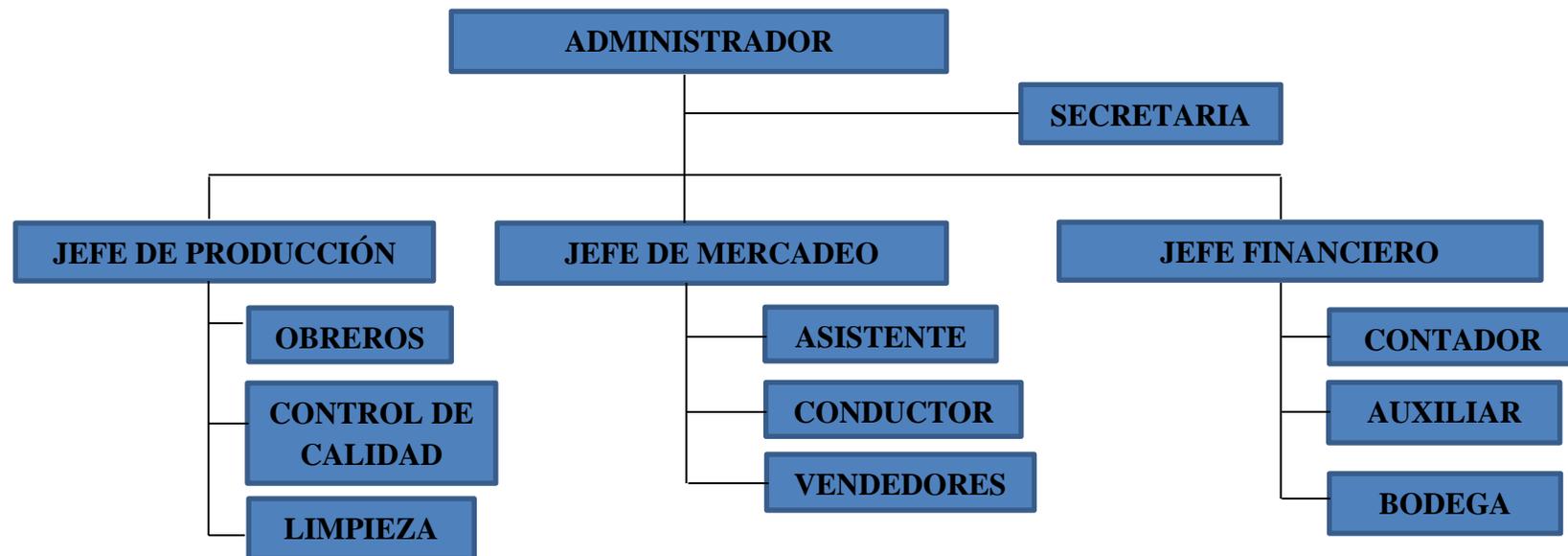
4.5.5.2 Secundarios

Se requiere de una interpretación de la realidad y del entorno, lo cual significa estar atento y tomar decisiones para cambiar, adaptarse, crecer, mejorar, defenderse y acatar, todo lo cual está orientado a mantener y mejorar la empresa. Además se debe estar siempre pendiente en las necesidades de los clientes, cada vez son más exigentes al momento de adquirir el producto y también por cuestión de precios ya que la empresa contará con estrategias de precios para que el cliente se sienta satisfecho con la calidad y así poder mantenernos en el mercado.

4.5.6 Estructura orgánica administrativa

4.5.6.1 Organigrama estructural

GRÁFICO N° 19 Organigrama estructural



4.5.6.2 Responsabilidades de los departamentos

PERFIL PROFESIONAL

El personal, a ser considerado para integrarse a la organización, debe reunir los siguientes requisitos mínimos y conocimiento en el área a la cual se integra, los cuales se detallan a continuación.

ADMINISTRADOR

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

El administrador debe tener conocimiento en supervisión de personal a su cargo para que se realicen con excelencia las actividades dentro de la empresa.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Ser capaz de resolver los problemas creativamente y corregir errores
- ✓ Supervisar al personal
- ✓ Realizar planificaciones
- ✓ Realizar proyecciones
- ✓ Debe tener capacidad para resolver conflictos administrativos
- ✓ Realización de pedidos de materias primas a proveedores
- ✓ Control de Inventarios
- ✓ Implementación y seguimientos a procesos de control
- ✓ Supervisión del proceso de elaboración del producto

PERFIL PARA EL CARGO

- ✓ Edad mínima en 28 y 30 años de edad

- ✓ Poseer título de tercer nivel en Ingeniería Comercial, Economía o carreras afines
- ✓ Con experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Conocimientos contables y tributarios
- ✓ Liderazgo, pro actividad y capacidad de servicio al cliente
- ✓ Buenas relaciones interpersonales
- ✓ Buenas referencias personales y laborales

SECRETARIA

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Debe ser una persona de alta confianza, su puesto de trabajo implica apoyo al administrador entre este y todo el personal que conforma la empresa. Debido a sus funciones, las aptitudes comprenden básicamente la de una persona de trato amable, alto nivel de responsabilidad y un buen nivel profesional.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Redactar documentos internos y externos de la empresa
- ✓ Mantener en buen estado los archivos de la empresa
- ✓ Recepción de pedidos telefónicos
- ✓ Realización de pedidos de materias primas a proveedores
- ✓ Supervisar el registro diario de las operaciones contables
- ✓ Programar citas para el administrador
- ✓ Custodiar documentos
- ✓ Levantar actas de reuniones

PERFIL PARA EL CARGO

- ✓ Edad mínima en 20 y 30 años de edad
- ✓ Ser bachiller o tener estudios superiores mínimo dos años de universidad
- ✓ Con experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Conocimientos contables y tributarios
- ✓ Buenas relaciones interpersonales, servicio al cliente

JEFE DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Coordinar, dirigir y responder por la elaboración de los productos a su cargo y mantenimiento de la maquinaria y equipo de la empresa.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Organizar, dirigir, coordinar y controlar el proceso productivo.
- ✓ Dirigir la elaboración de las bases y especificaciones técnicas para la buena adquisición de la MP.
- ✓ Supervisar el acabado de la producción.
- ✓ Facilitar capacitación actualizada al personal del área técnica y operativa.
- ✓ Solicitar cotizaciones para realizar las debidas compras de MP.
- ✓ Elaborar informes sobre los avances del proceso de producción.

PERFIL PARA EL CARGO

- ✓ Edad mínima en 28 y 30 años de edad

- ✓ Poseer título de tercer nivel en control de calidad, ingeniero industrial o carreras afines
- ✓ Con experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Conocimientos en ventas
- ✓ Pro actividad y capacidad de servicio al cliente
- ✓ Buenas referencias personales y laborales

OBREROS

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Persona que estará ayudando continuamente en el proceso de fabricación del producto.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Ayudar en la fabricación del producto
- ✓ Mantener limpio el lugar de trabajo
- ✓ Transportar el producto terminado cuando este sea requerido
- ✓ Subir el producto en el vehículo para la distribución.

PERFIL PARA EL CARGO

- ✓ Título de bachiller
- ✓ Edad mínima en 20 y 30 años de edad
- ✓ Con experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Buenas referencias personales y laborales

- ✓ Tener conocimientos en el manejo de máquinas artesanales mínimo 2 años

CONTROL DE CALIDAD

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Será el encargado de supervisar las funciones y controles en cada una de la elaboración del proceso de producción.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Controlar que el personal cuente con el equipo de protección personal de acuerdo a los procedimientos de higiene establecidos en la empresa.
- ✓ Coordinar operaciones dentro de planta para que esta opere de la mejor manera.
- ✓ Verificar la calidad de los productos de limpieza con los materiales y con las especificaciones técnicas de control.
- ✓ Supervisar el uso adecuado de los materiales e insumos para la elaboración del producto.
- ✓ Controlar que el producto terminado cumplan con los estándares de calidad.

PERFIL PARA EL CARGO

- ✓ Tener título de tercer nivel en ingeniería industrial o carreras afines
- ✓ Experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Tener conocimiento en manejo de máquinas artesanales

LIMPIEZA

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Será la persona responsable de mantener las instalaciones de la empresa en óptimas condiciones de limpieza en todo momento.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Realizar las tareas diarias de limpieza en las instalaciones de la empresa.
- ✓ Hacer uso adecuado de los materiales e insumos de limpieza.
- ✓ Apoyar en otras actividades que se le pueda encomendar.
- ✓ Asegurarse de que los programas de trabajo/limpieza se realicen lo más pronto posible.
- ✓ Ayudar a otros a levantar equipo pesado, suministros, etc., según se solicite o requiera.
- ✓ Asegurarse de que las áreas de trabajo/asignación estén limpias y que el equipo, herramientas, suministros, etc., estén apropiadamente almacenadas en todo momento, así como antes que dejen dichas áreas para los recesos, tiempos de comida y al final del día laboral.

PERFIL PARA EL CARGO

- ✓ Título de bachiller
- ✓ Edad mínima en 20 y 30 años de edad
- ✓ Con experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Buenas referencias personales y laborales

JEFE DE MERCADEO

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Será la persona creativa, colaboradora e innovadora que apoya con la publicidad para sacar adelante el producto que ofrece la empresa a través de uso de herramientas idóneas del mercadeo y las ventas haciendo cumplir con los programas establecidos y en el tiempo previsto y con costos de promoción y publicidad planeados.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Excelente manejo de relaciones comerciales
- ✓ Encargado de ejecución de planes de marketing y ventas
- ✓ Debe dar conocimiento positivo, acompañado con una campaña de mercadeo
- ✓ Coordinar y verificar el cumplimiento de ventas del producto

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Tener título de tercer nivel en marketing o carreras afines
- ✓ Habilidades de negociación
- ✓ Manejo de las relaciones interpersonales
- ✓ Experiencia mínima 2 años en cargos similares

ASISTENTES

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Será el responsable de asistir en la promoción del producto en cuanto el jefe de mercadeo lo requiera, y a la vez incentivará al vendedor con capacitaciones o beneficios que sean llamativos a cumplir las ventas requeridas por la empresa.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Incrementar las ventas
- ✓ Elaborar presupuestos de ventas
- ✓ Establecer políticas de descuentos

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Título de bachiller
- ✓ Tener experiencia mínima 2 años
- ✓ Buenas referencia personales

CONDUCTOR

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Será el encargado del manejo del vehículo dentro y fuera de la provincia para la comercialización del producto terminado.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Llevar el control vehicular, y el adecuado manejo del mismo

- ✓ Verificar que el vehículo este en óptimas condiciones para su mejor funcionamiento
- ✓ Controlar el ingreso y salida del producto
- ✓ Verificar si el producto llega en óptimas condiciones al consumidor final
- ✓ Llevará el control de dinero de la venta del producto del día

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Título de bachiller
- ✓ Poseer licencia de conducir
- ✓ Conocer el entorno al cual se va a desenvolver
- ✓ Tener experiencia mínima 2 años en cargos similares

VENEDORES

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

El vendedor de la empresa será la persona encargada de la difusión, promoción y venta del producto en los diferentes puntos de venta. Su actividad buscara la ampliación del mercado, así como la gestión de cobro con los mismos.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Planificar las ventas diarias
- ✓ Generar nuevos clientes para la empresa
- ✓ Conocer el entorno donde va a desempeñar
- ✓ Buen trato con el cliente.

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Título de bachiller
- ✓ Tener experiencia mínima 2 en ventas

JEFE FINANCIERO

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

El profesional debe estar capacitado para laborar en cualquier organización ya sea de carácter público o privado, con competencias para solucionar problemas del área al cual se la encomendado, con gran poder de liderazgo para coordinar actividades, trabajar en equipo, tomar decisiones fundamentales, preparado para organizar, controlar y dirigir, dando soporte financiero en procesos empresariales en el área comercial, operativa, contable y logística de la empresa.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Asistente de planeación administrativa
- ✓ Supervisar los estados financieros de la empresa
- ✓ Mantener en orden los estados financieros
- ✓ Realizar proyecciones financieros
- ✓ Verificar el buen funcionamiento de los flujos de efectivo
- ✓ Coordinador de servicios financieros
- ✓ Elaboración de estados financieros
- ✓ Reportes de dividendos y la declaración de pago de impuestos. Analizar los estados financieros

- ✓ Presentar un diagnóstico financiero

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Tener título de tercer nivel en C.P.A., ing. Comercial o carreras afines
- ✓ Tener experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Coordinador de servicios financieros

CONTADOR

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

El contador deberá ser una persona muy ágil y hábil en el manejo de la contabilidad para proteger los intereses de la empresa.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Registrar, evaluar e interpretar la información financiera que resulta de las transacciones de la empresa.
- ✓ Debe ser innovador en las metodologías y técnicas para el diseño de sistemas de información contable.
- ✓ Debe tener capacidad para la toma de decisiones

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Poseer título de tercer nivel en contaduría
- ✓ Debe tener una sólida formación académica y profesional
- ✓ Tener experiencia mínima 2 años en cargos similares
- ✓ Indispensable conocimiento en contabilidad

AUXILIAR CONTABLE

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Administrar un sistema contable óptimo para la empresa y en conformidad, organizar la contabilidad de la empresa con normas establecidas que se ajusten a las políticas, principios y normas generalmente aceptadas.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Desarrollar la contabilidad de la empresa según el sistema contable
- ✓ Presentar balances mensuales
- ✓ Realizar los pagos mensuales y beneficios de nómina de la empresa
- ✓ Depuración de cuentas
- ✓ Pago de impuestos y tributos
- ✓ Clasificar, prepara, codificar y registrar cuentas, facturas y otros estados financieros de acuerdo con procedimientos establecidos, usando sistemas manuales y computarizados.
- ✓ Procesar, verificar y preparar balance de prueba, registros financieros y otras transacciones
- ✓ Elaborar comprobante de ingreso y egreso
- ✓ Liquidar impuestos y aportes
- ✓ Calcular costos de materiales y otros desembolsos con base en cotizaciones y listas de precios.
- ✓ Realizar otras funciones de oficina como mantener el archivo, sistemas de registro, completar informes y contestar preguntas de clientes.

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Poseer título en licenciatura en contabilidad y auditoría (C.P.A.)
- ✓ Experiencia mínima dos años en cargos similares

- ✓ Alto conocimiento de la ley tributaria laboral, seguro social
- ✓ Carácter muy discreto y exigente
- ✓ Manejo de documentos confidenciales de alta prioridad de la empresa
- ✓ Destreza para la utilización de equipo informático

BODEGUERO

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Será responsable de asegurar un stock permanente de productos, despachar y mantener un claro registro de las existencias.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- ✓ Verificación de inventarios
- ✓ Controles de inventarios
- ✓ Realizar y llevar un correcto funcionamiento de los inventarios
- ✓ Cargar el producto terminado al vehículo para su respectiva distribución
- ✓ Asegurar que la carga almacenada permanezca en buen estado
- ✓ Cumplir con la normas de higiene y seguridad, junto a una adecuada presentación personal.
- ✓ tener conocimientos, habilidades y destrezas de las unidades de competencia definidas para el mismo.

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Mínimo bachiller
- ✓ Edad comprendida entre 20 a 30 años

- ✓ Sexo masculino
- ✓ Tener experiencia de 2 años en cargos similares
- ✓ Llevar el control de inventarios
- ✓ Presentar informes semanales de los insumos existentes
- ✓ Realizar pedidos de insumos
- ✓ Cargar y descargar el producto

4.6 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Cuando se decide crear la empresa productora de jabón, para el desarrollo del proyecto de inversión, se requiere de capital ya sea este propio o mediante préstamo a una entidad financiera, a fin de que la empresa pueda realizar todas las actividades de producción para llevar a cabo el proyecto en forma óptima. Las siguientes pueden manifestar:

- ✓ La necesidad de capital de trabajo
- ✓ La necesidad de personal capacitado

4.6.1 Inversión inicial

4.6.1.1 Activos fijos

Todos los activos de la empresa debido al uso al que están sometidos o por el simple transcurso del tiempo están sujetos a una baja del valor que se recibe el nombre de depreciación.

Los activos fijos se dividen en:

- ✓ **Muebles y enseres:** comprende el mobiliario y equipos diversos tales como por ejemplo, mesas, sillas, escritorios, computadoras, impresoras, teléfonos, registradoras, extintores y calculadoras, entre otros.
- ✓ **Maquinarias y equipos:** se entiende que es todo lo necesario para la producción del producto o para la prestación del servicio como por ejemplo, calderas, hornos, latas, entre otros.
- ✓ **Vehículos:** comprende los vehículos necesarios para el transporte del personal y del producto que oferta la empresa.

4.6.1.2 Activos intangibles

Es todo aquello que se va a utilizar para el funcionamiento de la empresa entre ellas tenemos:

- ✓ **Investigación y desarrollo:** en este punto comprende la investigación de mercado y el estudio del proyecto, etc.
- ✓ **Gastos de constitución y legalización:** comprende la constitución legal de la empresa, permisos, registros y obtención de licencias.
- ✓ **Gastos de puesta en marcha:** selección de personal, promoción, publicidad y marketing.
- ✓ **Imprevistos:** comprende a un monto en caso de emergencia (caja chica).

TABLA N° 31 Activos fijos

CUADRO DE ACTIVOS FIJOS POR DEPARTAMENTO					CUADRO DE DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS						
ACTIVOS FIJOS	CANT.	CODIGO 3	V. UNITARIO	V. TOTAL	% DEPREC.	AÑOS	DEPREC. 1	DEPREC. 2	DEPREC. 3	DEPREC. 4	DEPREC. 5
GUANTES DE SEGURIDAD	100	PROD	0,10	10,00	10%	10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
PAPEL	120	PROD	0,10	12,00	10%	10	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
BOMBAS DE AGUA	2	PROD	1.700,00	3.400,00	10%	10	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
MEZCLADOR INSUTRIAL	1	PROD	4.000,00	4.000,00	10%	10	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
SILLA EJECUTIVA	8	PROD	350,00	2.800,00	10%	10	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
COCINA INDUSTRIAL	1	PROD	3.000,00	3.000,00	10%	10	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
TETERA GRANDE DE ACERO INO	1	PROD	1.200,00	1.200,00	10%	10	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
MOLDES	1	PROD	300,00	300,00	10%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
MESAS DE TRABAJO	4	PROD	250,00	1.000,00	10%	10	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
REPISA METALICA	4	PROD	600,00	2.400,00	33%	3	800,00	800,00	800,00		
COMPUTADORAS	1	PROD	45,00	45,00	10%	10	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
TELEFONOS	1	PROD	350,00	350,00	10%	10	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
AIRE ACONDICIONADO	1	PROD	40,00	40,00	10%	10	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
SILLAS EJECUTIVAS	1	PROD	120,00	120,00	10%	10	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
ESCRITORIOS	1	PROD	40,00	40,00	10%	10	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Total CP				11.295,00			1.689,50	1.689,50	1.689,50	889,50	889,50
COMPUTADORA	2	ADMG	600,00	1.200,00	33%	3	400,00	400,00	400,00		
AIRE ACONDICIONADO	2	ADMG	350,00	700,00	10%	10	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
TELEFONO	2	ADM Y FIN	45,00	90,00	10%	10	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
SILLAS EJECUTIVAS	2	ADMG	60,00	120,00	10%	10	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
SILLAS EJECUTIVAS	2	ADMI Y FIN	40,00	80,00	10%	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
ESCRITORIOS	2	ADMG	150,00	300,00	10%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
ESCRITORIOS	2	ADM Y FIN	120,00	240,00	10%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
ARCHIVADORES	2	ADM Y FIN	80,00	160,00	10%	10	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
ARCHIVADORES	2	ADMG	80,00	160,00	10%	10	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
TERRENO	1	ADM	8.000,00	8.000,00	0%	0					

Total GA				11.050,00			585,00	585,00	585,00	185,00	185,00
COMPUTADORAS	1	COMERC	600,00	600,00	33%	3	200,00	200,00	200,00		
AIRE ACONDICIONADO	1	COMERC	350,00	350,00	10%	10	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
TELEFONOS	1	COMERC	45,00	45,00	10%	10	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
SILLAS EJECUTIVAS	1	COMERC	40,00	40,00	10%	10	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
ESCRITORIOS	1	COMERC	120,00	120,00	10%	10	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
MESA DE REUNIONES	1	COMERC	200,00	200,00	10%	10	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
SILLAS ESTÁNDAR	6	COMERC	40,00	240,00	10%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
ARCHIVADORES	1	COMERC	80,00	80,00	10%	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
VEHÍCULO DISTRIBUIDOR	1	COMERC	10.000,00	10.000,00	10%	10	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
				11.675,00			1.307,50	1.307,50	1.307,50	1.107,50	1.107,50
Total General				34.020,00			3.582,00	3.582,00	3.582,00	2.182,00	2.182,00

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.1.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero necesario para poner en marcha el funcionamiento de la empresa durante el primer ciclo de la producción, que es el tiempo transcurrido desde que se inicia las operaciones de la misma hasta que se obtiene el capital (dinero) en cantidades suficientes como para seguir operando debidamente.

En este punto se hace una lista de todos los elementos que conformaran el capital de trabajo, el valor de cada uno de ellos como son: materia prima, mano de obra, insumos, gastos operativos.

TABLA N° 32 Capital de trabajo

ANEXO CAPITAL DE TRABAJO	
COSTOS DE PRODUCCION	36.195,71
GASTOS ADMINISTRATIVOS	13.261,29
GASTOS DE VENTA	7.286,20
GASTOS DE MARKETING	2.016,90
TOTAL	58.760,10

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.1.4 Resumen de inversión inicial

La inversión se refiere al empleo de un capital (financiamiento) en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo.

El valor total a invertir es de \$ 52.040,55 tomando en cuenta de un fondo de maniobra o capital de trabajo que servirá para la compra de materia prima utensilios para el proceso de servicio.

TABLA N° 33 Gastos de inversión

GASTOS DE INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS	34.020,00
CAPITAL DE TRABAJO	3.020,55
ACTIVOS INTANGIBLES	15.000,00
TOTAL	52.040,55

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.2 Financiamiento

El financiamiento está constituido en dos partes: la primera consta de capital propio en cual está constituido del aporte de cada uno de los artesanos, la segunda parte del financiamiento se manifiesta en un préstamo a largo plazo que es obtenido por la Corporación Nacional Financiera, (C.F.N.), mediante el cual se demuestra en el siguiente cuadro:

TABLA N° 34 Financiamiento

FINANCIAMIENTO	%	INVERSION	COST K	COSTO K PROM. POND.
ACCIONES COMUNES	28,82%	15.000,00	0,20	0,06
PRESTAMO BANCARIO L/P (C.F.N.)	71,18%	37.040,55	0,15	0,11
TOTAL	100,00%	52.040,55		0,16

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.2.1 Amortización de la deuda

El presente proyecto se financiara por medio de dos fuentes la primera es mediante el capital propio que cada uno de los integrantes del proyecto aportara y el segundo método de financiamiento es mediante un préstamo a largo plazo que lo financiara la corporación financiera nacional (CFN). Con una tasa de interés de 15% a 5 años plazo.

TABLA N° 35 Amortización de la deuda

Periodo	Principal	Interés	Dividendo	SALDO	15%
2015	37.040,55	5.556,08	11.049,77	31.546,86	
2016	31.546,86	4.732,03	11.049,77	25.229,12	
2017	25.229,12	3.784,37	11.049,77	17.963,71	
2018	17.963,71	2.694,56	11.049,77	9.608,50	
2019	9.608,50	1.441,27	11.049,77	0,00	

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.3 Proyección de ventas

Se estableció como capacidad máxima de producción de 54.000,00 unidades, las cuales se incrementarían en un % de acuerdo a la inflación anual por medio de la aplicación correcta de las estrategias de marketing, los planes administrativos, operativos y financieros así como mantener la calidad del producto.

TABLA N° 36 Proyecciones de ventas al año

VENTAS EN UNIDADES AL AÑO						
PRODUCTO	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
Jabón	54.000	55.486	57.268	58.976	60.802	286.532

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.4 Costos operativos

4.6.4.1 Costos operativos proyectados

Los costos operativos comprenden aquellos gastos administrativos, ventas, intereses, depreciaciones, las utilidades e impuestos. Por aquello permite conocer los costos que se irán manteniendo año por año, la vida del proyecto está proyectado por 5 años, para de esta manera conocer cuáles son las variaciones que se pueden presentar dentro del mismo.

TABLA N° 37 Gastos de administración

CENTRO DE COSTO:	2015	2016	2017	2018	2019
PERSONAL					
SUELDOS	9.651,49	9.844,52	10.041,41	10.242,24	10.447,09
BENEFICIOS SOCIAL	1.484,80	2.667,10	2.720,44	2.774,85	2.830,34
TOTAL	11.136,29	12.511,62	12.761,85	13.017,09	13.277,43
REPRESENTACION Y REL. PUBLICAS					
ASESORIAS					
HONORARIOS PROFESIONALES	100,00				

OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SERVICIOS BASICOS					
ENERGIA ELECTRICA	60,00	42,00	44,10	46,31	48,62
AGUA POTABLE	50,00	21,00	22,05	23,15	24,31
TELEFONO	40,00	63,00	66,15	69,46	72,93
TOTAL	150,00	126,00	132,30	138,92	145,86
GASTOS LEGALES					
NOTARIALES	400,00				
REGISTRO MERCANTIL	500,00				
TOTAL	900,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES					
EQUIPOS DE OFICINA	50,00	51,00	52,02	53,06	54,12
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	80,00	81,60	83,23	84,90	86,59
VEHICULOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REPUESTOS	50,00	51,00	52,02	53,06	54,12
TOTAL	180,00	183,60	187,27	191,02	194,84
DEPRECIACIONES					
DEPRECIACIONES	585,00	585,00	585,00	185,00	185,00
TOTAL	585,00	585,00	585,00	185,00	185,00
OTROS					
MATERIALES DE ASEO	80,00	81,60	83,23	84,90	86,59
SUMINISTROS DE OFICINA	100,00	102,00	104,04	106,12	108,24
FOTOCOPIAS	30,00	30,60	31,21	31,84	32,47
COMBUSTIBLE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	210,00	214,20	218,48	222,85	227,31
TOTAL CENTRO DE COSTO Y/O GESTION	13.261,29	13.620,42	13.884,91	13.754,87	14.030,44

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

TABLA N° 38 Gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS					
CENTRO DE COSTO:	2015	2016	2017	2018	2019
PERSONAL					
SUELDOS	1.662,00	1.695,24	1.729,14	1.763,73	1.799,00

BENEFICIOS SOCIALES	4.026,70	4.107,23	4.189,37	4.273,16	4.358,63
OTROS					
TOTAL	5.688,70	5.802,47	5.918,52	6.036,89	6.157,63
SERVICIOS BASICOS					
ENERGIA ELECTRICA	10,00	10,50	11,03	11,58	12,16
AGUA POTABLE	20,00	21,00	22,05	23,15	24,31
TELEFONO	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
TOTAL	90,00	94,50	99,23	104,19	109,40
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES					
EQUIPOS DE OFICINA	20,00	20,40	20,81	21,22	21,65
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	60,00	61,20	62,42	63,67	64,95
TOTAL	80,00	81,60	83,23	84,90	86,59
DEPRECIACIONES					
DEPRECIACION	1.307,50	1.307,50	1.307,50	1.107,50	1.107,50
TOTAL	1.307,50	1.307,50	1.307,50	1.107,50	1.107,50
OTROS					
MATERIALES DE ASEO	40,00	40,80	41,62	42,45	43,30
SUMINISTROS DE OFICINA	80,00	81,60	83,23	84,90	86,59
TOTAL	120,00	122,40	124,85	127,34	129,89
TOTAL CENTRO DE COSTO Y/O GESTION	7.286,20	7.408,47	7.533,32	7.460,82	7.591,01

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.5 Depreciación

El método que se utilizara para la depreciación de los activos fijos será los años de vida útil que establece la ley y dejando un valor de rescate del 5%, en el cual los implementos de trabajo no tienen una vida útil prolongada, es por eso que dependiendo de su manejo en la producción se estará comprando estos insumos de acuerdo en necesidad de requerimiento.

TABLA N° 39 Depreciación

CUADRO DE ACTIVOS FIJOS POR DEPARTAMENTO	CUADRO DE DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS						
	% DEPREC.	AÑOS	DEPREC. 1	DEPREC. 2	DEPREC. 3	DEPREC. 4	DEPREC. 5
ACTIVOS FIJOS							
GUANTES DE SEGURIDAD	10%	10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
PAPEL	10%	10	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
BOMBAS DE AGUA	10%	10	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
MEZCLADOR INSUTRIAL	10%	10	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
SILLA EJECUTIVA	10%	10	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
COCINA INDUSTRIAL	10%	10	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
TETERA GRANDE DE ACERO INO	10%	10	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
MOLDES	10%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
MESAS DE TRABAJO	10%	10	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
REPISA METALICA	33%	3	800,00	800,00	800,00		
COMPUTADORAS	10%	10	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
TELEFONOS	10%	10	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
AIRE ACONDICIONADO	10%	10	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
SILLAS EJECUTIVAS	10%	10	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
ESCRITORIOS	10%	10	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Total CP			1.689,50	1.689,50	1.689,50	889,50	889,50
COMPUTADORA	33%	3	400,00	400,00	400,00		
AIRE ACONDICIONADO	10%	10	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
TELEFONO	10%	10	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
SILLAS	10%	10	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00

EJECUTIVAS							
SILLAS EJECUTIVAS	10%	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
ESCRITORIOS	10%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
ESCRITORIOS	10%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
ARCHIVADORES	10%	10	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
ARCHIVADORES	10%	10	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
TERRENO							
Total GA			585,00	585,00	585,00	185,00	185,00
COMPUTADORAS	33%	3	200,00	200,00	200,00		
AIRE ACONDICIONADO	10%	10	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
TELEFONOS	10%	10	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
SILLAS EJECUTIVAS	10%	10	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
ESCRITORIOS	10%	10	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
MESA DE REUNIONES	10%	10	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
SILLAS ESTÁNDAR	10%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
ARCHIVADORES	10%	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
VEHÍCULO DISTRIBUIDOR	10%	10	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
TOTAL GENERAL			3.582,00	3.582,00	3.582,00	2.182,00	2.182,00

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.6 Estados de resultados proyectados (PYG)

Es donde la empresa resume los resultados provenientes de las operaciones de la empresa en el cual determinaron la ganancia o pérdida neta del periodo

informado; expone los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas reconocidos contablemente durante un periodo determinado como:

- ✓ Ingresos y gastos
- ✓ Los resultados de las actividades operativas
- ✓ Costos financieros
- ✓ Participación en las utilidades y pérdidas de las asociadas y negocios conjuntos
- ✓ Contabilizados
- ✓ Gasto de impuesto
- ✓ Utilidad o pérdida de actividades ordinarias
- ✓ Utilidad o pérdida neta del período

TABLA N° 40 Estado de resultado proyectado (P y G)

ESTADO DE RESULTADOS						
	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
VENTAS	36.195,71	37.238,14	38.444,35	38.828,36	40.088,29	190.794,86
(-) COSTO DE VENTAS	2.911,40	2.998,96	3.096,94	3.067,65	3.171,74	15.246,70
UTILIDAD BRUTA	33.284,31	34.239,18	35.347,41	35.760,72	36.916,54	175.548,16
GASTOS DE OPERACIÓN	22.564,39	23.101,30	23.557,20	23.418,44	23.892,40	116.533,73
GASTOS DE ADMINISTRACION	13.261,29	13.620,42	13.884,91	13.754,87	14.030,44	68.551,93
GASTOS DE VENTAS	7.286,20	7.408,47	7.533,32	7.460,82	7.591,01	37.279,82
GASTOS DE MARKETING	2.016,90	2.072,42	2.138,97	2.202,75	2.270,96	10.701,98
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	10.719,93	11.137,87	11.790,21	12.342,28	13.024,14	59.014,43
INTERESES	5.556,08	4.732,03	3.784,37	2.694,56	1.441,27	18.208,31

UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	5.163,84	6.405,84	8.005,85	9.647,72	11.582,86	40.806,12
PARTICIPACION DE TRABAJADORES		960,88	1.200,88	1.447,16	1.737,43	6.120,92
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	5.163,84	5.444,97	6.804,97	8.200,56	9.845,43	34.685,20
IMPUESTOS A LA RENTA		1.361,24	1.701,24	2.050,14	2.461,36	8.671,30
UTILIDAD NETA	5.163,84	4.083,73	5.103,73	6.150,42	7.384,08	27.885,79

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.7 Flujo de caja proyectado

El estudio de flujo de caja de la empresa es de \$8.671,71 en el segundo año, lo cual permitirá tener una liquidez de cierto periodo, las inversiones adicionales en planta y equipo, van acompañados perennemente por inversiones en efectivo y los inventarios necesarios para respaldar estas actividades, de los siguientes años tenemos una mayor liquidez el cual se determinan que la empresa no va a tener problemas de fluidez.

TABLA N° 41 Flujo de caja proyectada

	2015	2016	2017	2018	2019
Saldo Inicial		-8.556,41	8.671,71	25.825,73	43.587,45
<u>INGRESOS</u>					
Cuentas por Cobrar	36.195,71	91.456,87	94.419,33	95.362,46	98.456,83
Aporte de Accionistas	15.000,00				
Préstamos Bancarios	37.040,55				
Total Ingresos	88.236,26	91.456,87	94.419,33	95.362,46	98.456,83
<u>EGRESOS</u>					
Compra de Materia Prima	17.830,80	18.321,59	18.909,94	19.473,82	20.076,83

Mano Obra Directa	2.790,21	2.929,72	3.076,20	3.230,01	3.391,51
Costos Indirectos de Fabricación	15.574,71	15.986,83	16.458,21	16.124,54	16.619,94
Gastos de Administración	12.676,29	13.035,42	13.299,91	13.569,87	13.845,44
Gastos de Ventas	5.978,70	6.100,97	6.225,82	6.353,32	6.483,51
Gastos de Marketing	2.016,90	2.072,42	2.138,97	2.202,75	2.270,96
Compra de Activos Fijos	23.319,22				
Pago Préstamo	11.049,77	11.049,77	11.049,77	11.049,77	11.049,77
Interés	5.556,08	4.732,03	3.784,37	2.694,56	1.441,27
Participación de Trabajadores.			1.361,24	1.701,24	2.050,14
Impuesto a la Renta			960,88	1.200,88	1.447,16
Total Egresos	96.792,68	74.228,74	77.265,31	77.600,75	78.676,54
Saldo Operacional	-8.556,41	17.228,12	17.154,02	17.761,71	19.780,29
Saldo Final	-8.556,41	8.671,71	25.825,73	43.587,45	63.367,74

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.8 Evaluación financiera de flujo

El período de recuperación del proyecto es de 3 años, comparándose con el período de recuperación promedio de inversiones en industrias similares se considera que cumple con el periodo promedio por cuanto es menor a este tiempo, el proyecto por tanto se considera ACEPTADO sin embargo, se sugiere tomar en consideración la respectiva evaluación con los métodos VAN y TIR.

4.6.8.1 Tasa de valor actual neto (VAN)

TABLA N° 42 Tasa de valor actual neto (VAN)

VAN		
AÑO	FLUJO	DETALLE
2015	47.803,29	

2016	9.738,14	
2017	10.824,69	
2018	10.535,17	
2019	11.837,03	
TCCPP		16%
VAN		66.352,88
INV INIC		52.040,55
Proyecto Aceptado		14.312,33

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

El (VAN), es el **Valor Presente Neto**, es el valor del proyecto medido en unidades monetarias. Es el equivalente en dólares actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros, que ocurren en el proyecto. Una inversión es Aceptable cuando el $VAN > 0$, es decir, cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año 0 supera la cuantía del desembolso inicial.

El resultado será el valor presente neto o valor actual neto. Si el mismo es positivo el proyecto será aceptado; si es negativo será rechazado. Por lo que la rentabilidad del proyecto es \$ 14.312,33 es decir, es un proyecto aceptable, contará con el financiamiento y capital propio, además la recuperación de la inversión será en el segundo año sin que el costo de capital afecte el flujo de ingresos.

4.6.8.2 Tasa interna de retorno (TIR)

TABLA N° 43 Tasa interna de retorno (TIR)

TIR	
AÑO	FLUJO
AÑO 0	-52.040,55
AÑO 1	47.803,29

AÑO 2	9.738,14
AÑO 3	10.824,69
AÑO 4	10.535,17
AÑO 5	11.837,03
TIR	33%

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

El TIR del proyecto es de 33%, por lo que indica una rentabilidad de inversión, debido a que la empresa en sus ventas del producto es constante, aunque su tasa interna de rendimiento no sea muy elevado el proyecto es viable, sería una empresa competitiva en el sector artesanal.

4.6.8.3 Periodo de recuperación de la inversión del proyecto

TABLA N° 44 Periodo de recuperación de la inversión del proyecto

INV. INICIAL	52.040,55	
ENTRADAS OPERATIVAS		
2015	47.803,29	47.803,29
2016	9.738,14	9.738,14
2017	10.824,69	-5.500,88
2018	10.535,17	-6,0981503
2019	11.837,03	-392,944509

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

La empresa recupera su inversión en el segundo año.

4.6.9 Punto de equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces

que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

En el presente proyecto para conocer el punto de equilibrio se utilizó el método de mezcla de ventas por la necesidad de identificar el mismo en horas por cada etapa de producción y del producto que se oferta. El punto de equilibrio en unidades para el primer año es de 33.074,06 ventas, lo que significa que se debe vender este número de unidades para no obtener resultados negativos. Por lo tanto estos valores son favorables, puesto que el punto de equilibrio se encuentra por debajo de la producción.

TABLA N° 45 Punto de equilibrio

JABÓN	
PV	0,67
COSTO DE PRODUCCIÓN	0,33
CM	0,34
MEZCLA DE VENTAS	100%
CONTRIBUCION PONDERADA	0,34
CONTRIBUCION PONDERADA TOTAL	0,34
COSTOS FIJOS	11.248,19
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	33.074,06

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

4.6.10 Análisis del impacto del proyecto

4.6.10.1 Análisis de impacto Socio-Económico del proyecto

La creación de la empresa artesanal aportara directamente al desarrollo socioeconómico de la comunidad del cantón de La Libertad, de la provincia y del país. En este punto los parámetros socioeconómicos definen claramente las realidades determinantes del sector: en primer lugar su atomización empresarial, y también su relativa importancia dentro de la economía nacional. Sin embargo, el estudio de la evolución, estructura y características de la industria artesanal jabonera no ha sido hasta la fecha un tema de interés para los investigadores sociales.

Sus principales aportaciones se encuentran en:

- ✓ Generación de fuentes de trabajo
- ✓ Mejoramiento de la actividad artesanal
- ✓ Mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes del cantón de La Libertad.

4.6.10.2 Análisis del impacto al medio ambiente del proyecto

El jabón artesanal es producido y comercializado por los artesanos de la comunidad de La Libertad, donde los insumos que contiene el producto no son químicos, pero sin embargo al momento de su producción provocan un impacto ambiental desfavorable, además por eso se encontrara ubicado en una zona alejada de la comunidad.

CONCLUSIONES

El principal objetivo de la creación de una empresa artesanal en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, es ofrecer un servicio de distribución del producto a los puntos de venta ya que por medio de la investigación pertinente que se realizó se pudo detectar que dentro del mercado local no existe este servicio ya que las personas que venden el producto se les dificulta en su movilización por gastos adicionales en lo referente a transporte y además existe ciertas empresas que no ofrecen un producto de calidad.

Dentro del mercado local existe una gran demanda acorde a la existencia de las mismas, pues por medio de la investigación de mercado permitió identificar las necesidades referentes a la calidad y demanda del producto en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, además la información obtenida por medio de la investigación se pudo responder a cada uno de los objetivos específicos planteados anteriormente.

Mediante la información que se obtuvo por medio de la investigación de mercado permitirá el desarrollo de las estrategias de servicio que se aplicara para ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades de las personas ya que es de mayor relevancia para los clientes.

RECOMENDACIONES

Como recomendación principal se puede mencionar que se ejecute el proyecto para la creación de una empresa artesanal, por lo que tiene un índice de rentabilidad, además el servicio de distribución a los diferentes puntos de venta esta designado para el mercado de los residentes del cantón La Libertad, es decir, a los dueños de negocios como son: tiendas, híper market y despensas, por lo que dicha información se obtuvo del cantón La Libertad en cuanto a las exigencias de los clientes.

- ✓ Por medio de la investigación de mercado se recomienda a los inversionistas que inviertan su capital en este proyecto, por lo que existe un mercado potencial.
- ✓ Por medio de la aplicación de marketing se puede dar a conocer la empresa en el sector, para de esta manera fortalecer la empresa y contar con personal profesional y así mantener a los clientes satisfechos y que se sientan en confianza.
- ✓ Establecer base de créditos con los proveedores de la materia prima para que la empresa optimice sus costos del proceso de producción del producto. Al llegarse a ejecutar el presente proyecto de creación de una empresa artesanal en el cantón La Libertad, se podría brindar fuentes de trabajo que conlleve al desarrollo socioeconómico de la provincia de Santa Elena y sectores aledaños.

BIBLIOGRAFÍA

AVILAR, HECTOR (2006) métodos “Introducción a métodos de la investigación”

BELLO LEON DARIO (2006), Estadísticas como apoyo a la investigación, Editorial L. Vieco e hijas Ltda.

BERNAL TORRES AUGUSTO (2006), “Metodología de la Investigación”, Segunda Edición.

BÁRBARA P. Y (2006). Métodos y técnicas De Investigación Editorial Cigome Pichardo H.S.A. Colombia. Agustín Reyes.

CARLOS E. MÉNDEZ (2003) METODOLOGÍA, DISEÑO Y DESARROLLO DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN TERCERA EDICIÓN, (PÁG. # 184).

HERNÁNDEZ R. FERNÁNDEZ CARLOS. (2003), METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, (PÁG. # 304).

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R; FERNÁNDEZ, C.; BAPTISTA, P. Metodología de la investigación. (2003). Tercera Edición. Editorial Mc Gran Hill. México

Méndez, C. (2006). Metodología Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales, 4ª Ed. Colombia: Editorial LIMUSA.

GIL FLORES, JAVIER GARCIA JIMENEZ, EDUARDO (2006) Cualitativa Edición Aljibe, Archidona, Málaga

Álvarez Torres Martin G. (Edición 2006), Manual de planeación estratégica

Fernández Romero Andrés (Edición 2004), Dirección y planificación estratégica en las empresas y organizaciones.

MIRANDA JUAN JOSÉ (Edición 2006), Gestión de proyectos.

NAMAKFOROOSK MOHANMMAD NAGHI (Edición 2005), Metodología de la investigación.

CONGRESO NACIONAL DEL ECUADOR, 2006 ARTESANO AUTÓNOMO

Guía de estudio de IX Módulo de la universidad Nacional de Loja. Loja Ecuador. Año 2004, 2007.

PÁGINAS WEB

Repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/.../2/T-ESPE-033000-A.pdf

RODRÍGUEZ Moguel Ernesto, Metodología de la investigación, pág. 3

Guía didáctica. Negocios. Universidad Técnica Particular de Loja. Loja-Ecuador. Año 2006.

http://www.lalibertad.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=279&Itemid=66

www.monografias.com/trabajos/tesisgrado.shtml.

<http://aps.sld.cu/bvs/materiales/metoinvestigacion/Cap%EDtulo&202.html>.

<http://es.scribd.com/doc/7099642/Objetivos-general-y-objetivo-especifico>

http://es.wikipedia.org/wiki/Historia_del_jabón

GLOSARIO

ACTIVIDAD ARTESANAL: Es la acción de realizar un producto de manera artesanal, a un precio determinado.

CAPITAL DE TRABAJO: Es el capital o también conocido como dinero requerido para garantizar el normal funcionamiento de la empresa.

CFN: Corporación Financiera Nacional banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

DEPRECIACIÓN: Es el desgaste o deterioro que afecta a un bien tangible por el uso y tiempo.

ESTRATEGIA: Es la forma concreta y específica de solucionar una situación, problema o necesidad del grupo con el cual está trabajando.

EVALUACIÓN ECONÓMICA: Son los beneficios y costos de un proyecto en términos de bienestar, para el conjunto de la economía.

FACTIBILIDAD: Se refiere a aquello que resulta factible (es decir, que se puede concretar o llevar a cabo).

IMPACTO AMBIENTAL: Cualquier cambio en el medio ambiente, sea adverso o benéfico, total o parcial, como resultado de actividades, productos o servicios de una organización.

MICROEMPRESA: Aquella empresa cuya planta de personal no supera los 10 trabajadores y sus activos son inferiores a 501 salarios mínimos mensuales.

PINZOTE: Parte de la planta que sostiene el plátano, también conocido como el tallo del racimo del mismo.

PLAN DE ACCIÓN: Es un tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. A demás se constituye como una especie de guía que brinda un marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

PRODUCTIVIDAD: Indicador que determina comparando los resultados frente a los insumos utilizados y que determina el rendimiento de cada insumo en el logro de los resultados.

PRODUCTO: La norma NTC 9000 lo define como resultado de un proceso.

PUBLICIDAD: Actividades de distribución por medio de los cuales se informa al público acerca de la existencia en un mercado de bienes o servicios satisfactorios de sus necesidades.

SEGMENTO: Es la identificación de grupos o población claramente y de especial interés para un proyecto.

VALOR ACTUAL NETO: (VAN), criterio para medir la rentabilidad de un proyecto y que consiste en atraer el valor presente a una tasa de interés definida, todos los ingresos y egresos de un grupo y sumarlos algebraicamente.

VARIABLE DEPENDIENTE: Efecto supuesto sobre una reacción de causa y efecto.

VARIABLE INDEPENDIENTE: Supuesto causa, en una relación de causa y efecto.

ALEXOS



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE INGENIERÍA EN
DESARROLLO EMPRESARIAL



ANEXO N° 1 Encuesta dirigida a clientes

OBJETIVO: Obtener información relevante sobre la aceptación de un producto artesanal en el mercado local.

I. Información General

Género:

Femenino Masculino

Tipo de negocio:

Tienda Híper market Despensa

Nivel de educación:

Ninguna Primaria Secundario
Técnico Superior

Edad:

25 - 30 Años
31 - 36 Años
37 - 42 Años
43 en adelante

II. Información Específica

1. ¿Qué tiempo lleva en su negocio?

1 año
2 años
3 o más años

2. ¿Usted está de acuerdo que el servicio al cliente es de gran importancia?

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo De acuerdo
Totalmente de acuerdo

3. ¿Cree usted que es necesario la implementación de nuevas empresas para satisfacer las necesidades de los clientes?

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo De acuerdo
Totalmente de acuerdo

4. ¿Usted estaría de acuerdo que se cree una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado dentro del mercado local?

Sí No

5. ¿Qué características son las que más toma en cuenta al momento de adquirir un producto?

Calidad Presentación Natural
Olor Precio

6. ¿Cuánto estaría dispuesto pagar por el producto como es el jabón?

30 a 35 ctvs. 36 a 40 ctvs.
41 a 46 ctvs. 47 a 52 ctvs.

7. ¿Cada que tiempo usted se abastecería del producto como es el jabón en su negocio?

Diariamente Semanal Cada 15 días
Mensual Cada 2 meses Otras

8. ¿Cómo usted captaría la atención del cliente para la aceptación de un nuevo producto?

Publicidad Promociones

9. ¿De las siguientes alternativas a mencionarse, de qué forma le gustaría realizar el pedido del producto?

Entrega a domicilio Pedido vía telefónica
Pedido por internet

10. ¿De las siguientes opciones a mencionarse, como le gustaría realizar el pago del producto adquirido?

Al contado Crédito Otras

Lugar y Fecha.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 2 Fotos de las encuestas











ANEXO N° 3 Entrevista a especialistas

Buenos días, soy _____, Egresado de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, reciba un cordial saludo y a la vez agradecerle por su colaboración, estoy realizando una investigación en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena, cabe recalcar que todo cuanto usted pueda decirme será de gran utilidad.

ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESIONALES ESPECIALISTAS

OBJETIVO: Obtener información relevante sobre la perspectiva del sector artesanal para la creación de una empresa productora en el mercado local.

1. ¿Cuál es la percepción que usted tiene del sector artesanal peninsular y que beneficios se obtiene?

2. ¿Qué efectos pueden generarse en el cambio de la matriz productiva con el sector artesanal de la provincia de Santa Elena?

3. ¿Qué beneficios tienen los artesanos al utilizar materia prima local?

4. ¿Qué requisitos se requiere para la creación de una empresa artesanal?

5. ¿Considerando que la organización que usted representa, respalda la actividad artesanal mediante créditos, existe algún tipo de preferencias y procedimientos? Explique

6. ¿Cuál es el compromiso que tiene el artesano peninsular, con la institución que usted representa?

7. ¿Qué opinión tendría sobre la reutilización de materia prima local, como es el pinzote?

8. ¿Que opinión tendría usted si se creará una empresa que utilice el pinzote como materia prima artesanal en el cantón de La Libertad?

Lugar y Fecha.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 4 Plan de acción

Problema Principal: Falta de Infraestructura y calidad del producto			
FIN DEL PROYECTO: Demostrar la viabilidad del proyecto de creación de una empresa productora de jabón en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.			Indicadores
			Indicadores de rentabilidad económica financiera. Estudio técnico
PROPÓSITO DEL PROYECTO: crear la empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote reciclado en el cantón La Libertad, de la provincia de Santa Elena			Encuestas a tiendas, Híper market y despensas.
			Entrevistas a especialistas.
Objetivos específicos	Indicadores	Estrategias	Actividades
Fundamentar teóricamente el estudio de la creación de una empresa productora de jabón como actividad artesanal a base de pinzote para determinar la viabilidad del proyecto	Indicadores de productividad	Aplicar indicadores de productividad.	Seleccionar el marco teórico de acuerdo a las características del tema.
			Aplicar el marco legal considerando la ley de compañía.
			Elegir el segmento de mercado.
			Puntualizar el presupuesto promocional.
			Establecer la actividad
Analizar los indicadores de inversión y rendimiento.	Ratios de rentabilidad favorables	Ventas	Recopilación de fuentes de información.
	Poder adquisitivo de los consumidores	Promociones	Aplicación de indicadores pertinentes
		Descuentos	Elaboración de presupuesto
			Análisis de la información
Analizar el sector socioeconómico del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.	Los puntos de ventas del producto.	Aplicación efectiva del estudio de mercado	Definir los costos de la materia prima.
	Periodo de tiempo de recuperación de inversión del proyecto	Valor agregado del producto, calidad, precio y costo de la producción	Realizar el estudio de costos del proyecto.
			Proyectar vida del proyecto.
			Ejecutar la actividad que promuevan al incremento de la producción
			Establecer la actividad de la empresa

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

ANEXO N° 5 Máquinas para la elaboración del producto



ANEXO N° 6 Máquina para el corte del producto



ANEXO N° 7 Máquina para el proceso de cocción del producto



ANEXO N° 8 Rol de pago a trabajadores

CARGO	NOMINA DE PAGO				PROVISIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES							
	SUELDO	TOTAL INGRESOS	APORTE (IESS) INDIVIDUAL	TOTAL A PAGAR	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE (IESS) PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL mensual	TOTAL ANUAL
Administrador	600,00	600,00	56,10	543,90	50,00	20,00	25,00	50,00	72,90	217,90	817,90	9.814,80
Secretaria	354,00											
TOTAL ADMINISTRATIVO	954,00	600,00	56,10	543,90	50,00	20,00	25,00	50,00	72,90	217,90	817,90	9.814,80
Jefe de mercadeo	600,00	600,00	56,10	543,90	50,00	20,00	25,00	50,00	72,90	217,90	817,90	9.814,80
Asistente	500,00	500,00	46,75	453,25	41,67	20,00	20,83	41,67	60,75	184,92	684,92	8.219,00
Conductor / distribuidor	400,00	400,00	37,40	362,60	33,33	20,00	16,67	33,33	48,60	151,93	551,93	6.623,20
Vendedores	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
TOTAL DEPARTAMENTO DE MERCADEO	1.854,00	1.854,00	173,35	1.680,65	154,50	80,00	77,25	154,50	225,26	691,51	2.545,51	30.546,13
Jefe de Producción	600,00	600,00	56,10	543,90	50,00	20,00	25,00	50,00	72,90	217,90	817,90	9.814,80
Control de calidad	450,00	450,00	42,08	407,93	37,50	20,00	18,75	37,50	54,68	168,43	618,43	7.421,10
Operario	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
Operario 2	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
Operario 3	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
Operario 4	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
Operario 5	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
Operario 6	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
TOTAL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN	3.174,00	3.174,00	296,77	2.877,23	264,50	160,00	132,25	264,50	385,64	1.206,89	4.380,89	52.570,69
Jefe financiero	600,00	600,00	56,10	543,90	50,00	20,00	25,00	50,00	72,90	217,90	817,90	9.814,80
Contador	500,00	500,00	46,75	453,25	41,67	20,00	20,83	41,67	60,75	184,92	684,92	8.219,00
Auxiliar	400,00	400,00	37,40	362,60	33,33	20,00	16,67	33,33	48,60	151,93	551,93	6.623,20
Bodeguero	354,00	354,00	33,10	320,90	29,50	20,00	14,75	29,50	43,01	136,76	490,76	5.889,13
TOTAL DEPARTAMENTO FINANCIERO	1.854,00	1.854,00	173,35	1.680,65	154,50	80,00	77,25	154,50	225,26	691,51	2.545,51	30.546,13
TOTALES	7.836,00	7.482,00	699,57	6.782,43	623,50	340,00	311,75	623,50	909,06	2.807,81	10.289,81	123.477,76

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.

ANEXO N° 9 Estado de resultado

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	36.195,71	37.238,14	38.444,35	38.828,36	40.088,29
(-) COSTO DE VENTAS	2.911,40	2.998,96	3.096,94	3.067,65	3.171,74
UTILIDAD BRUTA	33.284,31	34.239,18	35.347,41	35.760,72	36.916,54
GASTOS DE OPERACIÓN	22.564,39	23.101,30	23.557,20	23.418,44	23.892,40
GASTOS DE ADMINISTRACION	13.261,29	13.620,42	13.884,91	13.754,87	14.030,44
GASTOS DE VENTAS	7.286,20	7.408,47	7.533,32	7.460,82	7.591,01
GASTOS DE MARKETING	2.016,90	2.072,42	2.138,97	2.202,75	2.270,96
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	10.719,93	11.137,87	11.790,21	12.342,28	13.024,14
INTERESES	5.556,08	4.732,03	3.784,37	2.694,56	1.441,27
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	5.163,84	6.405,84	8.005,85	9.647,72	11.582,86
PARTICIPACION DE TRABAJADORES		960,88	1.200,88	1.447,16	1.737,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	5.163,84	5.444,97	6.804,97	8.200,56	9.845,43
IMPUESTOS A LA RENTA		1.361,24	1.701,24	2.050,14	2.461,36
UTILIDAD NETA	5.163,84	4.083,73	5.103,73	6.150,42	7.384,08

Elaborado por: Jonathan Gonzabay Figueroa.